

2023年12月期 第1四半期
決算概要書

株式会社 船井総研ホールディングス
(東証プライム：証券コード9757)

2023年5月11日 (木)



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
- (3) 前年同期比差異分析

2 2023年12月期 第1四半期決算報告

- (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) デジタルソリューション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 株主還元について

- (1) 配当について
- (2) 自己株式の取得について

4 中期経営計画（2023-2025） ※2023年2月8日公表

【本資料に関する注意事項】

注1) 今期より、「その他事業」に含まれておりましたプロシードおよび船井総研ITソリューションズを「経営コンサルティング事業」に含めて再編成しています。

注2) 今期より、「経営コンサルティング事業」に含まれておりました船井総研デジタルと、「その他事業」に含まれておりましたHR Forceを「デジタルソリューション事業」として再編成しています。

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

- ・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、ロジスティクス事業における物流BPO業務、デジタルソリューション事業におけるクラウドソリューション業務等が順調に増収
- ・利益面においては、コンサルティング活動における旅費交通費の増加や、積極的な人財採用に伴うコスト増もあり減益

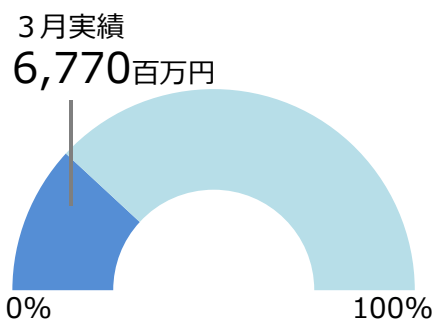
	2022年3月		2023年3月		
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	6,241	100.0	6,770	100.0	+8.5
営業利益	2,081	33.3	1,765	26.1	-15.2
経常利益	2,089	33.5	1,811	26.8	-13.3
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,443	23.1	1,206	17.8	-16.4

1. エグゼクティブサマリー

(2) 通期業績予想に対する進捗状況

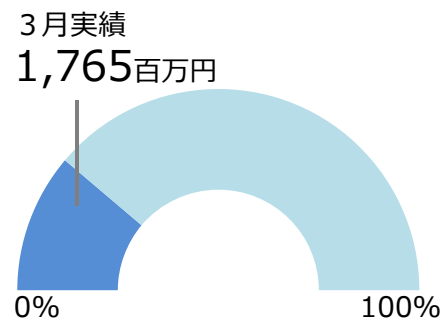
売上高

2023年通期予想
28,500百万円
(前期比+11.2%)



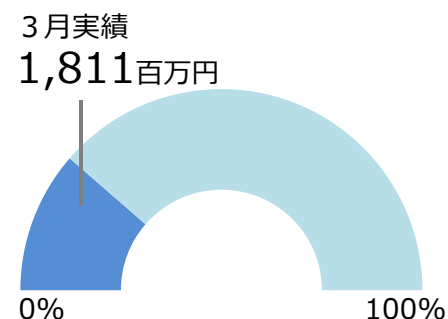
営業利益

2023年通期予想
7,900百万円
(前期比+11.3%)



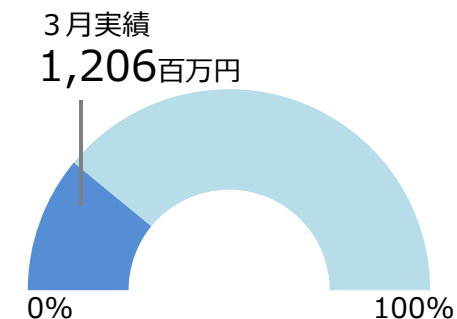
経常利益

2023年通期予想
7,950百万円
(前期比+10.5%)



親会社株主に帰属する 当期純利益

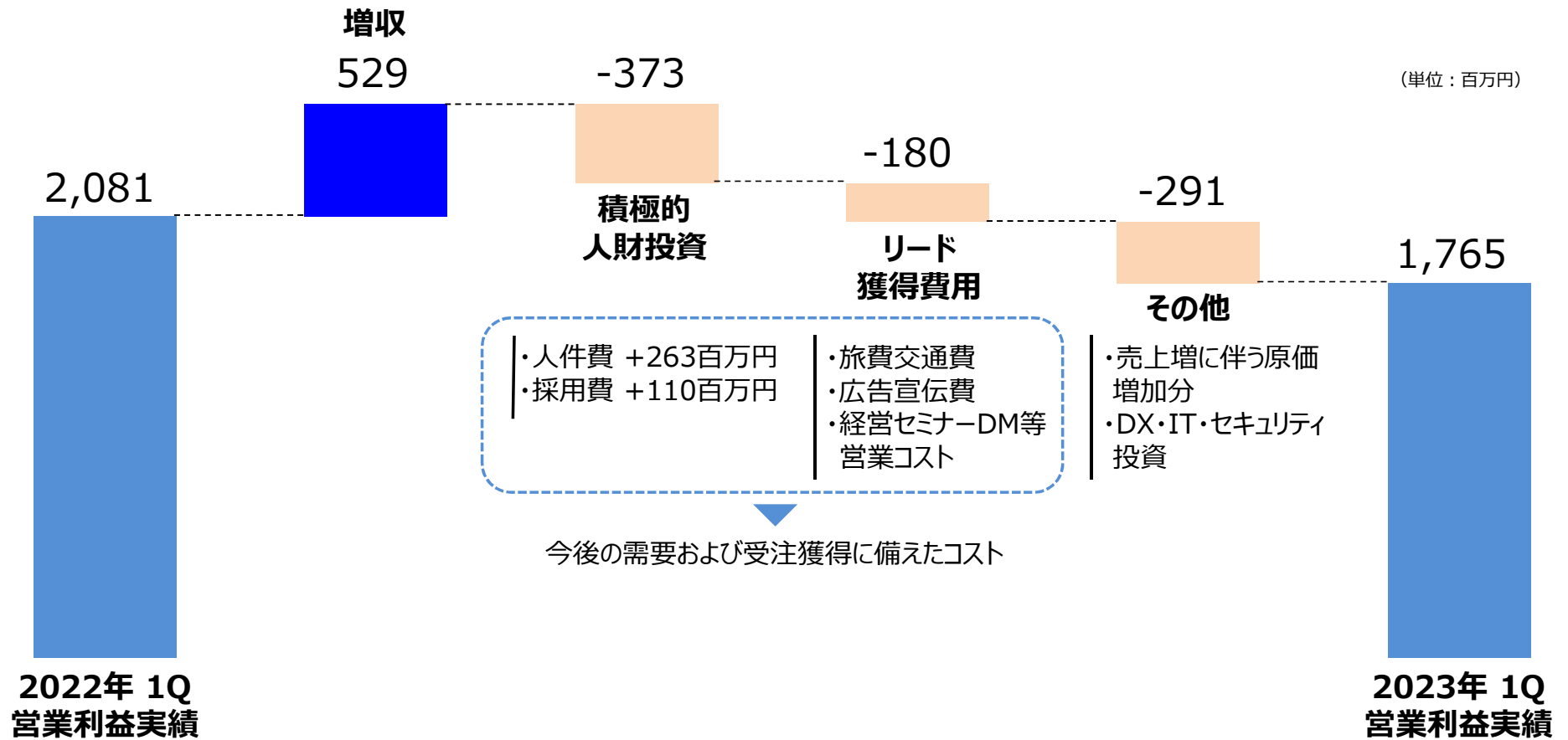
2023年通期予想
5,500百万円
(前期比+10.2%)



1. エグゼクティブサマリー

(3) 前年同期比差異分析 = 営業利益の増減 =

今後の需要増に備えた積極的な人財投資と受注獲得に向けて営業活動を強化



1. エグゼクティブサマリー

(3) 前年同期比差異分析 = 職種別人員推移 =

中期経営計画の人財戦略の実現に向けて、将来の売上に直結する「コンサルタント人財」およびエンジニアを中心とした「ビジネス人財」の採用・育成を強化

	2022年 1Q		2023年 1Q		(参考) 2025年 中期経営計画
従業員数	1,246名	▶	1,374名	純増数 +128名	▶ 1,800名
コンサルタント人財	804名	▶	873名	純増数 +69名	▶ 1,150名
ビジネス人財	261名	▶	285名	純増数 +24名	▶ 400名
スタッフ人財	181名	▶	216名	純増数 +35名	▶ 250名
上記の内、DX人財	193名		289名	純増数 +96名	

※ビジネス人財：開発エンジニア、プロダクトセールス、新規事業担当、経営研究会オペレーションなど、売上に直結するライン部門の中でコンサルタントにカウントされない人財
※DX人財の定義は当社独自の基準による

