

2023年12月期 第2四半期
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8月8日 (火)



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2四半期決算報告

- (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 株主還元と今後の取り組み

【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

- ・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、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

	22年2Q累計		23年2Q累計			業績予想対比 (※2023年2月8日公表分)	
	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	12,258	100.0	13,392	100.0	+9.3	13,600	-1.5
営業利益	3,749	30.6	3,371	25.2	-10.1	4,000	-15.7
経常利益	3,779	30.8	3,428	25.6	-9.3	4,000	-14.3
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,596	21.2	2,271	17.0	-12.5	2,700	-15.9

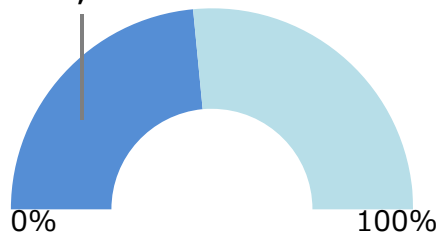
1. エグゼクティブサマリー

(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%)

2Q累計実績
13,392百万円



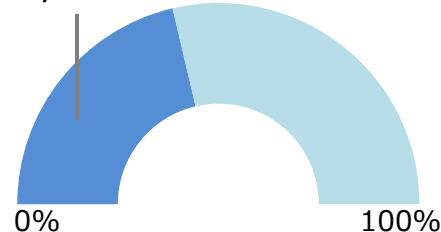
2Q累計
進捗率

47.0%

営業利益

2023年通期予想
7,900百万円
(前期比+11.3%)

2Q累計実績
3,371百万円



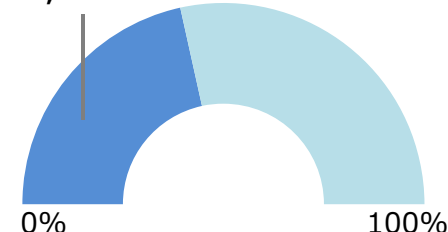
2Q累計
進捗率

42.7%

経常利益

2023年通期予想
7,950百万円
(前期比+10.5%)

2Q累計実績
3,428百万円



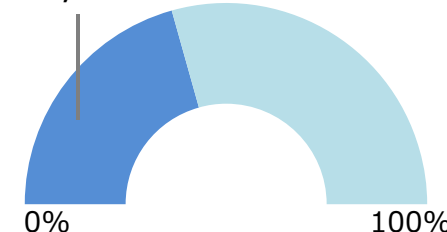
2Q累計
進捗率

43.1%

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%)

2Q累計実績
2,271百万円



2Q累計
進捗率

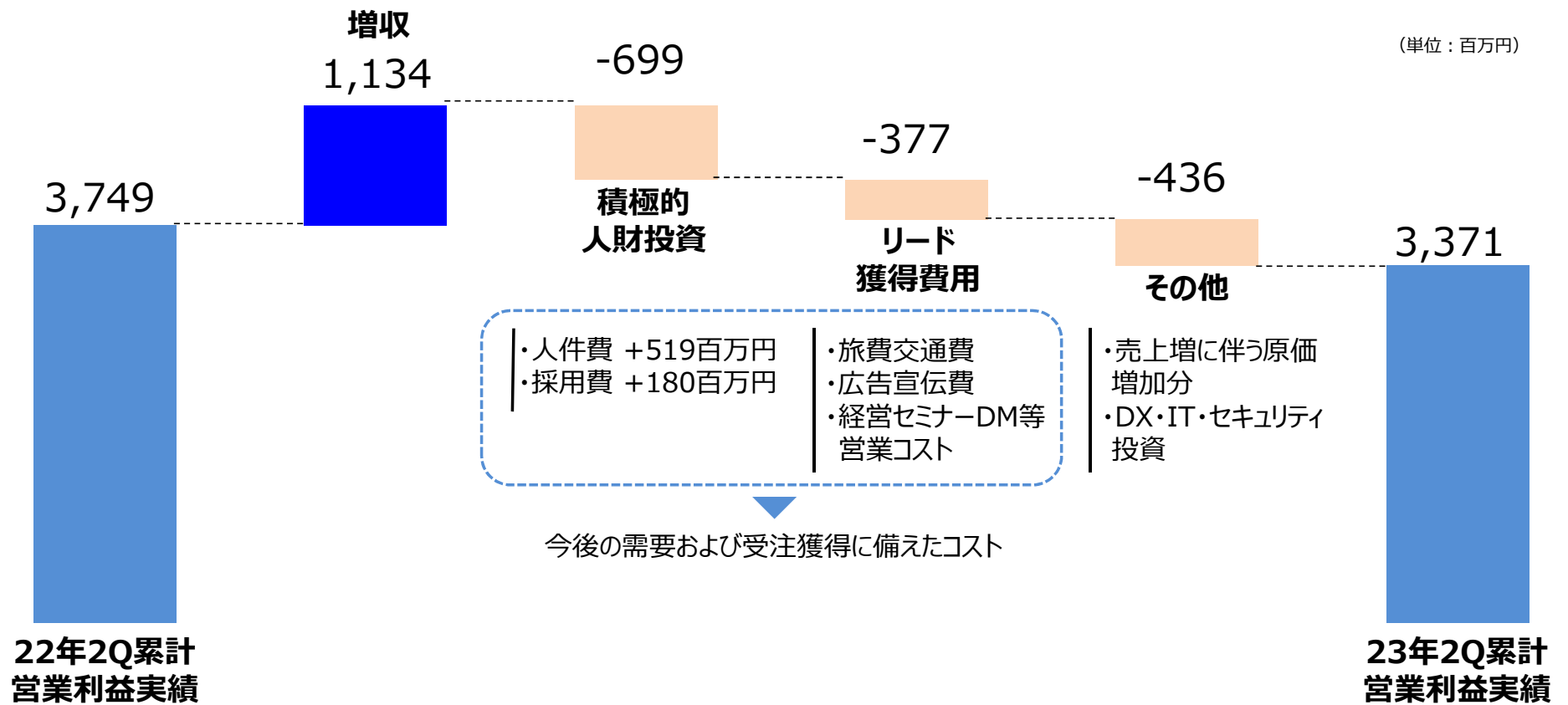
41.3%

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

(単位：百万円)



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
- ・特に重要KPIの1つであるコンサルタント人財については、当初計画を大きく上回るペースで増加

	22年2Q累計	23年2Q累計	23年末 計画	25年末 中期経営計画
従業員数	1,383名 +17名 (+1.2%)	1,559名 純増 +176名 (+12.7%)	1,510名	1,800名
コンサルタント人財	912名 +5名 (+0.6%)	1,012名 純増 +100名 (+11.0%)	950名	1,150名
ビジネス人財	281名	319名 純増 +38名 (+13.5%)	330名	400名
スタッフ人財	190名	228名 純増 +38名 (+20.0%)	230名	250名
上記の内、DX人財	192名	296名 純増 +104名 (+54.2%)		

※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
 ※ビジネス人財、スタッフ人財は2022年度より新たな職種区分として設けたため、前年比較は2023年度より集計 ※DX人財の定義は当社独自の基準による

