

2021年12月期
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)

2022年2月4日(金)



1 エグゼクティブサマリー

- (1) 連結収益状況
- (2) 四半期別収益状況
- (3) 年間売上高・営業利益の推移

2 2021年12月期 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) DX関連サービスにおける業績動向
- (6) 連結財務状況

3 業績予想と株主還元

4 今後の見通し当社の取り組み

【本資料に関する注意事項】

エグゼクティブサマリー

1. エグゼクティブサマリー

(1) 連結収益状況

- ・コロナ禍における顧客ニーズに対応し、過去最高の業績を達成
- ・売上高は、経営コンサルティング事業における月次支援コンサルティングやWEB広告運用代行業務が引続き順調に増収
- ・利益面においては、大幅に利益率が向上し、当期純利益は上方修正した業績予想を達成

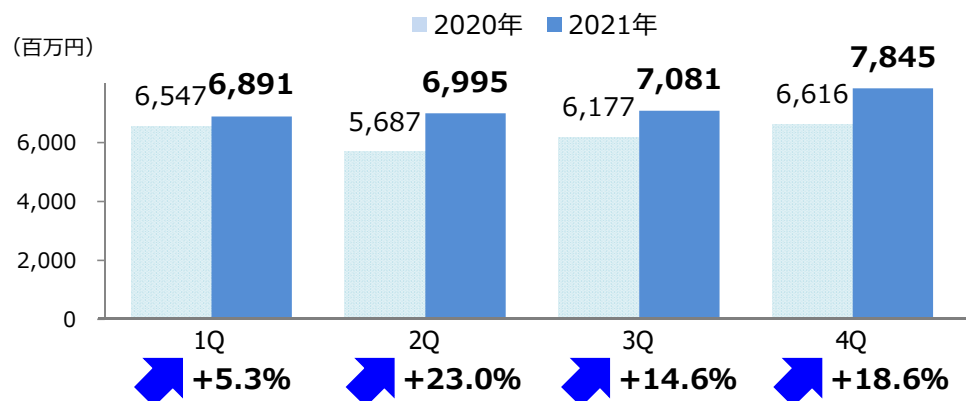
	2020年12月		2021年12月			業績予想対比 (※2021年8月3日上方修正分)	
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)	金額 (百万円)	予想比 (%)
売上高	25,027	100.0	28,813	100.0	+15.1	29,000	▲0.6
営業利益	4,982	19.9	6,349	22.0	+27.4	6,400	▲0.8
経常利益	5,091	20.3	6,439	22.3	+26.5	6,450	▲0.2
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,498	14.0	4,373	15.2	+25.0	4,300	+1.7