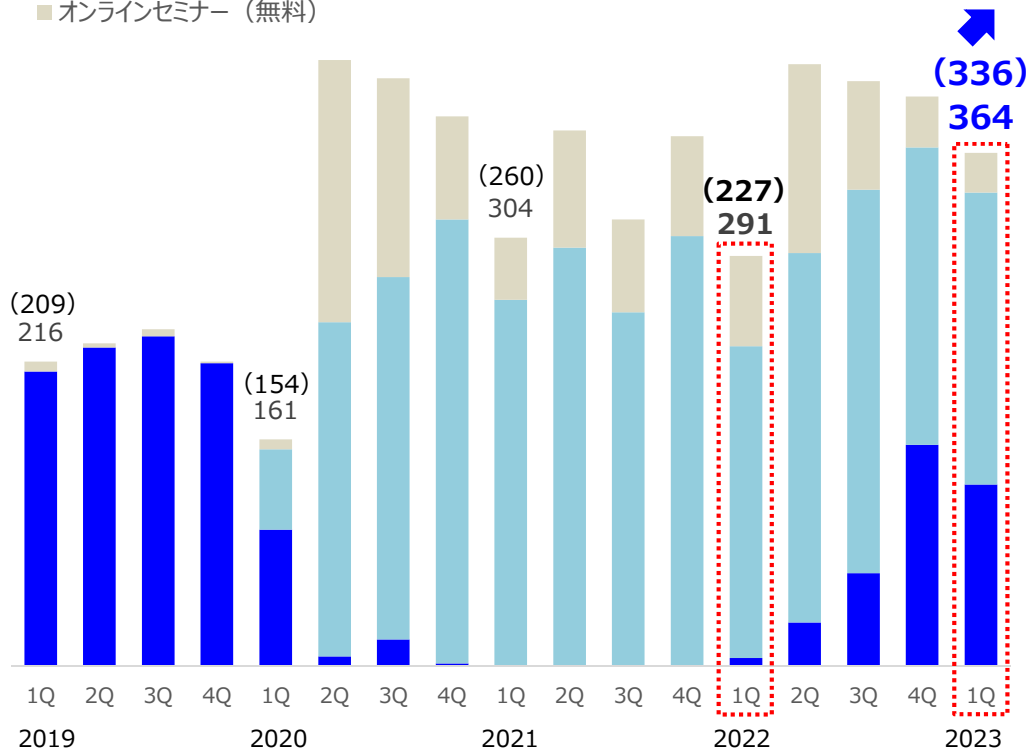
1. エグゼクティブサマリー

(3) 前年同期比差異分析 = 経営セミナーの実績推移 =

コロナ禍では十分に開催できなかつた対面型セミナーを積極的に開催し営業活動を強化

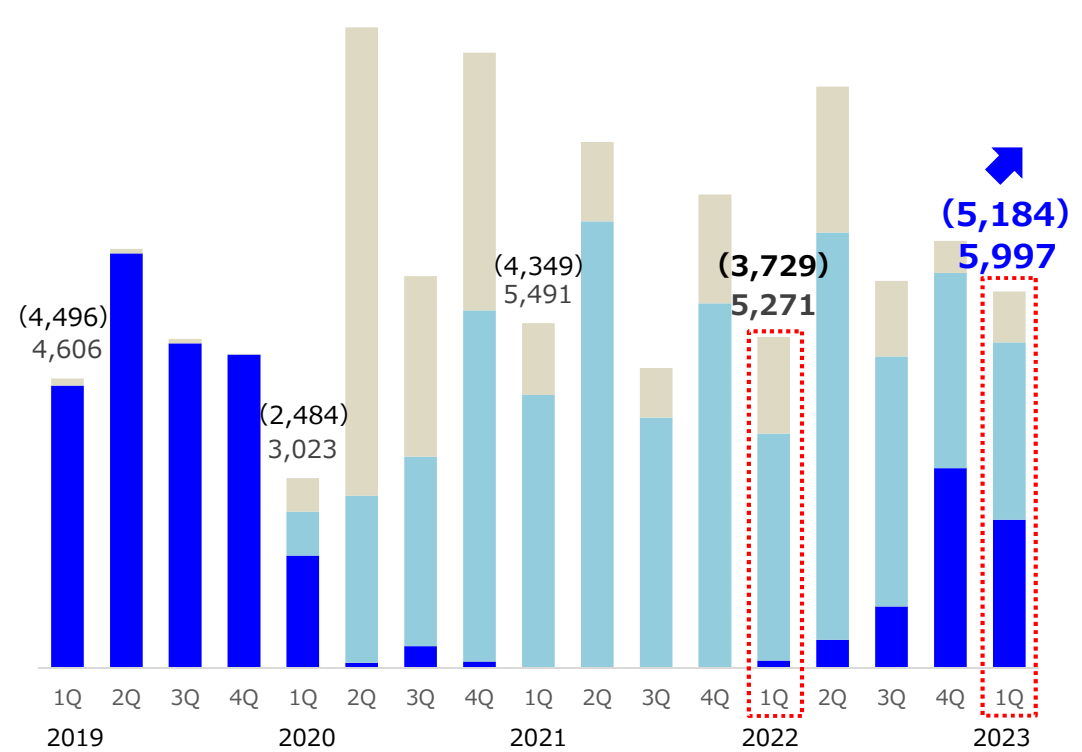
経営セミナー 開催件数の推移

- 対面型セミナー
- オンラインセミナー（有料）
- オンラインセミナー（無料）



経営セミナー 参加者数の推移

※()内数値は、有料セミナー数（対面+オンライン）



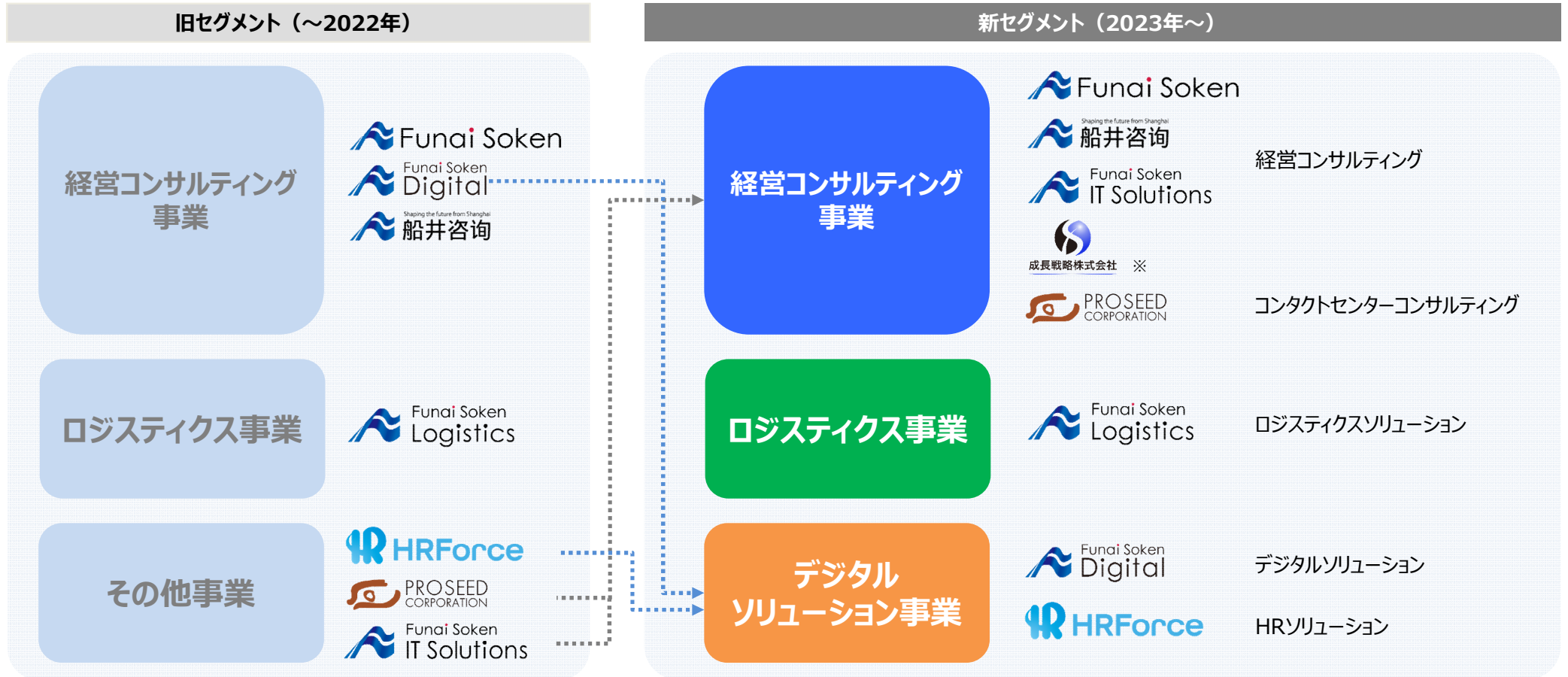
※数値は船井総合研究所主催の経営セミナー実績値

2023年12月期 第1四半期決算報告

(ご参考) セグメント区分の変更について

事業戦略を推進させるために今期よりセグメントを変更

①経営コンサルティング事業 ②ロジスティクス事業 に加え、③デジタルソリューション事業 の3区分で再編成



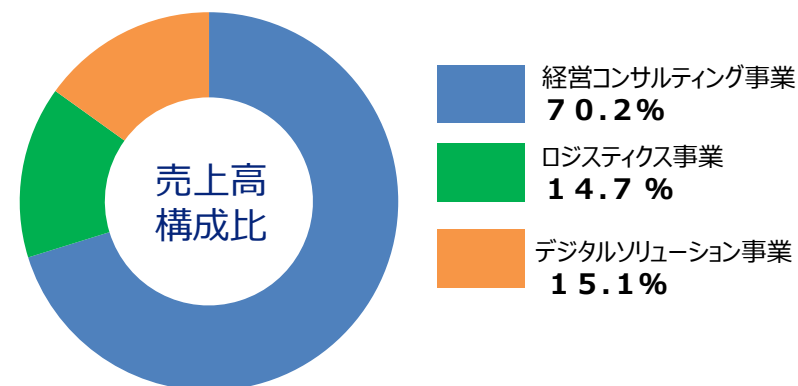
※成長戦略は2023年1月グループイン

2. 2023年12月期 第1四半期決算報告

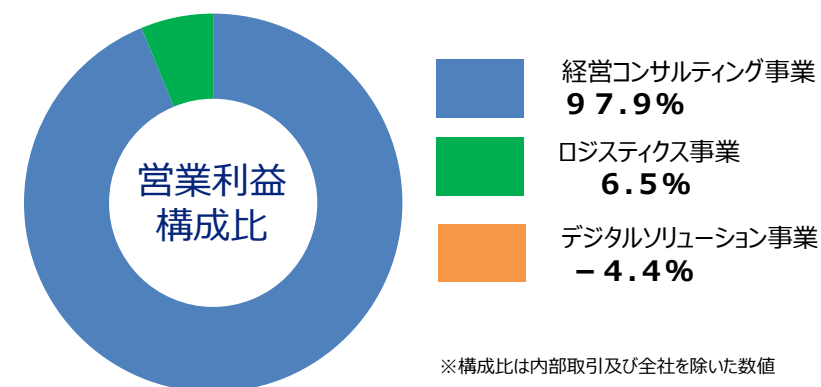
(1) セグメント別経営成績

- ・すべての事業において、受注が好調に推移し増収。営業活動の強化と積極採用により利益は減少
- ・デジタルソリューション事業に関しては、エンジニアを中心に人財確保のための先行投資を行い人件費増加

売上高	2022年3月	2023年3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	4,426	4,750	+7.3
ロジスティクス事業	910	994	+9.2
デジタルソリューション事業	900	1,020	+13.4
(内部取引および全社)	4	4	-
合計	6,241	6,770	+8.5

