

平成22年(2010年)12月期

決算概要書

株式会社 船井総合研究所
2011年1月31日(月)

Funai Consulting Co., Ltd.

Investors Relations

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken



1 エグゼクティブサマリー

2 平成22年12月期決算報告

- (1) 連結収益状況
- (2) 事業別経営成績
- (3) 連結財務状況
- (4) 平成22年度実施の主な施策について

3 平成23年12月期の見通し

- (1) 業績予想
- (2) 株主還元および自己株式の消却について
- (3) 今後の事業展開について

【参考資料】

【本資料に関する注意事項】

1. エグゼクティブサマリー

1. エグゼクティブサマリー

決算 報告

- 連結業績をみると、売上は微減ながら、利益は前年を上回り、営業利益は6.6%増、経常利益は8.1%増となり、経常利益率も20%を確保した
- 個別業績は着実に回復が進み、売上は前年同期比で2.8%増、営業利益は2.8%増、経常利益は7.7%増といずれも前年を上回る
- 当期純利益に関しては、旧大阪本社ビル売却に伴う特別損失を第1四半期に7.16億円計上しつつも、連結業績で7.0%増、個別業績で12.1%増と増益となった

(連結業績)	実績	前年同期比	(個別業績)	実績	前年同期比
売上高	86.63億円	－ 0.3%	売上高	81.24億円	＋ 2.8%
営業利益	17.58億円	＋ 6.6%	営業利益	18.55億円	＋ 2.8%
経常利益	17.73億円	＋ 8.1%	経常利益	18.73億円	＋ 7.7%
当期純利益	5.83億円	＋ 7.0%	当期純利益	5.72億円	＋12.1%

- 売上高：主力のコンサルタント事業の売上増で、書籍出版・ベンチャーキャピタル・その他事業の減少分をカバー
- 営業利益・経常利益：継続的なローコスト化及びベンチャーキャピタル事業の赤字幅の減少により増益
- 当期純利益：第1四半期の減損損失の計上後、回復が順調に進み、前年を上回る

- 財務状況は、前期とほぼ同率の自己資本比率を維持(83.5%)し健全な状態にある
- キャッシュフローによる現金同等物は、大阪新社屋購入に伴う支出があったものの31.7億円を維持。

平成23年 12月期の 見通し

■ 業績予想(連結)

※カッコ内は22年12月期増減率

(業績予想)	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
連 結	88.0億円(+1.6%)	18.5億円(+5.2%)	18.5億円(+4.3%)	9.5億円(+62.9%)
個 別	82.0億円(+0.9%)	19.0億円(+2.4%)	19.0億円(+1.4%)	9.5億円(+65.9%)

- コンサルタント事業
 - ・ 好調なコンサルティング分野のより一層の底上げとともに、当社の強みである流通・サービス業において、新たな需要を掘り起こし収益性を高めていく
 - ・ 新設した「経営企画本部」を中心に、未来のビジネスの創出を図るべく企画立案・実行を同本部で強力に推進する
- 書籍出版事業：書籍部門に経営資源を集約し、引続き優良作品の創出、販売に努める
- ベンチャーキャピタル事業：今後も厳しい環境が続くと見込まれ、営業投資有価証券の早期の流動化に尽力する
- その他事業：システム開発等の受託型の案件を積極的に受注し、収益の向上を図る

2. 平成22年12月期決算報告

2. 平成22年12月期決算報告

(1) 連結収益状況

	21年12月期		22年12月期		
	金額(百万円)	構成比 (%)	金額(百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	8,687	100.0	8,663	100.0	-0.3
営業利益	1,650	19.0	1,758	20.3	+6.6
経常利益	1,639	18.9	1,773	20.5	+8.1
当期純利益	545	6.3	583	6.7	+7.0
1株当たり 当期純利益(円)	19.50	—	20.73	—	—

- 売上は主力のコンサルタント事業が着実に業績を回復するものの、書籍出版事業・ベンチャーキャピタル事業・その他事業が苦戦を強いられ、微減となる
- 営業利益・経常利益は、継続的な経費削減とベンチャーキャピタル事業の損失も大幅に減少したことにより、それぞれ前期比6.6%、8.1%増となり、経常利益率も20%を確保
- 当期純利益は、第1四半期の大阪本社土地の減損損失7.16億円を計上しつつも、業績回復が進み、連結業績で7.0%増の結果となった

(2)事業別経営成績

売上高（※外部顧客に対する売上高）

	21年12月期		22年12月期		
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)
コンサルタント事業	7,780	89.6	8,008	92.4	+2.9
書籍出版事業	542	6.2	456	5.3	-15.8
ベンチャー キャピタル事業	123	1.4	5	0.1	-95.3
その他	241	2.8	193	2.2	-19.8
合計	8,687	100.0	8,663	100.0	-0.3

