



株式会社 船井総研ホールディングス

2023 年 12 月期決算説明会

[発表・Q&A 対応]

代表取締役社長 グループ CEO 中谷 貴之 (以下、中谷)

取締役専務執行役員 コーポレートマネジメント本部本部長 小野 達郎 (以下、小野)

執行役員 コーポレートストラテジー部部長 齊藤 英二郎 (以下、齊藤)

2024 年 2 月 9 日

中谷：船井総研ホールディングス、社長の中谷でございます。日頃より当社グループをご支援いただき、ありがとうございます。本日は昨日発表いたしました、2023 年 12 月期の決算発表の内容について、決算概要書の資料を抜粋しながらご説明いたします。

まずは私から、決算に関するサマリーをご説明させていただき、続いて将来のセグメント別の業績については、専務の小野よりご説明いたします。その後、今期および中期経営計画の業績予想や株主還元等については、改めて私よりご説明させていただきます。

それでは早速、2023 年 12 月期の決算概要からご説明させていただきます。

1. エグゼクティブサマリー



(1) 連結収益状況

3期連続の増収増益となり、過去最高業績を更新

積極的な人財投資などもあり、営業利益は業績予想を下回ったものの売上高は概ね計画通りの2桁成長

	2022年度実績		2023年度実績			業績予想対比 (※2023年2月8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	25,635	100.0	28,238	100.0	+10.2	28,500	-0.9
営業利益	7,100	27.7	7,247	25.7	+2.1	7,900	-8.3
経常利益	7,197	28.1	7,343	26.0	+2.0	7,950	-7.6
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,990	19.5	5,201	18.4	+4.2	5,500	-5.4

まず、収益状況についてご説明いたします。売上高は 282 億 3,800 万円で、前期比プラス 10.2%。営業利益は 72 億 4,700 万円で、前期比プラス 2.1%。経常利益は 73 億 4,300 万円で、前期比プラス 2.0%。当期純利益は 52 億 100 万円で、前期比プラス 4.2%となり、3 期連続の増収増益となり、今期も過去最高の業績を更新することができました。

計画値に対しては、売上高はおおむね計画どおりの 2 桁成長を達成することができました。営業利益につきましては積極的な人財投資などもあり、業績予想からは下回る結果となりましたが、コン

サルタント数は計画の 950 名を大きく超える 982 名となり、前年同期と比較するとプラス 120 名の大幅な増員ができました。これにより、短期的に見るとコスト増となり、計画値からマイナスとなりましたが、これは今後のさらなる成長に向けた成長投資であると考えております。

1. エグゼクティブサマリー

(2) 四半期別収益状況

4Q期間は約30%の大幅な増益。四半期としても過去最高益を達成



© 2024 Funai Soken Holdings Inc.

4

続いて、こちらは 2023 年の業績を四半期ごとに分解したものです。2023 年上期はかなり苦戦しましたが、年初から積極的に行ってきた人財採用やリード獲得に向けた営業活動が、ようやく第 4 四半期になって実を結んできた実感しております。

また、利益面で見ますと第 4 四半期が大幅な増益となりました。こちらは増収分に加え、セミナー DM やウェブ販促費用のコントロールによる原価抑制分、あるいは採用が順調に進み、コンサルタント数が充足したことに伴う年内の採用を抑えたことによる採用コスト減など、コストコントロールもできたことにより、ご覧のとおり的大幅な増益となりました。

1. エグゼクティブサマリー

(3) 主要KPI指標の推移 = 資本効率・株主還元 =

ROEは過去最高の20.0%となり、2025年中期経営計画目標を初年度で達成

配当性向目標55%、総還元性向目標60%も達成。株主還元も機動的な自己株式の取得を行うなど積極的に実施



© 2024 Funai Soken Holdings Inc.

