

2020年12月期 第3四半期

# 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)

2020年10月30日 (金)



## 1 2020年12月期 第3四半期決算報告

- (1) 連結収益状況
- (2) 四半期別売上及びコンサルティング受注状況
- (3) セグメント別経営成績
- (4) 経営コンサルティング事業における業績動向
- (5) ロジスティクス事業における業績動向
- (6) ダイレクトリクルーティング事業における業績動向
- (7) 連結財務状況

## 2 通期業績見通しと新型コロナウイルスの影響

- (1) 業績予想の修正について
- (2) 各事業セグメントにおける新型コロナウイルスの影響と業績見通し
- (3) 新型コロナウイルス対策としての新たなコンサルティングサービスの取り組み

## 3 株主還元と今後の取り組み

【本資料に関する注意事項】

# 2020年12月期 第3 四半期決算報告

---

# 1. 2020年12月期 第3四半期決算報告

## (1) 連結収益状況

- ・売上高において、当第3四半期（7月～9月）は、経営コンサルティング事業の受注が回復傾向にあり、売上高も上向きとなったものの、第2四半期（4月～6月）における新型コロナウイルスの影響による減収及び受注減少分を吸収しきれず、累計としては前期比1.1%減
- ・利益面において、利益率の高いコンサルティング売上の構成比が下がったことにより、営業利益、経常利益、四半期純利益については、それぞれ前期比11.6%減、10.5%減、10.3%減

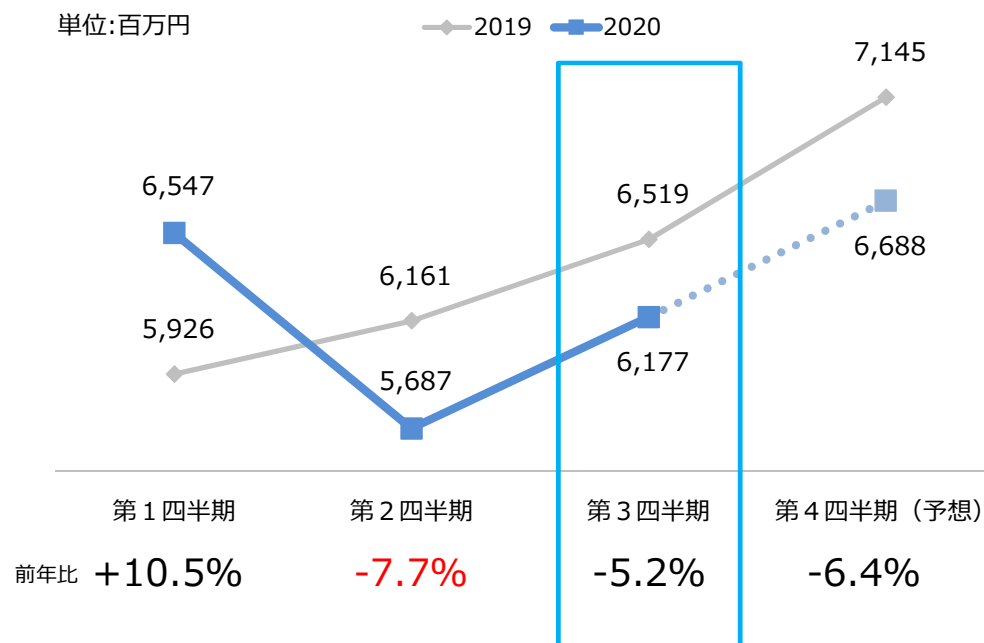
	2019年9月		2020年9月		
	金額（百万円）	構成比（%）	金額（百万円）	構成比（%）	前期比（%）
売上高	18,607	100.0	18,411	100.0	▲1.1
営業利益	4,109	22.1	3,632	19.7	▲11.6
経常利益	4,127	22.2	3,695	20.1	▲10.5
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,730	14.7	2,450	13.3	▲10.3

# 1. 2020年12月期 第3四半期決算報告

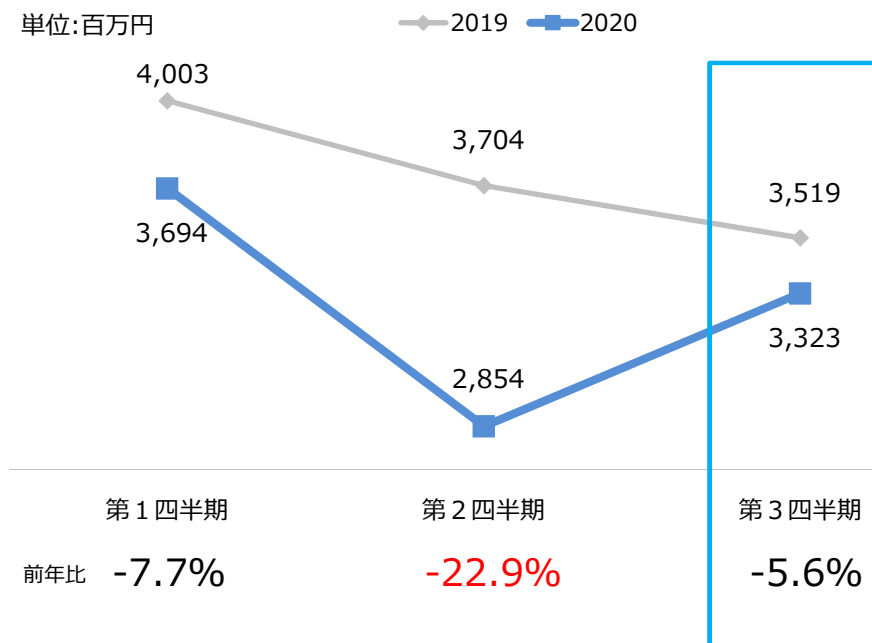
## (2) 四半期別売上及びコンサルティング受注状況

- ・当第3四半期（7月～9月）においては、前年同四半期を上回るまでの回復には至らないものの、売上高及びコンサルティング受注高ともに新型コロナウイルスの影響は第2四半期（4月～6月）で底を打ち、それぞれ上向き傾向

売上高



コンサルティング受注高 (※)



※経営コンサルティング事業における経営コンサルティング収入、ロジスティクス事業における物流コンサルティング収入、その他事業におけるITコンサルティング収入及びコンタクトセンターコンサルティング収入の合計受注実績 (ダイレクトリクルーティング事業については、コンサルティング収入がないため、コンサルティング受注高には含まず。)

# 1. 2020年12月期 第3四半期決算報告

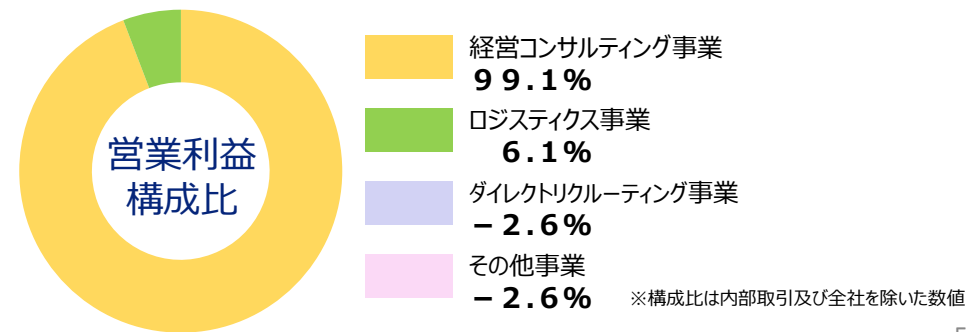
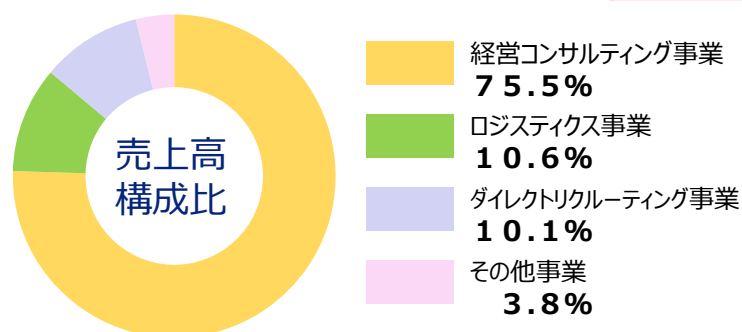
## (3) セグメント別経営成績

