

2021年12月期 第3四半期

決算概要書

株式会社 船井総研ホールディングス
(東証1部：証券コード9757)

2021年11月2日 (火)



1 2021年12月期 第3四半期決算報告

- (1) 連結収益状況
- (2) 通期業績予想に対する進捗状況
- (3) セグメント別経営成績
- (4) 経営コンサルティング事業における業績動向
- (5) ロジスティクス事業における業績動向
- (6) ダイレクトリクルーティング事業における業績動向
- (7) 連結財務状況

2 株主還元について

- (1) 配当予想の修正
- (2) 年間配当実績の推移

3 今後の見通しと当社の取り組み

【本資料に関する注意事項】

2021年12月期 第3 四半期決算報告

1. 2021年12月期 第3四半期決算報告

(1) 連結収益状況（第3四半期累計比較:1~9月）

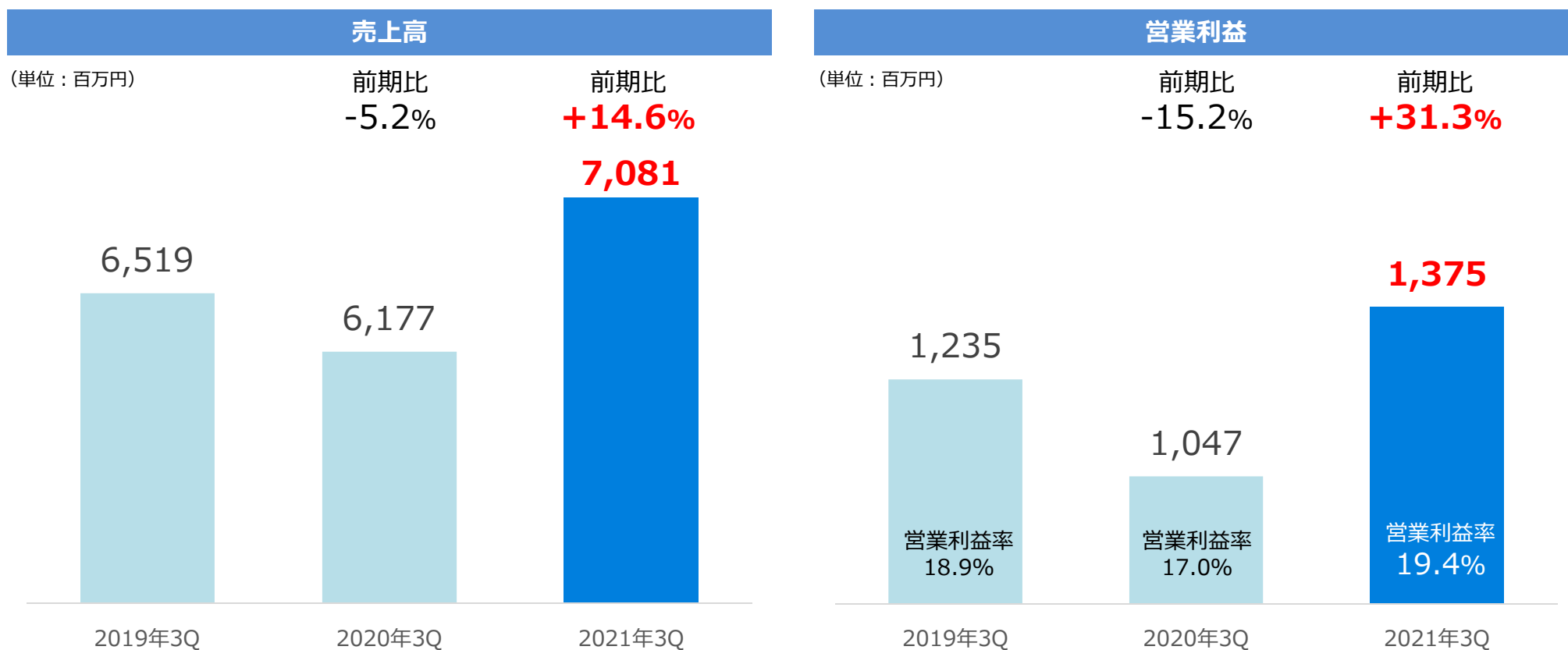
- ・コロナ禍における顧客ニーズに対応し、過去最高の業績を達成
- ・売上高は、経営コンサルティング事業における月次支援コンサルティングやWEB広告運用代行業務、またロジスティクス事業における物流オペレーション業務が増収で引続き順調に推移
- ・利益面においては、コンサルティング活動において、旅費交通費や会場代などが大幅に減少し、利益率が向上

	2020年9月		2021年9月		
	金額（百万円）	構成比（%）	金額（百万円）	構成比（%）	前期比（%）
売上高	18,411	100.0	20,968	100.0	+13.9
営業利益	3,632	19.7	4,652	22.2	+28.1
経常利益	3,695	20.1	4,697	22.4	+27.1
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,450	13.3	3,155	15.0	+28.8

1. 2021年12月期 第3四半期決算報告

(1) 連結収益状況（四半期比較: 7月~9月）

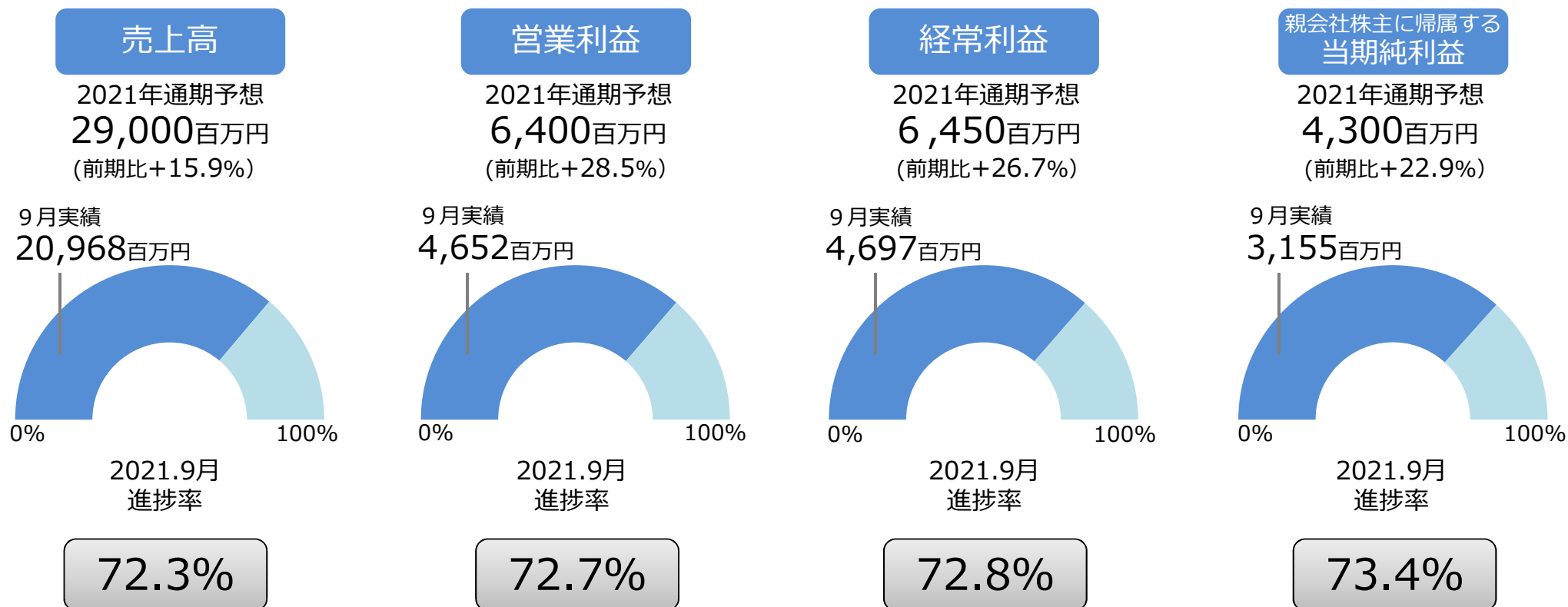
- ・コロナ禍以前の事業環境下の2019年第3四半期の業績を上回り、過去最高の業績を達成
- ・経営コンサルティング事業を中心にコロナ禍の顧客ニーズに対応したコンサルティングの充実により売上が増加
- ・オンラインセミナー、リモート支援などリモートワークの推進により利益率が向上し、営業利益は大幅増



