

2022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)

2022年5月9日(月)



1 2022年12月期 第1四半期決算報告

- (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) DX関連サービスにおける業績動向
- (7) 連結財務状況

2 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
- (2) 配当について
- (3) 事業戦略
- (4) 財務戦略
- (5) ESG
- (6) コーポレート・ガバナンス体制

【本資料に関する注意事項】

注1) 今期より、「収益認識に関する会計基準」等を適用しており、原則的な取扱いに従って、新たな会計方針を遡及適用しております。

注2) 今期より、ダイレクトリクルーティング事業の金額的な重要性が低下したため「その他の事業」に含めて記載しております。

2022年12月期 第1四半期決算報告

1. 2022年12月期 第1四半期決算報告

(1) 連結収益状況

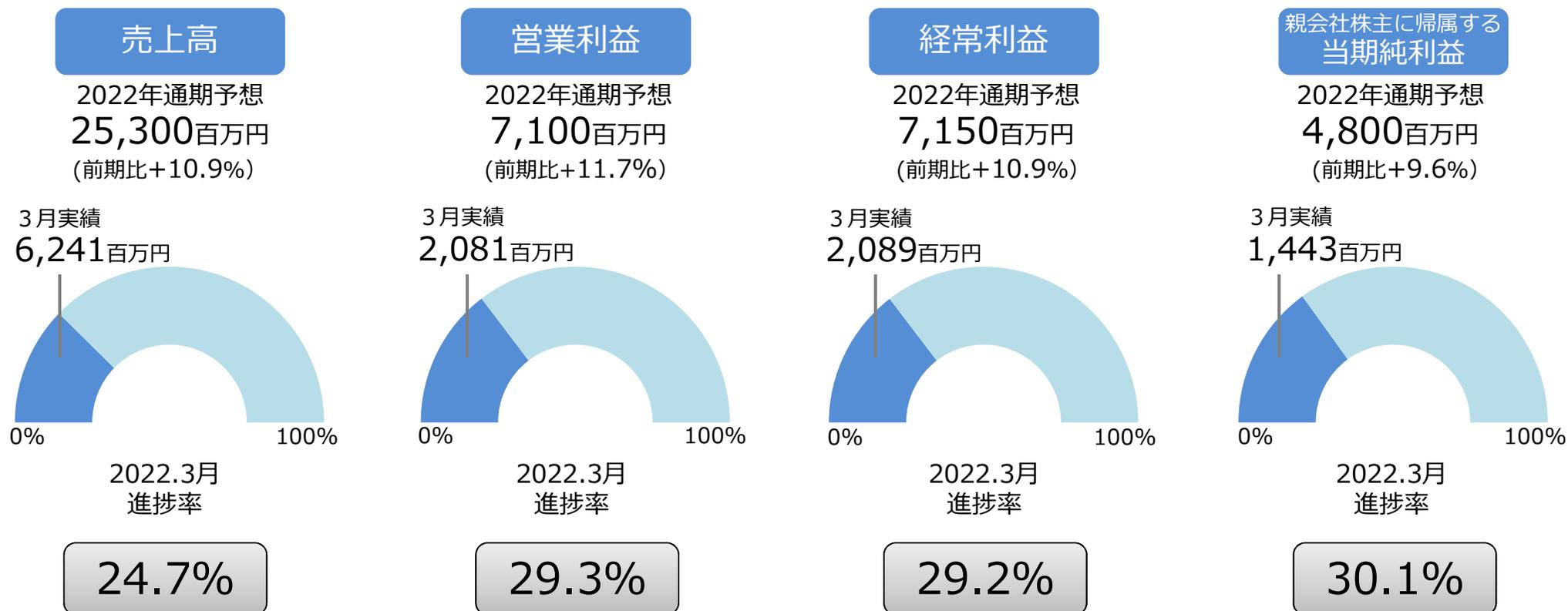
- ・コロナ禍における顧客ニーズに対応し、過去最高の業績を達成
- ・売上高は、経営コンサルティング事業における月次支援コンサルティングやプロジェクト業務、ロジスティクス事業における物流コンサルティングおよび物流BPO業務が順調に増収
- ・利益面においては、利益率の高いコンサルティング売上の増収に伴い、利益率が向上

	2021年3月		2022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	5,481	100.0	6,241	100.0	+13.9
営業利益	1,677	30.6	2,081	33.3	+24.0
経常利益	1,705	31.1	2,089	33.5	+22.5
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,166	21.3	1,443	23.1	+23.8

1. 2022年12月期 第1四半期決算報告

(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253億円に対し24.7%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、概ね30%の進捗率で推移

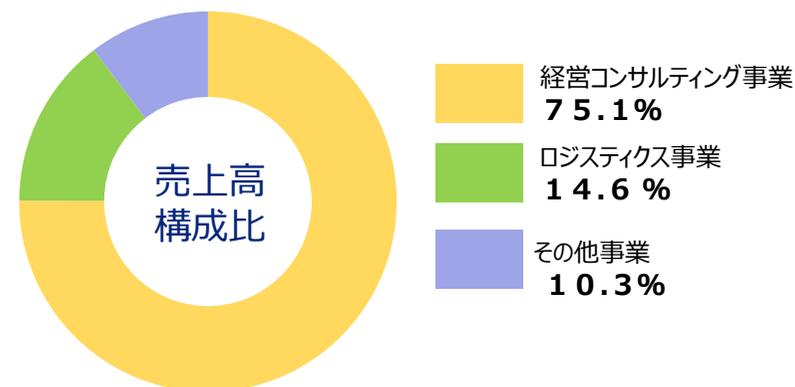


1. 2022年12月期 第1四半期決算報告

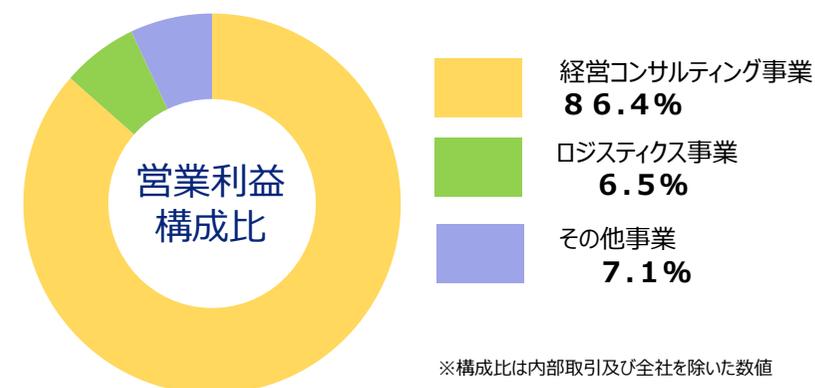
(3) セグメント別経営成績

- ・経営コンサルティング事業、ロジスティクス事業のいずれも好調に推移し、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利益率改善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3月	2022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	4,230	4,682	+10.7
ロジスティクス事業	654	910	+39.2
その他事業 (内部取引および全社)	591	643	+8.9
合計	5,481	6,241	+13.9