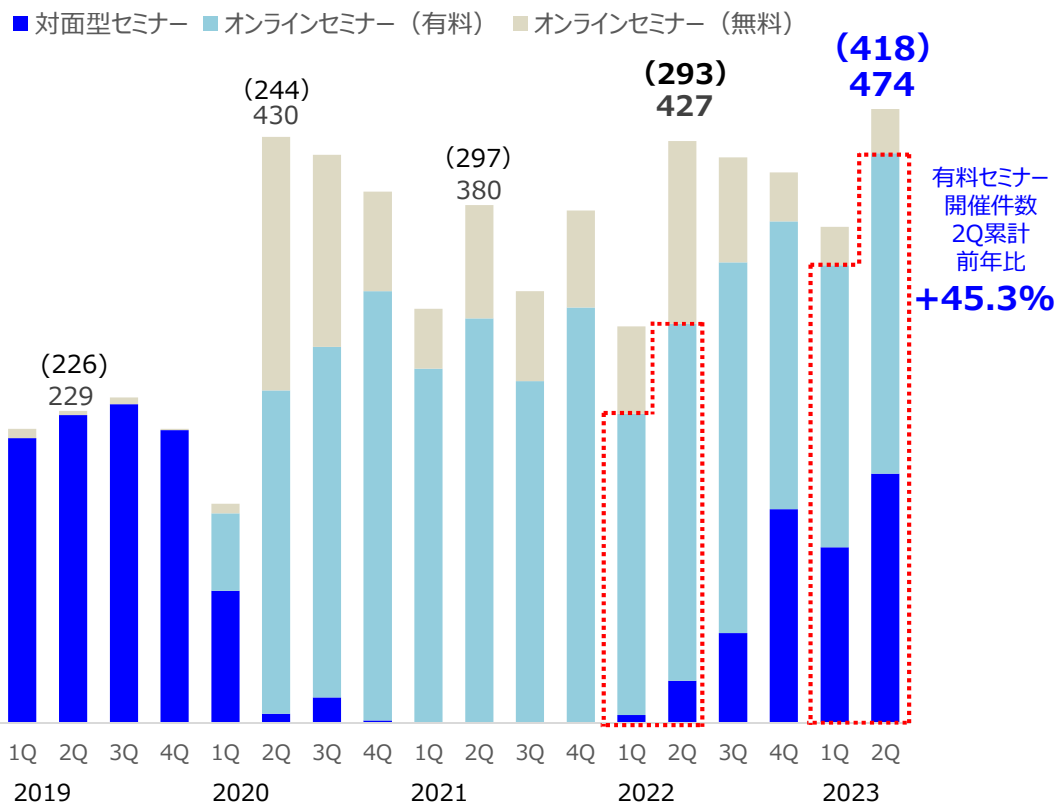
1. エグゼクティブサマリー

(3) 前年同期比差異分析 = 経営セミナーの実績推移 =

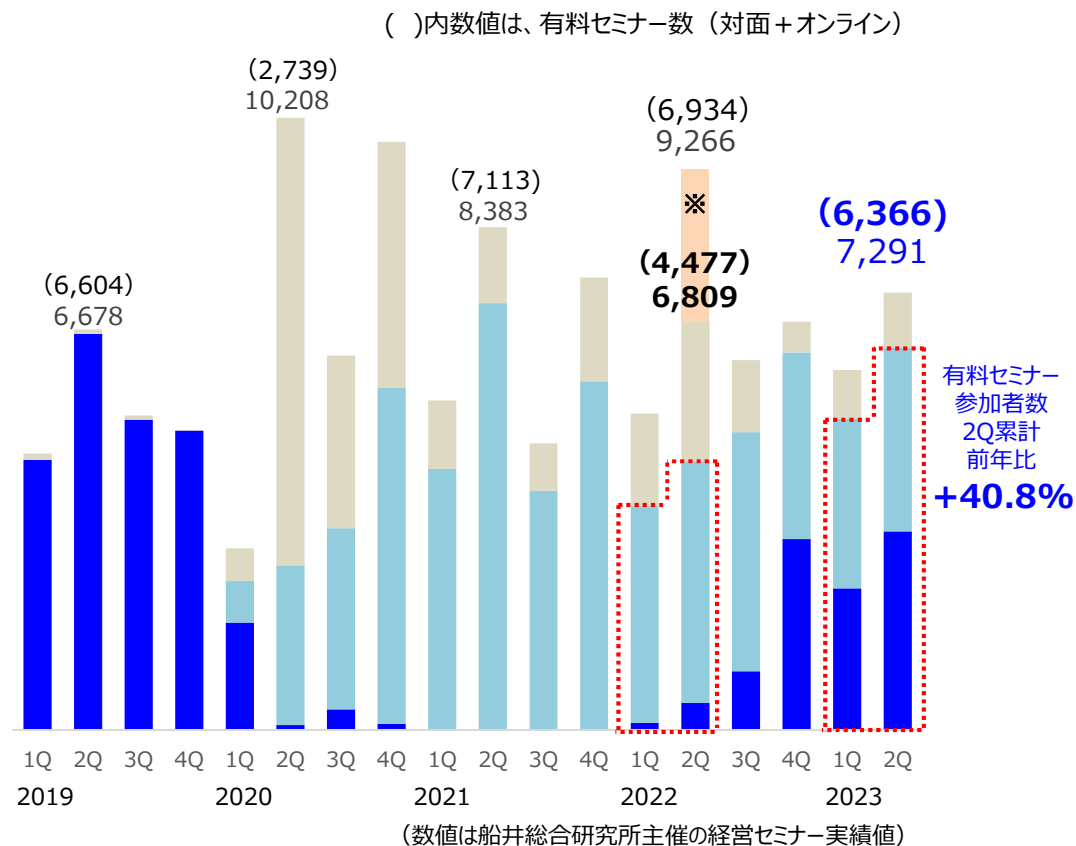
コロナ禍では十分に開催できなかった対面型セミナーを積極的に開催し営業活動を強化

※2022年2Qの有料セミナーには経営戦略セミナー参加者数（2,457名）を含む（2023年は8月に対面で開催予定）ため実質増加

経営セミナー 開催件数の推移

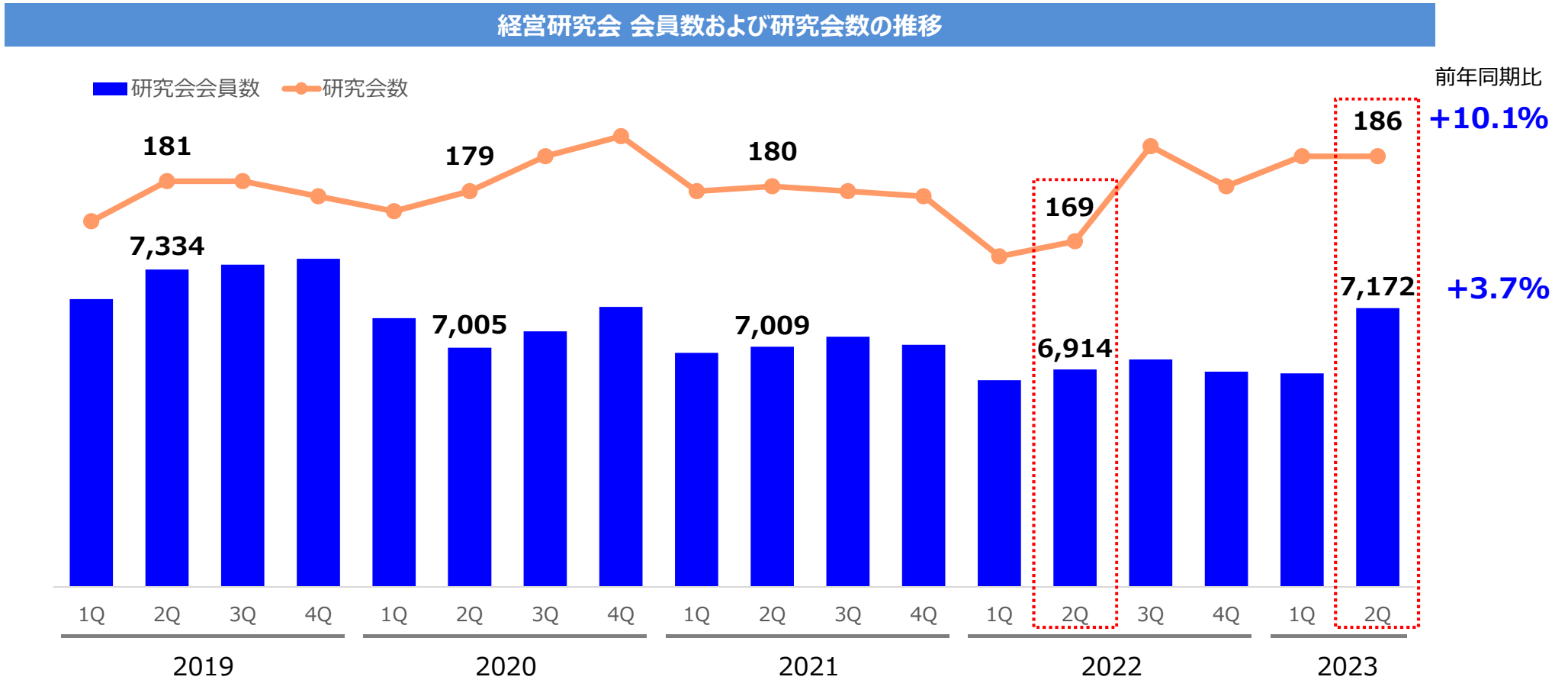


経営セミナー 参加者数の推移



1. エグゼクティブサマリー

(3) 前年同期比差異分析 = 経営研究会の実績推移 = コロナ禍で減少傾向にあった研究会会員数も今年度より回復傾向



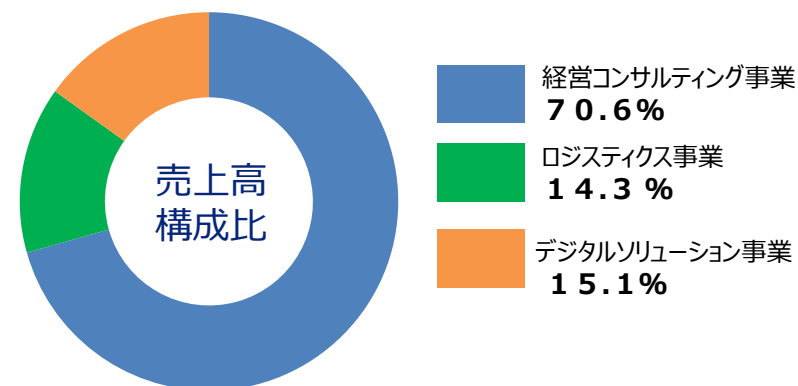
2023年12月期 第2四半期決算報告

2. 2023年12月期 第2四半期決算報告

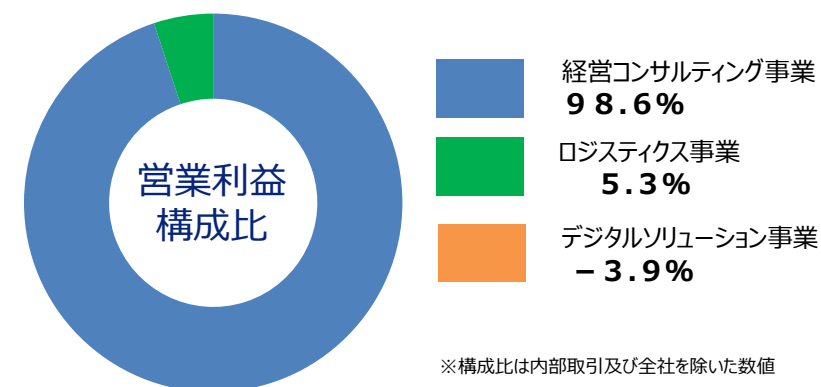
(1) セグメント別経営成績

- ・経営コンサルティング事業において、受注が好調に推移し、コンサルティング契約社数も順調に増加し、増収増益
- ・ロジスティクス事業、デジタルソリューション事業においては、人財採用強化による人件費増の影響もあり増収減益

売上高	22年2Q累計	23年2Q累計	
	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	8,634	9,452	+9.5
ロジスティクス事業	1,857	1,907	+2.7
デジタルソリューション事業	1,758	2,024	+15.2
(内部取引および全社)	8	8	-
合計	12,258	13,392	+9.3