- ・主力の経営コンサルティング事業は、WEB広告運用代行業務の売上高が増収となったものの、対面型のセミナー・研究会等の開催自粛により、コンサルティング契約の新規受注は減少し、売上高が減収
- ・ロジスティクス事業は、物流オペレーション業務における既存顧客の深耕とスポット受注の増加により売上高が増収
- ・ダイレクトリクルーティング事業は、セミナー開催の中止や採用広告出稿の減少の影響はあるが、営業損失は減少

(単位:百万円,%)

売上高	2019年9月	2020年9月	
	金額	金額	前期比
経営コンサルティング事業	14,236	13,882	▲2.5
ロジスティクス事業	1,768	1,955	+10.6
ダイレクトリクルーティング事業	1,749	1,850	+5.8
その他事業	834	706	▲15.4
(内部取引及び全社)	17	17	—
合計	18,607	18,411	▲1.1

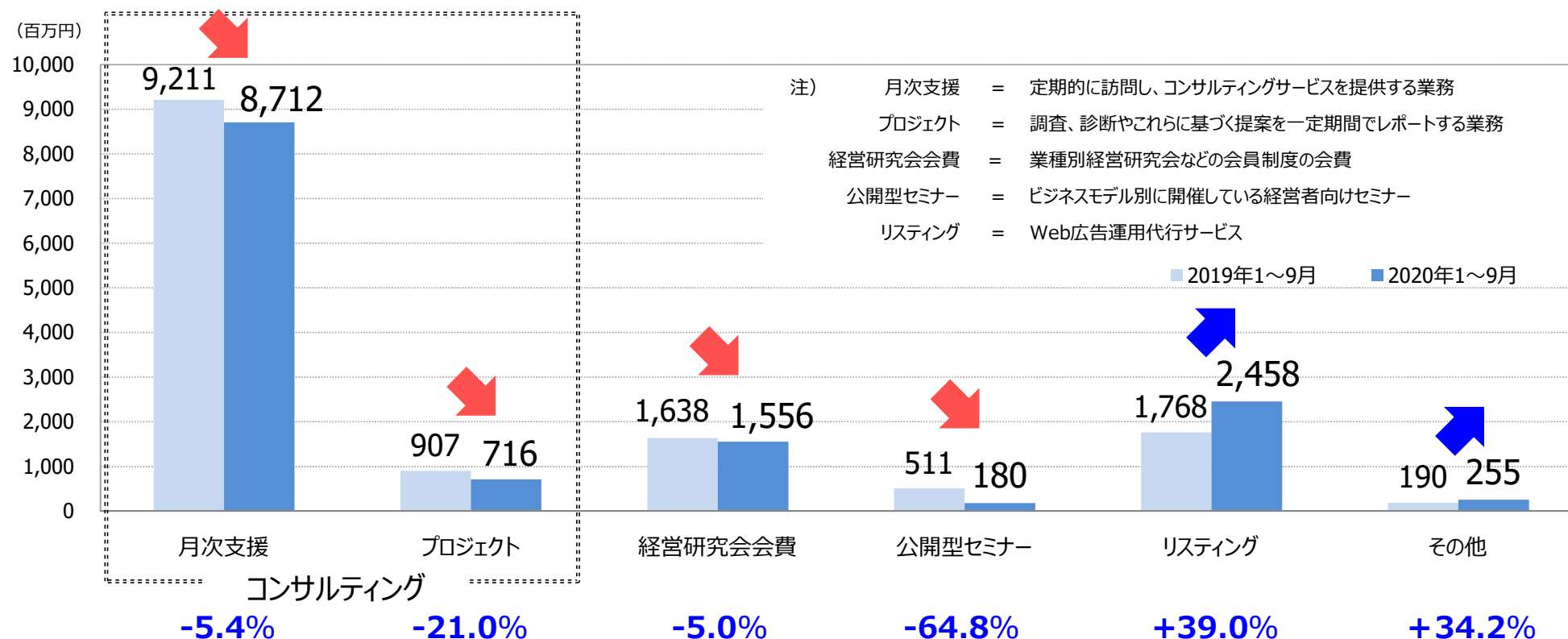
営業利益	2019年9月	2020年9月	
	金額	金額	前期比
経営コンサルティング事業	4,015	3,570	▲11.1
ロジスティクス事業	236	220	▲6.9
ダイレクトリクルーティング事業	-181	-92	—
その他事業	25	-95	—
(内部取引及び全社)	13	28	—
合計	4,109	3,632	▲11.6



# 1. 2020年12月期 第3四半期決算報告

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

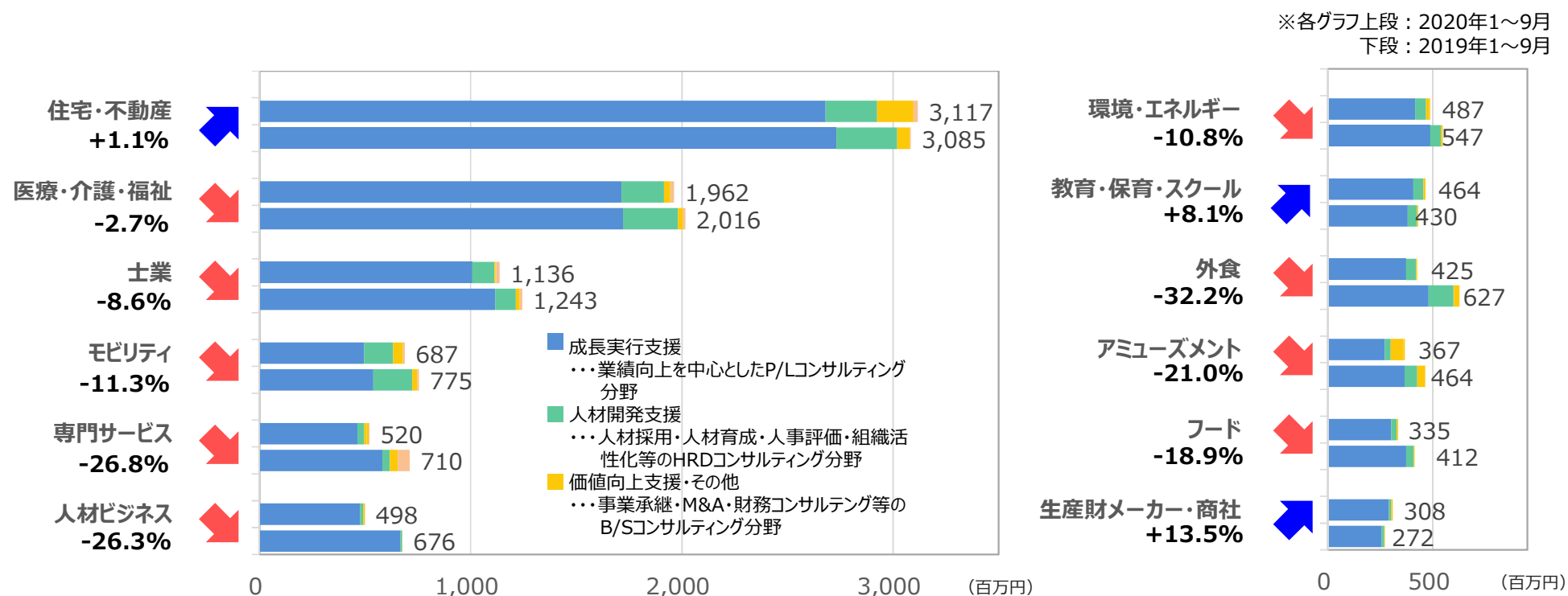
- ・コンサルティング業務のうち「月次支援」は、第2四半期から第3四半期に回復傾向にあるものの、累計では前期比5.4%減
- ・経営研究会の会費収入は、新型コロナの影響によりWEB会議システムによる開催に移行したものの、前期比5.0%減
- ・公開型セミナーは、開催自粛及びWEBセミナーへの移行に伴い、集客数の減少により前期比64.8%減
- ・WEB広告運用代行のリスティング業務は、契約アカウント数が順調に増加し、前期比39.0%増



