



株式会社 船井総研ホールディングス

2023 年 12 月期 第 1 四半期決算説明会

[発表・Q&A 対応]

執行役員 コーポレートストラテジー室室長 兼

コーポレートコミュニケーション室室長 齊藤 英二郎（以下、齊藤）

グループ財務部シニアマネージャー山根 尚也（以下、山根）

2023 年 5 月 11 日

司会：ただいまより、株式会社船井総研ホールディングス、2023 年 12 月期第 1 四半期決算報告会
テレカンファレンスを行います。

齊藤：いつもお世話になっております、船井総研ホールディングスの齊藤でございます。

それでは先ほど 15 時半に発表させていただきました、第 1 四半期の決算内容について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

- ・売上高は、経営コンサルティング事業における月次支援コンサルティングやプロジェクト業務、ロジスティクス事業における物流BPO業務、デジタルソリューション事業におけるクラウドソリューション業務等が順調に増収
- ・利益面においては、コンサルティング活動における旅費交通費の増加や、積極的な人財採用に伴うコスト増もあり減益

	2022年3月		2023年3月		
	金額(百万円)	構成比(%)	金額(百万円)	構成比(%)	前期比(%)
売上高	6,241	100.0	6,770	100.0	+8.5
営業利益	2,081	33.3	1,765	26.1	-15.2
経常利益	2,089	33.5	1,811	26.8	-13.3
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,443	23.1	1,206	17.8	-16.4

© 2023 Funai Soken Holdings Inc.

3

こちらが第 1 四半期の連結の業績結果となります。

売上は 67 億 7,000 万円で、前年比プラス 8.5%、営業利益は 17 億 6,500 万円で、マイナス 15.2% という結果で、増収減益の結果となりました。

昨年の第 1 四半期は、M&A や補助金関連など、イレギュラー要素の高い売上が上振れして、営業利益率も高く出ておりました。今期の売上については、各事業やテーマによって好調・不調のばらつきが多少大きかったこともありますが、全体としては概ね計画通りとなっております。

営業利益は、コンサルタント職、エンジニア職を中心に、大きく増員させたことによる人財投資や、受注獲得に向けた積極的な営業活動によるコスト増が主な要因となる減益ではありますが、その分、受注残は引き続きプラスで積み上がっている状況となります。

(2) 通期業績予想に対する進捗状況



© 2023 Funai Soken Holdings Inc.

4

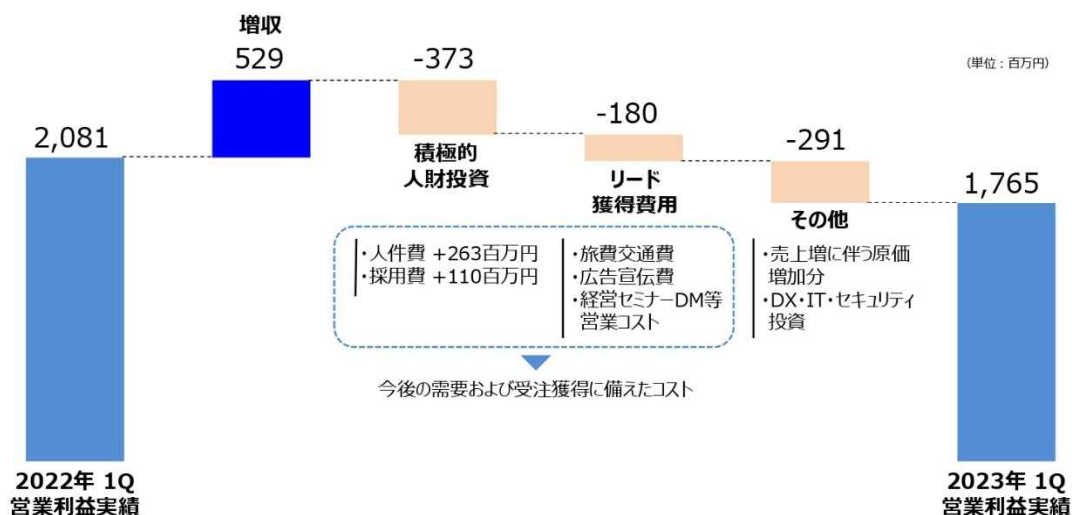
続いて、通期の業績予想に対する進捗状況です。

今期は売上で 11.2%増の 285 億円、営業利益で 11.3%増の 79 億円の計画を立てており、4 分の 1 を終えた現在、ご覧の進捗率となっております。売上の 23.8%の進捗率についてですが、当社は年の後半に行くほど売上が積み上がるビジネスモデルのため、この進捗率は想定の範囲内と言えるかと思います。

ちなみに、過去の第 1 四半期の売上進捗率を申しますと、昨年の 2022 年で 24.7%、一昨年の 2021 年が、ちょうど今期と同じ 23.8%となっています。営業利益に関しては若干進捗率の面で遅れが出ておりますが、次にご説明する人財に関する先行投資を、今期は年始から積極的に行っていることが主な要因です。いずれにしても、通期を通して、この計画を達成できるように、引き続き努めてまいります。

(3) 前年同期比差異分析 = 営業利益の増減 =

今後の需要増に備えた積極的な人財投資と受注獲得に向けて営業活動を強化



© 2023 Funai Soken Holdings Inc.