1. エグゼクティブサマリー

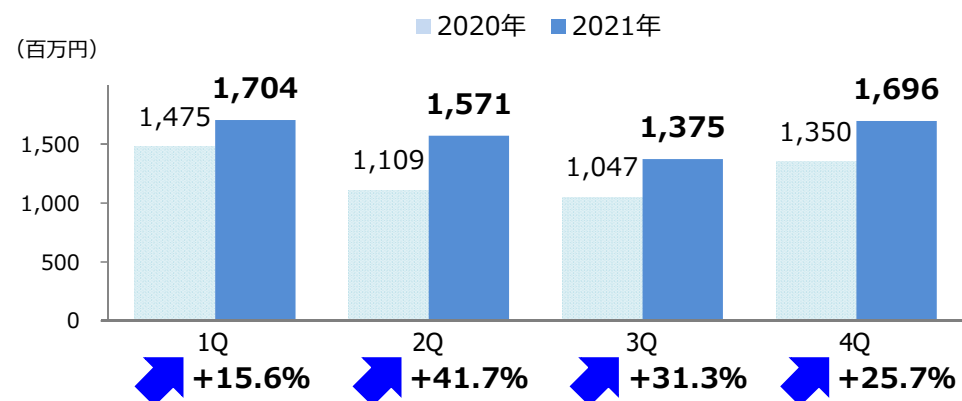
(2) 四半期別収益状況

・売上高は2020年第2四半期を底に順調に増加。利益面では、毎四半期とも前年比大幅プラスで推移

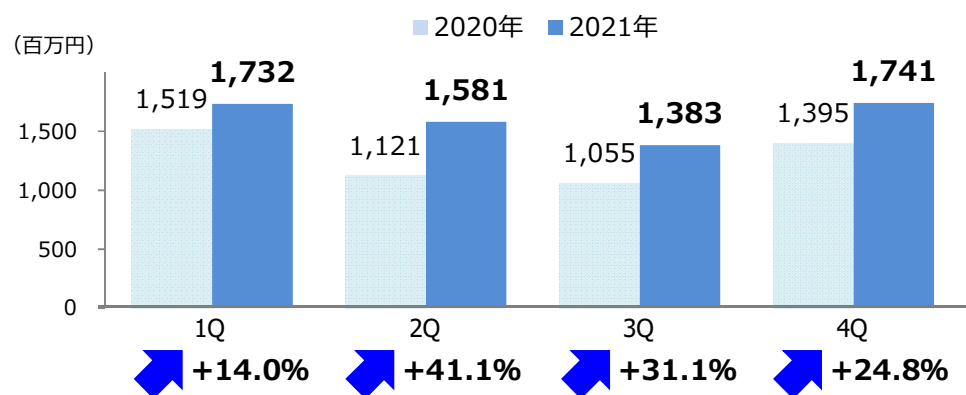
売上高



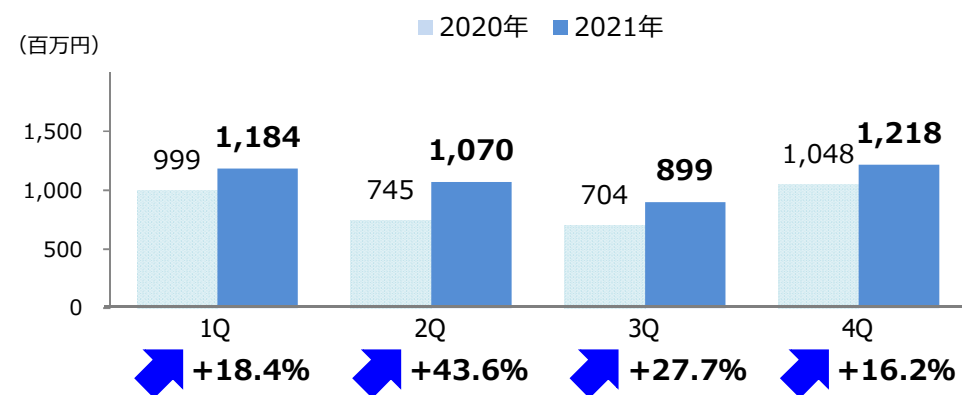
営業利益



経常利益



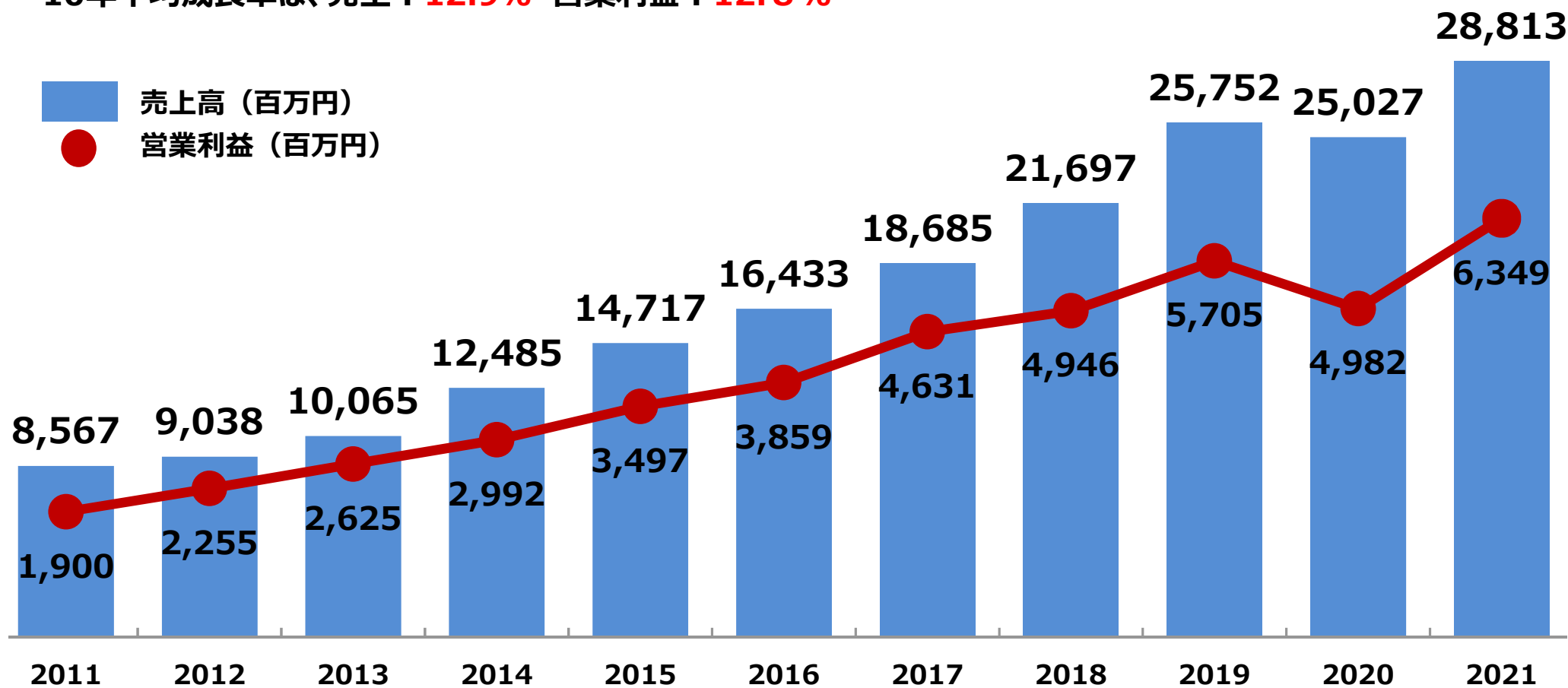
当期純利益



1. エグゼクティブサマリー

(3) 年間売上高・営業利益の推移

- ・2年ぶりに過去最高の業績を更新
- ・10年平均成長率は、売上：**12.9%** 営業利益：**12.8%**



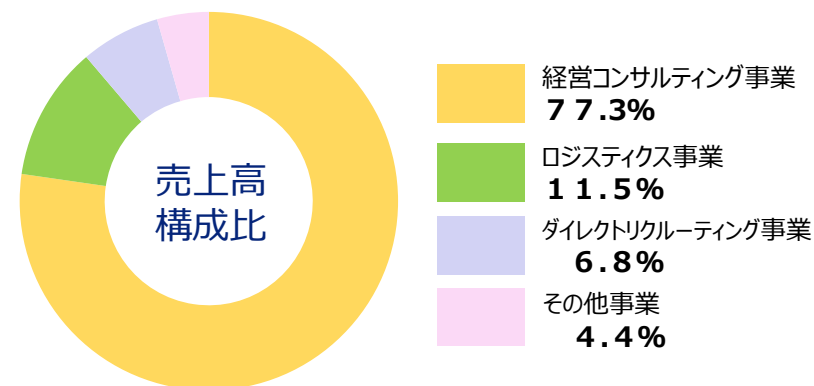
2021年12月期 決算報告

2. 2021年12月期 決算報告

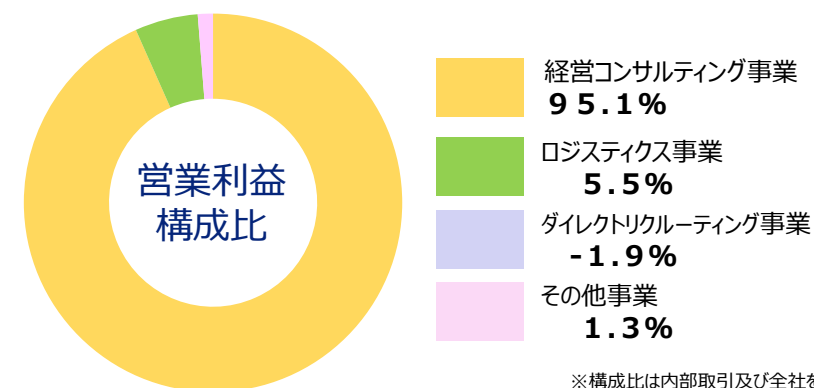
(1) セグメント別経営成績

- ・経営コンサルティング事業およびロジスティクス事業において、新規受注が順調に増加したこともあり増収増益を達成
- ・ダイレクトリクルーティング事業に関しては、営業損失額は減少したものの業績としては引続き厳しい状況

売上高	2020年12月	2021年12月	
	金額 (百万円)	金額 (百万円)	前期比 (%)
経営コンサルティング事業	19,058	22,256	+16.8
ロジスティクス事業	2,638	3,309	+25.5
ダイレクトリクルーティング事業	2,331	1,953	-16.2
その他事業	975	1,272	+30.4
(内部取引および全社)	23	21	-
合計	25,027	28,813	+15.1



営業利益	2020年12月	2021年12月	
	金額 (百万円)	金額 (百万円)	前期比 (%)
経営コンサルティング事業	4,801	5,846	+21.8
ロジスティクス事業	311	338	+8.7
ダイレクトリクルーティング事業	-174	-115	-
その他事業	-88	82	-
(内部取引および全社)	131	195	-
合計	4,982	6,349	+27.4



※構成比は内部取引及び全社を除いた数値

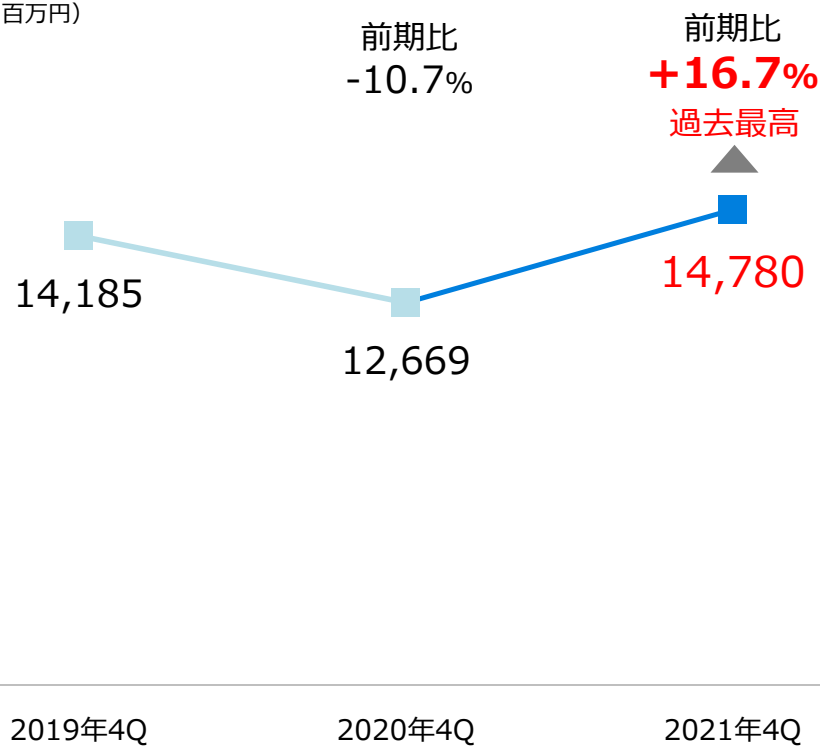
2. 2021年12月期 決算報告

(2) 経営コンサルティング事業における業績動向 =コンサルティング受注状況=

- ・受注獲得経路のオンラインセミナーや経営研究会経由の受注が好調に推移し、顧客からの紹介や直接営業による受注も順調に増加

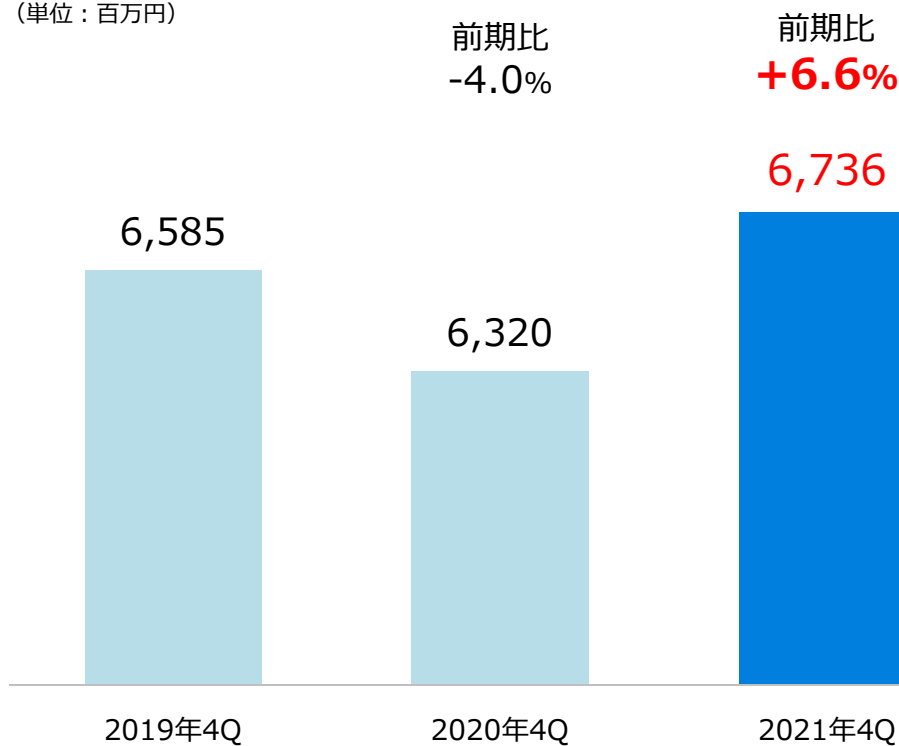
コンサルティング受注高（1～12月）

(単位：百万円)



コンサルティング受注残高（12月末）

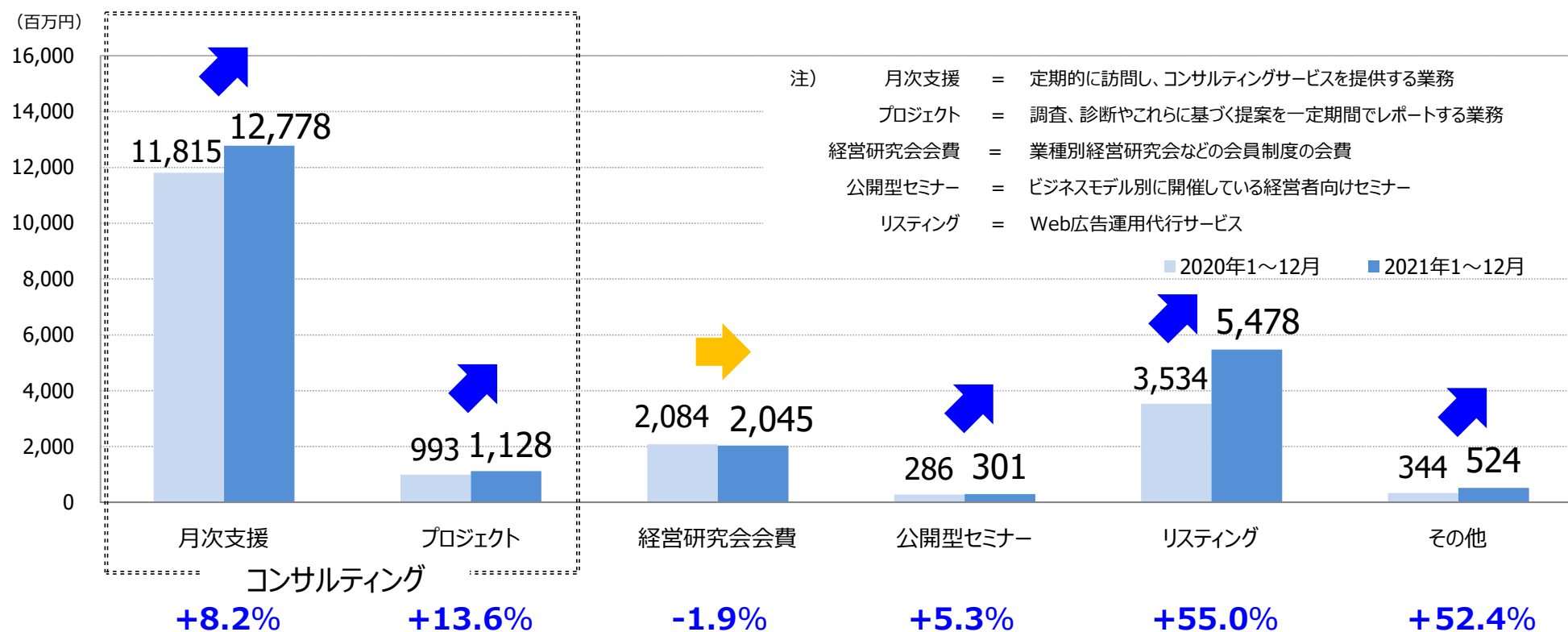
(単位：百万円)