5

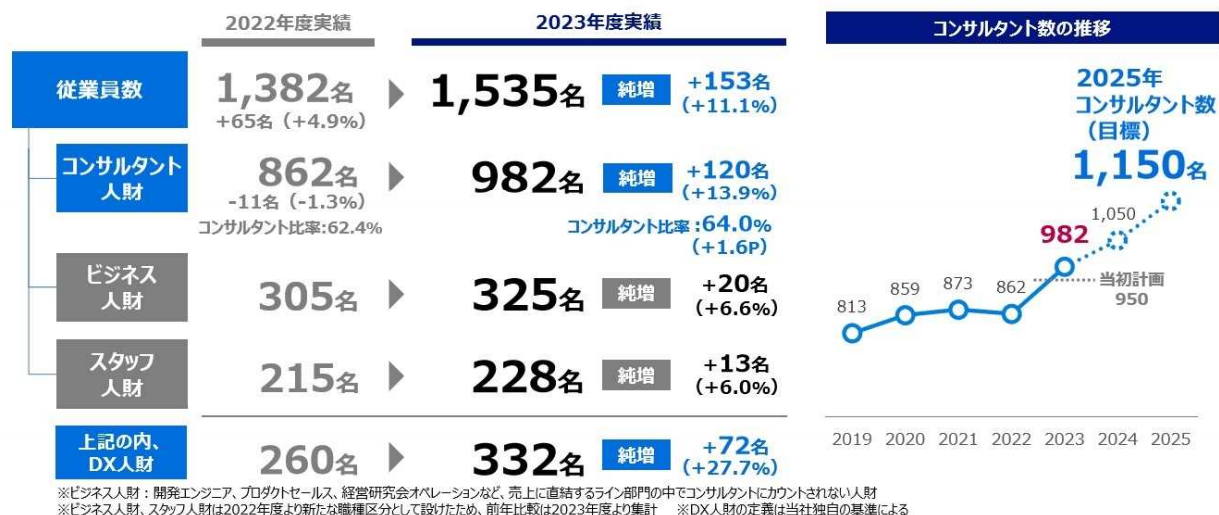
また資本効率、株主還元の面においても、2023年は機動的な自己株式の取得を行うなど、積極的に実施したことにより、連結ROEは過去最高の20.0%となり、2025年中期経営計画で目標に掲げておりました20%を初年度で達成いたしました。

また、同じく配当性向目標55%、総還元性向目標60%も順調に達成することができました。

1. エグゼクティブサマリー

(3) 主要KPI指標の推移 = 職種別人員推移 =

主要KPIの1つであるコンサルタント人財については、当初計画である950名を大きく上回る実績で着地
今後もコンサルタント数とともにコンサルタント比率の向上を目指す



続いて、冒頭少し触れましたコンサルタント数を含めた従業員数や、職種別の人員数の状況をまとめたものがこちらになります。

2023 年は中期経営計画でも掲げております人財戦略の実現に向けて、年初より採用、そして定着に力を入れてきました。その結果、2023 年末時点でコンサルタント数は 982 名、前年比 120 名増と大幅にコンサルタント数を増やすことができ、コンサルタント比率も上げることができました。

増員の要因は採用活動に力を入れてきたこともそうですが、定着率が大きく改善したことが要因にあります。2022 年はグループ全体で 16.8%の退職率でしたが、2023 年は 12.1%まで退職率が抑えられたことも、コンサルタント数を増やすことができた要因の一つです。

中期経営計画では 2025 年の目標コンサルタント数を 1,150 名としておりますが、現在計画を上回るペースで推移しておりますので、人財面においては順調であると考えています。

1. エグゼクティブサマリー

(3) 主要KPI指標の推移 = 経営セミナー・経営研究会の実績推移 =

積極的な営業活動の強化によりセミナー参加者数は大きく増加。経営研究会会員数もコロナ前の水準まで回復



7

続きまして、こちらは経営セミナーの開催件数、および参加者数、そして経営研究会数、および会員数の推移を示したグラフになります。

コロナ前の2019年からの5カ年推移を示しておりますが、将来の見込み客ベースとなるセミナー参加者数は、2023年はプラス11.6%となりました。

また当社のビジネスモデルの特徴である経営研究会についてですが、コロナの影響でここ3年は会員数が伸び悩んでおりましたが、ようやく昨年に入り増加傾向に転じ、12月末時点で7,321名となりました。当社はコロナ前の7,459名が過去最高の研究会会員数の数字でございましたので、最高値の更新も見えるところまで回復してきたことになります。コンサルタント数、セミナー参加者数、そして経営研究会会員数は、今後の業績に影響を及ぼす先行指標であると考えておりますので、引き続きこちらの指標を高めていけるよう注力してまいります。

それでは、ここからはセグメント別の説明について、小野よりご説明させていただきます。

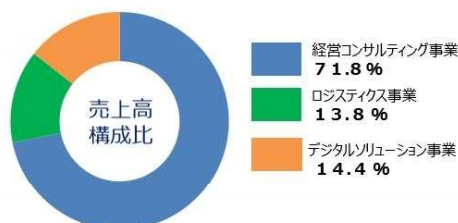
小野：いつも大変お世話になっております。船井総研ホールディングスの小野でございます。ではここから、セグメント別の詳細につきましてご報告させていただきます。

2. 2023年12月期 決算報告

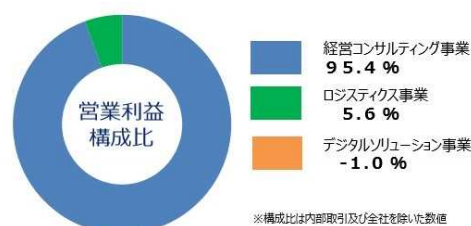
(1) セグメント別経営成績

経営コンサルティング事業において、月次支援が好調に推移し、コンサルティング契約社数も順調に増加し、増収増益
ロジスティクス事業、デジタルソリューション事業においては、人財採用強化による人件費増の影響もあり増収減益

