



株式会社 船井総研ホールディングス

2022年12月期 第2四半期 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] 取締役専務執行役員 スタッフ統括本部本部長 小野 達郎

執行役員 経営企画室室長 兼 IR・広報室室長 齊藤 英二郎

2022年8月9日

1 2022年12月期 第2四半期決算報告

2 中期経営計画の進捗状況

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させていただきます。なお、8月4日に公表いたしました決算概要書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、当社ホームページをご覧ください。当社 IR・広報室にお問合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、どうぞよろしくお願いいたします。

それでは、2022年12月期第2四半期の決算概要からご説明させていただきます。

(1) 連結収益状況

- ・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プロジェクト業務、リスティング広告業務、またロジスティクス事業における物流コンサルティングおよび物流BPO業務が順調に増収
- ・利益面においては、現場でのコンサルティング活動の再開に伴う旅費交通費の増加やコンサルタントの採用費、人件費が増加したものの引き続き高い利益率を維持

	2021年6月		2022年6月		
	金額(百万円)	構成比(%)	金額(百万円)	構成比(%)	前期比(%)
売上高	11,055	100.0	12,258	100.0	+10.9
営業利益	3,279	29.7	3,749	30.6	+14.3
経常利益	3,317	30.0	3,779	30.8	+13.9
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,257	20.4	2,596	21.2	+15.0

© 2022 Funai Soken Holdings Inc.

5

まず、収益状況について説明いたします。

売上高は122億5,800万円で、前期比でプラス10.9%。営業利益は37億4,900万円、前期比プラス14.3%。経常利益は37億7,900万円、前期比プラス13.9%。四半期純利益は25億9,600万円で、前期比プラス15.0%となり、過去最高の業績を達成することができました。

売上高は、経営コンサルティング事業におきましては月次支援コンサルティングやプロジェクト業務、またリスティング広告業務が好調に推移いたしました。またロジスティクス事業においては、今期計画を上回るペースで業績を伸ばし、好調を維持しております。

利益面においては、コンサルティング活動のリアルな営業活動の強化に伴う旅費交通費の増加や、コンサルタントの採用費、人件費が増加したものの、営業利益率30%の高い利益率を引き続き維持しております。

(2) 通期業績予想に対する進捗状況



© 2022 Fundai Soken Holdings Inc.

6

続きまして、通期の業績予想に対する進捗状況です。

当社の第2四半期累計の計画値は、売上高123億円、営業利益36億円の計画でございましたので、売上高はほぼ計画どおり、営業利益は計画を上回る結果となりました。

売上については、当社は下期にいくほど売上が積み上がっていく収益構造となっておりますため、中間期で48.5%の進捗は想定範囲内と考えております。

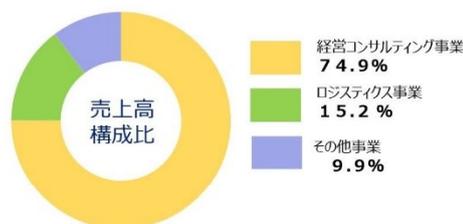
第2四半期だけを切り取ってみますと、売上でプラス7.9%、営業利益でプラス4.1%と1桁成長にとどまりました。

要因としては、1月から3月の第1クォーターのセミナーの仕掛けが遅れたことにより、第1四半期の受注残が増えず、それが第2四半期の売上に影響したことによるものです。ただし直近のセミナー開催状況や、6月末の受注残高が過去最高に積み上がったことから、最終的に2桁成長の計画値を達成できる見通しであることは変わりございません。

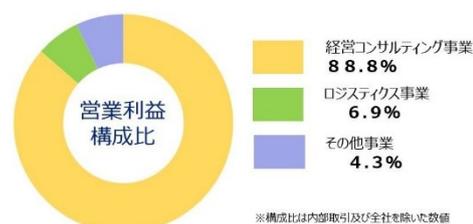
(3) セグメント別経営成績

- ・すべての事業セグメントにおいて、増収増益を達成
- ・その他事業に関しては、ダイレクトリクルーティング事業の求人数増加やシステム開発事業の受注増等により大幅な増益

売上高	2021年6月		2022年6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	8,620	9,182	9,182	+6.5
ロジスティクス事業	1,323	1,857	1,857	+40.3
その他事業	1,099	1,209	1,209	+10.0
(内部取引および全社)	11	8	8	-
合計	11,055	12,258	12,258	+10.9



営業利益	2021年6月		2022年6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	3,018	3,206	3,206	+6.2
ロジスティクス事業	149	248	248	+66.0
その他事業	11	156	156	+1,313.2
(内部取引および全社)	100	138	138	-
合計	3,279	3,749	3,749	+14.3



© 2022 Funai Soken Holdings Inc.

