



株式会社 船井総研ホールディングス

2021年12月期 決算説明会

[発表・Q&A 対応]	代表取締役社長 社長執行役員	中谷 貴之
[Q&A 対応]	執行役員 経営推進企画室室長 兼 IR・広報室室長	齊藤 英二郎
	IR・広報室次長	山根 尚也

2022年2月8日

船井総研ホールディングス、社長の中谷でございます。日頃より当社グループをご支援いただき、ありがとうございます。

本日は、私からご覧の内容についてご説明をさせていただきます。なお、本日は2月4日に公表しました資料をもとにご説明させていただきますが、時間も限られておりますので、説明資料を抜粋しております。資料の詳細につきましては、当社ホームページでご覧いただくか、当社IR・広報室にお問い合わせいただきましたら、別途ご説明の場を設けさせていただきますので、どうぞよろしく申し上げます。

それでは、早速私から、2月4日に発表いたしました2021年12月期の決算概要からご説明させていただきます。

1. 2021年12月期 決算報告

(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

まず、収益状況について説明いたします。

売上高は288億1,300万円で、前期比プラス15.1%。営業利益は63億4,900万円、前期比プラス27.4%、経常利益は64億3,900万円、前期比プラス26.5%、最後に、当期純利益は43億7,300万円で、前期比プラス25.0%となり、大幅な増収増益、また売上、利益とも2年ぶりに過去最高の業績を達成いたしました。

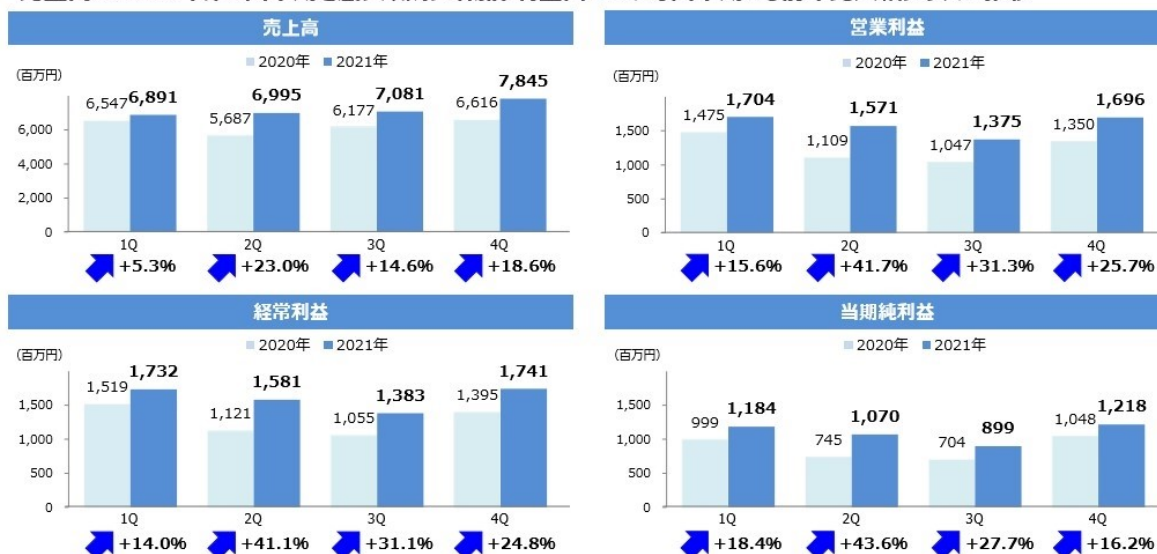
売上高は、経営コンサルティング事業において、月次支援コンサルティングやWEB 広告運用代行業務が年間を通じて好調に推移しました。

また、利益面においては大幅に利益率が向上し、当期純利益は、8月に上方修正した業績予想についても達成することができました。

1. 2021年12月期 決算報告

(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



© 2022 Funai Soken Holdings Inc.

6

こちらは売上高、営業利益、経常利益、当期純利益を四半期別に、2020年と2021年の実績を比較したものです。

ご覧いただくとおわかりになるように、売上、利益とも、各四半期、前年比大幅プラスを計上することができ、順調に業績を伸ばすことができました。

(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%



© 2022 Funai Soken Holdings Inc.