# 1. 2020年12月期 第3四半期決算報告

## (4) 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=

- ・主力部門である「住宅・不動産」は、引続きプラス成長を維持し、当第3四半期の受注も前年比増加
- ・「生産財メーカー・商社」は、新型コロナの影響があったものの、早期のソリューション開発が功を奏し好調
- ・各業種において厳しい状況ではあるが、WEBマーケティングやデジタル関連のコンサルティングは増加傾向



※数値は、当社業種分類に基づいた2019年1月～9月及び2020年1月～9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

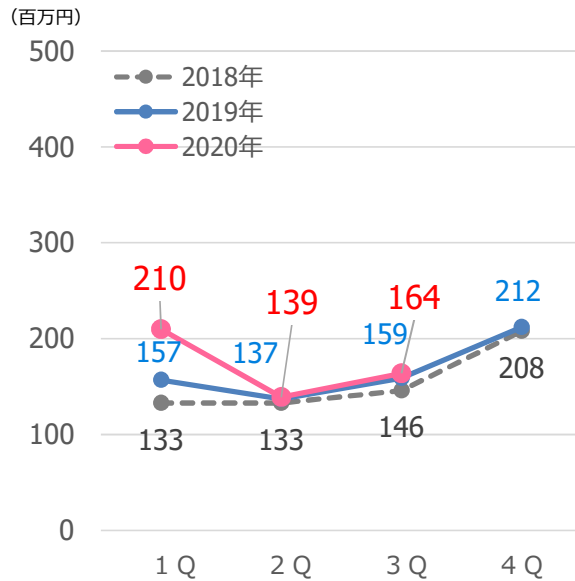


# 1. 2020年12月期 第3四半期決算報告

## (5) 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) =

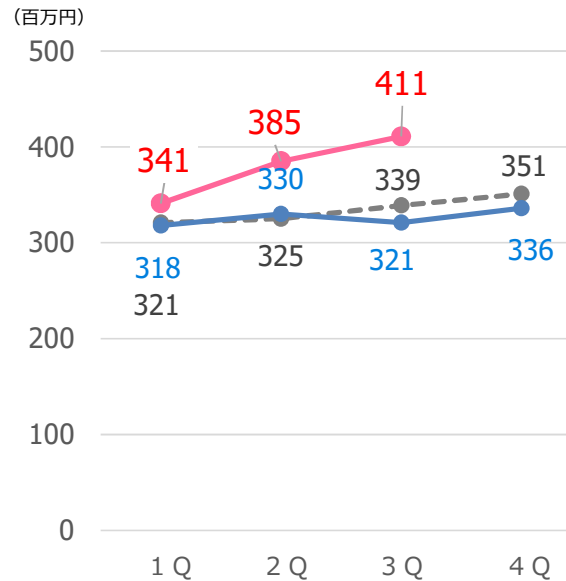
### 物流コンサルティング業務 (クライアントの物流コスト削減等)

・前期に受注し延期となっていたプロジェクトを販売し、第3四半期の売上は微増



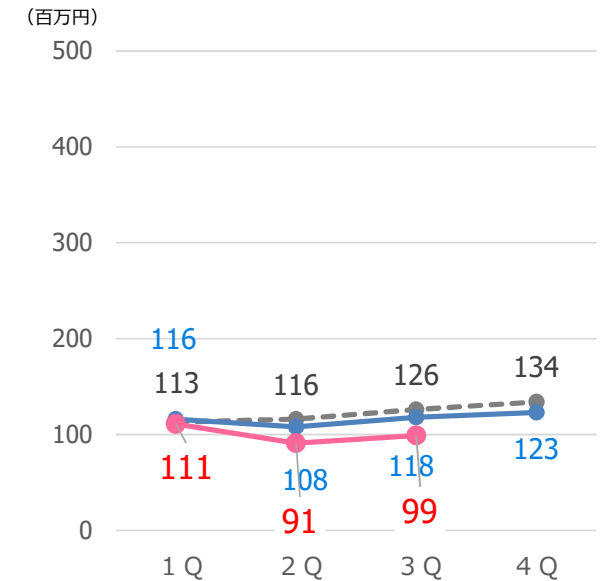
### 物流オペレーション業務 (クライアントの物流業務の運用等)

・既存顧客の深耕や、昨年受注した新規顧客と順調に取引が継続したことにより売上が増加



### 物流トレーディング業務 (購買コスト削減等を共同購買で具現化)

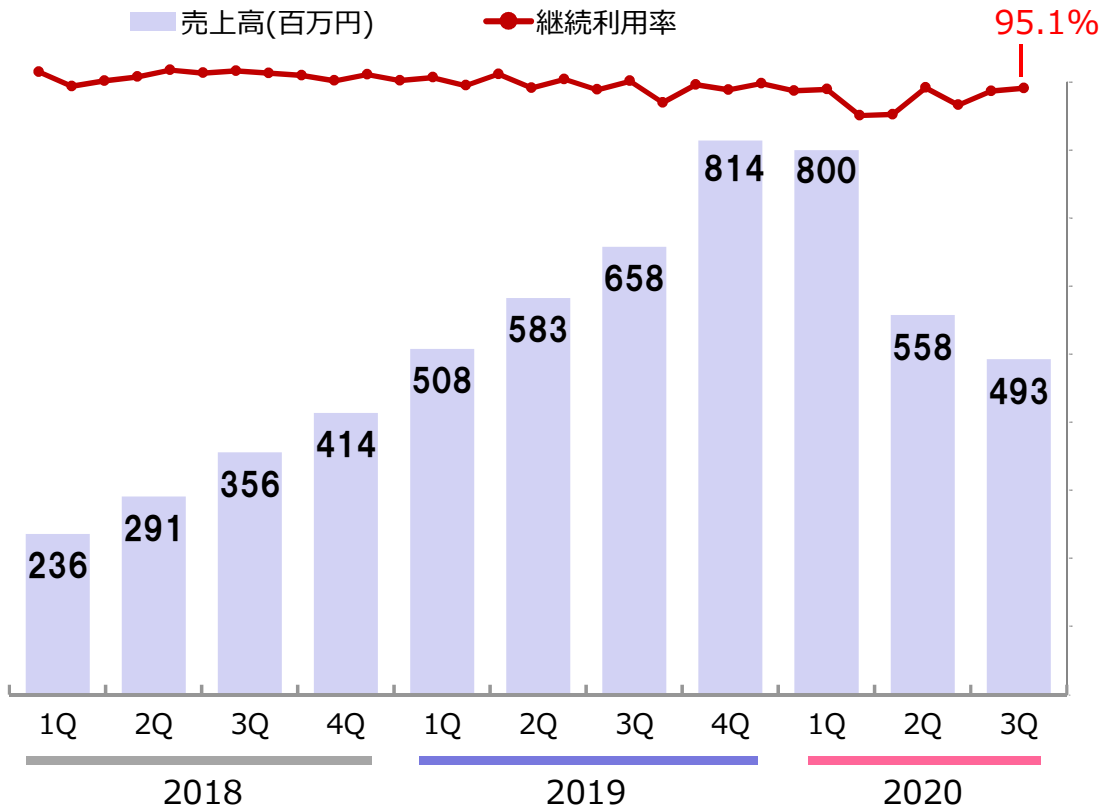
・燃料事業における販売単価下落及び営業活動自粛の影響を受けて売上高は減少



# 1. 2020年12月期 第3四半期決算報告

## (6) ダイレクトリクルーティング事業における業績動向

- ・新型コロナウイルス感染症の影響により、セミナー開催の中止による新規顧客獲得の減少や、採用広告出稿の減少傾向により、大きく減少するものの、「AI採用クラウド」サービスの顧客継続利用率は95%超を維持
- ・当第3四半期より人材紹介事業を新規に開始