7

次に、セグメント別の実績をご説明させていただきます。

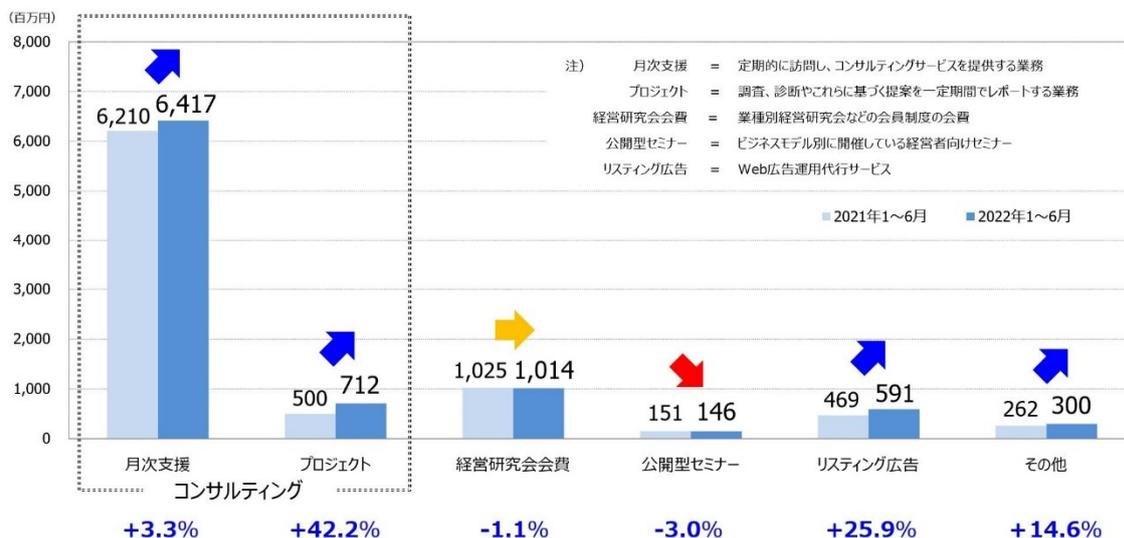
当社のセグメントは三つございますが、その主力は経営コンサルティング事業です。右のグラフのとおり、売上高、営業利益のいずれも構成比の大半を占めておりますが、この経営コンサルティング事業の業績は売上高 91 億 8,200 万円、前期比プラス 6.5%。営業利益は 32 億 600 万円、前期比プラス 6.2%という結果となりました。

次にロジスティクス事業は、売上高は 18 億 5,700 万円、前期比プラス 40.3%。営業利益は 2 億 4,800 万円、前期比プラス 66.0%となり、大幅な増収増益となりました。

その他事業に関して、今期は大幅な増益となっております。内訳をご説明しますと、今期からその他事業に含まれております旧ダイレクトリクルーティング事業において、第2四半期累計で約 7,000 万円の営業利益を上げたことによるものです。

ちなみに、昨年同期は約 1,400 万円の営業赤字でした。コロナで大きく落ち込んでいた採用環境も徐々に改善し、原価率および販管費のコントロール、また顧客単価が上がったことによるもので、今期は月次ベースで営業利益が出る体質に転換できており、ようやく設立 5 年目で黒字化となり、今後もグループへの利益貢献ができる見通しとなっております。

(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=



© 2022 Funai Soken Holdings Inc.

8

続きまして、こちらは経営コンサルティング事業の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、每期成長を続けております。第2四半期累計でプラス3.3%、額でいうと約2億円の前年比プラスとなりました。