1. 2021年12月期 第3四半期決算報告

(2) 通期業績予想に対する進捗状況

- ・売上高に関しては、通期業績予想290億円に対し72.3%の進捗率で推移
- ・利益に関しては、営業利益、経常利益、当期純利益とも、それぞれ73%前後の進捗率で推移

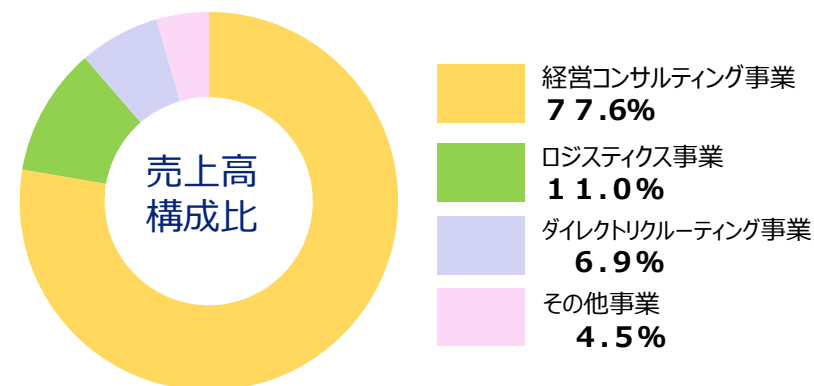


1. 2021年12月期 第3四半期決算報告

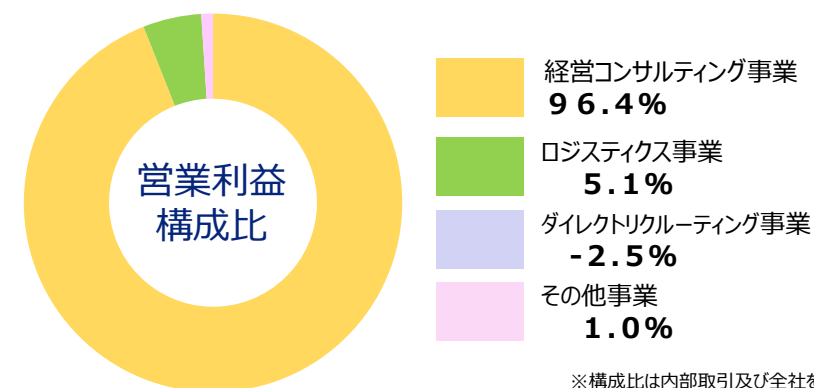
(3) セグメント別経営成績

- ・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、新規受注が順調に拡大し、売上が増加
- ・WEB形式のセミナー、経営研究会の開催やリモート支援の促進により、コスト削減も進み大幅な増収増益を達成

売上高	2020年9月	2021年9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	13,882	16,276	+17.2
ロジスティクス事業	1,955	2,297	+17.5
ダイレトリクルーティング事業	1,850	1,442	-22.1
その他事業	706	935	+32.4
(内部取引および全社)	17	16	-
合計	18,411	20,968	+13.9



営業利益	2020年9月	2021年9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	3,570	4,367	+22.3
ロジスティクス事業	220	232	+5.7
ダイレトリクルーティング事業	-92	-111	-
その他事業	-95	46	-
(内部取引および全社)	28	116	-
合計	3,632	4,652	+28.1