### ダイレクトリクルーティング事業の主要サービス



Recruiting Cloud

#### 「AI採用クラウド」サービス

- ・蓄積されたビッグデータを活用し、**応募を集めるためのAI自動運用を実施**
- ・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**



#### 「定額採用し放題」サービス

- ・**採用費が安くなる**。何人採用しても**追加費用は不要**。定額制のため、使用するほどお得になる。
- ・**採用人数を保証(コミット)**
- ・万一、採用できなかつたら**全額返金**
- ・候補者のブラインドレジュメをリアルタイムで全公開

# 1. 2020年12月期 第3四半期決算報告

## (7) 連結財務状況 (要約貸借対照表)

(単位：百万円)

		2019年 12月末	2020年 9月末	増減	増減の主な特徴
流動資産		16,694	15,637	▲1,057	流動資産の減少は、主に現金及び預金、受取手形及び売掛金、有価証券等の減少によるもの
固定 資産	有形固定資産	6,109	6,023	▲86	
	無形固定資産	773	757	▲16	
	投資その他の資産	4,840	5,174	+334	固定資産の増加は、主に投資有価証券の増加によるもの
<b>資産合計</b>		<b>28,419</b>	<b>27,593</b>	<b>▲825</b>	
流動負債		4,931	3,753	▲1,178	流動負債の減少は、主に1年内償還予定の社債及び未払法人税等の減少によるもの
固定負債		322	286	▲36	固定負債の減少は、主に繰延税金負債の減少によるもの
<b>負債合計</b>		<b>5,254</b>	<b>4,039</b>	<b>▲1,214</b>	
<b>純資産合計</b>		<b>23,165</b>	<b>23,554</b>	<b>+389</b>	財務状況については、引き続き高い自己資本比率(82.9%)を維持しており、健全な状態
<b>負債純資産合計</b>		<b>28,419</b>	<b>27,593</b>	<b>▲825</b>	

# 通期業績見通しと 新型コロナウイルスの影響

---

## 2. 通期業績見通しと新型コロナウイルスの影響

### (1) 業績予想の修正について

・2020年8月20日に公表した2020年度業績予想について、現時点における入手可能な情報等に基づき業績予想を修正

2020年度通期	(参考) 2019年実績	前回発表予想 (8月20日公表)	修正予想 (10月30日公表)
	金額 (百万円)	金額 (百万円)	金額 (百万円)
売上高	25,752	24,000 ~ 25,760	25,100
営業利益	5,705	4,300 ~ 5,150	4,900
経常利益	5,755	4,350 ~ 5,200	5,000
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,868	2,900 ~ 3,500	3,400

#### <セグメント別売上予想>

経営コンサルティング事業	19,150百万円
ロジスティクス事業	2,600百万円
ダイレクトリクルーティング事業	2,350百万円
その他事業	1,000百万円

#### <セグメント別営業利益予想>

経営コンサルティング事業	4,850百万円
ロジスティクス事業	250百万円
ダイレクトリクルーティング事業	△140百万円
その他事業	△100百万円
全社	40百万円

#### <業績予想修正の理由>

新型コロナウイルス感染症の収束見通しは依然として不透明であるものの、第3四半期以降の受注が回復傾向にあることから、売上高及び利益面において、業績予想値を確定し、従来のレンジ数値を修正いたしました。

## 2. 通期業績見通しと新型コロナウイルスの影響

### (2) 各事業セグメントにおける新型コロナウイルスの影響と業績見通し

- ・第2四半期までの営業活動の制限による新規受注の減少が、通期業績へ影響を及ぼすことは避けられない見通し
- ・中国コンサルティング事業に関しては、コロナ前の業況に戻りつつある状況

	第3四半期（1～9月）の影響	今後の業績見通し
経営コンサルティング事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・国内コンサルティングにおいては、3月以降のコンサルタントの訪問自粛などの影響や対面型のセミナー・研究会等の開催自粛が続き、新規受注が伸び悩む</li> <li>・中国コンサルティングにおいては、2～3月は稼働できない状況にあり、大きく実績を落としたものの、4月以降は営業活動を再開し、新規受注は回復傾向</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・国内コンサルティングは、各業種ごとにコロナ対応のソリューション提案や、リモート支援、オンラインセミナー、経営研究会のweb開催等の対応を行うが、業績への影響は通期まで及ぶ見通し</li> <li>・中国コンサルティングについては、第3四半期以降はコロナ前の水準に回復</li> </ul>
ロジスティクス事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新規受注が厳しい環境下のなか、既存顧客の深耕やスポット受注があり、他事業セグメントと比べ、実績値として大きな影響はなく、前年同四半期比+10.6%の増収</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・第3四半期は前年を上回る受注実績となったが、第2四半期までの営業活動の制限が影響し、新規受注が遅れている状況をカバーするまでに至らず、売上は前年並み、営業利益は減益の見通し</li> </ul>
ダイレクトリクルーティング事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・セミナー開催の中止による新規顧客獲得の減少や、採用広告出稿の減少により、売上が大きく減少するが、コスト減もあり営業損失は減少</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・採用広告運用代行においては新規顧客獲得に苦戦しているため、当第3四半期よりスタートした人材紹介事業の注力にシフト</li> <li>・前半の遅れを取り戻せず、減収減益となる見通し</li> </ul>
その他事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ITコンサルティング、コンタクトセンターコンサルティング事業において、営業活動の制限や業務延期の影響あり</li> <li>・システム開発事業においても納品の遅れが発生</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ITコンサルティング事業、コンタクトセンターコンサルティング事業及びシステム開発事業については、今期の業績は厳しい見通し</li> </ul>

## 2. 通期業績見通しと新型コロナウイルスの影響

### (3) 新型コロナウイルス対策としての新たなコンサルティングサービスの取り組み

#### ・各業種・テーマにおける新型コロナウイルス対策のソリューション提案やwebセミナーを実施中

- 新型コロナウイルス対策として、41の業種・テーマにわたる「出口戦略レポート」を発行



- 新型コロナウイルス対策に特化したオンラインによるWebセミナーを随時開催



- 業種・テーマ別にコロナ対応のソリューション開発及びコンサルティング提案を実施 (実施例・一部)

#### 教育・保育

- ・学習塾や専門学校等でのオンライン授業、オンライン学生募集のソリューションを提案・強化

#### 士業

- ・士業事務所でのコロナ対策として、リモート法律相談体制の構築、案件処理の効率化をはじめとする事務所全体のDXを支援

#### 外食・フード

- ・売上回復実現に向けたwithコロナ期における新業態開発や配膳ロボットを活用した省人化ソリューション導入による生産性向上策を提案

#### 製造業

- ・コロナ禍における営業環境の急激な変化に対応したマーケティングオートメーション及び遠隔商談のソリューションを提案
- ・従業員100名以下の中小製造業を対象に、ニーズの高いAI活用、ロボット導入等のコンサルティングを積極的に展開

