

2019年12月期  
第2四半期

# 決算概要書

株式会社 船井総研ホールディングス  
(東証1部：証券コード9757)  
2019年8月2日(金)



## 1 エグゼクティブサマリー

- (1) 連結収益状況
- (2) 通期業績予想に対する進捗状況

## 2 2019年12月期第2四半期決算報告

- (1) セグメント別経営成績
- (2) 経営コンサルティング事業における業績動向
- (3) ロジスティクス事業における業績動向
- (4) ダイレクトリクルーティング事業における業績動向
- (5) 連結財務状況

## 3 今後の見通しと当社の取り組み

【本資料に関する注意事項】

# エグゼクティブサマリー

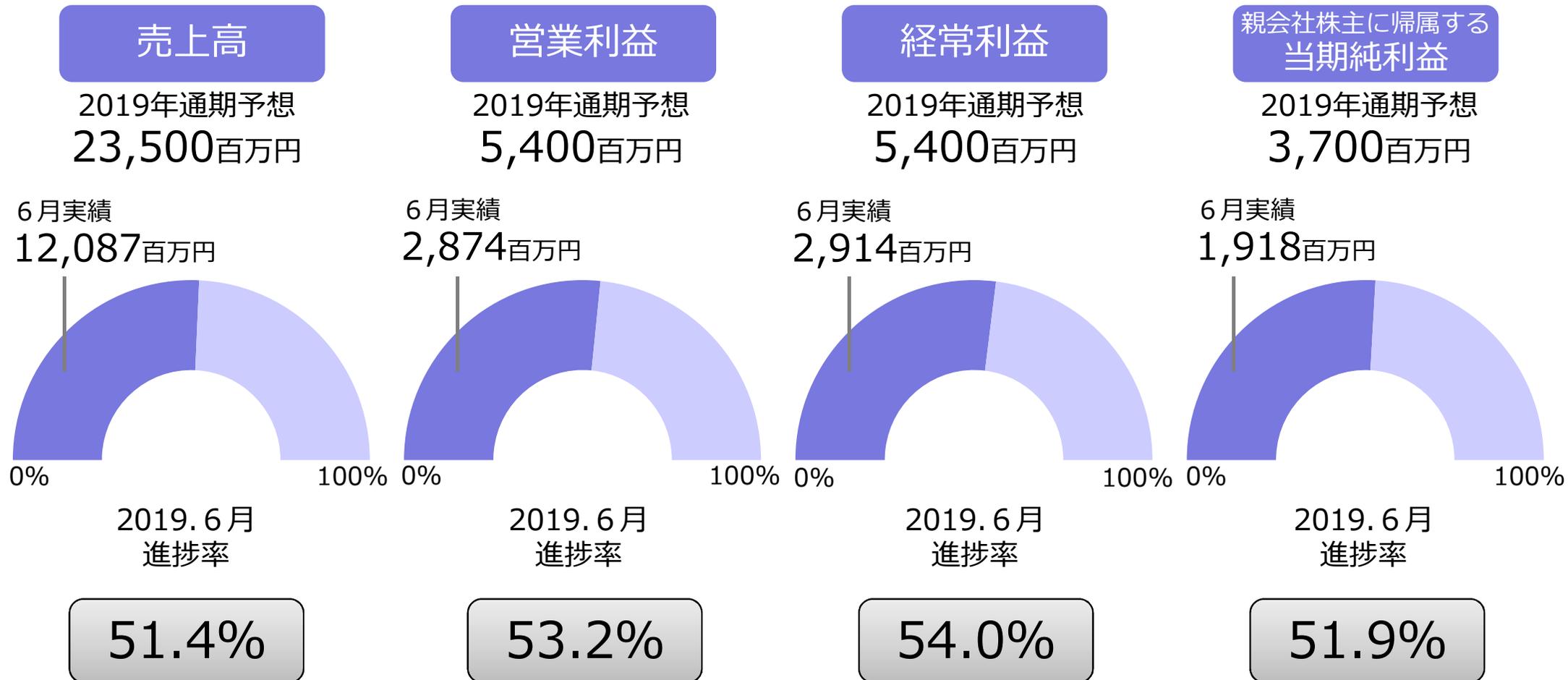
The background features a series of overlapping, curved bands in shades of blue and purple, creating a sense of depth and movement. A small red dot is positioned on one of the upper bands. The overall aesthetic is modern and professional.

## (1) 連結収益状況

	2018年6月		2019年6月			業績予想対比	
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)	金額 (百万円)	予想比(%)
売上高	9,984	100.0	12,087	100.0	+21.1	11,200	+7.9
営業利益	2,501	25.1	2,874	23.8	+14.9	2,800	+2.7
経常利益	2,538	25.4	2,914	24.1	+14.8	2,800	+4.1
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,708	17.1	1,918	15.9	+12.3	1,900	+1.0

- ・売上高は、主力の経営コンサルティング事業が引続き好調に推移したこと、ならびにダイレクトリクルーティング事業において順調に新規顧客の獲得が進んだことにより前期比21.1%増と大きく増収
- ・営業利益、経常利益、四半期純利益についても、売上高増加に伴い、それぞれ前期比14.9%増、14.8%増、12.3%増となり大きく増益

## (2) 通期業績予想に対する進捗状況



- ・ 売上高に関しては、通期業績予想235億円に対し51.4%の進捗率で推移
- ・ 利益に関しては、営業利益、経常利益、当期純利益とも、それぞれ50%を超える進捗率で推移

# 2019年12月期 第2四半期決算報告

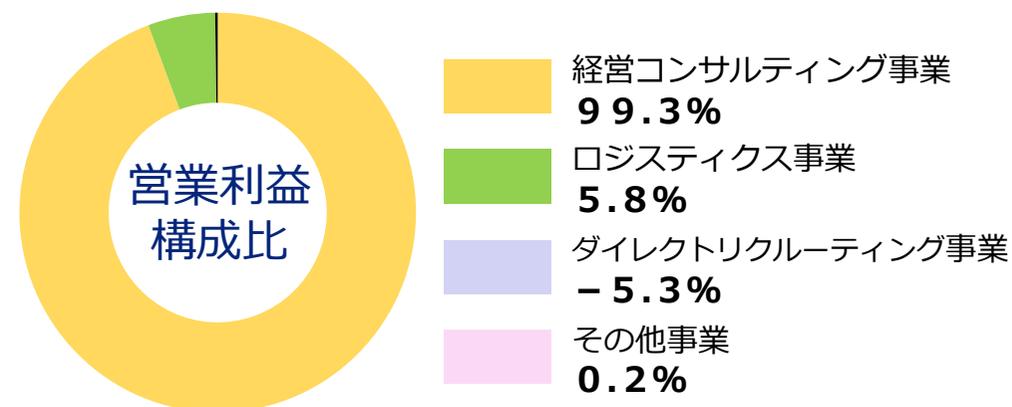
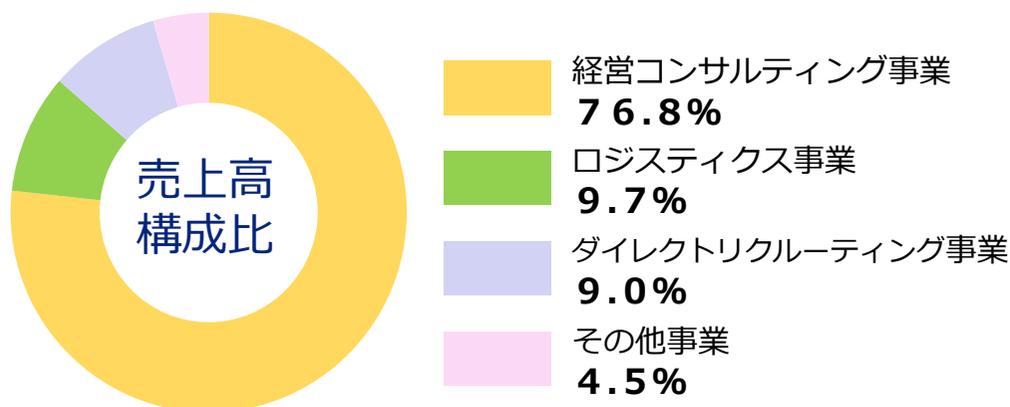
---