売上高	2022年度実績	2023年度実績	
	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	18,277	20,284	+11.0
ロジスティクス事業	3,778	3,886	+2.8
デジタルソリューション事業	3,562	4,051	+13.7
（内部取引および全社）	17	15	－
合計	25,635	28,238	+10.2



営業利益	2022年度実績	2023年度実績	
	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	6,238	6,757	+8.3
ロジスティクス事業	448	394	-11.9
デジタルソリューション事業	176	-70	－
（内部取引および全社）	237	166	－
合計	7,100	7,247	+2.1



まず、こちらが三つの事業の実績となります。それぞれのセグメントをこれから細かく説明してまいります。経営コンサルティング事業は増収増益、ロジスティクス事業とデジタルソリューション事業は、増収減益という結果となりました。

2. 2023年12月期 決算報告

(1) セグメント別経営成績（四半期別）

すべてのセグメントにおいて第4四半期は増収増益となり、特に営業利益に関しては大幅な増益を達成



© 2024 Funai Soken Holdings Inc.

10

こちらは、各セグメントを四半期ごとに細分化した業績推移を示したものとなります。青い線が2023年、グレーの線が2022年の実績となります。

四半期ごとに見ると、まず経営コンサルティング事業においては、ご覧のとおり、下期は期を追うごとに売上を伸ばし、第2四半期より売上が2桁増で推移しました。またコンサルタント数も増やしながらも、営業利益も増益で推移し、特に第4四半期は大幅な増益となりました。

ロジスティクス事業に関しては、2023年はやや苦戦が続いた年となり、通年では減益となりましたが、第4四半期は売上、営業利益とも昨年を上回る実績となり、改めて今年は増収増益を目指してまいります。

デジタルソリューション事業に関しては、2023年の前半はエンジニアの積極採用を優先させたこともあり、営業赤字が続いておりましたが、この第4四半期で5,500万円の営業利益まで数字を改善しましたので、通年での営業赤字は縮小しての着地となりました。

(2) 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 =



© 2024 Funai Soken Holdings Inc.

11

ここからは、各セグメントを個別に見てまいります。まず、経営コンサルティング事業からご説明いたします。

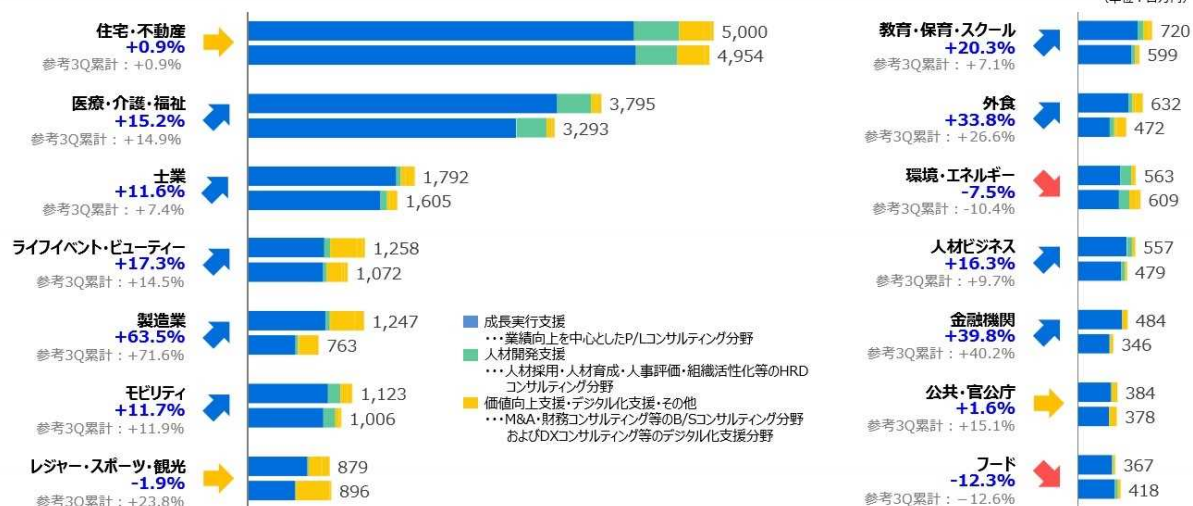
こちらは、経営コンサルティング事業の業務区分別の売上となります。月次支援で7.7%の伸び、プロジェクトは29%の伸びとなりました。その他経営研究会の会費収入、また経営セミナーに関しても先ほど説明のとおり、順調に伸びた1年でありました。

2. 2023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 =主な業種区別売上=

※各グラフ上段：2023年度実績
下段：2022年度実績

(単位：百万円)



