

平成24年(2012年)12月期  
第2四半期

# 決算概要書

株式会社 船井総合研究所  
2012年7月31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

## 2 平成24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) 連結財務状況

## 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】

# 1. エグゼクティブサマリー

## (1) 連結収益状況

	23年6月		24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	3,949	100.0	4,265	100.0	+8.0
営業利益	796	20.2	1,139	26.7	+43.1
経常利益	791	20.0	1,102	25.9	+39.3
四半期純利益	298	7.5	666	15.6	+123.8
1株当たり 四半期純利益(円)	10.59	—	23.71	—	—

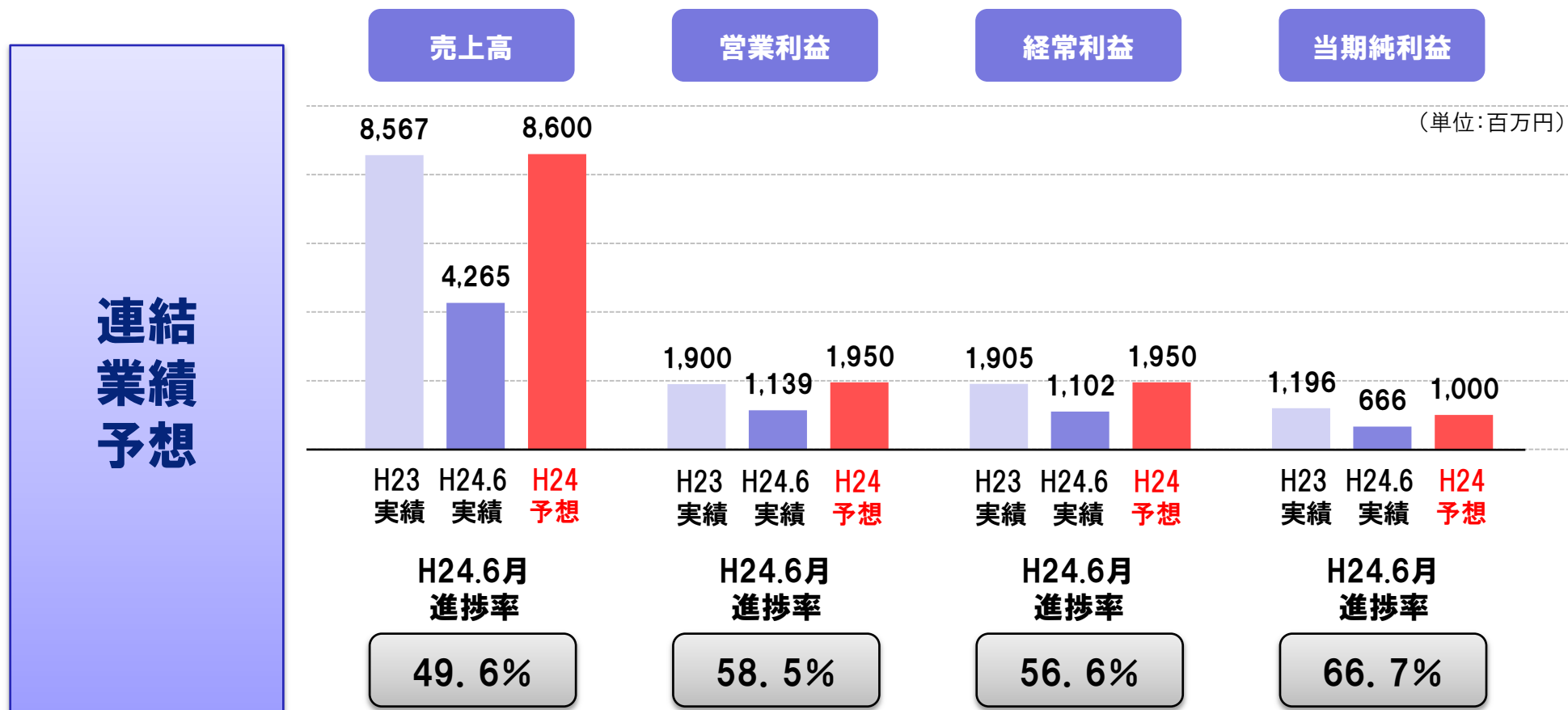
■売上は前年の書籍出版事業からの撤退に伴う純減分があったものの、主力の経営コンサルティング事業が堅調に推移し前期比8.0%増。

■営業利益・経常利益は揃って増益。経営コンサルティング事業中心の事業構成となったこともあり、利益率もそれぞれ26.7%、25.9%と大幅に向上。

■四半期純利益も、6.66億円と+123.8%の大幅増となった。

# 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



■前年度の書籍出版事業の撤退分(前年度売上実績118百万円)があるものの、主力の経営コンサルティング事業において、当初計画を上回る実績をあげることができたため、売上高で49.6%の進捗率、利益に関してはそれぞれ55%を超える進捗率で推移。

## 2. 平成24年12月期第2四半期決算報告

## (1)セグメント別経営成績

### 売上高 (※外部顧客に対する売上高)

	23年6月		24年6月		
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)
経営コンサルティング事業	3,706	93.8	4,168	97.7	+12.5
書籍出版事業	118	3.0	—	—	—
ベンチャーキャピタル事業	26	0.7	—	—	—
その他	97	2.5	97	2.3	-0.2
合計	3,949	100.0	4,265	100.0	+8.0

### 営業利益

	23年6月		24年6月		
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)
経営コンサルティング事業	824	103.5	1,136	99.7	+37.8
書籍出版事業	-16	-2.1	—	—	—
ベンチャーキャピタル事業	-30	-3.8	-12	-1.1	—
その他	14	1.9	13	1.2	-11.1
消去または全社	3	0.5	2	0.2	—
合計	796	100.0	1,139	100.0	+43.1