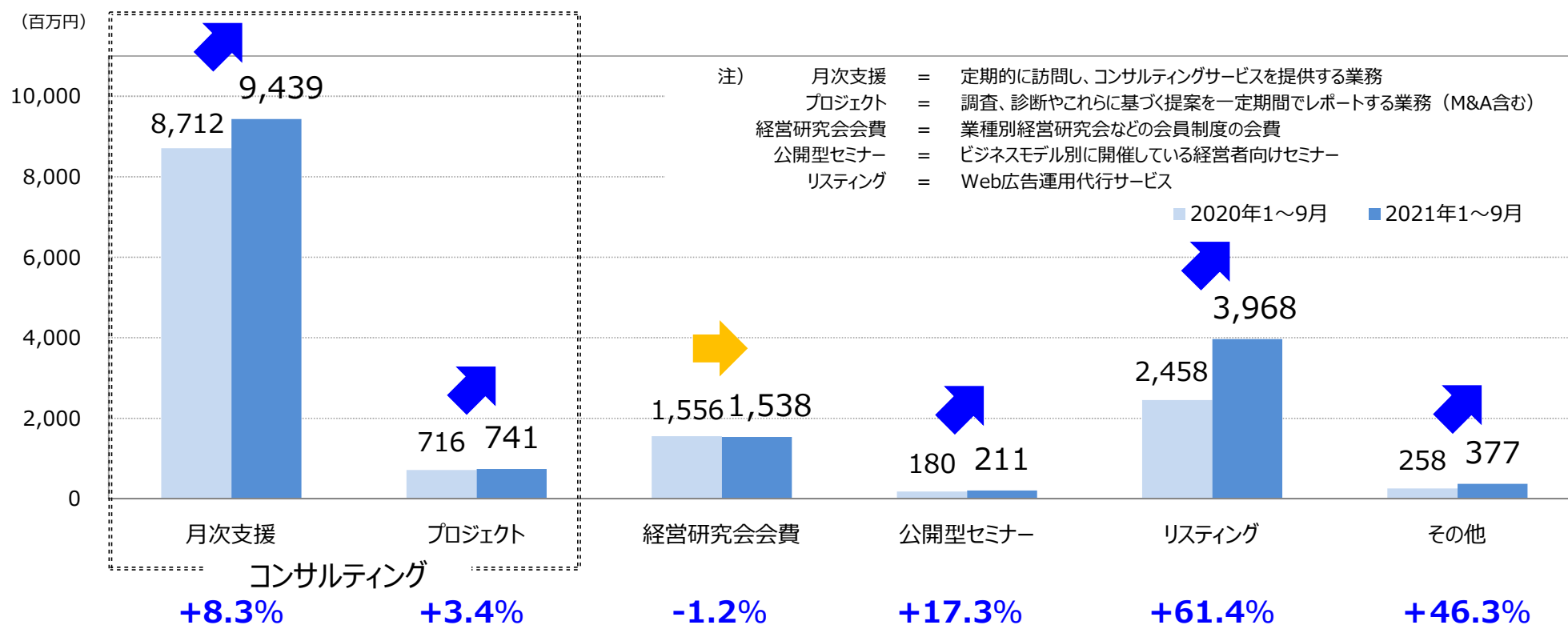


※構成比は内部取引及び全社を除いた数値

1. 2021年12月期 第3四半期決算報告

(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=

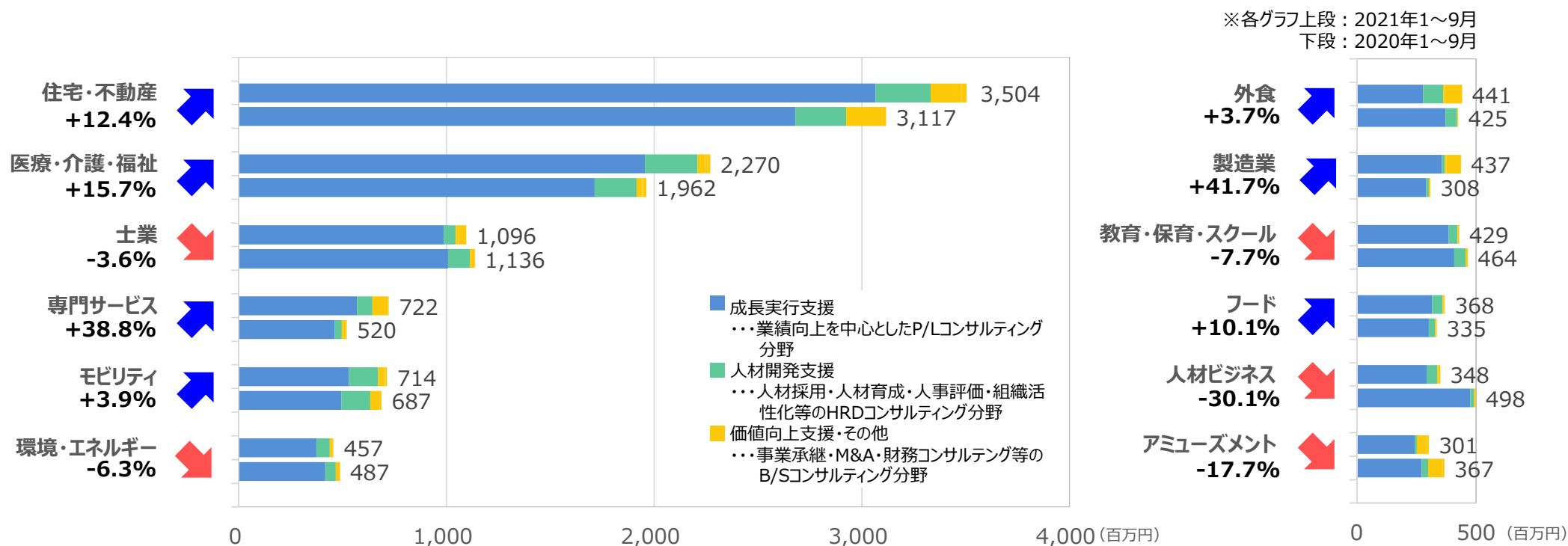
- ・コンサルティング業務のうち「月次支援」は、コロナ禍以前の水準を上回り、前期比8.3%増
- ・経営研究会の会費収入は、新型コロナ対策としてWEB会議システムによる開催に移行し、既存会員の継続率は維持
- ・公開型セミナーは、有料オンラインセミナー参加者数の増加にともない、前期比17.3%増
- ・WEB広告運用代行のリスティング業務は、契約アカウント数が順調に増加し、前期比61.4%増



1. 2021年12月期 第3四半期決算報告

(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=

- ・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
- ・製造業向けオンライン営業ソリューションをはじめ、各業種においてDXコンサルティングが引続き堅調に推移
- ・一方、新型コロナウイルス感染症の影響により人材ビジネスコンサルティング市場は依然として厳しい状況



※数値は、当社業種分類に基づいた2020年1月～9月及び2021年1月～9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

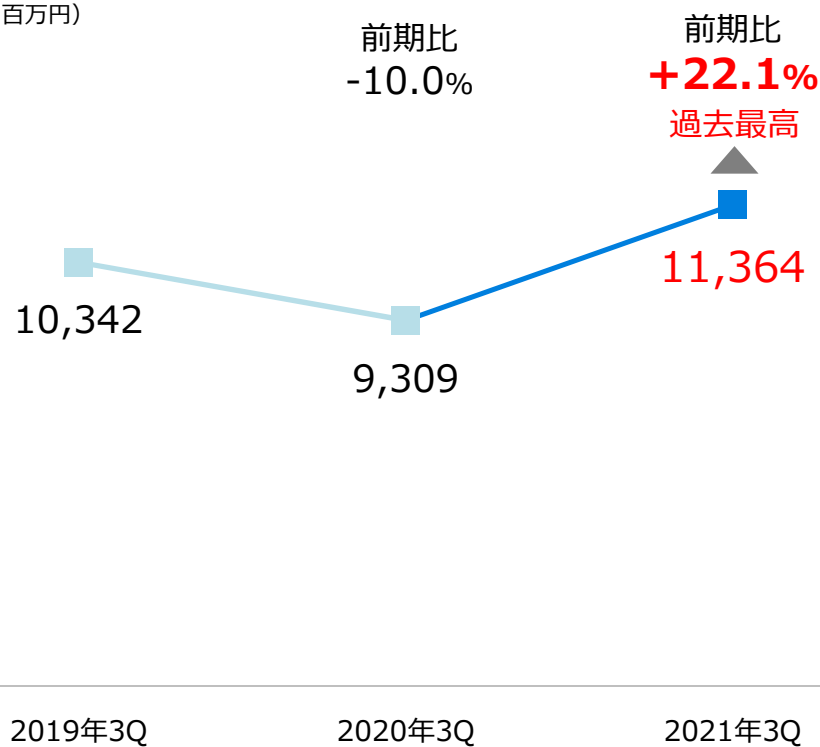
1. 2021年12月期 第3四半期決算報告

(4) 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=

- ・コロナ禍におけるニューノーマル化支援やDXコンサルティングニーズの高まり、またオンラインセミナーからの受注導線も確立したことを受けて、受注が大幅に増加
- ・第3四半期累計受注高ならびに第3四半期末受注残高に関しては、過去最高実績を更新

