

平成21年(2009年)12月期
第3四半期

決算概要書

株式会社 船井総合研究所
2009年10月30日(金)

1. エグゼクティブサマリー

2. 決算報告

(1) 連結収益状況

(2) 事業別経営成績

(3) 連結財務状況

3. 通期の見通し

4. 中長期ビジョンと重点戦略

【本資料に関する注意事項】

1. エグゼクティブサマリー

決算 報告

- 売上は前年同期比で10.6%減、営業利益は8.6%減、経常利益は12.7%減となり税効果会計の影響により四半期純利益は大幅な減益となった。

(連結業績)	実績	前年同期比	
売上高	63.04億円	△ 10.6%	
営業利益	11.44億円	△ 8.6%	(営業利益率 18.2%)
経常利益	11.26億円	△ 12.7%	(経常利益率 17.9%)
四半期純利益	1.83億円	△ 80.1%	(四半期純利益率 2.9%)

- 売上高:主力のコンサルタント事業の低迷が主要因
- 営業利益・経常利益:徹底した無駄の排除によるローコスト化を果たしたものの、売上未達が主要因
- 四半期純利益:繰延税金資産の取崩し等が主要因

- 自己資本比率は、四半期純利益の減益と配当金の支払いにより、前期末より若干減少するものの依然81.7%と高水準を維持

- キャッシュフローによる現金同等物は、前期末より0.28億円減の36.3億円

通期の 見通し

- 通期計画を修正

※カッコ内は前年同期増減率

(業績予想)	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
連結	89.0億円(△7.9%)	17.5億円(△ 3.1%)	17.5億円(△ 8.0%)	5.7億円(△50.4%)
個別	80.0億円(△9.7%)	18.0億円(△12.8%)	18.0億円(△14.0%)	5.4億円(△45.0%)

- 配当は、期末15円(年間25円)の予定には変更はありません。

中長期 ビジョン

- 現在の景気低迷は、ここ数年は継続するものと推察されます。このような環境のもと不況期対応の実践的経営手法を提案することで、業績の維持を図るとともに次の好況期に備え準備をまいります。