#### デジタルイノベーション

- ・DX（デジタルトランスフォーメーション）を実現するために必要な設計図となる「DXジャーニーマップ作成コンサルティング」を提案、支援

#### 金融・財務

- ・資金繰りや財務状況のモニタリング機能を強化し、適切な財務戦略の遂行をリモートでサポートする財務顧問コンサルティングを展開

# 株主還元と今後の取り組み

---

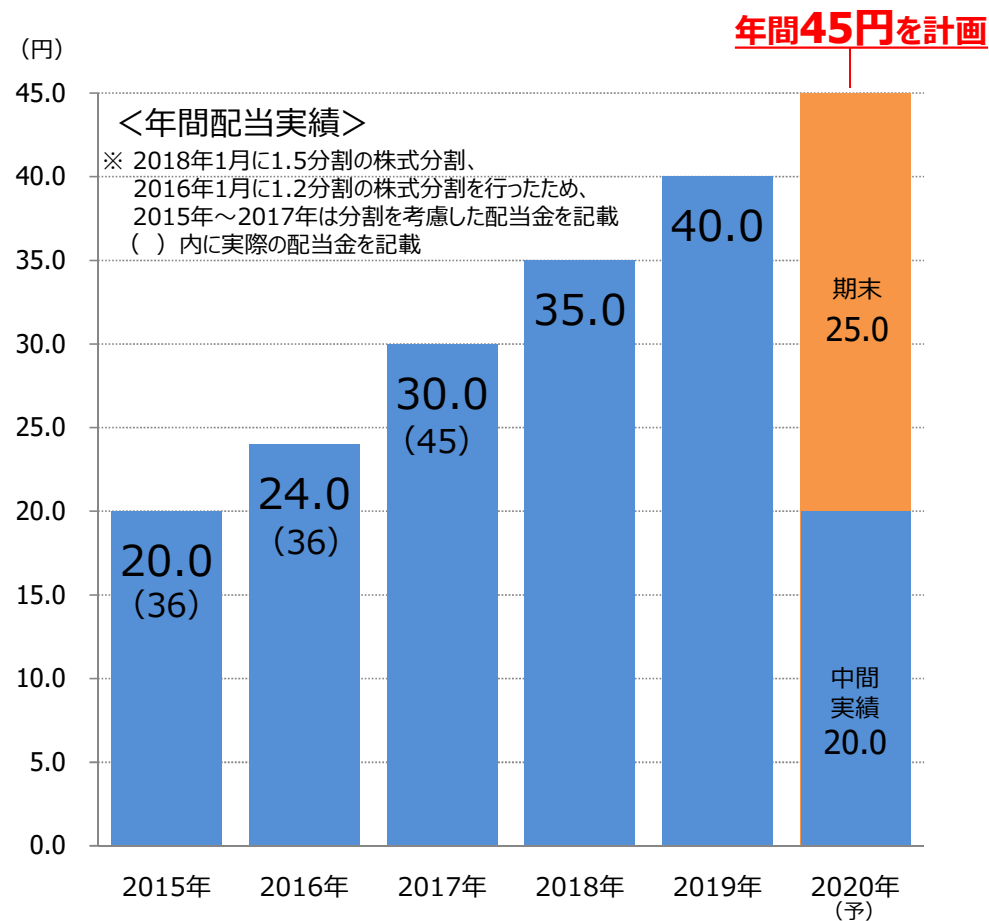


### 3. 株主還元と今後の取り組み

#### (1) 配当について

・2020年12月期の配当は、中間実績20円。期末25円、年間45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
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	40.0	中間 17.0 期末 23.0	40.0	中間 17.0 期末 23.0 ※うち記念配当 3.0
2020年12月期 (予想)	45.0	期末 25.0		中間 20.0



### 3. 株主還元と今後の取り組み

#### (2) 自己株式の取得及び消却

・経営環境の変化に対応し、1株あたりの価値を高めることにより資本効率を上げるとともに、機動的な資本政策の実行を目的として、下記のとおり自己株式の取得及び消却を実施

##### ① 自己株式の取得

	2020年10月30日 取締役会決議内容
取得対象株式の種類	普通株式
取得株式の総数	420,000 株 (上限) ※発行済株式総数 (自己株式を除く) に対する割合 : 0.8%
株式の取得価額の総額	1,000,000,000円 (上限)
取得期間	2020年11月2日 ~ 2021年3月31日