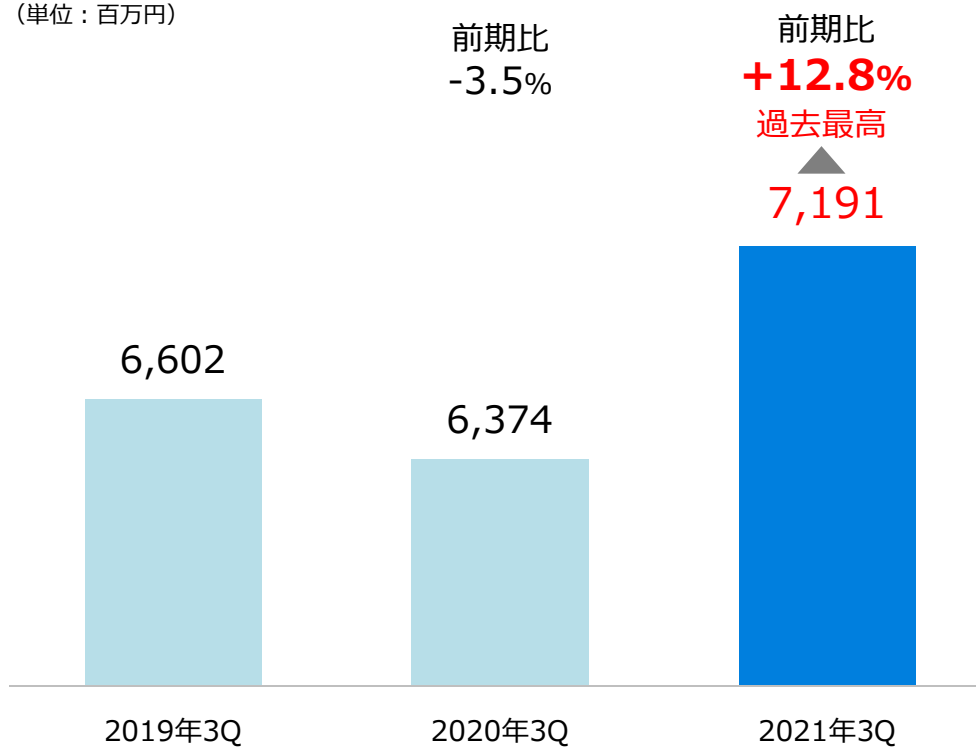
コンサルティング受注高（1～9月）

(単位：百万円)



コンサルティング受注残高（9月末）

(単位：百万円)

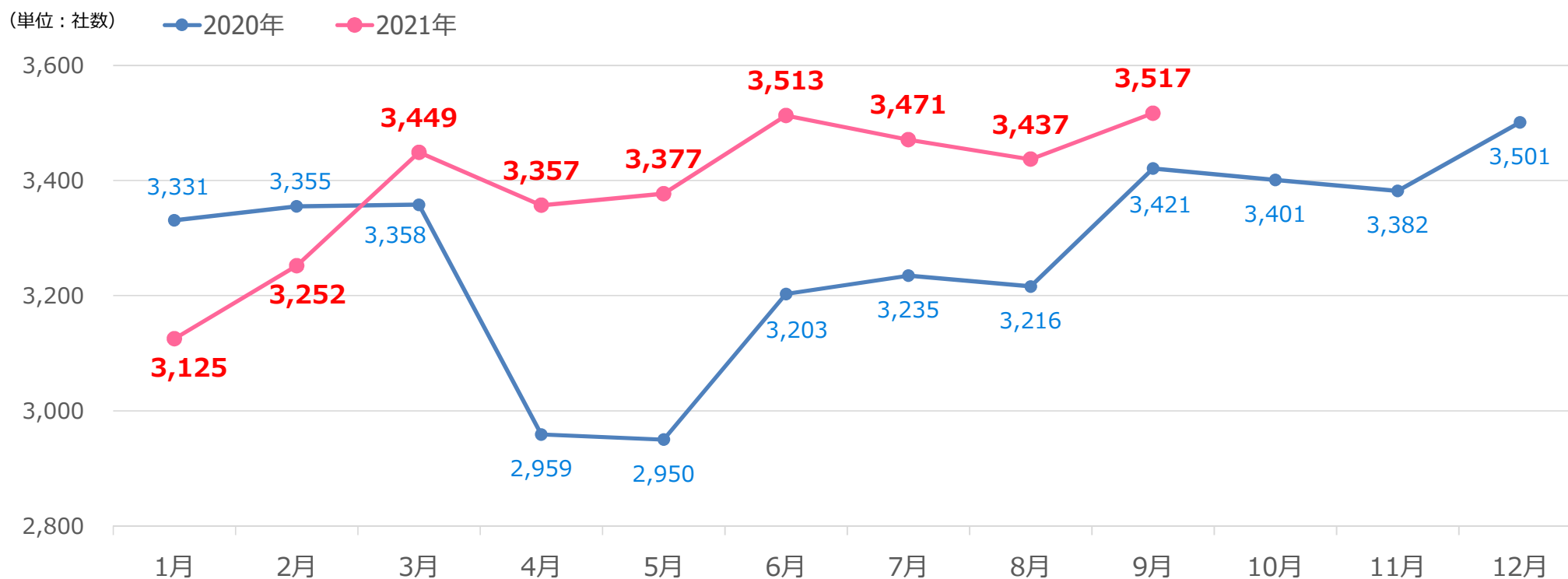


1. 2021年12月期 第3四半期決算報告

(4) 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=

・コンサルティング契約社数は、引続き前年を大きく上回るペースで推移し、コロナ禍以前の2019年とほぼ同水準

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

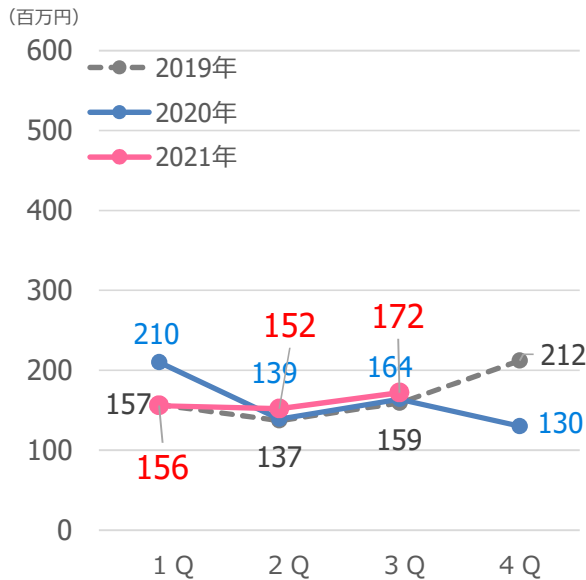
1. 2021年12月期 第3四半期決算報告

(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 (四半期別推移) =

・好調な物流オペレーションに加え、物流コンサルティングも受注が回復傾向となり、全体として増益に転じ増収増益を達成

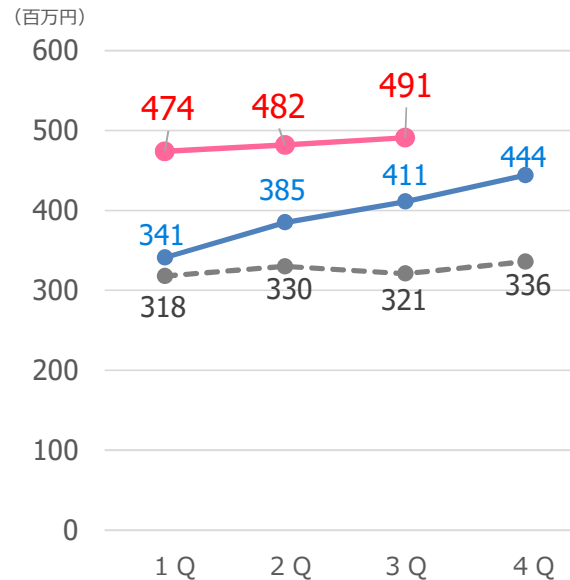
物流コンサルティング業務 (クライアントの物流コスト削減等)