2. 2021年12月期 決算報告

(2) 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 =

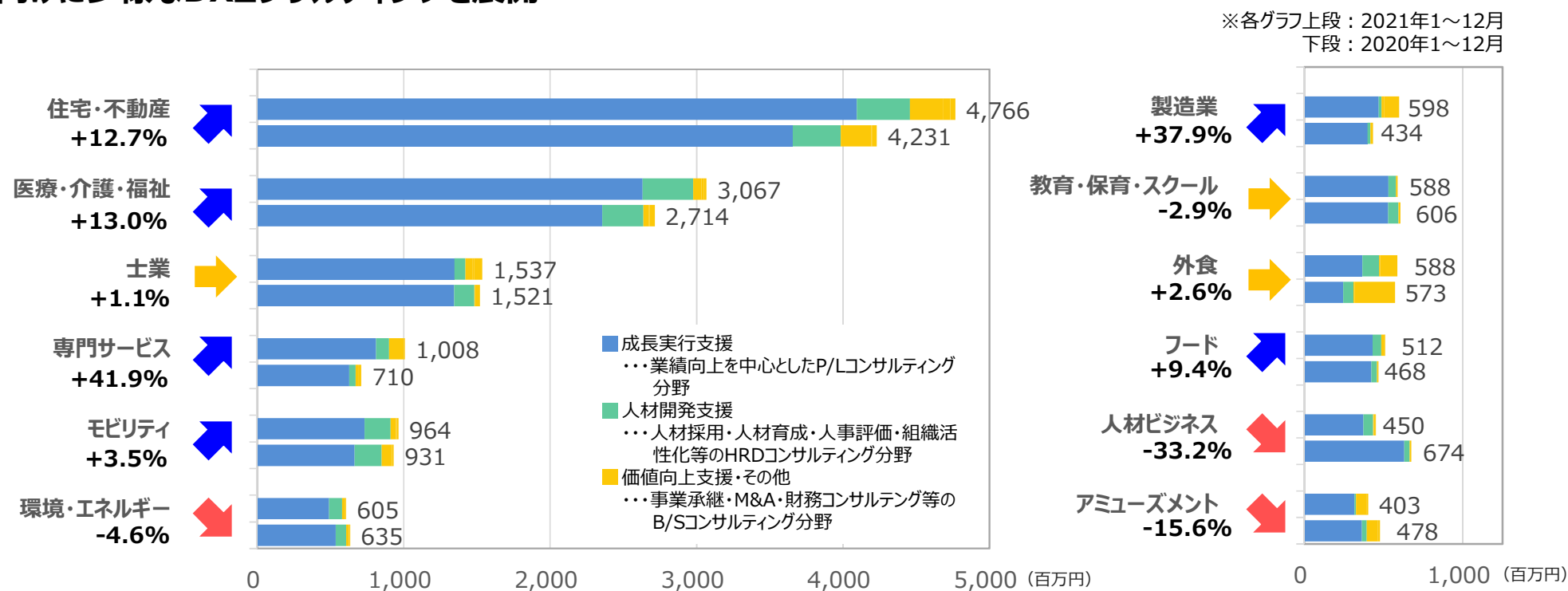
- ・コンサルティング業務のうち「月次支援」は、コロナ禍以前の水準を上回り、前期比8.2%増
- ・経営研究会の会費収入は、新型コロナ対策としてWEB会議システムによる開催に移行し、既存会員の継続率は維持
- ・公開型セミナーは、有料オンラインセミナー参加者数の増加にともない、前期比5.3%増
- ・WEB広告運用代行のリスティング業務は、契約アカウント数が順調に増加し、前期比55.0%増



2. 2021年12月期 決算報告

(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=

- ・主力部門である住宅・不動産業界、医療・介護・福祉業界向けコンサルティング部門が業績を牽引
- ・ソリューションにおいては、製造業向けにオンライン営業DXや、AI・ロボットを活用した業務改善DX等、あらゆる業界向けに多様なDXコンサルティングを展開



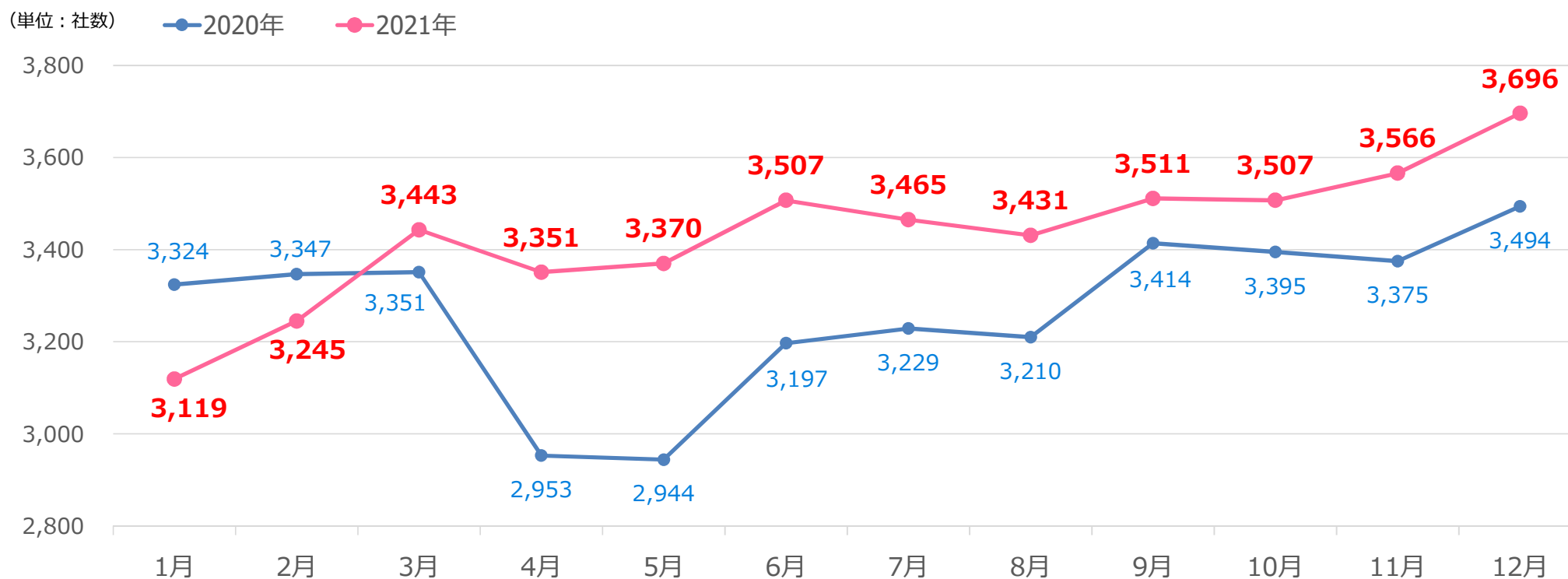
※数値は、当社業種分類に基づいた2020年1月～12月及び2021年1月～12月の経営コンサルティング事業のうちコンサルティング契約、経営研究会会費、公開型セミナー収入の合計売上実績