7

もう少し長期スパンで、業績を示したのが、こちらのグラフになります。

2011年から10年間の業績推移を示したものです。残念ながら2020年は新型コロナウイルスの影響により減収減益の結果となりましたが、2021年は2019年の実績をも上回り、2年ぶりに過去最高の業績を上げることができました。

ちなみに直近10年間の平均成長率は、売上高で12.9%、営業利益で12.8%となりました。

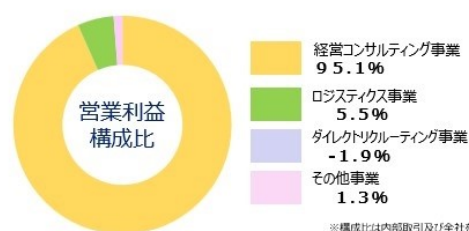
(4) セグメント別経営成績

- ・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き続き厳しい状況

売上高	2020年12月		2021年12月	
	金額 (百万円)	金額 (百万円)	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)	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

次に、セグメント別の実績をご説明させていただきます。

当社のセグメントは四つありますが、その主力は経営コンサルティング事業です。

右のグラフのとおり、売上、営業利益のいずれも構成比の大半を示していますが、この経営コンサルティング事業の業績は、売上高 22 億 5,600 万円、前期比プラス 16.8%、営業利益は 58 億 4,600 万円、前期比プラス 21.8%となり、順調に 2 桁成長をいたしました。

次に、ロジスティクス事業は、売上高は 33 億 900 万円、前期比プラス 25.5%増となりました。営業利益に関しては、上半期は利益率の高い物流コンサルティング業務がまだ減収傾向にあったため、やや苦戦しておりましたが、下半期は順調に新規受注も増え、増益に転じ、結果、営業利益は 3 億 3,800 万円と、こちらも前期比プラス 8.7%となり、増収増益の結果とすることができました。

そして、ダイレクトリクルーティング事業に関しましては、売上高は 19 億 5,300 万円、マイナス 16.2%、営業利益はマイナス 1 億 1,500 万円と、営業損失となりました。当社のセグメントで見ますと、このダイレクトリクルーティング事業が最もコロナの影響を受けておりますが、そのマイナス分を主力の経営コンサルティング事業でカバーしたという状況です。

その他事業に関しましては、コンタクトセンターコンサルティング事業やシステム開発事業が好調に推移したことにより、大幅な増収と利益確保をすることができました。

1. 2021年12月期 決算報告

(5) 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



続きまして、各セグメントの詳細について説明してまいります。

まずは、経営コンサルティング事業についてですが、こちらのグラフは、向かって左側が年間の受注高を示したもので、2019年から2021年の3年間の実績を表しております。

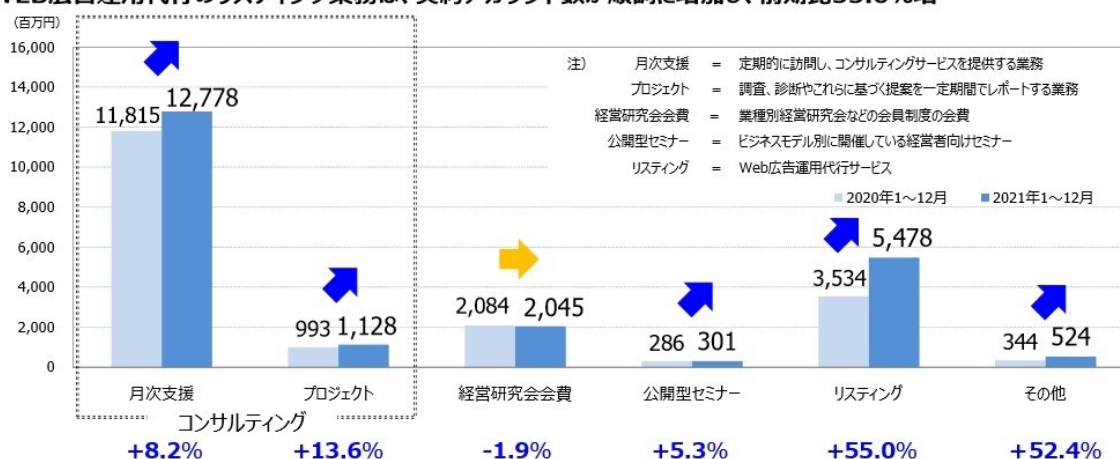
ご覧のとおり、昨年2020年はコロナの影響を大きく受けましたが、2021年はコロナ前の2019年をも上回る受注を上げることができました。

そして12月末時点で、今後の売上につながる残高である受注残高を示しているのが右のグラフになります。

受注残高においても、2019年末の数値を上回る残高で2021年を終えることができました。この受注残高を引き続き積み上げていながら、実績としても当社グループ本来の2桁成長のペースの巡航速度に戻してまいります。

(5) 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



© 2022 Funai Soken Holdings Inc.

