

平成24年(2012年)12月期

決算概要書

株式会社 船井総合研究所
2013年1月31日(木)



1 エグゼクティブサマリー

2 平成24年(2012年)12月期決算報告

3 業績予想と株主還元について

4 当社の取り組みについて

【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

連結収益状況

	23年12月期		24年12月期			業績予想対比 (※24年1月31日公表分)	
	金額(百万円)	構成比(%)	金額(百万円)	構成比(%)	前期比(%)	金額(百万円)	予想比(%)
売上高	8,567	100.0	9,038	100.0	+5.5	予想8,600	+5.1
営業利益	1,900	22.2	2,255	24.9	+18.6	予想1,950	+15.6
経常利益	1,905	22.2	2,214	24.5	+16.2	予想1,950	+13.5
当期純利益	1,196	14.0	1,325	14.7	+10.8	予想1,000	+32.6

■売上は前年の書籍出版事業からの撤退(23年6月)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順調に業績を伸ばし、前期比5.5%増。

■営業利益・経常利益はともに大幅増益。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24.9%、24.5%と大きく向上。

■当期純利益は、13.25億円と前期比10.8%増となった。

※業績予想は、11月13日に上方修正をいたしました。修正値をさらに上回る結果となりました。

(11月13日修正業績予想…売上高 8,850 営業利益2,150 経常利益2,100 当期純利益1,250)

2. 平成24年(2012年)12月期決算報告

2. 平成24年(2012年)12月期決算報告

(1)セグメント別収益状況

売上高 (※外部顧客に対する売上高)

	23年12月期		24年12月期		
	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	8,099	94.5	8,846	97.9	+9.2
書籍出版事業	118	1.4	—	—	—
ベンチャーキャピタル事業	168	2.0	—	—	—
その他	179	2.1	192	2.1	+7.0
合計	8,567	100.0	9,038	100.0	+5.5

営業利益

	23年12月期		24年12月期		
	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	1,868	98.3	2,245	99.6	+20.2
書籍出版事業	-16	-0.8	—	—	—
ベンチャーキャピタル事業	20	1.0	-25	-1.1	—
その他	21	1.1	28	1.3	+35.8
消去または全社 (グループ間取引)	7	0.4	6	0.2	—
合計	1,900	100.0	2,255	100.0	+18.6

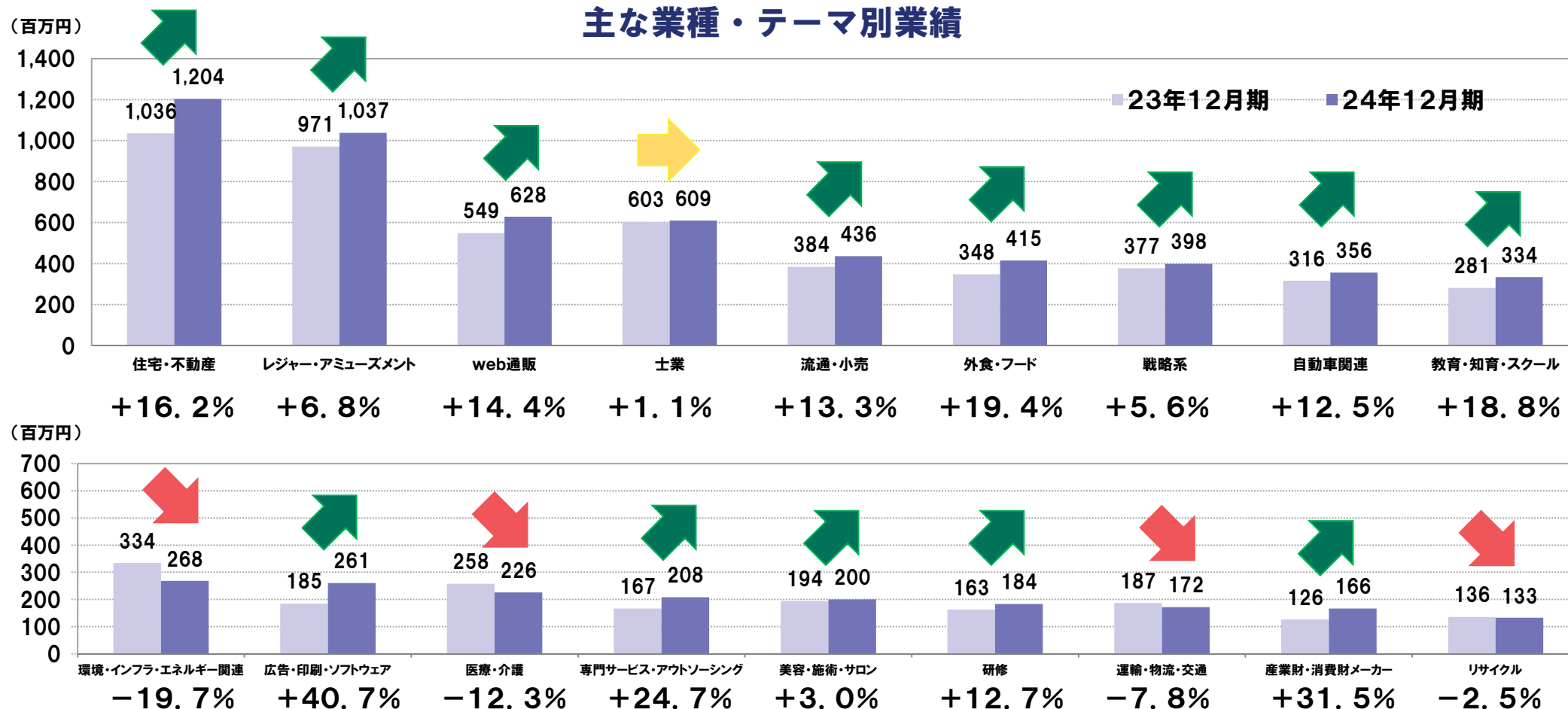
セグメント別業績予想 ・売上高: (経営コンサルティング事業)8,400百万円 (ベンチャーキャピタル事業) 0百万円 (その他)200百万円
 (※24年1月31日公表分)・営業利益:(経営コンサルティング事業)1,950百万円 (ベンチャーキャピタル事業)-30百万円 (その他) 20百万円 (グループ間取引)10百万円