2. 2021年12月期 決算報告

(2) 経営コンサルティング事業における業績動向 =コンサルティング社数=

・コンサルティング社数は、3月以降前年を大きく上回るペースで推移し、12月度は過去最高のコンサルティング社数を記録

月別コンサルティング実績（社数）の推移



※数値は、経営コンサルティング事業（国内）における月別コンサルティング社数実績（グループ内取引除く）

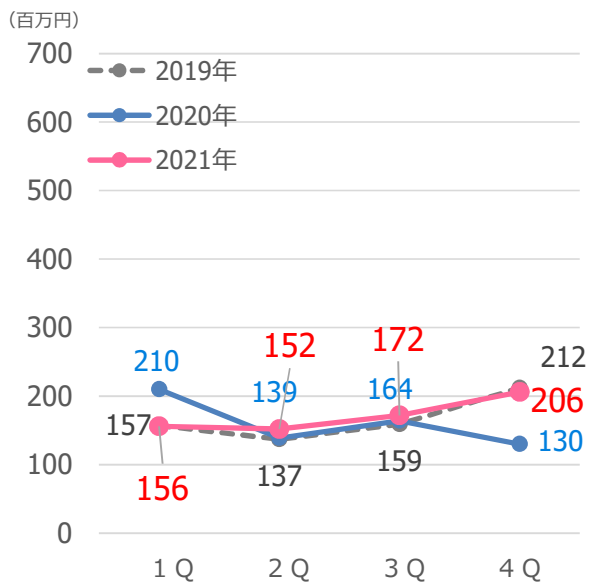
2. 2021年12月期 決算報告

(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) =

・利益率の高い物流コンサルティング業務は前年並みであったものの、物流オペレーション業務の好調に伴い増収増益

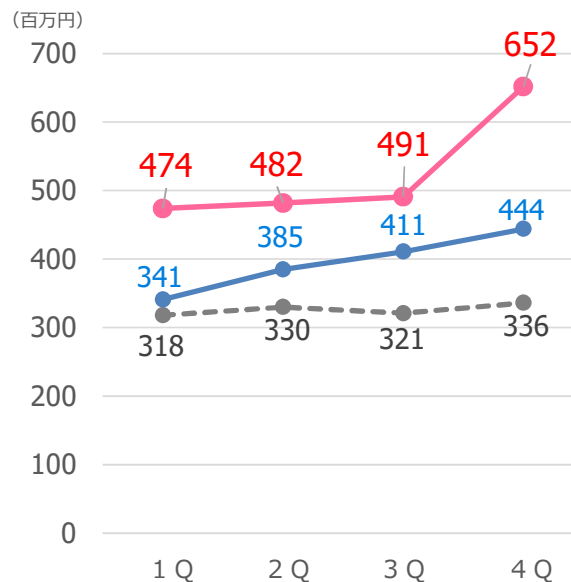
物流コンサルティング業務 (クライアントの物流コスト削減等)

- ・物流企業向けコンサルティングは、売上、研究会会員数とも増加し好調
- ・荷主企業向けコンサルティングも受注残が増加し、底を抜けてつつある状況



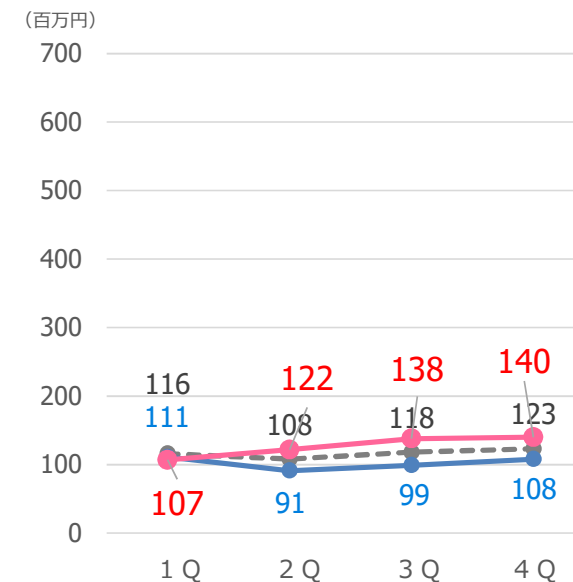
物流オペレーション業務 (クライアントの物流業務の運用等)

- ・既存顧客の深耕や新規顧客の受注も増加し売上増
- ・特に巣ごもり需要に適応した顧客のネット通販事業が好調に推移



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)

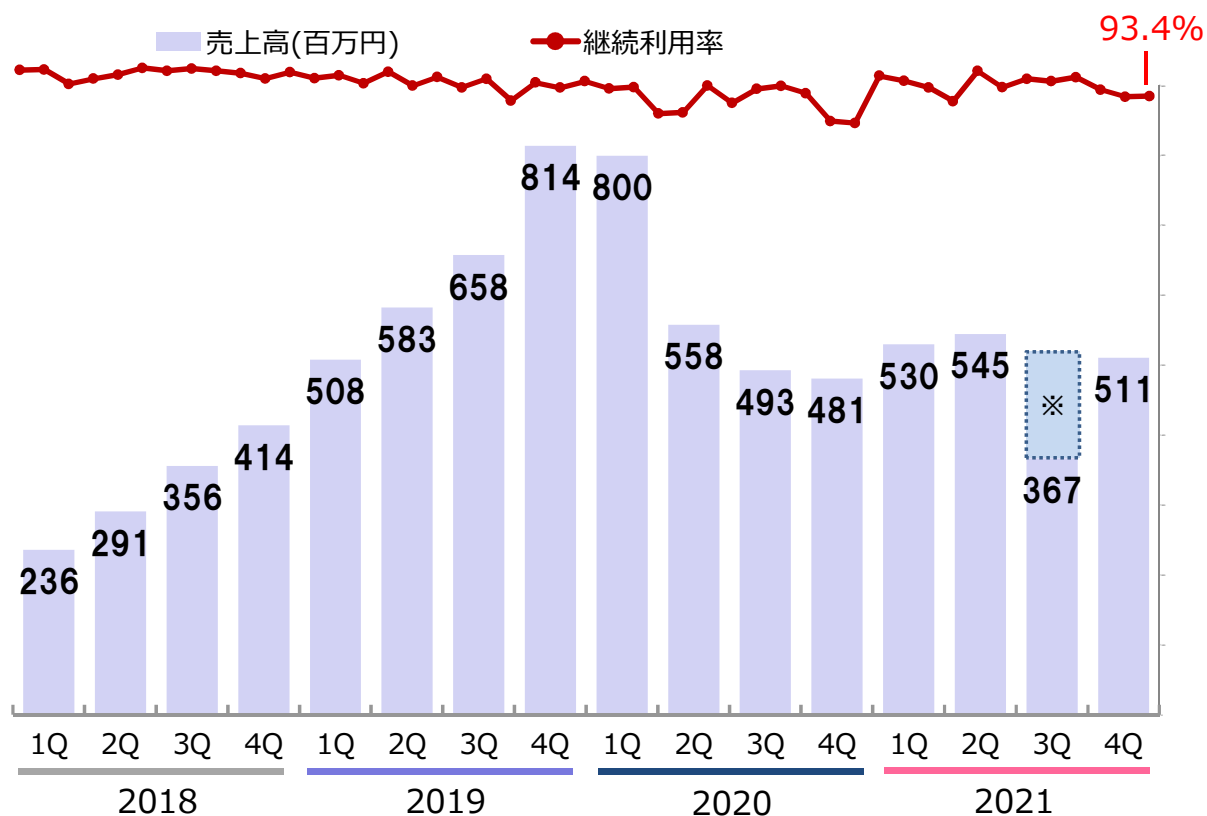
- ・主要商材である燃料の共同購買において、企業や人の移動の減少に伴い燃料等の販売量が減少したものの、販売価格上昇により増収



2. 2021年12月期 決算報告

(4) 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が残る中で、引き続き弱い動きとなっているものの、リクルーティングクラウド事業の顧客継続利用率は、引続き高い水準を維持



※一部サービスにおいて売上戻しを計上

「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**

2. 2021年12月期 決算報告

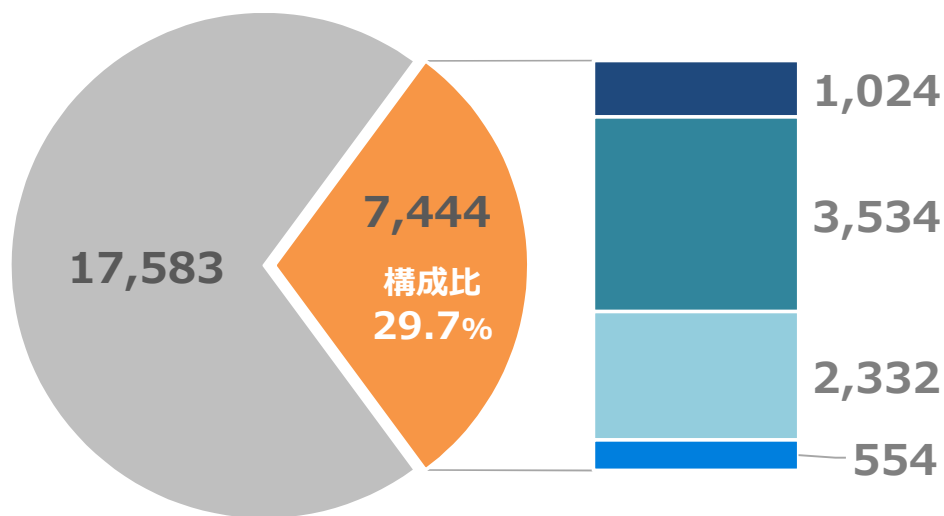
(5) DX関連サービスにおける業績動向

- ・当社グループにて注力しているDX関連サービスは順調に業績を拡大
- ・売上全体のうち30%を超える構成比となり、事業全体を牽引

2020年

(単位：百万円)

全体 25,027



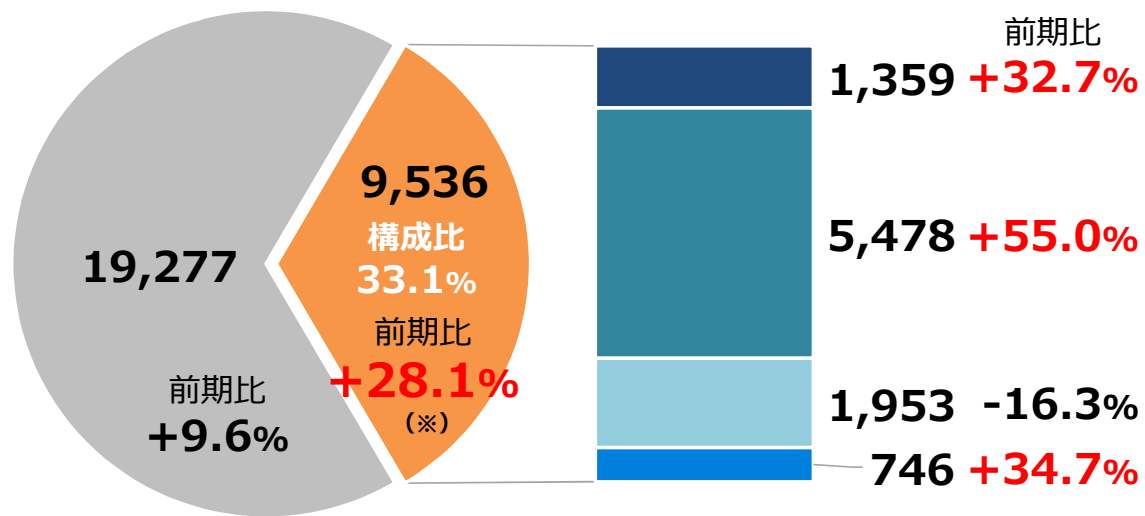
DX関連売上
DX関連以外売上

DXソリューションコンサルティング売上
リスティング (WEB広告運用代行サービス) 売上
リクルーティングクラウド (AI採用クラウドサービス) 売上
システム開発売上