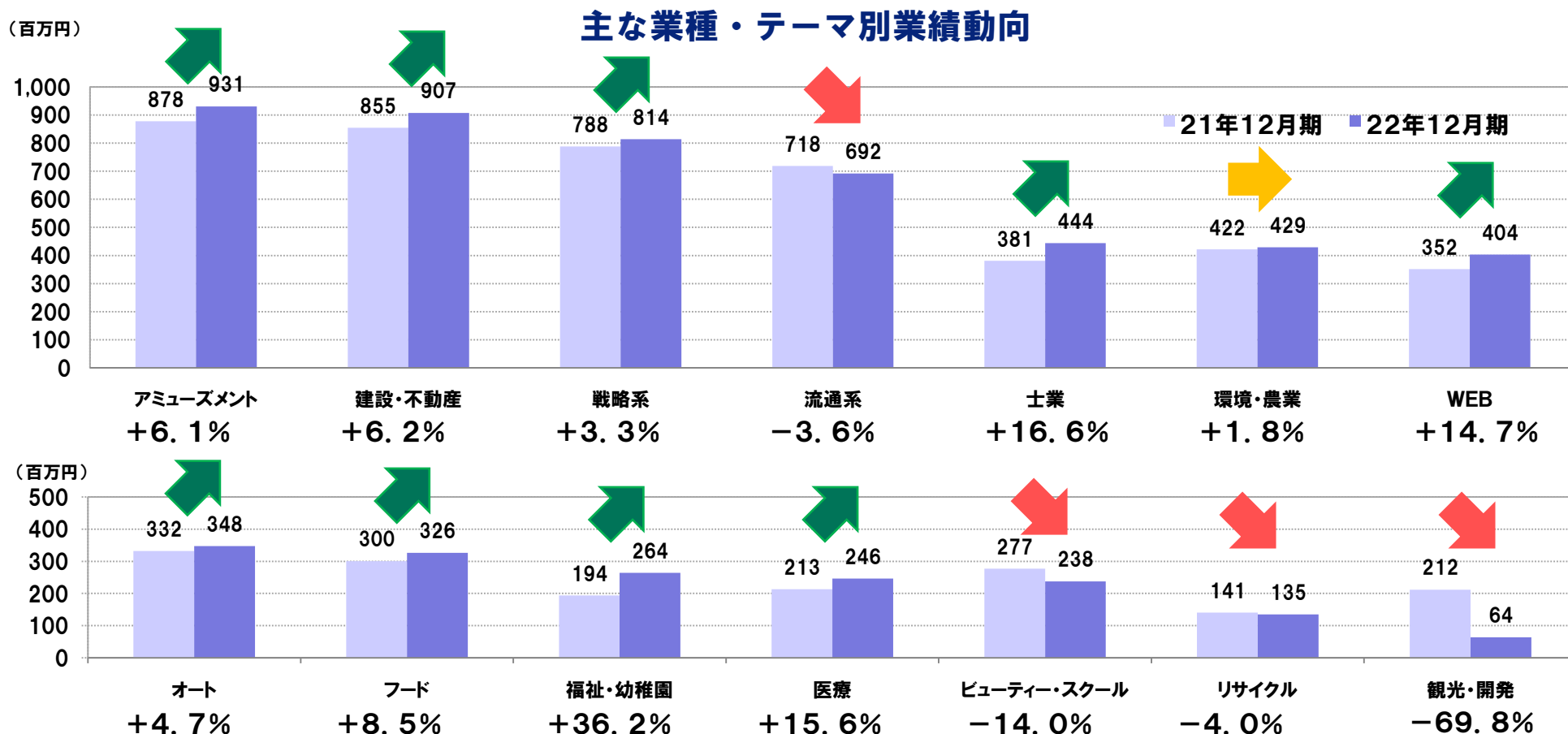
営業利益

	21年12月期		22年12月期		
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)
コンサルタント事業	1,727	104.7	1,782	101.3	+3.1
書籍出版事業	53	3.3	22	1.3	-58.8
ベンチャー キャピタル事業	-200	-12.1	-91	-5.2	-
その他	59	3.6	37	2.1	-37.0
消去または全社	9	0.5	8	0.5	-10.9
合計	1,650	100.0	1,758	100.0	+6.6

- 主力のコンサルタント事業は、順調に業績の回復が進み、売上高・営業利益ともに前期を上回る
- 書籍出版事業・その他事業については、個人消費の低迷等もあり前期を下回る
- ベンチャーキャピタル事業は、株式市況の停滞により売上高を確保することができず、依然として厳しい状況が続いているが、減損は一巡し、営業損失額は減少

2. 平成22年12月期決算報告

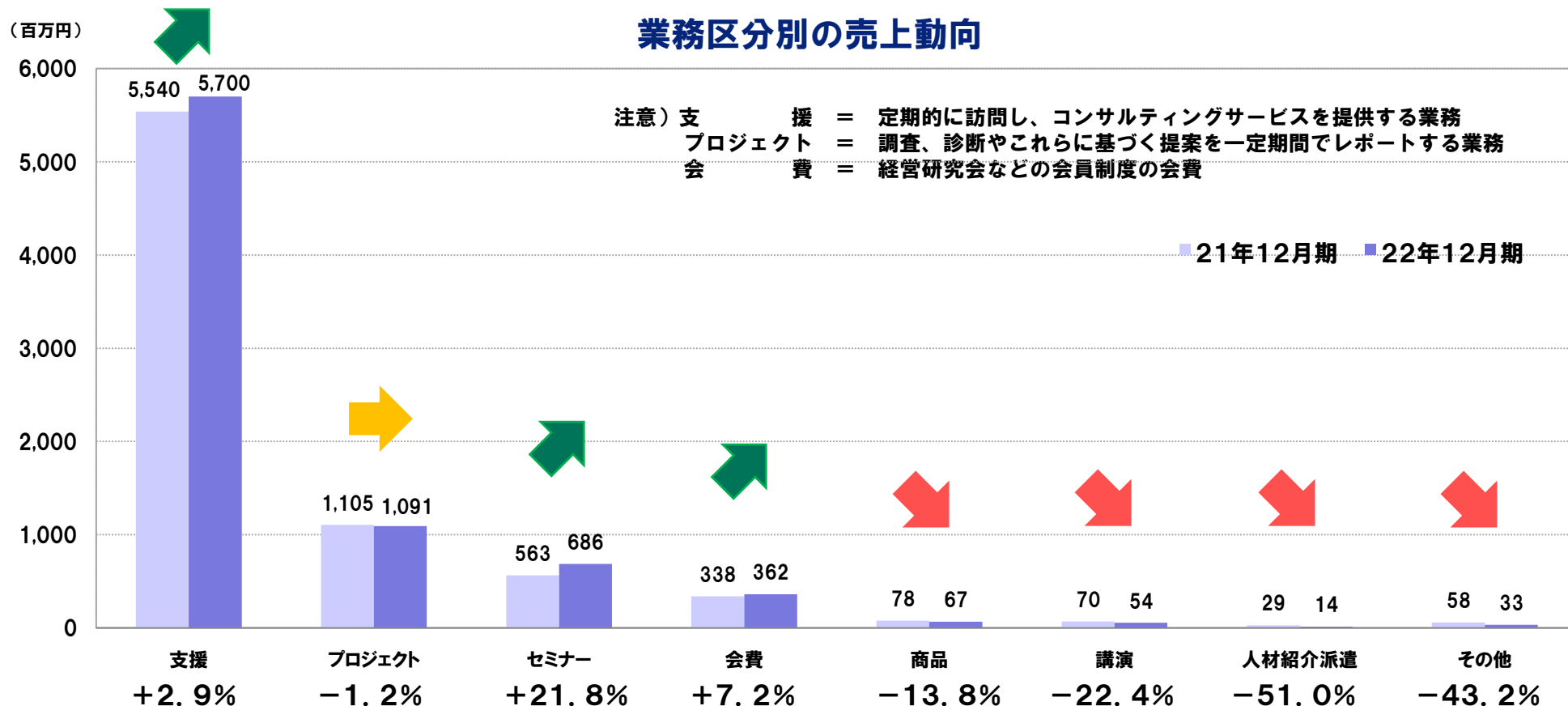
(2)事業別経営成績 ～コンサルタント事業～



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)