- 主力の経営コンサルティング事業については、今期は順調に業績を伸ばし、売上高で前期比9.2%増、営業利益で20.2%増と大幅に増収増益を達成。
- その他事業についても、今期は好調に推移し、増収増益を達成。
- ※書籍出版事業については、23年6月末に撤退。

2. 平成24年(2012年)12月期決算報告

(2)経営コンサルティング事業における業績動向①

主な業種・テーマ別業績

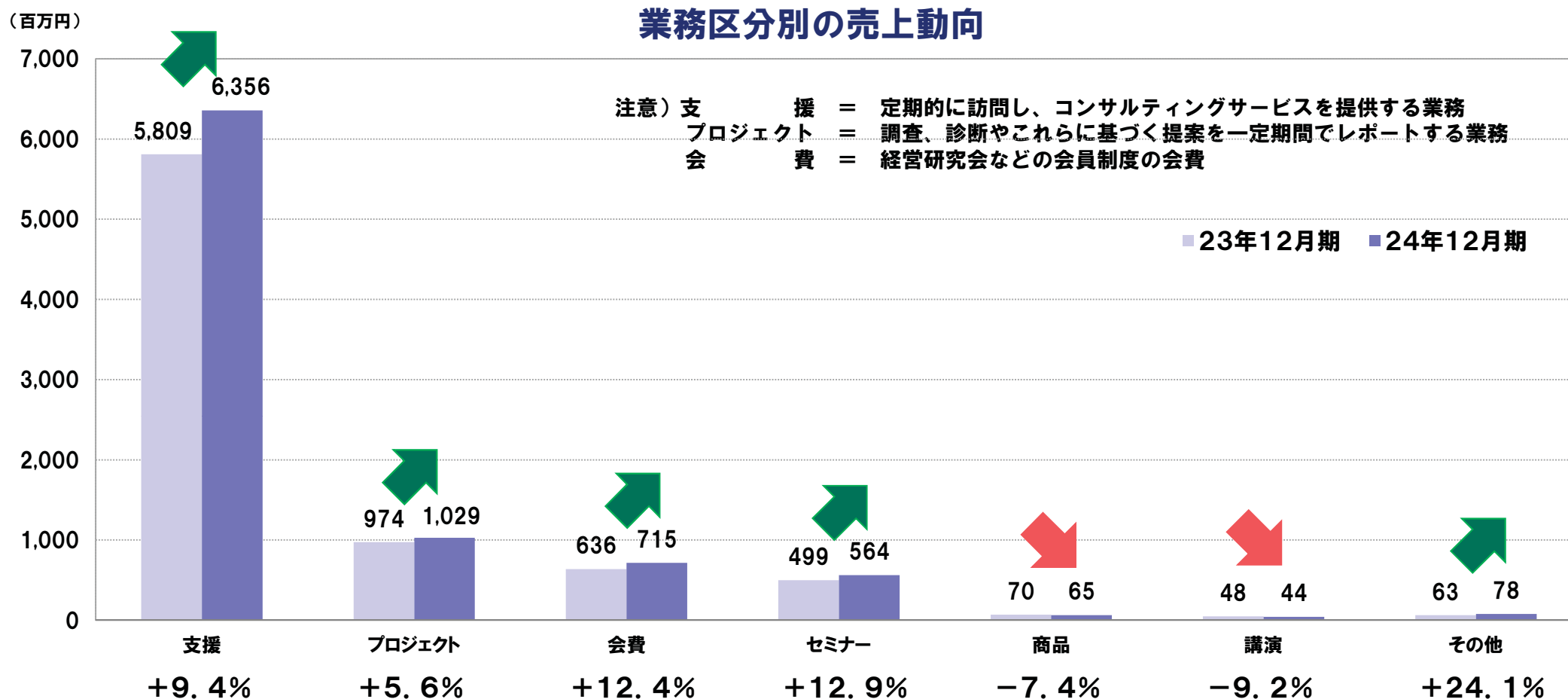


注意：上記数値は、各本部数値を除くグループ別粗々利実績をもとに算出した数値です。（粗々利：売上高から人件費以外の直接原価を控除した金額）

- 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、最盛期を上回る実績を達成。
- その他、多くのコンサルティング分野において、前年同期比10%超の結果となった。