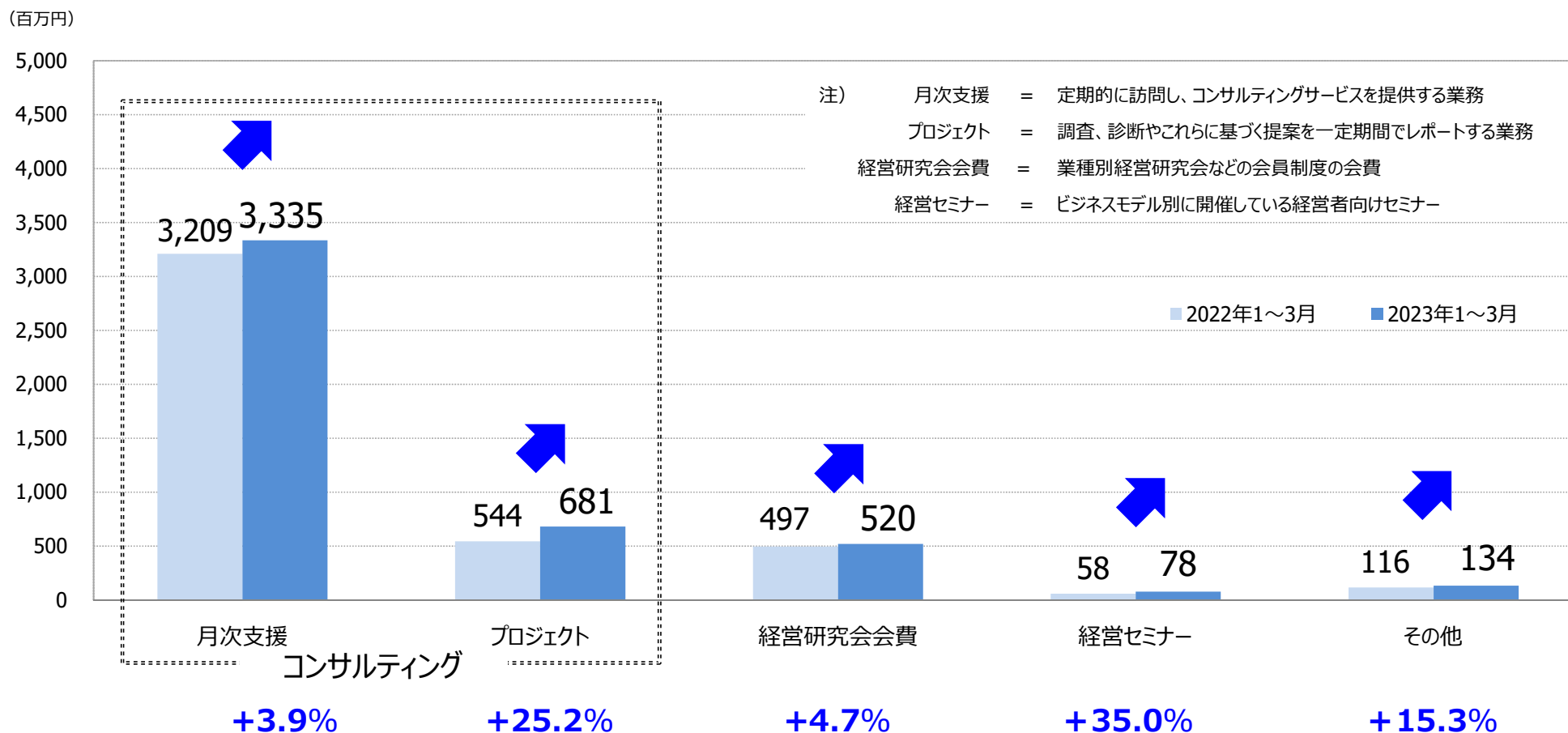


営業利益	2022年3月	2023年3月	
	金額 (百万円)	金額 (百万円)	前期比 (%)
経営コンサルティング事業	1,781	1,724	-3.2
ロジスティクス事業	134	114	-15.0
デジタルソリューション事業	152	-77	-
(内部取引および全社)	12	4	-
合計	2,081	1,765	-15.2