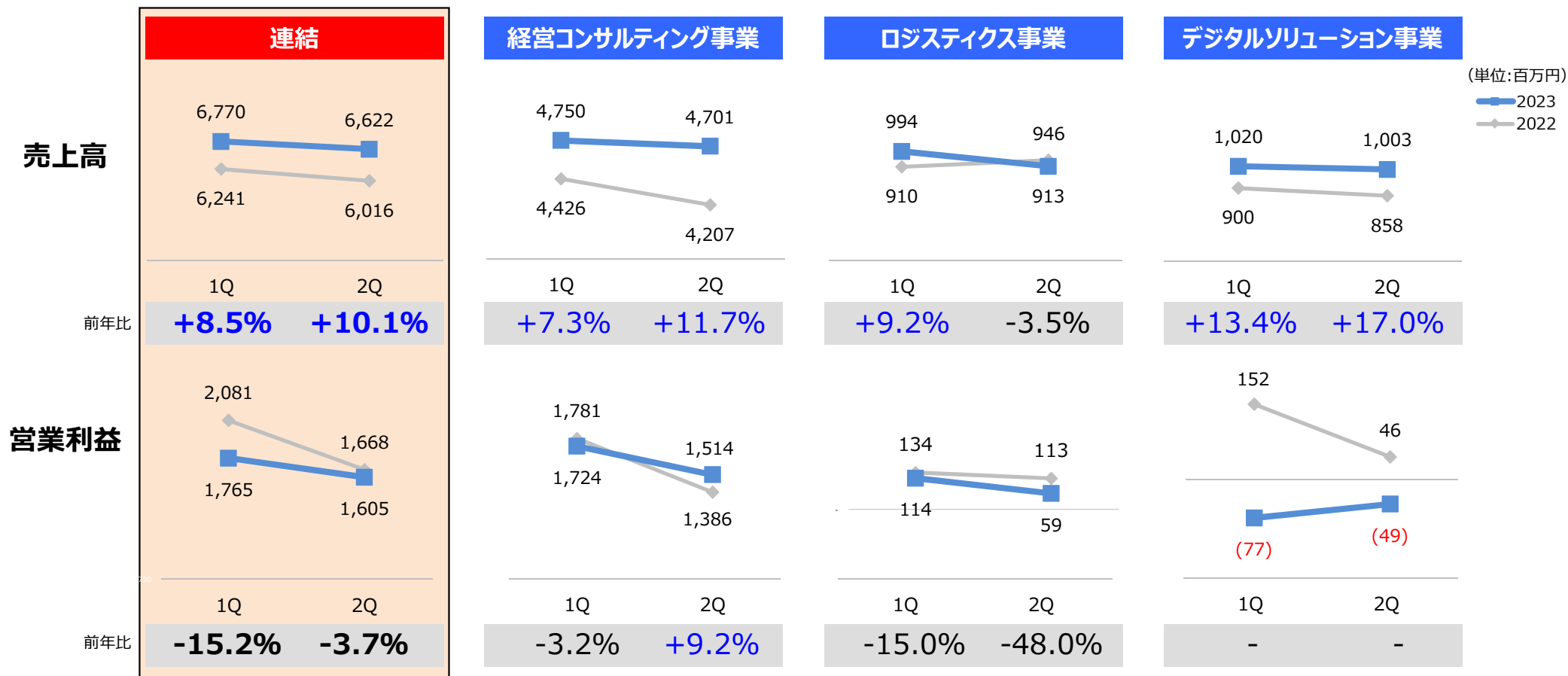
営業利益	22年2Q累計	23年2Q累計	
	金額 (百万円)	金額 (百万円)	前期比 (%)
経営コンサルティング事業	3,168	3,238	+2.2
ロジスティクス事業	248	173	-30.1
デジタルソリューション事業	198	-126	-
(内部取引および全社)	133	86	-
合計	3,749	3,371	-10.1



2. 2023年12月期 第2四半期決算報告

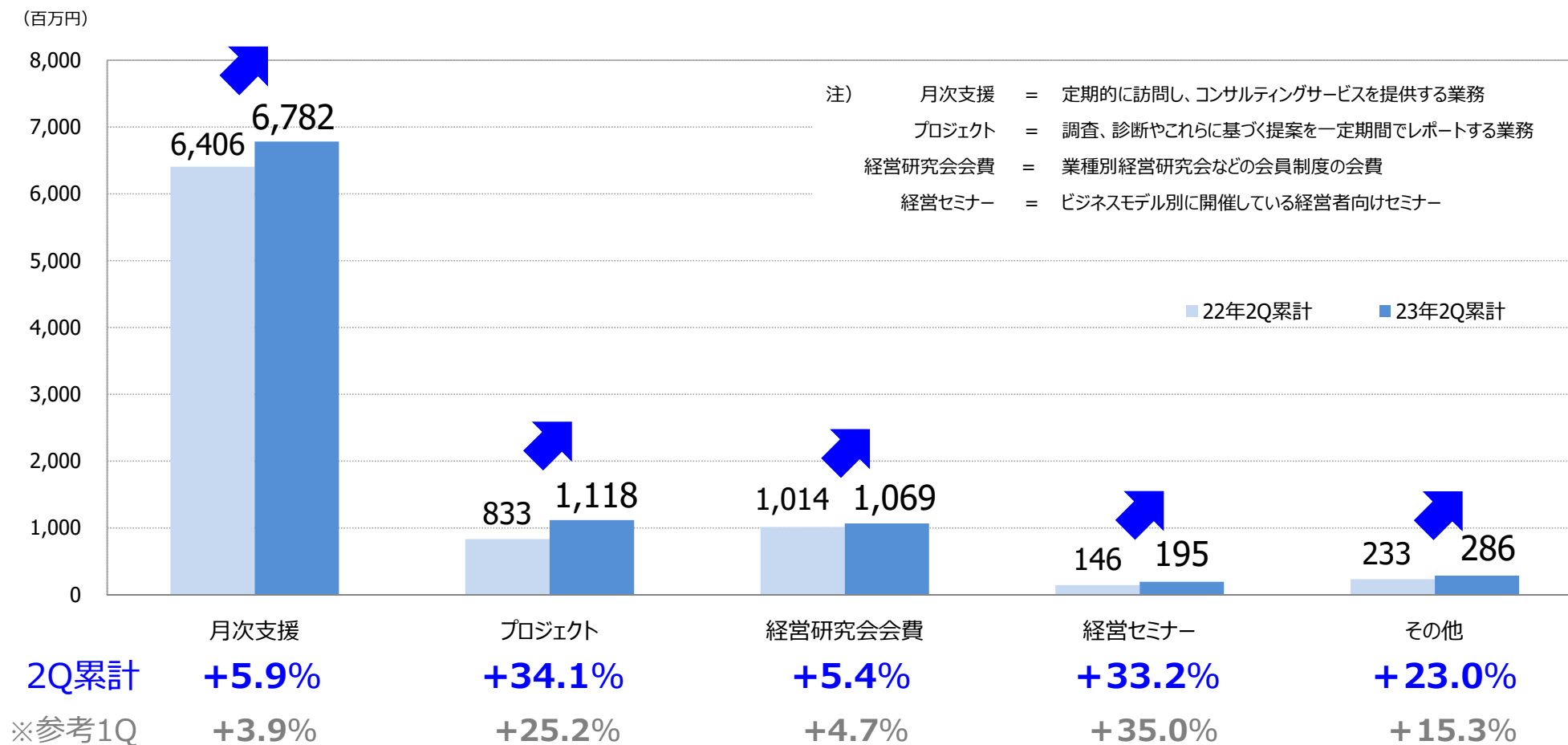
(1) セグメント別経営成績（四半期別）

- ・当第2四半期（4月～6月）においては、売上高は全体で2桁増で推移
- ・営業利益は、主力の経営コンサルティング事業でいち早く約10%増まで回復し、全体の減益幅も縮小