2. 平成24年(2012年)12月期決算報告

(2)経営コンサルティング事業における業績動向②



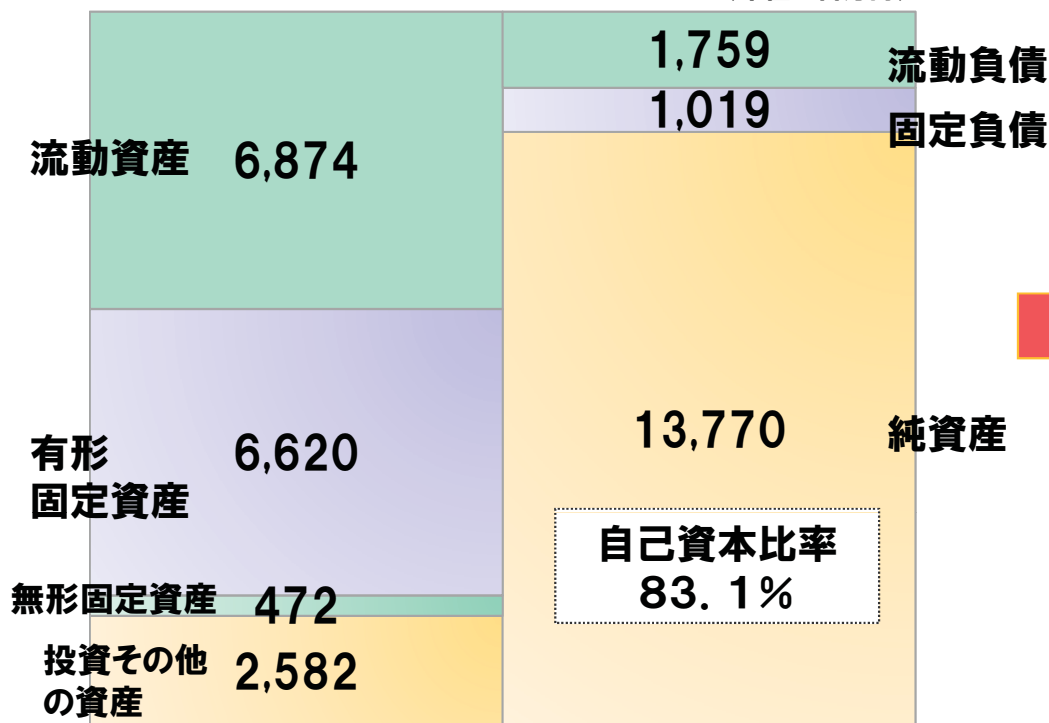
- 当社の強みであり、売上の7割を超える支援型コンサルティング業務においては、以前より安定成長を続けているが、当期も前年同期比+9.4%と好調に推移。
- 経営研究会会費収入およびセミナー収入に関しては、当期は順調に開催件数も増加し、業績を大きく伸ばす。

2. 平成24年(2012年)12月期決算報告

(3)連結財務状況① 要約貸借対照表

23年12月期

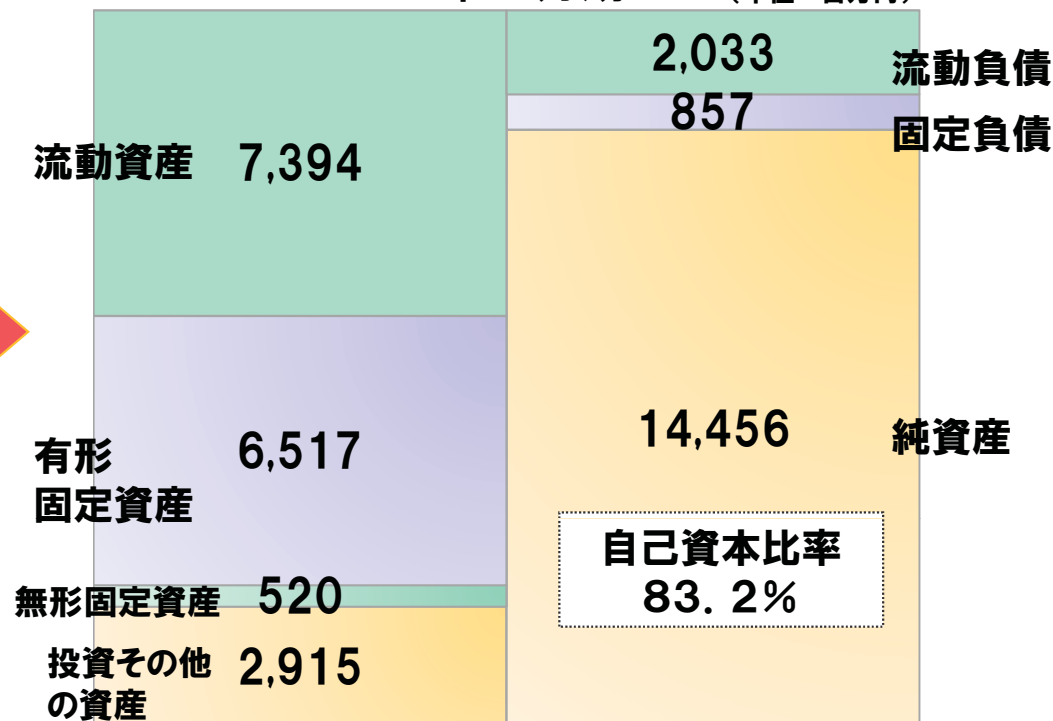
(単位：百万円)