【参考】セグメント別 通期業績予想(24年12月期)

※セグメント別売上予想 : (経営コンサルティング事業)8,400百万円 (ベンチャーキャピタル事業) 0百万円 (その他)200百万円

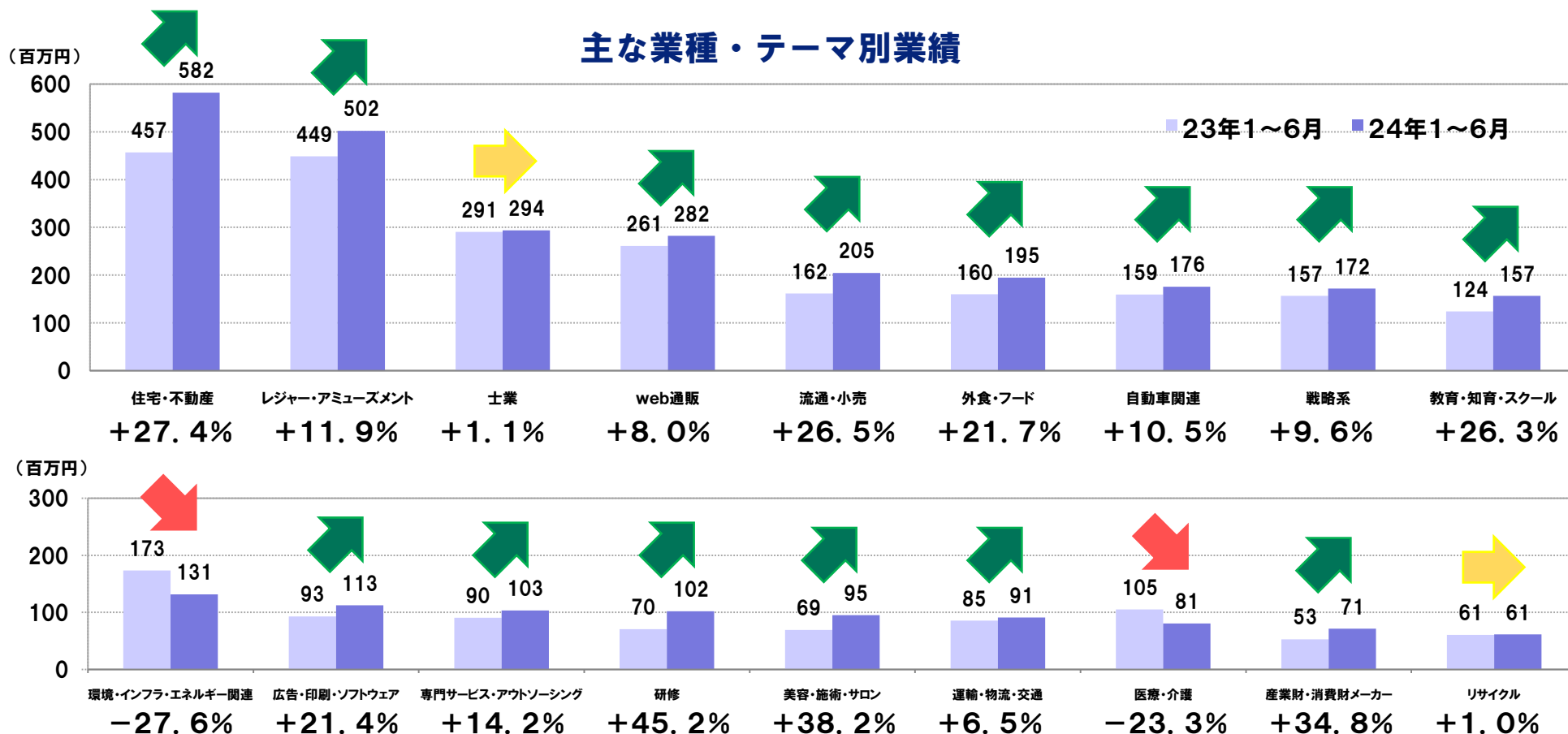
※セグメント別営業利益予想 : (経営コンサルティング事業)1,950百万円 (ベンチャーキャピタル事業)-30百万円 (その他) 20百万円 (グループ間取引)10百万円

■主力の経営コンサルティング事業については、東日本大震災の影響のあった前年同期と比較すると今期は順調に業績を伸ばし、売上高で前期比12.5%増、営業利益で37.8%増と大幅に増収増益を達成。