### (1) セグメント別経営成績

(単位:百万円,%)

売上高	2018年6月		2019年6月	
	金額	金額	金額	前期比
経営コンサルティング事業	7,973	9,267		+16.2
ロジスティクス事業	1,147	1,169		+1.9
ダイレクトリクルーティング事業	527	1,091		+106.8
その他事業	323	547		+69.0
(内部取引および全社)	11	11		—
合計	9,984	12,087		+21.1

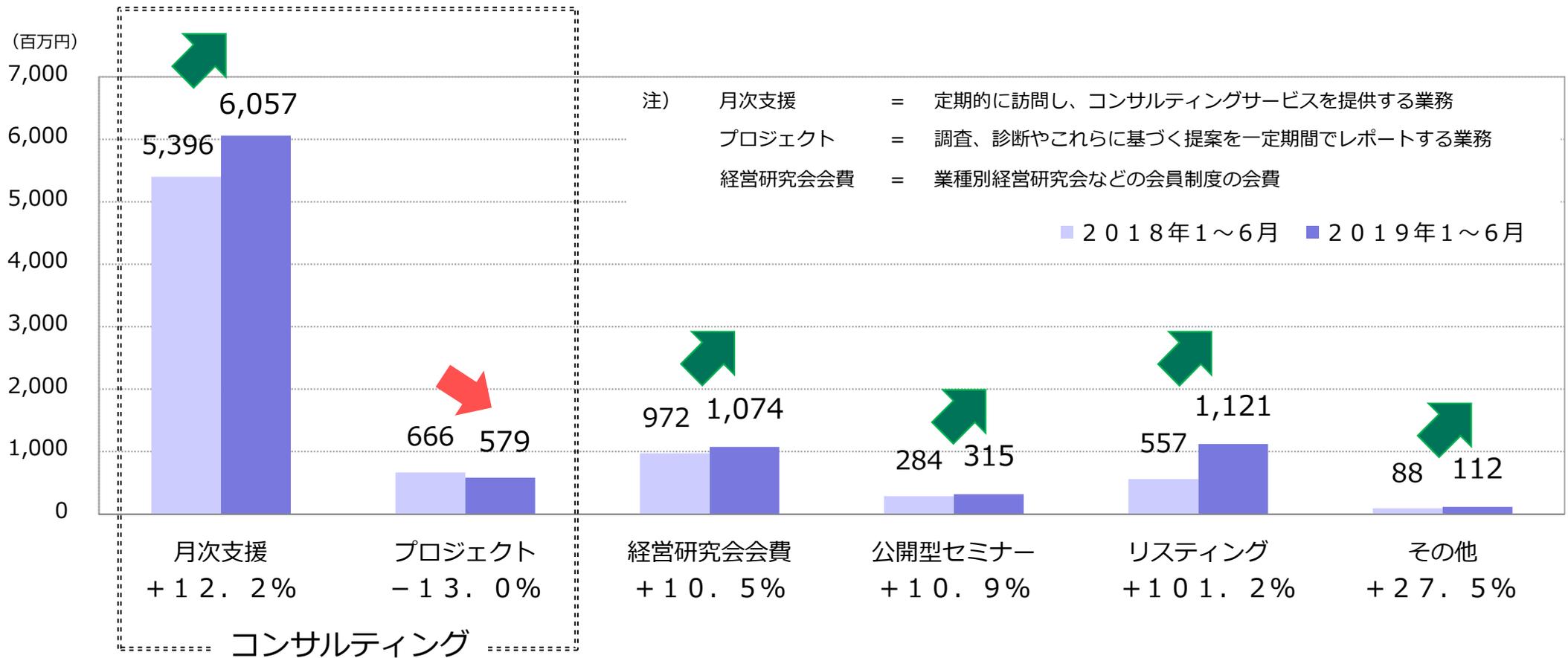
営業利益	2018年6月		2019年6月	
	金額	金額	金額	前期比
経営コンサルティング事業	2,263	2,859		+26.3
ロジスティクス事業	127	166		+30.4
ダイレクトリクルーティング事業	3	-153		—
その他事業	32	6		-79.1
(内部取引および全社)	73	-4		—
合計	2,501	2,874		+14.9



※構成比は内部取引および全社を除いた数値

- ・主力の経営コンサルティング事業は、今期も順調に業績を伸ばし増収増益を達成
- ・ロジスティクス事業は、利益率の高い物流コンサルティング業務が好調に推移し、営業利益が増加
- ・ダイレクトリクルーティング事業は、新規顧客数の増加に伴い大きく増収。早期売上拡大のための販促等の先行投資を継続のため、営業損失は153百万円となる

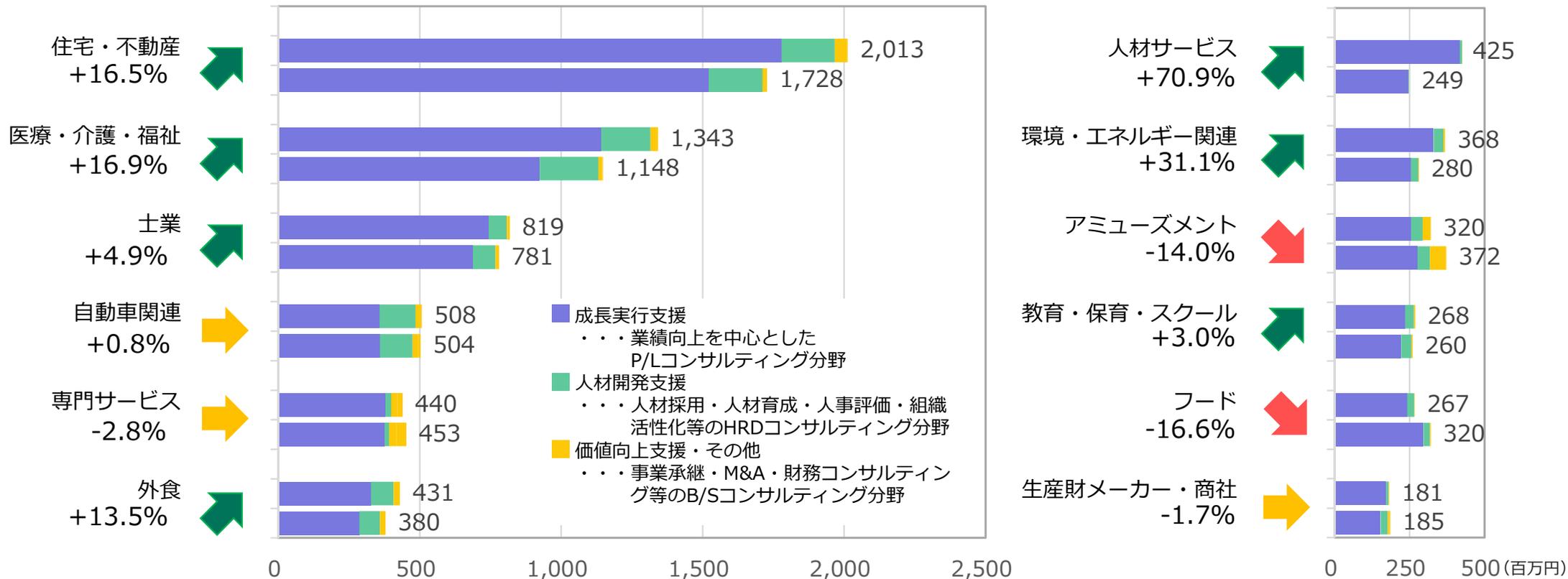
(2) 経営コンサルティング事業における業績動向 =業務区分別売上=



- ・コンサルティング業務のうち「月次支援」は前期比12.2%増、「プロジェクト」は13.0%減
- ・当事業の顧客基盤のベースとなる経営研究会の会費収入は10.5%の増加
- ・WEB広告の運用代行のリスティング業務による収入は、契約アカウント数の順調な増加に伴い、引続き大きく増加傾向にある