総資産 16,549百万円

24年12月期

(単位：百万円)



総資産 17,347百万円

23年12月期
からの増減額

流動資産

+520百万円

有形
固定資産

-102百万円

無形
固定資産

+47百万円

投資その
他の資産

+333百万円

流動負債

+274百万円

固定負債

-162百万円

純資産

+686百万円

- 財務状況は、引続き高い自己資本比率(83.2%)を維持しており、健全な状態にある。
- 資産は、順調な営業利益の獲得により、現金及び預金が増加し、流動資産が大きく増加。
- 負債は、流動負債の未払金が増加したことにより若干増加。

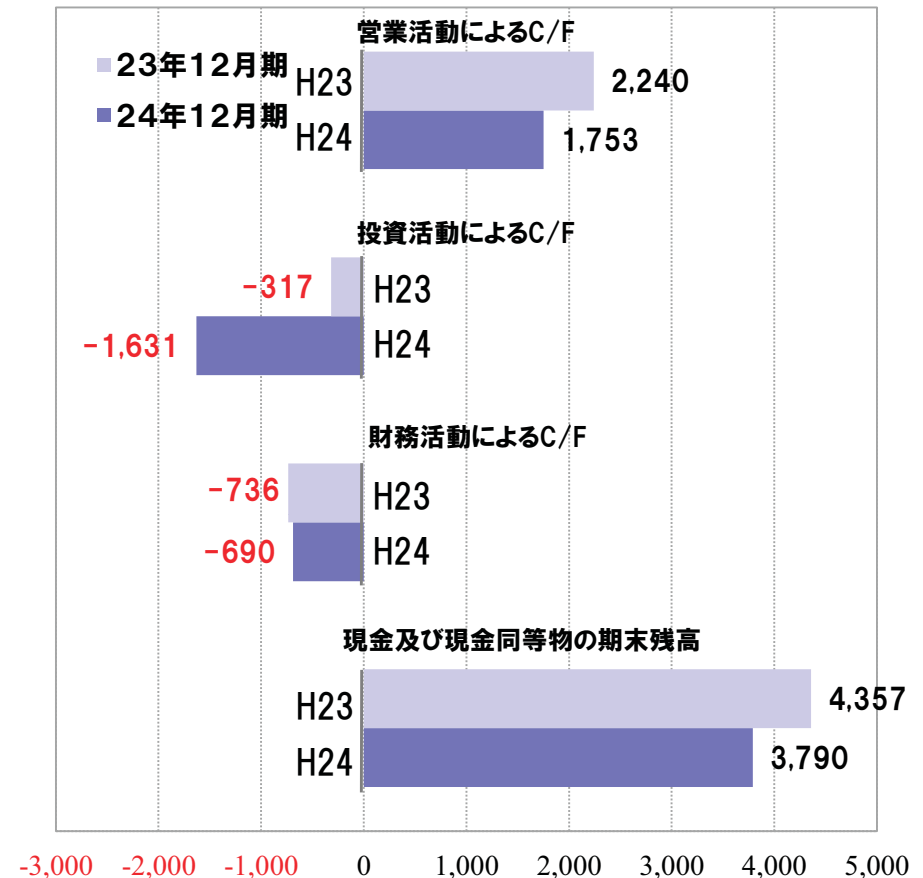
2. 平成24年(2012年)12月期決算報告

(3)連結財務状況② 要約キャッシュフロー

(単位：百万円)