こちらは業種区別の業績動向になります。当社の主力部門は三つあり、住宅・不動産は横ばいの結果となりましたが、二つ目の主力部門である医療・介護・福祉は好調が続き、プラス15.2%。三つ目の主力部門である土業も一時期は横ばい傾向が続いておりましたが、2023年度は2桁成長まで業績を伸ばすことができました。その他、今期は多くの部門で業績を伸ばすことができ、特に製造業は戦略的に強化している部分もございますが、プラス63.5%と主力部門に迫る勢いで売上が伸びております。

2. 2023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 =コンサルティング社数=



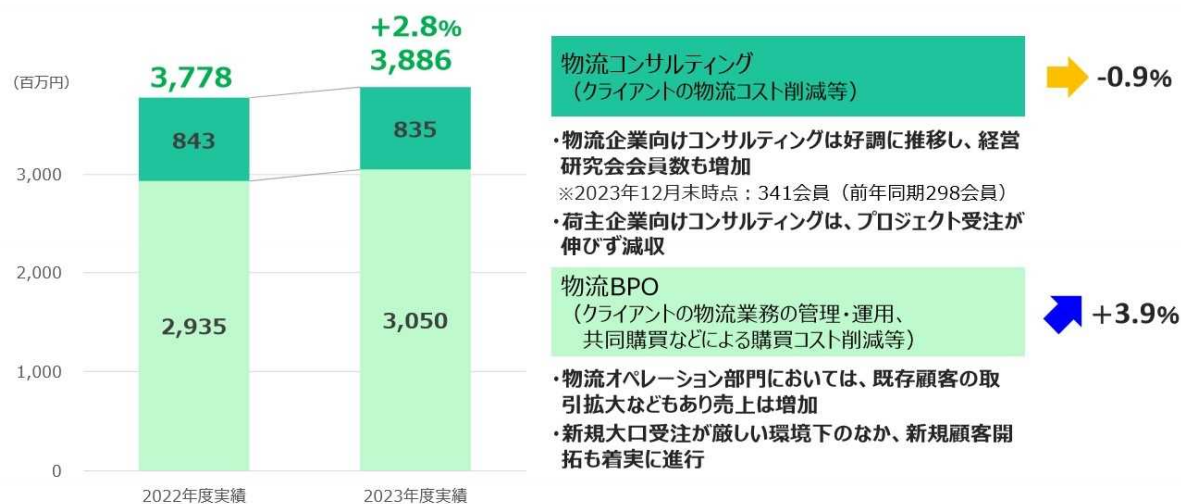
© 2024 Funai Soken Holdings Inc.

13

こちらは月別のコンサルティング社数の推移となります。傾向は変わらず、毎月数パーセント増で推移している状況ですが、ご覧いただいているとおり10月から12月は前年同月比でプラス6から7%と、伸び率も大きくなってきているのが良い傾向といえるかと思います。

2. 2023年12月期 決算報告

(3) ロジスティクス事業における業績動向 = 業務区分別売上 =



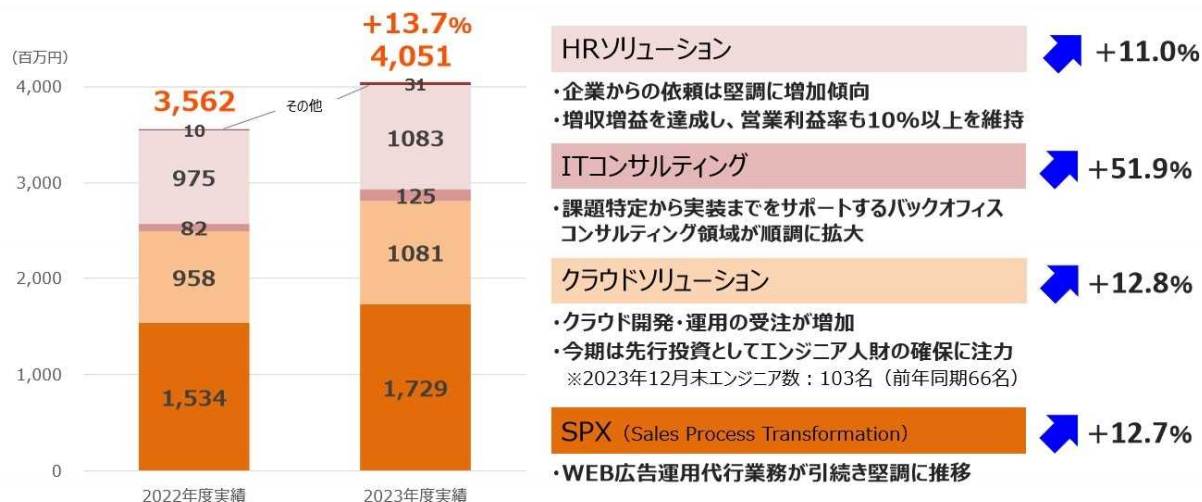
© 2024 Funai Soken Holdings Inc.