(2) 経営コンサルティング事業における業績動向 = 主な業種区分別売上 =

※各グラフ上段：2019年1～6月  
下段：2018年1～6月

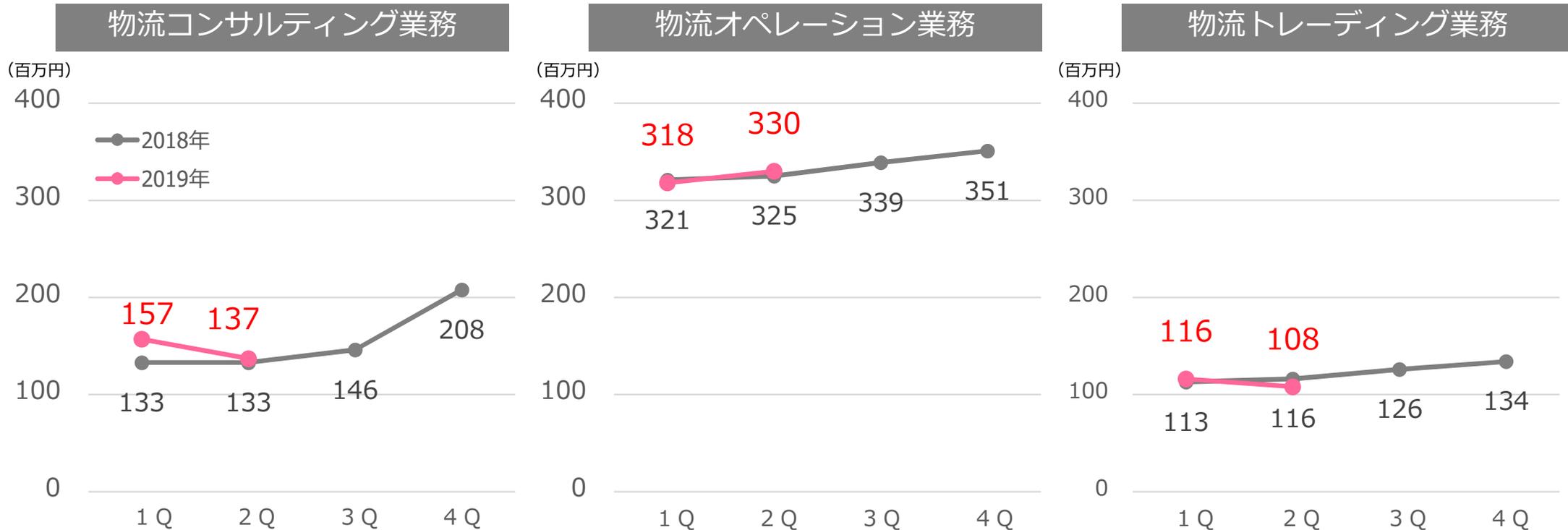


※数値は、当社業種分類に基いた2018年1月～6月および2019年1月～6月の経営コンサルティング事業のうちコンサルティング契約、経営研究会会費、公開型セミナー収入の合計売上実績

- ・当事業の主力部門である「住宅・不動産」「医療・介護・福祉」分野においては、引続き順調に売上高を伸ばし、成長を維持
- ・その他「外食」「人材サービス」「環境・エネルギー関連」分野が好調に推移。特にマーケットの人手不足を背景に「人材サービス」分野は大きく成長

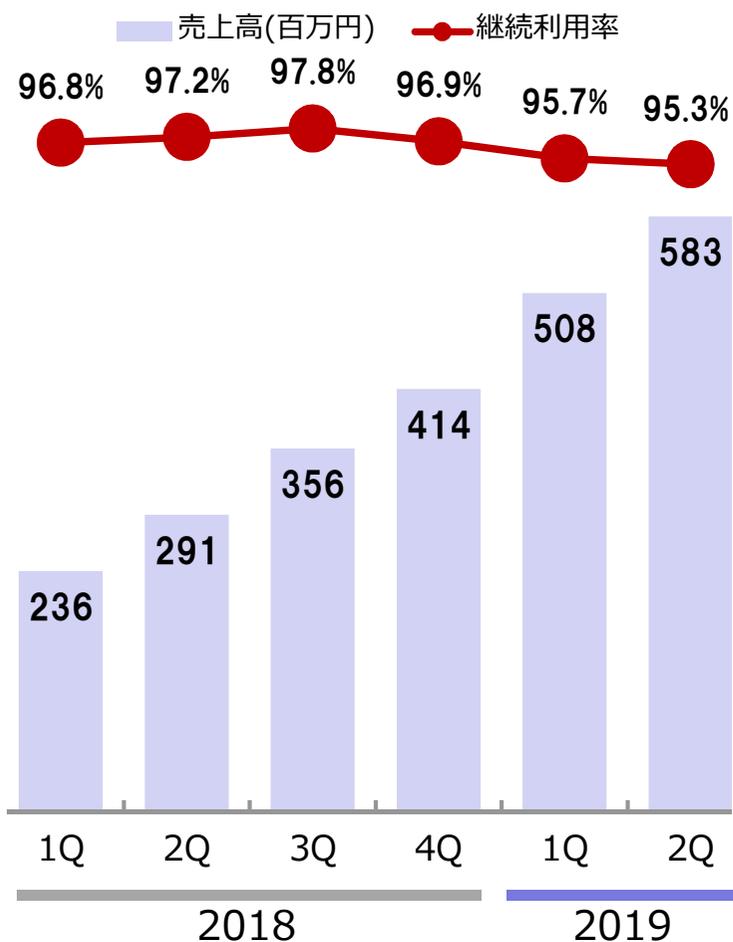
### (3) ロジスティクス事業における業績動向 = 業務区分別売上 (四半期別推移) =

注) 物流コンサルティング業務・・・クライアントの物流コスト削減等を目的としたコンサルティングサービス  
 物流オペレーション業務・・・クライアントの物流業務の運用等を実行するサービス  
 物流トレーディング業務・・・クライアントの購買コスト削減等を共同購買で具現化するサービス



- ・ 物流コンサルティング業務・・・人材不足を背景に、新規と既存顧客の受注が好調に推移。新テーマのセミナーを多数開催し、研究会入会者数も過去最高となり、売上高増加に寄与
- ・ 物流オペレーション業務・・・既存顧客の深耕や新規顧客獲得により輸配送取り次ぎ、倉庫入出庫業務が拡大したが、前年度取引が終了した顧客の影響を受け売上高は前年並み
- ・ 物流トレーディング業務・・・新規顧客獲得は進んだが、大口顧客の取引終了の影響を受けて売上高は減少

(4) ダイレクトリクルーティング事業における業績動向



安定的に高い  
**継続利用率**  
(顧客満足度)

順調な**顧客数増加**  
に伴う**売上増**

成長が見込めること  
を見通せたため、  
**積極的な販促による**  
**顧客数獲得を最優先**

同業他社との差別化要素



Recruiting Cloud

日本初の「AI採用クラウド」サービス

- ・蓄積されたビッグデータによる求人キーワード分析により、**応募が集まる求人原稿のAI添削**
- ・費用対効果の高い最適な媒体への自動出稿による**応募単価を低減**
- ・AIによる24時間、365日自動運用、応募者の一元管理化により、**採用担当者の業務効率化**

■世界No.1求人検索エンジン\*「Indeed」において日本トップクラスの実績

- ・Indeed Japanの認定パートナーにおいて、2018年通期 総合売上賞 第1位
- ・Indeed Japanの認定パートナー制度において最高ランクの「ゴールドパートナー」を獲得

\*comScore 2019年3月訪問数

- ・ダイレクトリクルーティング事業において、国内企業の求人数増加に伴う転職マーケットの活況の後押しを受け、新規顧客数を順調に伸ばすことができ、売上高については前期と比較して約2倍となる
- ・引続き早期の売上拡大に向けて、販促費用やシステム開発費用を中心に先行投資を継続していく予定

## (5) 連結財務状況 (要約貸借対照表)

(単位：百万円)