2021年

(単位：百万円)

全体 28,813 (前期比+15.1%)



(※) 2022年12月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用するため、適用後の売上は4,056百万円、構成比は17.7%、前期比は+19.4%となります。

2. 2021年12月期 決算報告

(6) 連結財務状況 (要約貸借対照表)

(単位：百万円)

		2020年 12月末	2021年 12月末	増減額	増減の主な特徴
流動資産		16,304	18,996	+2,692	流動資産の増加は、主に現金及び預金、受取手形及び売掛金の増加、有価証券の減少によるもの
固定資産	有形固定資産	5,987	5,917	▲70	固定資産の増加は、主に投資有価証券の増加によるもの
	無形固定資産	675	705	+30	
	投資その他の資産	4,984	5,265	+280	
資産合計		27,951	30,884	+2,932	
流動負債		3,997	5,037	+1,039	流動負債の増加は、主に支払手形及び買掛金、1年内返済予定の長期借入金及び未払法人税等の増加によるもの
固定負債		265	160	▲105	固定負債の減少は、主に長期借入金の減少によるもの
負債合計		4,263	5,197	+934	
純資産合計		23,688	25,687	+1,998	財務状況については、引き続き高い自己資本比率(80.7%)を維持しており、健全な状態
負債純資産合計		27,951	30,884	+2,932	

2. 2021年12月期 決算報告

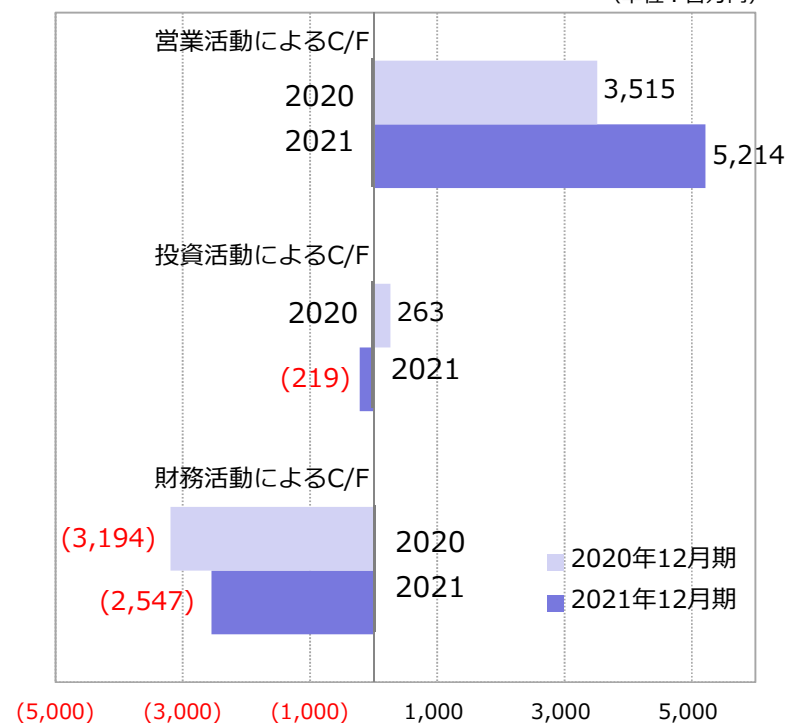
(6) 連結財務状況 (要約キャッシュフロー)

- ・営業活動により得られた資金5,214百万円は、主に、税金等調整前当期純利益6,415百万円、法人税等の支払額1,610百万円、法人税等の還付額が540百万円となったことによるもの
- ・投資活動により使用した資金は、主に、有形及び無形固定資産の取得による支出218百万円によるもの
- ・財務活動により使用した資金は、主に、自己株式の取得及び売却による差引支出、配当金の支払によるもの

(単位：百万円)

	2020年12月	2021年12月	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー			
税金等調整前当期純利益	5,176	6,415	1,239
減価償却費	280	240	△ 40
売上債権の減少額	128	△ 449	△ 578
その他の資産の増減(△は増加)	△ 270	△ 489	△ 218
その他の負債の増減(△は減少)	△ 296	475	771
その他	△ 23	79	103
小計	4,995	6,272	1,276
利息及び配当金の受取額	41	42	1
法人税等の支払額	△ 1,958	△ 1,610	348
法人税等の還付額	454	540	86
その他	△ 16	△ 30	△ 13
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,515	5,214	1,698
投資活動によるキャッシュ・フロー			
有価証券及び投資有価証券の取得による支出	△ 705	△ 724	△ 19
有価証券及び投資有価証券の売却による収入	1,192	721	△ 470
有形及び無形固定資産の取得による支出	△ 223	△ 218	4
その他	0	2	2
投資活動によるキャッシュ・フロー	263	△ 219	△ 483
財務活動によるキャッシュ・フロー			
自己株式取得による支出	△ 749	△ 266	483
配当金の支払額	△ 2,135	△ 2,272	△ 136
社債の償還による支出	△ 500	-	500
その他	190	△ 8	△ 199
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 3,194	△ 2,547	647
現金及び現金同等物の増減額	585	2,458	1,872
現金及び現金同等物の期首残高	11,630	12,216	585
現金及び現金同等物の期末残高	12,216	14,675	2,458

(単位：百万円)



業績予想と株主還元

3. 業績予想と株主還元

(1) 2022年12月期業績予想

・2022年12月期は売上高253億円、営業利益71億円を予想

(※1) 2022年12月期より、「収益認識に関する会計基準」等を適用するため、適用前に比べて連結売上高は7,700百万円減少しております。

(※2) 2021年12月期は、「収益認識に関する会計基準」等の適用による主な影響である代理人取引による影響額を加味して試算しております。

(※3) 「ダイレトリクルーティング事業」は、2022年度より「その他事業」に含めたセグメント区分に含めて記載しております。

(※4) 「その他事業」に含めておりました新和コンピュータサービス(株)は、7月1日にて(株)船井総研コーポレートリレーションズとの合併を予定しているため、「経営コンサルティング事業」にセグメント区分を組み替えて記載しております。

【連結】2022年12月期 中間予想				
	2021年実績 (百万円)	2022年予想 (百万円)	増減 (%)	(参考) 適用前の予想 (百万円)
売上高	(※2) 11,073	(※1) 12,300	+11.0	16,000
営業利益	3,276	3,600	+9.9	3,600
経常利益	3,313	3,600	+8.6	3,600
当期純利益	2,255	2,400	+6.4	2,400

【連結】2022年12月期 通期予想				
	2021年実績 (百万円)	2022年予想 (百万円)	増減 (%)	(参考) 適用前の予想 (百万円)
売上高	(※2) 22,789	(※1) 25,300	+11.0	33,000
営業利益	6,349	7,100	+11.8	7,100
経常利益	6,439	7,150	+11.0	7,150
当期純利益	4,373	4,800	+9.7	4,800

<セグメント別売上予想>

経営コンサルティング事業	20,600百万円
ロジスティクス事業	3,200百万円
その他事業 (※3)(※4)	1,500百万円

<セグメント別営業利益予想>

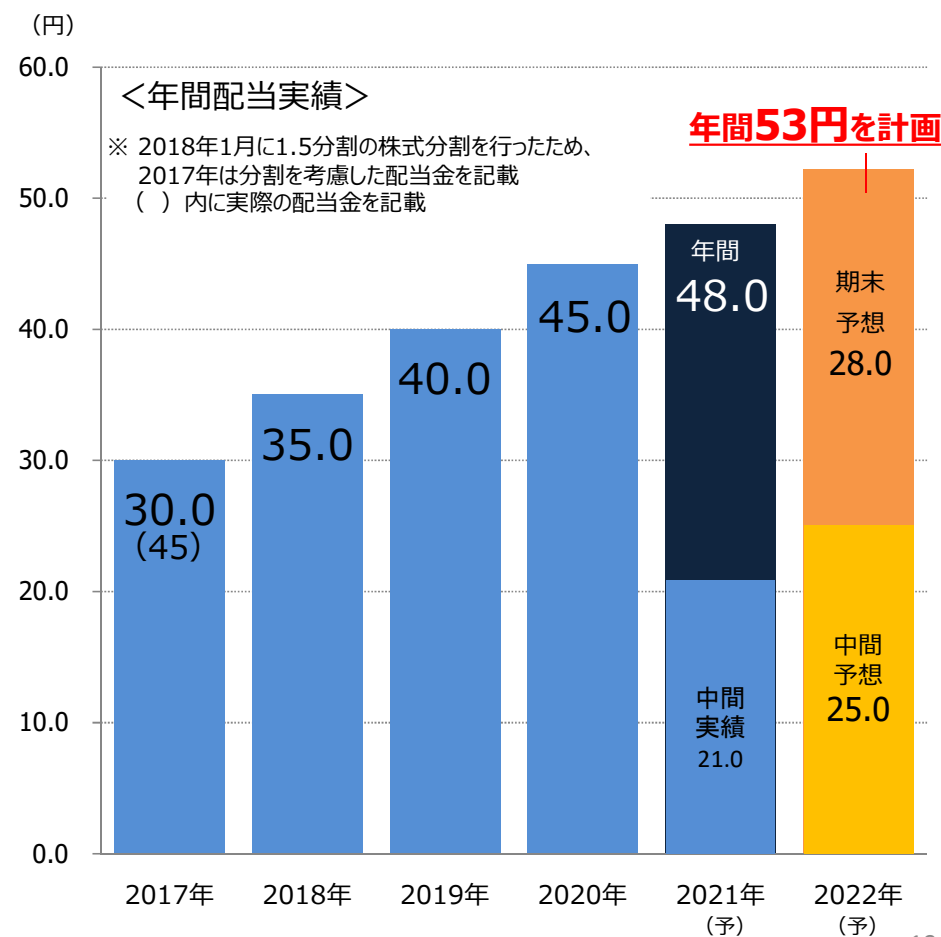
経営コンサルティング事業	6,630百万円
ロジスティクス事業	370百万円
その他事業 (※3)(※4)	100百万円