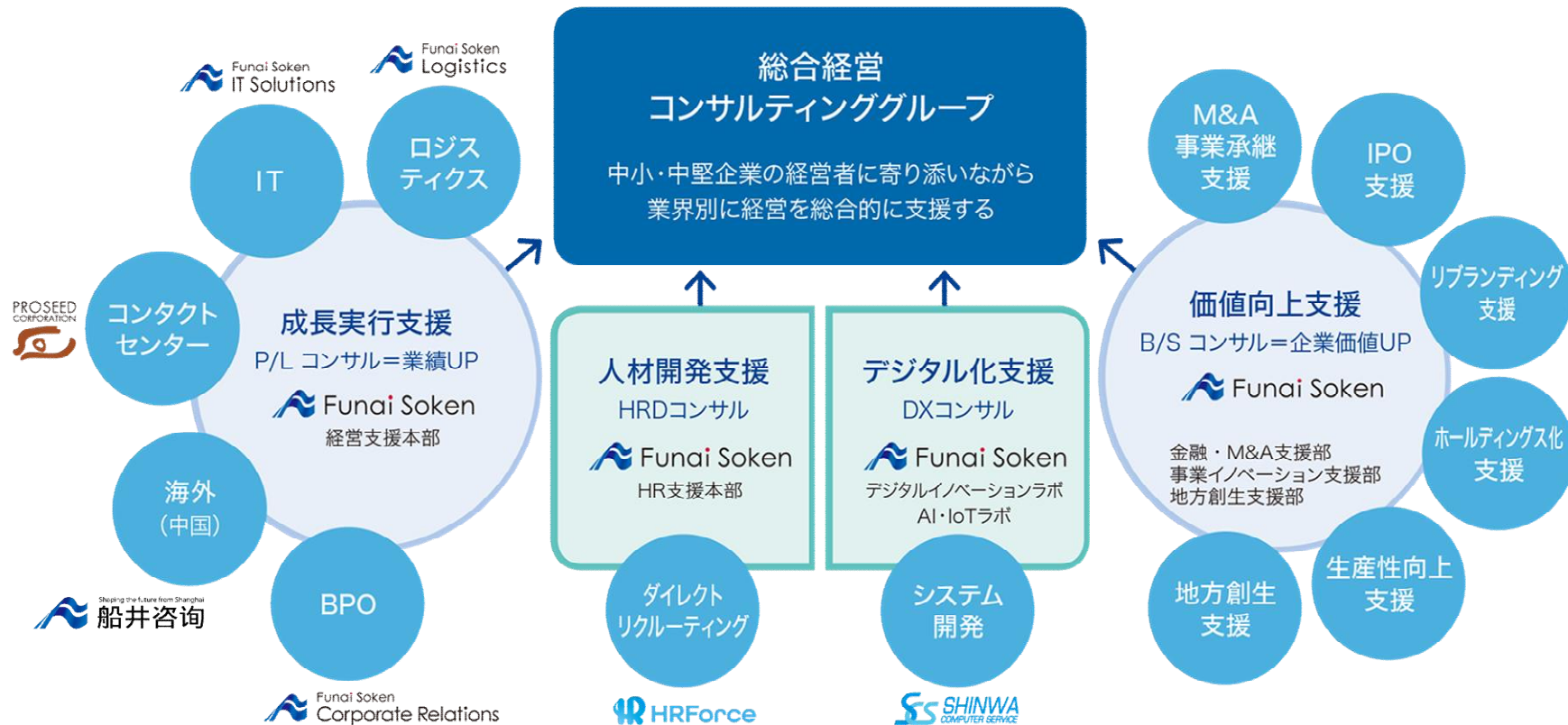
##### ② 自己株式の消却

消却株式の種類	普通株式
消却株式の数	500,000 株 ※消却前の発行済株式総数に対する割合 : 0.94%
消却日	2020年11月13日

### 3. 株主還元と今後の取り組み

#### (3) 事業戦略

・当社グループは、中小・中堅企業向け「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

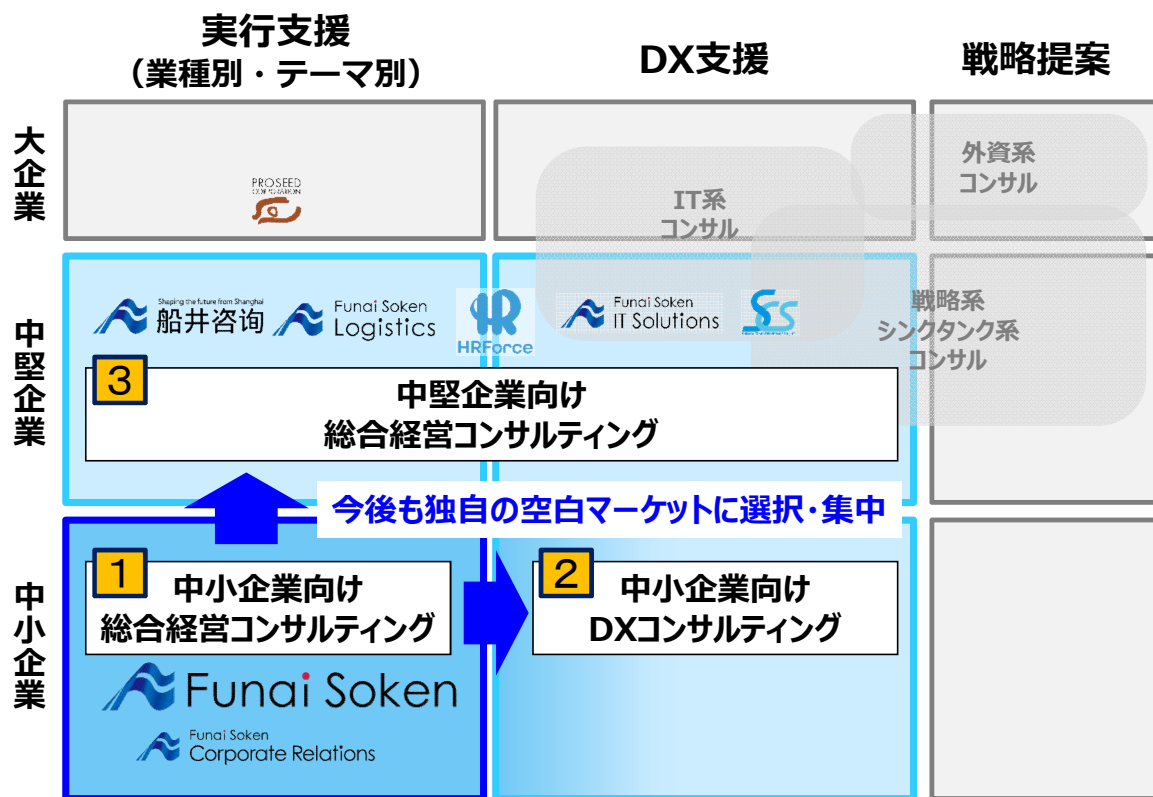


### 3. 株主還元と今後の取り組み

#### (3) 事業戦略

・「中小企業向けDXコンサルティング」を加速させ、「中堅企業向け総合経営コンサルティング」にチャレンジ

#### コンサルティングニーズとポジショニング



※経営コンサルティング事業・・・(株)船井総合研究所・船井(上海)商務信息咨询有限公司・(株)船井総研コーポレートリレーションズ  
 ※ロジスティクス事業・・・(株)船井総研ロジ(株) ※ダイレクトリクルーティング事業・・・(株)HR Force  
 ※その他事業・・・(株)船井総研ITソリューションズ・(株)プロシード・新和コンピュータサービス(株)

#### 2020年～2022年方針

#### 1 中小企業向け総合経営コンサルティング

(中小企業 × 実行支援)

**成長実行支援**    **人材開発支援**    **価値向上支援**

- 既存事業深耕（住宅・不動産、医療・介護、土業のシェアNo.1）
- 新規主力部門・新テーマの拡大（建設、人材サービス、エネルギー、ものづくり分野、インバウンド、観光等）
- M&A、事業承継支援の強化

#### 2 中小企業向けDXコンサルティング

(中小企業 × DX支援)

**デジタル化支援**

- 中小企業の生産性向上を「デジタルシフト」の視点から支援
- 業種別に成果につながるデジタルソリューションの提案・導入支援
- デジタルイノベーションラボの設置によるDXコンサルティングの推進

#### 3 中堅企業向け総合経営コンサルティング

(中堅企業 × 実行支援 & DX支援)

- 既存事業を深堀りし、第二の事業の柱となる新規事業開発を支援（IPO支援、リブランディング支援、ホールディングス化支援）
- 中堅企業のニーズに対応したテーマ型研究会の拡充
- アカウントパートナー室の設置による中堅企業に対するチームコンサルティング体制の確立

### 3. 株主還元と今後の取り組み

#### (4) 人財戦略

・多様な人財がその長所を存分に発揮できる環境をデザインし、グループの持続的成長を支える仕組みを強化

積極  
採用

**<採用> 2022年グループ社員1,600名体制(約400名増加)へ**

- (1) コンサルタント人財の積極採用継続(年間200名~250名採用)
- (2) DX人財の採用枠の拡大
- (3) 外国人採用を加速(特に中国上海)
- (4) プロフェッショナル人財(バックオフィスでガバナンス&生産性向上を支える有資格者)の採用強化

早期  
育成

**<育成> 人員拡大に適應した「早期育成プログラム」の再構築**

- (1) 「タレントディベロップメントセンター(TDC)」を新設  
DX人財の早期育成及びコンサルタントの生涯価値(ELTV)最大化を目指す
- (2) チームリーダーへの早期育成(5年以内目標)継続  
2019年実績：3年8ヶ月

タレント  
活躍

**<活躍> 多様な人財が活躍する環境の整備**

- (1) 4つのキャリアコースからなる「新人事評価制度」の導入・定着
  - ①コンサルティングディベロップメントコース
  - ②ビジネスディベロップメントコース
  - ③コーポレートプロフェッショナルコース
  - ④マネジメントコース
- (2) 働く「時間」や「場所」の自由度を高め、効率的に仕事ができるフレキシブルな環境へ  
移動レスにより遠隔地でも効率的なコンサルティングを可能にする「リモート支援」の拡充