10

続いて、こちらは業務区分別の売上の状況になります。

当社の収益の柱であります「月次支援」は、コロナ禍において早期にデジタル化、遠隔からのリモートコンサルティング支援ができる体制への切替えを進められたことで、順調に業績は伸び、プラス8.2%、額でいうとプラス9億6,000万円ほど、前年比プラスで終わることができました。

「経営研究会」は、会員制の経営者の集合型勉強会ですが、こちらは、まだセミナーからの新規入会は引き続き苦戦傾向にあり、既存顧客に関してはオンラインでの会が定着してきたこともあり、ほぼ横ばいという実績になりました。

「公開型セミナー」につきましては、有料オンラインセミナー参加者数の増加に伴い、売上ではプラス5.3%ということですが、実は昨年は対面型のセミナーは1本も開催せずに、この実績を上げることができました。

コロナ前は、セミナーの開催は、当社や外部のセミナー会場を借りての対面型セミナーだったのですが、2021年は全てオンラインによるWebセミナーの体制を築き、1年間で、有料、無料のオンラインセミナーを計1,377回開催いたしました。結果として、会場費用などのコスト削減効果もございました。

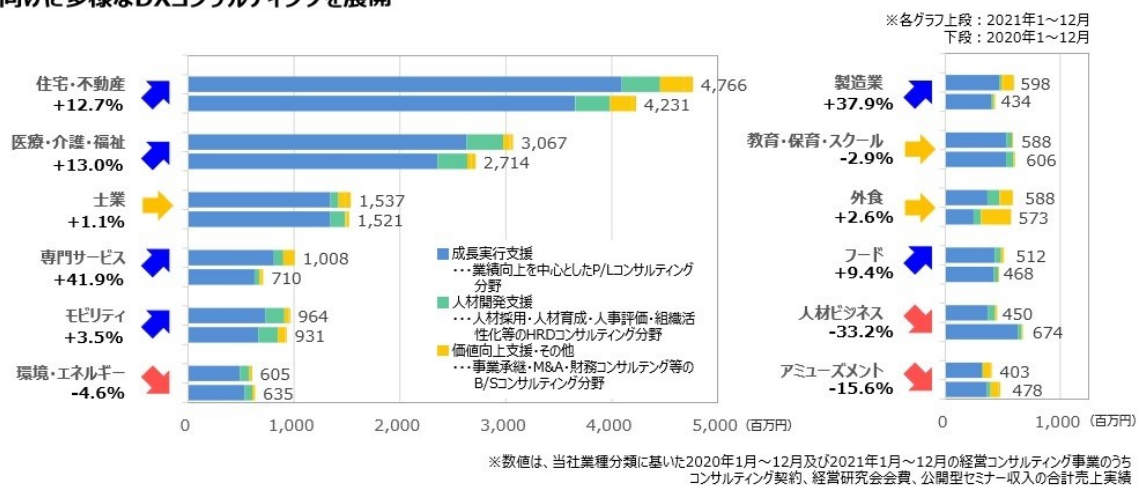
セミナー単体の収益よりも、むしろコンサルティング受注獲得につなげることが目的ですが、オンラインセミナーのノウハウもたまってきたこともあり、1セミナーあたりの集客も増えて、コンサルティング受注への好循環ができつつあり、コロナ禍でも大丈夫という手応えを感じております。

また、「リスティング」は、WEB 広告運用代行サービスですが、こちらはコロナ禍以降、ますます成長を続けており、プラス 55.0%と、引き続き順調に拡大を続けています。

1. 2021年12月期 決算報告

(5) 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



こちらは経営コンサルティング事業の、業種区別の売上状況になります。

このコロナ禍で、各業界、急激な経営状況の変化があり、当社の対象業種別の売上も大きくばらつきが出てきております。

特にこのコロナ禍でよく厳しいといわれます「人材ビジネス」などは、このグラフの右下にあるとおり大幅減となっておりますが、当社の主力業種であります「住宅・不動産」や、「医療・介護・福祉」は、反対に大きく伸ばすことができました。

また、DX コンサルティングや、AI、ロボティクスを活用したコンサルティングも力を入れており、実績が出始めております。

当社ではソリューションの中身によって、DXソリューションかそれ以外かという区分を設けておりますが、その中でオンライン営業DXや、AI・ロボットを活用した業務改善DXなどのソリューションがお客様への提案も進み、受注も順調に伸びていて、今後も力を入れていく予定です。

当社はこのコロナ危機に対して、改めて経営者に寄り添いながら、ご支援先とともに今回の苦境を乗り越え、その先にある新しい常態、当社ではニューノーマル化支援と呼んでいますが、このニューノーマル化支援に努めてまいりたいと考えております。

1. 2021年12月期 決算報告

(6) 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

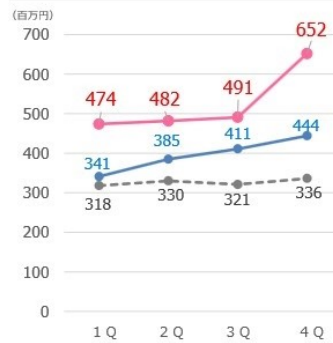
物流コンサルティング業務
(クライアントの物流コスト削減等)

- ・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



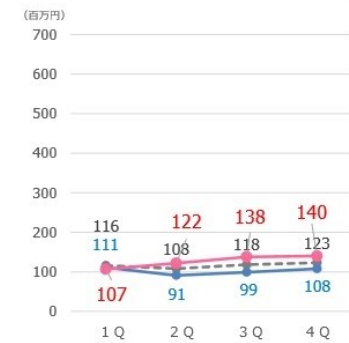
物流オペレーション業務
(クライアントの物流業務の運用等)