- 主力分野であるアミューズメント業界、建設・不動産業界は、昨年対比6%プラスで推移
- 土業、WEB、フードは堅調に推移し、福祉・幼稚園は昨年と比較して大きく実績を伸ばす
- その他、一部伸び悩みの部門もあるが、昨年同水準の実績を確保

(2)事業別経営成績 ～コンサルタント事業～



- 約7割を占める支援業務は、前年を上回り、安定的に推移
- 重点方針として取り組んできた受注機会となるセミナーの強化および顧客接点の機会となる経営研究会の注力が功を奏し、安定的に成長
- 主力業務の付随業務となる商品収入や講演収入などの底上げは引続き課題

(2)事業別経営成績

コンサルタント事業

概要

1. 前年度より好調なアミューズメント業界、士業業界、インターネット関連業界、オート(中古車)ビジネス業界、フードビジネス業界においては好調を維持。
2. 前年度において苦戦を強いられた主力の建設・不動産業界向けコンサルティングにおいても、受注状況が回復。
3. 福祉介護および幼稚園・保育業界向けコンサルティングにおいては、時代のニーズに適合したこともあり、人員を増員し注力してきた結果、前年同期と比べて大きく実績を伸ばす。
4. その他、観光・開発関連の分野など一部厳しい部門や伸び悩みの部門もありながら、全般的には昨年同水準の実績を確保。

業績総括

- ・業種別に開催している経営研究会などを中心とした既存顧客との関係強化を推し進めた結果、業績は堅調に推移。
- ・特に当社グループの主力分野である建設・不動産業界は前年度より回復が進み、コンサルタント事業は増収増益を確保。
- ・業務区分別に見ると、大きな割合を占める支援業務は、前年を上回り、安定的に推移。さらに顧客接点の強化を図ってきた結果、セミナー収入および研究会収入について実績を伸ばす。

(2)事業別経営成績

書籍出版事業

個人消費の低迷やメディアの多様化により市場規模が縮小し依然として厳しい状況が続く。このような状況のもと、編集企画やマーケティングの強化、原価の低減や間接費の削減に取組み、事業基盤の強化と収益拡大に努めるが、書籍部門においては新刊点数66点(前年同期比14点減)、重版点数41点(同16点減)の刊行にとどまり、売上高は伸び悩む。

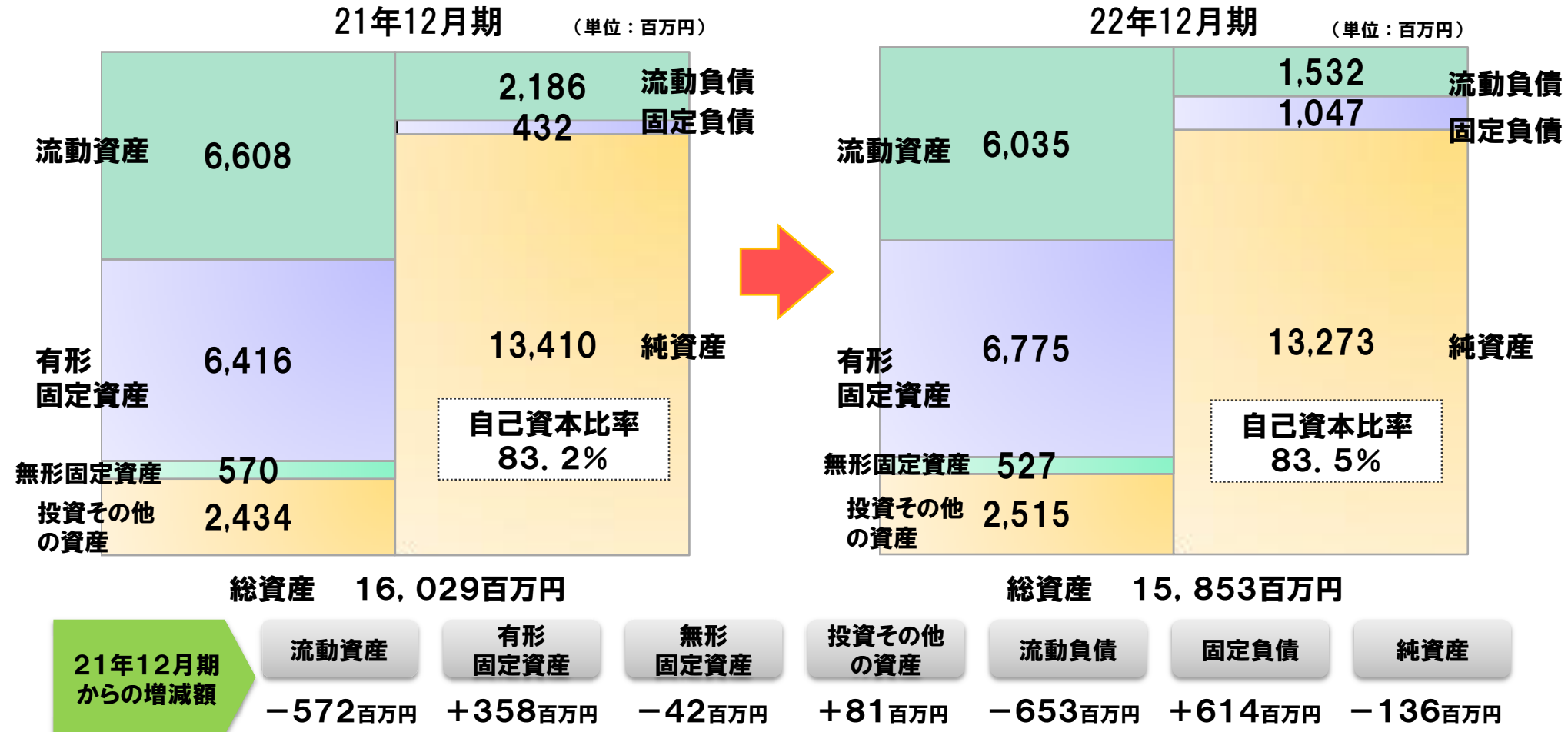
ベンチャーキャピタル事業

新規上場市場の停滞により依然として厳しい環境が続いており、営業投資有価証券の早期の流動化もなかなか進展せず、業績は引続き厳しいものとなる。

その他事業

ITコンサルティング業務及びマネジメントコンサルティング業務においては計画を上回る売上高を確保することができたが、ITアウトソーシング業務においては、一部の重点顧客の業績悪化に伴う契約終了の影響により計画を下回る結果となり、業績は低調に推移。