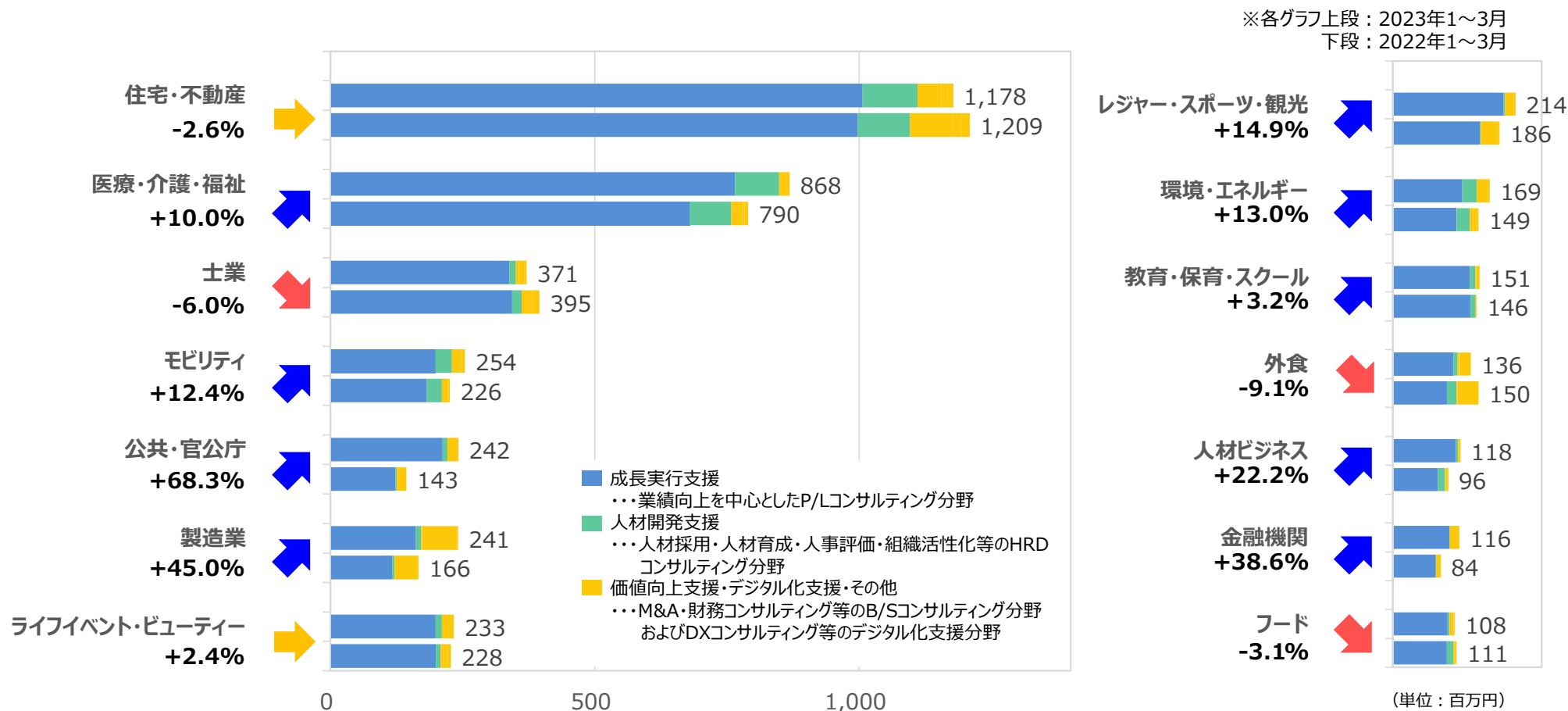
2. 2023年12月期 第1四半期決算報告

(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 =



2. 2023年12月期 第1四半期決算報告

(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=

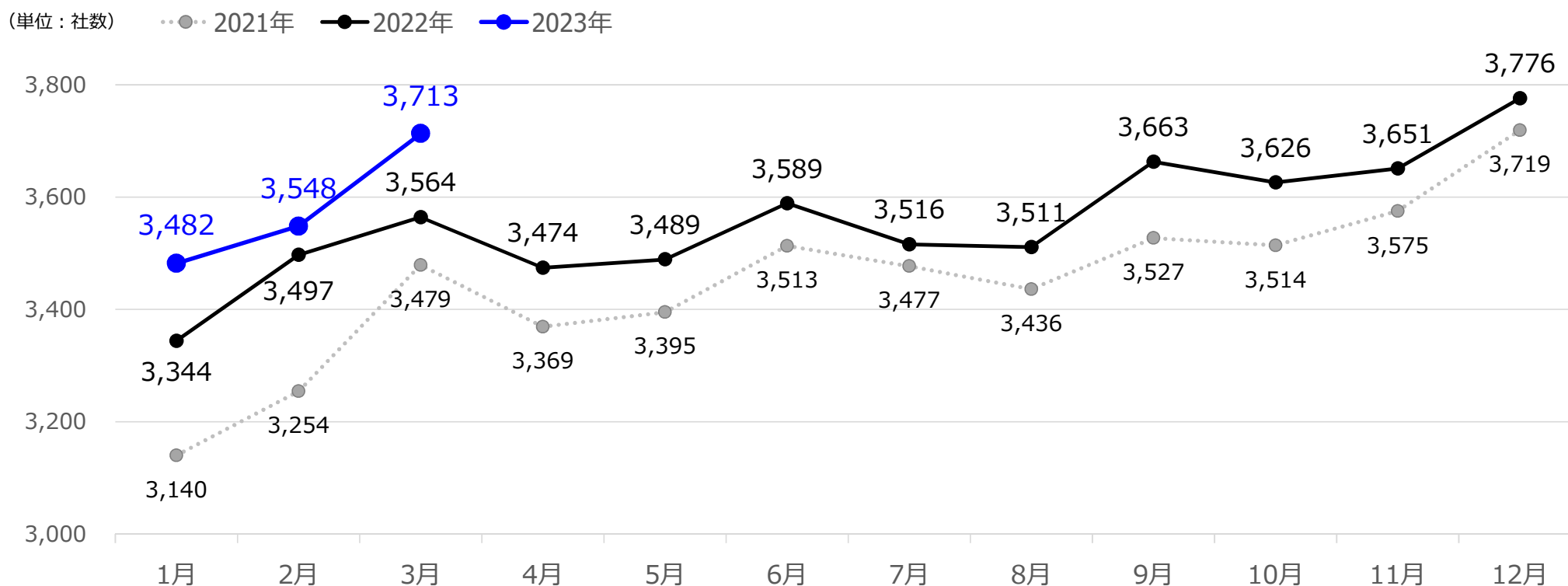


※今期より、「専門サービス」「アミューズメント」の区分を「ライフイベント・ビューティー」「レジャー・スポーツ・観光」に再編成

2. 2023年12月期 第1四半期決算報告

(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=

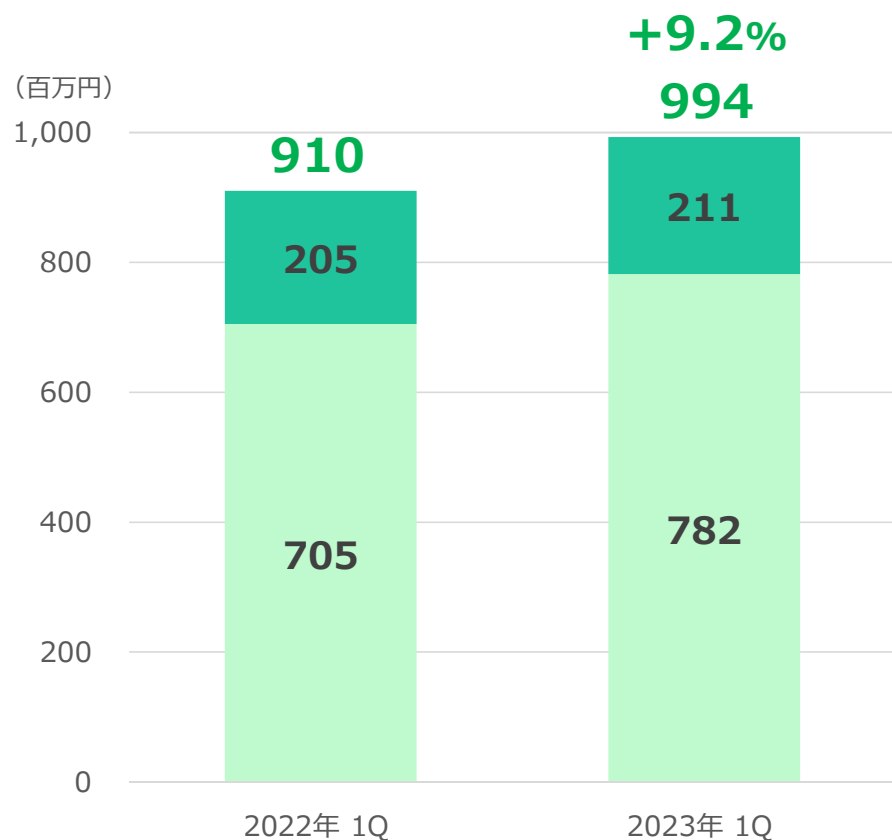
月別コンサルティング実績（社数）の推移



※数値は、経営コンサルティング事業（船井総合研究所・プロシード・船井（上海）・船井総研ITソリューションズ・成長戦略）における月別コンサルティング社数実績（延べ社数・グループ内取引除く）

2. 2023年12月期 第1四半期決算報告

(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=



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)

▲ +2.9%

- ・物流企業向けコンサルティングは、円高・燃料高により投資抑制傾向もあり、前年並み

※2023年3月末時点：301会員（前年同期308会員）

- ・荷主企業向けコンサルティングは受注が好調に推移し増収

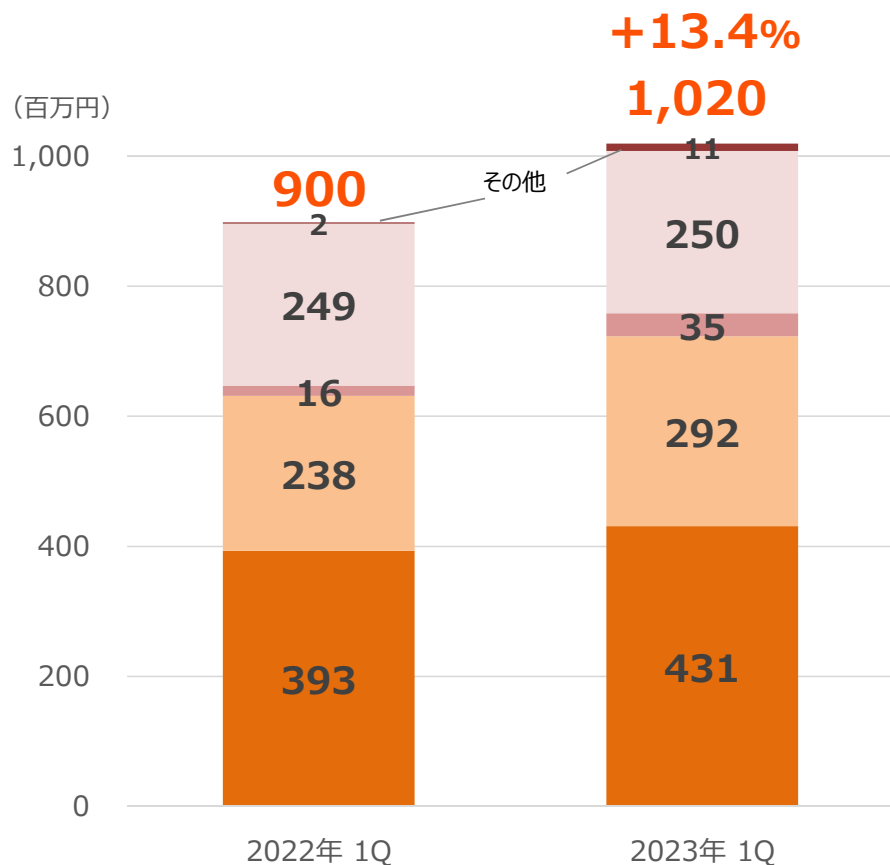
物流BPO (クライアントの物流業務の管理・運用、 共同購買などによる購買コスト削減等)

▲ +11.0%

- ・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、今般の燃料単価の高止まりの影響を受けて売上は前年並み

2. 2023年12月期 第1四半期決算報告

(4) デジタルソリューション事業における業績動向 =業務区分別売上=



HRソリューション

➡ +0.3%

・顧客数は堅調に増加したものの、採用トレンドが一時の急激な需要増から落ち着いたことにより、売上高は前年並み

ITコンサルティング

➡ +117.3%

・課題特定から実装までをサポートするバックオフィスコンサルティング領域が順調に拡大

クラウドソリューション

➡ +22.5%

・既存顧客からの追加受注ならびにクラウド開発・運用の受注が増加
 ・エンジニア人財確保のため、積極的な先行投資を実施
 ※2023年3月末時点 エンジニア数：82名（前年同期37名）

SPX (Sales Process Transformation)

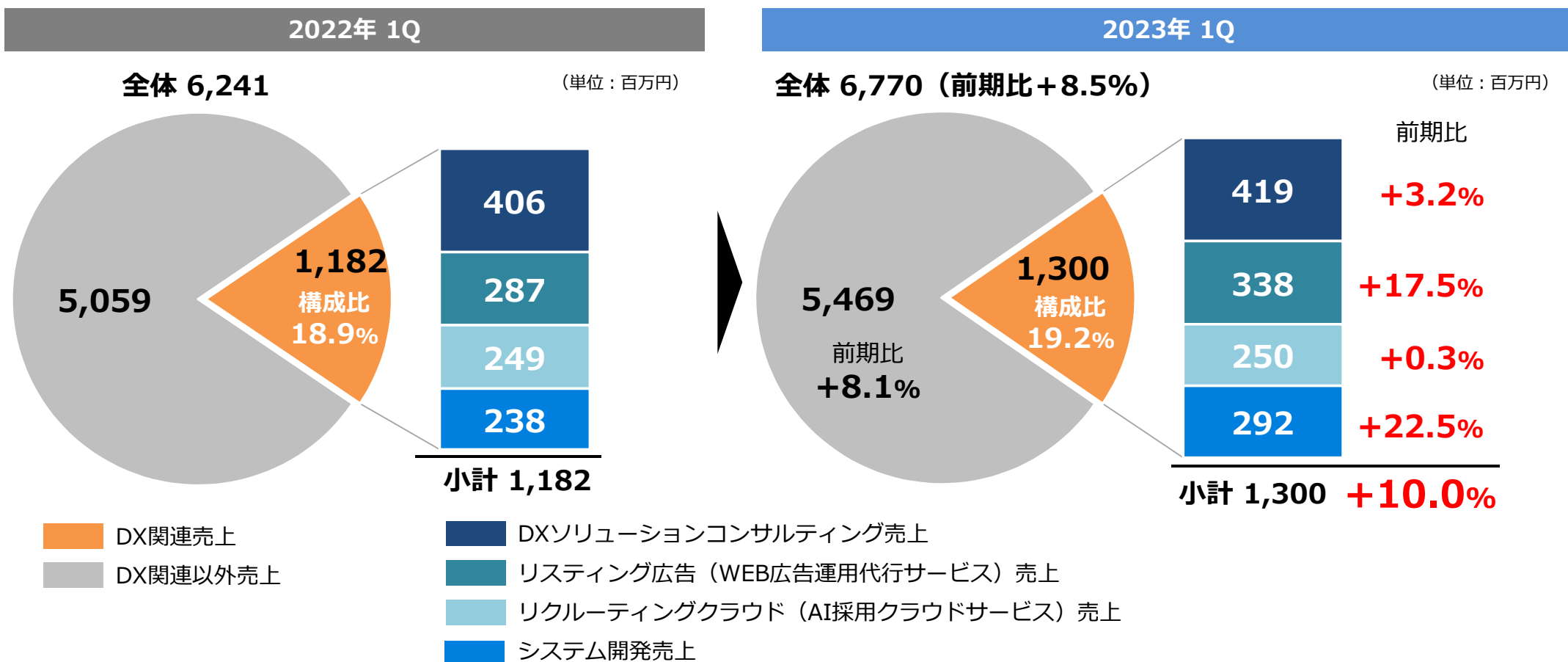
➡ +9.7%

・WEB広告運用代行業務が引続き堅調に推移し増収

2. 2023年12月期 第1四半期決算報告

(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、10%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



2. 2023年12月期 第1四半期決算報告

(6) 連結財務状況（要約貸借対照表）

（単位：百万円）

	2022年 12月末	2023年 3月末	増減額	増減の主な特徴	
流動資産	22,283	21,477	▲806	流動資産の減少は、主に現金及び預金の減少、その他に含まれる未収入金の増加によるもの	
固定資産	有形固定資産	5,813	5,798	▲15	固定資産の増加は、主にのれん、投資有価証券及び投資その他の資産のその他に含まれる保証金の増加によるもの
	無形固定資産	830	1,241	+410	
	投資その他の資産	4,082	4,771	+688	
資産合計	33,010	33,288	+278		
流動負債	5,067	5,625	+558	流動負債の増加は、主に未払金、賞与引当金及びその他に含まれる預り金の増加、未払法人税等の減少によるもの	
固定負債	242	260	+17	固定負債の増加は、主にその他に含まれる長期リース債務の増加によるもの	
負債合計	5,309	5,886	+576		
純資産合計	27,700	27,402	▲298	財務状況は、引続き高い自己資本比率（80.4%）を維持しており、健全な状態	
負債純資産合計	33,010	33,288	+278		