2. 2023年12月期 第2四半期決算報告

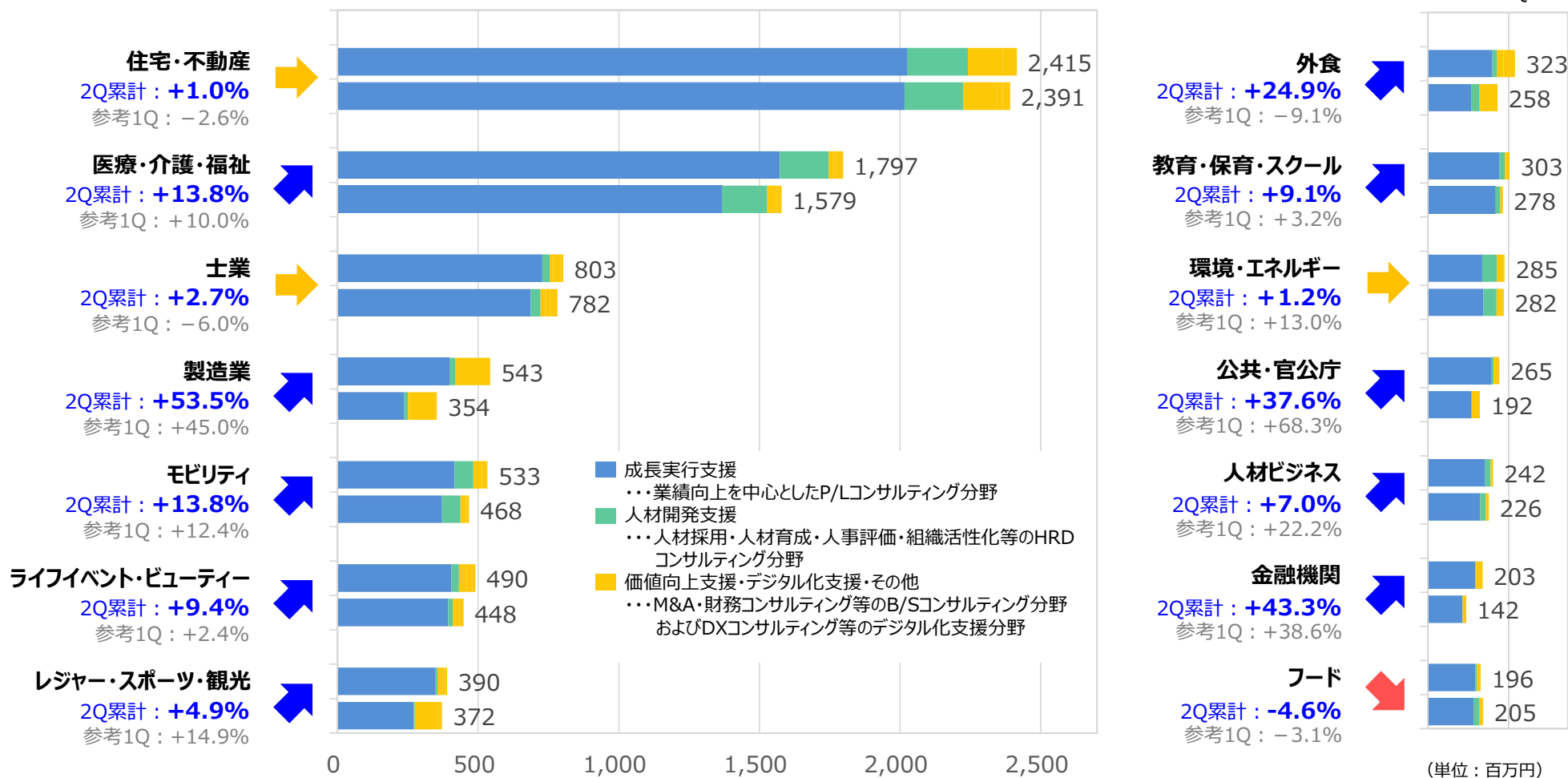
(2) 経営コンサルティング事業における業績動向 = 主な業務区分別売上 =



2. 2023年12月期 第2四半期決算報告

(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 =

※各グラフ上段：23年2Q累計
下段：22年2Q累計



■ 成長実行支援
…業績向上を中心としたP/Lコンサルティング分野

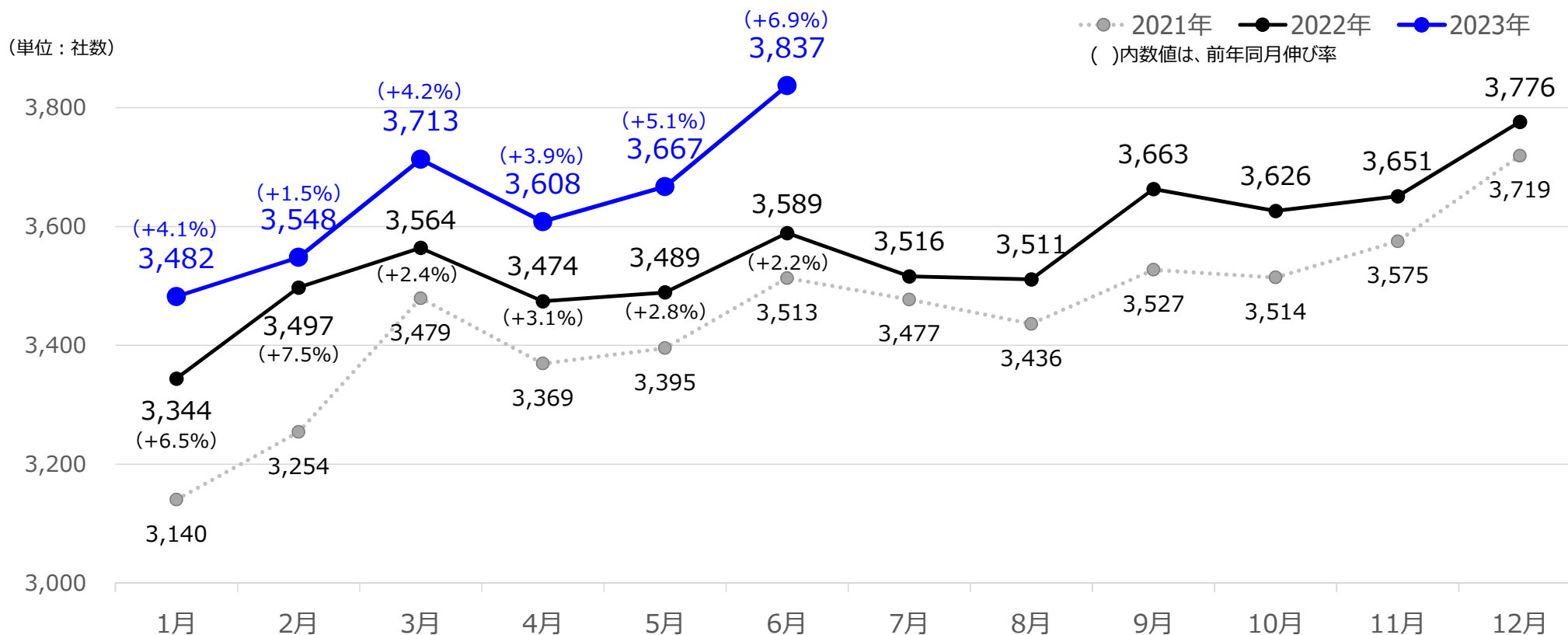
■ 人材開発支援
…人材採用・人材育成・人事評価・組織活性化等のHRD
コンサルティング分野

■ 価値向上支援・デジタル化支援・その他
…M&A・財務コンサルティング等のB/Sコンサルティング分野
およびDXコンサルティング等のデジタル化支援分野

2. 2023年12月期 第2四半期決算報告

(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=

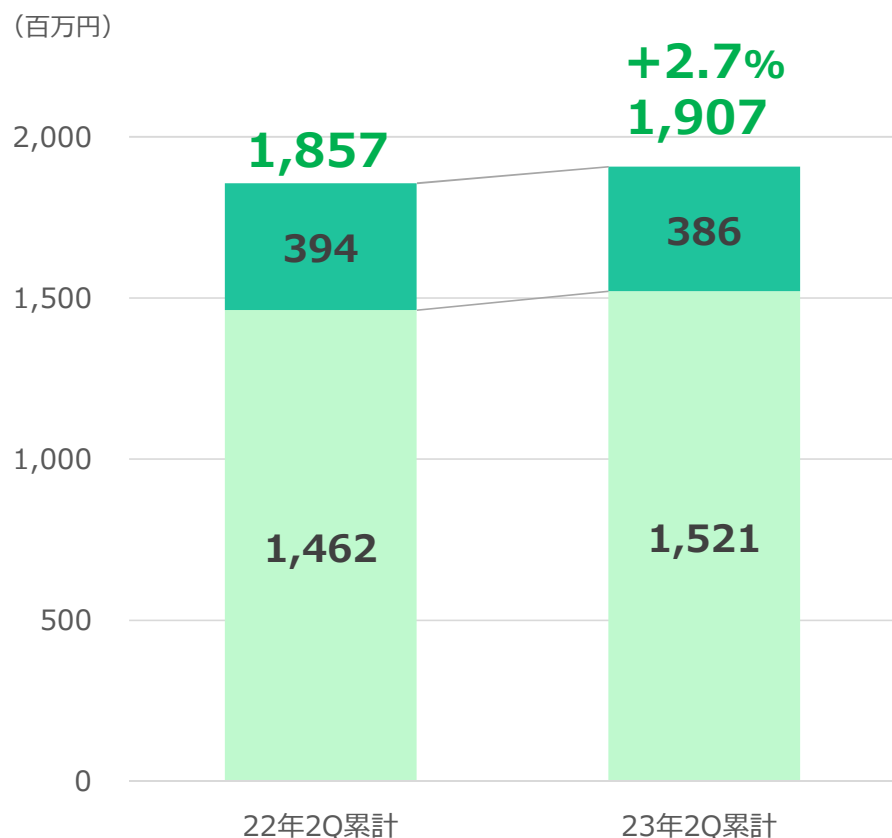
月別コンサルティング実績（社数）の推移



※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2四半期決算報告

(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)

▼ -2.0%

- ・物流企業向けコンサルティングは、第2四半期は好調に推移し、経営研究会会員数も増加
※2023年6月末時点：322会員（前年同期306会員）
- ・荷主企業向けコンサルティングは、プロジェクト受注が伸びずに減収