14

続きまして、ロジスティクス事業です。ロジスティクス事業に関しては、2023 年度は売上はプラス 2.8%という結果となりました。物流コンサルティングにおいては、荷主企業向けのコンサルティングでプロジェクト受注が伸びず、マイナス 0.9%となり、物流 BPO 業務はプラス 3.9%の伸びとなっております。ただ、経営研究会会員数は 298 会員から 341 会員と増加しておりますので、今一度物流コンサルティングのソリューションをしっかりと提供できるよう努めてまいります。

2. 2023年12月期 決算報告

(4) デジタルソリューション事業における業績動向 =業務区分別売上=



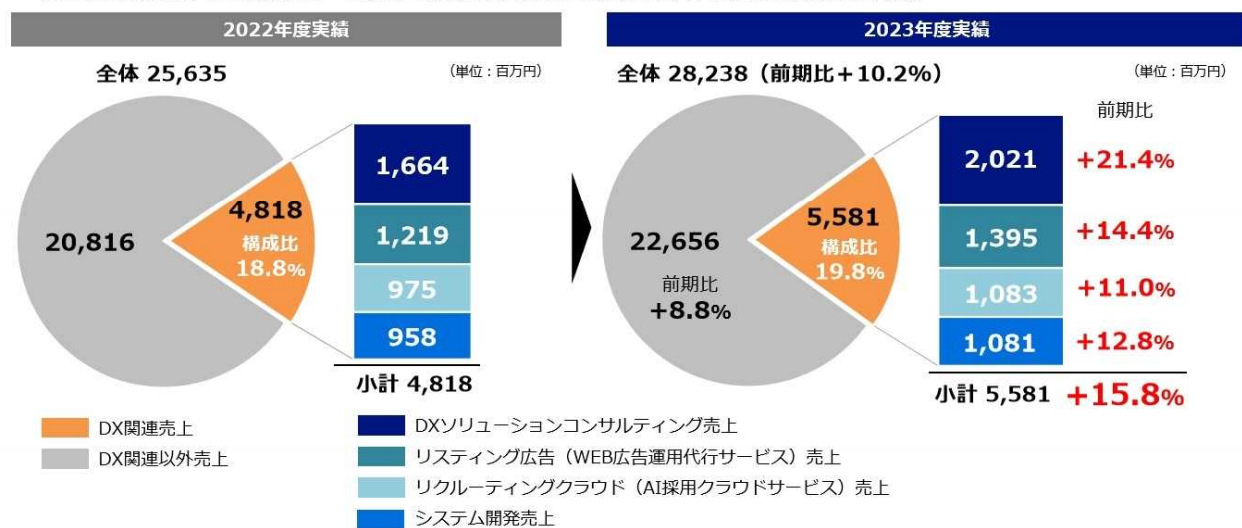
© 2024 Funai Soken Holdings Inc.

15

続いて、デジタルソリューション事業です。デジタルソリューション事業は、大きく四つの業務区分と、それに属さないその他の区分で整理していますが、どの業務も売上面ではご覧のと通りの伸び率となっております。全体として、クラウドソリューションのエンジニア人財確保を2023年は優先したこともあり、通年では営業赤字が残った状況となりましたが、第4四半期だけ見ると営業利益も出ております。今後は利益貢献できるよう、努めてまいりたいと思います。

(5) 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、15.8%の成長率で推移
売上全体に対するDX関連サービスの構成比は20%近くを占め、事業全体の成長に貢献



16

続いて、こちらは当社が定義している DX 関連サービスを切り出した実績数値となります。少し回復が遅れていた AI 採用クラウドサービスを展開している HR ソリューションについても、2 桁成長の伸びとなりまして、この分野は全て 10%以上の伸びとなりました。今後もこの領域は成長分野であることは間違いないので、引き続き注力してまいります。

以上が、各セグメントの説明となります。

中谷：それではここから、改めて私から説明をさせていただきます。

3. 業績予想と株主還元

(1) 中期経営計画の修正について = 連結数値計画 =

■ 売上高及び営業利益の実績と計画



※詳細につきましては、2024年2月8日リリース「中期経営計画の修正に関するお知らせ」をご参照ください。

昨日、決算発表と併せて中期経営計画の修正に関するお知らせをリリースさせていただきましたので、そのご説明をいたします。

2025年の業績計画を、当初計画である売上高 360 億円、営業利益 100 億円から、売上高 330 億円、営業利益 89 億円に修正いたしました。今回の修正については、事業セグメントごとに見直した結果となっております。