■その他事業については、ほぼ前年と同様の業績で推移。

※書籍出版事業については、23年6月末に撤退。

## (2) 経営コンサルティング事業における業績動向



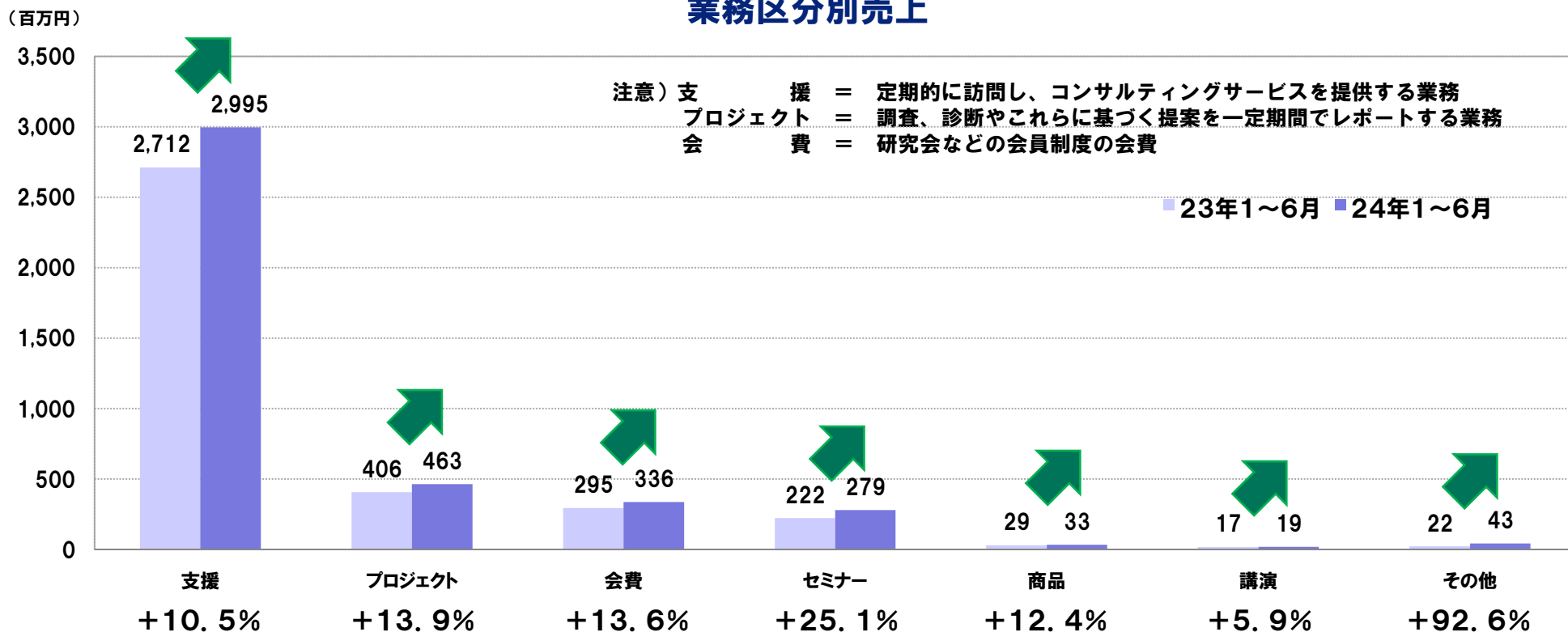
注意：上記数値は、各本部数値を除くグループ別粗々利実績をもとに算出した数値です。（粗々利：売上高から人件費以外の直接原価を控除した金額）

- 主力の住宅・不動産業界、レジャー・アミューズメント業界向けコンサルティングにおいては、順調に業績を伸ばし、特に住宅・不動産業界においては、最盛期を上回る勢いで推移。
- その他、ほぼ全てのコンサルティング分野において、前年同期を上回り好調を維持している。