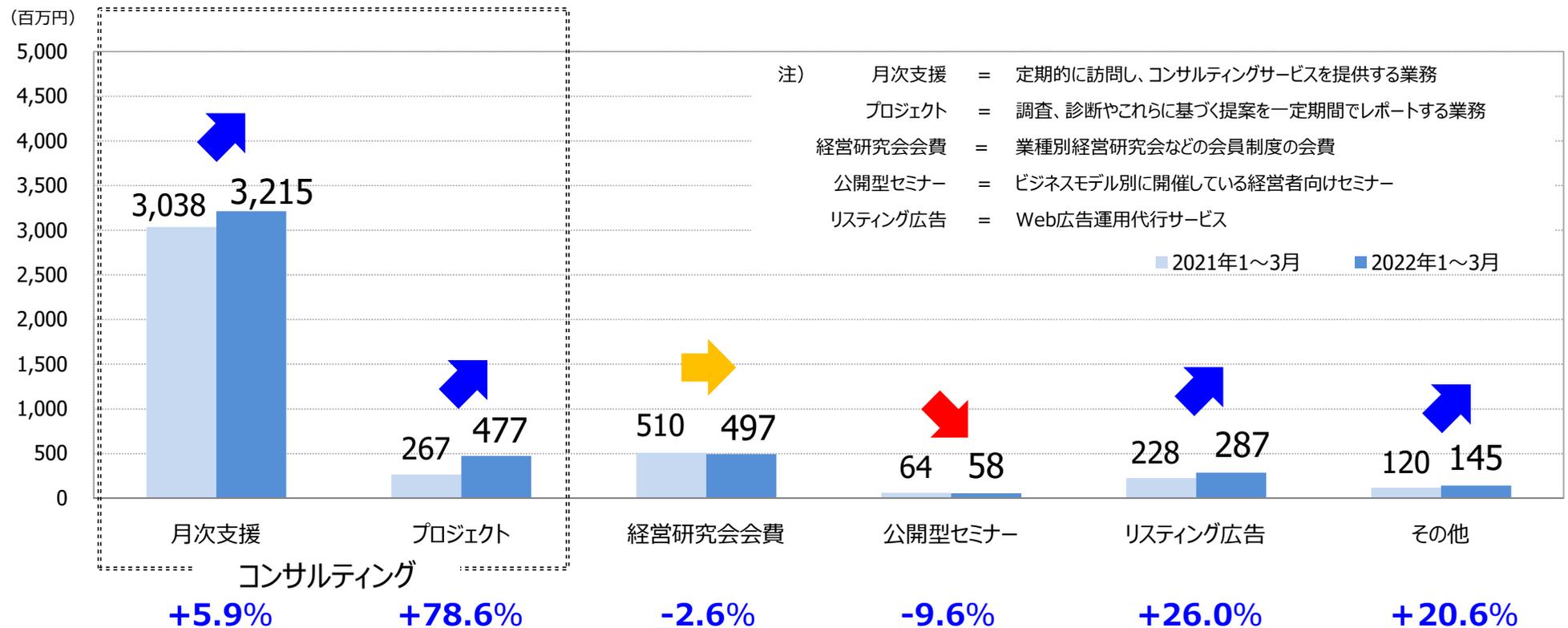
営業利益	2021年3月	2022年3月	
	金額 (百万円)	金額 (百万円)	前期比 (%)
経営コンサルティング事業	1,519	1,783	+17.3
ロジスティクス事業	74	134	+80.0
その他事業 (内部取引および全社)	45	145	+223.4
合計	1,677	2,081	+24.0



1. 2022年12月期 第1四半期決算報告

(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 =

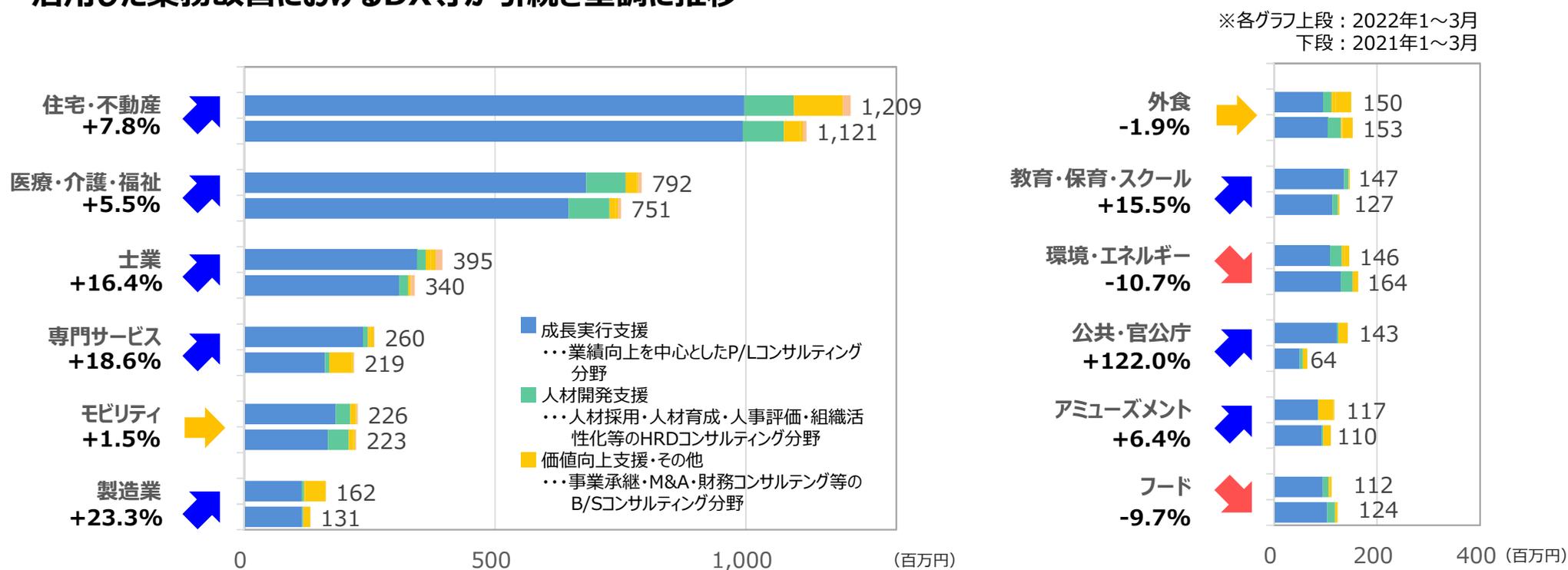
- ・コンサルティング業務のうち「月次支援」は、順調に業績を伸ばし前期比5.9%増、また「プロジェクト」については、官公庁案件のプロジェクトやM&A仲介の成約による収入等もあり前期比78.6%の大幅増
- ・公開型セミナーは、オンラインセミナー開催数が前期と比較し、やや減少したため前期比9.6%減
- ・リスティング広告業務は、契約アカウント数が引続き順調に増加し、前期比26.0%増



1. 2022年12月期 第1四半期決算報告

(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
- ・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を活用したマーケティングにおけるDXや、AI・ロボット・RPAを活用した業務改善におけるDX等が引続き堅調に推移



※数値は、当社業種分類に基いた2021年1月～3月及び2022年1月～3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