- 人材の重要性が高い当社にとって、国内の雇用情勢悪化はチャンスであり、今後は採用枠を拡大し、優秀な人材確保に努めます。

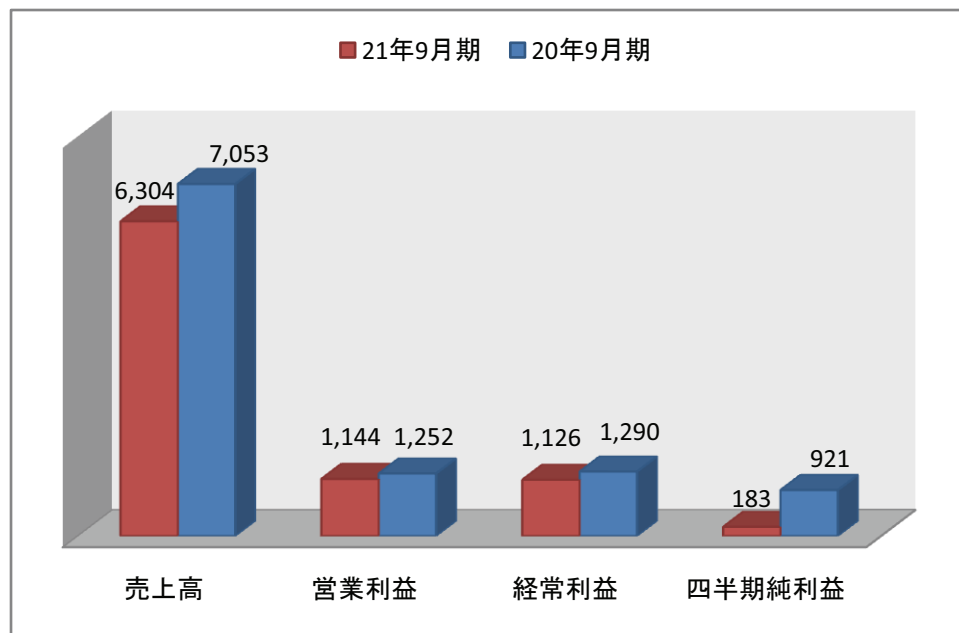
- 平成22年12月期には以下の目標を達成します。

連結売上高	連結経常利益	個別売上高	個別経常利益
90~93億円	18~20億円	82~83億円	19.5~20.5億円

2. 平成21年12月期第3四半期決算報告

(1) 連結収益状況

<連結・単位(百万円)>	21年9月期	20年9月期	前期比
売上高	6,304	7,053	-10.6%
売上総利益	2,179	2,358	-7.6%
販売費及び一般管理費	1,034	1,106	-6.5%
営業利益	1,144	1,252	-8.6%
経常利益	1,126	1,290	-12.7%
四半期純利益	183	921	-80.1%
1株当たり四半期純利益 (円)	6.58	30.18	-



■売上は前期比10.6%減

■経費のローコスト化並びにベンチャーキャピタル事業の業績改善で営業利益は前期比8.6%減に留まる

■経常利益は12.7%前期を下回る

■四半期純利益は、税効果会計の影響で、繰延税金資産の取崩し等により大幅に前期を下回る

(2) 事業別経営成績

売上高

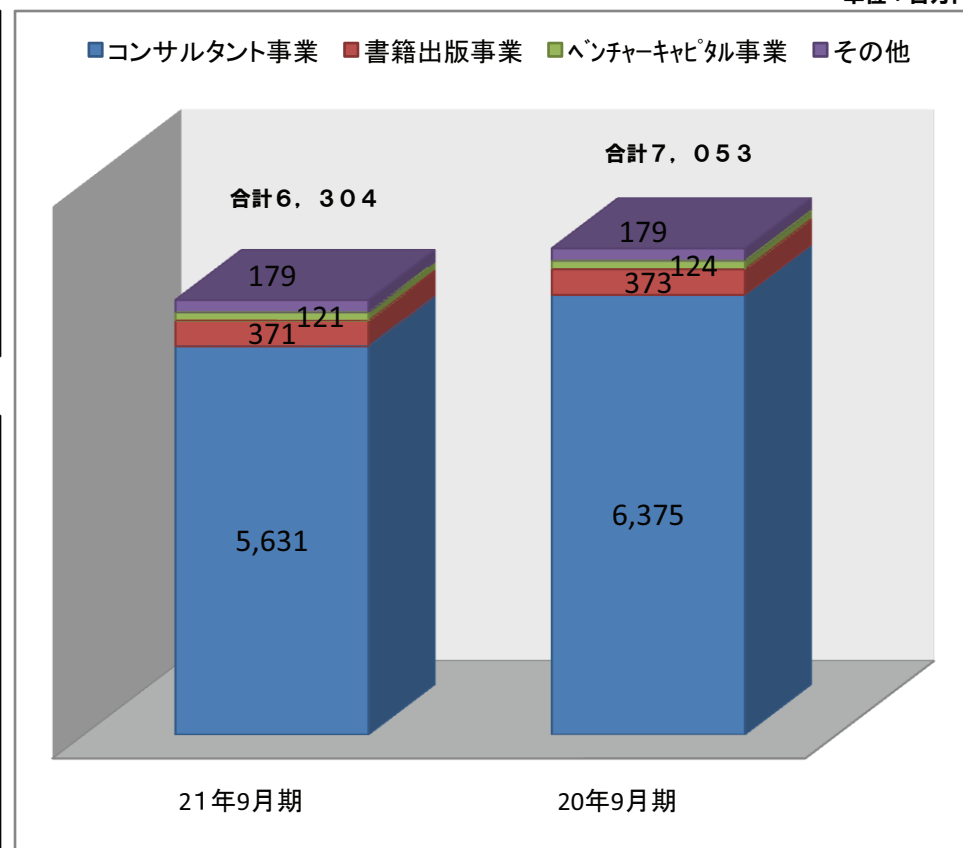
<単位・百万円>	21年9月期	20年9月期	増減率
コンサルタント事業	5,631	6,375	-11.7%
書籍出版事業	371	373	-0.5%
ベンチャーキャピタル事業	121	124	-2.0%
その他	179	179	0.2%
合計	6,304	7,053	-10.6%