5

続きまして、こちらは営業利益に関して、前年同期との差異をまとめたものになります。

昨年の第1四半期の営業利益は20億8,100万円でした。それに対して、まず今期は、売上で5億2,900万円の増収となりました。そこから人財投資で3億7,300万円。リード、つまり、見込み客を獲得するための営業コストとしまして、1億8,000万円が昨年より増加しております。

その他、売上増に伴う原価、あとDXやIT、セキュリティ等の投資などもあり、結果として、今期の営業利益は17億6,500万円となっております。人財投資の内訳としましては、人件費が昨年同期に対して2億6,300万円増、採用にかかったコストが1億1,000万円増となっております。

リード獲得費用に関しましては、コンサルタントの旅費交通費、あと広告宣伝費、セミナーDMなどの営業コストが増加した形になります。いずれにしても、今後の需要増に備えた積極的な人財投資、あと受注獲得に向けた営業活動を強化した結果のコスト増ということになります。

1. エグゼクティブサマリー

(3) 前年同期比差異分析 =職種別人員推移=

中期経営計画の人財戦略の実現に向けて、将来の売上に直結する「コンサルタント人財」およびエンジニアを中心とした「ビジネス人財」の採用・育成を強化

	2022年 1Q		2023年 1Q		(参考) 2025年 中期経営計画
従業員数	1,246名	▶	1,374名	純増数 +128名	▶ 1,800名
コンサルタント人財	804名	▶	873名	純増数 +69名	▶ 1,150名
ビジネス人財	261名	▶	285名	純増数 +24名	▶ 400名
スタッフ人財	181名	▶	216名	純増数 +35名	▶ 250名
上記の内、DX人財	193名		289名	純増数 +96名	

※ビジネス人財：開発エンジニア、プロダクトセールス、新規事業担当、経営研究会オペレーションなど、売上に直結するライン部門の中でコンサルタントにカウントされない人財
※DX人財の定義は当社独自の基準による

今、ご説明した人財投資に対して、従業員数やコンサルタントをはじめとした、職種別の人員数がどのように変化しているかをまとめたものがこちらになります。

昨年はコンサルタントの増加が出来なかった年でした。そのことも踏まえて、今期は中期経営計画でも掲げた人財戦略の実現に向けて、スタートからかなり採用、そして定着に力を入れています。

結果、昨年の第1四半期では、1,246名の従業員数に対して、今期は1,374名で、プラス128名増となりました。コンサルタントに関しましては、804名から873名で69名増、そして開発エンジニアなどのビジネス人財が24名増となっております。

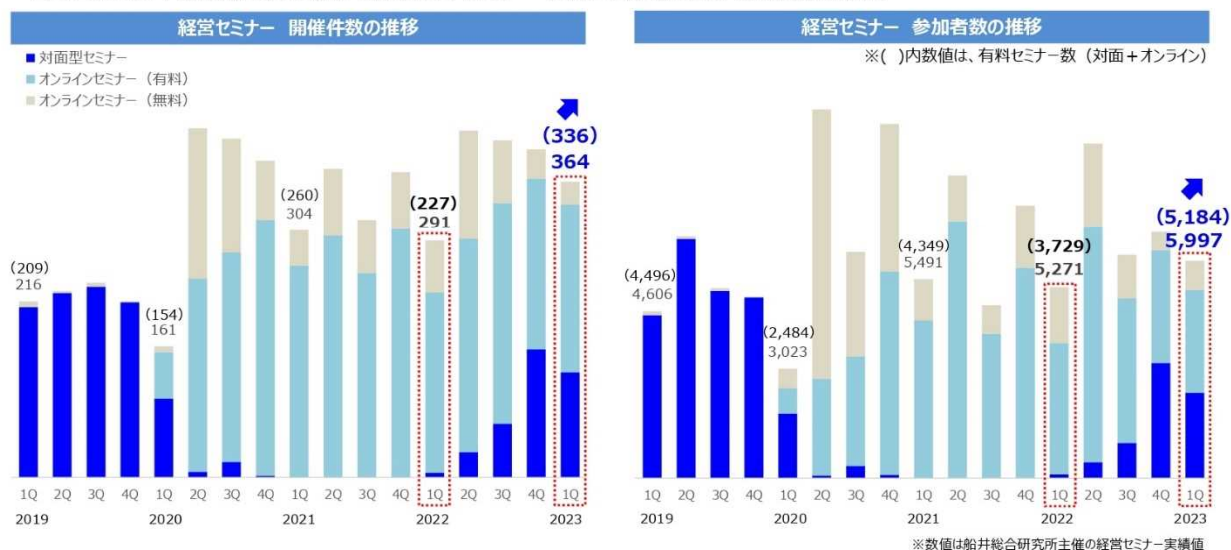
また、DX人財も193名から289名と大幅に増加しております。先日発表した中期経営計画では、2025年の目標従業員数は1,800名、コンサルタントは1,150名となりますが、その実現に向けて人財投資に力を入れている状況です。