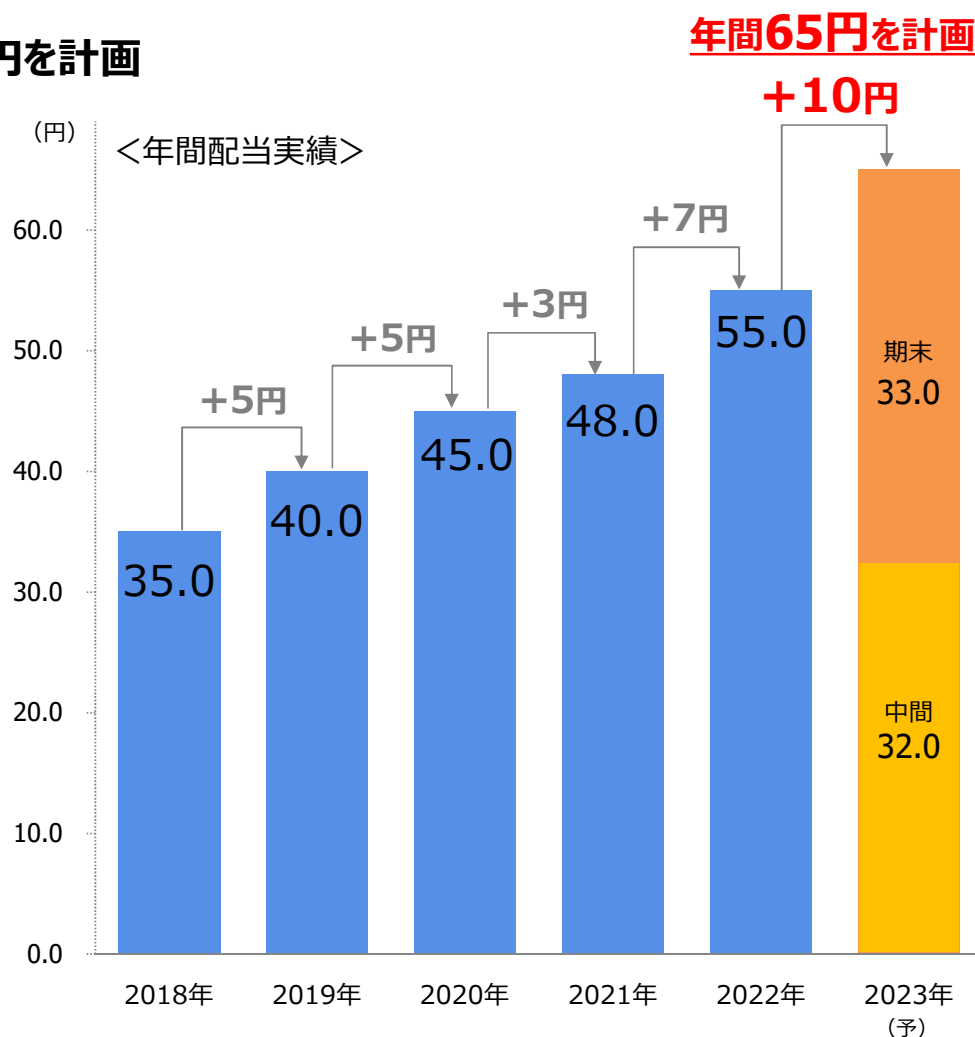
株主還元について

3. 株主還元について

(1) 配当について

2023年12月期の配当は、中間32円、期末33円、年間65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
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	53.0	中間 25.0 期末 28.0	55.0	中間 25.0 期末 30.0 ※うち記念配当2.0
2023年12月期 (予定)	65.0	中間 32.0 期末 33.0		



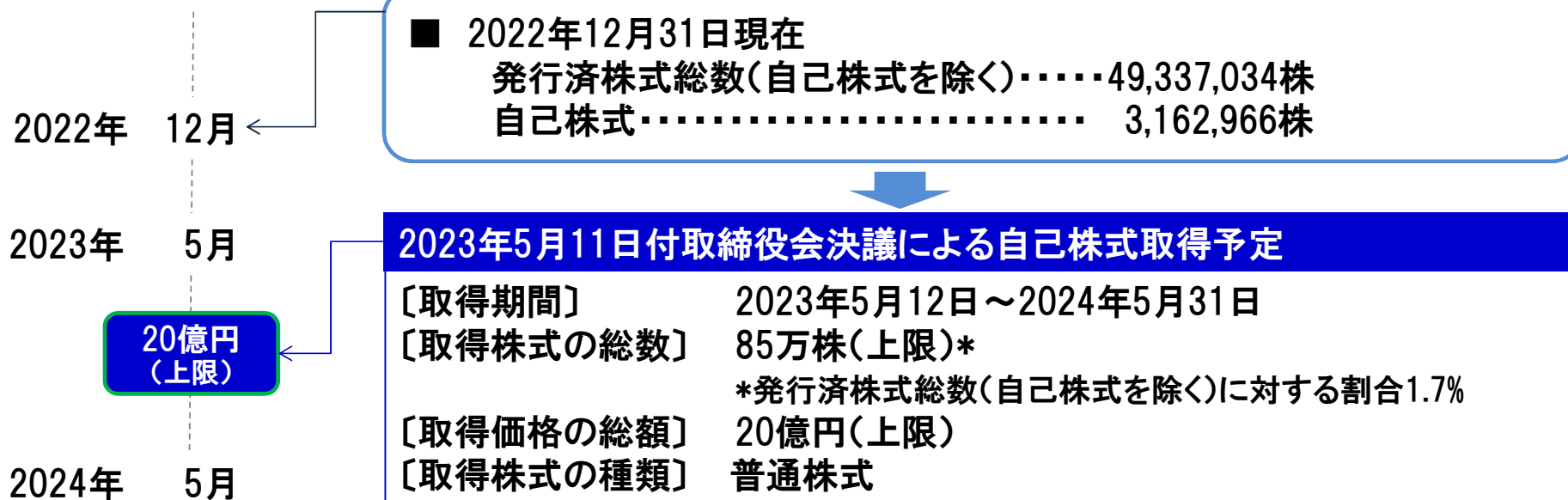
3. 株主還元について

(2) 自己株式の取得について

2023年5月11日開催の取締役会において、20億円の自己株式の取得を決議

経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行により、資本効率の向上及び株主還元の充実のため、自己株式の取得を行うことといたしました。

ご参考





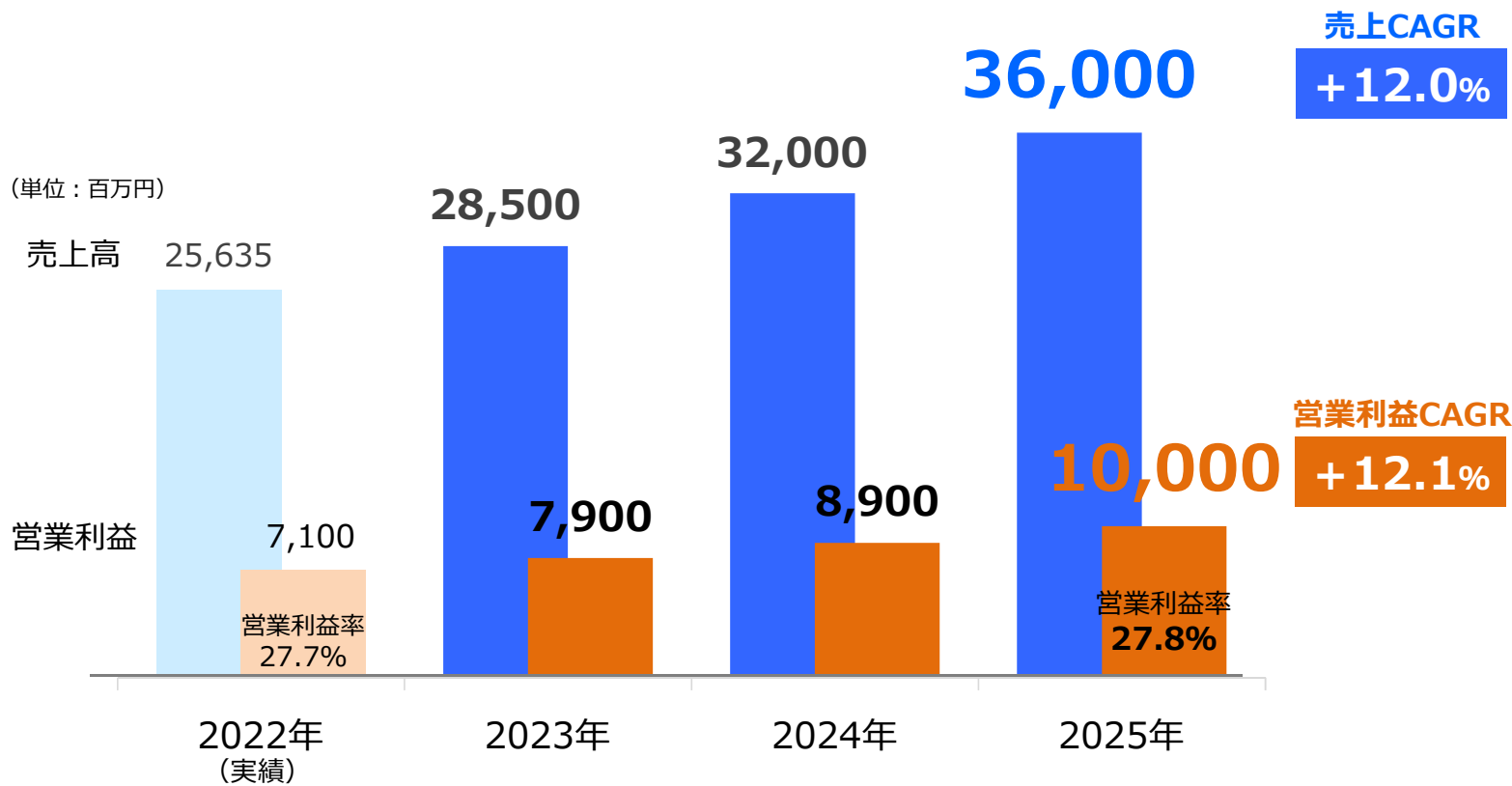
中期経営計画 (2023-2025)

※2023年2月8日公表

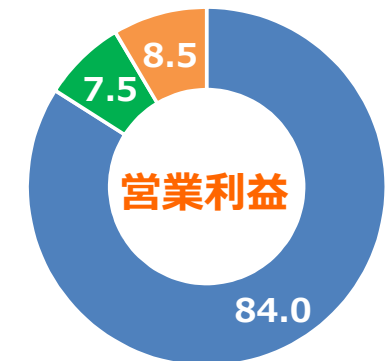
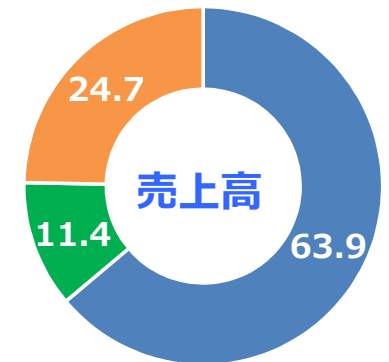
2023-2025年度 業績計画