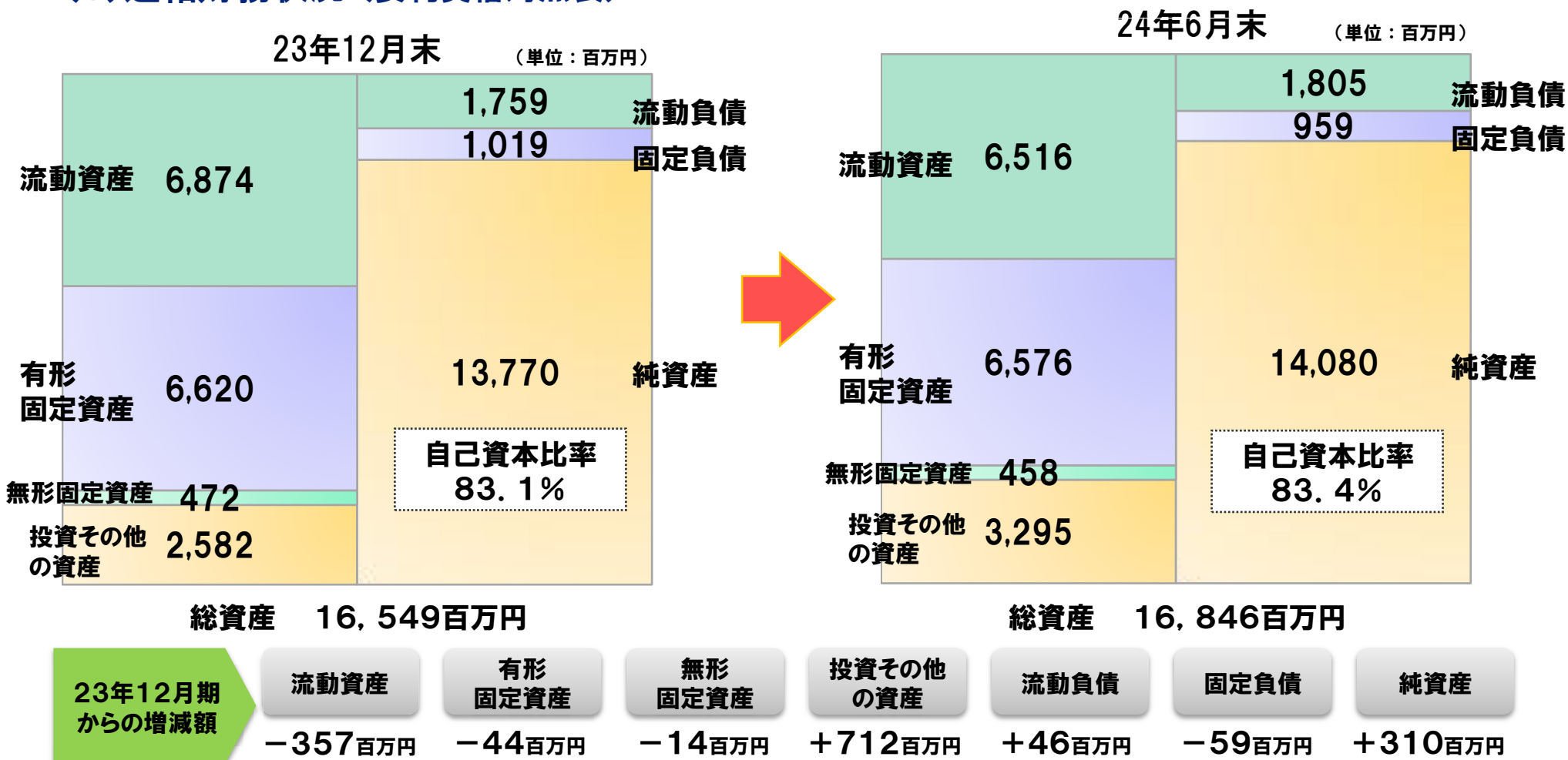
## (2) 経営コンサルティング事業における業績動向

### 業務区分別売上



- 全業務区分で前年同期を上回る実績を確保。
- 当社の強みである支援型コンサルティング業務においては、以前より安定成長を続けているが、さらに景気動向等によって業績変動の大きかったプロジェクト型コンサルティング業務においても、当期は受注が回復し、この2つの業務が好循環で推移しているのが当期の傾向である。
- また前年は震災の影響を受け、一定期間中止を余儀なくされた経営研究会会費収入およびセミナー収入に関しては、当期は順調に開催件数も増加し、業績を回復している。

## (3) 連結財務状況 (要約貸借対照表)



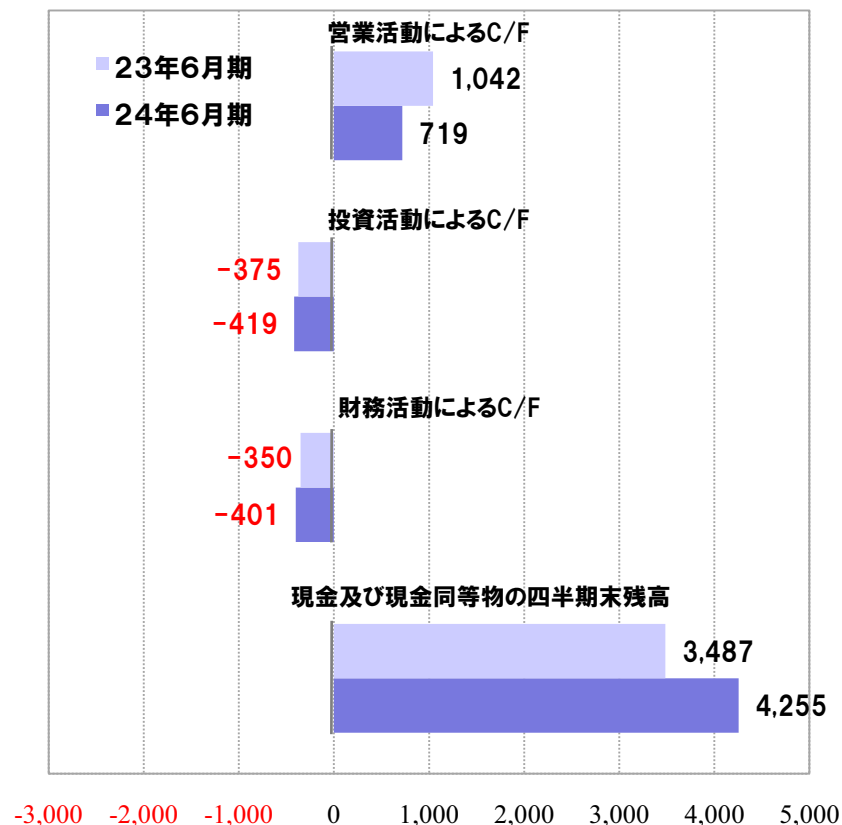
- 財務状況は、引続き高い自己資本比率(83.4%)を維持しており、健全な状態にある。
- 流動資産の減少は主に法人税等の納付と配当金の支払いによるもの。
- 投資その他の資産の増加は主に投資有価証券の取得によるもの。

## (3) 連結財務状況 (要約キャッシュフロー)

(単位：百万円)

	平成23年6月	平成24年6月	増減額
営業活動によるC/F			
税金等調整前四半期純利益	474	1,107	633
減価償却費	115	108	△ 7
売上債権の減少額	254	96	△ 157
その他の資産の増減	33	113	79
その他の負債の増減	△ 124	△ 41	82
その他	220	△ 83	△ 304
小計	974	1,300	326
法人税等の支払額	△ 131	△ 613	△ 481
法人税等の還付額	193	11	△ 182
その他	6	20	13
営業活動によるC/F	1,042	719	△ 323
投資活動によるC/F			
定期預金の増減額(△は増加)	△ 150	△ 200	△ 50
有価証券及び投資有価証券の取得による支出	△ 540	△ 1,203	△ 662
有価証券及び投資有価証券の売却による収入	400	1,020	620
有形及び無形固定資産の取得による支出	△ 10	△ 49	△ 38
その他	△ 75	11	86
投資活動によるC/F	△ 375	△ 419	△ 43
財務活動によるC/F			
リース債務の返済による支出	△ 7	△ 8	△ 1
配当金の支払額	△ 335	△ 391	△ 55
その他	△ 7	△ 0	6
財務活動によるC/F	△ 350	△ 401	△ 50
現金及び現金同等物の増減額	316	△ 101	△ 417
現金及び現金同等物の期首残高	3,171	4,357	1,185
現金及び現金同等物の四半期末残高	3,487	4,255	768

(単位：百万円)