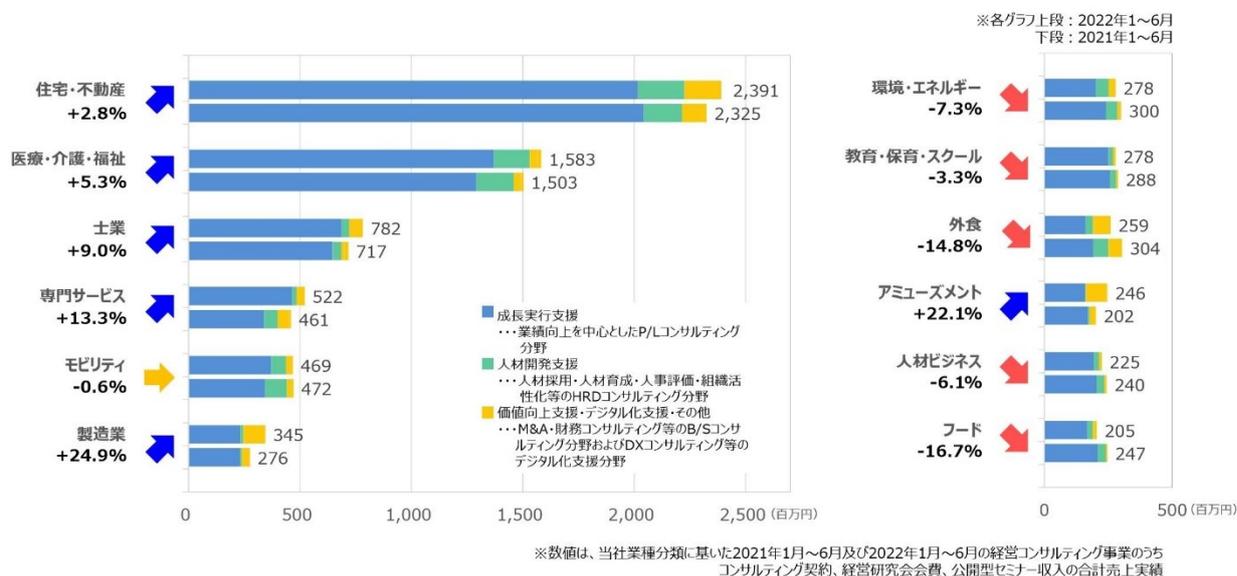
経営研究会は、会員制の経営者集合型勉強会です。こちらはセミナーからの新規の契約、入会は引き続き苦戦傾向が続いておりますが、既存顧客に関しましてはオンラインでの会の運営が定着できたこともあり、ほぼ横ばいという実績になっております。

第1四半期に出遅れました公開型セミナーにつきましては、船井総合研究所において改めてセミナーの企画、開催に力を入れたことに伴い、第2四半期では売上はほぼ横ばいの実績となりました。なお開催数、参加者数では昨年を上回り、受注も取れてきております。

公開型セミナーについては単体の収益よりも、むしろコンサルティング受注獲得につなげることを目的としております。

次に、リスティング広告はWEB広告運用代行サービスのことを指します。こちらはコロナ以降、ますます成長を続けており、今期も引き続き好調にアカウント数を伸ばし、プラス25.9%で順調に拡大を続けております。

(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 =



© 2022 Fundai Soken Holdings Inc.

9

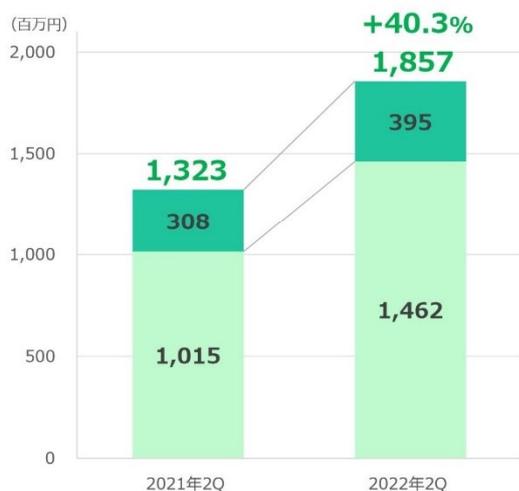
こちらは経営コンサルティング事業の業種区分別の売上状況になります。

長引くコロナ禍の影響で各業界、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おります。

コロナ禍でよく厳しいといわれております外食、フードなどは、このグラフの右側にありますとおり大幅減となっておりますが、当社の売上構成比の大きい部門ほど、昨対プラスで推移しております。

またグラフの黄色い部分は価値向上支援、およびデジタル化支援領域の売上を示しております。過去におきましては、ほとんどが青色の成長実行支援でございましたが、現在注力しております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なども、実績が出始めております。

(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=



物流コンサルティング
(クライアントの物流コスト削減等)

▲ +27.9%

- ・物流企業向けコンサルティングは前年並みだが、経営研究会会員は増加
※2022年6月末時点：306会員（前年同期291会員）
- ・荷主企業向けコンサルティングは受注に回復傾向が見られ増収

物流BPO
(クライアントの物流業務の管理・運用、共同購買などによる購買コスト削減等)