ちなみに、この4月に入社した社員を含めると、従業員数は1,500名を超え、コンサルタントも1,000名を超えておりますので、今期の人財面は順調にスタートを切れたと考えております。

1. エグゼクティブサマリー

(3) 前年同期比差異分析 = 経営セミナーの実績推移 =

コロナ禍では十分に開催できなかった対面型セミナーを積極的に開催し営業活動を強化



© 2023 Funai Soken Holdings Inc.

7

続きまして、こちらは営業活動の強化の結果として、経営セミナーの開催件数および参加者数の推移を四半期ごとに示したのになります。

ある程度、ロングタームで見た方が傾向がつかみやすいと思いますので、コロナ前の2019年から推移を示しております。見方も含めてご説明しますと、濃い青の部分が対面型のセミナー、薄い水色が有料のオンラインセミナー、グレーが無料のオンラインセミナーです。

コロナ期間中は、なかなか対面型のセミナーが開催できませんでしたので、ほぼオンラインのセミナーとなっております。ただ、無料のオンラインセミナーでは、やはりその後のコンサルティングの受注率が低くなっておりましたので、より意欲のある参加者を対象にするために、有料のセミナーを増やしてきています。

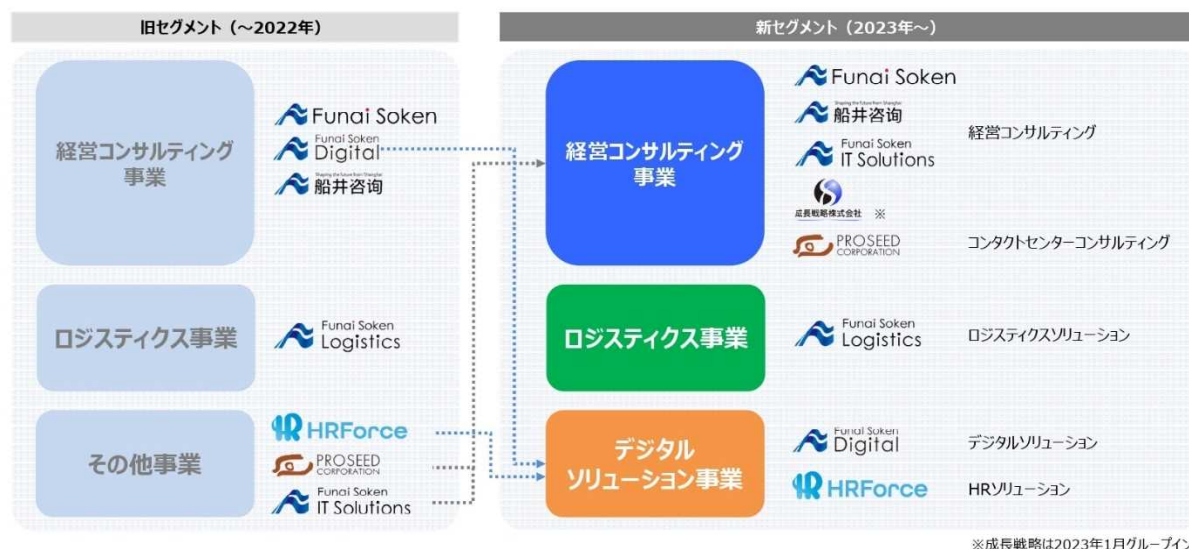
そして昨年の下半期から、対面型のセミナーを増やすよう力を入れてきています。当社で重視している有料のオンラインセミナーと対面型セミナーの二つを合わせると、この第1四半期は開催数336件ということで、昨年の227件と比較しますと、大幅に、特に対面型のセミナーが増えています。参加者数も、同じような増加の推移をたどっております。今後もこうした将来の見込み客を獲得するためのセミナー開催については、引き続き注力していきたいと考えております。

以上が今回の決算のサマリーとなりますが、ここからは各セグメントごとの状況をご説明させていただきます。

（ご参考）セグメント区分の変更について

事業戦略を推進させるために今期よりセグメントを変更

①経営コンサルティング事業 ②ロジスティクス事業 に加え、③デジタルソリューション事業 の3区分で再編成



© 2023 Funai Soken Holdings Inc.