	平成23年12月期	平成24年12月期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー			
税金等調整前当期純利益	1,647	2,219	571
減価償却費	232	219	△ 12
売上債権の増減額(△は増加)	140	△ 22	△ 162
その他の資産の増減(△は増加)	98	134	36
その他の負債の増減(△は減少)	△ 3	55	58
その他	159	△ 31	△ 191
小計	2,274	2,574	299
法人税等の支払額	△ 247	△ 867	△ 619
法人税等の還付額	193	16	△ 176
その他	19	29	9
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,240	1,753	△ 487
投資活動によるキャッシュ・フロー			
定期預金の預入による支出	△ 250	△ 200	50
有価証券及び投資有価証券の取得による支出	△ 1,447	△ 2,844	△ 1,396
有価証券及び投資有価証券の売却による収入	1,510	1,521	10
有形及び無形固定資産の取得による支出	△ 24	△ 85	△ 60
その他	△ 105	△ 22	82
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 317	△ 1,631	△ 1,313
財務活動によるキャッシュ・フロー			
リース債務の返済による支出	△ 13	△ 18	△ 4
配当金の支払額	△ 615	△ 671	△ 55
その他	△ 107	△ 0	106
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 736	△ 690	46
現金及び現金同等物の増減額	1,185	△ 566	△ 1,752
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期末残高	4,357	3,790	△ 566

(単位：百万円)



■営業活動より得られた資金は、1,753百万円となる。法人税等の支払額の増加により、前年と比べて▲487百万円となる。

■投資活動の結果使用した資金は、主に定期預金や有価証券等の資産運用によるもの。

■財務活動の結果使用した資金は、主に配当金の支払によるもの。

3. 業績予想と株主還元について

3. 業績予想と株主還元について

(1) 業績予想

	【連結】 25年12月期 中間予想			【連結】 25年12月期 通期予想			(参考: 単体) 25年12月期 通期予想		
	24年 実績 (百万円)	25年 予想 (百万円)	24年比 増減 (%)	24年 実績 (百万円)	25年 予想 (百万円)	24年比 増減 (%)	24年 実績 (百万円)	25年 予想 (百万円)	24年比 増減 (%)
売上高	4,265	4,700	+10.2	9,038	9,600	+6.2	8,872	9,400	+5.9
営業利益	1,139	1,200	+5.3	2,255	2,400	+6.4	2,259	2,400	+6.2
経常利益	1,102	1,200	+8.8	2,214	2,400	+8.4	2,233	2,400	+7.5
当期純利益	666	700	+5.0	1,325	1,400	+5.6	1,318	1,400	+6.1

※セグメント別売上予想 : (経営コンサルティング事業)9,400百万円 (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)2,400百万円 (ベンチャーキャピタル事業)-20百万円 (その他) 10百万円 (グループ間取引)10百万円

通期の予想達成は、主力である経営コンサルティング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. 22年12月期より継続的に取り組みを強化している経営研究会の拡充や経営相談窓口(コミュニケーションセンター)の充実など、顧客基盤の整備が順調に進んでいること
- などの状況もあり、25年12月期も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があります

3. 業績予想と株主還元について

(2)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

業種・テーマ	24年中間 時点見通し	現時点 見通し	業種・テーマ	24年中間 時点見通し	現時点 見通し
住宅・不動産			環境・インフラ・エネルギー関連		
レジャー・アミューズメント			広告・印刷・ソフトウェア		
Web通販			医療・介護		
士業			専門サービス・アウトソーシング		
流通・小売			美容・施術・サロン		
外食・フード			研修		
自動車関連			運輸・物流・交通		
戦略系			産業財・消費財メーカー		
教育・知育・スクール			リサイクル		

3. 業績予想と株主還元について

(3)株主還元について

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	年間		
22年12月期	10.00	12.00	22.00	618	106.1%
23年12月期	10.00	14.00	24.00	675	56.4%
24年12月期	10.00	16.00	26.00	731	55.2%

(予想)