- ・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



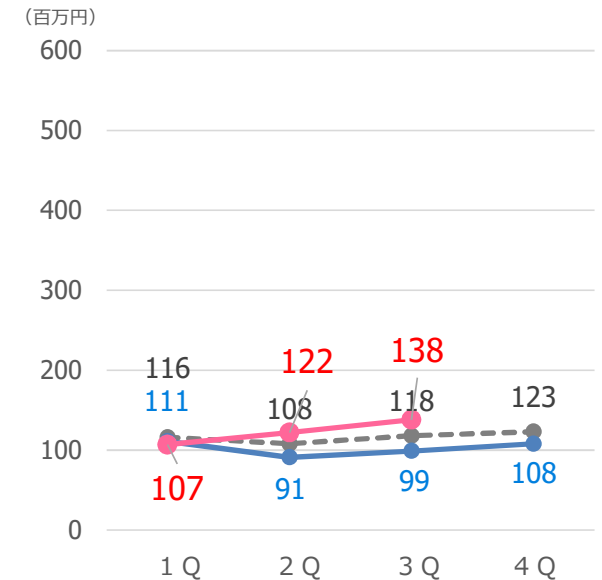
物流オペレーション業務 (クライアントの物流業務の運用等)

- ・既存顧客の深耕や前期に受注した新規顧客の取引継続により売上増
- ・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)

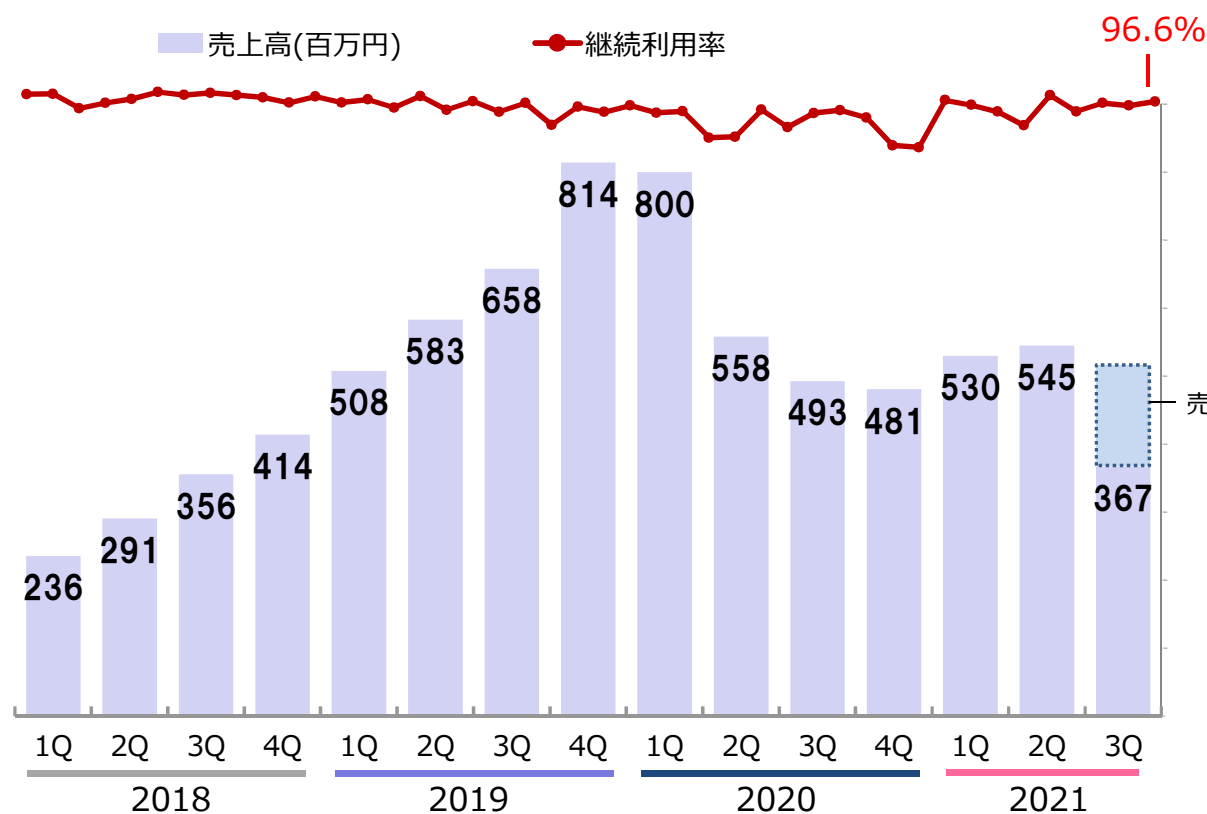
- ・主要商材である燃料の共同購買において、販売先が営業活動自粛から徐々に活動を増やしたことや販売単価の引上げにより増収



1. 2021年12月期 第3四半期決算報告

(6) 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による企業の求人数減少に伴い、採用広告出稿が減少したものの、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
- ・前年度よりスタートしたサブスクリプション型人材紹介サービスにおいては売上戻しを計上



「AI採用クラウド」サービス



Recruiting Cloud

売上戻し分

- ・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**

1. 2021年12月期 第3四半期決算報告

(7) 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 9月末	増減額	増減の主な特徴
流動資産	16,304	17,056	+751	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によるもの
固定資産	有形固定資産	5,987	▲69	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	+16	
	投資その他の資産	4,984	+422	
資産合計	27,951	29,073	+1,121	
流動負債	3,997	4,530	+532	流動負債の増加は、主に1年内返済予定の長期借入金、未払法人税等及び賞与引当金の増加によるもの
固定負債	265	143	▲122	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	4,674	+410	
純資産合計	23,688	24,399	+710	財務状況については、引き続き高い自己資本比率(81.5%)を維持しており、健全な状態
負債純資産合計	27,951	29,073	+1,121	

株主還元について

2. 株主還元について

(1) 配当予想の修正

当社は業績を勘案した利益配当を実施し、市場環境や資本効率等を考慮しつつ、機動的な自社株式取得を行う方針としており、直近の業績動向を踏まえ、期末配当金を2円増配することといたしました。

配当予想の修正について

1株あたり期末配当金 25円 ⇒ **27円** に増配

(配当予想の修正の内容)