※成長戦略は2023年1月グループイン

9

その前に、当社は今年の2月に新たな中期経営計画を発表しており、それに伴い今期より事業セグメントも再編成しております。中期経営計画の詳細は、今回発表させていただきました決算概要書の後半にも記載しておりますが、経営コンサルティング事業は「持続的成長」と「高収益率」を、ロジスティクス事業は「利益率向上」を、デジタルソリューション事業は「積極投資」と「成長率」を、それぞれこの3年間、特に重視しながら、事業ポートフォリオを組んで事業展開してまいります。

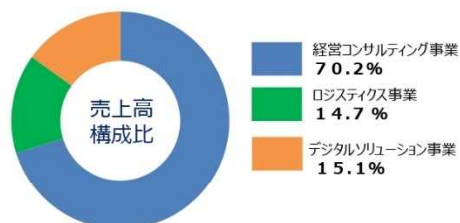
今回の決算発表から、各事業セグメントは、この再編成した事業に合わせて、昨年の数字を遡及して開示しています。

2. 2023年12月期 第1四半期決算報告

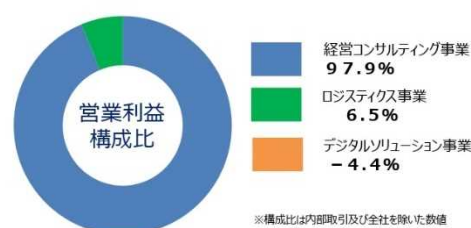
(1) セグメント別経営成績

- ・すべての事業において、受注が好調に推移し増収。営業活動の強化と積極採用により利益は減少
- ・デジタルソリューション事業に関しては、エンジニアを中心に人財確保のための先行投資を行い人件費増加

売上高	2022年3月	2023年3月	
	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	4,426	4,750	+7.3
ロジスティクス事業	910	994	+9.2
デジタルソリューション事業	900	1,020	+13.4
（内部取引および全社）	4	4	—
合計	6,241	6,770	+8.5



営業利益	2022年3月	2023年3月	
	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	1,781	1,724	-3.2
ロジスティクス事業	134	114	-15.0
デジタルソリューション事業	152	-77	—
（内部取引および全社）	12	4	—
合計	2,081	1,765	-15.2



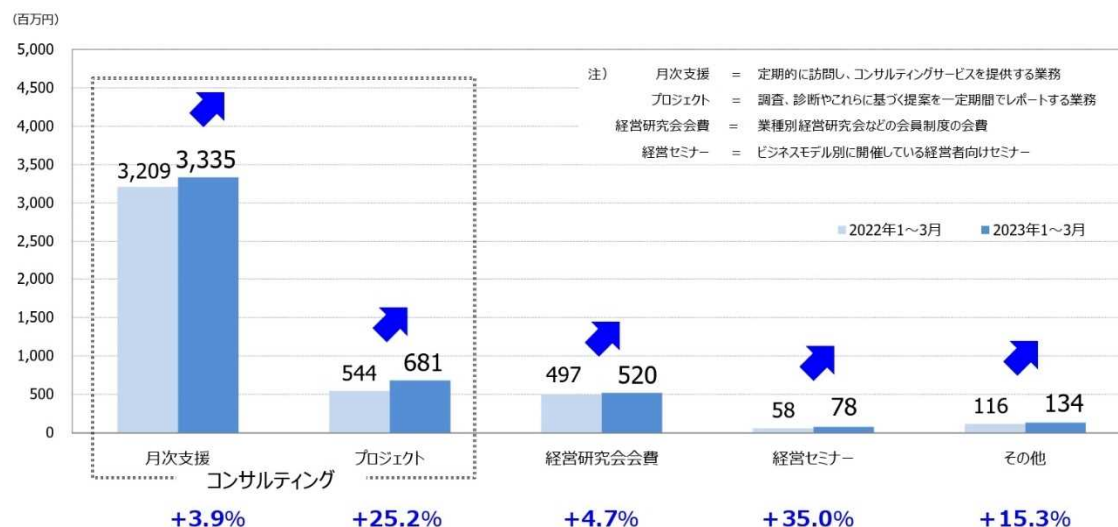
※構成比は内部取引及び全社を除いた数値

それでは各セグメントの説明をさせていただきます。

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、これから細かく説明してまいります。全て全体の傾向は同じく増収減益という結果となっております。

(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=



© 2023 Funai Soken Holdings Inc.