営業利益

<単位・百万円>	21年9月期	20年9月期	増減率
コンサルタント事業	1,171	1,426	-17.8%
書籍出版事業	31	44	-30.3%
ベンチャーキャピタル事業	-110	-267	-
その他	44	40	10.9%
消去又は全社	7	7	-
合計	1,144	1,252	-8.6%

セグメント別売上実績

単位：百万円



■ 売上減は、主力のコンサルタント事業の低迷の影響

■ 営業利益は、ローコスト運営効果とベンチャーキャピタル事業において、投資有価証券の売却益が実現し、前期より業績が改善したことにより、前期比8.6%減に留まる

(2)事業別経営成績

コンサルタント事業

概要

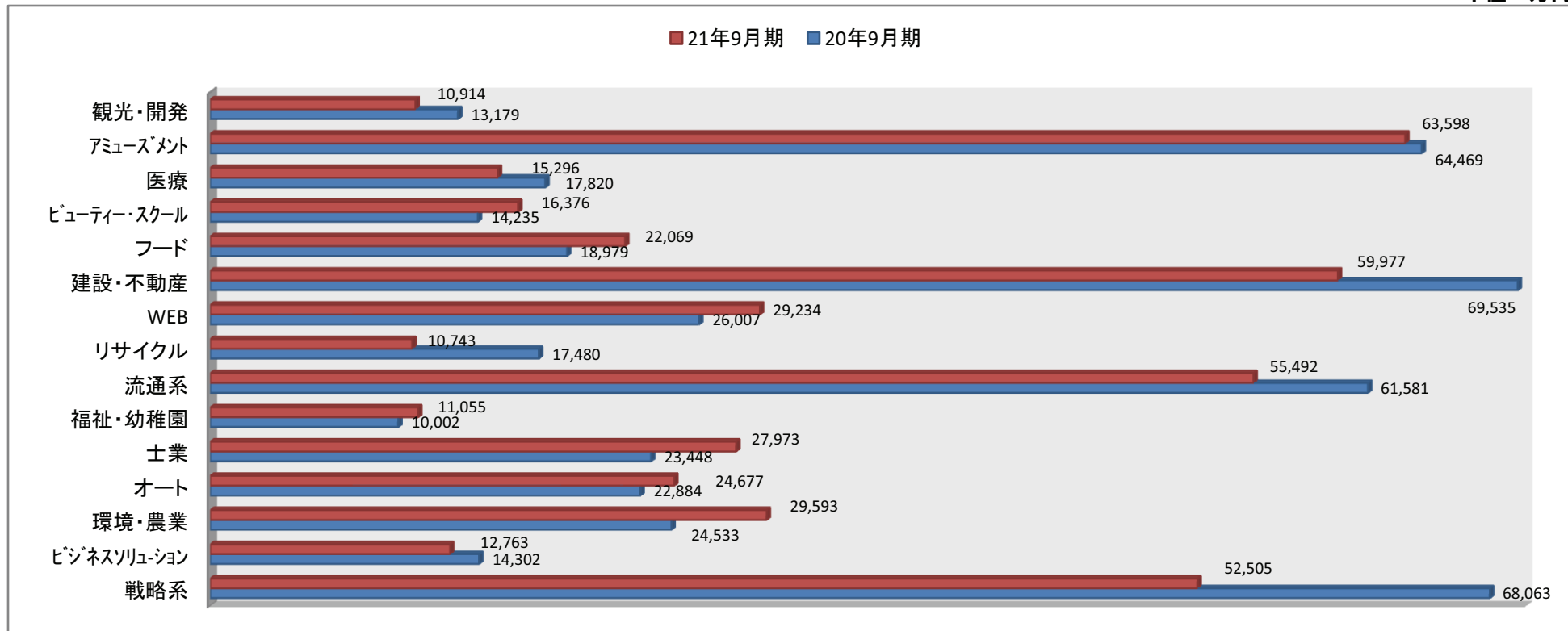
1. 環境・農業、土業、インターネット関連業界へのコンサルタント事業は引き続き好調
2. 自動車関連、介護福祉業界コンサルティングは順調に推移
3. フード、ビューティー分野が好調に転ずる
4. アミューズメント分野は復調、苦戦中であつた建設不動産、流通分野に若干復調の兆し
5. 経済状況悪化の影響により、当事業において大きな割合を占める中堅・大手企業向けコンサルティングは引き続き苦戦
6. 研究会、会員制度の再編による顧客基盤の強化は順調に推移