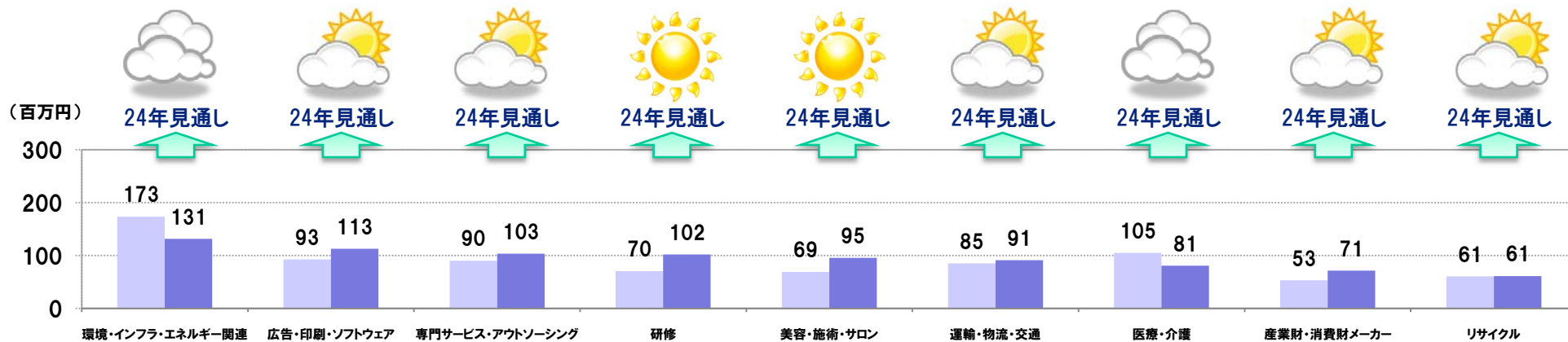
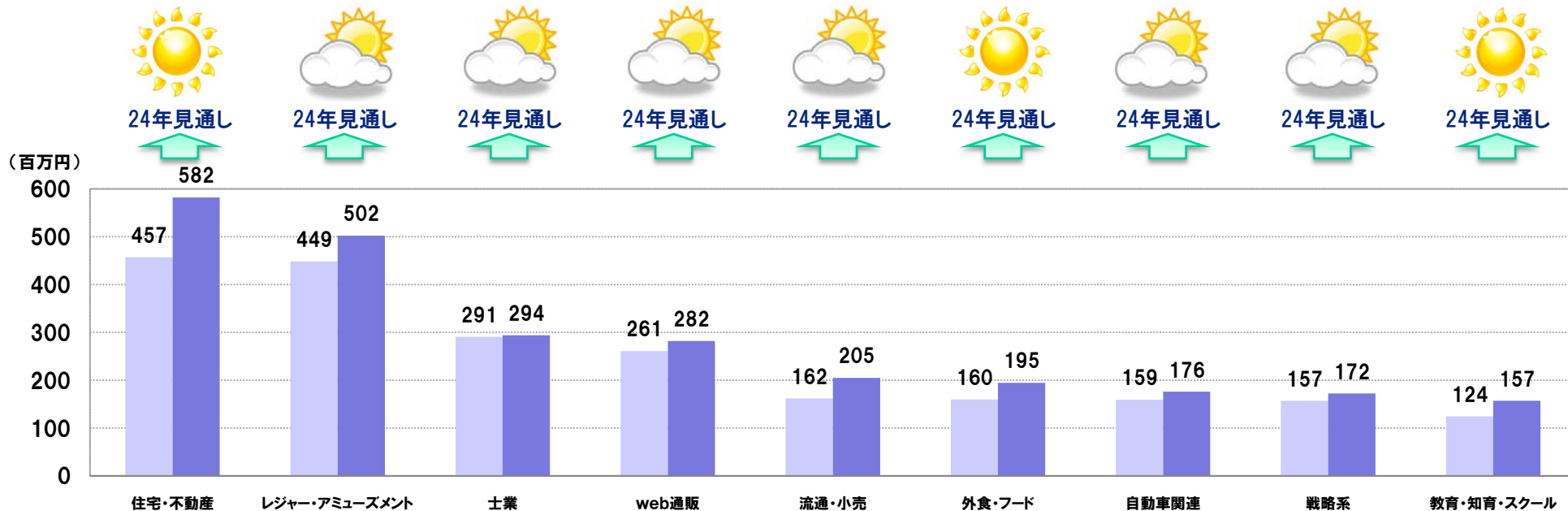


- 営業活動より得られた資金は、719百万円となる。法人税等の支払額の増加により、前年と比べて-323百万円となる。
- 投資活動により使用した資金は、定期預金や有価証券等の資産運用によるもの。
- 財務活動により使用した資金は、主に配当金の支払によるもの。

### 3. 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)各経営コンサルティング事業分野における今後の見通し



■ 23年6月期 ■ 24年6月期

注意 上記数値は、各本部数値を除くグループ別粗々利実績をもとに算出した数値です。  
(粗々利：売上高から人件費以外の直接原価を控除した金額)