- ・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)

- ・主要素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販売量が減少したものの、販売価格上昇により増収



続いて、ロジスティクス事業について説明いたします。

全体としては、先ほどのセグメント別の実績でご説明したとおりですが、ご覧のとおり、「物流オペレーション業務」が引き続き好調に推移しております。特に、巣ごもり需要に適応した顧客企業の物流増加があり、こちらは好調です。

一方、利益率の高い物流コンサルティング業務については、物流コンサルティングの部門は相変わらず好調、少し出遅れていた荷主企業向けのコンサルティングにおいても、下半期は受注も増え、事業全体の見通しも良くなってまいりました。

(7) 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、引き続き高い水準を維持



「AI採用クラウド」サービス

Recruiting Cloud

- ・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

© 2022 Funai Soken Holdings Inc.

続いて、こちらはダイレクトリクルーティング事業についてご説明します。

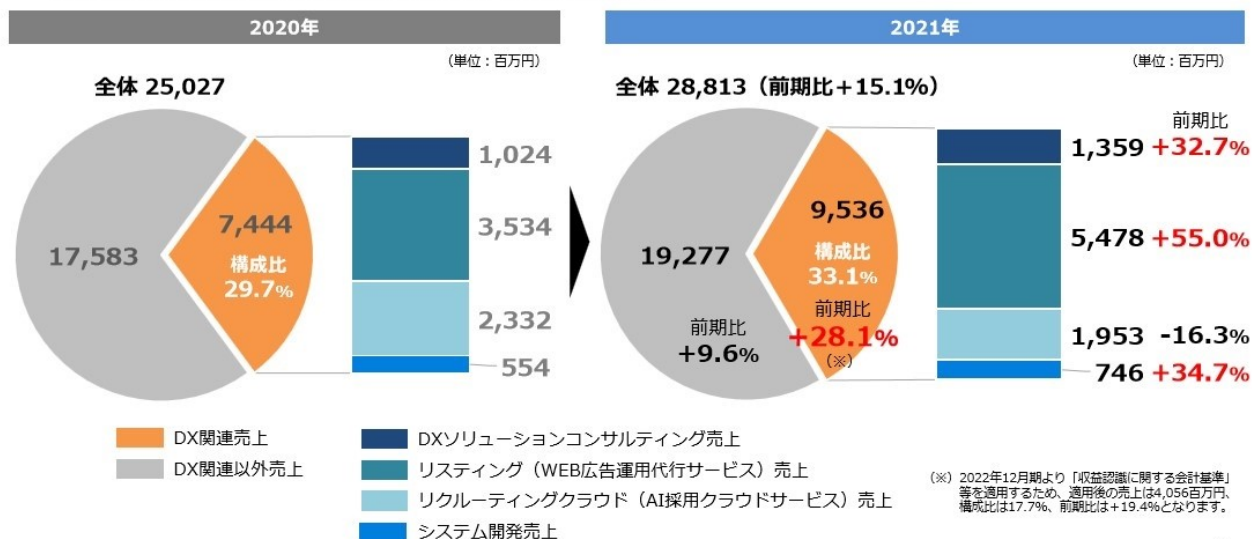
この事業は、コロナの影響を最も大きく受けた事業です。

2018年の事業開始からインディード事業、そしてAI採用クラウドサービスが支持され、2020年の第1四半期まで順調に業績を伸ばしてまいりましたが、その後、コロナの影響を受けた形になっております。

現時点では、残念ながら、まだ十分に回復に至っているとは言えない状況にあります。ただ、国内市場は、構造的な人手不足状態にあるのは間違いないので、今後、採用ニーズが再び高まっていく中で、徐々に回復基調に戻していきたいと考えております。

(8) 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



© 2022 Funai Soken Holdings Inc.

14

ここまで、セグメント別の業績動向をご説明してまいりましたが、少し切り口を変えて、当社グループが営んでおります、DX 関連サービスを切り出した数値がこちらになります。

主に当社グループで DX 関連サービスと定義しているものは、大きく四つございます。

一つ目が、DX ソリューションコンサルティング。こちらは、主に船井総合研究所が担当する領域。二つ目が、リスティングと呼ばれる WEB 広告運用代行サービス。ここは、船井総研コーポレートリレーションズが担当する領域。三つ目が、リクルーティングクラウドというサービス名で行っている AI 採用クラウドサービス。ここは、主に HR Force が担当する領域。そして四つ目が、顧客のニーズに応じて開発を行っているシステム開発。これは、主に新和コンピュータサービスが担う領域となります。