業績総括

業務区分別では、主力の支援業務は微減ながら、調査・診断や提案を行うプロジェクト業務が大きく減少。
業種別では、引き続き好調な事業分野と伸び悩む事業分野に大別される中、苦戦する分野を好調な分野でカバーしきれず、また低迷していた分野は一部回復の兆しを見せ始めておりますが、全体では厳しい結果。

主な業種・テーマ別業績動向

単位：万円

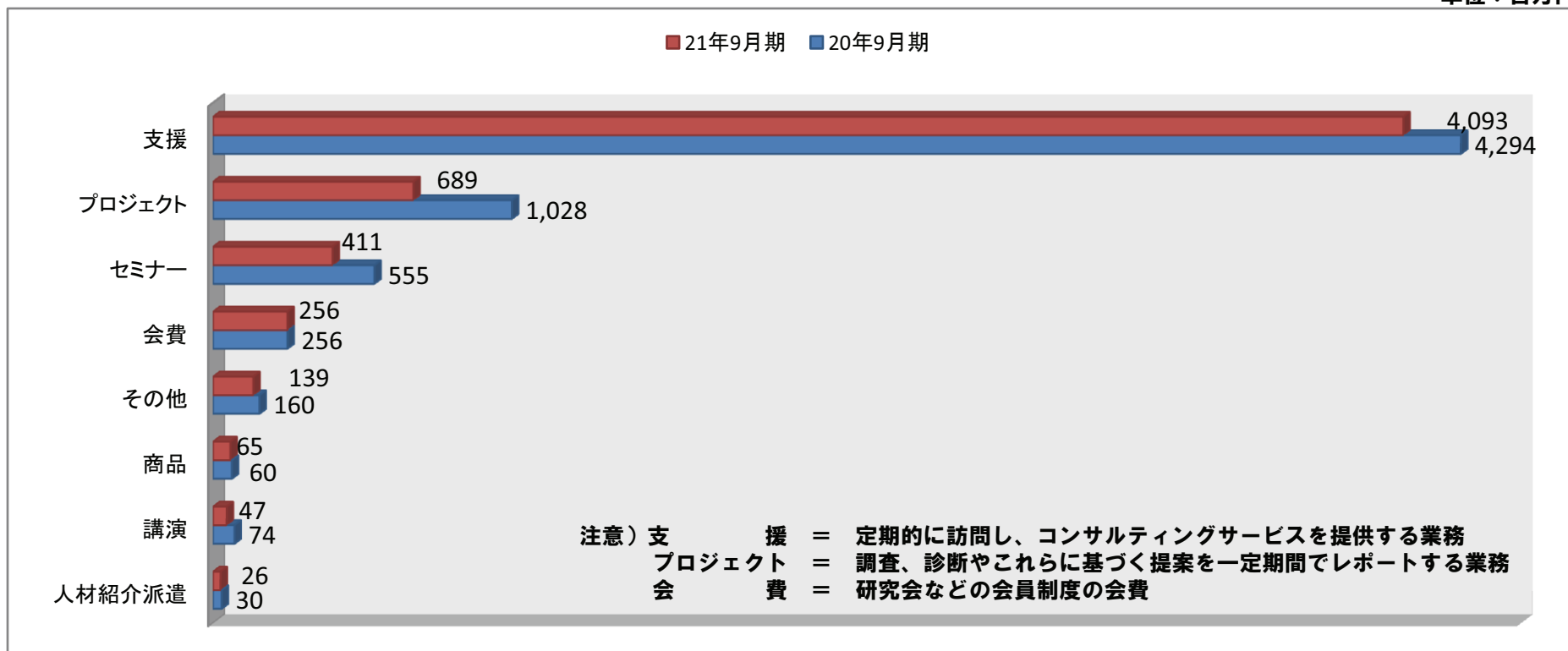


注意 上記数値は、各本部数値を除くグループ別粗々利実績をもとに算出した数値です。

- 環境・農業、土業、WEB、フード業界へのコンサルは引き続き好調。ビューティー分野も好調
- オート、福祉業界も順調に推移
- 建設・不動産、流通分野は若干改善の兆し。アミューズメントは回復基調でほぼ前年並み
- 主力の戦略系(中堅・大手企業向け)は引き続き苦戦

業務区別の売上動向

単位：百万円



- 大きな割合を占める支援業務は、比較的堅調に推移
- プロジェクト業務は、現在の景気の動向を反映して、苦戦を強いられた
- セミナーは更なる質的向上を目指し、開催基準を厳格化したため減少

コンサルティングサービスの特徴



コンサルタント事業の特徴

■ 新卒社員を数年間でコンサルタントに育成するノウハウがあること

- ① 多くのコンサルタントの最新現場情報を共有することが可能
- ② 各人の自主性を尊重した新たな業界を立ち上げる
- ③ 各自が徹底的に事例研究と社内の情報の整理を行い、セミナーを開催する

■ 独自の細分化された実践的ノウハウを提供

- ① 様々な分野(84チーム)において細分化された実践的ノウハウを蓄積