(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(83.5%)を維持しており、健全な状態にある。
- 資産は大阪本社移転に伴う旧社屋売却及び新社屋購入が完了し、流動資産が減少し、有形固定資産が増加。
- 負債は社債(固定負債)を発行し、借入金(流動負債)を返済したため、固定負債が増加し、流動負債が減少。

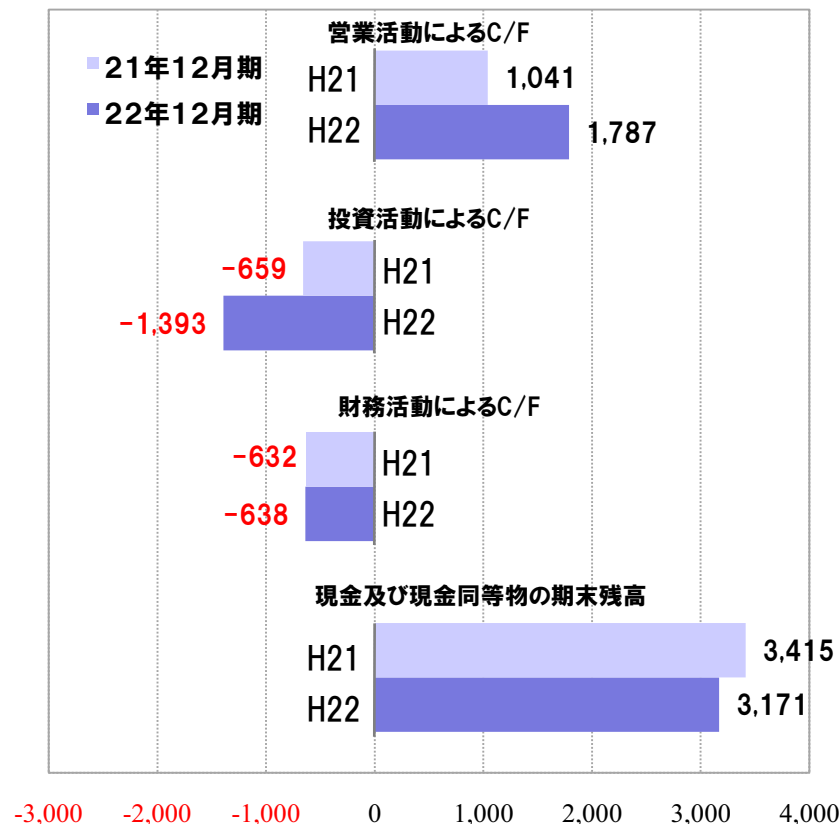
2. 平成22年12月期決算報告

(3)連結財務状況 要約キャッシュフロー

(単位：百万円)

	H21年12月	H22年12月	増減額
営業活動によるC/F			
税金等調整前当期純利益	1,300	1,056	△ 243
減価償却費	152	203	50
減損損失	14	718	704
売上債権の減少額	219	235	15
その他	436	77	△ 358
小計	2,123	2,290	167
法人税等の支払額	△ 854	△ 506	347
その他	△ 227	3	231
営業活動によるC/F	1,041	1,787	746
投資活動によるC/F			
定期預金の払戻による収入	500	320	△ 180
有価証券の取得による支出	△ 1,102	△ 1,008	94
有価証券の売却による収入	700	1,000	300
有形固定資産の取得による支出	△ 4	△ 1,843	△ 1,838
有形固定資産の売却による収入	—	636	636
その他	△ 752	△ 499	253
投資活動によるC/F	△ 659	△ 1,393	△ 734
財務活動によるC/F			
社債の発行による収入	—	488	488
長期借入れによる収入	—	100	100
長期借入金返済による支出	△ 100	△ 500	△ 400
自己株式の売却による収入	199	0	△ 199
配当金の支払額	△ 695	△ 703	△ 7
その他	△ 37	△ 23	14
財務活動によるC/F	△ 632	△ 638	△ 5
現金及び現金同等物の増減額	△ 251	△ 243	7
現金及び現金同等物の期首残高	3,666	3,415	△ 251
現金及び現金同等物の期末残高	3,415	3,171	△ 243

(単位：百万円)



- 営業活動により得られた資金は、1,787百万円となり、前年同期比746百万円の増
- 投資活動における主な増減は、有価証券の取得及び売却のほかに、大阪新本社ビル購入による支出と大阪旧本社ビル売却による収入によるもの
- 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

2. 平成22年12月期決算報告

(4)平成22年度実施の主な施策について

当社は創業40周年を迎え、新たな成長路線を辿るため、事業ドメインやマーケットをさらに拡大し、積極的な事業展開を推進してまいりました。

新経営方針に基づき、積極的に事業展開を推進

新たな成長ステージへ



船井総合研究所
創立40周年記念式典
(2月24日開催)



高嶋栄
社長就任



営業体制強化
大阪本社の移転

P.15



ブランディング強化
CIの刷新

P.16

8/1

7/26

P.14

新規マーケット
開拓

経営方針発表
「自由・自律・連帯」

4月

3/29

3/6

創業40周年

中堅・大手企業への
支援体制強化

11月～

グレートカンパニー
アワードの発展



事業ドメイン拡大
(グレートカンパニー
づくりの支援)

