



株式会社 船井総研ホールディングス

2023 年 12 月期 第 2 四半期決算説明会

[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 コーポレートコミュニケーション室室長 齊藤 英二郎 （以下、齊藤）

2023 年 8 月 9 日

1 2023年12月期 第2四半期決算報告

2 株主還元と今後の取り組み

© 2023 Funai Soken Holdings Inc.

3

中谷：船井総研ホールディングスの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。

本日は私から、ご覧の内容についてご説明させていただきます。

なお、本日は昨日発表いたしました決算概要書をもとにご説明させていただきますが、時間も限られておりますので、説明資料を抜粋しております。資料の詳細につきましては、ホームページをご覧いただくか、当社コーポレートコミュニケーション室にお問合せいただきましたら、別途ご説明の場を設けさせていただきますので、どうぞよろしくお願いいたします。

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、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

	22年2Q累計		23年2Q累計			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	12,258	100.0	13,392	100.0	+9.3	13,600	-1.5
営業利益	3,749	30.6	3,371	25.2	-10.1	4,000	-15.7
経常利益	3,779	30.8	3,428	25.6	-9.3	4,000	-14.3
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,596	21.2	2,271	17.0	-12.5	2,700	-15.9

それでは早速、2023年12月期第2四半期の決算概要からご説明させていただきます。

こちらが第2四半期の連結の業績となります。売上は133億9,200万円で、前年比プラス9.3%。営業利益は33億7,100万円で、マイナス10.1%という結果となりました。

売上につきましては、各セグメント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、全体としてはおおむね計画どおりで推移いたしました。

営業利益の減益につきましては、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りますが、その結果、経営コンサルティング事業の受注残高は、引き続きプラスで積み上がっている状況になっています。

(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。

まず本年度は売上で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ます。その計画に対し、半期を終えた進捗率はご覧のとおりとなっております。

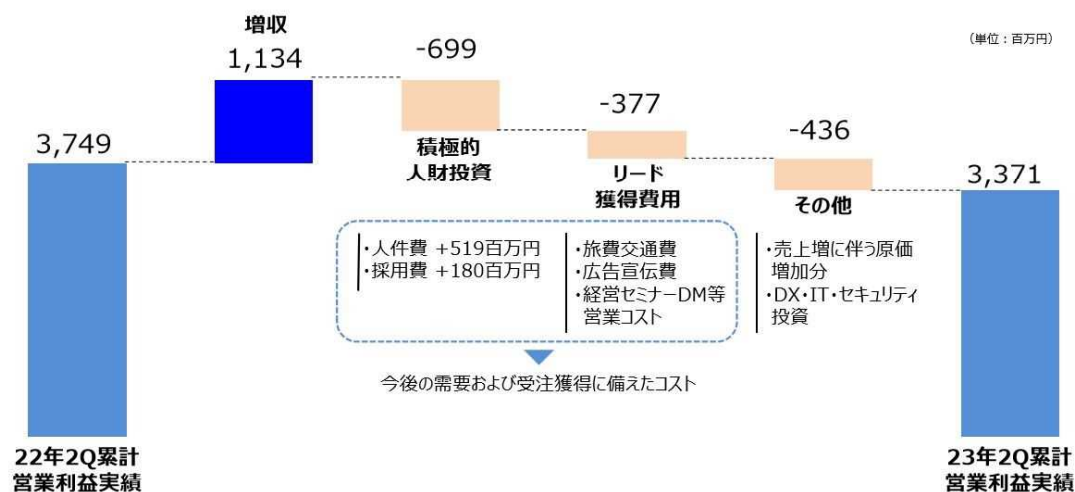
売上の47.0%の進捗率についてですが、当社は年の後半にいくほど売上が積み上がるビジネスモデルのため、この進捗率は想定範囲内と言えるかと思います。ちなみに過去の第2四半期の売上進捗率を申しますと、一昨年の2021年が47.9%、昨年の2022年で48.5%となっております。

営業利益に関しては、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やリード獲得に向けた先行投資を、本年度は年始から積極的に行っていることが主な要因でございます。いずれにしましても、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。