3. 業績予想と株主還元

(1) 中期経営計画の修正について =セグメント別数値計画=

売上高	2023年 実績 金額（百万円）	2025年		増減 (2023年2月8日公表分)	
		当初計画 金額（百万円）	修正計画 金額（百万円）	金額（百万円）	率（%）
経営コンサルティング事業	20,284	23,000 ▶	24,300	+1,300	+5.7
ロジスティクス事業	3,886	4,100 ▶	4,200	+100	+2.4
デジタルソリューション事業	4,051	8,900 ▶	4,500	-4,400	-49.4
合計	28,238	36,000 ▶	33,000	-3,000	-8.3

コンサルタントの増員が順調に進む
など業況を鑑み上方修正

当初事業計画に対して乖離が発生
したため計画を見直し

営業利益	2023年 実績 金額（百万円）	2025年		増減 (2023年2月8日公表分)	
		当初計画 金額（百万円）	修正計画 金額（百万円）	金額（百万円）	率（%）
経営コンサルティング事業	6,757	8,400 ▶	8,000	-400	-4.8
ロジスティクス事業	394	750 ▶	600	-150	-20.0
デジタルソリューション事業	-70	850 ▶	200	-650	-76.5
合計	7,247	10,000 ▶	8,900	-1,100	-11.0

・デジタルソリューション事業の計画
見直し
・コンサルタントを中心とした継続的
な人件費の上昇や昨今の物価高
を考慮

※合計は、内部取引・全社を含めた数値

© 2024 Funai Soken Holdings Inc.

21

まず、経営コンサルティング事業やロジスティクス事業については、コンサルタントの増員が順調に進んだこともあり、従来の売上計画を上回る見通しとなったため、売上を上方修正させていただきました。特に経営コンサルティング事業は、この第4四半期の状況を見るとようやく本来の実力を発揮し始めていると手応えを感じており、当初計画からプラス13億円の上方修正をしております。

一方でデジタルソリューション事業については、2023年は売上を13%ほど伸ばしておりますが、中期経営計画で掲げておりました平均売上成長率35%という目標値は、残念ながら現時点では見通しが立ちづらいと判断し、計画を見直しました。

利益面の下方修正に関しても、デジタルソリューション事業の計画見直しによるところが大きくなりますが、その他の見直した部分を申し上げますと、コンサルタントを中心に継続的な報酬水準のアップに伴う人件費の上昇と、昨今の物価高、当社でいいますとシステム関連費用の増加を考慮し、業績計画を修正させていただきました。

この修正によりまして、結果的に当初掲げておりました営業利益計画はちょうど1年遅れのかたちとなりますが、営業利益100億円に関しまして、1年後ろ倒しの2026年にはぜひ達成したいと考えております。

3. 業績予想と株主還元

(1) 中期経営計画の修正について = ROE目標 =

ROE目標20%は初年度で達成。新たな目標値としては、2025年ROE25%以上に設定



© 2024 Funai Soken Holdings Inc.

22

また先ほどご説明しましたとおり、資本効率が向上していることもあり、中期経営計画で資本効率目標も今回2025年ROE20%以上から、2025年ROE25%以上へと上方修正させていただきましたので、併せてご報告申し上げます。

3. 業績予想と株主還元

(2) 2024年12月期業績予想

	【連結】 2024年12月期 中間予想			【連結】 2024年12月期 通期予想		
	2023年実績 (百万円)	2024年予想 (百万円)	2023年比増減 (%)	2023年実績 (百万円)	2024年予想 (百万円)	2023年比増減 (%)
売上高	13,392	14,500	+ 8.3	28,238	30,500	+ 8.0
営業利益	3,371	4,000	+ 18.7	7,247	7,900	+ 9.0
経常利益	3,428	4,000	+ 16.7	7,343	7,900	+ 7.6
当期純利益	2,271	2,700	+ 18.8	5,201	5,500	+ 5.7

<セグメント別売上予想>

■ 経営コンサルティング事業	22,100百万円
■ ロジスティクス事業	4,100百万円
■ デジタルソリューション事業	4,300百万円

<セグメント別営業利益予想>

■ 経営コンサルティング事業	7,200百万円
■ ロジスティクス事業	500百万円
■ デジタルソリューション事業	150百万円

続いて、今期の業績予想になります。今期は売上高 305 億円、営業利益、経常利益ともに 79 億円、当期純利益 55 億円を予定しております。いずれにしても、今期も過去最高業績の更新に向けて取り組んでまいります。

3. 業績予想と株主還元

(3) 配当について

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
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	53.0	中間 25.0 期末 28.0	55.0	中間 25.0 期末 30.0 ※うち記念配当2.0
2023年12月期 (予定)	65.0	中間 32.0 期末 33.0	65.0	中間 32.0 期末 33.0
2024年12月期 (予定)	75.0	中間 37.0 期末 38.0		



© 2024 Funai Soken Holdings Inc.