マーケティング推進室の設立
新規参入ビジネス提案セミナー
100経営研究会計画
コンサルティング商品の見える化
教育・研修市場の掘り起こし

(4)平成22年度実施の主な施策について

当社は、中長期の成長路線を軌道に乗せるべく下記の項目で推進してまいりました。

新規マーケット 開拓

新規事業分野
開拓に向けた
マーケティング
推進室の設立

- 全社横断型のマーケティング推進室を設置し、未来のビジネスの提案を行う
- 受注販路拡大を目的とした基幹産業の連携提携先を強化
- 環境コンサルティング部門の一体化促進
- 海外市場(特にアジア地域)への展開

営業体制強化

新規参入
ビジネス
提案セミナー

- 新規ビジネスの芽をいち早く提案・発信
- WEBマーケット・キッズマーケット・福祉マーケット・環境マーケット等に水平展開

100経営
研究会計画

- 各業界別に密な顧客接点を設けた経営研究会を強化
- 好調経営研究会をモデルに各研究会へ水平展開し、100経営研究会構想へ発展

ブランディング強化

コンサルティング
商品の見える化

- 全社商品の見える化(メニューカタログ化)を行い、営業ツールとして活用
- コンサルティングニーズを掘り起こし、顧客開拓を目指す

教育・研修
市場の
掘り起こし

- 人財育成・教育研修プログラムの整備による、企業の人材育成に向けた教育・研修の講師派遣業務の強化

2. 平成22年12月期決算報告

(4)平成22年度実施の主な施策について

当社は、さらなる企業価値の向上を図るため、大阪本社の移転を2010年7月に実施いたしました。



2. 平成22年12月期決算報告

(4)平成22年度実施の主な施策について

さらに当社は、CI・VIの変更に伴うブランディングの一新によりブランド力をさらに高めてまいります。



3. 平成23年12月期の見通し

3. 平成23年12月期の見通し

(1)業績予想

(連結)

	23年12月期 中間予想			23年12月期 通期予想		
【連結】	22年実績 (百万円)	予想 (百万円)	22年比増減 (%)	22年実績 (百万円)	予想 (百万円)	22年比増減 (%)
売上高	4,187	4,200	+0.3	8,663	8,800	+1.6
営業利益	918	930	+1.2	1,758	1,850	+5.2
経常利益	922	940	+1.9	1,773	1,850	+4.3
当期純利益	116	480	+313.8	583	950	+62.9

(個別)

	23年12月期 中間予想			23年12月期 通期予想		
【個別】	22年実績 (百万円)	予想 (百万円)	22年比増減 (%)	22年実績 (百万円)	予想 (百万円)	22年比増減 (%)
売上高	3,906	3,950	+1.1	8,124	8,200	+0.9
営業利益	930	950	+2.0	1,855	1,900	+2.4
経常利益	956	960	+0.3	1,873	1,900	+1.4
当期純利益	115	480	+317.1	572	950	+65.9

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. 好調分野および成長分野の業界が今期も安定した収益が見込めること
2. 21年12月期より取り組み、成果を上げ始めている組織的営業体制の整備がすすみ、さらに23年12月期に成果を見込めること

などの状況もあり、23年12月期は予想の業績を果たせるよう取り組んでまいります

※ 但し、今後の経済動向はまだ先行きが不透明な状況でありますので、その状況により当社グループ業績に影響が出る可能性もあります

3. 平成23年12月期の見通し

(2)株主還元および自己株式の消却について

基準日	1株当たり配当金（単位：円）			配当金総額 （単位：百万円）	配当性向 （連結）
	中間期末	期末	年間		
21年12月期	10.00	（普通配当）10.00	25.00	701	128.2%
		（記念配当）5.00			
22年12月期	10.00	12.00	22.00	618	106.1%

（予想）

23年12月期	10.00	13.00	23.00	—	68.1%
---------	-------	-------	-------	---	-------

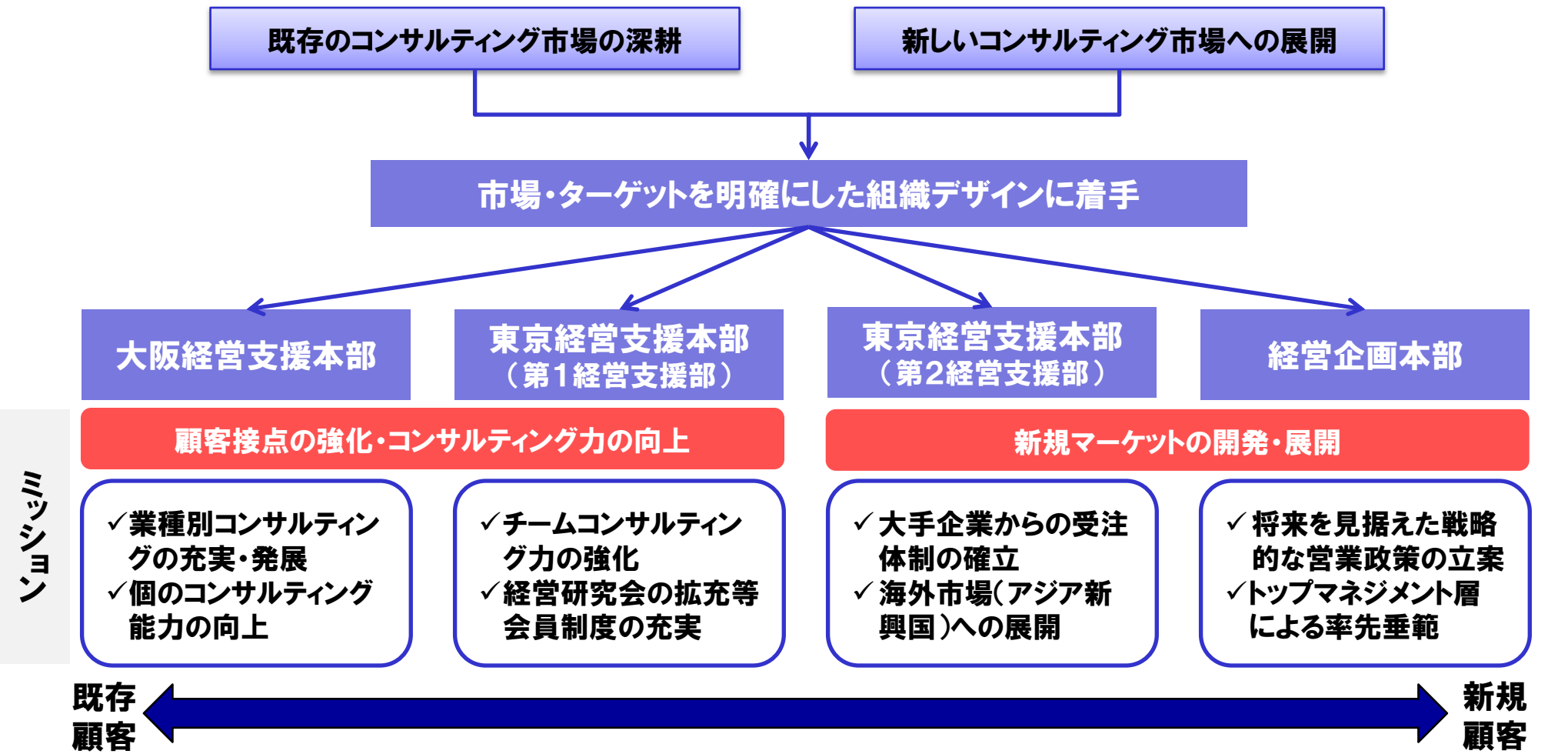
- 平成22年12月期末配当は、1株当たり12円を予定（年間22円）
- 平成23年12月期の配当は1円増配とし、中間10円、期末13円、年間23円を予定