3. 業績予想と株主還元

(2) 配当について

・2022年12月期の配当は、中間25円、期末28円、年間配当53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
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	45.0	中間 20.0 期末 25.0	45.0	中間 20.0 期末 25.0
2021年12月期	46.0	中間 21.0 期末 25.0	48.0	中間 21.0 期末 27.0
2022年12月期 (予想)	53.0	中間 25.0 期末 28.0		

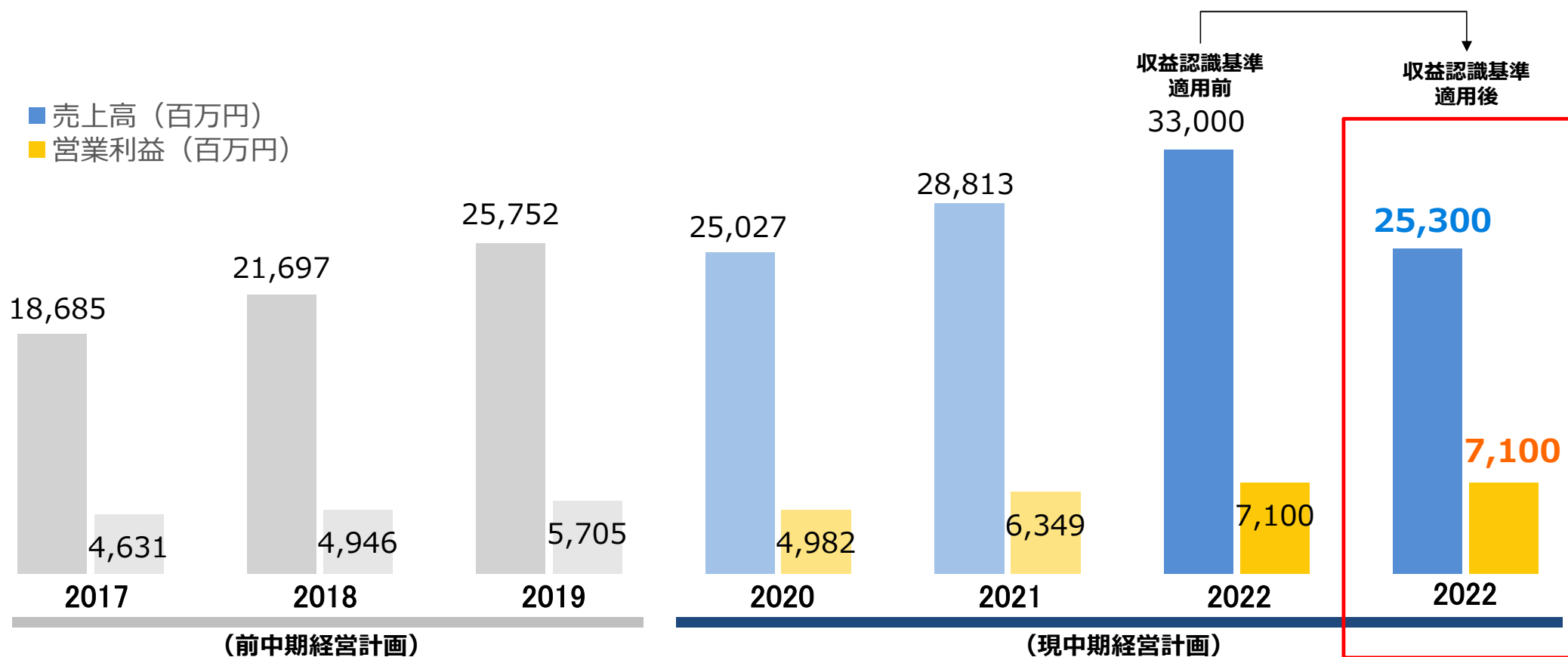


今後の見通しと当社の取り組み

4. 今後の見通しと当社の取り組み

(1) 中期経営計画の進捗状況

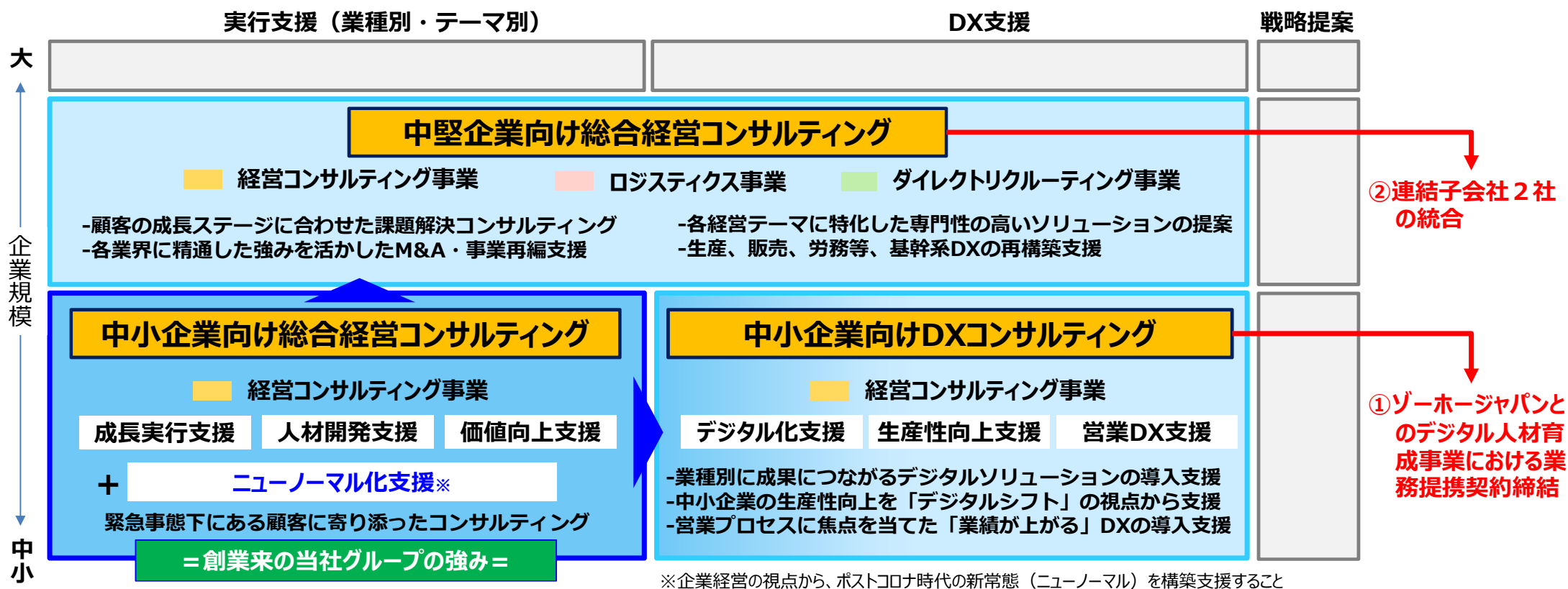
- ・中期経営計画の最終年度となる当期は、売上253億円（収益認識に関する会計基準適用後）を計画
- ・10%以上の持続的成長を目指し、2022年度の営業利益は71億円の達成を目指す



4. 今後の見通しと当社の取り組み

(2) 事業戦略

既存顧客に関しては、withコロナにおける顧客に寄り添った「**ニューノーマル化支援**」を徹底。そのうえで「**中小企業向けDXコンサルティング**」および「**中堅企業向け総合経営コンサルティング**」を加速。その一環として、**①DXコンサルティング+ソリューションの提供に向けた世界のプラットフォーマーとの業務提携** **②デジタル関連サービスの強化を目的とした連結子会社の統合** を決定



4. 今後の見通しと当社の取り組み

(2) 事業戦略 ①ゾーホージャパンとのデジタル人材育成事業における業務提携契約締結について

当社は、中小企業におけるデジタル人材の不足を補い生産性を高めるため、ゾーホージャパン株式会社と業務提携契約（Training and Certification Partnership Agreement）を締結。当社を含む船井総研グループが日本国内における「Zoho」（※）製品のデジタル人材育成事業を独占的に行うことを合意

（※）「Zoho」は企業のIT化・業務効率の向上をサポートするクラウド型ソリューションであり、全世界に25万社以上・7,000万人以上ものユーザーを有するビジネスソフトウェア



（左から）

ゾーホージャパン株式会社 取締役副社長 大山一弘氏
ゾーホージャパン株式会社 代表取締役 Manikandan Thangaraj氏
株式会社船井総研ホールディングス 代表取締役社長 社長執行役員 中谷貴之

※締結日:2021年12月28日



（左から）

株式会社船井総研コーポレートリレーションズ 代表取締役社長 柳楽仁史, 大山一弘氏
ゾーホージャパン株式会社 Zoho事業部事業部長中沢仁氏, Manikandan Thangaraj氏
ゾーホージャパン株式会社 Manager Business Development, Harish Sekar氏,
中谷貴之, 株式会社船井総研ホールディングス 事業開発室室長 岡聡
株式会社船井総合研究所 代表取締役社長 社長執行役員 真貝大介

4. 今後の見通しと当社の取り組み

(2) 事業戦略 ②当社連結子会社間の統合および商号変更について

当社は、2022年2月4日開催の取締役会において、当社グループのデジタル関連サービスの強化を目的に、下記連結子会社の統合および商号変更の方針を決議致しましたので、お知らせいたします

【狙い①】デジタル人財の育成基盤強化

デジタル人材の採用・育成メソッドを共有・展開
することでグループデジタル人財の増強を図る

 Funai Soken
Corporate Relations

株式会社船井総研コーポレートリレーションズ

強み
・WEBマーケティング&営業支援
・BPO&BPOコンサルティング

2022年7月1日（予定）

統合および商号変更

「株式会社船井総研デジタル」
（仮称）

 SHINWA COMPUTER SERVICE CO., LTD.