- ② 社内のトップコンサルタントの英知や最新の多岐にわたる業界で証明された成功事例をベースとした細分化された実践的ノウハウを構築

■ 組織としての“顧客の共有化”により生産性を向上

- ① 既存の顧問先(約4,000社)に加え、研究会などの会員組織(会員数約1,000社)やWEB上での会員組織(フナイメンバーズプラス会員数約2,000名)を整備し、顧客の囲い込みを実施
- ② 上記顧客データベースを基盤とした顧客の共有化により、セミナー集客などの受注機会を創出
- ③ 経営相談専門窓口設置や他社とのアライアンスなどにより、効率的営業活動を実現しつつある

当社におけるセミナー・研究会の意義

	収益源	顧客づくり	教育ツール
セミナー	<p>年間約800回のセミナーを開催。 売上高で年間約8億円。</p> <p>※ 開催回数、売上、集客数は平成20年度実績数値</p>	<p>顧客開拓</p> <p>集客数は約2万人。セミナーからのコンサルタント契約受注が当社の新規顧客開拓の中核。</p>	<p>顧客に付加価値が高いセミナーや研究会を提供するために、コンサルタントは情報収集等の準備を入念に行う。その行為が結果としてコンサルタントの現場教育になっている。</p>
研究会	<p>現在74の研究会を開催。 年間の会費収入は約3億円の見込み。</p>	<p>顧客固定化</p> <p>研究会会員は約1,000社。 月次の定例会で顧客との関係性の強化で顧客密着する。</p>	

(2)事業別経営成績

書籍出版事業

長引く経済不況による個人消費低迷の中、収益構造の改善を図るため、編集企画の強化と原価率の低減を推進し、大型企画3点の発売部数を伸ばすことができ、当第2四半期連結累計期間までの業績の遅れを取り戻す結果