【自己株式の消却について】

平成22年11月12日に自己株式1,380,000株（自己株式割合13.78%→9.97%）を消却いたしました。

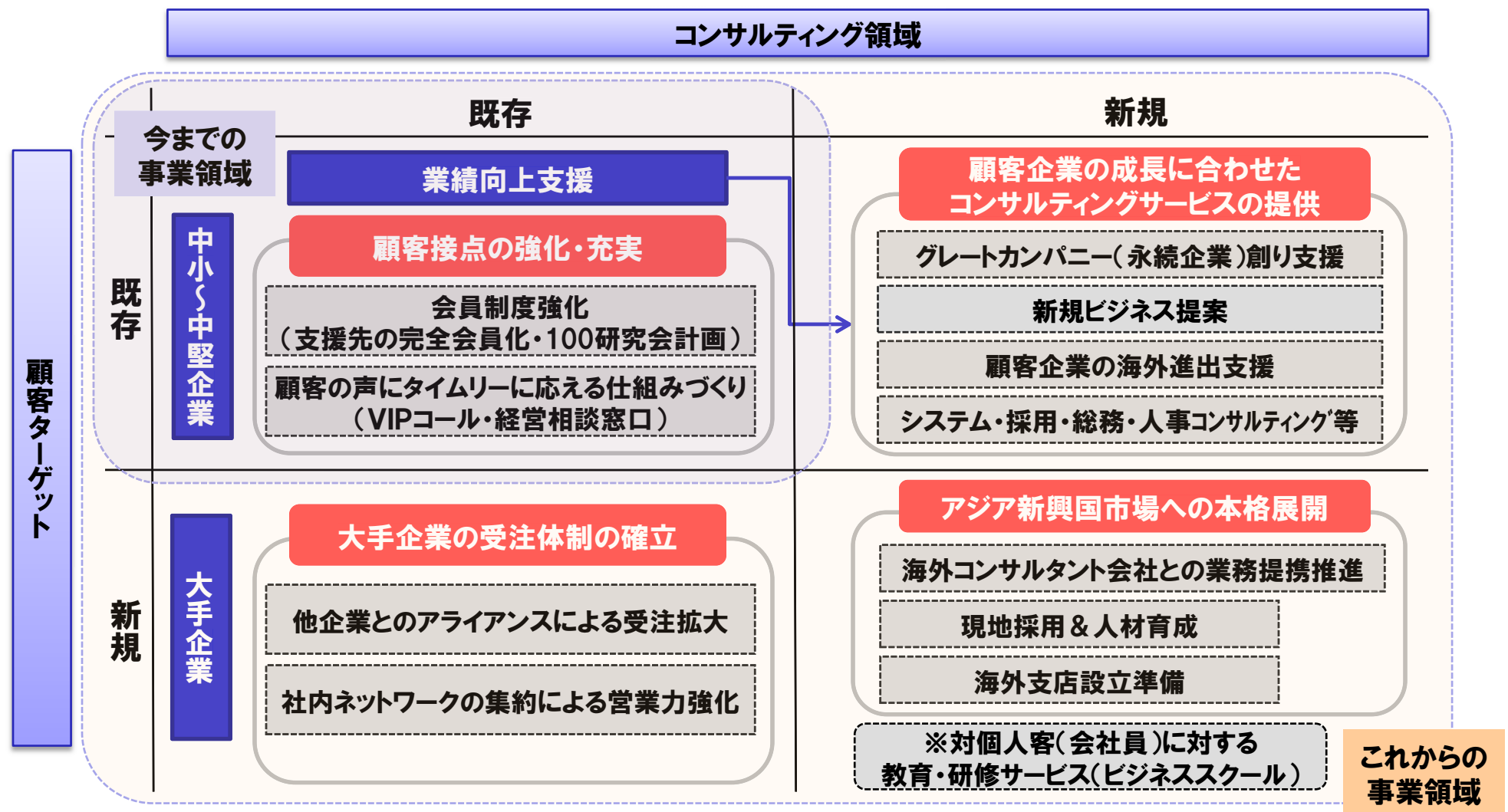
(3)今後の事業展開について ～組織体制～

本年度、当社は既存のコンサルティング市場・商品の深耕とともに新しいコンサルティング市場への展開・商品開発を行うべく、それぞれのミッションを明確にした組織編制のもと、事業展開を推進してまいります。



(3) 今後の事業展開について ～事業領域～

当社は、既存の事業領域においては顧客接点の強化・充実をさらに図りながら、新たな事業領域への展開を行ってまいります。



(参考資料)

■当社の顧客接点の仕組み

時流の変化などマクロの視点からの情報提供や業界や地域の垣根を越えた仲間づくりを促進する会員制勉強会



セミナー・
経営研究会・
その他商品等
(13.1%)

会員制
経営勉強会
(フナイトップ
リーダークラブ)