DX という切り口は、それぞれの会社でさまざまな定義付けをしていると思われませんが、当社が定義しているのは、やや広義のデジタル領域というサービスを定義しております。この定義に基づきますと、あくまでも新会計基準適用前の昨年までの売上基準での算出になりますが、2020 年度対比で 28.1%増となっており、構成比も昨年ベースで、売上全体の 30%を超える領域となっております。

DX 関連サービス以外は約 10%の伸びですので、伸び率だけで見ますと今後の業績を伸ばすエンジンは、この分野にあるというのは間違いございませんので、今後もこの領域を拡充するために、資源を集中していく考えでございます。

以上が、2021 年度の決算概要の説明でしたが、ここからは、今年 2022 年度の業績予想と配当について、引き続きご説明させていただきます。

2. 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ソリュ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				【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)	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	11,073	12,300	+11.0	16,000	22,789	25,300	+11.0	33,000
営業利益	3,276	3,600	+9.9	3,600	6,349	7,100	+11.8	7,100
経常利益	3,313	3,600	+8.6	3,600	6,439	7,150	+11.0	7,150
当期純利益	2,255	2,400	+6.4	2,400	4,373	4,800	+9.7	4,800

<セグメント別売上予想>			<セグメント別営業利益予想>		
■	経営コンサルティング事業	20,600百万円	■	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	3,200百万円	■	ロジスティクス事業	370百万円
■	その他事業 (※3) (※4)	1,500百万円	■	その他事業 (※3) (※4)	100百万円

まず、今期 2022 年度の業績予想ですが、昨年よりお伝えしておりましたとおり、今期より、収益認識に関する会計基準等を適用いたします。よって、もともと適用前の売上高目標は、昨年 8 月に上方修正した 330 億円でしたが、こちらを適用後の売上とすると、253 億円となります。

主な影響額としましては、代理人取引による影響によるものであり、経営コンサルティング事業におけるリスティング業務、また、ダイレトリクルーティング事業が該当いたします。

それに伴い、「ダイレトリクルーティング事業」は、今期より「その他事業」に含めたセグメント区分に組替えており、ご覧のページは、前年度の業績も含めて、変更後の区分にて記載しております。

売上に関しては、少々今までとは違う数字となり、わかりづらい面もあるかと思いますが、整理しますと、今期は売上高 253 億円、利益面については、従来よりお出ししている数字と変わりなく、営業利益 71 億円、経常利益 71 億 5,000 万円、当期純利益 48 億円を予定しております。

いずれにしても、今期も 2 桁成長、過去最高益の更新に向けて、取り組んでまいります。

2. 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		



© 2022 Funai Soken Holdings Inc.

次に、配当についてご報告いたします。

まず、2021年度の配当につきましては、中間配当 21 円を含め、期末配当 27 円、年間 48 円を予定しており、それにより 11 期連続増配となります。

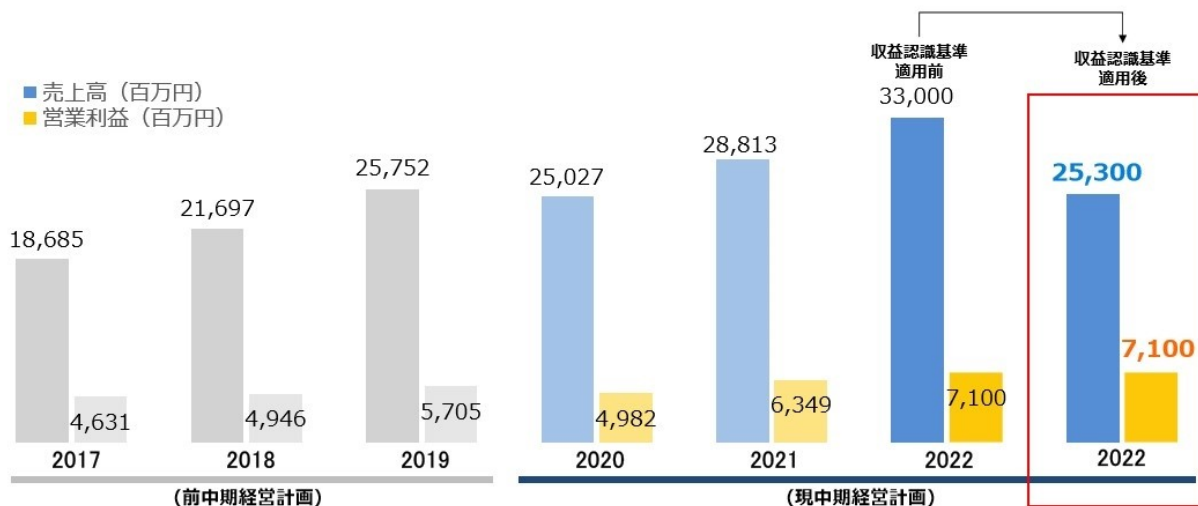
その上で 2022 年度の配当は、5 円増配の、中間 25 円、期末 28 円の年間 53 円を計画しております。

今後とも当社グループの持続的成長の下、配当につきましても持続的に増配できるよう取り組んでまいりますので、引き続きご支援のほど、どうぞよろしくお願いいたします。

3. 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



© 2022 Funai Soken Holdings Inc.