	1株あたり配当金(円)		
	第2四半期末(実施済)	期末	合計
前回予想	21円	25円	46円
今回修正予想	—	27円	48円

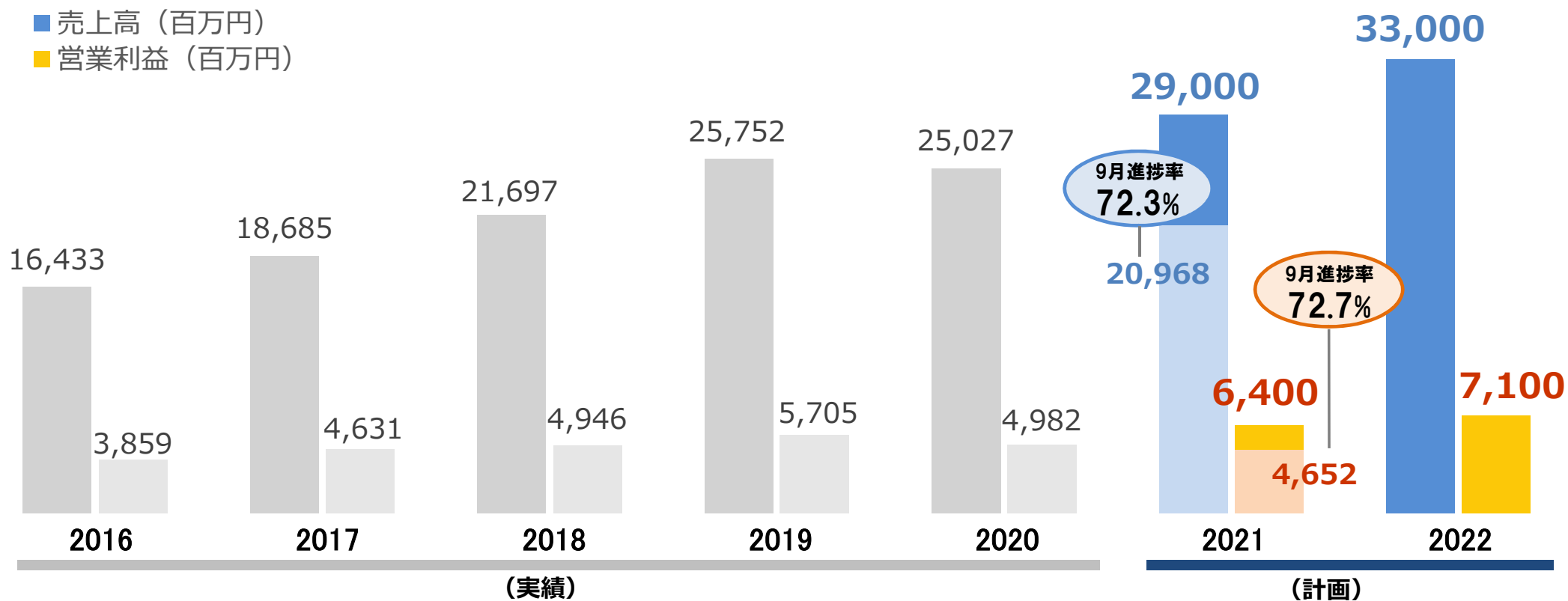
※なお、当社は当期に自己株式の取得を2.6億円実施しております。

今後の見通しと当社の取り組み

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2年目の当期は、売上290億円、営業利益64億円を計画
- ・2021年度より再び、10%以上の持続的成長を目指し、2022年度は営業利益は71億円の達成を目指す

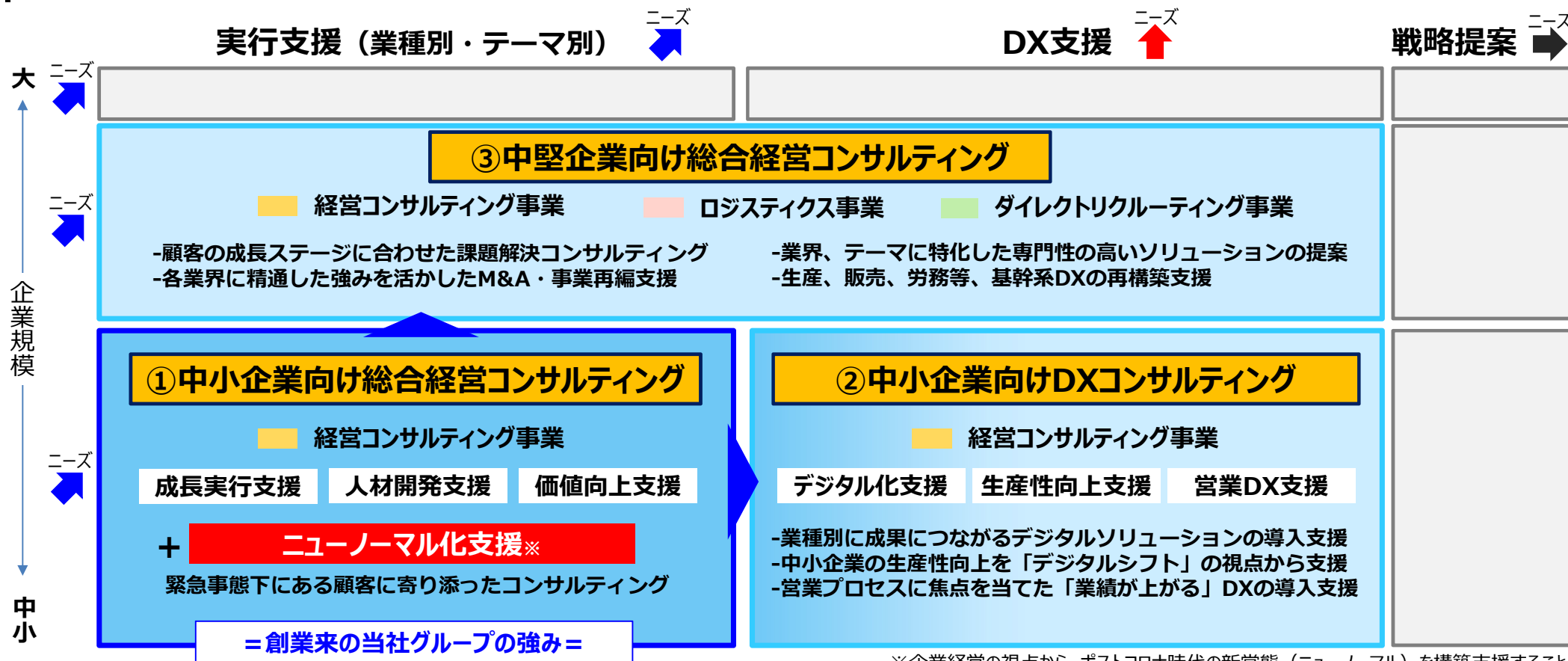


注：2022年度より「収益認識に関する会計基準」等を適用する予定であり、当該基準の適用により、主な影響として、リスティング業務等の代理人売上は、当社サービスの手数料のみを売上として計上するため、売上高は減少する見通しであります。なお、営業利益に与える影響は軽微であります。影響額については2021年12月期決算短信において公表する予定であります。

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コロナにおいて、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