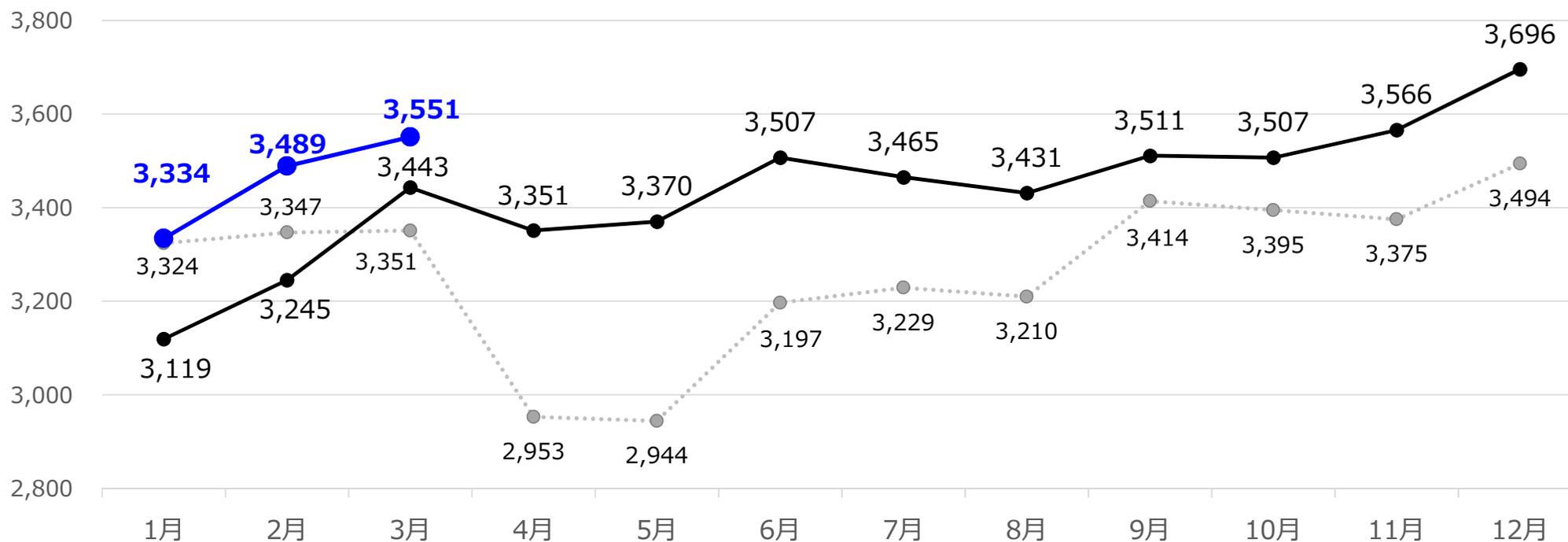
1. 2022年12月期 第1四半期決算報告

(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=

・コンサルティング社数は堅調に増加し、前年同期および前々年同期を上回る実績で推移

月別コンサルティング実績（社数）の推移

(単位：社数) ● 2020年 ● 2021年 ● 2022年

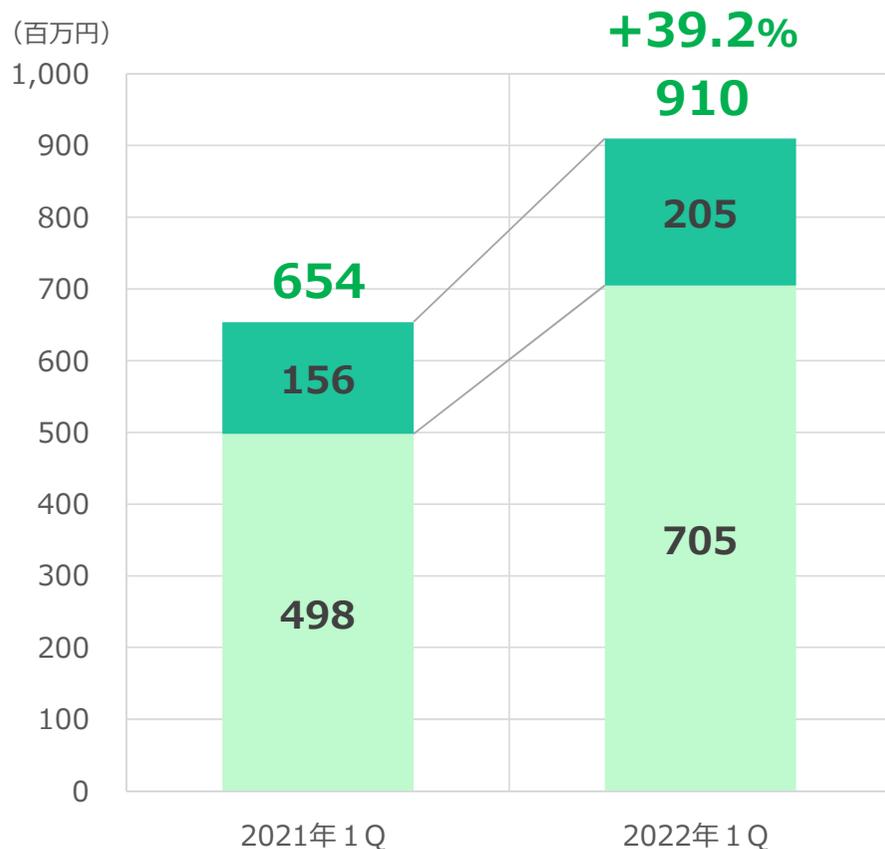


※数値は、経営コンサルティング事業（国内）における月別コンサルティング社数実績（グループ内取引除く）

1. 2022年12月期 第1四半期決算報告

(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 =

- ・通期予想達成に向け順調に推移（通期売上目標3,200百万円、進捗率28.5%）
- ・研究会会員数の増加やネット通販事業などが貢献し増収



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)

▲ +31.7%

- ・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3月末時点：308会員（前年同期277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)