11

まず、経営コンサルティング事業から詳細ご説明をいたします。

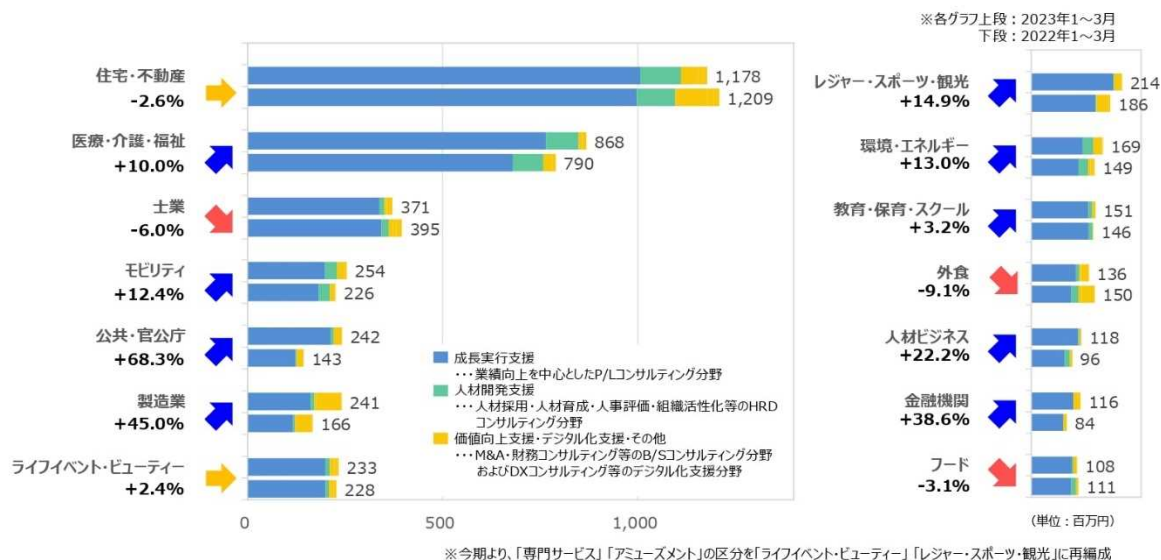
こちらが経営コンサルティング事業の業務区分別の売上となります。

経営コンサルティング事業も、構成する会社が変わりましたので、新しい構成での数値に遡及して集計しております。とはいえ、大半は船井総合研究所の実績になりますので、構成自体は大きく変わってはありません。

第1四半期の実績は、ご覧の通りとなります。月次支援で約4%の伸び、プロジェクトは約25%ほどの伸びになっています。プロジェクトの伸びに関しましては、この中に含まれているM&Aに関しましては、昨年対比だとマイナスになっておりまして、今期、プロジェクトで大きく伸ばしたのは官公庁分野でした。少し出遅れたM&Aの部分も、今後、盛り返していけると考えております。また、ここしばらくは横ばいだった経営研究会の会費収入も、今期はプラス4.7%ということで、ようやく少しプラスの傾向になってきました。経営セミナーの開催数や参加者数が増えたことにより、増収となっています。

なお、昨年までこのページにあったリスティング広告については、今期からデジタルソリューション事業に移っています。

(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=



© 2023 Funai Soken Holdings Inc.

12

続いて、こちらは業種区別の業績動向になります。

まず一番主力の住宅・不動産ですが、今期は苦戦という形になりました。このグラフは青色が成長実行支援、緑色が人財開発支援、黄色が価値向上支援やデジタル化支援に分類されているのですが、住宅・不動産は昨年のこの時期、黄色い部分に含まれる M&A の部分が大きかったこともありましたが、昨対マイナスの結果となりました。

ちなみに、M&A 部分を除くと、プラス 1%程度の伸びという結果になっています。この住宅・不動産部門の苦戦を、もう一つの主力である医療・介護・福祉や、他の業種がカバーしたという形となりました。医療・介護・福祉の部門は、この四半期はプラス 10%となっております。

その他の業種では、引き続き製造業が順調なのと、先ほどのプロジェクトのところでも説明しました、官公庁の仕事が大きく伸ばせたというところに特徴があります。なお今回から、専門サービスとアミューズメントという業種が前回まであったのですが、それを「ライフイベント・ビューティー」、そして「レジャー・スポーツ・観光」というように、顧客の業種特性に合わせて再編成しております。

ライフイベント・ビューティーは、冠婚葬祭や美容分野など、レジャー・スポーツ・観光、これまでのパチンコ店に加えて、例えばインドアゴルフやフィットネスといったスポーツ分野と、グランピングなどの旅行、旅館、観光分野などが広がってきたため、区分名称をこのように変えさせていただいております。