2025年度は、グループ売上高360億円、営業利益100億円の達成を目指す
 全体として高い収益性を保ちながら、高い成長性をデジタル領域で実現

■ 売上高および営業利益の実績と計画



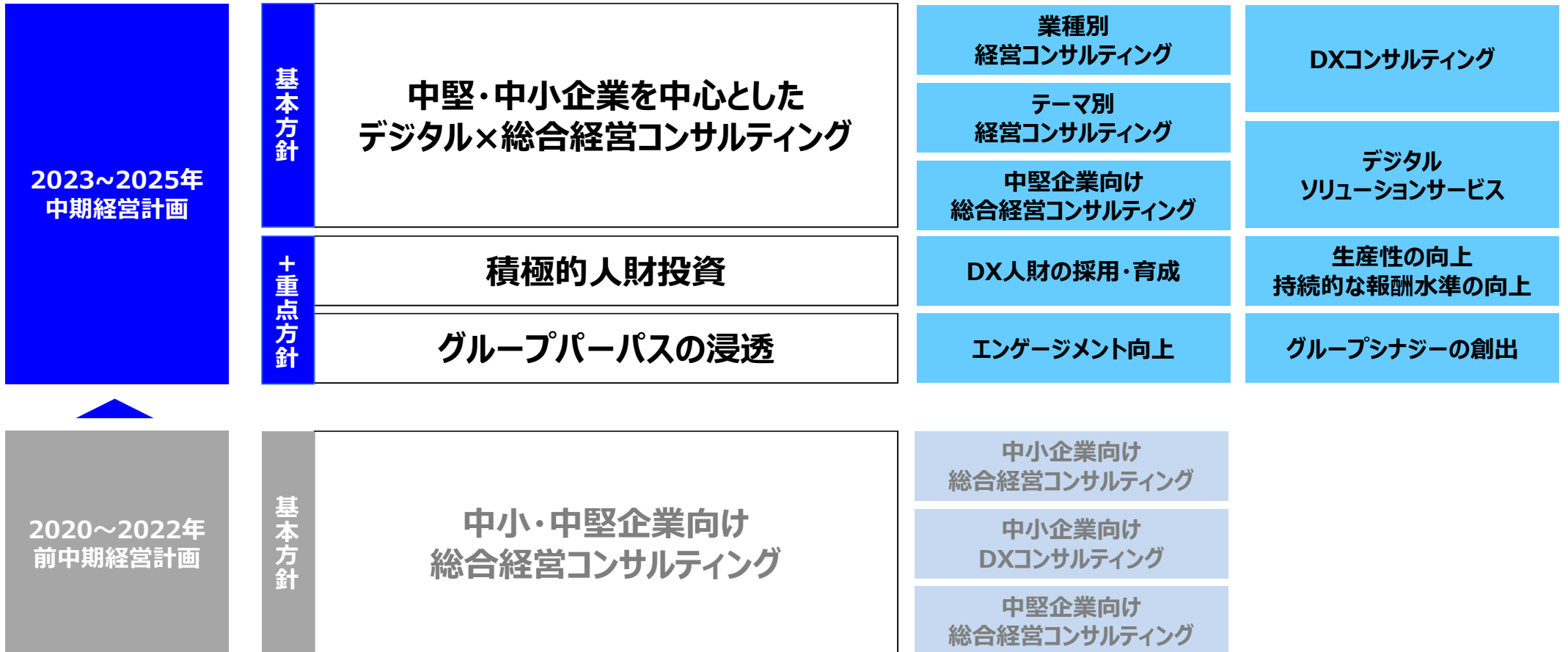
2025年セグメント別構成比(%)



- 経営コンサルティング事業
- ロジスティクス事業
- デジタルソリューション事業

※構成比は内部取引および全社を除いた数値

本中期経営計画の基本方針は「**中堅・中小企業を中心としたデジタル×総合経営コンサルティング**」に定め、加えて、グループの成長の源泉である人的資本の充実を目的とした「**積極的人財投資**」と「**グループパーパスの浸透**」を重点方針とする

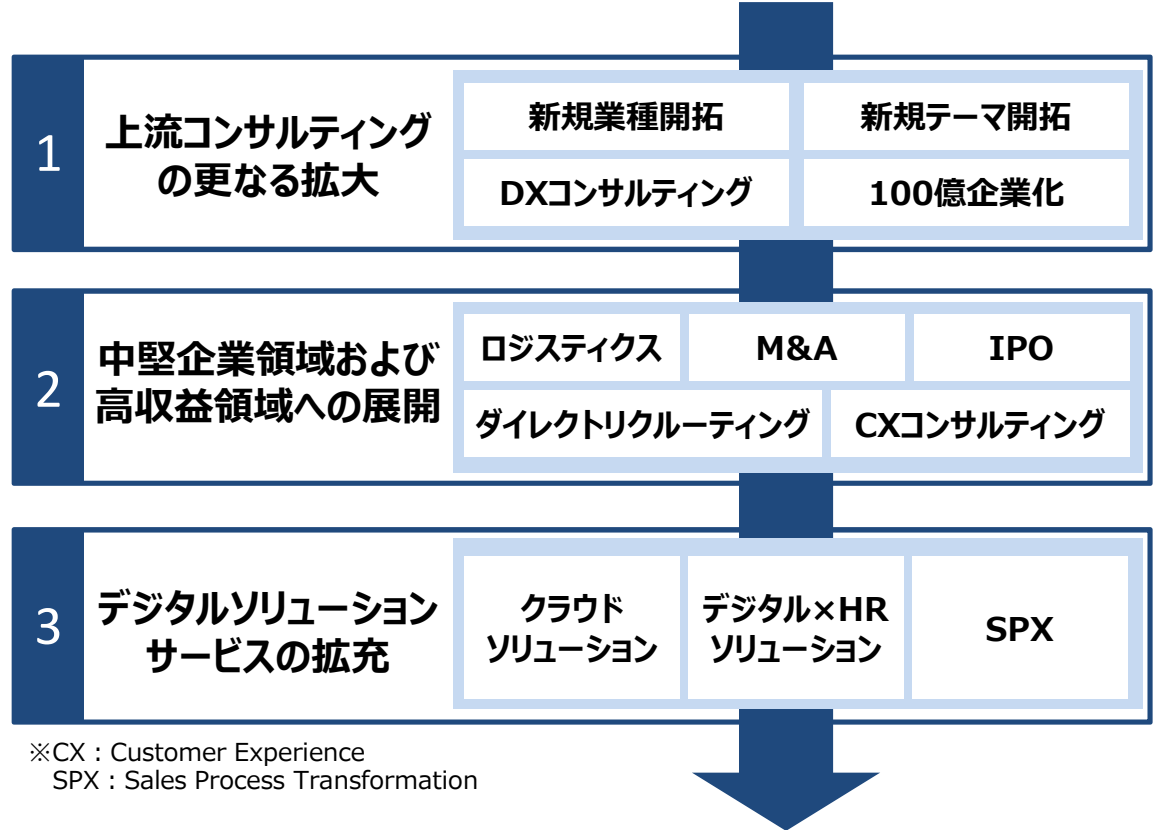
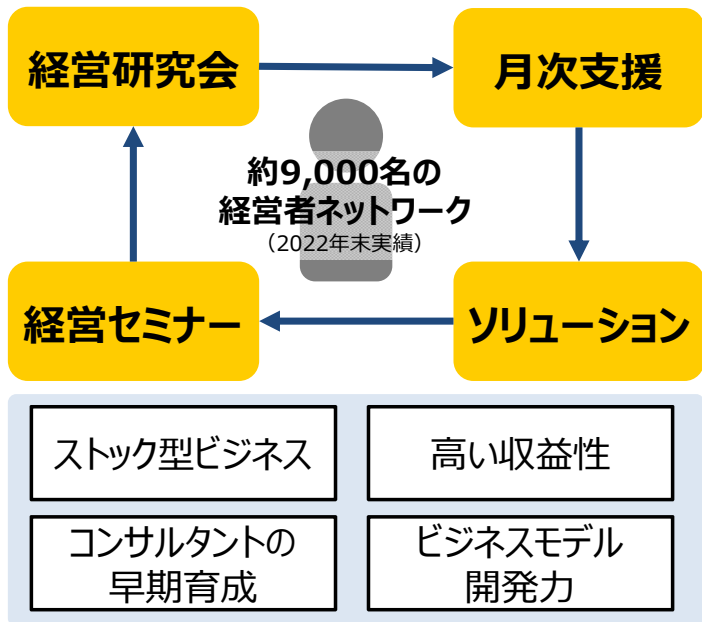


経営者との直接接点を豊富に有することで、上流工程からアプローチできる強みを活かし、高い収益性を維持しながら、中堅・中小企業の経営課題を一気通貫でサービス提供できる体制へとビジネスを拡張