### 3. 今後の見通しと当社の取り組み

#### (2) 当社を取り巻く状況の変化

#### ＝市場・顧客の状況＝

景気の先行きが依然として  
不透明な状況にある

企業は各業界の時流をとらえる  
先見性が求められている

大手企業を中心に計画の見直しの動きが  
あり、未来に向けての打ち手を模索している

#### ＝当社の状況＝

当社主催の  
業種別セミナーの参加者数が増加

当社が提案する“ズバリソリューション”  
(新規ビジネスモデル)への問い合わせが増加

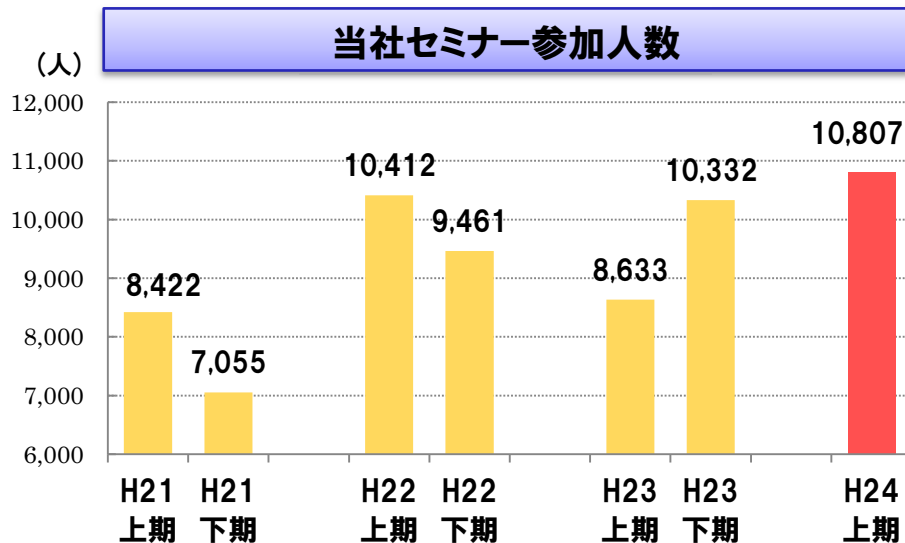
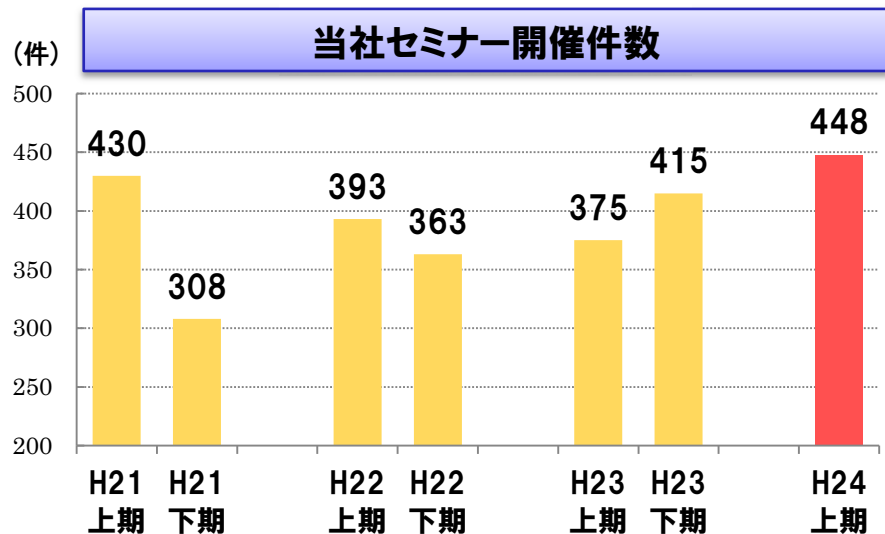
従来の中堅・中小企業に加え、  
大手企業からも経営相談件数が増加

- 現在の取り巻く環境を見ると、当社にとっては大きなビジネスチャンスであるととらえております。
- 今後も時代の流れに適應したビジネスの創出に努めるとともに、各クライアントのコンサルティングニーズに対応してまいります。

# 3. 今後の見通しと当社の取り組み

## (2) 当社を取り巻く状況の変化

### ① 当社主催の業種別セミナーの開催状況



※H23年は、震災の影響で3月12日～3月31日までの期間、東日本地域での経営研究会およびセミナーの開催を中止しております

### 2012年1～6月セミナー集客数上位タイトル

セミナー名	業種
フナイトツブリーダークラブ6月 当たるチラシ・DM販促大研究	全業種
第16回春の定番セミナー	パチンコ
志高き教職員セミナー	幼稚園
焼肉ビジネスフェア2012	焼肉店
「売れる」最強組織の考え方・作り方セミナー	全業種
賃貸仲介・管理ビジネス経営者セミナー2012	不動産賃貸仲介
2012年度 新入社員研修	全業種
第2回住宅不動産リフォーム向け ソーシャルメディア活用セミナー	住宅関連
オートビジネス経営研究会 繁盛店視察クリニック2012春	自動車
スロットセミナー	パチンコ
士業事務所あたるホームページセミナー	弁護士
高齢者向け弁当宅配ビジネス参入セミナー2012	給食用食品
士業スタッフ研修	弁護士
第15回 会計事務所経営戦略セミナー【夏の陣】	会計事務所



# 3. 今後の見通しと当社の取り組み

## (2) 当社を取り巻く状況の変化

### ② 当社が提案する“ズバリソリューション”(新規ビジネスモデル) ※一部抜粋



- 集客30%アップ! 価格15%ダウン!  
 大手に勝てる! 1店舗2.4億円  
 多店舗型 FAST Reform ビジネス  
 □対象: メーカー・工務店・住宅リフォーム業など