2. 2023年12月期 第1四半期決算報告

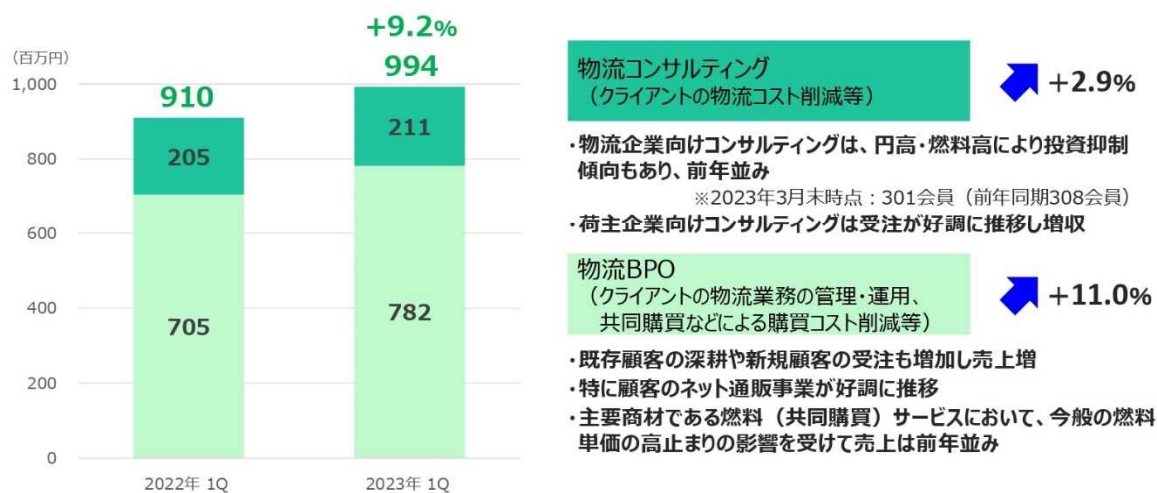
(2) 経営コンサルティング事業における業績動向 =コンサルティング社数=



こちらは月別のコンサルティング者数の推移となります。

傾向は変わらず、毎月数%増で推移しております。

(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 =



© 2023 Funai Soken Holdings Inc.

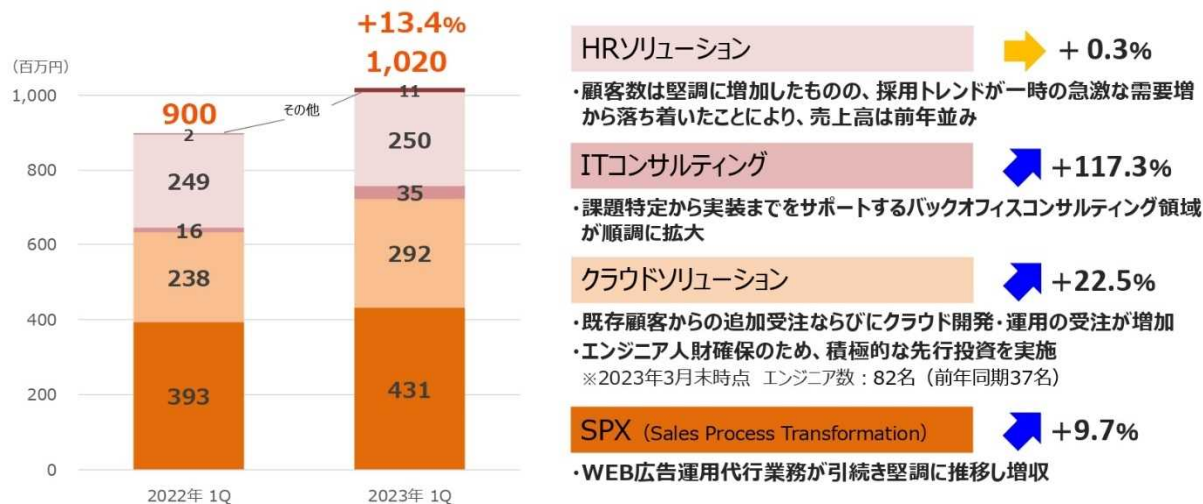
14

続いて、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引き続き、物流 BPO 業務は堅調に推移しております。

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の受注は好調ですが、物流企業向けのコンサルティングが、昨今の円高、燃料高などの状況で、受注環境としてはやや厳しく、結果として、コンサルティング部門でプラス 2.9%ほどの伸びにとどまりまして、全体としては 10%弱の伸び率という結果になりました。

(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=



© 2023 Funai Soken Holdings Inc.

15

こちらのページは、今期から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業務区分別の売上となります。

初めてお出しする数値になりますので、少しご説明させていただきます。

この事業は、大きく四つの業務区分と、それらに属さないその他の区分で整理しています。

表の下からご説明しますと、SPX は Sales Process Transformation の略で、デジタルマーケティングの BPO 業務領域となります。その中でも主力なのが、リスティング広告と言われる Web 広告運用代行業となり、約 10%の伸びとなっております。

一つ上のクラウドソリューション業務が、今、当社グループで力を入れている、クラウド技術によるシステム構築やソリューション開発の領域になります。こちらはずっと 20%を超える成長を続けておりますので、現在、エンジニア人財の確保にも力を入れている状況です。

もう一つ上の IT コンサルティングは、バックオフィスのコンサルティング領域になります。船井総合研究所がマーケティング中心のコンサルティングに対して、この業務はバックオフィスの変革に必要なデジタルソリューションの提供を行うコンサルティングサービスです。まだ規模は小さいですが、次のコンサルティング領域として成長を期待している分野になります。そして一番上の