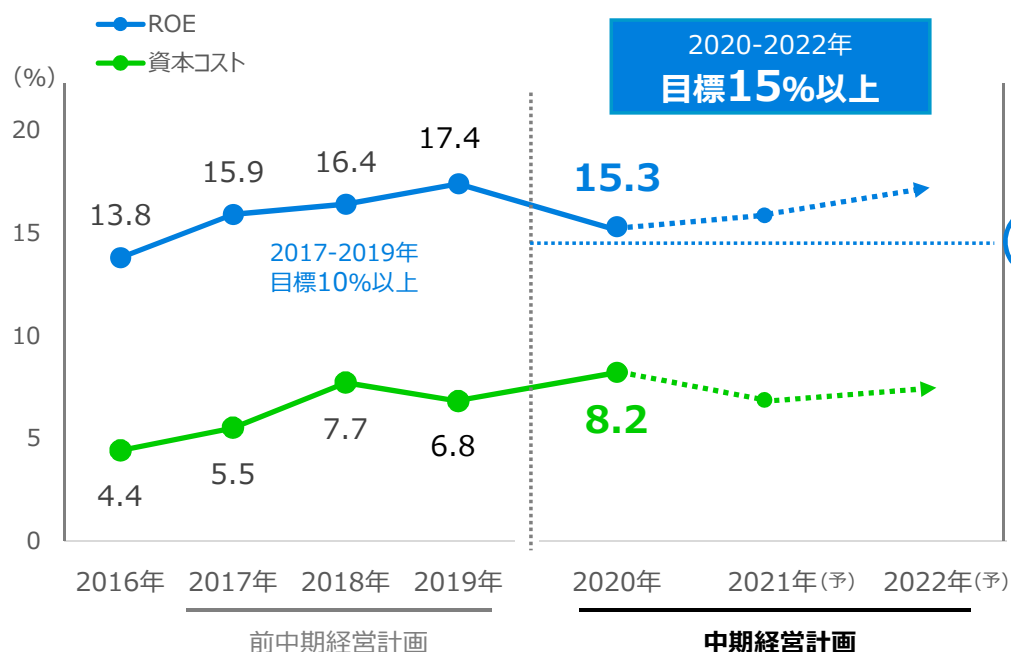
※企業経営の視点から、ポストコロナ時代の新常态（ニューノーマル）を構築支援すること

3. 今後の見通しと当社の取り組み

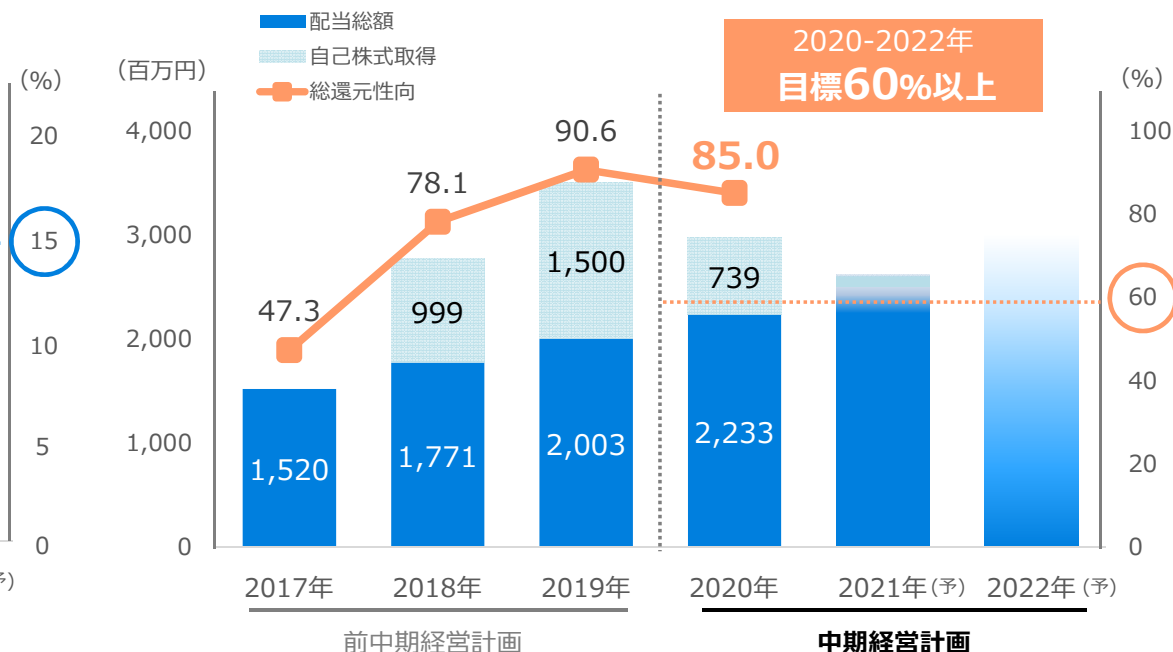
(3) 財務戦略 ① 資本政策、株主還元方針

2020年は新型コロナウイルス感染症拡大の影響が大きい中、**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取得を実施。結果、連結ROE15.3%、総還元性向85.0%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2年目以降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



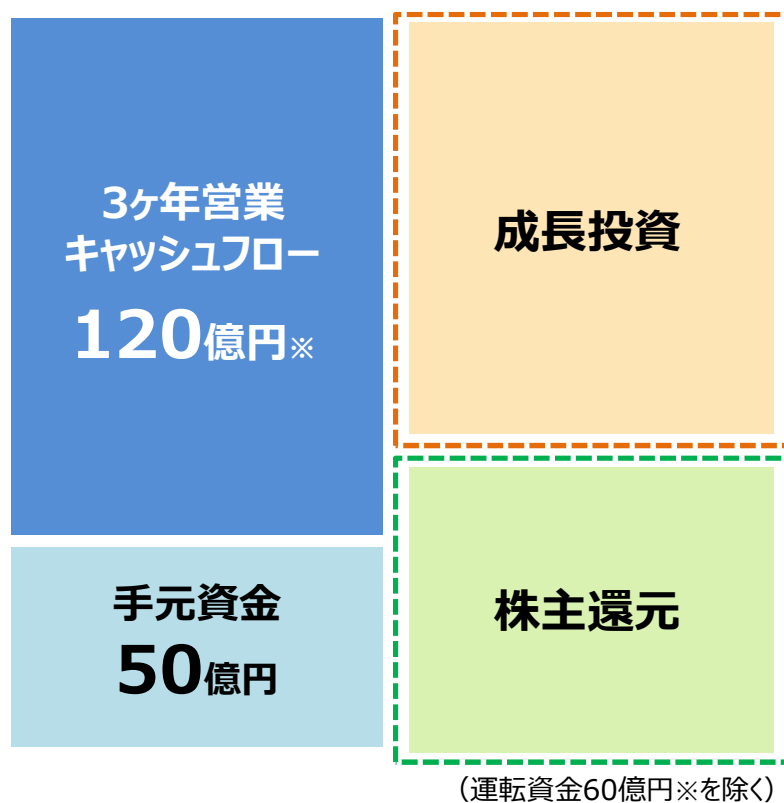
■ 配当総額と総還元性向 実績推移と目標



3. 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配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、
継続的な利益還元の推進