+

**創業50周年を機に未来に向け、  
新たなコアバリューをグループ全社員で創発**

※当社は2020年3月6日に創業50周年を迎えました。

### 3. 株主還元と今後の取り組み

#### (5) 財務戦略

##### ・成長投資：3ヶ年営業キャッシュフロー配分

事業活動で獲得する営業キャッシュフローと手元資金を、次なる成長のための投資と適正な株主還元配分することで株主の価値向上を実現



※運転資金70億円を除く

#### 重点施策

- ・事業戦略投資
- ・M&A投資
- ・海外進出投資
- ・デジタル投資
- ・人的投資
- ・オフィス投資

等、さらなる成長に向けた投資を行う

総還元性向60%以上を目指し、継続的な利益還元の推進

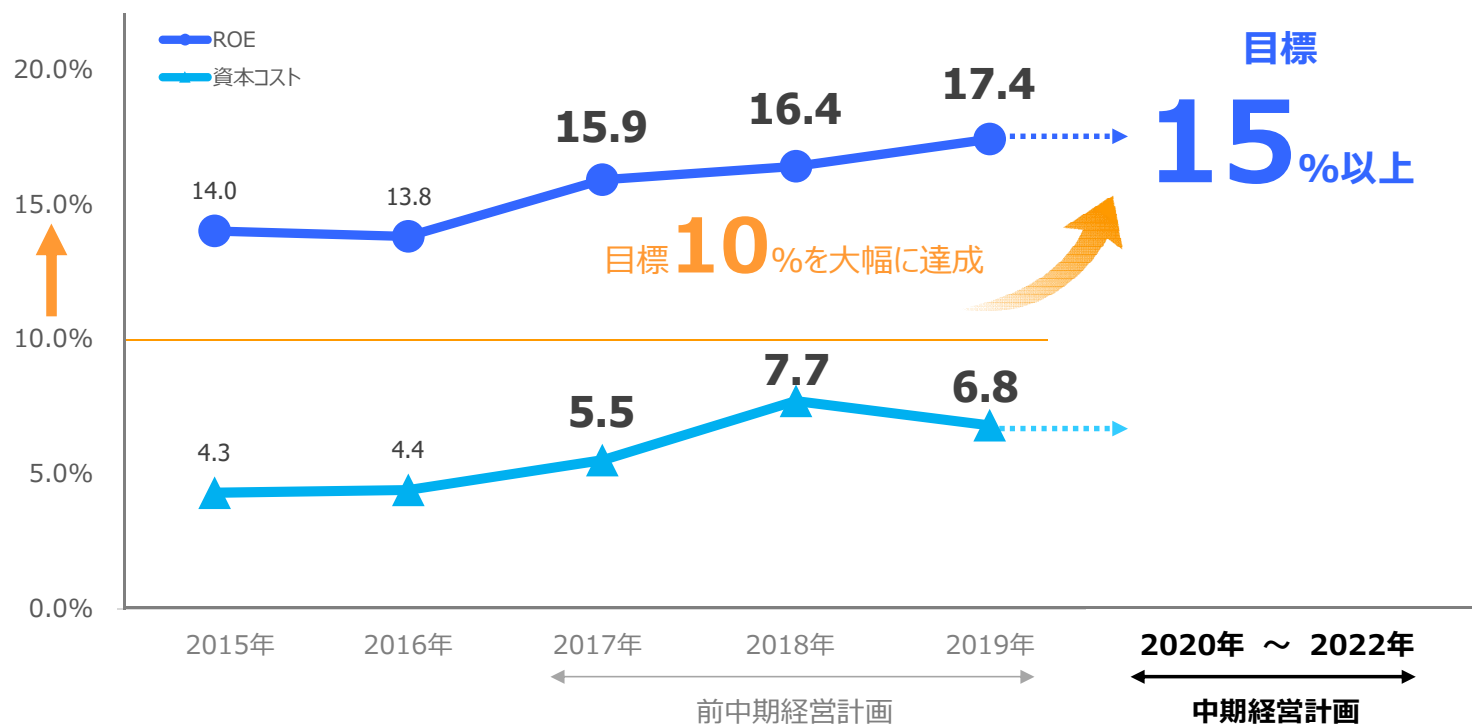
### 3. 株主還元と今後の取り組み

#### (5) 財務戦略

##### ・資本政策

「当社グループの持続的成長及び中長期的な株主価値向上」「株主資本の適正水準」「適正な株主還元」  
「必要なリスクテイクによる積極的な事業投資」を追求し、**連結ROE15%以上**を維持

#### 連結ROE及び資本コストの推移



#### 重点施策

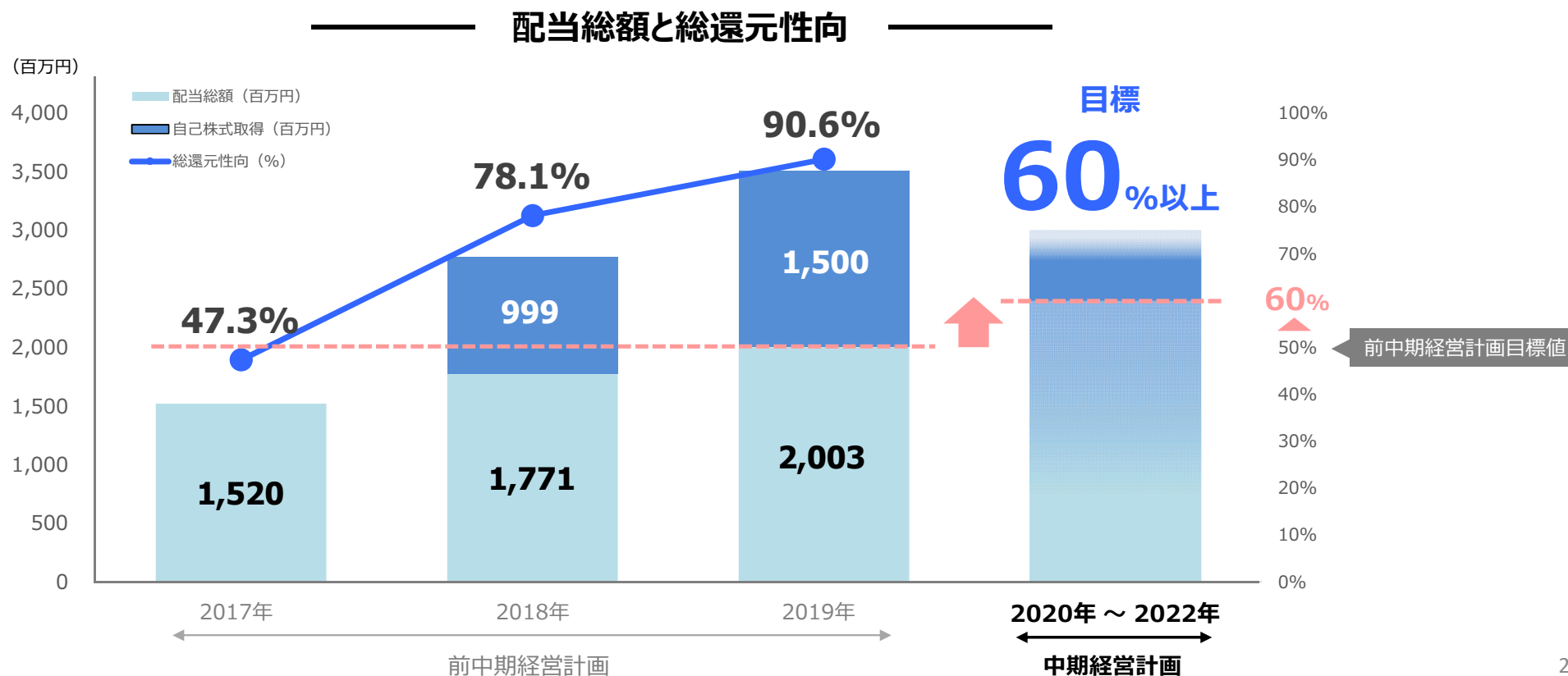
- ①株主還元とのバランスを勘案しつつ、新規投資を推進
- ②資本効率を意識した事業投資  
資本コスト  
NPV（正味現在価値）