ベンチャーキャピタル事業

保有する投資有価証券の流動化に尽力した結果、一部の投資銘柄において流動化が実現し売却益を確保することができましたが、投資有価証券の評価損を計上する投資銘柄もあり、依然として厳しい結果

その他事業

IT関連事業において、重点戦略であるITアウトソーシング業務において、社内研修によるスタッフの技術向上、既存顧客との関係強化により安定的な収入の確保に成功し、業績は順調に推移

2. 平成21年12月期第3四半期決算報告

単位：百万円

(3) 連結財務状況 貸借対照表

21年9月期

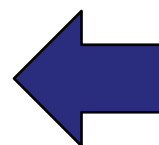
流動資産 6,606	流動負債 2,355
	固定負債 449
純資産 12,988	
有形・無形固定資産 6,886	
投資その他の資産 2,299	

総資産 15,793百万円

20年12月期

流動資産 7,027	流動負債 1,990
	固定負債 812
純資産 13,443	
有形・無形固定資産 6,934	
投資その他の資産 2,284	

総資産 16,247百万円



<単位・百万円>	21年9月期	20年12月期	増減額
流動資産	6,606	7,027	-421
有形・無形固定資産	6,886	6,934	-47
投資その他の資産	2,299	2,284	15
総資産	15,793	16,247	-453

<単位・百万円>	21年9月期	20年12月期	増減額
流動負債	2,355	1,990	364
固定負債	449	812	-362
純資産	12,988	13,443	-455
負債・純資産合計	15,793	16,247	-453

- 流動資産は、売上債権及び有価証券の減少により、前期末と比較し4.2億円減少となり、純資産は、四半期純利益の減益及び配当金の支払いにより、前期末比4.5億円の減少
- 1株当たり純資産は、461円52銭(前期末480円71銭)となりました

(3) 連結財務状況 要約キャッシュフロー

単位：百万円

	21年9月期	20年9月期	増減額
営業活動によるC/F			
税金等調整前四半期純利益	824	1,403	△ 579
賞与引当金の増減額(△は減少)	216	183	33
売上債権の増減額(△は増加)	424	347	77
その他	375	177	198
小計	1,841	2,111	△ 270
法人税等の支払額	△ 853	△ 810	△ 43
その他	△ 104	23	△ 127
営業活動によるC/F	883	1,324	△ 441
投資活動によるC/F			
有価証券の取得による支出	△ 801	△ 300	△ 501
有価証券の売却による収入	500	900	△ 400
その他	11	△ 68	79
投資活動によるC/F	△ 290	531	△ 821
財務活動によるC/F			
自己株式の取得による支出	△ 0	△ 1,720	1,720
自己株式の売却による収入	99	0	99
配当金の支払額	△ 695	△ 765	69
その他	△ 25	△ 194	169
財務活動によるC/F	△ 621	△ 2,680	2,059
現金及び現金同等物の増減額	△ 28	△ 824	796
現金及び現金同等物の四半期末残高	3,638	2,851	786

- 営業活動により得られた資金は、業績の影響で前年同期比で4.4億円の減少
- 投資活動による資金の使用は、主に短期運用目的の有価証券の取得等
- 財務活動による資金の使用は、主に配当金の支払いによるもの

3. 通期の見通し

連結業績予想と進捗状況

<単位・百万円>	第3四半期連結 累計期間実績	通期最新予想	進捗度
売上高	6,304	8,900	70.8%
営業利益	1,144	1,750	65.4%
経常利益	1,126	1,750	64.4%
当期純利益	183	570	32.3%

個別業績予想と進捗状況

<単位・百万円>	第3四半期 累計期間実績	通期最新予想	進捗度
売上高	5,724	8,000	71.6%
営業利益	1,229	1,800	68.3%
経常利益	1,183	1,800	65.7%
当期純利益	198	540	36.8%