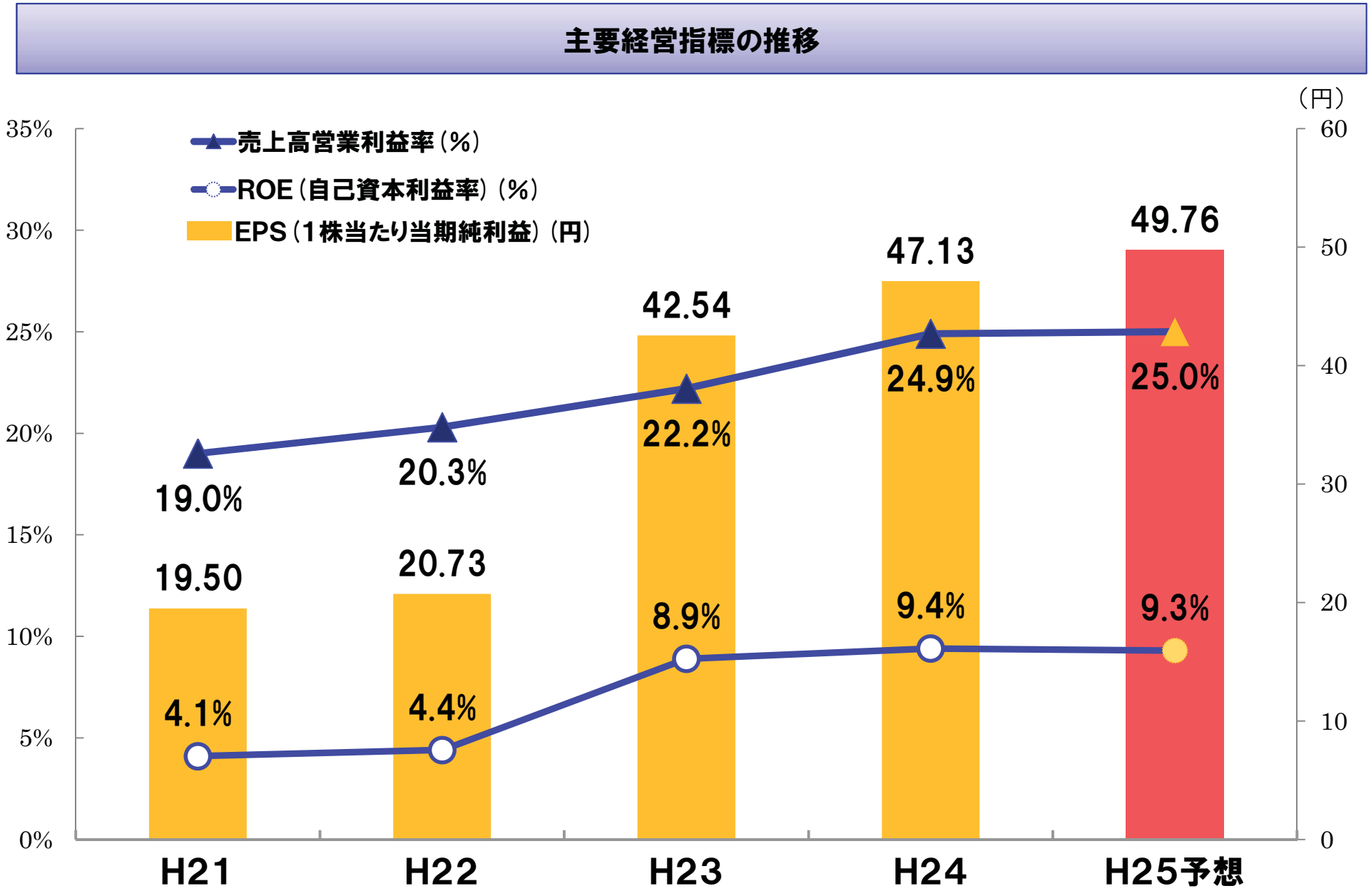
25年12月期	10.00	17.00	27.00	—	54.3%
---------	-------	-------	-------	---	-------