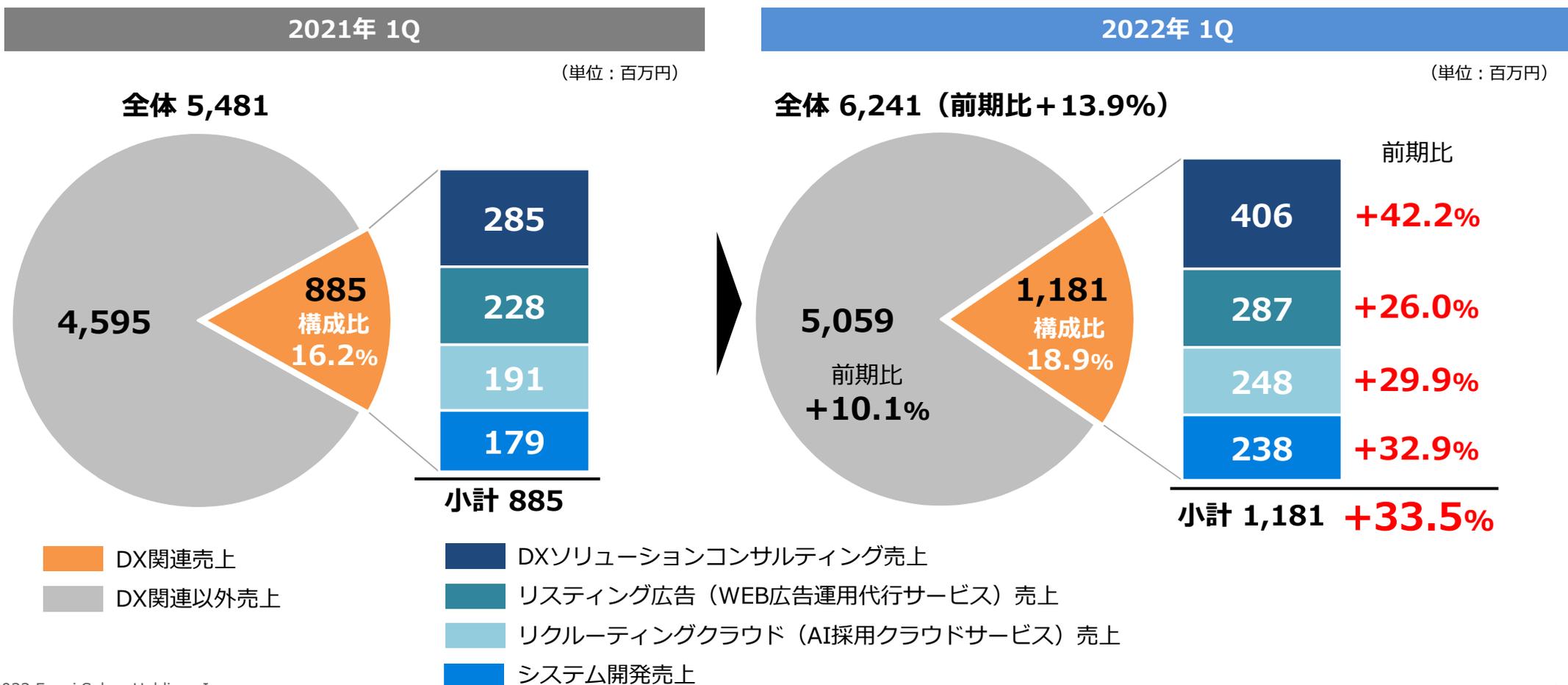
▲ +41.6%

- ・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

1. 2022年12月期 第1四半期決算報告

(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、30%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



1. 2022年12月期 第1四半期決算報告

(7) 連結財務状況（要約貸借対照表）

（単位：百万円）

	2021年 12月末	2022年 3月末	増減額	増減の主な特徴	
流動資産	19,049	19,280	+230	流動資産の増加は、主に受取手形、売掛金及び契約資産、有価証券の増加、現金及び預金の減少によるもの	
固定資産	有形固定資産	5,917	5,931	+13	固定資産の減少は、主にソフトウェアの増加、投資有価証券の減少によるもの
	無形固定資産	705	831	+126	
	投資その他の資産	5,256	4,500	▲755	
資産合計	30,928	30,543	▲384		
流動負債	5,053	4,407	▲645	流動負債の減少は、主に賞与引当金の増加、1年内返済予定の長期借入金及び未払法人税等の減少によるもの	
固定負債	164	292	+128	固定負債の増加は、主に長期借入金の増加によるもの	
負債合計	5,217	4,699	▲517		
純資産合計	25,710	25,844	+133	財務状況は、引続き高い自己資本比率（82.4%）を維持しており、健全な状態	
負債純資産合計	30,928	30,543	▲384		

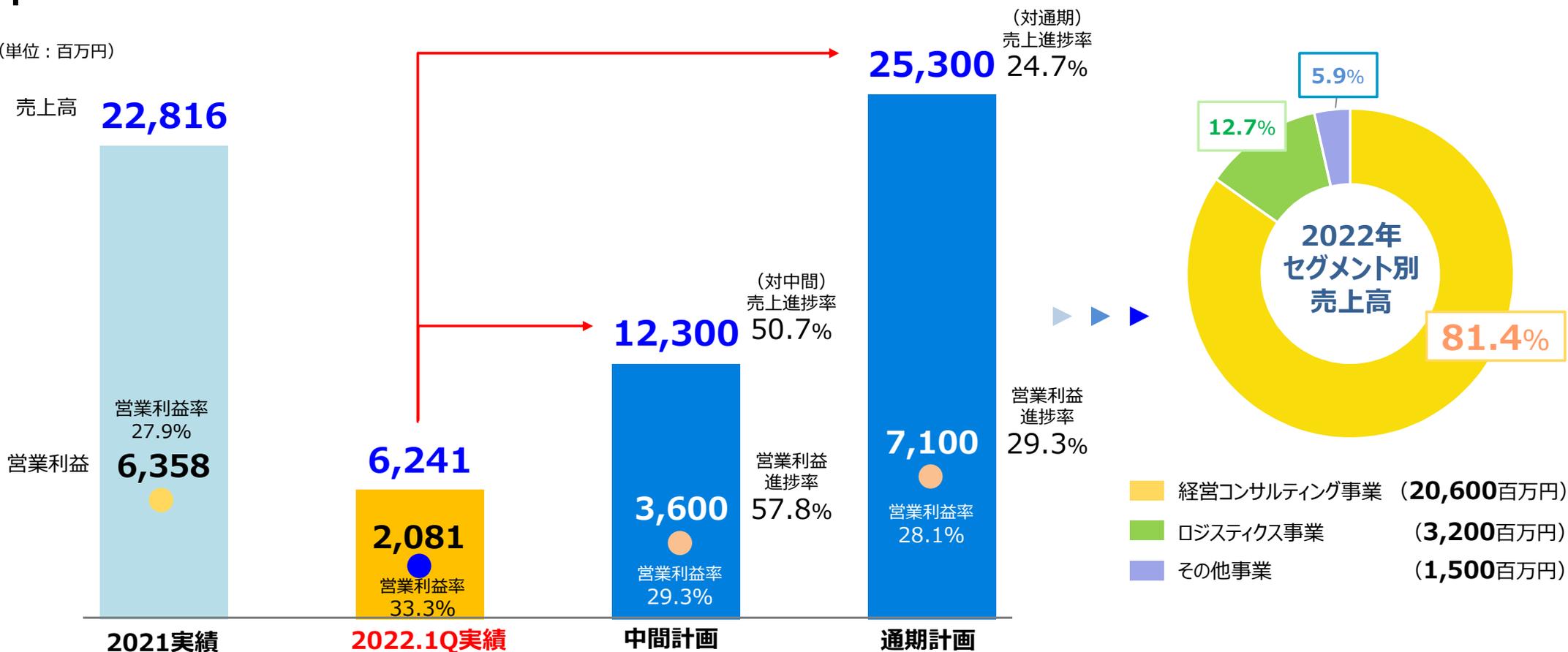
今後の見通しと当社の取り組み

2. 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

(単位：百万円)