▲ +44.0%

- ・既存顧客の深耕や新規顧客の受注も増加し売上増
- ・特に顧客のネット通販事業が好調に推移
- ・主要商材である燃料（共同購買）サービスにおいて、今般の燃料価格上昇の影響を受けて増収

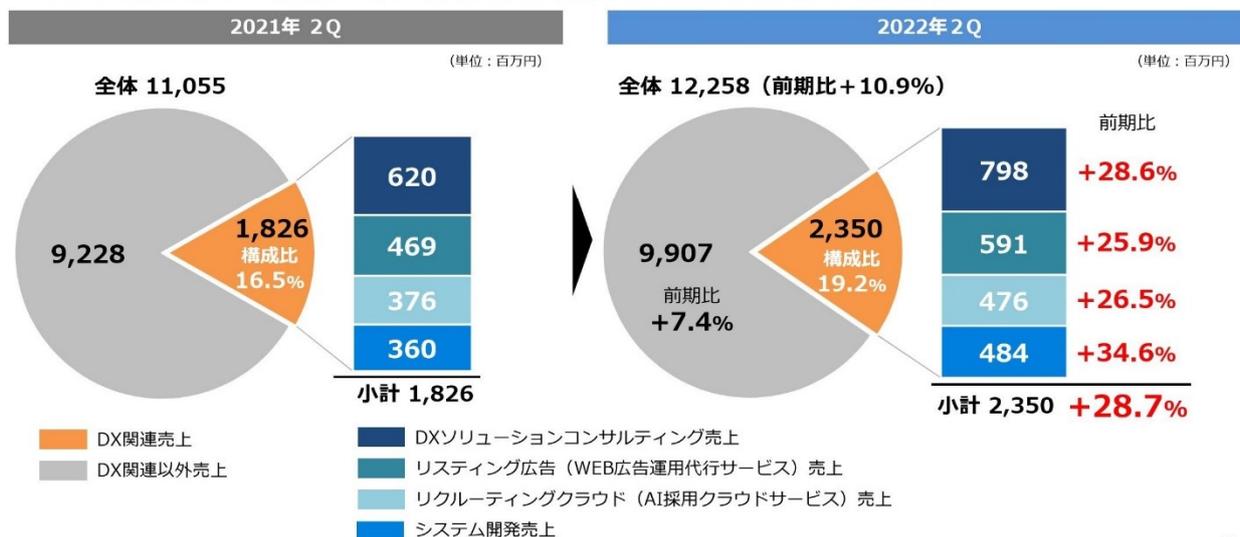
続きまして、ロジスティクス事業について説明いたします。

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。ご覧のとおり、物流オペレーション業務はコロナ禍の巣ごもり需要に適應した顧客企業の物流増加が続き、ネット通販事業を中心に好調に推移しております。

一方、利益率の高い物流コンサルティング業務においても、物流企業向けコンサルティング部門、荷主企業向けコンサルティング部門、ともにコンサルティング受注が順調に、計画を大きく上回るペースで推移しております。

(6) 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、すべて25%以上の成長率で推移
- ・売上全体に占めるDX関連サービスの構成比は徐々に拡大しており、事業全体の成長に貢献



© 2022 Funai Soken Holdings Inc.

11

ここまでセグメント別の業績等をご説明してまいりましたが、少し切り口を変えて、当社グループで定義しておりますDX関連サービスを切り出した実績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おりますものは、四つございます。一つ目が船井総合研究所の「DXソリューションコンサルティング」。二つ目が船井総合研究所と船井総研デジタルによる、「リスティング広告」といわれるWEB広告の運用代行サービス。三つ目がHR Forceにより「リクルーティングクラウド」というサービス名で行っておりますAI採用クラウドサービス。そして四つ目が、こちら船井総研デジタルが行っております「システム開発売上」。この四つになります。