19

私からの説明の最後に、今後の見通しと当社の取り組みについてご説明いたします。

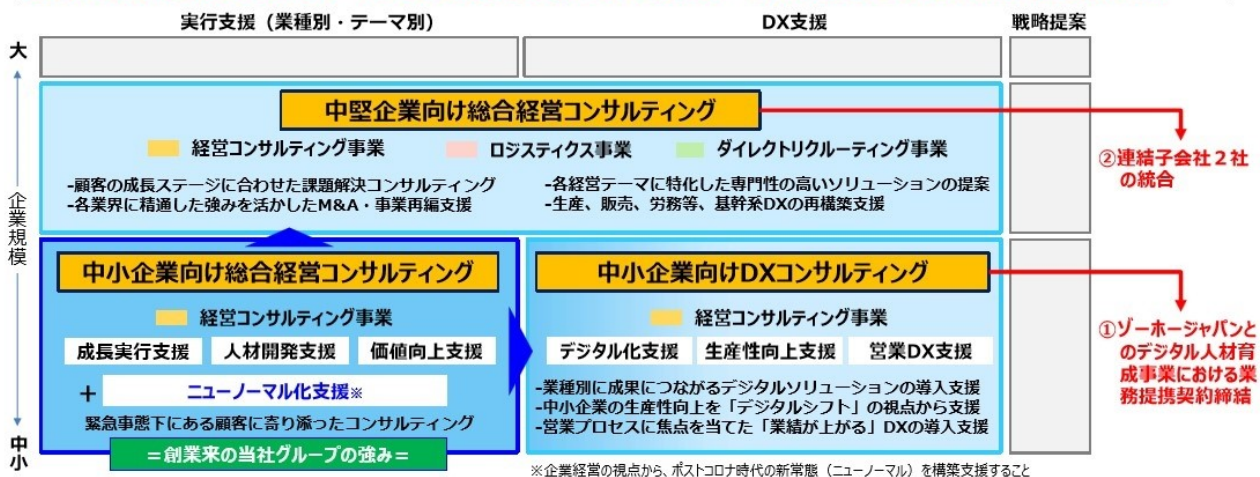
今年 2022 年度は、当社中期経営計画の最終年度です。よって、先ほどご説明した今期の業績予想がそのまま中期経営計画の最終年度の目標数値となりますので、繰り返しになりますが、新会計基準ベースで 253 億円、営業利益で 71 億円の達成を目指してまいります。

こちらを旧会計基準に置き換えますと、売上は 330 億円となりますので、換算しますと、売上、利益とも 2 桁成長ベースで本中期経営計画も着地させていきたいという思いであります。

3. 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



この3年で取り組んでおります、中期経営計画の事業戦略につきましては、方向性には変更はなく、この図でいうところの左下の部分、つまり、「中小企業向け」に「実行支援サービス」を提供し、この領域でのリーディングカンパニーとして成長してきた強みはそのままに、全国の中小企業向けに成長実行支援、人材開発支援、価値向上支援、そして現在にはそれらに加えた、コロナ後に向けたニューノーマル化支援等の具体的ソリューションの提案を行っております。

この領域は、まだまだコンサルティングニーズが顕在化しておらず、競合も少なく、また将来的にも魅力的なコンサルティング領域であり、さらなる拡大を目指したいと考えております。

本中期経営計画ではこれらに加え、二つの領域を拡大しており、その一つが成長著しいDX支援領域、もう一つが中堅企業向け総合経営コンサルティング領域となります。

こちらにつきまして、この年末から本日にかけて、グループとしての決定した取り組みがございますので、詳細をお伝えいたします。

(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ソリューションズ 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

© 2022 Funai Soken Holdings Inc.

21

一つ目は、昨年の 12 月 28 日にゾーホージャパン様と、デジタル人材育成事業における業務提携締結を行い、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、独占的に行うことの合意に至りました。

今、中小企業において IT ツールを活用した新しい働き方への対応や、生産性向上の重要性が高まっておりますが、デジタル人材不足が企業の DX 推進を阻む問題となっております。

単にプログラミングスキルを有するだけでなく、業務要件にあったソフトウェアの構築や導入ができるような高い実装力を持つデジタル人材が特に不足しており、ビジネスを理解できている人材へのデジタルスキルのリスキングが社会的な課題となっております。

そのような中、当社がデジタル人材育成事業を展開するにあたり、世界的なプラットフォームであるゾーホージャパン様と業務提携を行うことにいたしました。

Zoho に関しましては、一部日本国内でも CM も流れておりますので、ご存じの方もいらっしゃるかもしれませんが、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 万人以上のユーザーを有するグローバルビジネスソフトウェアです。