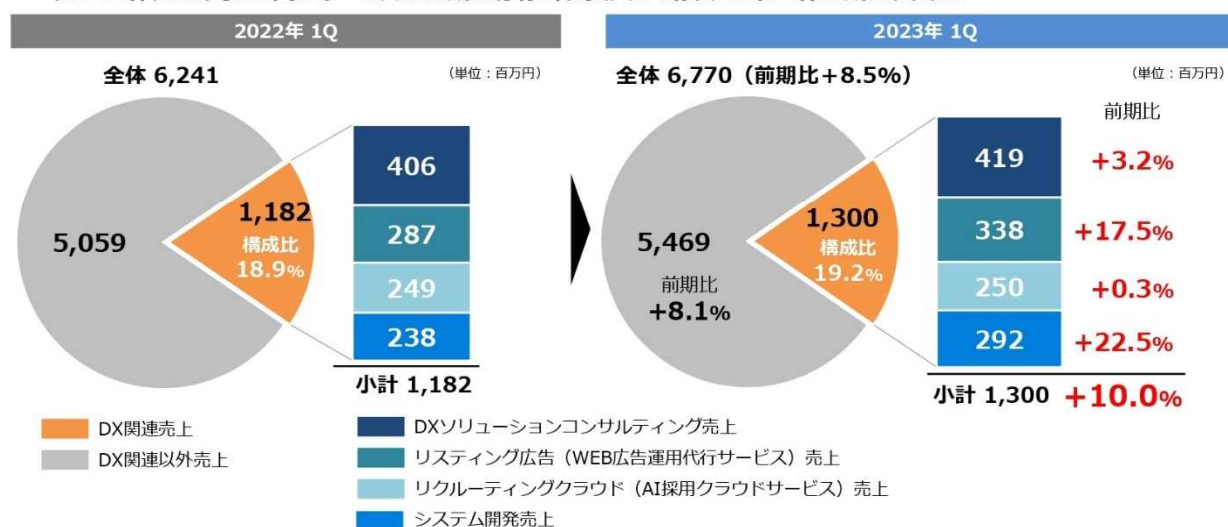
HRソリューションが、主に昨年まで、ダイレトリクルーティングとして営んでいる事業になります。今期は採用トレンドがやや落ち着いたことにより、前年並みの着地となっています。

以上がデジタルソリューション事業となります。

2. 2023年12月期 第1四半期決算報告

(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、10%の成長率で推移
- ・売上全体に占めるDX関連サービスの構成比は徐々に拡大しており、事業全体の成長に貢献



© 2023 Funai Soken Holdings Inc.

16

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。

本四半期で言いますと、やや DX ソリューションコンサルティング売上、あとリクルーティングクラウドの伸びが物足りない一面もございますが、デジタルソリューション事業に含まれるリスティング広告とシステム開発売上は、今期も引き続き順調に伸ばしております。

ここまでが各セグメントの説明となります。

2. 2023年12月期 第1四半期決算報告

(6) 連結財務状況（要約貸借対照表）

（単位：百万円）

	2022年 12月末	2023年 3月末	増減額	増減の主な特徴	
流動資産	22,283	21,477	▲ 806	流動資産の減少は、主に現金及び預金の減少、その他に含まれる未収入金の増加によるもの	
固定資産	有形固定資産	5,813	5,798	▲ 15	固定資産の増加は、主にのれん、投資有価証券及び投資その他の資産のその他に含まれる保証金の増加によるもの
	無形固定資産	830	1,241	+410	
	投資その他の資産	4,082	4,771	+688	
資産合計	33,010	33,288	+278		
流動負債	5,067	5,625	+558	流動負債の増加は、主に未払金、賞与引当金及びその他に含まれる預り金の増加、未払法人税等の減少によるもの	
固定負債	242	260	+ 17	固定負債の増加は、主にその他に含まれる長期リース債務の増加によるもの	
負債合計	5,309	5,886	+576		
純資産合計	27,700	27,402	▲ 298	財務状況は、引続き高い自己資本比率（80.4%）を維持しており、健全な状態	
負債純資産合計	33,010	33,288	+278		

続いて財務状況ですが、こちらは引き続き健全な状況にございますので、またご覧いただけたらと思います。

3. 株主還元について

(1) 配当について

2023年12月期の配当は、中間32円、期末33円、年間65円を計画

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
2018年12月期 ※株式1.5分割	33.0	中間 15.0 期末 18.0	35.0	中間 15.0 期末 20.0 ※うち特別配当2.0
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		



© 2023 Funai Soken Holdings Inc.