- 利益率30%以上!  
 子供たちの未来を創る複合型キッズスクール  
 □対象: 学習塾・英会話スクール・幼児教室など



- 500万円から可能!! 急成長する郊外型  
 280円均一飲食店業態  
 □対象: 飲食業・生肉卸業など  
 異業種からも参入しやすい



- 既存の設備を使いローリスクではじめる農業  
 参入モデル  
 □対象: 全業種対象  
 異業種からも参入しやすい



- 1棟1,000万円以下 粗利30%超  
 最短6ヶ月で超ローコスト住宅を  
 成功させる方法  
 □対象: 住宅建築業・リフォーム業など



- 強い介護会社と組んで90日で満室になる  
 高齢者住宅モデル  
 □対象: 住宅・不動産管理会社など  
 異業種からも参入しやすい



- ネットショップの新規立ち上げで  
 3年後3億円のビジネスモデル  
 □対象: 全業種対象  
 異業種からも参入しやすい



- 営業マンを増やさずに年率5割成長をめざす  
 「BtoB通販」  
 □対象: 卸売業・商社など  
 異業種からも参入しやすい



- 相続発生時点がターゲット!  
 相続手続専門店  
 □対象: 司法書士・行政書士・税理士業など



- 「美容・アンチエイジング医療」  
 新規参入で年間医業収益3,000万円アップ!  
 □対象: 一般診療所(診療科問わず)

各業種・業界において様々な会社をみているコンサルタントが「今の勝ちパターン」を提案



# 3. 今後の見通しと当社の取り組み

## (2) 当社を取り巻く状況の変化

### ③ 新たな仕組みづくりによる受注パワーの増大

#### コミュニケーションセンターの充実による 顧客対応力の強化



- 新規顧客に対する  
担当コンシェルジュ制度の導入
- お客様のニーズに応じた  
最適なコンサルタントの提案
- お客様のご意見・ご要望の収集  
(サンキューコール)の実施による、  
お客様とのより親密な関係づくり

これらの活動により、コンサルティング受注・  
契約継続に効果を発揮

#### デジタルコンテンツ事業を通じた 顧客接点の増大



- オフィシャルウェブサイトの  
全面リニューアル(8月下旬を予定)
- 全セミナーの音声・映像の  
デジタルコンテンツ化に着手
- ウェブ上でのサンプル公開による  
視聴機会の増大(スマートフォンや  
SNS等でも視聴可能)

これらの取り組みを通じて、「コンサルティング受注  
機会の増加」「セミナー関連商品販売の強化」を図る

従来の「セミナー⇒コンサルティング受注モデル」とは  
別ルートでの受注の仕組みづくりの強化

### 3. 今後の見通しと当社の取り組み

#### (3)当社が追求する3つの“100”

当社は、下記独自の強みをさらに伸ばすべく「3つの“100”の追求」を掲げております。

＜当社独自の強み＞

- ①各業種やテーマに特化した専門コンサルティングチームに基づく組織編制
- ②各業種やテーマに応じた会員制経営研究会の主宰
- ③経営コンサルタントとしての育成ノウハウを有することによる新卒社員の積極的な採用