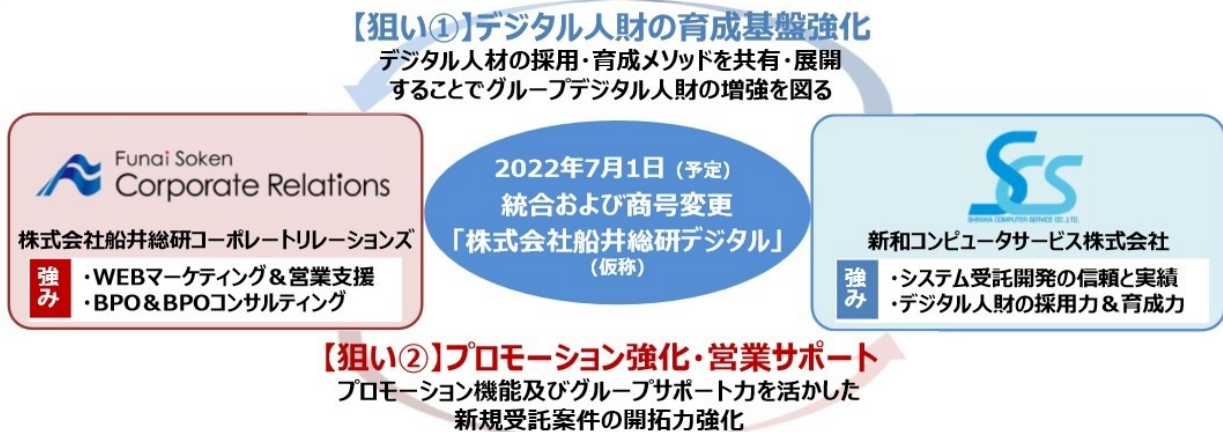
今後、広く受講者を募り、日本において Zoho を活用して、企業のデジタル変革を遂行できるデジタル人材を多数輩出することを目指してまいります。

今回のデジタル人材育成事業は、今年の夏頃からプログラム開始を予定しており、順次プログラムを追加してまいります。プログラムの開始については、改めて告知させていただく予定になっております。

3. 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



※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。

また二つ目ですが、当社内のデジタル関連サービス事業の強化を目的に、このたび、連結子会社の統合および商号変更をさせていただき方針を決議いたしました。

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を主力としながらも、DXコンサルティングや中堅企業向け総合経営コンサルティングの領域への拡大を推進しており、デジタル系人材の採用・育成基盤の強化は重要な課題となっております。

そのような中、連結子会社のうち、WEBマーケティングやBPOコンサルティングを強みとする株式会社船井総研コーポレートリレーションズと、デジタル人材の採用・育成及びシステムの受託開発業務を強みとする新和コンピュータサービス株式会社を統合させることで、当社グループの「デ

「デジタル関連サービス」をさらに強化し、DXに関するサービスを一通貫で提供することを目的に両社を統合することといたしました。

商号は仮称ですが、船井総研デジタルという社名を予定しております。

船井総研グループの主力である中小企業向けの経営コンサルティングを伸ばしながら、このデジタル関連サービスを強化していくことで、グループの成長をさらに加速させていただきたいと考えております。

現中期経営計画の最終年度にあたる今期、公表している計画をしっかりと達成し、そして次の未来に向けて新たなデザインをしてまいりたいと考えております。

3. 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



次に、財務戦略につきましてご説明いたします。

2021年度も、新型コロナの影響はありながらも、方針に従い、資本効率の向上や、株主還元比率を高めてまいりました。

その結果、2021年度においては、連結ROE18.2%、総還元性向は60.1%となり、当社が目標としております連結ROE15%以上、総還元性向60%以上を共に達成することができました。

引き続き、中期経営計画の最終年度である今期もこの当初方針を継続し、目標達成を目指してまいります。

3. 今後の見通しと当社の取り組み

(4) 2021年度のESG活動実績



本日の私からの最後の話となりますが、当社グループの ESG への取り組みについてご説明させていただきます。

当社はサステナブルな社会実現のために、ESG 活動を経営の重要課題と認識しており、こちらには 2021 年度の主な活動実績を記載しております。

まず、コンサルティングを通じた社会への貢献につきましては、脱炭素や再生エネルギーといった環境テーマや、ダイバーシティ、女性活躍といった社会的テーマにおいて、日々のコンサルティング支援や経営セミナー、経営研究会の中で提案を行っております。

また、ESG に関するお客様の今の経営状態が、どのレベルに位置しているのかといった経営診断サービスも、商工中金様との連携なども行いながらラインナップを拡充してきております。

また、当社自身の ESG に関しても積極的に取り組んでおり、2021 年度は CO2 排出量の算定など環境に関する指標の特定や、ダイバーシティの推進に向けた人財系指標の目標設定、情報セキュリティの強化や、サステナビリティ委員会の設置、開催などを行ってまいりました。