当社グループの創業来の強み をベースに中堅・中小企業へ

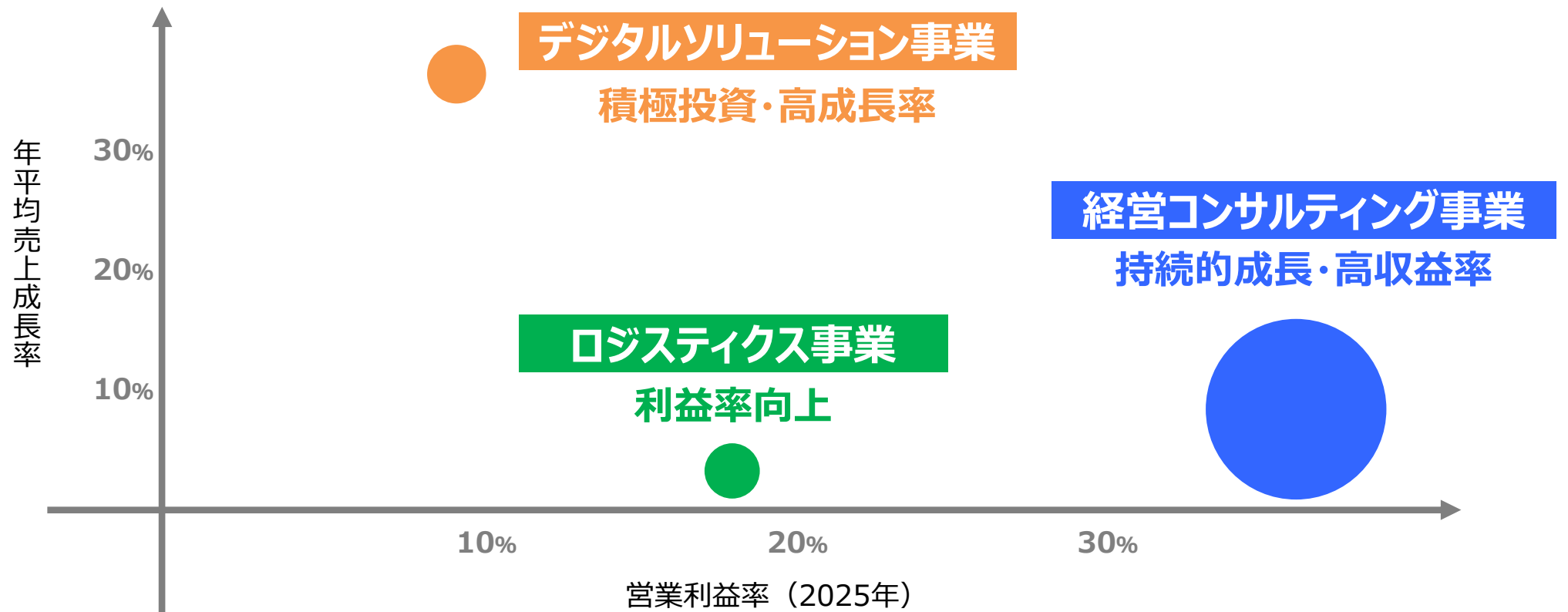
デジタル×総合経営コンサルティング を 一気通貫 で提供

||
「経営者」との直接接点から生み出される価値



※CX : Customer Experience
SPX : Sales Process Transformation

主力事業である経営コンサルティング事業は高収益率を維持しつつ、より一層の持続的成長を目指す
成長著しいデジタルコンサルティング市場に積極投資



※バブルの大きさは2025年営業利益額イメージ

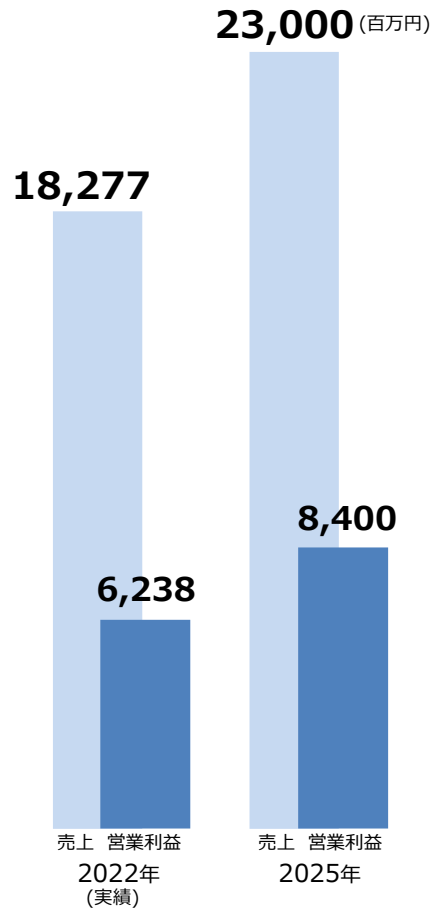
経営コンサルティング事業

持続的成長・高収益率

営業利益CAGR
+ 10.4%

営業利益率
36.5%

- 中小企業向け業種別コンサルティングの更なる深耕
- 注力業種として製造業を強化
- DXコンサルティング
業種別クラウドモジュール（グロークラウド）の開発・展開により、MA・SFA・CRMからHRへと領域拡充
- 中堅企業コンサルティング
・100億企業化コンサルティングの拡大
・M&Aコンサルティング領域の拡大
・IPO支援の拡充
・PM人財の採用・育成強化
- 新規成長テーマの開発・注力
CXコンサルティング/地方創生/新規事業計画支援 等



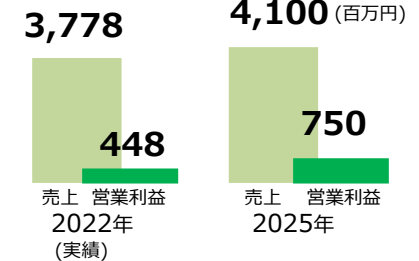
ロジスティクス事業

利益率向上

営業利益CAGR
+ 18.7%

営業利益率
18.3% : +6.4%

- コンサルティング比率増による収益性向上
- 事業領域の拡大
物流不動産事業/グローバル・サプライチェーンコンサルティング/プラットフォーム事業（物流情報のデータセンター構築） 等
- 環境分野を中心としたロジスティクスESGコンサルティング



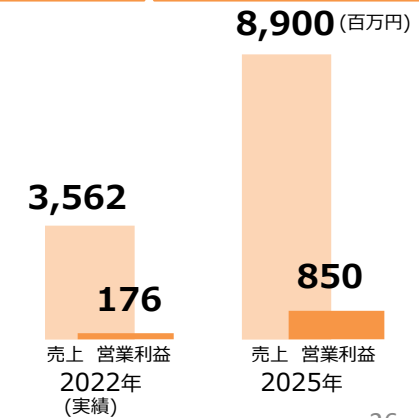
デジタルソリューション事業

積極投資・高成長率

売上CAGR
+ 35.7%

営業利益CAGR
+ 69.0%

- デジタルマーケティングを中心としたSPX事業の展開
 - クラウドソリューション開発事業の推進
 - ITコンサルティングの拡充によるバックオフィスコンサルティング & BPO
 - HR Techビジネス領域の拡大
HRソリューション事業の推進
RPO※/SaaSエデュケーション 等
- ※Recruitment Process Outsourcing



財務目標

成長性

売上高

360億円

256億円
2022年度

収益性

営業利益

100億円

71億円
2022年度

効率性

ROE

20%以上

19.2%
2022年度

株主還元

総還元性向

60%以上

62.5%
2022年度

配当性向

55%以上

54.5%
2022年度

サステナビリティ

成長性にかかわる人財

総従業員数

1,800名

1,382名
2022年度

コンサルタント数

1,150名

862名
2022年度

女性管理職比率

25.0%

23.8%
2022年度

気候変動への対応

GHG排出量※

50%削減 (2019年比)