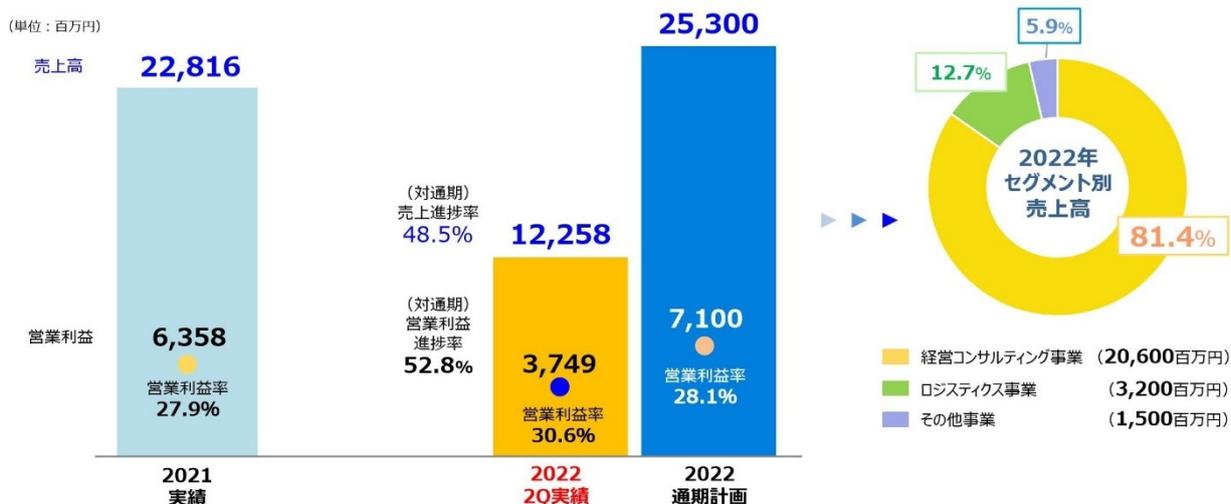
DXという切り口は、それぞれの会社でさまざまな定義をされていると思います。当社では単なるデジタルツールの導入ではなく、ビジネスモデルやビジネスプロセスの変更を伴うサービスやソリューションを提供しているものを「DX関連サービス」と定義しております。この定義に基づきますと、昨年対比で28.7%増となっており、構成比も売上全体の約20%を占める領域となってまいりました。伸び率でいいますと、今後の業績を伸ばすエンジンはこの分野にあるのは間違いございません。今後もこの領域を拡充するために、資源を集中していく考えであります。

またその一環を後ほどご説明いたしますが、この7月に船井総研デジタルを発足させた背景にもなっております。

2. 中期経営計画の進捗状況

(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71億円の過去最高益の更新を目指す



13

以上が2022年度第2四半期の決算概要の説明でございました。ここからは今年が最終年度となります中期経営計画の進捗状況について、引き続き説明をさせていただきます。

この2022年は、当社中期経営計画の最終年度です。よって、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、先ほどの繰り返しになりますが、売上253億円、営業利益で71億円の達成を目指してまいります。

こちらの計画を達成しますと、売上でプラス10.9%増、営業利益でプラス11.7%増となりますので、最終年度もきっちり2桁成長で中期経営計画を着地させてまいります。

2. 中期経営計画の進捗状況

(2) 事業戦略

創業来の当社グループの強みである「**中小企業向け総合経営コンサルティング**」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。そのうえで中期経営計画の事業戦略である事業領域の拡大に向けた「**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**」については順次、施策を実行中



この3年間で取り組んでおります中期経営計画の事業戦略について、方向性に変更はございません。この図の左下の部分、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、そして現在ではそれらに加え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きれておらず、競合も少なく、将来的にも魅力的なコンサルティング領域であり、これからも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ます。一つが成長著しいDX支援領域、一つが中堅企業向け総合経営コンサルティング領域です。

2. 中期経営計画の進捗状況

(2) 事業戦略 ① 船井総合研究所がZoho「Premium」パートナーに認定

- ・中堅・中小企業のDX（デジタル変革）支援において、Zohoを活用したコンサルティングを本格化
- ・ゾーホージャパン社とのパートナーシップが進展し、日本では唯一のパートナー最高ランクである「Premium」に認定



■ Zoho認定「Premium」パートナーとは

- ・Zohoの利用をはじめめる企業に寄り添い、課題解決に向けたソリューションを提供できる企業として認定される制度
- ・「Premium」パートナーはその中でも年間販売実績を前年比20万ドル以上成長させたパートナーが該当



※Zohoとは

「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 7,500万人

ものユーザーを有するビジネスソフトウェア



新刊書籍
お知らせ

丸善 丸の内本店
ビジネス書 週間ランキング
(2022/5/12~2022/5/18)

Amazon
中小企業経営者カテゴリー
(2022/5/25)

ベストセラー
第1位

こちらについて、直近3カ月でグループとしての動きがございましたので、少し詳しくご説明させていただきます。

まず前回2月の決算説明会の際に、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契約の締結を行い、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との合意に至った旨をご報告いたしました。その後も当社は事業戦略の一環として、Zohoを活用したDXコンサルティングを本格化しております。