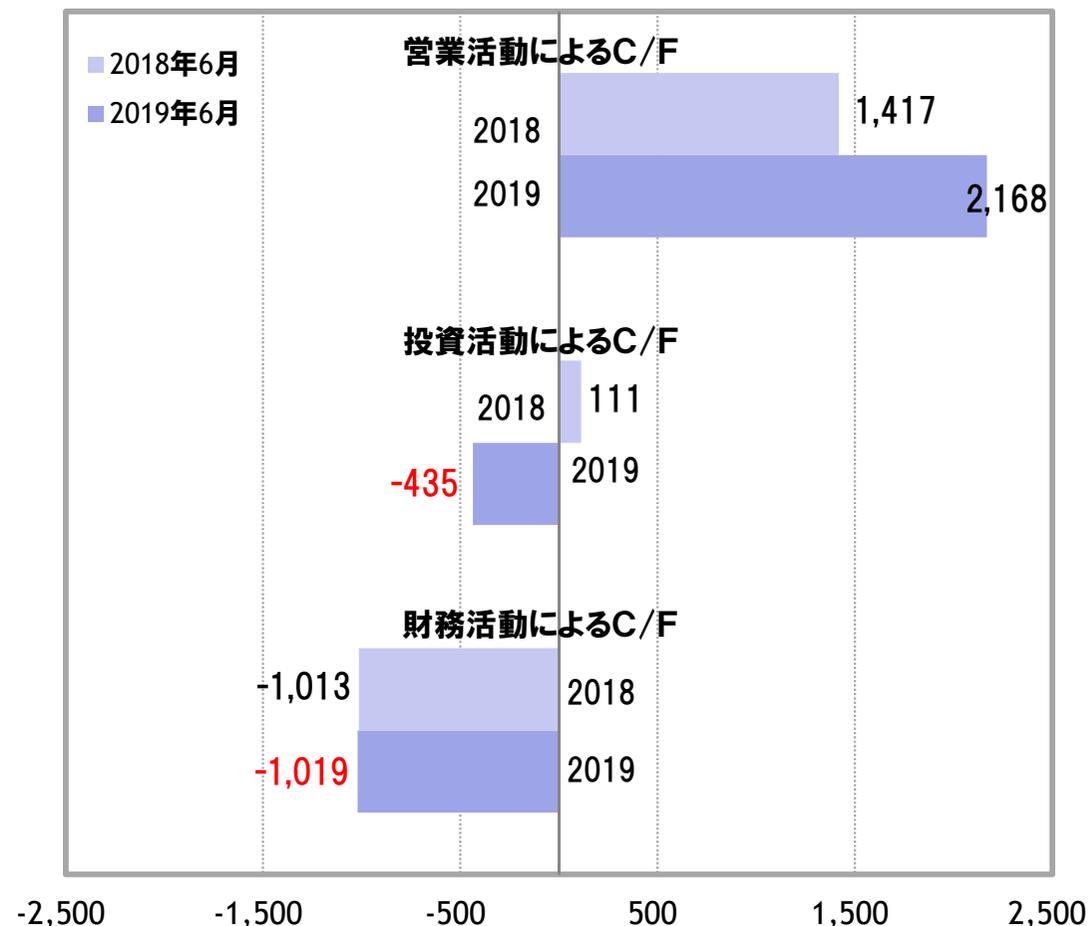
		2018年 12月末	2019年 6月末	増減	増減の主な特徴
流動資産		14,590	16,051	+1,461	主に現金及び預金、有価証券の増加によるもの
固定資産	有形固定資産	6,024	6,154	+130	
	無形固定資産	794	766	▲28	固定資産の減少は、主に投資有価証券の減少、建物及び建築物、有形固定資産のその他に含まれる器具備品の増加によるもの
	投資その他の資産	5,323	4,948	▲375	
<b>資産合計</b>	<b>26,732</b>	<b>27,921</b>	<b>+1,188</b>		
流動負債		3,675	4,196	+521	流動負債の増加は、主に1年以内償還予定の社債及び賞与引当金の増加、1年内返済予定の長期借入金の減少によるもの
固定負債		686	296	▲389	
<b>負債合計</b>		<b>4,361</b>	<b>4,493</b>	<b>+131</b>	
<b>純資産合計</b>		<b>22,370</b>	<b>23,428</b>	<b>+1,057</b>	財務状況については、引き続き高い自己資本比率(82.2%)を維持しており、健全な状態にある
<b>負債純資産合計</b>		<b>26,732</b>	<b>27,921</b>	<b>+1,188</b>	

### (5) 連結財務状況 (要約キャッシュフロー)

(単位：百万円)

	2018年6月	2019年6月	増減額
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>			
税金等調整前四半期純利益	2,546	2,908	361
減価償却費	114	132	18
売上債権の増減額(△は増加)	△ 214	△ 31	182
その他の資産の増減(△は増加)	△ 497	△ 453	44
その他の負債の増減(△は減少)	△ 192	△ 13	179
その他	166	238	71
小計	1,922	2,780	858
利息及び配当金の受取額	20	20	△ 0
法人税等の支払額	△ 856	△ 972	△ 115
法人税等の還付額	333	343	9
その他	△ 2	△ 2	0
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>1,417</b>	<b>2,168</b>	<b>751</b>
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>			
定期預金の払戻による収入	100	—	△ 100
有価証券及び投資有価証券の取得による支出	△ 601	△ 263	337
有価証券及び投資有価証券の売却及び償還による収入	831	114	△ 717
有形及び無形固定資産の取得による支出	△ 118	△ 295	△ 176
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	△ 112	—	112
その他	12	8	△ 3
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>111</b>	<b>△ 435</b>	<b>△ 546</b>
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>			
自己株式売却による収入	45	0	△ 45
自己株式取得による支出	△ 41	△ 7	34
配当金の支払額	△ 1,010	△ 1,005	4
その他	△ 7	△ 7	△ 0
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>△ 1,013</b>	<b>△ 1,019</b>	<b>△ 6</b>
現金及び現金同等物の増減額	513	711	197
現金及び現金同等物の期首残高	10,455	11,022	566
現金及び現金同等物の四半期末残高	10,969	11,734	764

(単位：百万円)



- ・ 営業活動により得られた資金は、2,168百万円となる。前年と比べて+751百万円となる
- ・ 投資活動により使用した資金は、主に余資運用によるもの
- ・ 財務活動により使用した資金は、主に配当金の支払いによるもの