19

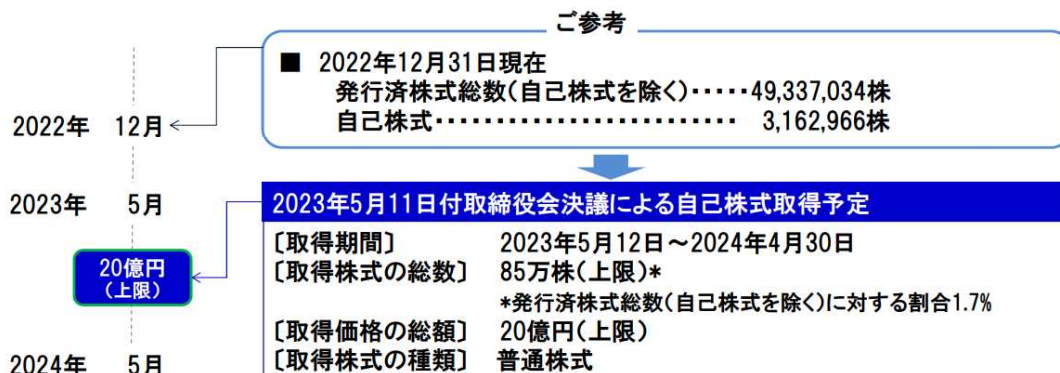
私からの説明の最後に、株主還元と、本日決算発表と併せてプレスリリースさせていただいた、自己株式取得の部分だけご説明をさせていただき、その後、皆様からの質問をお受けしたいと思えます。

今期の配当予想についてご報告いたします。今期は、2022年実績の55円から10円を増配し、65円の配当を計画しております。これが達成されると、13期連続の増配となります。

(2) 自己株式の取得について

2023年5月11日開催の取締役会において、20億円の自己株式の取得を決議

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、資本効率の向上及び株主還元の充実のため、自己株式の取得を行うことといたしました。



そして最後に、自己株式の取得についてご説明いたします。

本日開催の取締役会において、上限 85 万株、20 億円の自己株式取得を行うことを決議いたしました。

当社は、2025 年までの中期経営計画でも、配当性向 55%以上、総還元性向 60%以上を目標として掲げておりますので、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。引き続き、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) コンサルタントの1月～3月のキャリア採用の実績と4月入社の新卒の人数を教えてください。また、来年4月の新卒採用計画を教えてください。

(A1) キャリアのコンサルタント採用人数は24名、新卒は148名が実績となっております。来期の新卒採用は145名を計画しております。

(Q2) 2023年12月末時点のコンサルタント数の目標950名に向けて順調に進んでいると思ってよろしいでしょうか。

(A2) 3月末のコンサルタント数は873名が実績となっておりますので、今のところ順調にすすんでいるといえます。また4月に入社した新入社員のコンサルタントを含めると、現在1,000名を超えております。今後、一定数の退職はあると思いますが、引き続きキャリア採用も続けておりますので、目標の950名に向かって順調にすすんでいるとみています。

(Q3) 1月～3月の経営研究会の開催数、3月末の経営研究会の会員数、月次コンサルティング社数を教えてください。

(A3) 経営研究会数ですが、1月～3月では186となっております、昨年12月末比で+6となっております。3月末の経営研究会の会員数は6,897名となっております。月次のコンサルティング社数は、4,195となっております、昨年同期比で+1.3%増となっております。

(Q4) コロナ明けに向けて新たなコンサルティングニーズとして、どのようなものが活発でしょうか。

(A4) 例を挙げると、今回レジャー・スポーツ・観光へ業種区分を再編成した経緯にも関連しますが、コロナ明けというより、コロナ禍中から、当社ではインドアゴルフやフィットネスなどが新たに生み出されてきたビジネスニーズと捉えています。その他、コロナ明けでニーズも変わってくると思いますので、そういった芽をしっかりとソリューションとして作りあげていくことが必要だと考えております。

(Q5) コンサルタントのサービスフィーに関して、引き上げのご計画はあるでしょうか。人件費増に対応するサービス単価上昇のイメージを教えてください。

(A5) 当然ながら人件費については、コンサルタントを中心として待遇も含めて上げていく方針で、社内外に説明をしている通りであります。一方、サービスフィーというのも当然上げていかなければならないと考えております。

そこには、二つの方法があると考えております。単純に単価を上げていくのが一つ。当然、新しいお客様に対しては、ある程度新しい価格のラインの提示が可能かと思いますが、既存のお客様になると、なかなか少しずつでないと上げていけないというのが現実としてございます。その中で、単価を上げていくイメージとしましては、前々からご説明をしているとおり、中堅企業のお客様は月次支援の単価が高い傾向が実際にありますので、中堅企業のコンサルティング比率を高めていくことが一つです。もう一つの方法は、当社ではクロスセルと呼んでおりますが、一つのお客様で複数のコンサルティングやソリューションサービスを提供することで、一企業当たりの単価を上げていく方向です。今まではコンサルティングを中心としたサービスだけでしたが、新たにデジタルソリューションの事業も立ち上げておりますので、例えばシステム領域であったり、力を入れているDXのコンサルティングの領域といったところで、お客様の既存の成長実行支援サービスにプラスαのソリューションを提供することで、サービス単価を上げていけたらと考えています。



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 コーポレートコミュニケーション室 TEL: 06-6232-2010 Mail: ir@funaisoken.co.jp URL: https://hd.funaisoken.co.jp

以上