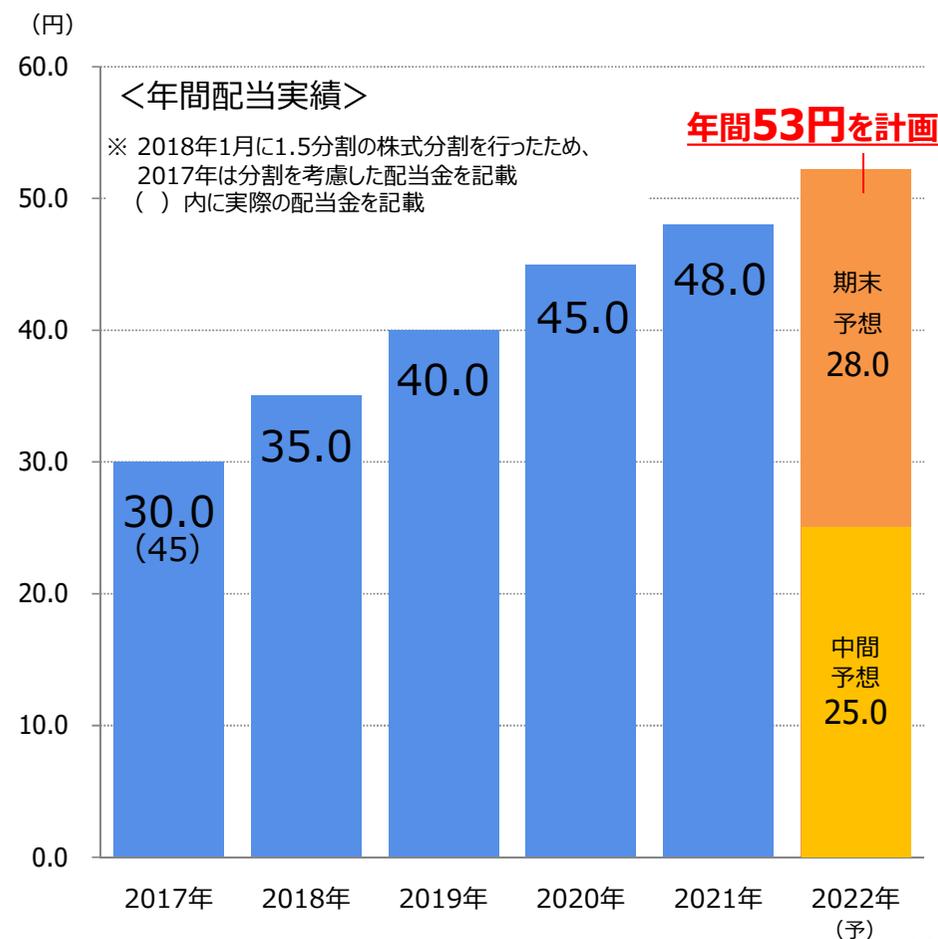


2. 今後の見通しと当社の取り組み

(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

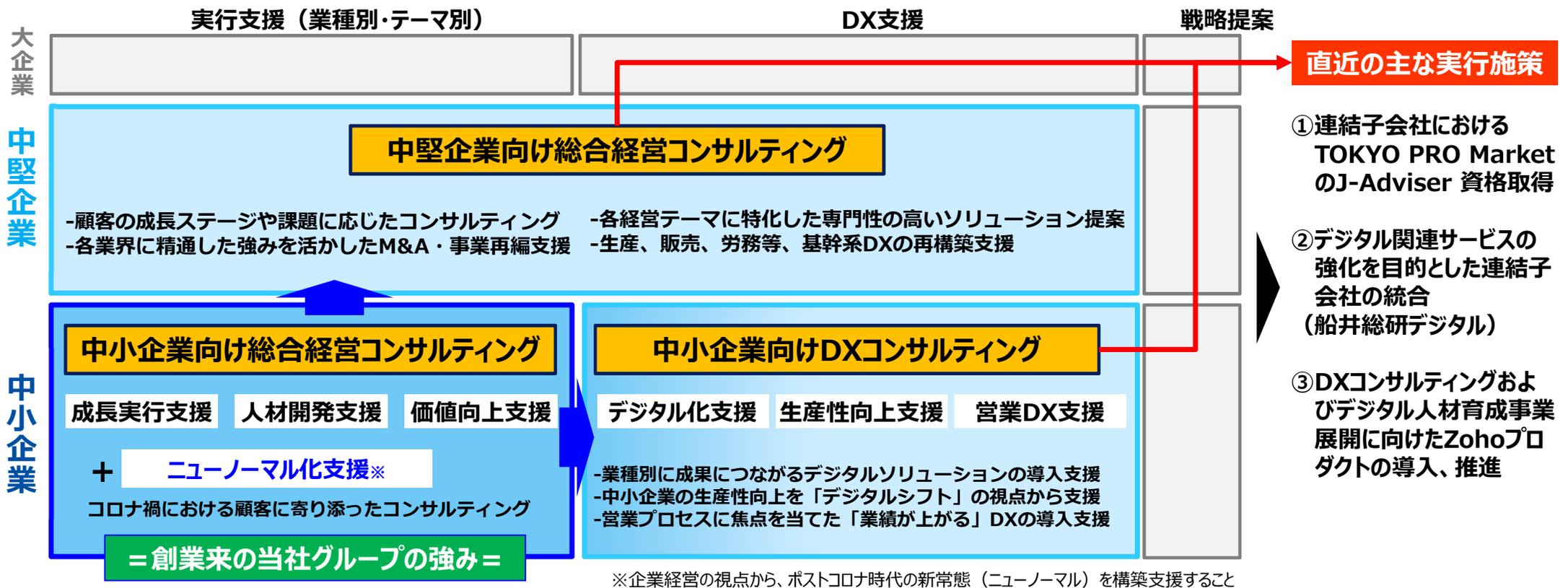
基準日	当初予想		実績	
	配当金額 (1株あたり)	内訳	配当金額 (1株あたり)	内訳
2017年12月期	39.0	中間 15.0 期末 24.0	45.0	中間 15.0 期末 30.0
2018年12月期 株式1.5分割	33.0	中間 15.0 期末 18.0	35.0	中間 15.0 期末 20.0 ※うち特別配当2.0
2019年12月期	40.0	中間 17.0 期末 23.0	40.0	中間 17.0 期末 23.0 ※うち記念配当3.0
2020年12月期	45.0	中間 20.0 期末 25.0	45.0	中間 20.0 期末 25.0
2021年12月期	46.0	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		