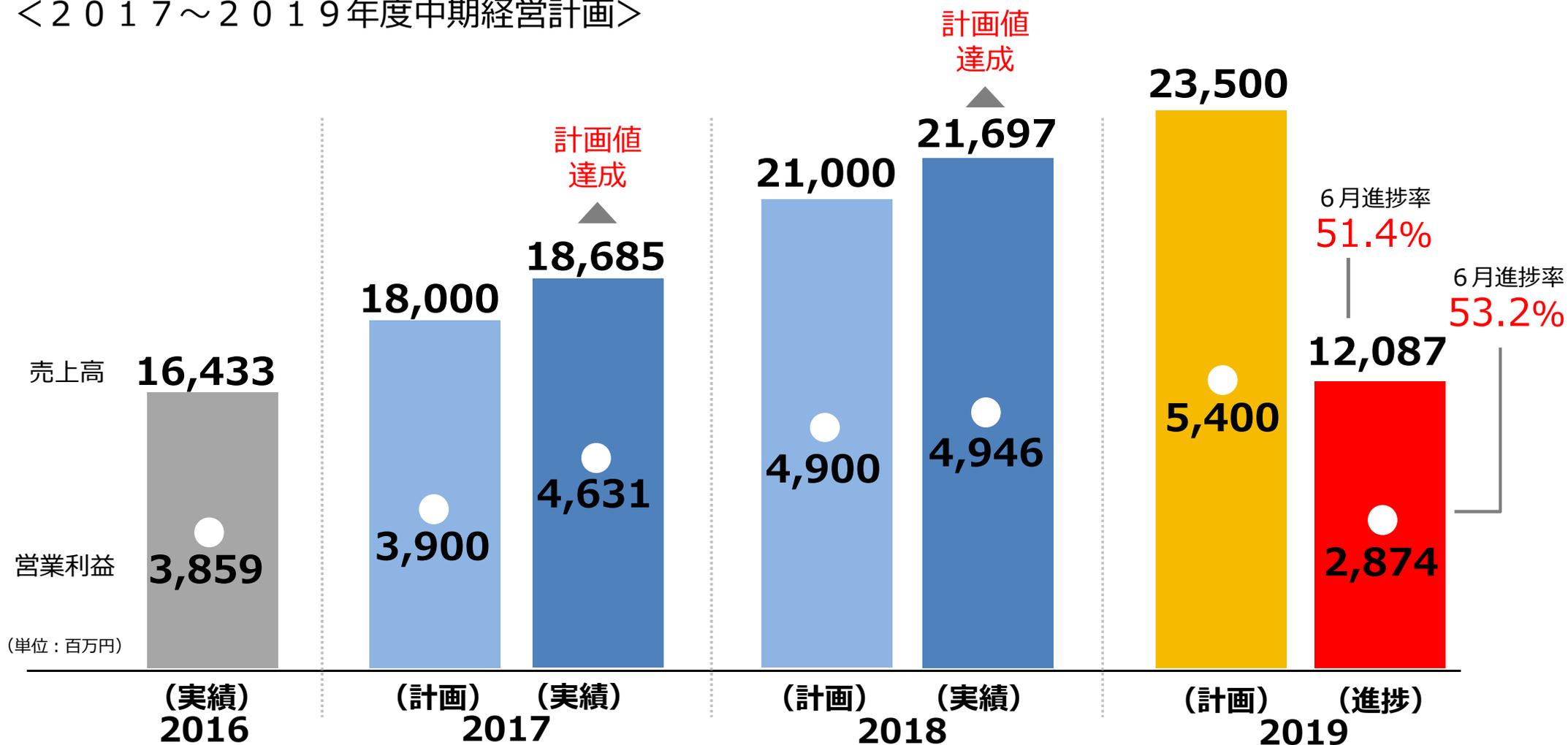
# 今後の見通しと 当社の取り組み

---

#### (1) 船井総研グループ 中期経営計画の進捗状況

- ・当社グループは、2017～2019年度の中期経営計画において、売上を毎年10%以上の持続的成長を目指し、事業推進を行ってきた結果、初年度、2年目ともに売上・営業利益目標を達成
- ・中期経営計画の最終年度にあたる本年度は売上高235億円、営業利益54億円の早期達成を目指す

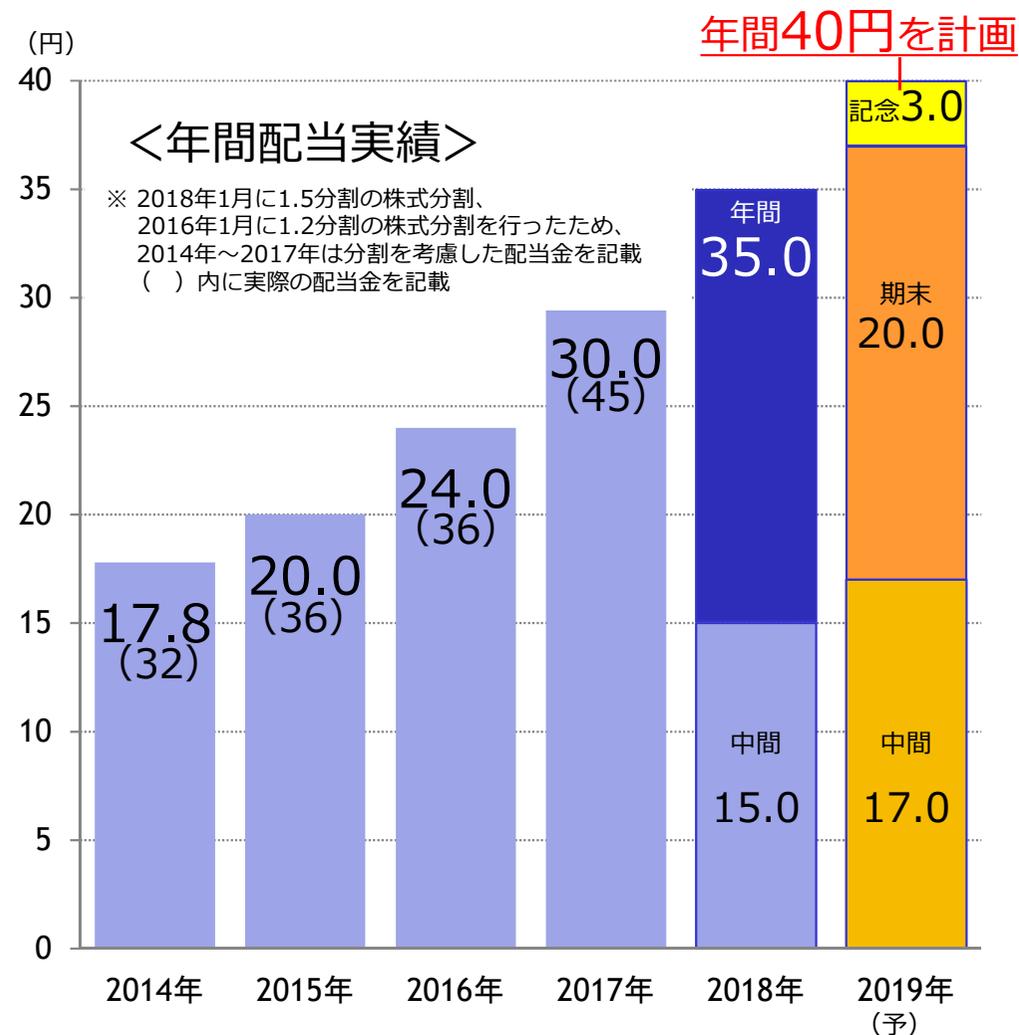
<2017～2019年度中期経営計画>



#### (2) 配当について

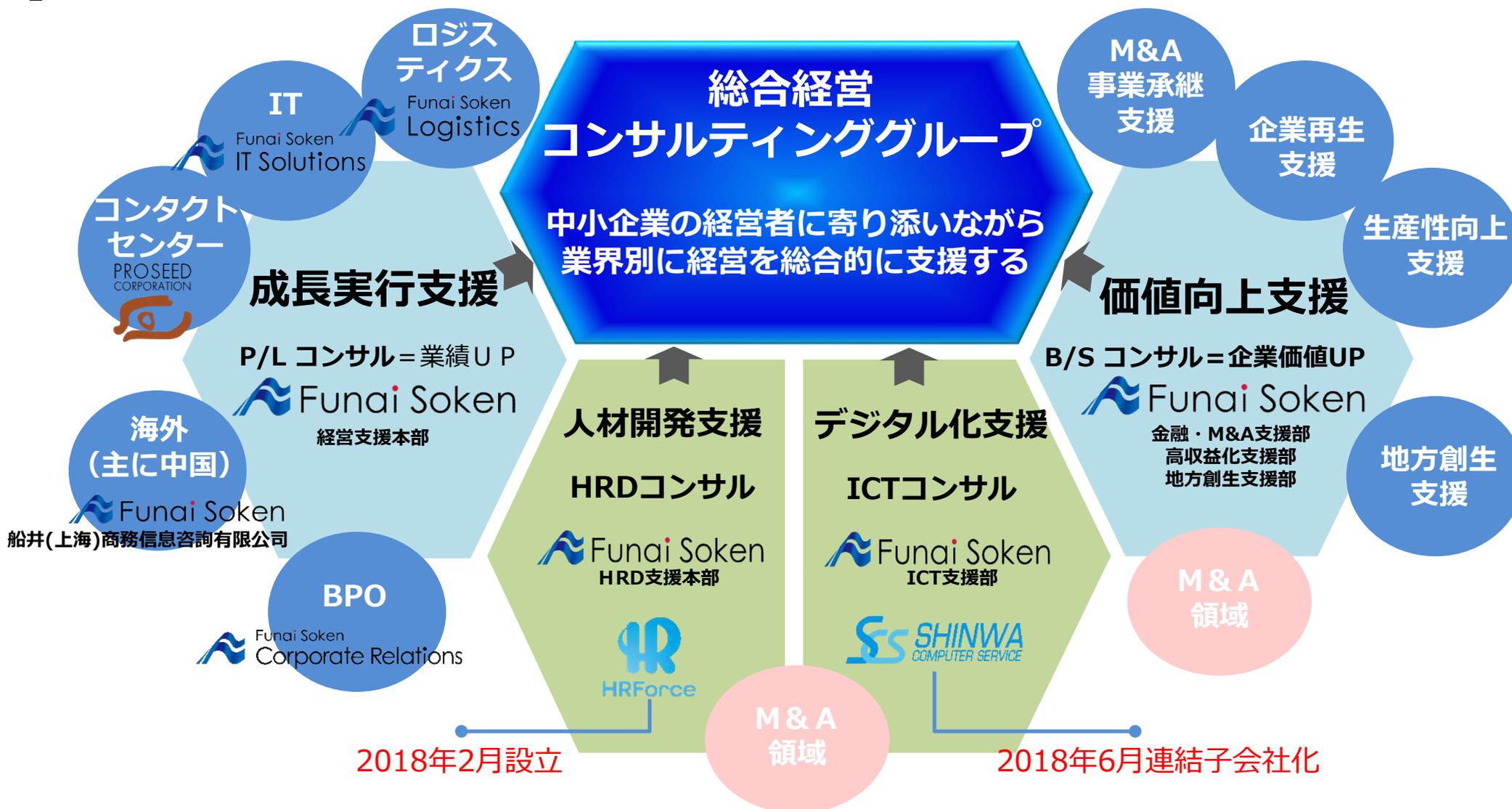
- 2019年12月期の配当は、中間17円、期末20円の普通配当に創業50周年記念配当3円を加え、年間40円を計画