中核事業会社の船井総合研究所では、業種別に最適化されたZohoモジュールの開発と提供を進めておりますが、同時に先日発刊いたしました解説本「成長企業が選ぶ最強のデジタル変革ツール『Zoho』」では、書店のビジネスカテゴリーでも1位を獲得するなど、企業経営者からも注目されているテーマであることが伺えます。

実際、コンサルティングにおいて、Zohoを活用したコンサルティング提案を本格化させたのは今年からですが、実績といたしましては2022年6月末時点で約250社のクライアント企業にZohoの導入支援を行うまでに至っております。

これは当社のコンサル契約企業が年間約 5,500 社でございますので、まだまだ 4.5% ぐらいの導入率になりますけれども、今後はこれらの既存顧客はもちろんのこと、新規顧客に対しても Zoho を活用したコンサルティングを行っていく予定でございます。

またコンサルティングの展開に伴いまして、ゾーホー社とのパートナーシップも進展いたしました。船井総合研究所に対する認定パートナーの位置づけが、従来の Authorized から 2 段階ステップアップし、日本では唯一のパートナー最高ランクであります Premium に認定されたことを、併せてご報告申し上げます。

2. 中期経営計画の進捗状況

(2) 事業戦略 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合併

- ・2022年7月1日に連結子会社2社を合併し、「株式会社船井総研デジタル」を発足
- ・今後、船井総合研究所と連携して、DX領域のコンサルティングから実装までを一気通貫で提供

■ 船井総研デジタルの事業領域



- ①クラウドソリューション開発事業**
Azure を中心としたパブリッククラウドの開発・運用、技術コンサルティングを行う
- ②デジタルマーケティングBPO事業**
中堅・中小企業のデジタルマーケティングを業種・業態ごとに全面代行する
- ③ITコンサルティング事業**
中堅・中小企業のバックオフィスをBPR とDXを通じて変革する
- ④プロダクト開発事業**
パーティカルSaaS（産業別デジタルプロダクト）の開発と普及を行う
- ⑤デジタルHR事業**
デジタル人材不足を解消するデジタル人材の育成・リスキリングを行う



7月11日東京本社にて、新会社発足事業説明会を開催。100名を超える主要取引先企業にご来場いただきました。

中期経営計画の事業戦略のもう一つのトピックスでございます。既に発表させていただいておりますとおり、この7月より当社グループのデジタル関連サービス事業の強化を目的に、連結子会社である船井総研コーポレトリレーションズと新和コンピュータサービスの2社を合併し、新たに株式会社船井総研デジタルが誕生いたしました。

これにより船井総合研究所と連携して、DX領域のコンサルティングから実装までを一気通貫で提供する体制の、一步目を歩むことができました。

船井総研デジタルの事業内容は、大きく分けて五つでございます。一つ目がクラウドソリューション開発事業、二つ目がデジタルマーケティング BPO 事業、三つ目が IT コンサルティング事業、四つ目がプロダクト開発事業、五つ目がデジタル HR 事業です。

今回の船井総研デジタルの発足は、今まで十分に対応できていなかった領域もしっかりと埋めていき、DX 領域に関しましても中小企業向け総合経営コンサルティングのように、当社がナンバーワンを取れる分野を獲得できるよう、そういった志を持ってスタートした会社です。