今後も、当社グループは ESG 活動を経営の重要課題と認識し、事業活動を通じて継続的な取り組みを実施してまいりますので、引き続きご支援のほどよろしくお願い申し上げます。

以上で、私からの説明は終了いたします。ありがとうございました。

質疑応答

* 説明会の場にてご回答申し上げました内容も含めて、御寄せいただきました全ての質問に対するご回答となります。

* 質問内容によりましては、補足して回答を記載させて頂いております。

(Q1). DX コンサルティングの今後の伸びはどのぐらい見通していますか？

(A1) 現在、当社グループが DX 関連サービスとして定義しておりますのは、①DX コンサルソリューション（船井総合研究所） ②リスティング（船井総研コーポレトリレーションズ）③リクルーティングクラウド（HR Force） ④システム開発（新和コンピュータサービス）です。単にデジタルツールを導入するという領域ではなく、ビジネスモデルやビジネスプロセスの変更も含めたソリューションの提供をもって DX 関連サービスと位置付けているため、現在は、上記4区分としています。

2021 年実績では、売上構成比として、（収益認識基準適用前）95.3 億（構成比 33.1%）であるが、新基準では、（収益認識基準適用後）40.5 億（構成比 17.7%）となるため、2022 年の目標としては、新基準の売上ベースで、20%増、20%の構成比を目指してまいります。2021 年実績では、売上構成比として、（収益認識基準適用前）95.3 億（構成比 33.1%）であるが、新基準では、（収益認識基準適用後）40.5 億（構成比 17.7%）となるため、2022 年の目標としては、新基準の売上ベースで、20%増、20%の構成比を目指してまいります。

(Q2). 毎年、自社株買いを行っているが、今期も予定していますか？

(A2)現中期経営計画で掲げております株主還元方針の中で、配当金及び自社株買いを併せた総還元性向を株主還元の指標として掲げております。その総還元性向60%以上を目標としており、結果として、昨年まで4年間自社株買いを実施いたしました。毎年自社株買いを実施するということではない為、状況に応じて、当社の株価等その他の考慮すべき理由を勘案のうえ、機動的に自社株買いを実施したいと考えています。

(Q3). 業界ではコンサルタントの採用競争が激化していると思いますが、御社のコンサルタントの採用状況について教えてください。

(A3)当社グループの採用活動は新卒採用を主として進めており、2022年4月入社コンサルタント職は141名で昨年比横這いとなっております。(2021年は144名の実績)併せて、今年はキャリア採用の強化を考えており、計画では53名(2021年は30名の実績)となっております、新卒とキャリア合計で200名弱の採用計画であります。以上のことより、2021年174名に対して2022年は194名となっております、1割強の増員計画です。

(Q4). コンサルタントの増員に向けての取り組みについて教えてください。採用積極化に向けて待遇改善や、離職率の抑制に向けての具体的な取り組みがあれば教えてください。

(A4) 増員に向けて採用活動の強化を多方面で行っております。最近では紹介型のリファラル採用の強化を行っております。昨年離職率が高かった原因としましては、コロナの影響によるオンライン採用、オンラインでの業務といった様に、社員同士のエンゲージメントがうまく機能しなかったと理解しております。そのような原因が明らかになった為、早速、今年の離職率の改善に向けた取り組みを始めているところであります。待遇についても生産性の向上と併せて、持続的改善に向けた施策を検討し始めております。また、1人当りの生産性につきましては、2021年度は2020年度に比べて改善傾向にあります。

(Q5). 2021年12月期はコンサルタントの伸び率以上に月次支援コンサルティングの売上高が増加していると推定されますが、背景について教えてください。1人当たり顧客数が増加しているのでしょうか。もしくは顧客あたりの売上高が増加しているのでしょうか。今後の見通しについても教えてください。

(A5) 1人当たり顧客数は横這い傾向ですが、顧客単価は約1割増となっております。今後は中堅企業向けのコンサルティング領域の開拓もふまえますと、顧客単価は持続的に向上していくと考えております。

(Q6). ゾーホージャパン株式会社との業務提携について教えてください。「Zoho」のソフトウェアの差別化要素、中小企業向け DX コンサルティングとの親和性、今期業績への影響について、可能な限り教えてください。

(A6) Zoho プロダクトについて、理解し易い例えとしましては、セールスフォースが大企業向けなのに対して、機能的にも近いプロダクトとして Zoho プロダクトがあり、中小企業向けに価格面で優位性があります。中小企業向けという切り口だけでなく、当社のコンサルティングの各業種向けにモジュールを個別に展開していくことに親和性があると考えております。今期の業績への影響は、年前半でグループ内での利活用、年後半で顧客向けに導入していく予定です。先行導入している業種は製造業であり、2021 年度の業績が大きく伸長しました。その他の業種につきましても、モジュールが構築され次第順次導入を進めていく予定であります。



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>

以上