通期の予想達成は、主力であるコンサルタント事業の業績にかかっていますが、

1. 不況期での成功事例を全社的に共有すること並びに今後の新たな新業態の方向性(バリューとワース、シェアリング)が固まったことで、不況期対応のコンサルティング手法を提供できる基盤が整ったこと。
2. 外部とのアライアンスの具現化に伴い、成果が期待できること。
3. 好調な事業分野の中で特に期待の持てるコンサルティング商品を組織横断的に展開するようにしたこと。

以上のことから、通期は予測の業績を果たせるものと考えております。

コンサルタント事業の業界別通期見通し



オート

アミューズメント

不動産

士業

フード

戦略

福祉

ヘルス&ビューティー

流通

環境・農業

開発

WEB

リサイクル

景気動向と当社コンサルタント事業の取り組み

	好況期(収穫の時期)	不況期(種まきの時期)
顧客のニーズ	<ul style="list-style-type: none"> ・業績拡大 ・好調な事業分野への新規参入 ・他店舗展開など既存成功事業の拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ・新たな時代対応方策 ・コスト削減、生産性向上 ・不況期対応の新しい事業方式、新業態の模索 ・企業M&Aなどにおけるビジネスデューデリジェンス
当社の取り組み	<ul style="list-style-type: none"> ・既存顧客への対応 ・新たな業界コンサルタントの立ち上げ ・将来の有望分野への積極的参入 	<ul style="list-style-type: none"> ・新たなコンサルティングノウハウの構築 ・新規顧客の開拓 ・既存顧客との関係性強化と組織力を活用した全面的個別対応 ・雇用環境悪化をチャンスと捉えた優秀な人材の獲得

4. 中長期ビジョンと重点戦略



今後の中長期ビジョン

現在の景気低迷は、ここ数年は続くものと推察されます。

各企業は新たな経済局面を打開する施策を講じなければならない状況下であり、新たな経営戦略の構築とこれに基づく事業展開をしなければならない時期であります。

このような環境のもと、当社は不況期対応の実践的コンサルティング手法を提案することで、今後の経済情勢に順応できるものと考えております。

また、経営資源の中で人材の重要性が極めて高い当社グループにとって、国内の雇用状況の悪化はチャンスとなると考えており、今後は採用枠を拡大して、優秀な人材確保に努め、中期的な業績拡大基盤とすると同時に、企業としての社会的責任を果たしてゆきたいと思っております。

今後は苦戦を強いられる企業が多くなると予想される中、当社はこの状況に対応し、業績を堅調に維持させることで、平成22年には以下のような目標を達成し、企業価値を高め、株主の皆様還元できるよう努力してまいります。

平成22年12月期の到達目標

<単位・億円>	目標
連結売上高	90～93
連結経常利益	18～20
個別売上高	82～83
個別経常利益	19.5～20.5

当社収益向上プロセス

優秀な人材の獲得

マスコミ・書籍等を通じた知名度の向上
新卒採用プロモーション策の強化
大学窓口との連携強化
中途採用獲得チャネルの拡大

生産性の向上

(社員の個人の能力を高める取組み)
コンサルタント職の実践的教育・研修制度の拡充
メンター制度、ローテーション制度の改善
管理職の教育・研修制度の充実
(組織として生産性を高める取組み)
効率的な営業活動の実践(他企業とのアライアンスなど)
研究会組織の強化による固定客の拡大
より収益性または成長性の高い顧客業界へのシフト