基準日	当初予想		実績	
	配当金額 (1株あたり)	内訳	配当金額 (1株あたり)	内訳
2014年12月期	31.0	中間 15.0 期末 16.0	32.0	中間 15.0 期末 17.0
2015年12月期	34.0	中間 15.0 期末 19.0	36.0	中間 15.0 期末 21.0
2016年12月期 株式1.2分割	36.0	中間 15.0 期末 21.0	36.0	中間 15.0 期末 21.0
2017年12月期	39.0	中間 15.0 期末 24.0	45.0	中間 15.0 期末 30.0
2018年12月期 株式1.5分割	33.0	中間 15.0 期末 18.0	35.0	中間 15.0 期末 20.0 ※うち特別配当 2.0
2019年12月期 (予想)	40.0	中間 17.0 期末 23.0 ※うち創業50周年記念配当 3.0		



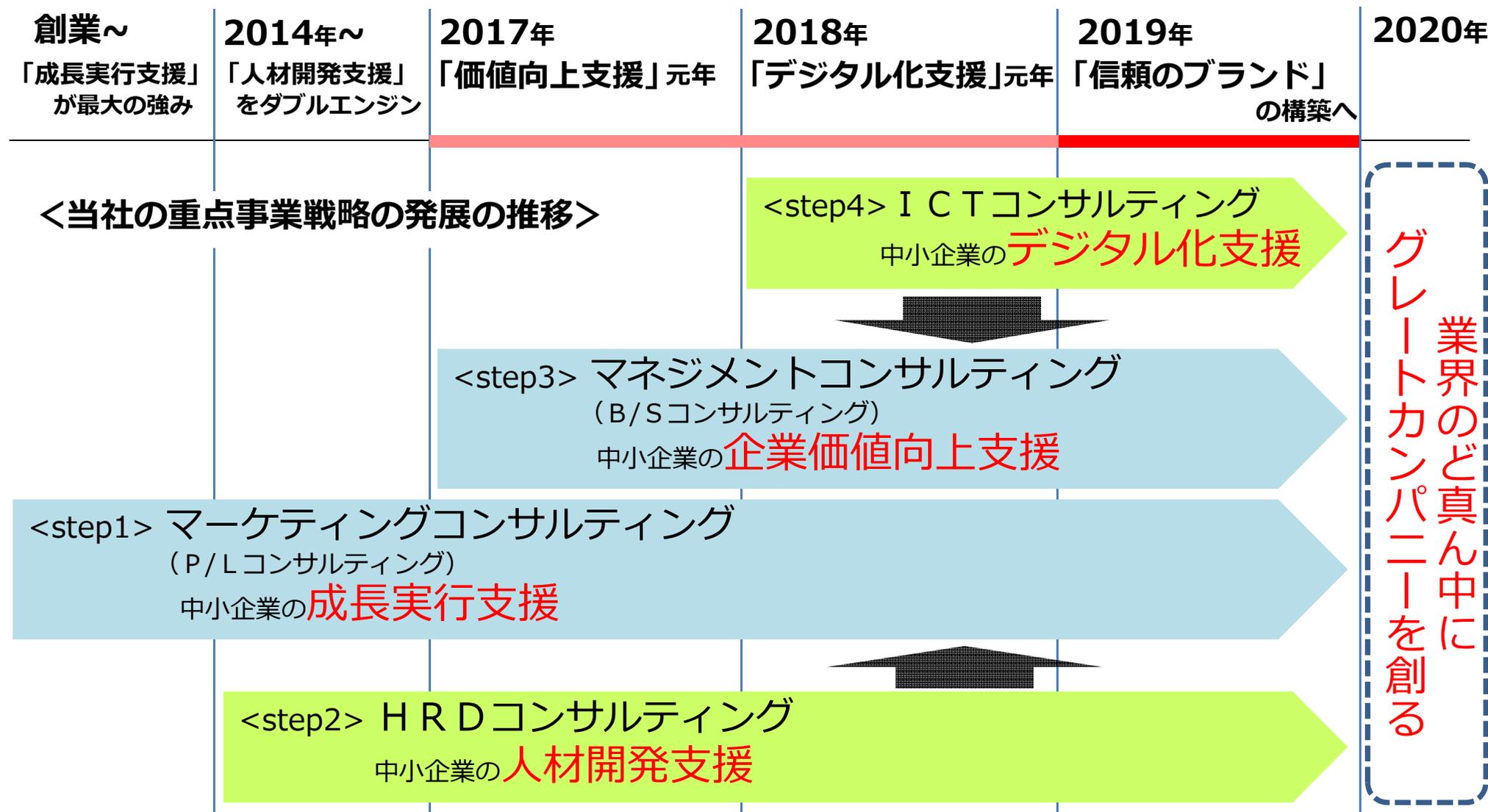
#### (3) 事業戦略

- 当社グループは、中小企業向け「総合経営コンサルティンググループ」の実現に向け、順次支援テーマを拡大中



#### (3) 事業戦略（経営コンサルティング事業）

- ・ 価値向上支援、デジタル化支援を付加し、中期経営計画の最終年度は「信頼のブランド」の構築に向けた取り組みも付加していく



#### (3) 事業戦略（ロジスティクス事業）

- ・従来の物流コンサルティング・物流オペレーション・物流トレーディング業務に加え、プラットフォーム機能を構築し、物流総合エンジニアリング企業を目指す
- ・さらに「AI物流ロボティクス」の導入支援コンサルティングサービスを展開準備中

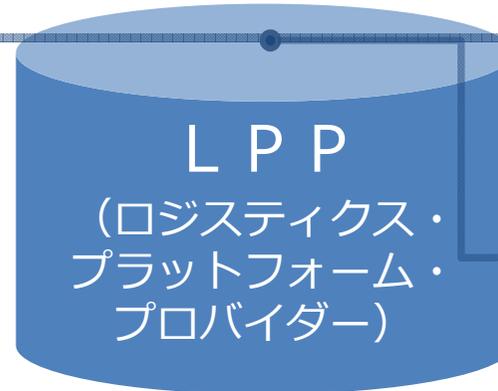
プラットフォーム機能

荷主企業  
ネットワーク 

モノ、サービスはもちろん、経営情報、ナレッジ、トランザクションを提供するプラットフォーム

物流企業  
ネットワーク 

- ・業種別  
(食品、医薬品、機械・・・)  
×
- ・業態別  
(製造、商社、小売・・・)  
×
- ・エリア別  
(全国をブロック化)