2. 今後の見通しと当社の取り組み

(3) 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



2. 今後の見通しと当社の取り組み

(3) 事業戦略 ① 連結子会社におけるTOKYO PRO MarketのJ-Adviser資格取得

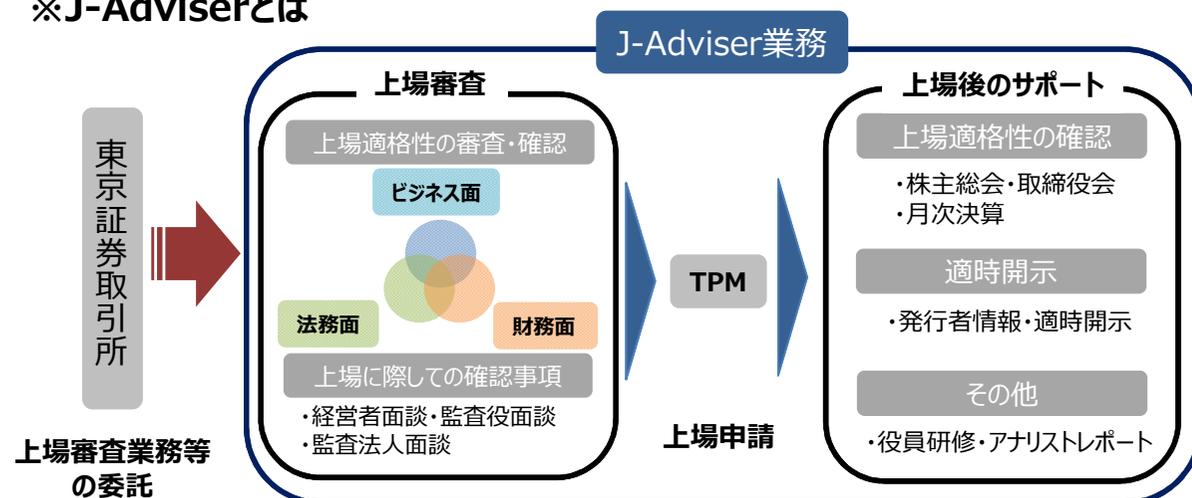
- ・当社の連結子会社である船井総合研究所は、プロ投資家向け株式市場「TOKYO PRO Market」に係る、J-Adviser資格を取得
- ・従来のIPO(新規上場)コンサルティングに加え、J-Adviserとしても包括的にワンストップでサポートすることで、地方優良企業の育成に、より積極的に関与していく方針

■ J-Adviserとしての船井総研

- ・従来市場とは異なる上場制度を採用するTOKYO PRO Market (TPM) において、上場を希望する顧客企業の上場適格性を評価(調査・確認)するとともに、上場までの過程において助言・指導を行い、さらに上場後も規則遵守や情報開示をサポートする



※ J-Adviserとは



- ・東京証券取引所から委託を受けて、J-Adviser業務を実施
- ・上場後もJ-Adviserが適時開示の指導・助言などのサポート

詳細については、東京証券取引所のウェブサイトをご覧ください。
<https://www.jpx.co.jp/equities/products/tpm/index.html>

2. 今後の見通しと当社の取り組み

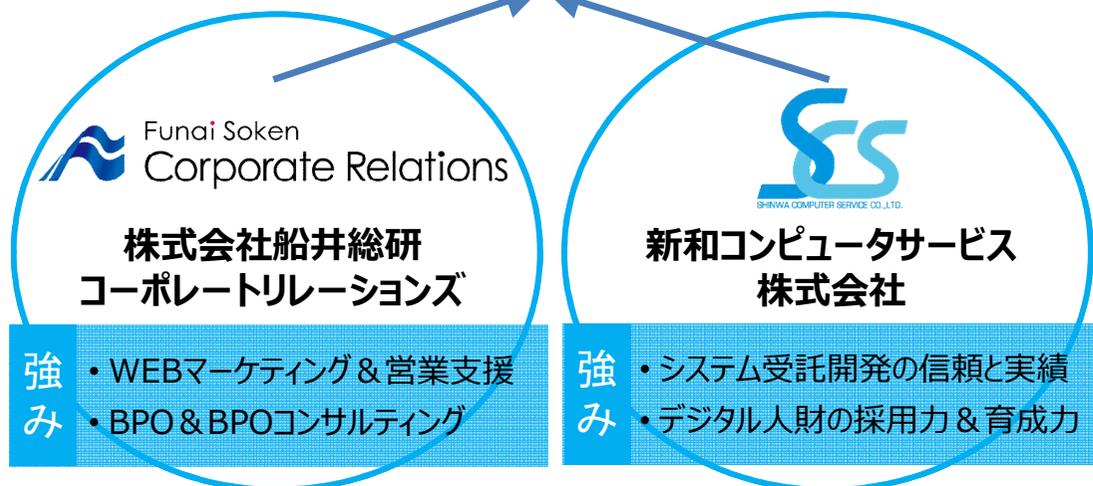
(3) 事業戦略 ② デジタル関連サービスの強化を目的とした 連結子会社の統合

- ・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
- ・現在、同社が展開するデジタル領域における事業戦略を立案中

2022年7月1日（予定） 統合および商号変更

株式会社船井総研デジタル

(仮称)



※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。

③ DXコンサルティングおよびデジタル人材育成事業展開に向けたZohoプロダクトの導入、推進

- ・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
- ・中小企業における社会的課題であるデジタル人材の育成と生産性向上を目指し、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で合意



- ・成長企業が選ぶ最強のデジタル変革ツール「Zoho」
(株式会社船井総合研究所編著)