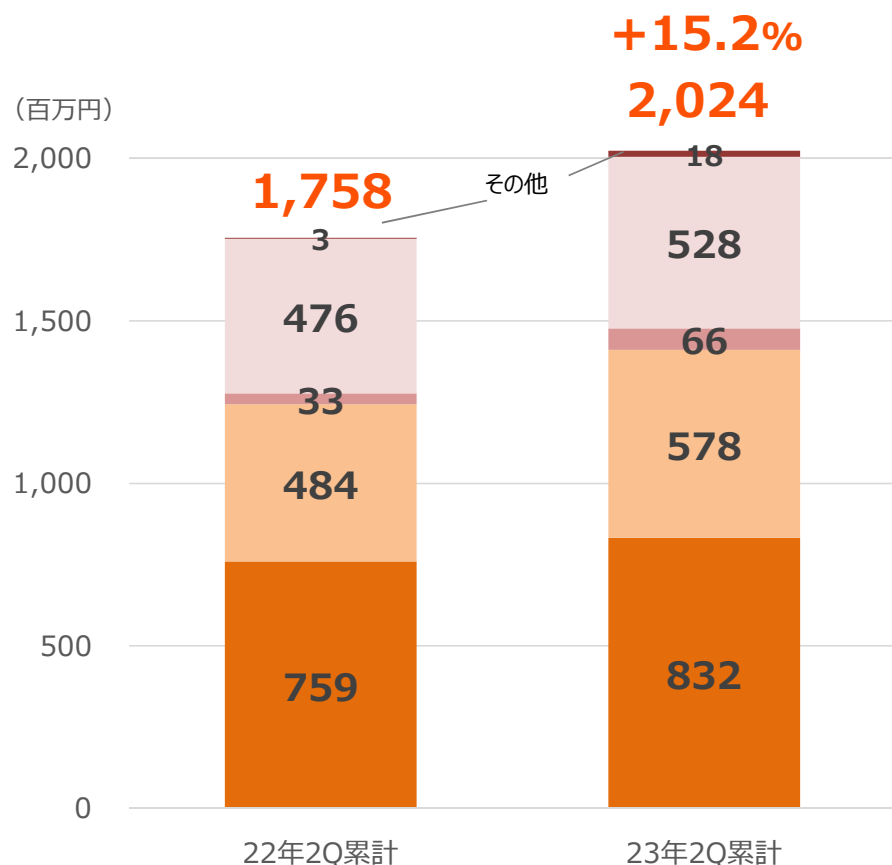
物流BPO (クライアントの物流業務の管理・運用、共同購買などによる購買コスト削減等)

▲ +4.0%

- ・一部大口取引先の取引減少の影響はあるものの既存顧客の深耕や新規顧客の受注も増加し売上増
- ・特にネット通販事業のオペレーション業務が好調
- ・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減少傾向

2. 2023年12月期 第2四半期決算報告

(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

▲ +10.9%

- ・新規受注が順調に増加し売上2桁増。顧客単価も上昇し、営業利益率は10%以上を維持

ITコンサルティング

▲ +99.3%

- ・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

▲ +19.3%

- ・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を最重要事項とし積極的な先行投資を継続
- ※2023年6月末時点 エンジニア数：87名（前年同期48名）

SPX (Sales Process Transformation)

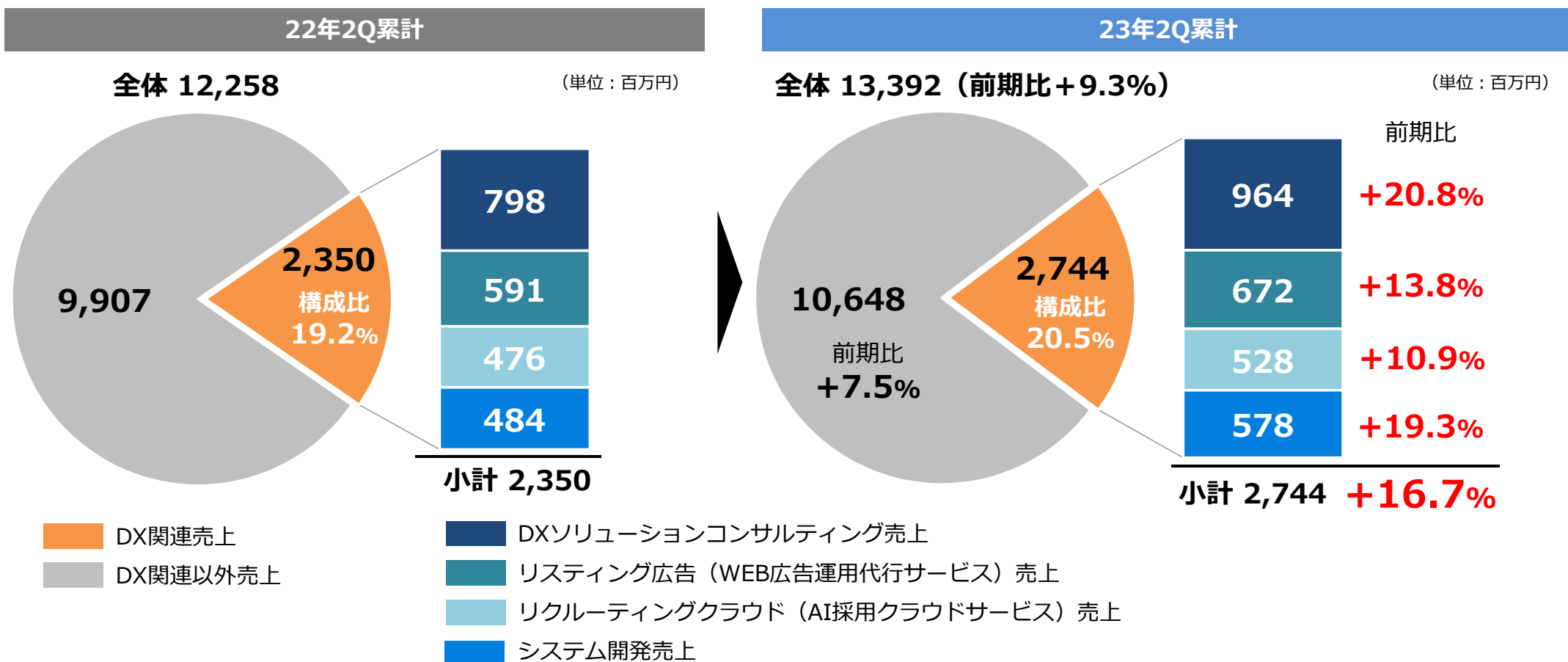
▲ +9.6%

- ・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2四半期決算報告

(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、16%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初めて20%を超え、事業全体の成長に貢献



2. 2023年12月期 第2四半期決算報告

(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 6月末	増減額	増減の主な特徴	
流動資産	22,283	20,956	▲1,326	流動資産の減少は、主に現金及び預金の減少によるもの	
固定資産	有形固定資産	5,813	5,763	▲50	固定資産の増加は、主にのれん、投資その他の資産のその他に含まれる保証金及びその他投資等の増加によるもの
	無形固定資産	830	1,219	+389	
	投資その他の資産	4,082	5,310	+1,227	
資産合計	33,010	33,250	+239		
流動負債	5,067	5,103	+36	流動負債の増加は、主に賞与引当金の増加及びその他に含まれる預り金の減少によるもの	
固定負債	242	291	+48	固定負債の増加は、主に繰延税金負債の増加によるもの	
負債合計	5,309	5,394	+84		
純資産合計	27,700	27,855	+155	財務状況は、引続き高い自己資本比率（81.8%）を維持しており、健全な状態	
負債純資産合計	33,010	33,250	+239		

2. 2023年12月期 第2四半期決算報告

(6) 連結財務状況（要約キャッシュフロー）

(単位：百万円)

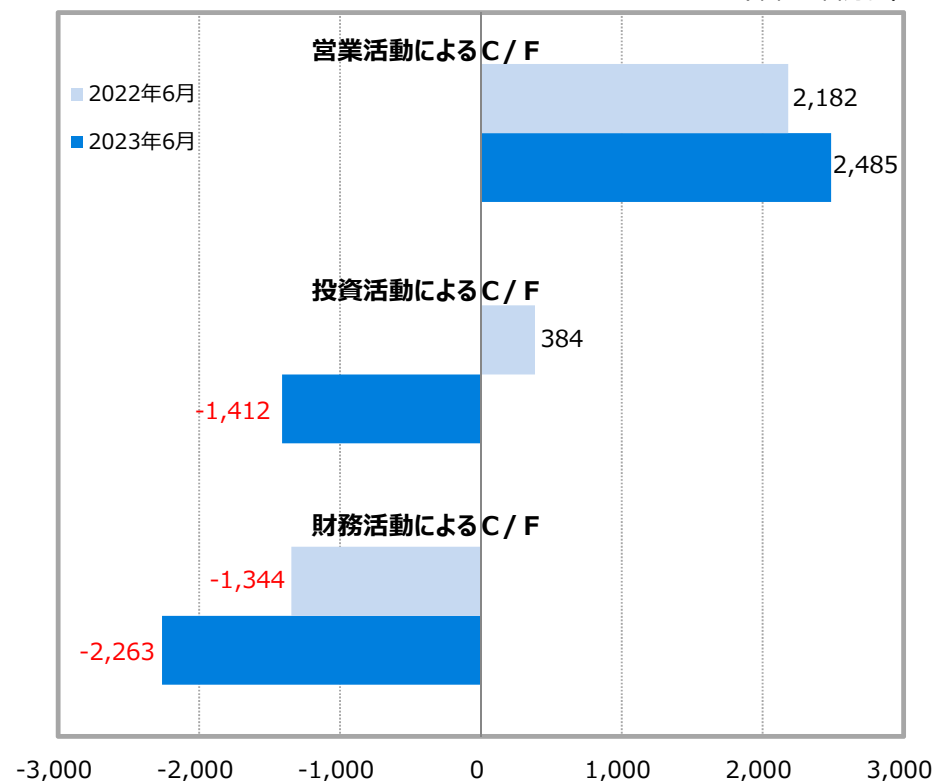
	2022年6月	2023年6月	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー			
税金等調整前四半期純利益	3,774	3,403	△ 371
減価償却費	164	141	△ 23
その他の資産の増減(△は増加)	△ 658	△ 458	200
その他の負債の増減(△は減少)	△ 589	△ 496	93
その他	279	540	260
小計	2,970	3,129	158
法人税等の支払額	△ 1,255	△ 1,257	△ 1
法人税等の還付額	451	602	151
その他	16	11	△ 5
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,182	2,485	302
投資活動によるキャッシュ・フロー			
有形及び無形固定資産の取得による支出	△ 235	△ 95	140
差入保証金の差入による支出※1	—	△ 379	△ 379
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出※2	—	△ 617	△ 617
その他※3	619	△ 319	△ 939
投資活動によるキャッシュ・フロー	384	△ 1,412	△ 1,796
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	△ 1	△ 776	△ 775
配当金の支払額	△ 1,330	△ 1,476	△ 146
その他	△ 12	△ 10	2
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,344	△ 2,263	△ 919
現金及び現金同等物の増減額	1,229	△ 1,186	△ 2,416
現金及び現金同等物の期首残高	14,675	17,031	2,356
現金及び現金同等物の四半期末残高	15,904	15,844	△ 59