653.2 t-CO₂
2019年

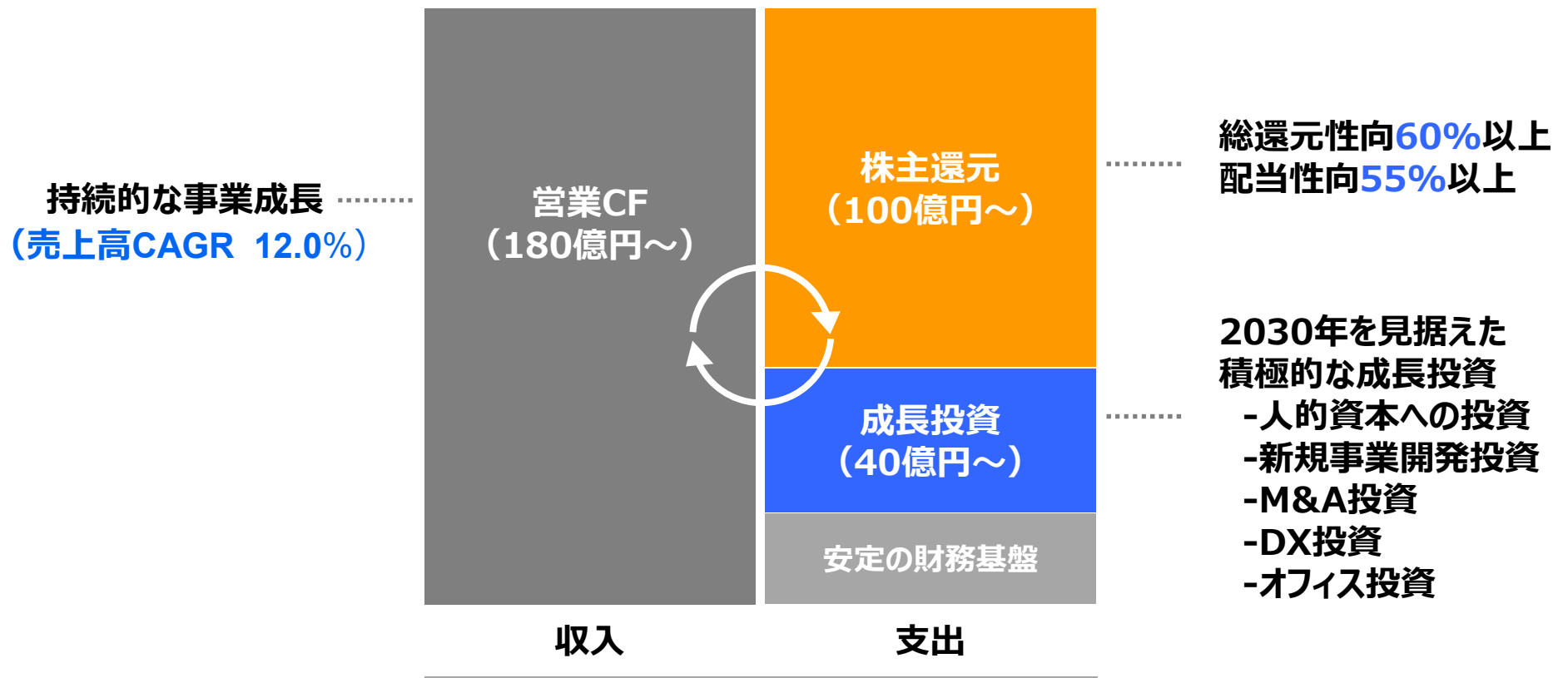
※Scope1およびScope2を対象

監督機能の強化

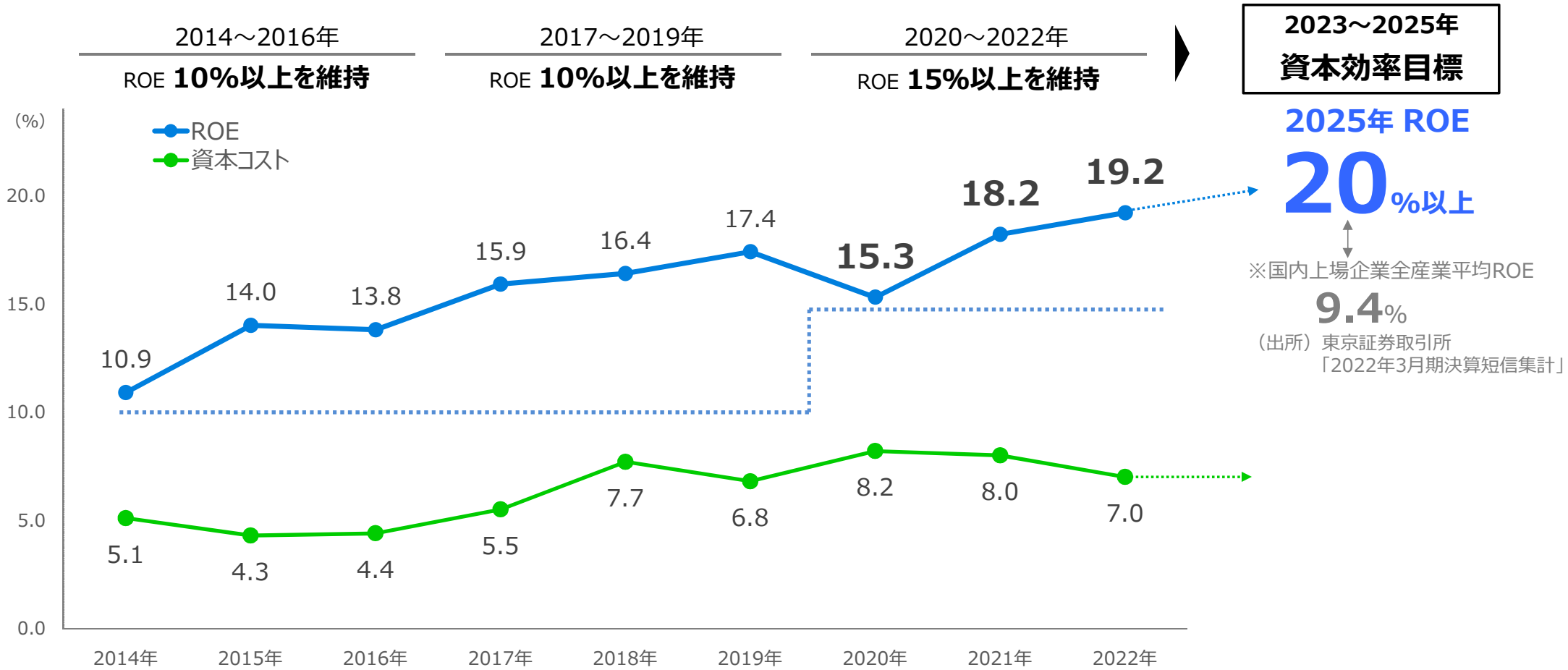
社外取締役
過半数の継続

社外取締役半数
2022年度

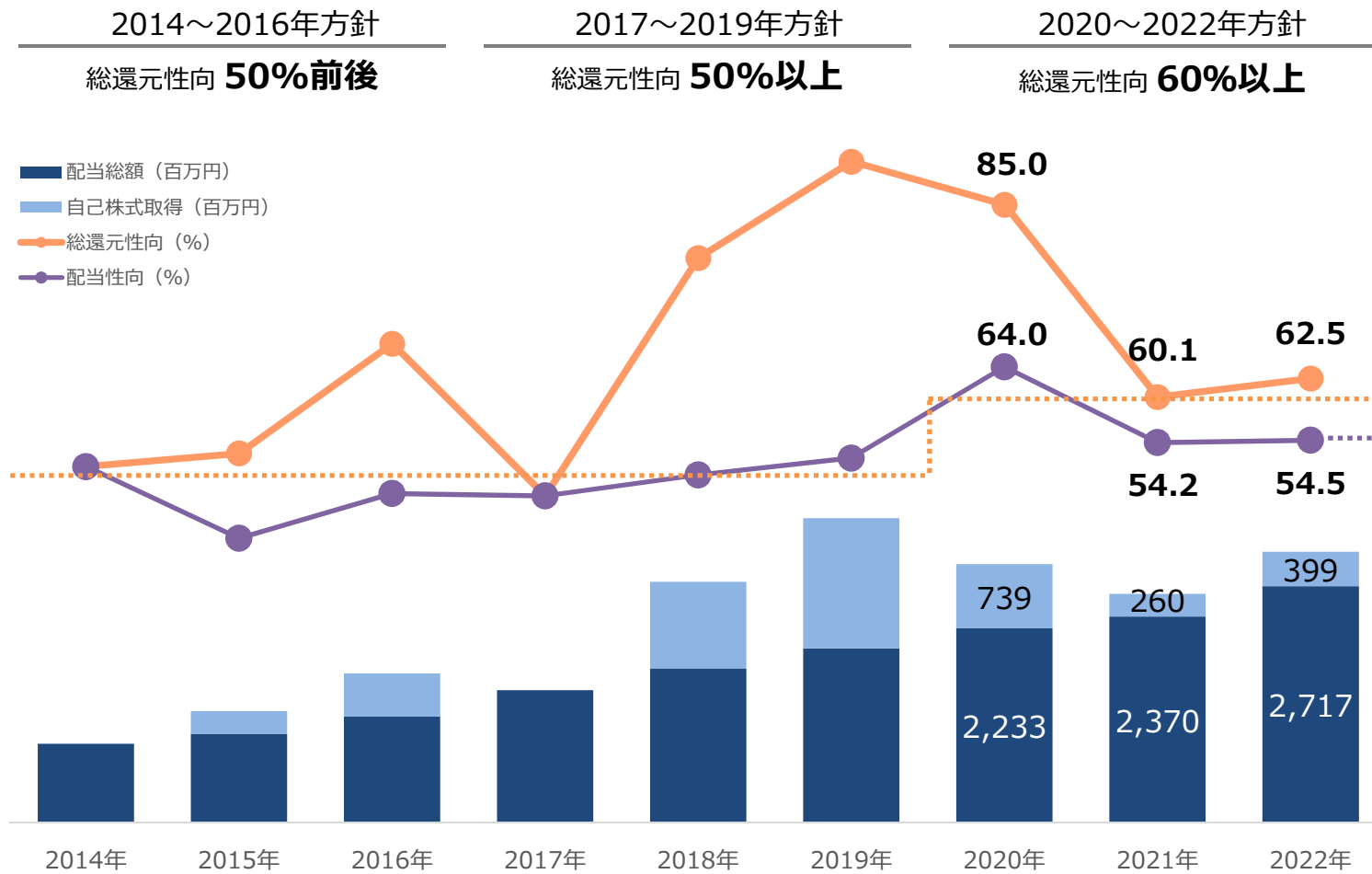
事業活動で獲得する営業キャッシュフローを、**次なる成長と適正な株主還元**に配分し、株主価値の向上を推進
 加えて2023-2025年期間中に、2030年を見据えた人財投資を積極的に実施



継続的な成長投資、資本効率の向上、高い株主還元の実施により、持続的に企業価値の向上を目指す
 目標値としては、2025年ROE20%以上に設定



継続的な増配や自己株式取得など引続き高い株主還元策を実施



**2023~2025年
株主還元方針**

総還元性向
60%以上

配当性向
55%以上

+
機動的な
自己株式取得

+
増配継続※
※2011年12月期より
12期連続増配中

売上に直結する「コンサルタント人財」および「ビジネス人財」を年平均成長率10%で増員

人財区分別の拡大目標

コンサルタント人財

2025年 **1,150名**
(2022年 862名)

純増数 **+288名**
CAGR **+10.1%**

- ・上流工程のコンサルタントを増員し、収益性を拡大
- ・成長性の高いDX領域やM&A領域などキャリア採用を積極化
- ・中堅企業に対応できるPM人財の採用・育成強化による生産性向上

ビジネス人財

2025年 **400名**
(2022年 305名)

純増数 **+95名**
CAGR **+9.5%**

- ・システム開発やBPOを拡大し、成長性を加速
 - ・エンジニア人財を増員し、DXソリューションの開発を推進
- ※ビジネス人財：開発エンジニア、プロダクトセールス、新規事業担当、経営研究会オペレーションなど、売上に直結するライン部門の中でコンサルタントにカウントされない人財のこと

人財戦略の重点施策

採用

2025年末 社員数1,800名に向けた採用強化

- コンサルタントの新卒採用の再強化
- 新領域および専門領域におけるキャリア採用の強化
- 多彩なバックグラウンドを有する経営人財の採用強化

育成

・活躍

コンサルタント&ビジネス人財の育成・活躍推進

- 教育プログラムの拡充による若手の早期育成
- コンサルタントのデジタルスキル習得による生産性向上
- 社員のスキルアップや経営人財育成のための教育投資の拡大

定着

EVP向上による優秀人財の定着促進

- 持続的な報酬水準の向上による定着促進
 - 東京オフィス移転 & ワンフロア集約でのコミュニケーション促進
 - パーパスへの共感促進によるエンゲージメント向上
- ※EVP (Employee Value Proposition) : 従業員への提供価値

当社グループは、今後もESGの重要性を認識し、より一層取り組みを強化

代表的な課題と貢献するSDGs

ESG	環境	社会性・教育性の向上	地域社会	ガバナンス
E	気候変動への対応	13 気候変動に具体的な対策を	17 パートナーシップで目標を達成しよう	
	限られた資源の有効活用	9 産業と技術革新の基盤をつくろう	13 気候変動に具体的な対策を	
S		5 ジェンダー平等を実現しよう	8 働きがいも経済成長も	
		9 産業と技術革新の基盤をつくろう	12 つくる責任 つかう責任	
G		16 平和と公正をすべての人に	17 パートナーシップで目標を達成しよう	

主な取り組み

- グループ全体の環境負荷の把握と、継続的改善に向けた取組内容の情報開示
- 環境教育の推進、環境保全に関する法令・規則等の遵守
- 経営コンサルティング事業における業種別コンサルティングならびにロジスティクス事業における環境を配慮した提案、助言、サポート
- 多様性のある人財の採用と活躍の機会の提供
- 従業員が高いモチベーションをもって働くことができる魅力的な環境づくりの提供
- 性別や障がいなど制約の有無などに関わらず、多様な人財が活躍できる職場の実現
- ライフプランを踏まえた多様で柔軟な働き方の促進
- 女性管理職の積極的育成
- コンサルティングによる地域社会発展への貢献
- 「グレートカンパニーアワード」の開催を通じて、日本全国の持続的成長企業を発掘し社会に向けて発信
- コーポレート・ガバナンスの強化
- 取締役会の実効性の向上
- 情報セキュリティ体制の整備

グループパーパス

サステナブルなグロースカンパニーをもっと。 Sustainable Growth for More Companies

どんな時代にも成長し続ける企業を増やし、あらゆる人が幸せにその可能性を開花させ、
社会の生産性をも上げられる。そんな未来を私たちがリードしよう。



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 コーポレートコミュニケーション室

TEL: 06-6232-2010

Mail: ir@funaisoken.co.jp URL: <https://hd.funaisoken.co.jp>