※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

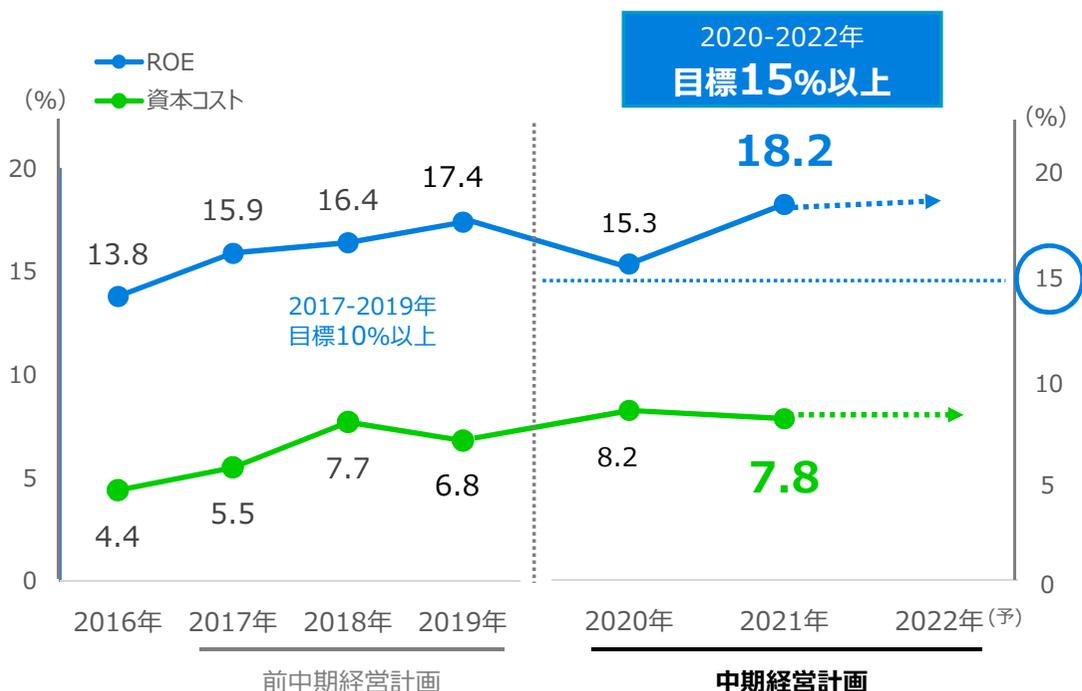
ものユーザーを有するビジネスソフトウェア

2. 今後の見通しと当社の取り組み

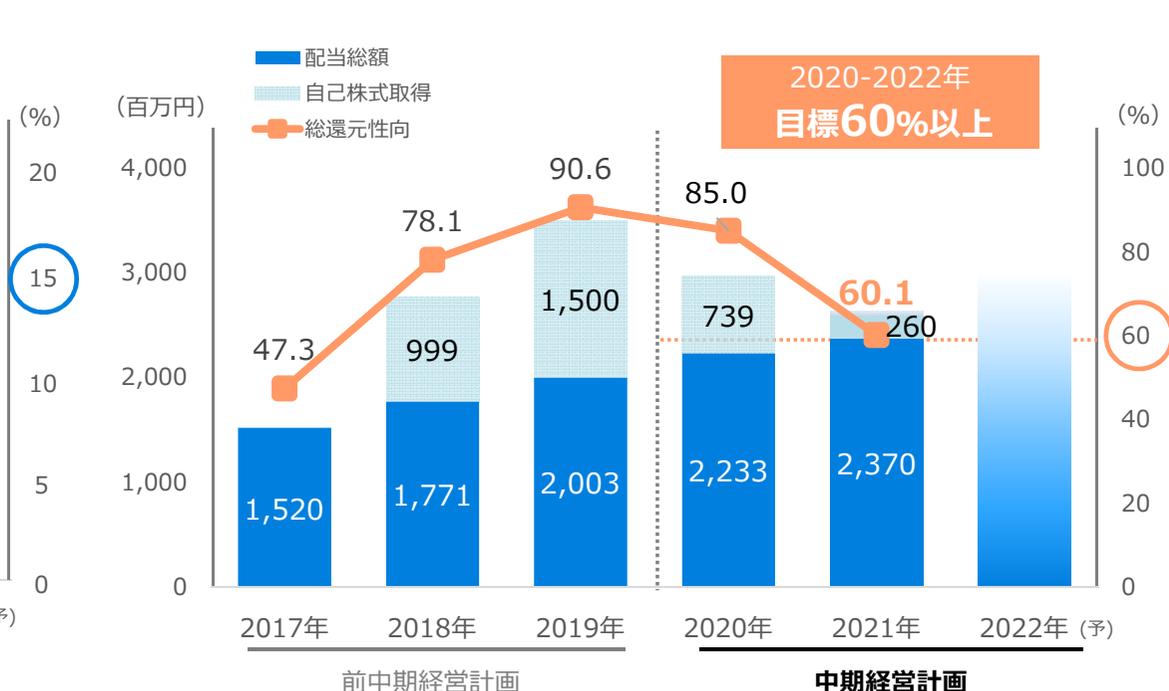
(4) 財務戦略 ①資本政策、株主還元方針

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



2. 今後の見通しと当社の取り組み

(4) 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に分することで株主価値の向上を推進



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

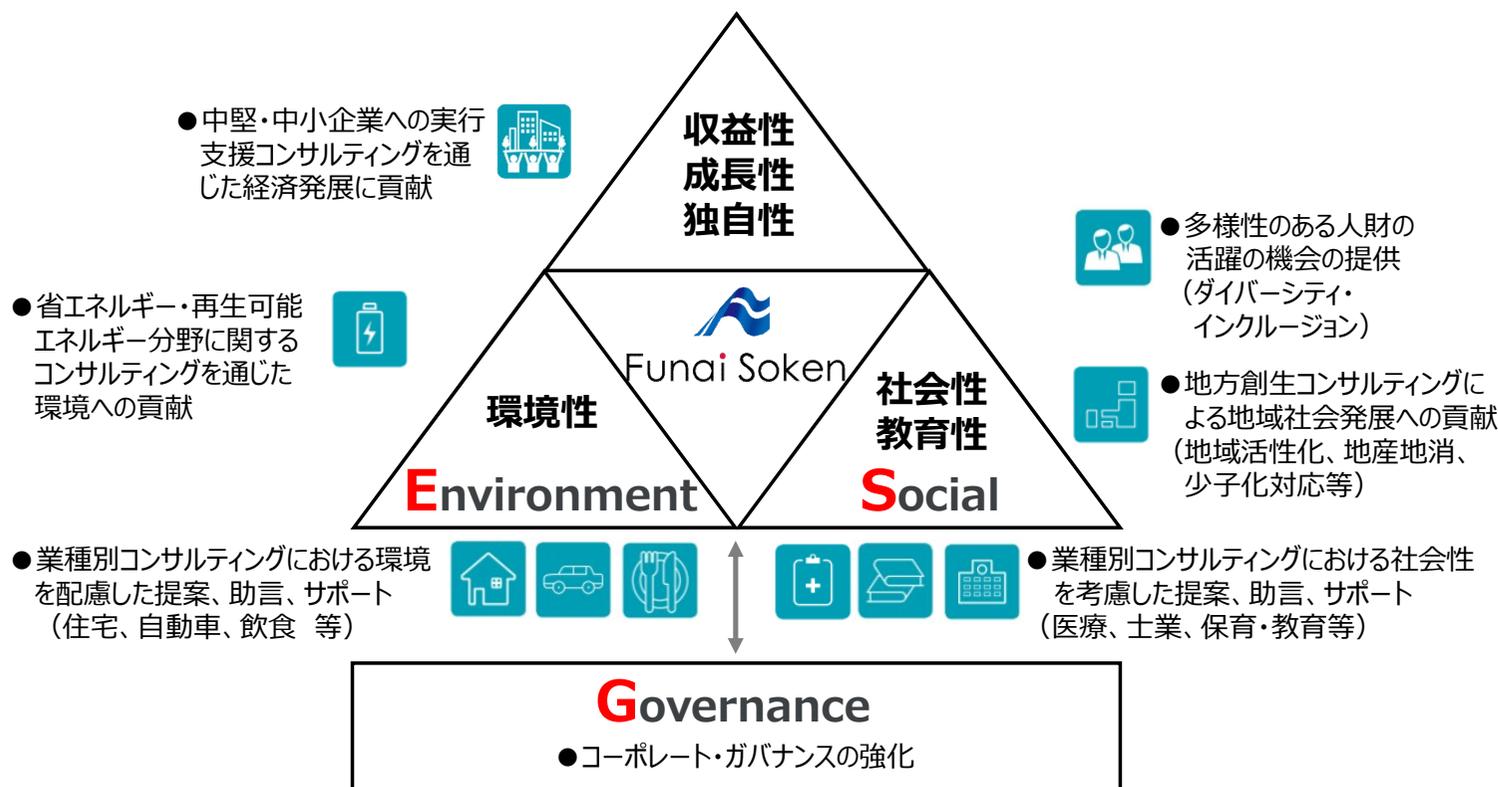
2. 今後の見通しと当社の取り組み

(5) ESG

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、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