※1 2024年春に移転予定の新東京本社ビルの敷金の預入による支出

※2 2023年1月にグループインした成長戦略株式会社株式の株式購入による支出と同社保有の現金及び現金同等物による収入の差引支出額

※3 主に余資運用における有価証券等の差引収入額と定期預金の預入による支出等

(単位：百万円)



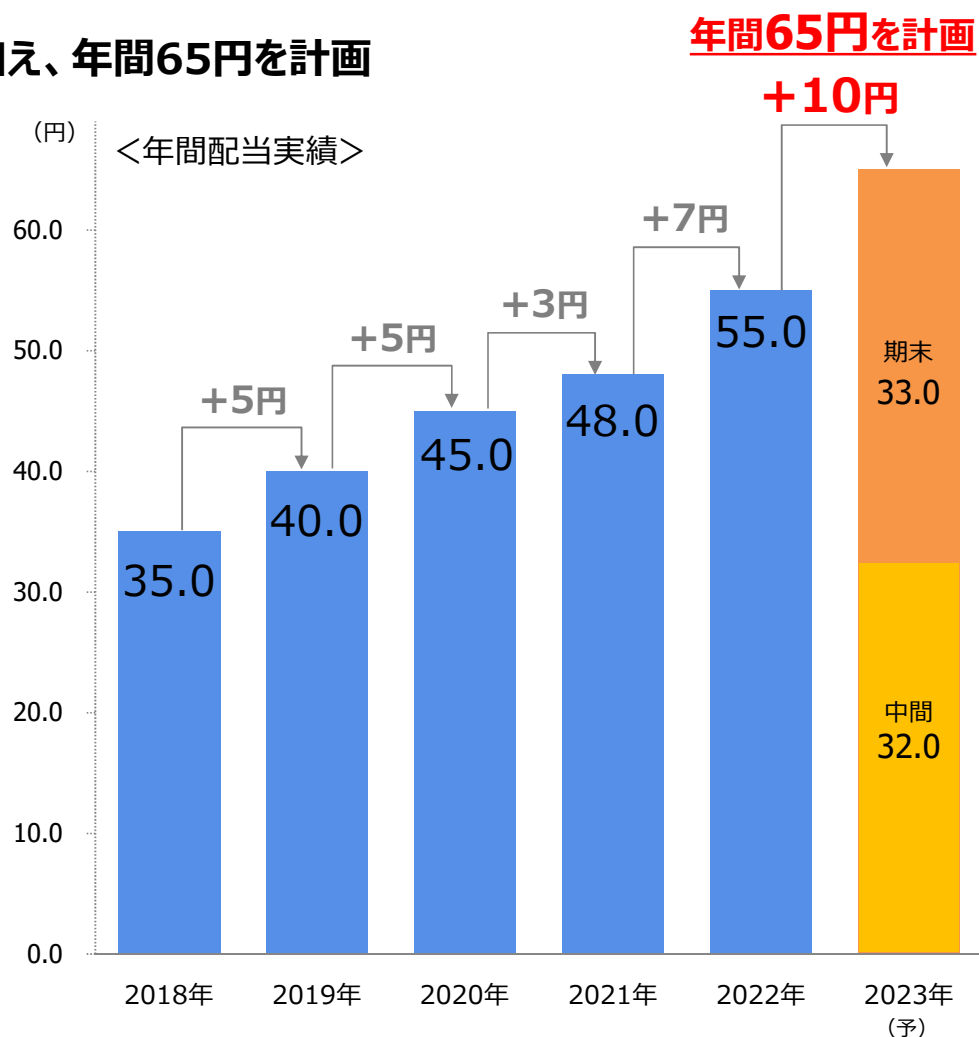
株主還元と今後の取り組み

3. 株主還元と今後の取り組み

(1) 配当について

2023年12月期の配当は、中間32円に決定。期末33円を加え、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		中間 32.0



3. 株主還元と今後の取り組み

(2) 自己株式の取得について（6月末までの進捗）

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、資本効率の向上および株主還元の充実のため、下記のとおり自己株式の取得を実施しております。

・自己株式の取得について

決議日	取得期間	取得金額					取得株数
		上限	2022年	2023年	取得済金額	進捗率	
2022年11月8日	2022年11月9日～ 2023年1月19日	500百万円	399百万円	99百万円	499百万円	99.9%（終了）	183,600株
2023年5月11日	2023年5月12日～ 2024年4月30日	2,000百万円	—	674百万円	674百万円	33.7%（途中）	260,200株

※2023年5月11日決議分について、本年度中に全て取得が終了した場合の総還元性向は 約96% となる予定です。

・自己株式の消却について

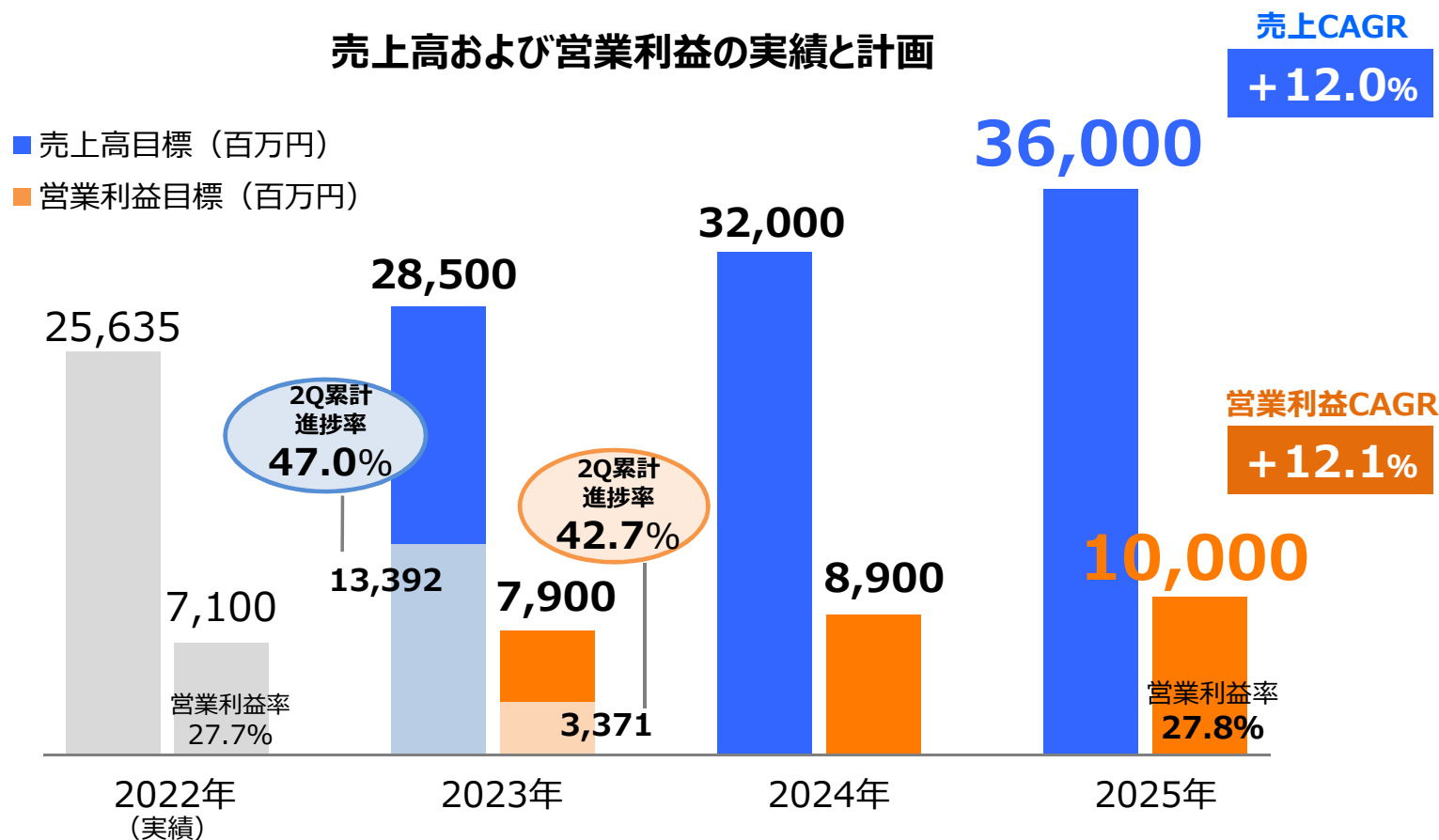
決議日	消却日	消却株数		
		消却前 発行済株式総数	消却数	消却後 発行済株式総数
2023年1月24日	2023年1月31日	52,500,000株	500,000株	52,000,000株

3. 株主還元と今後の取り組み

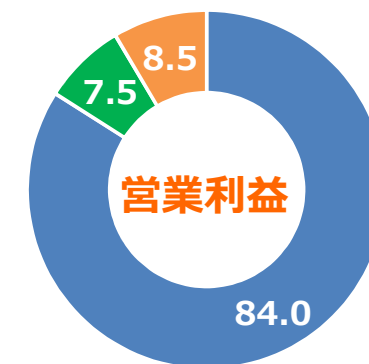
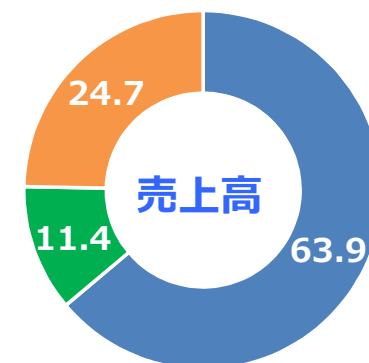
(3) 2023-2025年度 業績計画