次期中期経営計画においては、当社グループの成長をけん引する中核会社の一つとして成長させたいという思いでありますので、ぜひご期待いただけたらと思っております。

2. 中期経営計画の進捗状況

(3) 人材戦略

多様な人材がその長所を十分に発揮できる環境を、好循環によりデザインしていくことで、持続的成長の実現を目指す

中期経営計画 (2020年~2022年)		2021年実績と進捗状況
01 採用 	“2022年グループ社員1,500名体制(約300名増加)へ” (1) コンサルタント人材の積極採用継続 (年間200名~250名採用) (2) DX人材の採用枠の拡大 (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材の採用強化	進捗 ・グループ社員数：1,317名 (2019年末比+108名) 進行中 ・DX人材:32名採用 (船井総合研究所・2020-2021年実績) ・外国人:58名採用 (グループ全体・2020-2021年実績)
02 育成 	“人員拡大に適応した「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人材の早期育成、及びコンサルタントの生涯価値を最大化 ※生涯価値=ELTV (Employee Lifetime Value) (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	進行中 ・「タレントディベロップメントセンター(TDC)」による コンサルタントの育成制度拡充 -業績アップスキルの向上 -デジタルトレーニングによるDX人材の育成、 リスキリングを推進 達成 ・2020年実績：リーダークラス 4年1ヶ月
03 活躍 	“多様な人材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、効率的に働ける環境へ 移動レスのコンサルティングを可能にする「リモート支援」の拡充	進行中 ・中核の船井総合研究所にて「新人事評価制度」を導入。キャリア志向に合わせたコース転換ならびにジョブオファー (社内求人) やトランジット (部門異動) 等の諸制度が定着し、人材配置で適材適所をスムーズに実現 ・リモート支援比率50%超え (2021年実績) 現場コンサルティングとのハイブリッド支援を展開中

続きまして、人材戦略についてご説明いたします。

まず人材戦略については、現中計では 2019 年末から 3 年間で 300 名の社員増、1,500 名を目指す計画を立てておりました。

2021 年末は 1,317 名で、約 100 名強の増加。今年度末も現時点では 1,400 名前後の見通しとなっております。よって中計の目標 1,500 名につきましては、多少時期が後ろ倒しになってしまうかも

しませんが、当社において人財採用・育成・定着は将来に向けての投資の位置づけであり、最重要テーマであることは変わりなく、今後も注力してまいります。

なおコロナ禍において、コンサルティングのスタイルもリモート支援などを取り入れ、効率性を含め、1人当たりの生産性が高くなっております。よってコロナ前に想定しておりました2022年の社員数目標1,500名が、必ずしもこだわらなくてもよい状態になっており、仮に中期経営計画の人財戦略の従業員目標が届かなかったとしても、業績面での目標は達成できると見ておりますことは補足させていただきます。

そのほか、多様性のある人財の採用やDX人財の育成に関しましては、計画どおり進捗しております。

2. 中期経営計画の進捗状況

(4) 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。**中期経営計画最終年度である2022年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



次に財務戦略についてご説明いたします。

本中期経営計画の期間中は、新型コロナの影響はありながらも、記載の方針に従い、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、2020年度、2021年度におきましても、当社が目標としております連結ROE15%以上、総還元性向60%以上をともに達成しております。

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。

2. 中期経営計画の進捗状況

(4) 財務戦略 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		



本日、私からの最後のご説明となりますが、配当についてご報告いたします。

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。予定通りの配当となりますと、これで12期連続の増配となります。

今後とも当社グループの持続的成長のもと、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よろしくお願いいたします。

以上で、私からの説明は終了いたします。どうも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). 第1Qから第2Qの経営コンサルティング事業の営業利益率の下落幅が例年に比べてやや大きい印象ですが、その背景をご教示ください。また、第3Q、第4Qに向けての営業利益率の見通しをご教示ください

(A1) 第1Qの決算の際にも触れましたが、M&A仲介の成約、3月終了の官公庁案件のプロジェクト、デジタル関連の補助金事業、これらの売上が今期の第1Qの数字に大きく計上されており、これらのコンサルティング売上増加分が第1Qの経営コンサルティング事業の営業利益率を押し上げる要因となりました。そこからの第2Qであったため、下落幅が大きく見えたかもしれません。ただ、我々としては特に大きな変化があったとは考えておらず、通期で見ますと、当初予定通り32%（昨年の旧会計基準ベースで25%）程度の営業利益率は確保できるのではないかと考えております。

(Q2). ダイレクトリクルーティング事業の上期の損益実績、および下期の見通しについてご教示ください。足元でインフレ影響などが企業収益を圧迫していますが、顧客の人材需要回復はどの程度持続性があるか見ていらっしゃいますでしょうか？

(A2) ダイレクトリクルーティング事業を営んでいるHR Forceですが、おかげさまで上期は5億円弱の売上高、営業利益は約7千万円になっております。ただ、上期はまず黒字化を目指すということで、コストをかなり絞っておりました。しっかり収益が確保できる見通しが立ちましたので、下期に関しては必要な投資をかけていく予定ですので、年間では単純に上期の営業利益の2倍ということではなく、1億円前後が今期の収益の見通しとなっております。また、インフレその他、人材需要回復についてですが、お付き合いいただいております顧客の状況を見ますと、コロナ禍のような大幅な減少というのは無く、引続き順調に回復していくものであると見ております。

(Q3). 第1Qのセミナーの開催数が減少したのはなぜでしょうか。クオリティを重視したのでしょうか。第2Qはセミナー数が増加したと思いますが、今後のセミナーの開催数の考え方について教えてください。