新和コンピュータサービス株式会社

強み
・システム受託開発の信頼と実績
・デジタル人財の採用力&育成力

【狙い②】プロモーション強化・営業サポート

プロモーション機能及びグループサポート力を活かした
新規受託案件の開拓力強化

※合併の方式および本合併に係る割当の内容

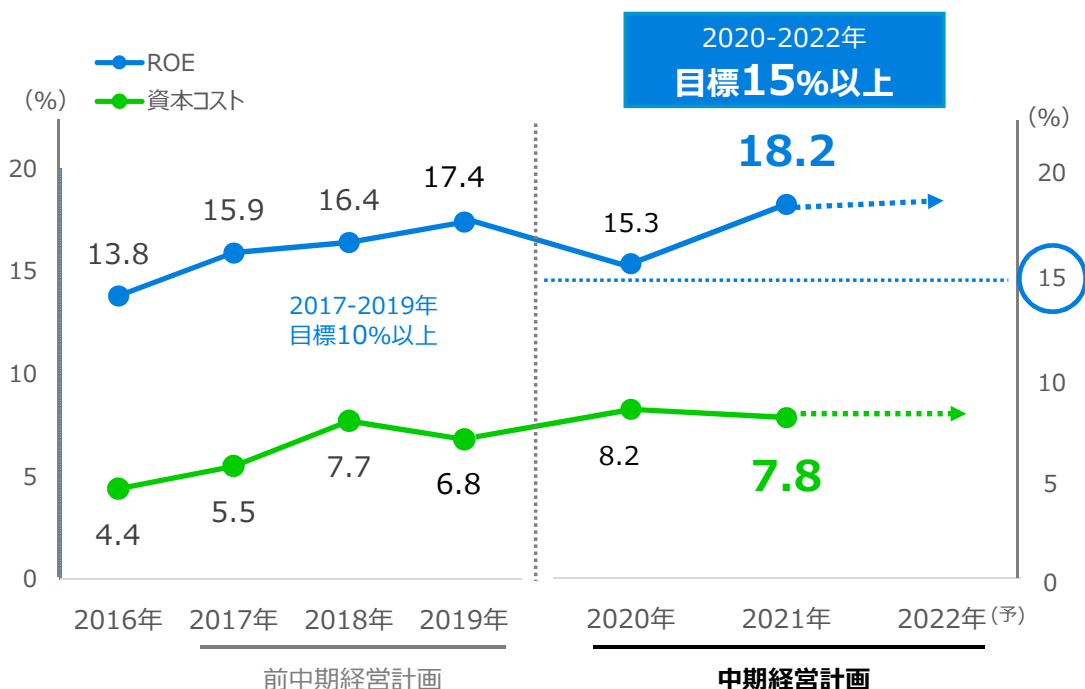
- ・株式会社船井総研コーポレートリレーションズを存続会社、新和コンピュータサービス株式会社を消滅会社とする吸収合併方式といたします。
- ・当社の100%子会社同士の合併であるため、株式その他の金銭等の割当はありません。

4. 今後の見通しと当社の取り組み

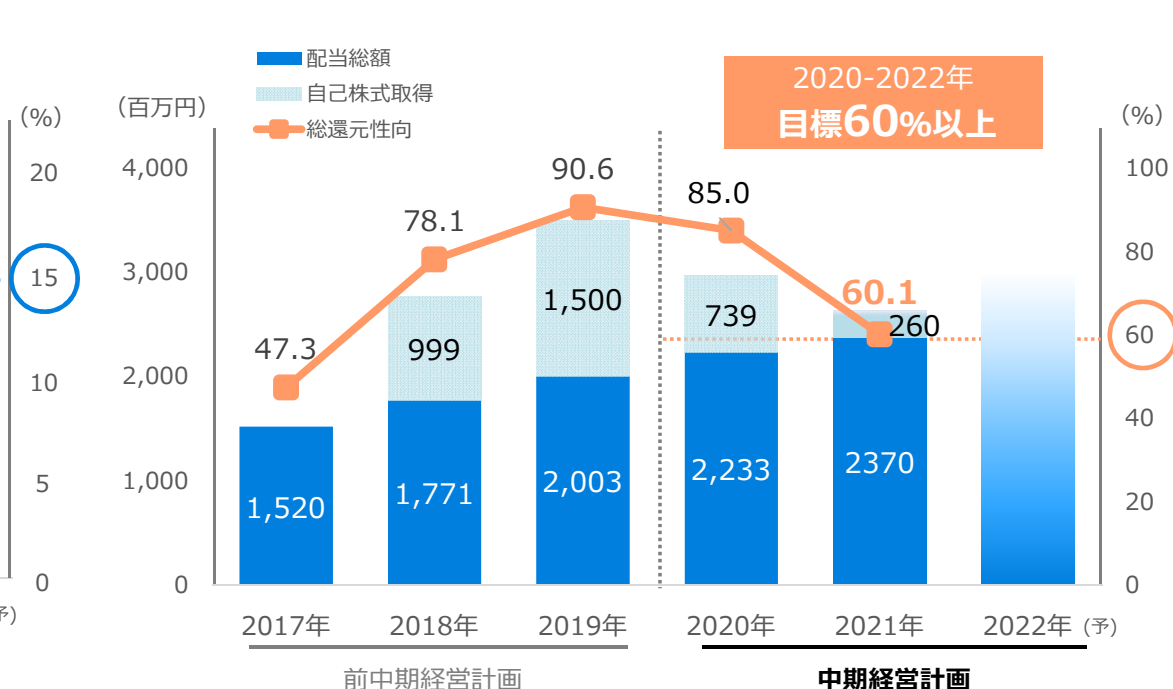
(3) 財務戦略 ①資本政策、株主還元方針

2021年も新型コロナウイルス感染症の影響が残る中、**資本効率の向上**や**株主還元比率**を高めることを目的に、自己株式の取得を実施。結果、連結ROE18.2%、総還元性向60.1%となり、**目標の連結ROE15%以上、総還元性向60%以上をともに達成**。引き続き、中期経営計画最終年度である3年目も、目標達成を目指し当初方針を継続

■ 連結ROE及び資本コスト 実績推移と目標



■ 配当総額と総還元性向 実績推移と目標



4. 今後の見通しと当社の取り組み

(3) 財務戦略 ②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に分することで株主の価値向上を実現。引き続き成長に向けた投資と株主還元を推進



重点施策

- ・事業戦略投資
- ・M&A投資
- ・人的採用・教育投資
- ・デジタル人財投資
- ・DX投資
 - 基幹系システム
 - ビッグデータ・AI等を活用した
新たなコンサルティングサービスの開発