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

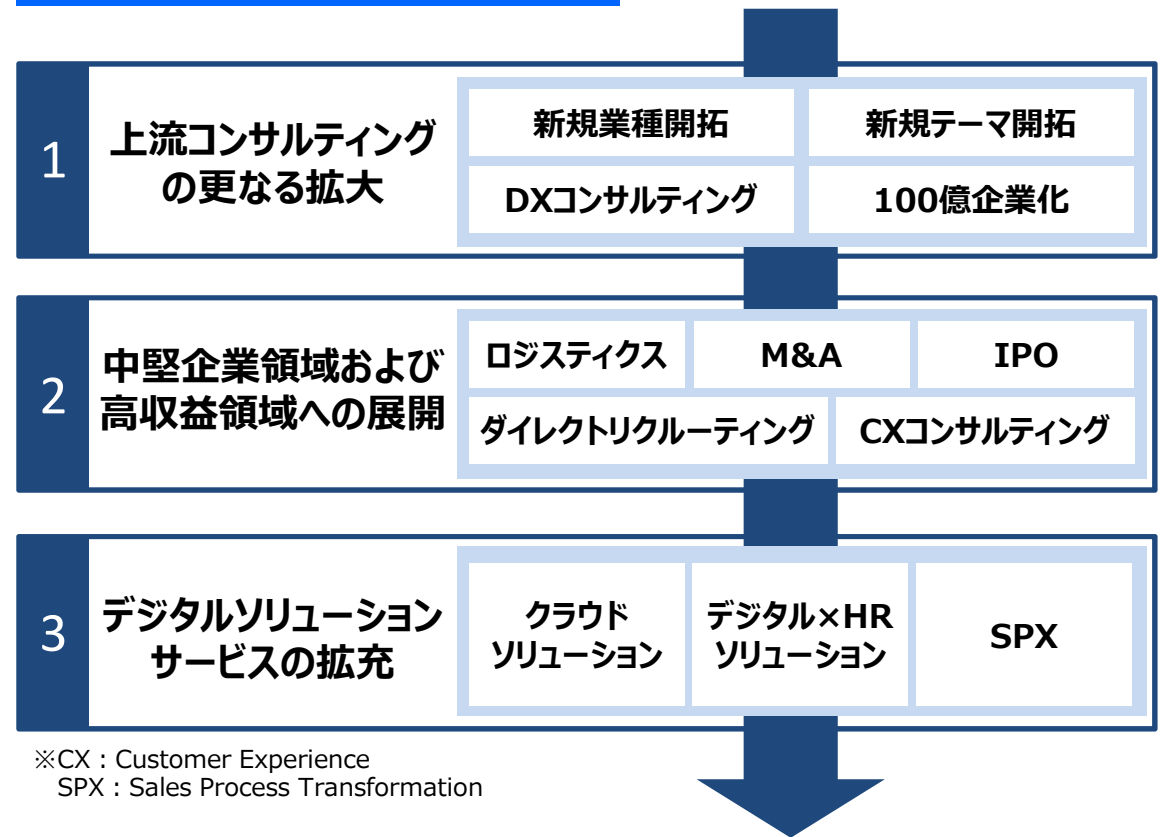
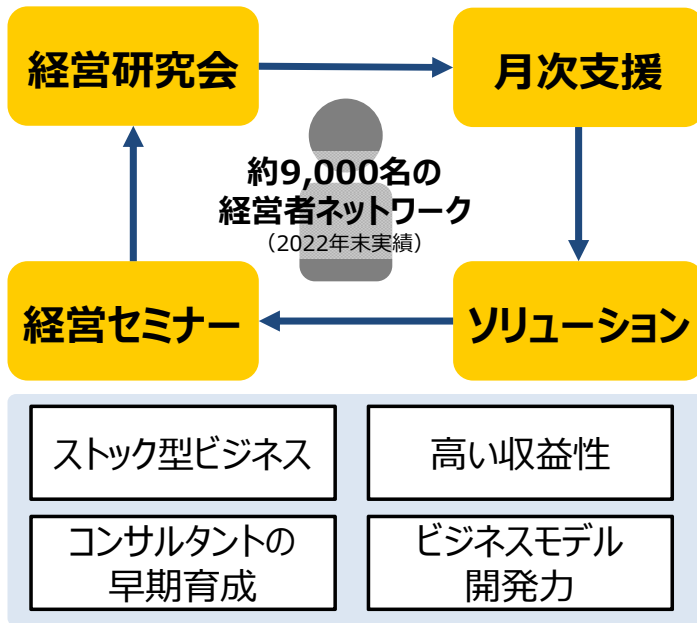
3. 株主還元と今後の取り組み

(4) 事業戦略

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

3. 株主還元と今後の取り組み

(4) 事業戦略 ① 中堅・中小企業向け事業でゾーホージャパン株式会社とパートナーシップを強化

・Zohoのプラットフォームをベースにした業種別クラウドサービスであるグロースクラウドの対象業種を拡充し、より幅広い企業ニーズに対応

(業種別ラインアップ)

住宅/不動産/モビリティ/新車リース/治療院/歯科/スクール/士業/オフィス商社/
食品EC/印刷・広告/人材紹介/ものづくり

・Zohoアプリケーション認定資格取得のための講座を増加し、中堅・中小企業でDX推進を担う人材育成を強化

(Zoho認定講座一覧)

マーケティング講座

顧客サービススペシャリスト講座

DX推進コンサルタント講座

SNSマーケティングスペシャリスト講座

MAスペシャリスト講座

ヘルプデスクスペシャリスト講座

CRM・SFAスペシャリスト講座

PMスペシャリスト講座

チャットボットスペシャリスト講座

BIスペシャリスト講座



累計導入目標
(2024年)

800社

約400社
※2023年6月末時点



累計受講者目標
(2024年)

10講座

5講座
※2022年12月末時点

700名

約380名
※2023年6月末時点

3. 株主還元と今後の取り組み

(4) 事業戦略 ② ChatGPTとAIチャットボットの連携機能の実証実験を開始

- ・ OpenAI社のChatGPTと船井総合研究所の反響獲得ノウハウを組み合わせ、Zoho社が提供するZoho SalesIQ(※)のチャットボット機能に実装することで、業種別に最適化されたチャット対応を実現
- ・ 他社AI搭載型のチャットボットよりも安価であり、DX人材が不足している中堅・中小企業にとって導入しやすいサービスとしての開発・提供を目指す

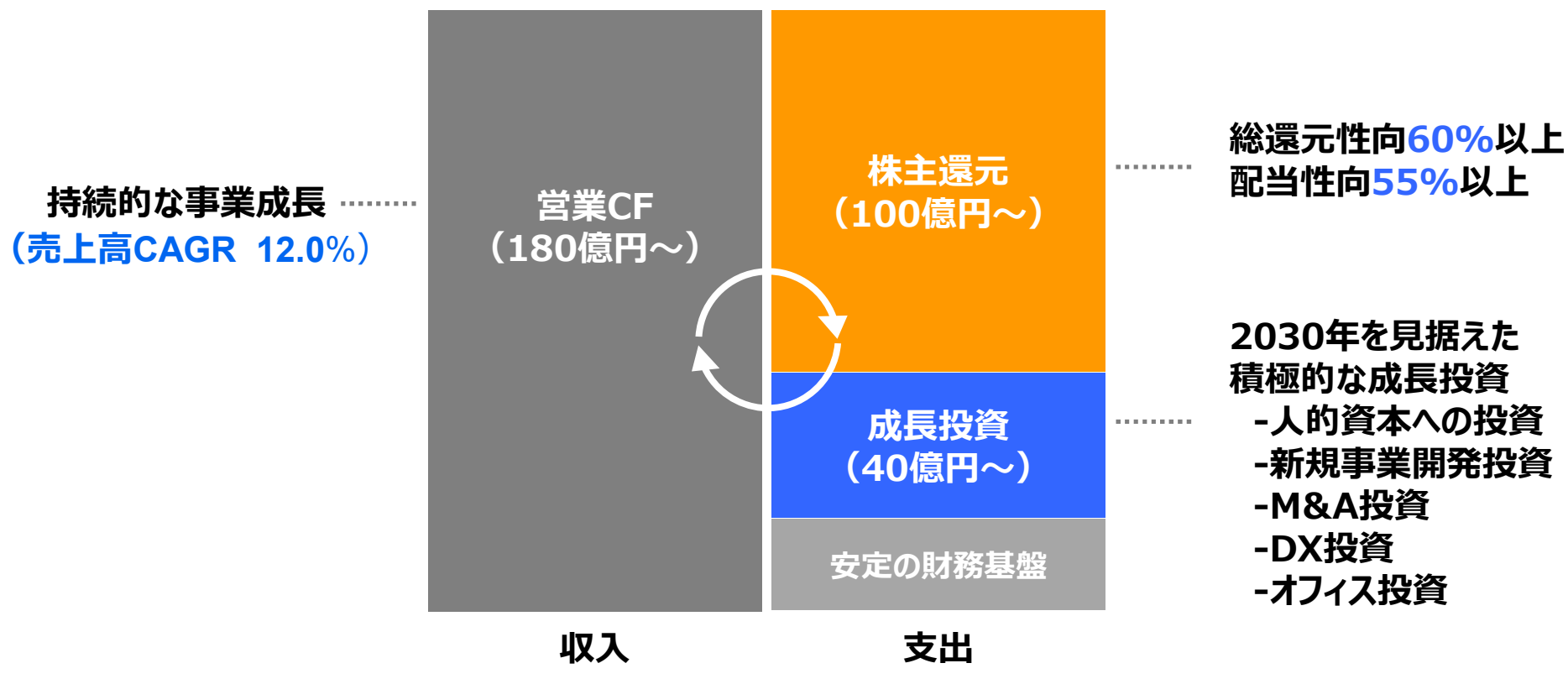


(※)Zoho社が提供するZohoサービスは、営業やマーケティングを中心に会計、人事管理、業務の効率化など、あらゆる業務を1つのシステムで管理でき、全世界に8,000万人以上(2023年時点)のユーザーがいる世界的なシステム。「Zoho SalesIQ」はZohoサービスのアプリケーションの一種。