### 3. 株主還元と今後の取り組み

#### (5) 財務戦略

##### ・株主還元方針

- ①業績を勘案した利益配当の実施
- ②市場環境、資本効率等を考慮しつつ、機動的な自社株式取得
- ③総還元性向60%以上





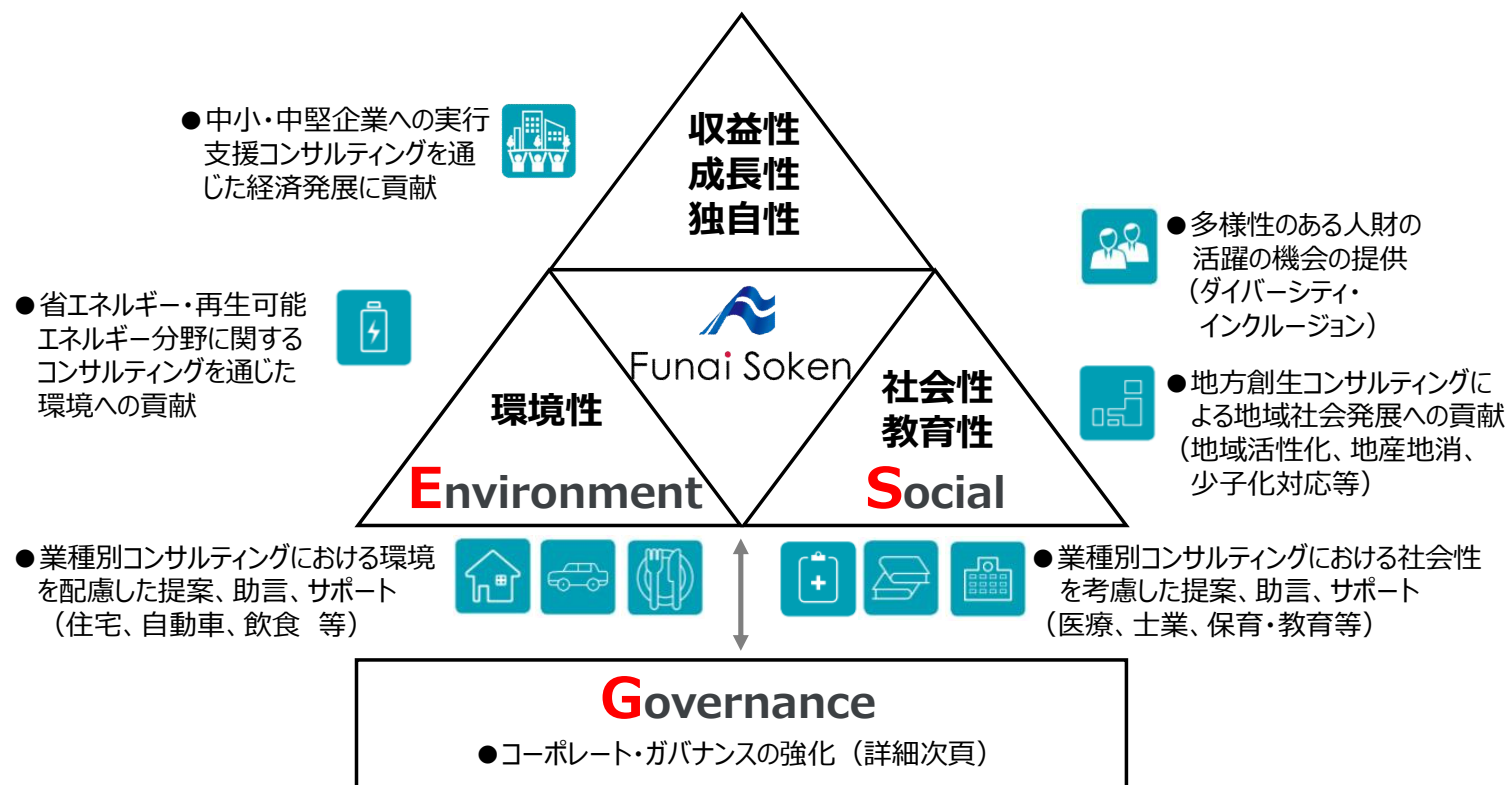
### 3. 株主還元と今後の取り組み

#### (6) ESGへの取り組み

・当社は「人・企業・社会の未来を創る」のグループ理念のもと、今後ESGの重要性を認識し、より一層取り組みを強化

#### 当社グループが目指すべきESGの形

経営コンサルティング事業を中心とした事業活動を通じESGへの取り組みを強化



#### CSR活動

グレートカンパニーアワードの開催



11年間で**70**社表彰  
(2010年より毎年開催)

● 一般財団法人「船井財団」主催の「グレートカンパニーアワード」の開催を通じて、多くの企業にとって優良モデルとなる“よい会社”を発掘し世の中に広める活動を支援

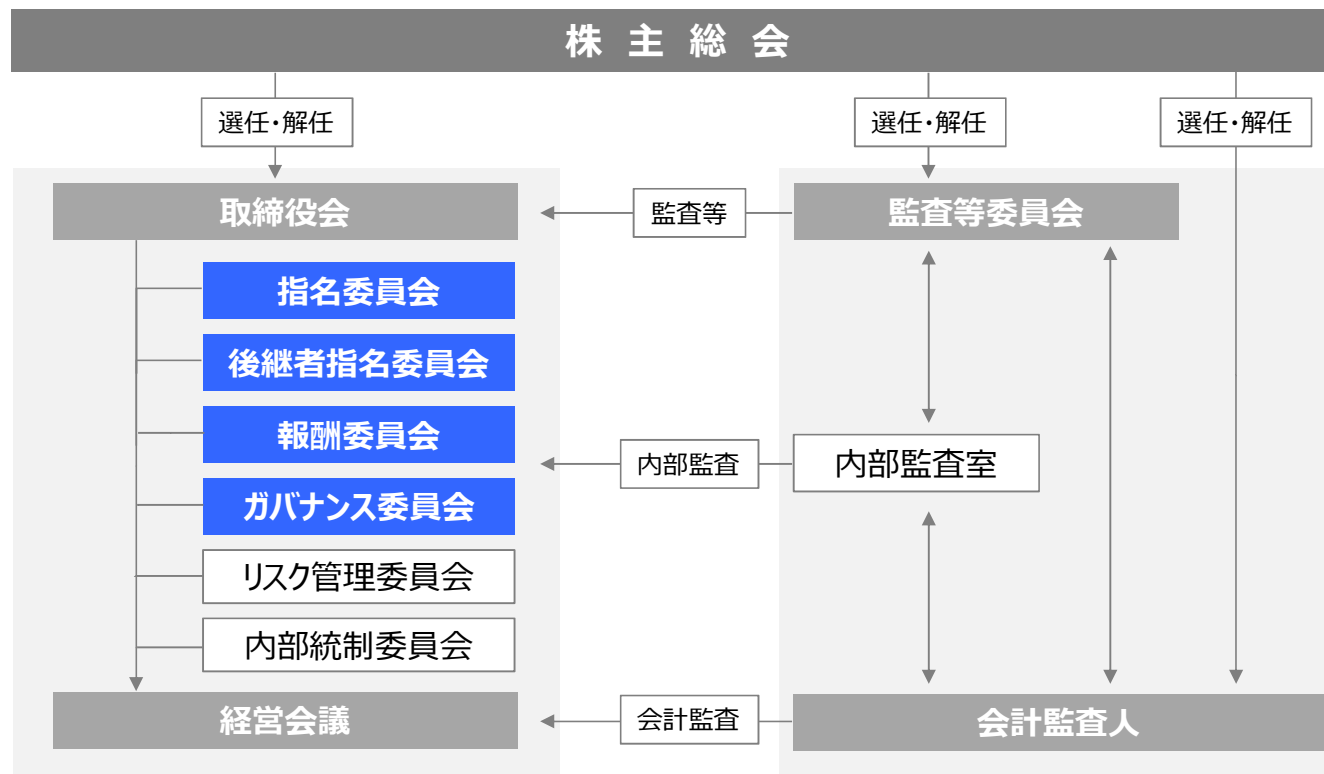
※当社では、「社会性」「教育性」「収益性」「成長性」「環境性」を兼ね揃えた独自固有の長所を有する持続的成長企業を「グレートカンパニー」と定義

### 3. 株主還元と今後の取り組み

#### (7) コーポレート・ガバナンス体制

##### ・下記の体制にて当社グループのコーポレート・ガバナンスを推進・強化

※2020年3月末時点



#### 【ガバナンス強化に向けたこれまでの取り組み事例】

- 2017年 株主向け説明会の実施（5月・6月） 新規事業ミーティングの開催
- 2018年 政策保有株式の削減
- 2019年 後継者指名委員会の設置 中核グループ会社に社外取締役を登用  
社内弁護士の登用

#### 【今後の取り組み検討課題】

- ・女性役員の登用 ※2020年3月 女性取締役を1名登用
- ・グループ会社に焦点をあてたグループコンプライアンス部署の設置
- ・グループの企業倫理行動憲章の対外公表



## 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。

## 【本資料に関する注意事項】

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・広報室

TEL: 06-6232-2010

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