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、
継続的な利益還元を推進

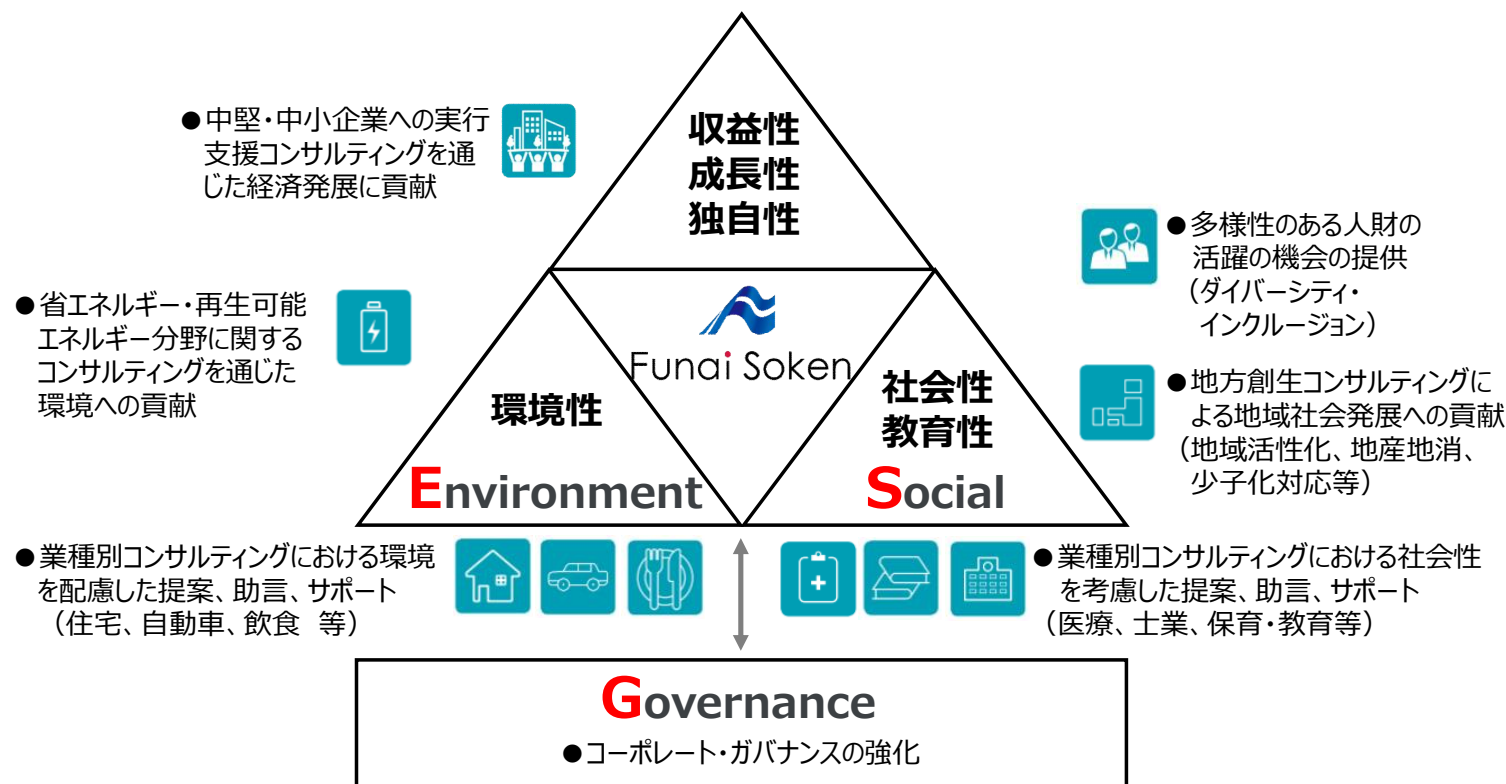
4. 今後の見通しと当社の取り組み

(4) ESG活動

当社グループは「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

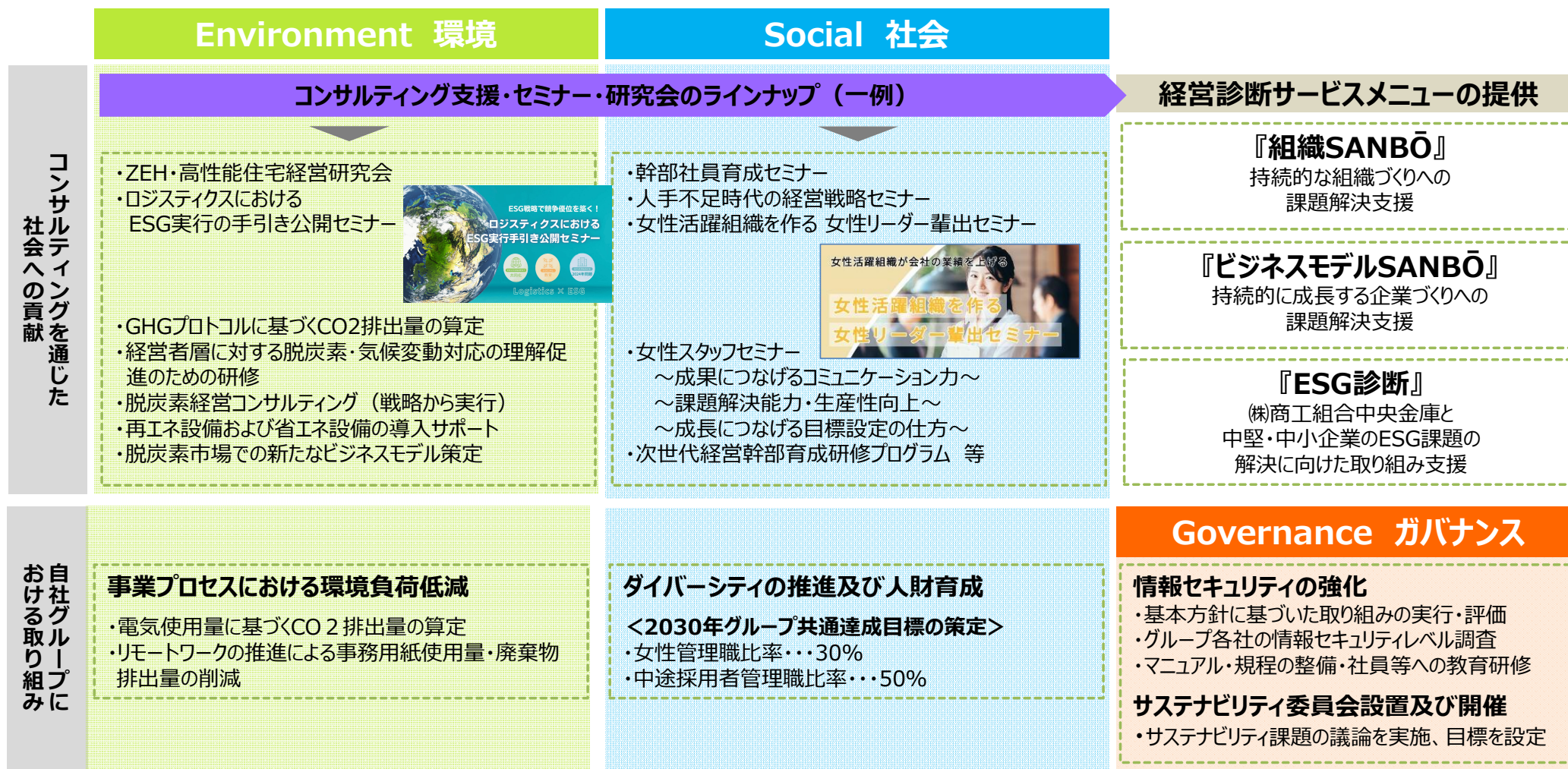


12年間で**77**社表彰
(2010年より毎年開催)

- 「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」と定義している

4. 今後の見通しと当社の取り組み

(4) 2021年度のESG活動実績

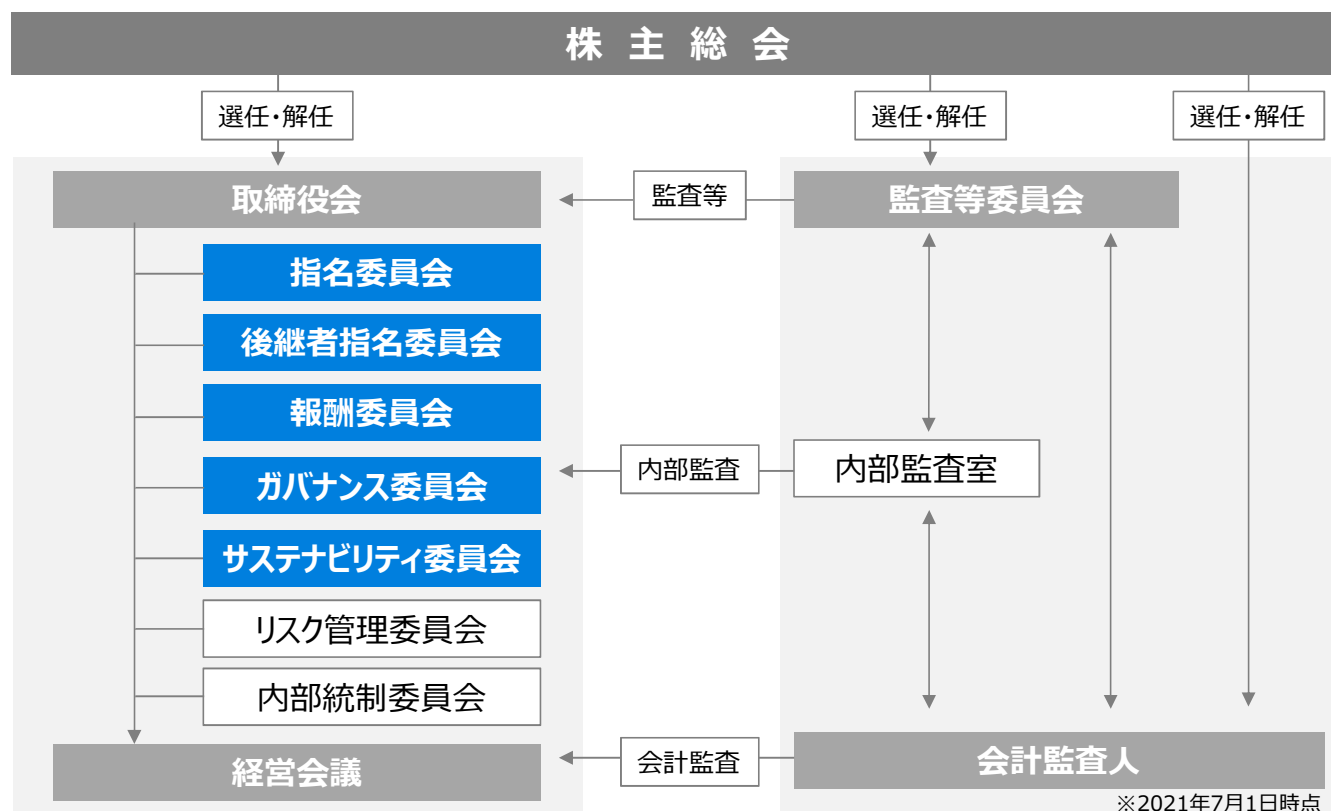


4. 今後の見通しと当社の取り組み

(5) コーポレート・ガバナンス体制

当社は、遵法経営の実施及び中長期的な企業価値の向上を図るために、コーポレート・ガバナンス体制を強化

<p>“指名委員会” 取締役候補の選定プロセスの客観性・妥当性を確保</p> <p>社外3名 社内1名</p>
<p>“後継者指名委員会” 次期代表取締役社長候補者の選定・育成について、公正かつ透明性の高い手続きを確保</p> <p>社外3名 社内1名</p>
<p>“報酬委員会” 中長期的な業績向上につながる役員報酬の検討を通じて、役員報酬の客観性・妥当性を確保</p> <p>社外3名 社内1名</p>
<p>“ガバナンス委員会” ガバナンス全般について中長期的な観点から議論を行い、ガバナンス強化を図る</p> <p>社外4名</p>
<p>“サステナビリティ委員会” サステナビリティ経営をグループ全体で横断的に推進させ、ガバナンスを効かせつつ継続的に施策を展開</p> <p>社外2名 社内2名</p>



【ガバナンス強化に向けたこれまでの取り組み事例】

- 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
- 2020年 女性取締役1名の登用
- 2021年 サステナビリティ委員会の設置、左記5つの諮問委員会の委員長を社外取締役が務める



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 URL: <https://hd.funaisoken.co.jp>