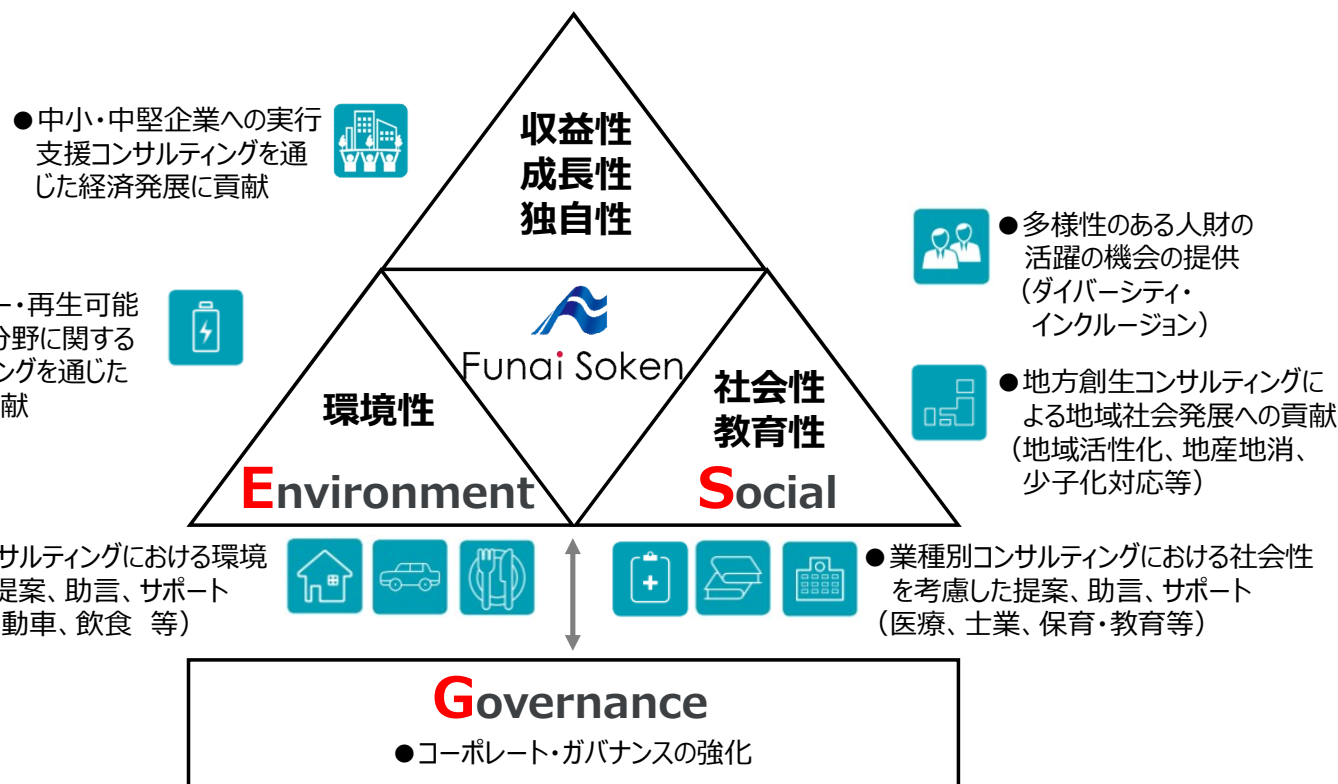
3. 今後の見通しと当社の取り組み

(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

3. 今後の見通しと当社の取り組み

(4) ESG活動

当社グループはサステナブルな社会を実現するために
ESG活動を経営の重要課題と認識し、今後も事業活動を通じて継続的な取り組みを実施



■ ESG活動実績

Governance ガバナンス

<スタンダードの網羅性の補完>

- ・グループ会社への情報セキュリティレベル調査
- ・調査結果の分析・課題の識別
- ・課題解決に向けた施策の実施

<スタンダードの組織への浸透の強化>

- ・「情報セキュリティマニュアル」とeラーニング実施

<リスク管理の強化>

- ・セキュリティガイドラインの見直し



Environment 環境

- ・事業機会とリスクの特定に向けた
グループ各社の環境に関わる方向性
の一次調査



- ・電気使用由来によるCO2排出量の算定

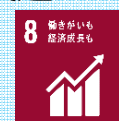
- ・シナリオ分析に向けた各種シナリオの情報
収集・対象範囲の設定・中長期の指標の
特定にむけた準備

- ・気候変動に関する開示枠組みに
基づいたガバナンス及びリスク管理
体制の構築



Social 社会

- ・コアバリュー、ファウンダースピリットの浸透
によるグループ一体感の醸成



- ・ダイバーシティの推進
女性・中途・外国籍社員の活躍推進

- ・共通課題と捉える指標の特定
女性社員比率
女性管理職比率
中途社員管理職比率

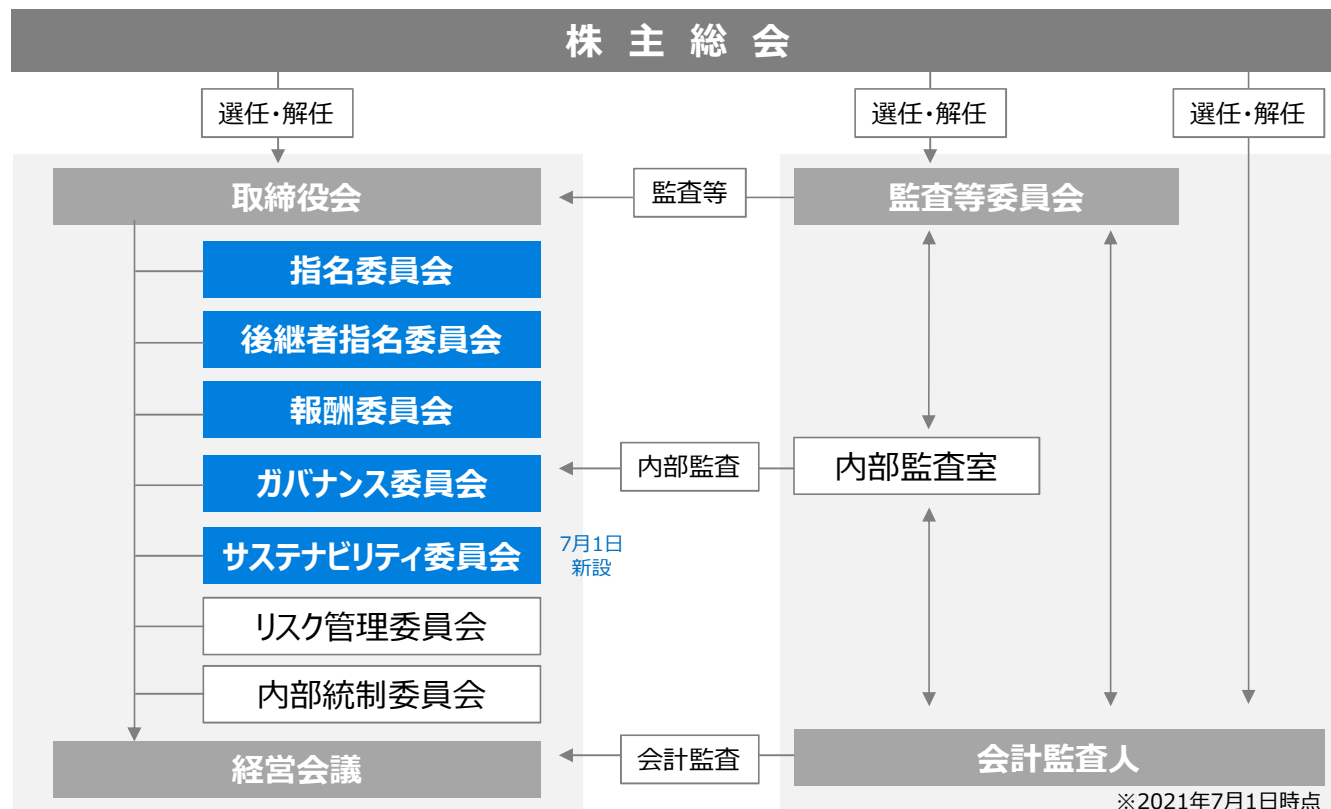


3. 今後の見通しと当社の取り組み

(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**
7月1日付で「**サステナビリティ委員会**」を新設

<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>