グループ形式の経営勉強会。現在**68**
業種・テーマ(※)にわたる研究会を主催

※2010年12月現在

当社経営ノウハウの提供の場。
年間**756回開催**(2010年度実績)



業種・テーマ別
経営研究会

業種・テーマ別
セミナー

※各数値は22年度コン
サルタント事業におけ
る売上構成比

安定継続的な契約関係の維持

プロジェクト型
コンサルティング
(13.6%)

月次支援型
コンサルティング
(71.2%)

コンサルティング
サービス

■当社は数多くのセミナーの開催や業種・テーマ別の経営研究会の主宰、さらには会員制経営勉強会の仕組みを構築しており、顧客との接点を密にとっております。

■結果、コンサルティングサービスにおいてお客様との安定継続的な契約関係の維持につながっております。

■業種・テーマ別経営研究会について

コンサルタントの話を聞くだけの一方通行ではなく、会員様同士の情報交換も活発に行われるなど、「仲間」(好敵手)をつくっていただける場として、現在**68の経営研究会**が主宰され、合計**約1,000人**の方々にご入会いただいております。

主な業種・テーマ別経営研究会の活動内容

現在 68 の経営研究会を主宰 ※2010年12月現在



会員様同士の情報交換会



モデル店視察クリニック



即実践できるツールの製作

司法書士事務所経営研究会／法律事務所経営研究会／太陽光発電ビジネス経営研究会／寝具一番店研究会／オートビジネス経営研究会／仏壇店売上アップ実践研究会／パチンコ経営研究会／菓子店経営研究会／温浴施設経営研究会／リサイクルショップ売上アップ実践経営研究会／焼肉店経営政策研究会／回転すし店経営政策研究会／会計事務所経営研究会／船井会計ネットワークフォーラム／メガネ店経営研究会／フナイロジスティクスソサエティー／通販ビジネスストップ研究会／ソフトハウス経営研究会／機械工具商社経営研究会／船井流ブライダル売上アップ研究会／廃棄物処理ビジネス新世代経営者研究会／次世代幼稚園革新研究会／保育所経営マスター塾／介護サービス経営研究会／ビルメンテナンス業経営研究会／住宅番倶楽部／眼科医院経営力アップ研究会／住宅ビジネス研究会／賃貸管理ビジネス研究会／タクシー業経営研究会／社労士事務所経営研究会／メディアショップ繁盛研究会／美容室経営クラブ「ビジョナライズ」／一般廃棄物収集運搬業経営研究会／EC経営研究会／次世代広告会社経営研究会／超実践型エステティックサロン現場事例研究会／住宅・不動産NO.1倶楽部／パチンコ経営トップマネジメントクラブ／青果流通研究会／トップマーケティング研究会／小商圏で10億円突破クラブ！／設計事務所経営研究会／雑貨メーカー経営研究会／古紙リサイクル業新世代経営研究会／フードビジネスWEB戦略研究会／低玉貸し営業とパチンコ経営研究会／鉄・非鉄スクラップ卸売業経営者新業態開発研究会／住宅リフォーム地域一番化実践研究会／富裕層ビジネス研究会／最強組織を創る、フロー組織研究会／電気・通信・設備工事業経営研究会／セットメーカー・エンジニアリング会社経営研究会／保険代理店トップ会／カラオケ店業績アップスクール／なるほど販促塾／ゲームセンター経営研究会…等

■コンサルティングサービスについて

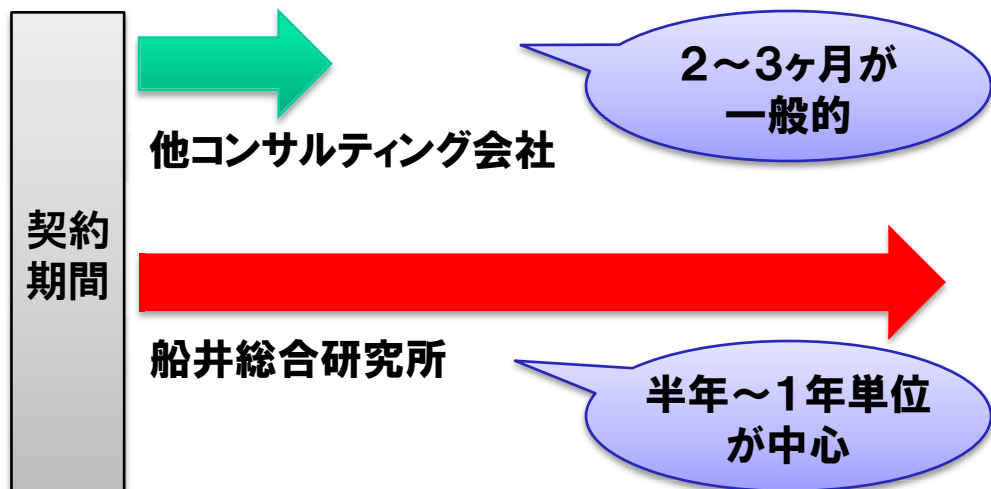
当社のコンサルティングサービスのスタイルとして「月次支援型」と「プロジェクト型」があり、月次支援型は、当社の売上高の約7割を占めております。