24

次に、配当についてご報告いたします。まず2023年度の配当については、中間配当32円を含め、期末配当33円、年間65円を予定しております。

その上で、2024年度の配当は10円増配の中間37円、期末38円の年間75円を計画しており、これが達成されますと14期連続の増配となります。

3. 業績予想と株主還元

(4) 自己株式の取得および消却の実施について

経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行により、資本効率の向上および株主還元の充実のため、下記のとおり自己株式の取得と消却を行う旨を決議

自己株式の取得		自己株式の消却	
取得株式の総数	120 万株（上限）	消却数	200 万株
発行済株式総数（自己株式を除く）に占める割合	2.5%	消却前の発行済株式総数に対する割合	3.8%
取得価格の総額	30 億円（上限）	消却後発行済株式総数	5,000 万株
取得する株式の種類	普通株式	消却する株式の種類	普通株式
取得期間	2024年2月9日～ 2024年12月31日	消却予定日	2024年2月29日

なお、2023年8月23日開催の取締役会にて決議された自己株式の取得に関しては下記の通り、取得が完了

決議日	取得期間	取得金額	取得した式の総数
2023年8月23日	2023年8月24日～ 2024年2月5日	2,999百万円	1,172,800株

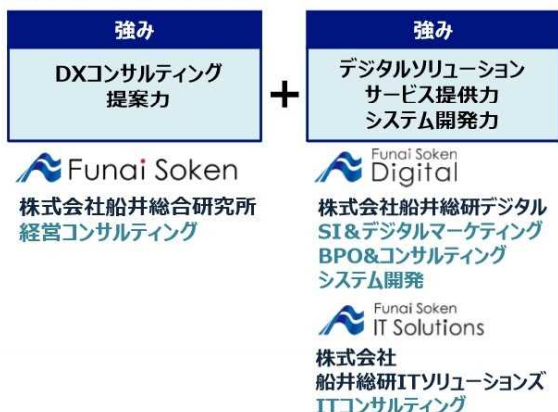
また昨日、新たに自己株式の取得と消却について決議いたしましたので、ご報告いたします。ご覧のとおり、本日より上限 120 万株、30 億円の自己株式の取得を行うこと、ならびに 2 月末に 200 万株の自己株式の消却を行います。当社は今後も、資本効率の向上と株主還元の充実に努めてまいります。

4. トピックス

① 連結子会社間の合併について

更なる事業成長を加速させるために必要な中堅・中小企業の経営課題解決に向け、一気通貫でサービス提供できる体制へとビジネスを拡張することを目的に合併

合併日:2024年4月1日



② 東京オフィスを移転

東京の事業会社を1箇所に集約することで、グループシナジーを発揮し、更なる営業力強化を図ることを目的に東京オフィス（東京本社）を現在の丸の内から東京ミッドタウン八重洲に移転

新東京オフィス 営業開始日:2024年4月1日



住所：東京都中央区八重洲二丁目2番1号
東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

最後にトピックス2点となりますが、既にお知らせしておりますとおり、この4月1日に連結子会社間の合併と、東京ミッドタウン八重洲への東京オフィス移転を行います。どちらも目的はグループシナジーを発揮させ、営業力をより強化することにございますので、ぜひ今後ともご支援のほど、よろしくお願い申し上げます。

以上で、私からの説明は終わります。ありがとうございました。

質疑応答

* 説明会の場にてご回答申し上げました内容も含めて、御寄せ頂きました全ての質問に対するご回答となります。

* 質問内容によりましては、補足して回答を記載しております。

(Q1) コンサルタント人員を増強した結果、第2四半期→第3四半期→第4四半期 に向けて稼働率はどのように推移したと考えればよろしいでしょうか？

(A1) 当社のコンサルタントはコンサルティングのみに従事しているのではなく、経営研究会の運営や経営セミナーの企画なども並行しておこなっておりますので、一概に稼働率を算出することは他のコンサルティング会社と比較し、難しいと考えております。参考情報といたしまして、コンサルタント人員数は年間で11%強の増員となっております。また、コンサルティング件数に関しましては直近で7%強増加しております。単純計算ですと稼働率は下がっていることとなりますが、コンサルタントの入社後すぐにコンサルティング件数の増加には繋がらないため、稼働率はタイムラグがあると考えております。

今後も、上記稼働率のタイムラグを考慮しながらコンサルタント人員の強化ならびにコンサルタント比率の割合を高めていきたいと考えております。

(Q2) 2024.12期の稼働率をどのように計画しているのでしょうか。

(A2) 前問で回答いたしましたように正確な稼働率を算出することは難しいと考えておりますので、コンサルタント数の目標で回答させていただきます。中期経営計画では、2025年コンサルタント人員を1,150名に目標を置いており、今期2024年は1,050名を目標にしております。2023年度のコンサルタント人員は982名でしたので、2024年度は約70名の純増を見込んでおります。そのため、コンサルタント増員率は2023年より少し緩やかになりますが、2023年はコンサルタントの採用が順調でしたので人員の確保は十分にできていると考えております。