優秀な人材の定着

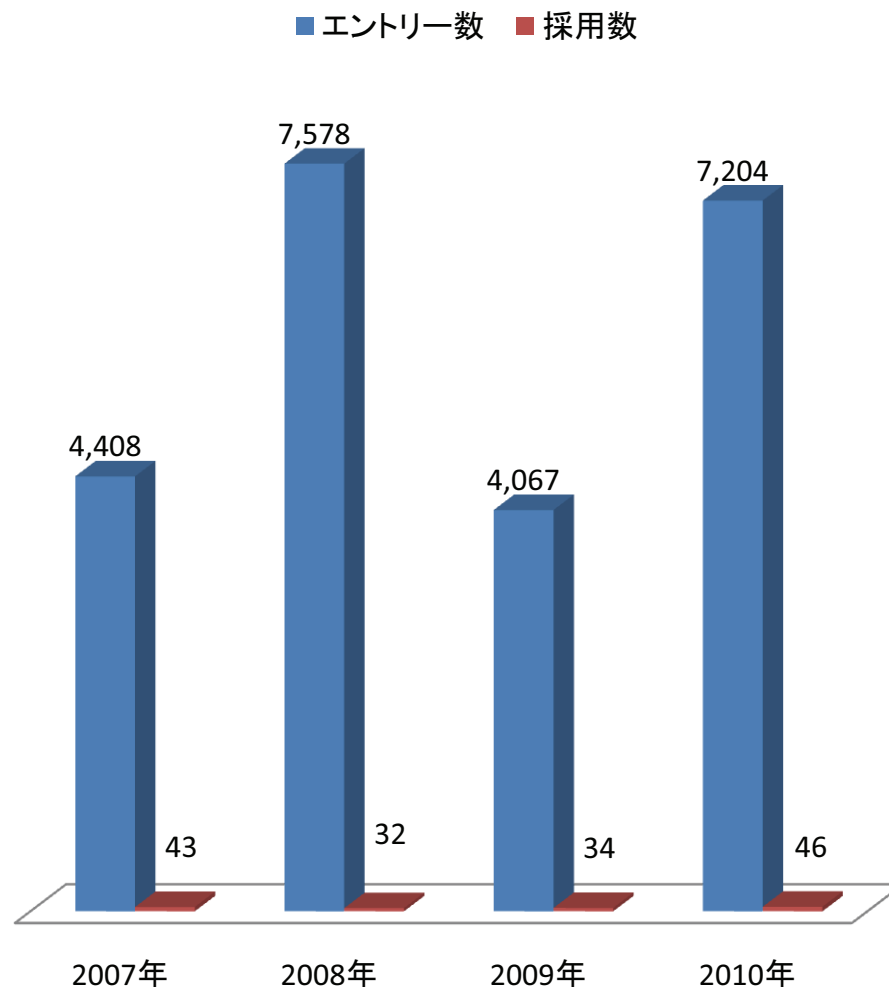
社員が継続的に成長できる環境整備
社員に対するインセンティブ体系
生涯雇用を前提とした雇用体制

新卒採用エントリー数と採用数の推移

単位：人

年度	エントリー数	採用数	倍率
2007年	4,408	43	103
2008年	7,578	32	237
2009年	4,067	34	120
2010年※	7,204	46	157

※2010年は内定者



就職環境にも左右されるが、当社の知名度向上に伴い、毎年4,000～8,000人のエントリーから優秀な人材確保に努めております。

当社は、株式会社ダイヤモンド社の2009年大学生就職企業人気企業調査において、文系男子の部で59位にランキングされました。

重点戦略

当社グループは知識と情報を駆使して世の中により貢献できる企業として発展するために、以下の施策を考えております。

- ①グループ力向上のためのマネジメント体制の見直し、及びCSRに立脚した内部統制、環境対策等への先進的取り組みの実施
- ②優秀なコンサルタント人材の積極採用、及びその育成を目的とした人事評価制度(非常時対応の時的限的制度の確立)の見直し
- ③伸びている分野： 自動車関連、土業、web、フード
伸ばしたい分野： 環境、農業、福祉、ヘルス&ビューティー、ブランディング、海外市場、大手流通業の再生ビジネスへのコンサルタント事業の本格的展開
- ④中堅大手企業からの安定的受注を目指し、金融機関や大手広告代理店、メディア企業等とのアライアンスの積極的展開
- ⑤営業に直結した投資、及びM&A等の積極的検討

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 総務部 浜口 朗

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

Mail: ir@funaisoken.co.jp URL: <http://www.funaisoken.co.jp>