■平成24年12月期末配当は、1株当たり16円を予定(年間26円)。

■平成25年12月期の配当は1円増配とし、中間10円、期末17円、年間27円を予定。

3. 業績予想と株主還元について

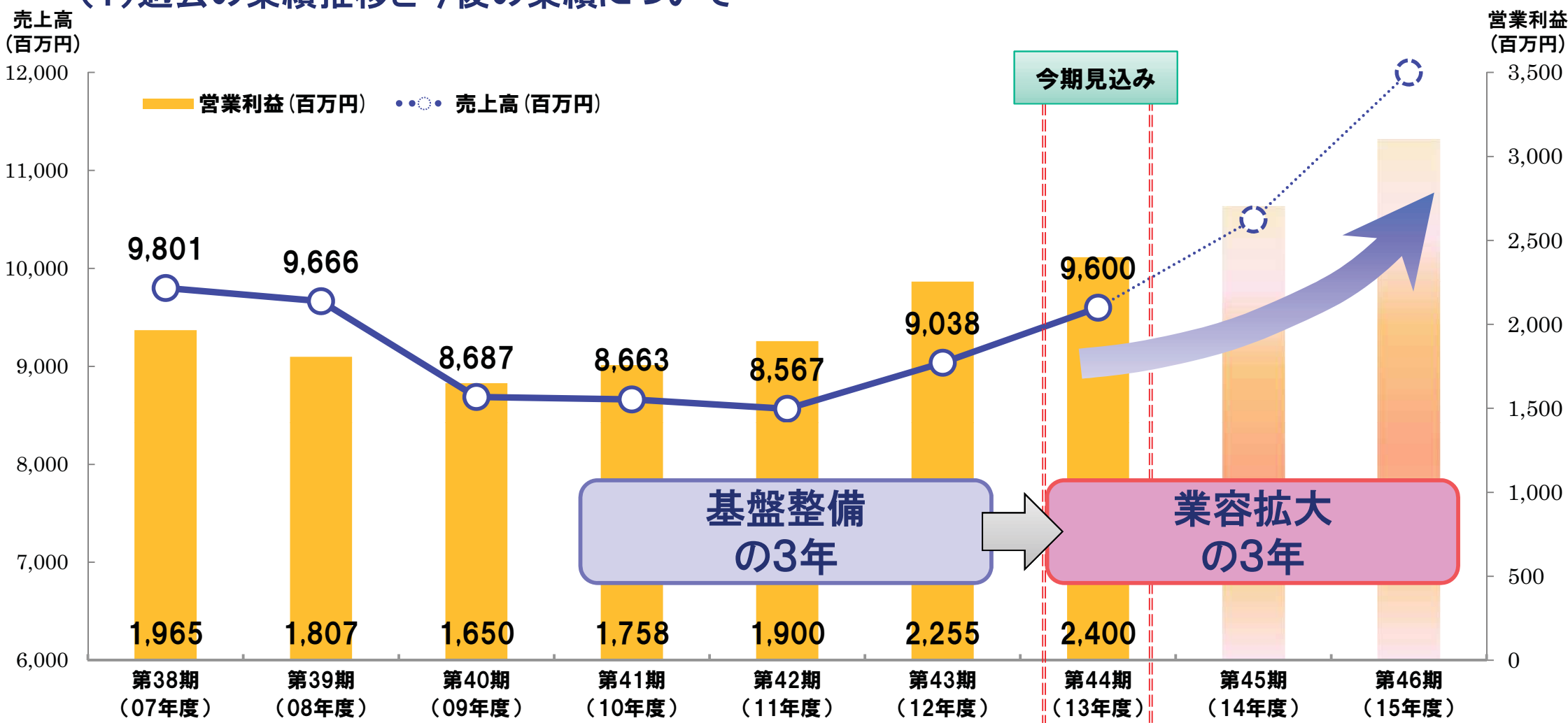
(4) 主要指標の推移



4. 当社の取り組みについて

4. 当社の取り組みについて

(1) 過去の業績推移と今後の業績について



- 前3年間(2010～2012年度)は、顧客基盤を強固にするとともに、グループ体制の整備を行うことで利益率の向上に努めてまいりました。
- 当面の目標である船井総研単体で、売上高100億円、営業利益25億円のできるだけ早い達成にチャレンジするとともに、船井総研グループ全体で更なる事業発展に努めてまいります。

4. 当社の取り組みについて

(2) 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 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を中心とした積極的な採用

当社が追求する3つの“100”



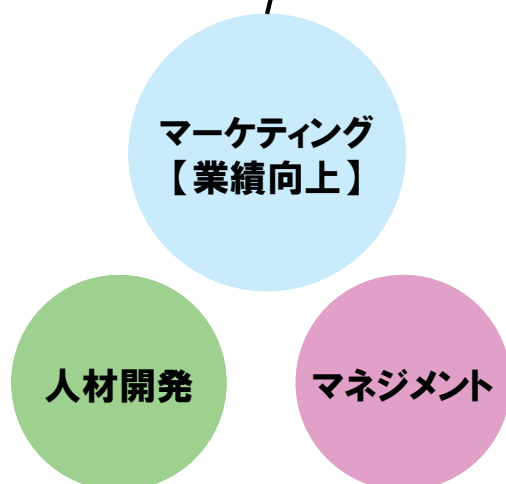
当社は引き続き、これら独自の強みでもある3つの“100”を追求してまいります。

4. 当社の取り組みについて

(3) 基盤整備の3年から業容拡大の3年へ ① 事業領域拡大

基盤整備前
(2009年以前)

当社の最大の強みである業種別の
専門コンサルティングチームによる
「業績向上支援」を中心に展開



基盤整備の3年
(2010～2012年度)

グレートカンパニー創りを中心に据える

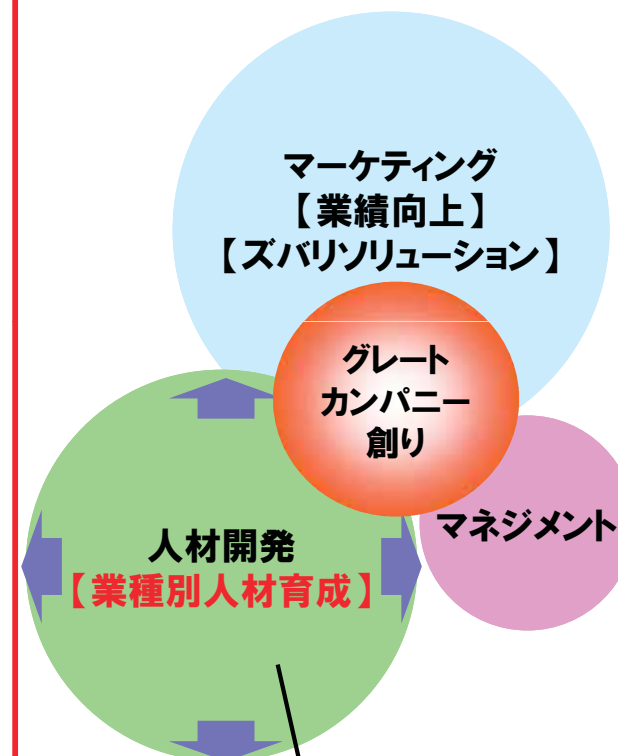
ズバリソリューション
(新規ビジネスモデル)の開発を
軸にマーケティング領域を拡大