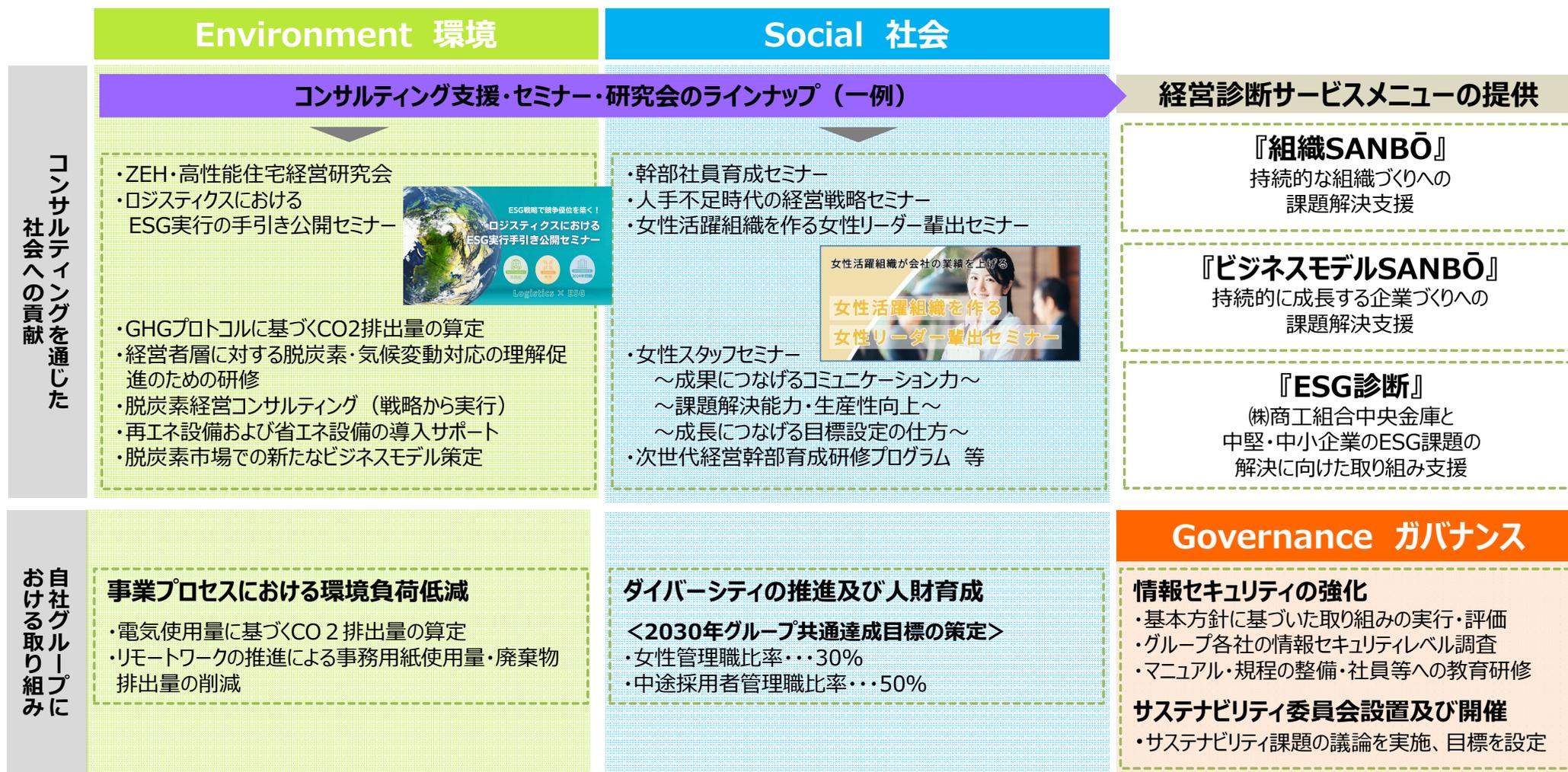
12年間で **77** 社表彰
(2010年より毎年開催)

- 「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

2. 今後の見通しと当社の取り組み

(5) ESG (2021年度活動実績)

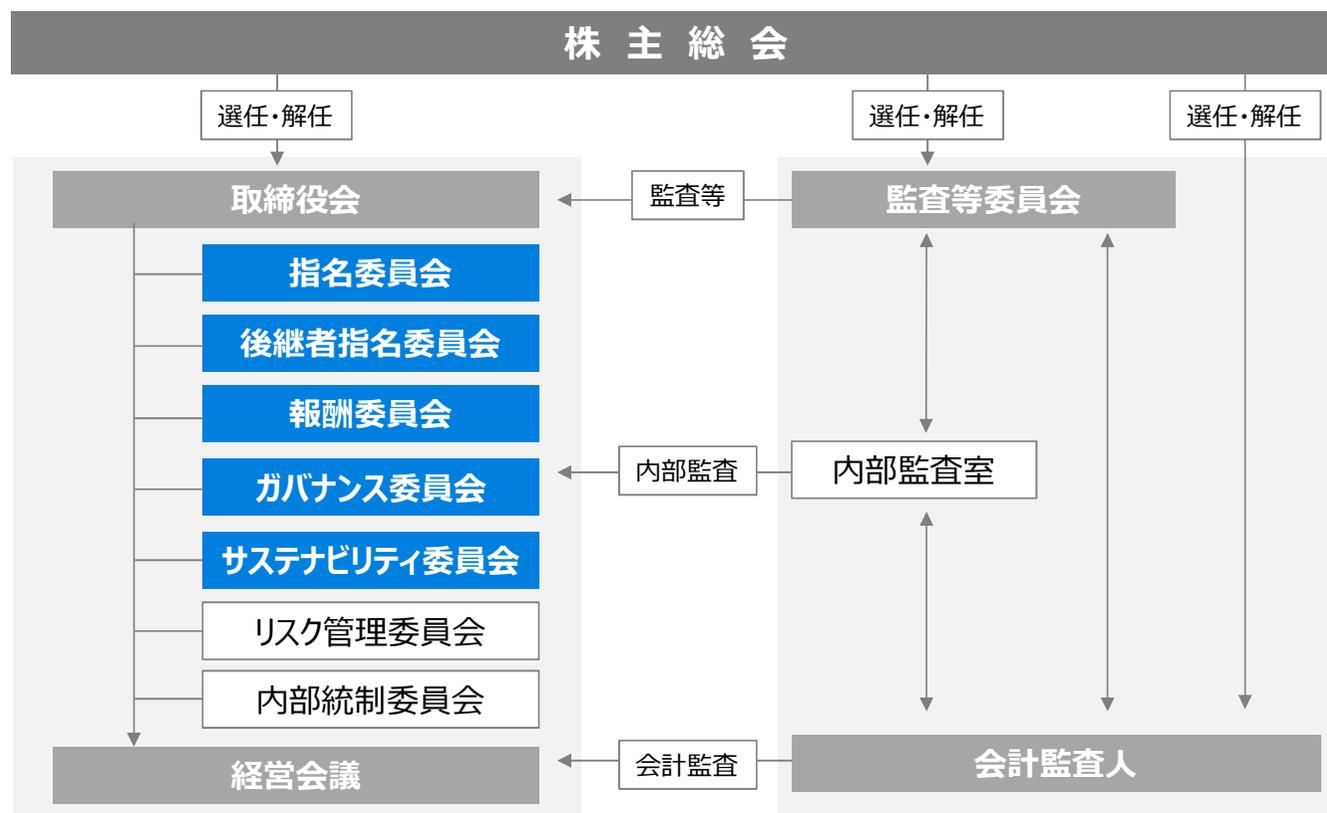


2. 今後の見通しと当社の取り組み

(6) 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

<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1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

【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>



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。