物流経営研究会(300社)

- 【パートナー企業】
- ・小口・少量配送業者  
(路線・宅配・郵便・・・)
  - ・倉庫業・輸送事業者  
(軽貨物・鉄道・船舶・航空・・・)

AI物流ロボティクス

- ・ロジスティクス事業においてもデジタル化の流れは急速に進んでおり、「AI物流ロボティクス」の導入支援コンサルティングサービスの展開準備を現在進めている



#### (4) 人財戦略

- ・ 計画的な採用戦略とコンサルタントの早期育成の取り組みを継続して実行
- ・ 「働き方改革」の施策として、ワークライフバランスと生産性向上を目的としたワークスタイルであるリモートワークとフレックスタイム制度を積極的に導入、推進

- ・ 年間200人採用を目標に、  
(新卒採用150人・プロ採用50人)  
積極的な採用計画を継続

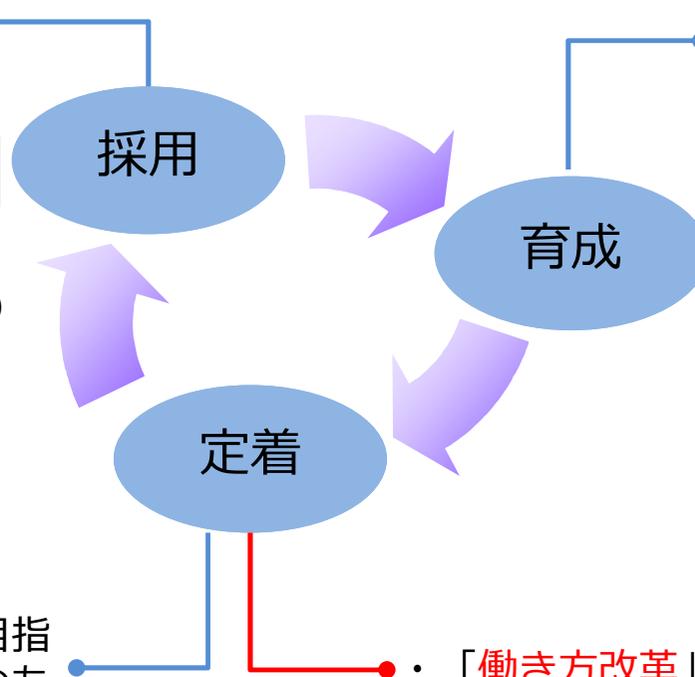
#### 2019年度コンサルタント職採用

- ・ 新卒採用154人 (4月1日入社)
- ・ プロ (キャリア) 採用49人 (計画)

#### 2018年度コンサルタント職採用実績

- ・ 新卒採用123人
- ・ プロ (キャリア) 採用51人

- ・ 業界トップクラスの退職率7%を目指し、逸材の流出防止と、働きがいのある就業環境の整備を継続的に実施



- ・ 新卒入社から5年でチームリーダーになるための早期育成プログラムの整備・実行

(船井総合研究所  
チームリーダー昇格までの平均勤続年数)