当社の月次支援の特徴について

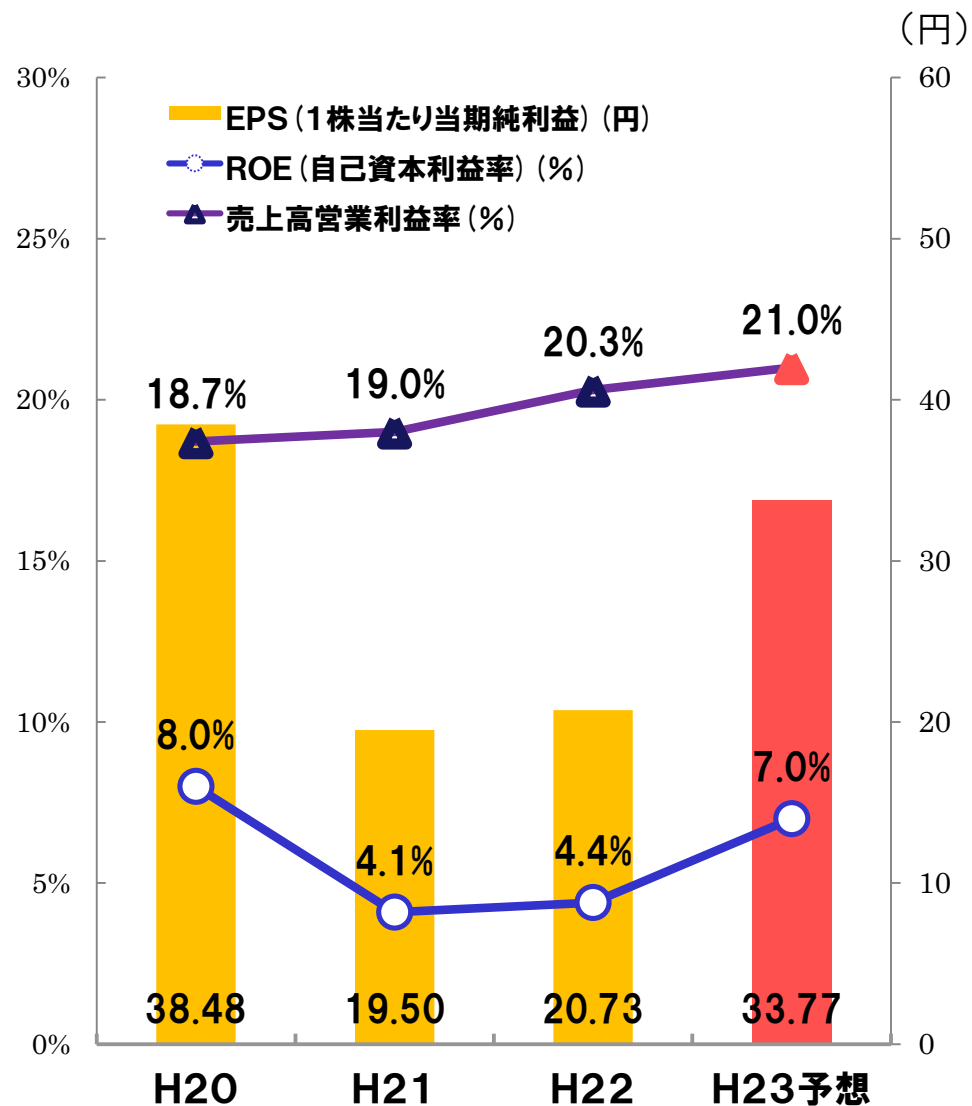
当社の月次支援の特徴はその**契約期間**にあります。

通常のコンサルティング会社が2～3ヶ月が多いのに対し、**当社はおおむね半年から1年単位**が中心となります。

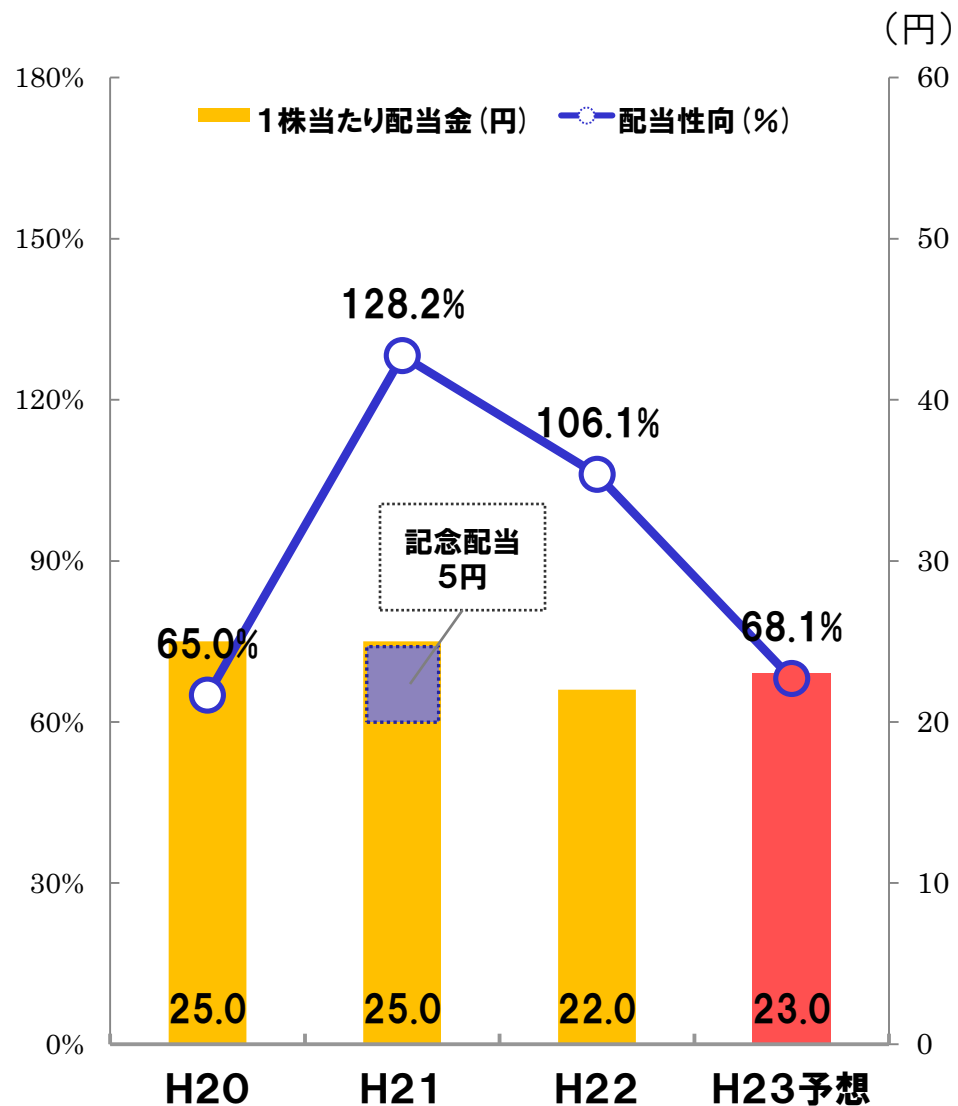
契約期間が長い理由、それは各コンサルタントが**現場に密着したご支援**をさせていただいていることに高いご支持をいただいているからです。



主要経営指標の推移



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 斉藤 英二郎

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

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