3. 株主還元と今後の取り組み

(5) 投資戦略・キャッシュアロケーション

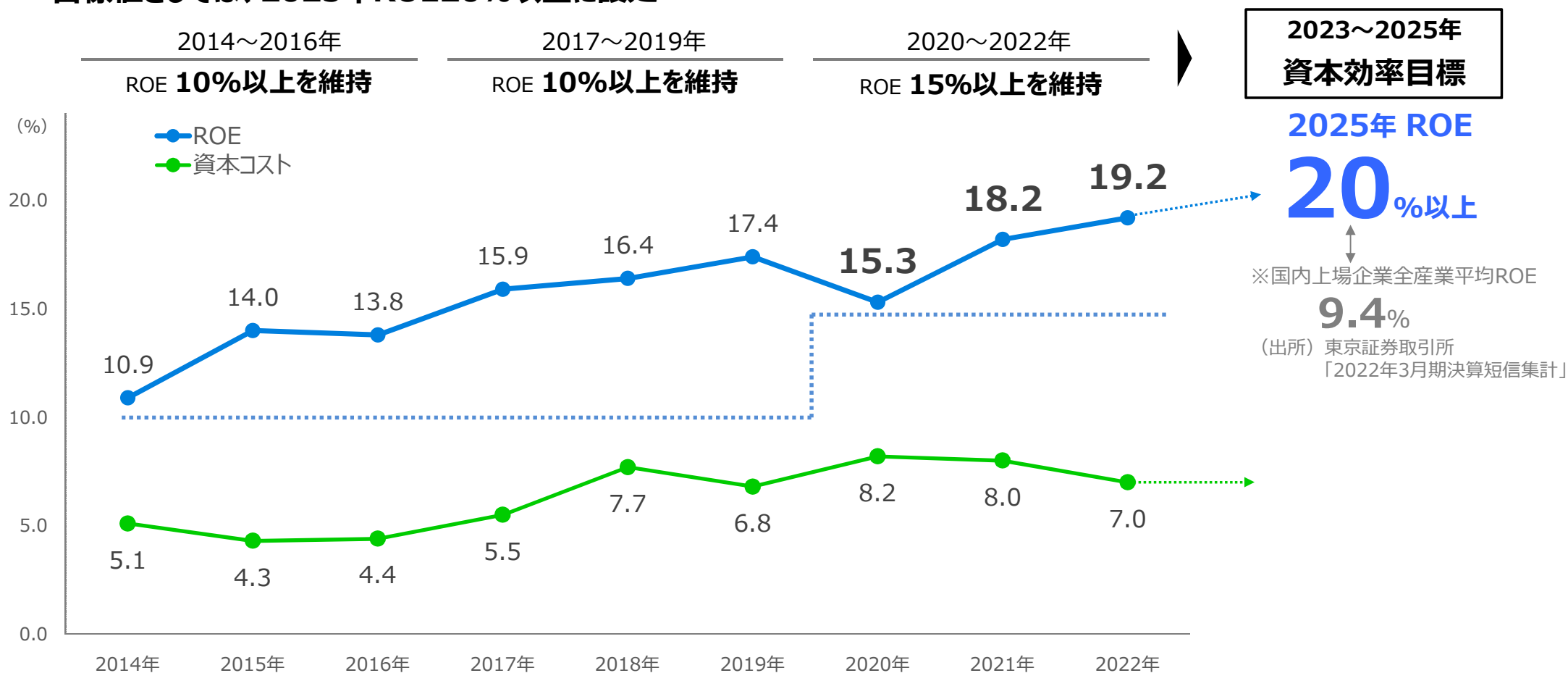
事業活動で獲得する営業キャッシュフローを、**次なる成長と適正な株主還元**に配分し、株主価値の向上を推進
加えて2023-2025年期間中に、2030年を見据えた人財投資を積極的に実施



3. 株主還元と今後の取り組み

(6) 財務戦略 ①資本政策

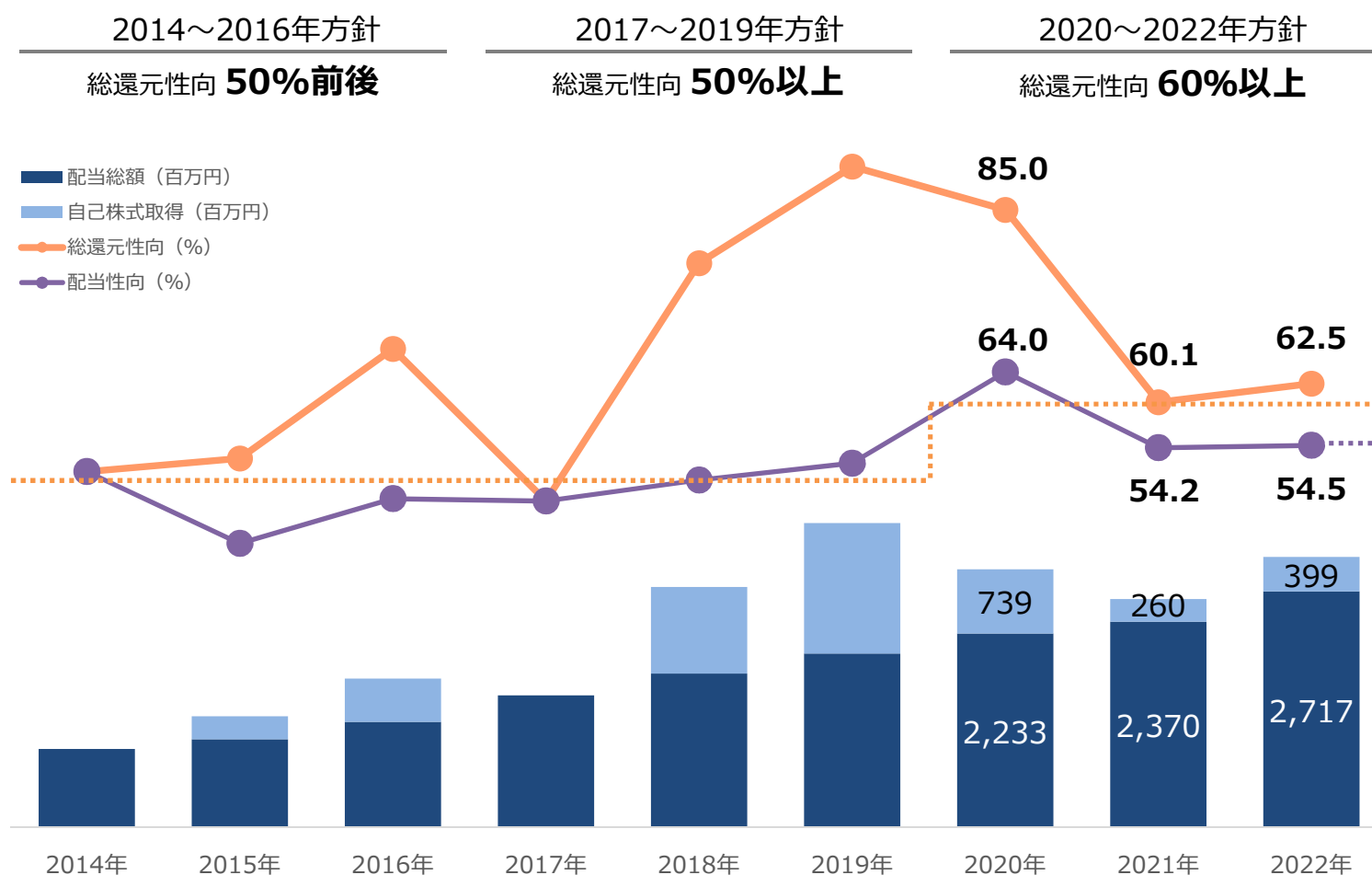
継続的な成長投資、資本効率の向上、高い株主還元の実施により、持続的に企業価値の向上を目指す
 目標値としては、2025年ROE20%以上に設定



3. 株主還元と今後の取り組み

(6) 財務戦略 ②株主還元方針

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

3. 株主還元と今後の取り組み

(7) 人財戦略

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

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

活躍

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

3. 株主還元と今後の取り組み

(8) 中期経営計画（2023-2025年度）で掲げたESGの取り組み紹介

取り組み① 国連グローバルコンパクトへの加盟（2023年4月）

当社グループは、2023年4月20日付で「国連グローバル・コンパクト(United Nations Global Compact、以下UNGC)」に署名しました。UNGCの署名により、当社グループのサステナビリティへの取り組みをより一層強化してまいります。

取り組み② 統合レポート2023の発行（2023年7月）

2023年7月3日に統合レポート2023を発行しました。今回は、取締役や社外取締役からのメッセージなど経営陣の想いを伝えるとともに、今後の成長戦略として中期経営計画の解説を掲載しております。ぜひご覧ください。

取り組み③ TCFDへの賛同（2023年7月）

当社グループは、TCFDへの賛同を通じて、気候変動における事業機会とリスクの分析を推進いたします。有価証券報告書やウェブサイトにてTCFD開示を行うとともに、脱炭素支援のコンサルティングメニューも展開しています。

*TCFD:Taskforce on Climate related Financial Disclosures

WE SUPPORT



グループパーパス

サステナブル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>