「グレートカンパニー創り支援」を
当社の経営コンサルティングの
事業領域の中心に据える

業容拡大・飛躍への3年
(2013～2015年度)

「顧客企業の人づくり」を2つ目の柱へ



業績向上支援で培った
マーケティングノウハウを
「顧客企業の人づくり」に活用

4. 当社の取り組みについて

(3) 基盤整備の3年から業容拡大の3年へ ②収益力拡大

基盤整備前
(2009年以前)

セミナー開催を通じた
受注ルート



セミナー参加者(経営者)
よりコンサルティング受注

基盤整備の3年
(2010～2012年度)

経営相談窓口を通じて受注ルートを拡大

コミュニケーションセンター
による受注ルート



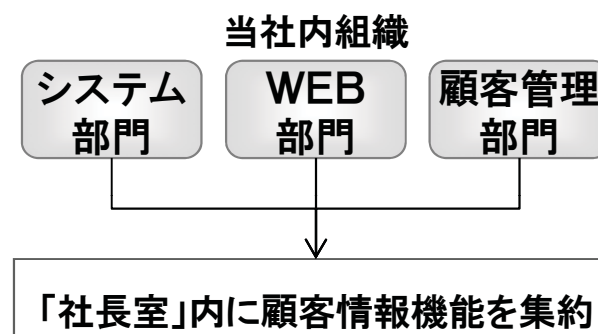
2010年:経営相談窓口設立
2012年:コミュニケーションセンター
に改称・機能強化
↓
新規顧客開拓に成功

コミュニケーションセンター経由
による受注増
(2012年度実績:4.6億円)

業容拡大・飛躍への3年
(2013～2015年度)

全社受注体制の確立へ

システム・WEB
顧客データベースの活用



顧客に有益な経営情報を提供
することで、受注の増加や
契約リピート率を向上させる



4. 当社の取り組みについて

(3) 基盤整備の3年から業容拡大の3年へ ③ 顧客基盤拡大

基盤整備前
(2009年以前)

全業種型会員制経営勉強会

業種別経営研究会

無料会員企業

顧客の裾野を広げるために
無料会員(フナイメンバーズ会員)
を拡大

※現会員数:4.9万人
(2013年1月時点)



基盤整備の3年
(2010~2012年度)

業種別経営研究会の拡充

全業種型会員制経営勉強会

業種別経営研究会

無料会員企業

1業種(チーム)1研究会の方針
を打ち出し、業種別経営研究会
を拡大

2010年末
68研究会

2012年末
137研究会



業容拡大・飛躍への3年
(2013~2015年度)

研究会全国大会を最高峰の位置づけへ

業種別経営研究会
全国大会

業種別経営研究会

無料会員企業

各業種別経営研究会を
一同に会する研究会全国大会
の拡大

目標

研究会会員社数
1万社

全国大会参加者
5000名

4. 当社の取り組みについて

(3)基盤整備の3年から業容拡大の3年へ ④ー1経営基盤拡大(アジア市場への展開)

基盤整備前
(2009年以前)

基盤整備の3年
(2010～2012年度)

業容拡大・飛躍への3年
(2013～2015年度)

アジア市場に拠点を設立

現地企業を支援できる体制づくりへ



日本国内で日本企業
の海外進出を支援



日本企業からの依頼
(海外進出)



現地で日本企業を支援
(アジア市場に焦点を絞る)

●2012年1月 中国子会社を設立



船井(上海)商务信息咨询有限公司

●2012年11月 日タイ共同出資の
コンサルティング会社を設立
「バンコク・コンサルティング・
パートナーズ」



海外拠点での事業拡大
(日本企業および現地企業の支援)



日本企業からの依頼
(海外進出・現地支援)

+



現地企業からの依頼

4. 当社の取り組みについて

(3)基盤整備の3年から業容拡大の3年へ ④ー2経営基盤拡大(グループ経営力の強化)

基盤整備前
(2009年以前)

船井総合
研究所

効果のあるシナジーを
見出せず



ビジネス
社



船井
キャピタル



船井情報
システムズ



黒字



赤字

(図の大きさは売上規模を示す)

基盤整備の3年
(2010～2012年度)

グループ会社の整理と連携

船井総合
研究所

積極的な連携

船井情報
システムズ

船井(上海)
商務信息咨询
有限公司

グループ会社の売却の実施と
積極的な連携の強化に着手

2011年6月
ビジネス社を
売却

船井
キャピタル

利益率が改善(連結)

※10年12月期営業利益率:20.3%

※12年12月期営業利益率:24.9%

業容拡大・飛躍への3年
(2013～2015年度)

M&Aの模索とグループ力の強化

船井情報
システムズ

船井(上海)
商務信息咨询
有限公司

船井総合
研究所

X社

X社

コンサルティングサービスの強化
に繋がるM&Aの模索

船井
キャピタル

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 URL: <http://www.funaisoken.co.jp>