#### 当社が追求する3つの“100”

100チーム体制の構築

業種・テーマに特化した  
専門コンサルティング  
チームの創出

100経営研究会の充実

日本最大級の  
業種・テーマ別  
経営研究会の  
更なる拡充

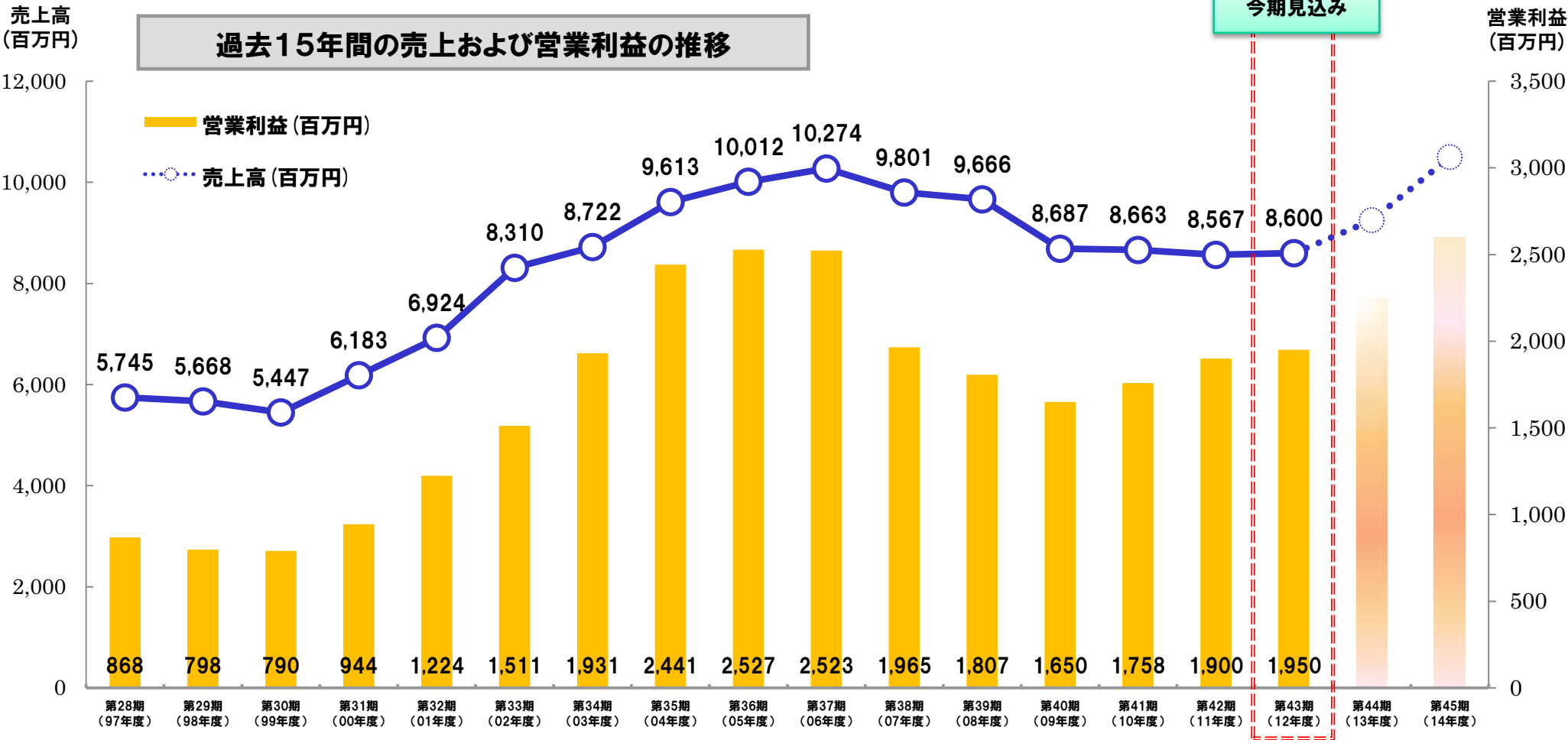
100人採用への挑戦

持続的成長に向けた  
新卒社員を中心とした  
優秀な“人財”の  
採用強化

これら独自の強みを活かした3つの“100”を追求することで  
当社は次の成長ステージへと向かうことができると確信しております

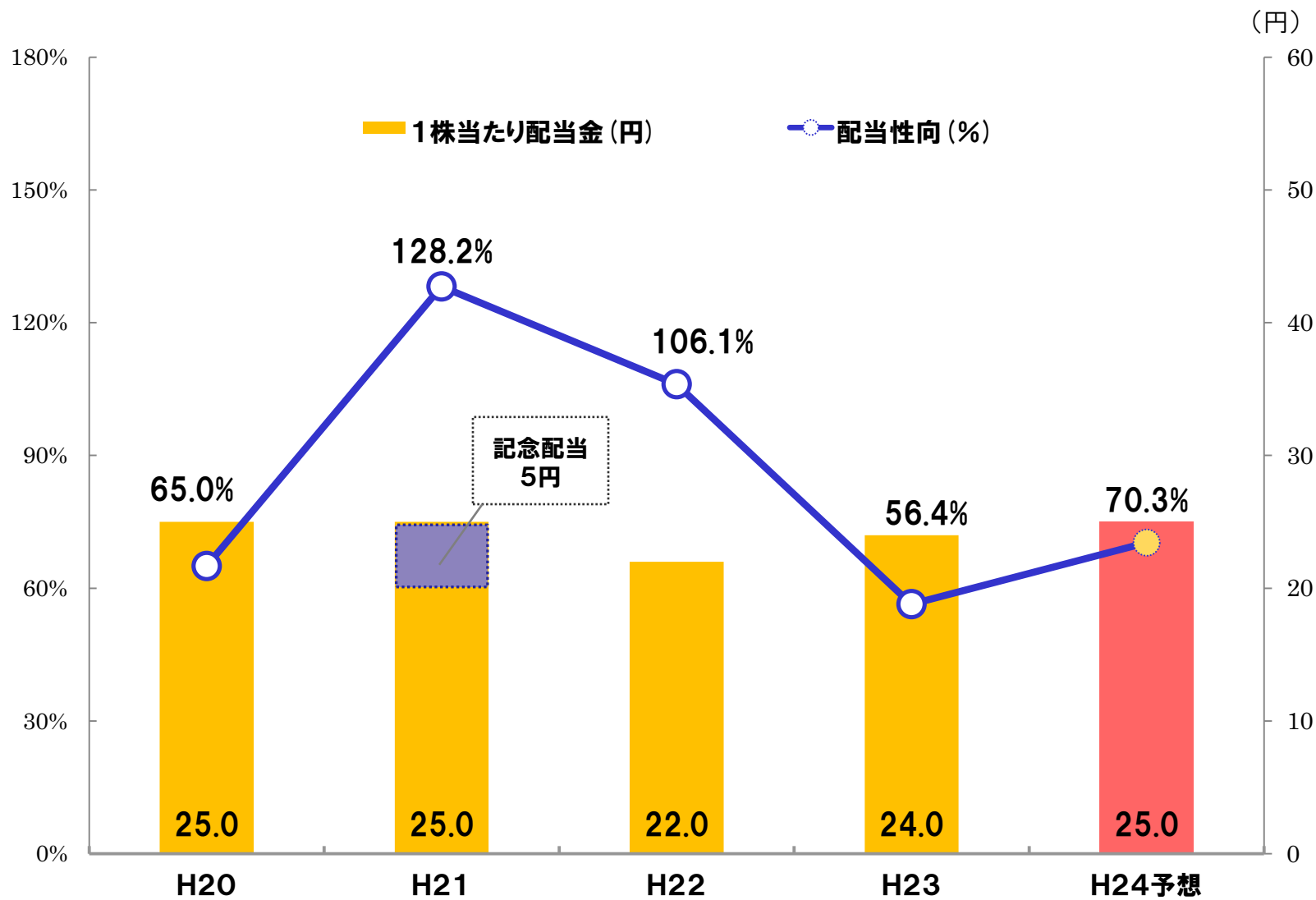
# 3. 今後の見通しと当社の取り組み

## (4) 過去15年間の業績推移と向こう3カ年の数値目標について



- 前年度は子会社(書籍出版事業)の整理を行い、利益率の向上に努めてまいりました。
- 当面の目標である売上100億円、営業利益25億円(営業利益率25%)の実現に向けて舵を切っております。

## 配当金の推移



本資料に掲載されております計画や見通し、戦略などは、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、実際の業績などは、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 船井総合研究所

スタッフ統括本部 IR推進室 齊藤 英二郎

TEL: 03-6212-2923 FAX: 03-6212-2940

Mail: [ir@funaisoken.co.jp](mailto:ir@funaisoken.co.jp) URL: <http://www.funaisoken.co.jp>