- ・ 2018年：4年2ヶ月
- ・ 2017年：3年8ヶ月
- ・ 2016年：5年4ヶ月

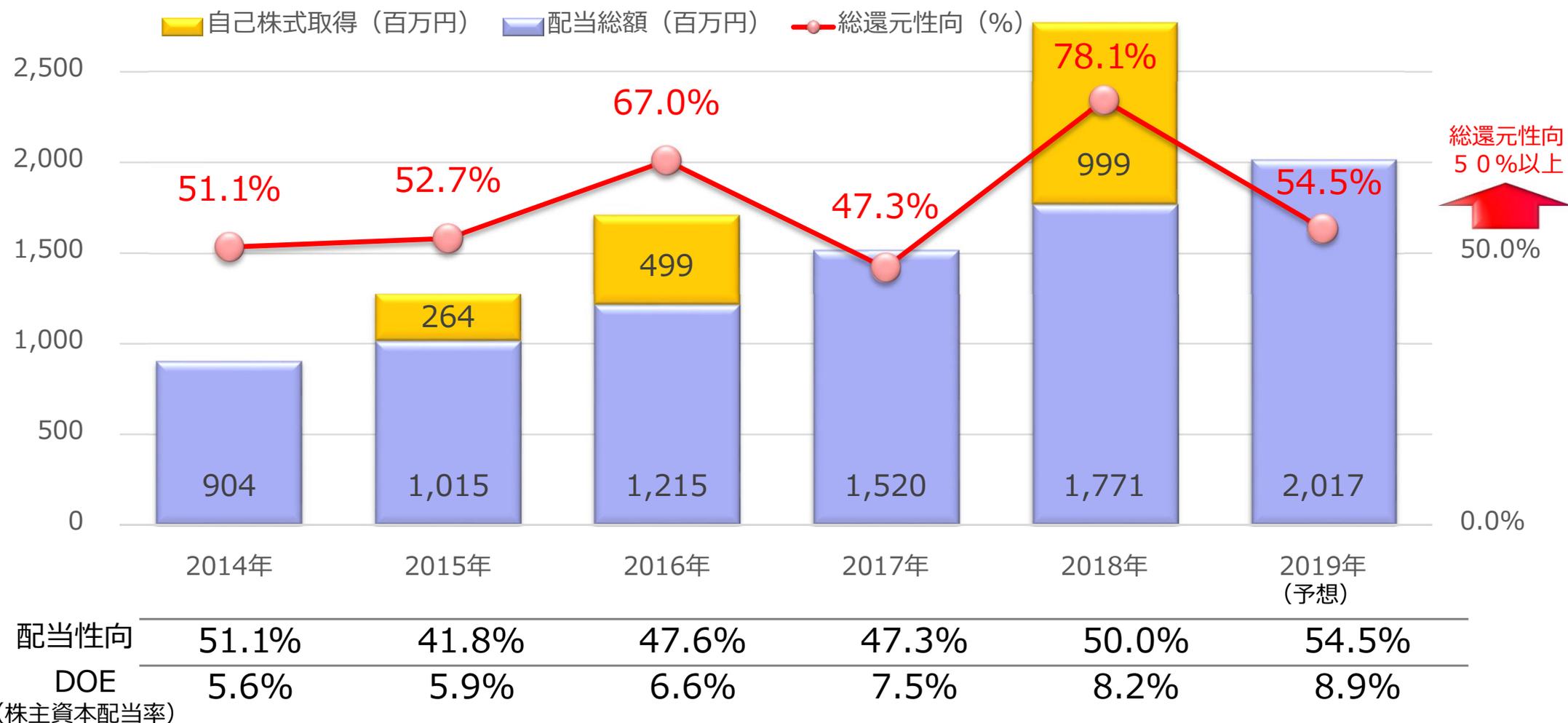
- ・ 「働き方改革」の実行

- ⇒ 働く「場所」の制約からの解放  
⇒ リモートワークの導入・推進
- ⇒ 働く「時間」の制約からの解放  
⇒ フレックスタイムの導入・推進

- ・ 非正規社員のゼロ化 (正社員化) に順次着手

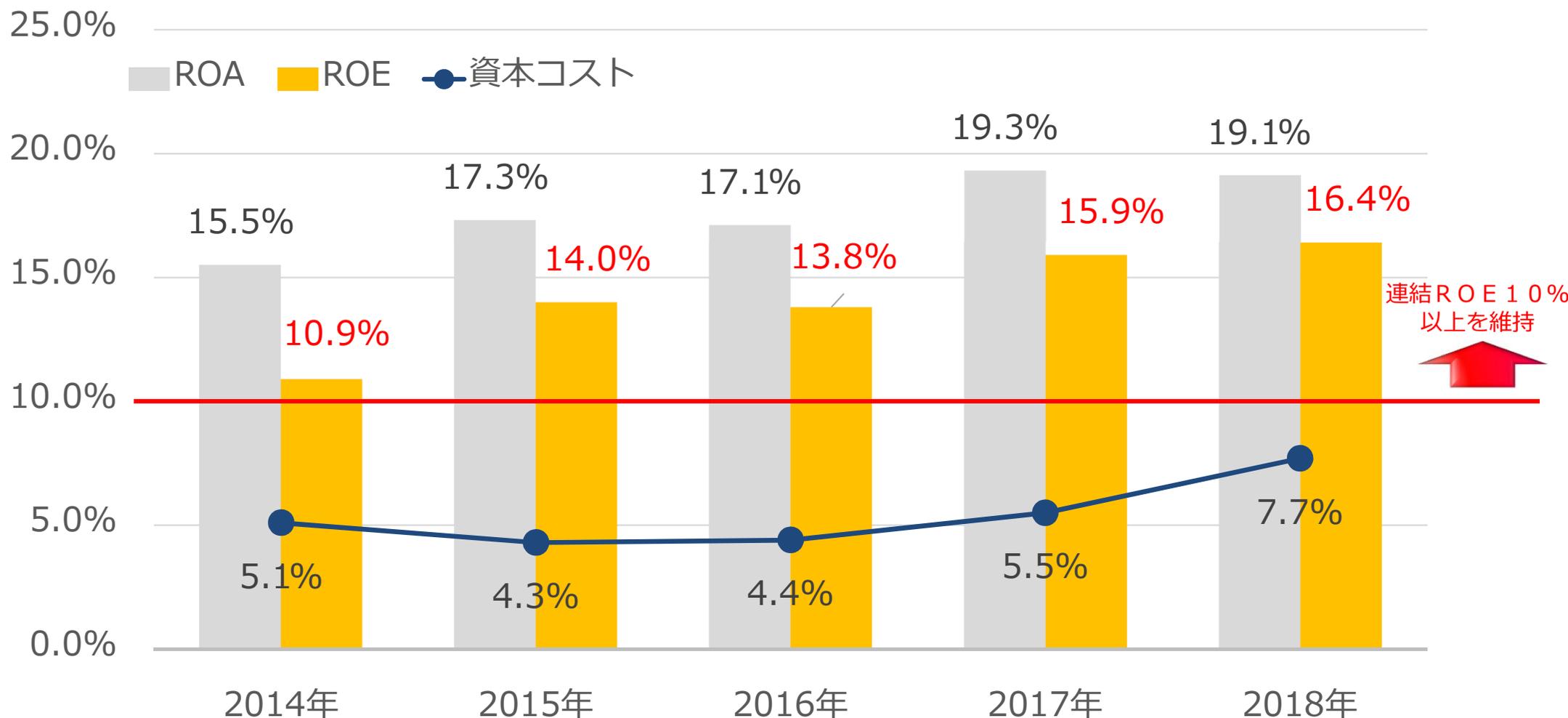
#### (5) 資本政策 ①株主還元の方針

- 株主価値を中長期的に高めることを目的とし、機動的な自己株式取得の実行、業績を勘案した利益配当の実施を継続
- 総還元性向50%以上を維持



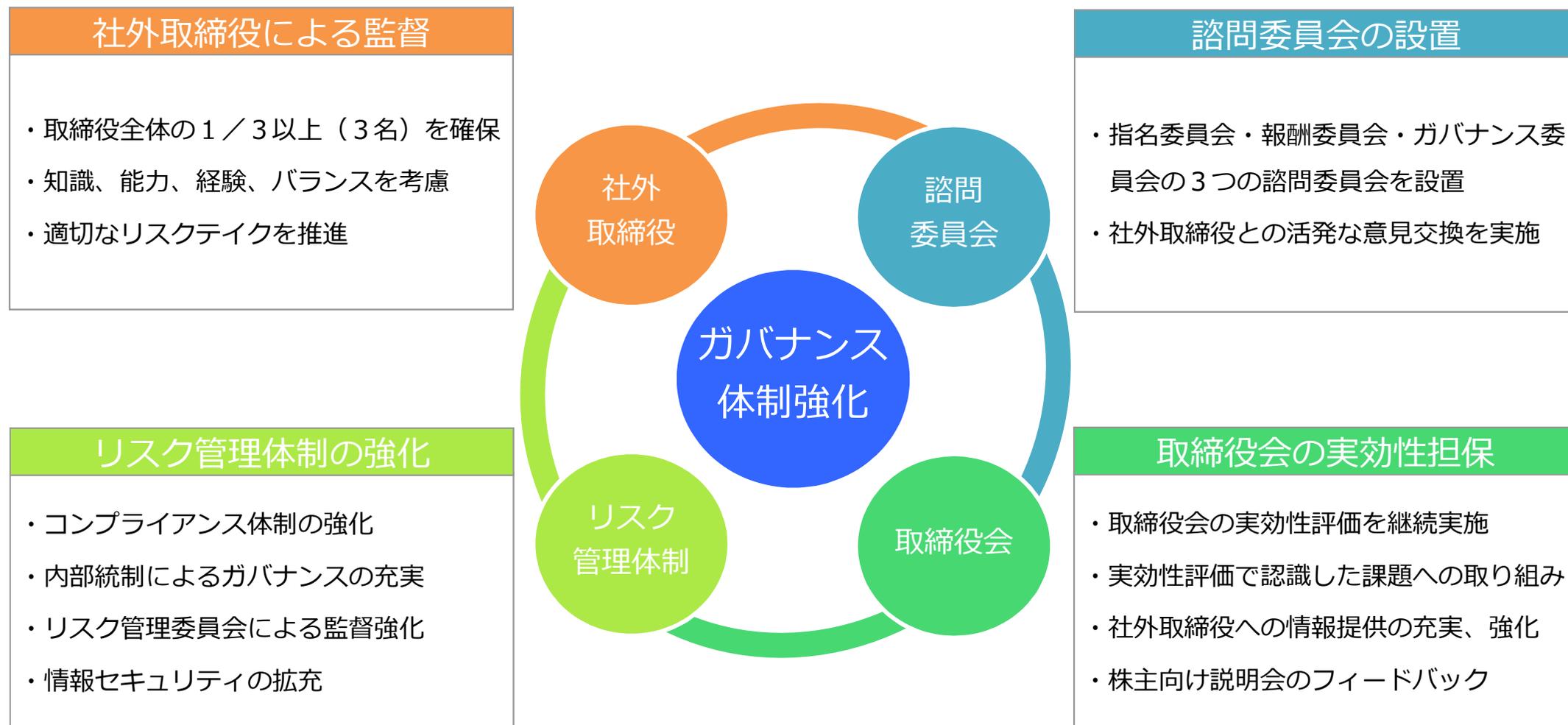
#### (5) 資本政策 ②資本効率性の方針

- ・利益の拡大を目指した積極的な事業投資による資本効率の向上  
(資本コストを意識した投資採算検討会の開催)
- ・引き続き連結ROE10%以上を維持



## (6) コーポレートガバナンス

- ・ 当社は下記体制をもとにコーポレートガバナンスの強化を図る





## グループ理念

人・企業・社会の未来を創る

私たちは、船井総研グループに関わる人・企業、そして社会に対して、より良い未来を提案し、その実現を全力で支援していきます。

## グループビジョン

仕事を通じて、人と企業を幸せにする  
常に社会に必要とされるグループ経営をめざす

私たちのめざすグループ経営とは、関係する人・企業を幸せにすることだと考えております。幸せを願う人や 企業にとって必要なグループになることが、結果、常に社会に必要とされる存在になると考えております。

本資料に掲載されております計画や見通し、戦略等は、現時点において入手可能な情報や合理的判断を根拠とする一定の前提条件に基づいた当社の判断による予測です。

従いまして実際の業績等は、今後の様々な要因により、これらの見通しとは大きく変動する場合があります。

本資料の掲載内容については細心の注意を払っておりますが、掲載された情報の誤りによって生じた損害などに関し、当社は一切責任を負うものではありませんので、ご了承ください。

本資料は投資誘導を目的としたものではありません。投資に関する決定は、利用者ご自身の判断において行われるようお願い致します。

### IRに関するお問い合わせ先

株式会社 船井総研ホールディングス IR室

TEL: 06-6232-2010

Mail: [ir@funaisoken.co.jp](mailto:ir@funaisoken.co.jp) URL: <https://hd.funaisoken.co.jp>