(A3) 第1Qのセミナー開催数が減少した点として、まず一つは、経営研究会の無料説明会という新たな取り組みを今年の第1Qでかなり強化したことが挙げられます。かつてはセミナーの開催から研究会に誘導するという形でしたが、新たな取り組みとして、この無料説明会を実施したことにより、そちらに若干エネルギーがとられてセミナー開催数が減少したということがございます。

次に、コロナ禍でリモートでのコンサルティング等のウエイトが増えたことで、2021年において、新しいビジネスモデルに関して、コンサルタントがしっかり発掘したり、磨きこんだりという事例の開発スピードが若干落ち、結果的に新しいテーマのセミナー開催が遅れたという点が挙げられ、これら2つが理由であると考えております。現在、対面セミナーのウエイトが増えておりまして、第2Q以降、セミナー本数も回復してきておりますし、今後も重要なKPIだという考え方に変わりはありません。

(Q4). コンサルタント数が前年同期比減少していると思いますが、今後の増員に向けての追加的施策を教えてください。

(A4) コンサルタント数の点ですが、当社としても、また事業会社である(株)船井総合研究所としても、経営の最重要課題の一つとして取り組んでおります。コロナ禍で採用から教育、あるいはコンサルティングの現場においてもリモート中心になったことにより、コンサルタントの先輩や後輩とのつながり、あるいはお客様とコンサルタントとのつながりが弱まって、それが船井総合研究所の仕事の魅力を半減させてしまったという要素がございます。この部分に関しては、対面でしっかり接点を持ち、コミュニケーションを増やしていくということでカバーしていきたいと思っておりますし、また今期も、順調にいけば年収などのコンサルタントの待遇面に関してもスピードをあげて改善できると考えております。またキャリア採用に関しても、従来にないチャンネル含めて強化しており、キャリアのコンサルタント数に関しても、過去一番の採用ができる見通しでございます。

(Q5). ロジスティクス事業が好調ということですが、競合状況と御社の優位性、今後の持続性について教えてください。

(A5) 船井総研ロジ(株)という会社は非常にユニークな会社です。まず、物流企業向けのコンサルティング、そして荷主企業向けの物流戦略等のコンサルティングと、両方の部隊を組織しており、かつ、我々は物流 BPO 事業と呼んでおりますけれども、物流の現場そのものも持っているという意味で、他社にない業態をとっております。こうした中で、状況が大きく変化しても、それをタイムリーにとらえて、コンサルティングや物流現場にフィードバックできることが優位性になっておりますし、それが今般の結果につながっていると考えております。競合状況については、特に物流企業にむけたコンサルティングにつきましては、既に他社より抜きん出た存在になっております。荷主企業向けのコンサルティングに関しては、いわゆる外資系のコンサルティング会社が競合になるケースがありますが、最近是我々が主催しているセミナー等を通じて 1 社指名で受注いただくケースが増えておりますので、今後も期待していただいても良いのではと考えております。

(Q6). Zoho「Premium」パートナーとなったことで、今後どのようなメリットがあるでしょうか。

(A6) Zoho は本社がインドにあるグローバル企業です。日本マーケットにおいて唯一のプレミアムパートナーであることで、ゾーホージャパンだけではなく、インド本社との関係性もしっかり持つことができしております。定期的なミーティングの開催、また、日本側のマーケットの要望を伝えるミーティングを開催するなど、関係性がしっかりできております。また、今後 Zoho の本社に仕事の依頼や相談があった場合に、プレミアムパートナーである船井総研グループに紹介が流れてくる可能性が大きい等、様々なメリットがあると考えております。

(Q7). 既存顧客における Zoho の採用率が 4.5%ということですが、どの程度まで採用が拡大するイメージを持っているでしょうか。中長期的なイメージと、今後実現させるうえでの施策について教えてください。

(A7) 船井総研グループがデジタルプラットフォームと協業した例が過去に 2 つございまして、一つは Google、2 つ目は indeed との協業です。それぞれのサービスを導入していただいている割

合は、既存顧客に対してはおおよそ2割です。例えば、現在の既存顧客数約5,000社×20%で計算すると1,000社程度がまず既存顧客に対して広がる可能性があるかと考えております。また、全くコンサルティングでお付き合いがなくても、Zoho モジュール開発あるいは Zoho サービスに関してご相談があり、新規にお付き合いが始まるケースがその先に広がっていると考えております。



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