また、コンサルティング社数もコンサルタント人員の増加に伴い順調に推移すると想定しており、稼働率も一定水準を維持できるものと考えております。

(Q3) 中期経営計画の目標数値の考え方について教えてください。従来は高い目標設定をしたように見えますが、今回の修正計画は初年度が未達だったこともあり、やや保守的にも見えます。今回の営業利益 2025 年目標 89 億円は最低限達成すべき数値と思ってよろしいでしょうか。目標達成に向けた意気込みを教えてください。また、今回の計画の作り方に差があれば教えてください

(A3) ご認識の通り、従来高い目標を設定しておりました。特に新たなセグメントであるデジタルソリューション事業の飛躍的な拡大を期待しておりました。しかしながら、想定よりも事業拡大が遅れているため初年度から中期経営計画を見直すことになりました。そのため、やや保守的な目標となっており、営業利益 89 億円という数値は最低限達成すべき数値と認識しております。また、デジタルソリューション事業を保守的に考えている点が 2023 年 2 月中期経営計画作成時と大きく異なる点となっております。

(Q4) デジタルソリューション事業の売上高見通しを大幅に下方修正していますが、もう少し中身について教えてください。外部環境として需要が予想以下だったのか、それとも内部要因で御社固有のサービス供給面での課題があったのでしょうか。

(A4) 内部要因による影響が大きかったと認識しております。

一昨年、デジタル事業をより促進させるため旧㈱船井総研コーポレーションリレーションズから㈱船井総研デジタルに刷新いたしました。しかしながら、受託体質の Sier ということもあり、川上案件を獲得する機能が弱かったと認識しております。そのため、営業力を強みに持つ㈱船井総合研究所、㈱船井総研 IT ソリューションズと合併する判断をいたしました。

上記決定により、川上から川下まで一気通貫型で案件に着手できると想定しております。

(Q5) 従来中期経営計画ではビジネス人財 400 名を目指していましたが、変化はありますでしょうか。また、全体の従業員数の目標数値についても教えてください。デジタルソリューション事業では戦略の変更があったと考えてよろしいでしょうか。

(A5) デジタルソリューション事業の業績計画の見直しによって、人財計画も見直す必要があると考えております。

具体的には、ビジネス人財は予想より 50 名減少した 350 名ほどで計画しております。一方、コンサルタント職の人員数が今後も順調に推移すれば、当初の計画をさらに上回ることも考えられるため、当初の中期経営計画と比較し、従業員に占めるコンサルタント職の比率が高まっていくと考えております。

(Q6) コンサルタントの退職率の変化、改善している要因について教えてください。

(A6) 主な要因は、人財関連部門の体制充実であると考えております。

退職懸念者とできるだけ早期に面談を実施し、今後の改善策を模索することが退職率の低下に大きく影響していると考えております。また、コロナ禍と比較しコンサルタントイネーブルメントや研修動画等のコンテンツを充実させることができ、新卒社員でも比較的早期に活躍できる環境を整えることができた点も要因かと思われます。

(Q7) コンサルタントの単価引き上げ、経営研究会会費の値上げの状況、今後の考え方について教えてください。

(A7) 昨今、インフレ傾向にあるため単価の引き上げは最重要事項と認識しております。コンサルタント単価につきましては、業種・クライアントごとに個別で値上げを行っていく予定です。経営研究会会費に関しましては、東京オフィスが丸の内から八重洲へ移転することに伴いまして、約半程度程度の会費の値上げを予定しております。

(Q8) 決算概要書 26 ページ目の連結子会社間の合併について、これまでの課題と一気通貫サービス提供の効果を具体的に教えてください。

(A8) ㈱船井総合研究所は元々経営コンサルティングの領域の会社でありアナログなビジネスコンサルティングを中心に行っていた経緯がございます。そのため、DX コンサルティングを目標に掲げても一部の若手社員や DX 分野を得意とする社員のための浸透に留まっておりました。そこで、㈱船井総合研究所、㈱船井総研 IT ソリューションズとデジタル分野に強い㈱船井総研デジタルが合併することで、より一層 DX コンサルティングを促進することができると考えております。

グループバース

サステナブルグロースカンパニーをもっと。 Sustainable Growth for More Companies

どんな時代にも成長し続ける企業を増やし、あらゆる人が幸せにその可能性を開花させ、
社会の生産性をも上げられる。そんな未来を私たちがリードしよう。

【本資料に関する注意事項】

 Funai Soken Holdings

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 コーポレートストラテジー部 IR・広報チーム
TEL: 06-6232-2010
Mail: ir@funaisoken.co.jp URL: <https://hd.funaisoken.co.jp>