1. エグゼクティブサマリー

(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ついて、前年同期との差異をまとめたものになります。

昨年の第2四半期の営業利益は、37億4,900万円でした。それに対し、まず売上で11億3,400万円の増収となりました。そこから人財投資で6億9,900万円、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、3億7,700万円が昨年より増加しております。

そのほか売上増に伴う原価や、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33億7,100万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5億1,900万円増、採用にかかったコストが1億8,000万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や広告宣伝費、セミナーDMなどの営業コストが増加したかたちになります。

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、また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
- ・特に重要KPIの1つであるコンサルタント人財については、当初計画を大きく上回るペースで増加

	22年2Q累計	23年2Q累計	23年末 計画	25年末 中期経営計画
従業員数	1,383名 +17名 (+1.2%)	1,559名 純増 +176名 (+12.7%)	1,510名	1,800名
コンサルタント 人財	912名 +5名 (+0.6%)	1,012名 純増 +100名 (+11.0%)	950名	1,150名
ビジネス 人財	281名	319名 純増 +38名 (+13.5%)	330名	400名
スタッフ 人財	190名	228名 純増 +38名 (+20.0%)	230名	250名
上記の内、 DX人財	192名	296名 純増 +104名 (+54.2%)		

※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
 ※ビジネス人財、スタッフ人財は2022年度より新たな職種区分として設けたため、前年比較は2023年度より集計 ※DX人財の定義は当社独自の基準による

© 2023 Funai Soken Holdings Inc.

6

今、ご説明しま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できなかった年でした。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、スタートから採用、および定着にかなり力を入れております。その結果、昨年の第2四半期では1,383名の従業員に対し、今期は1,559名で、176名増とすることができました。コンサルタントに関しましても912名から1,012名と、ちょうど100名増となっており、またDX人財も192名から296名と大幅に増加しております。

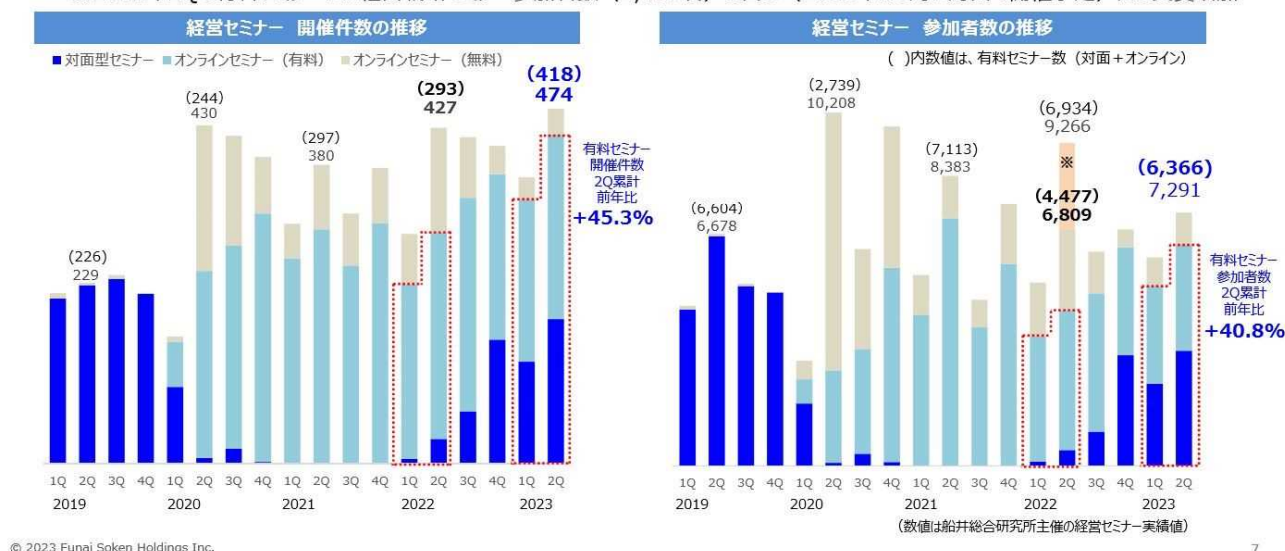
年初に発表した中期経営計画では、2025年の目標従業員数は1,800名、コンサルタントは1,150名としており、その実現に向けて人財投資に力を入れている状況ですが、既に今年2023年末の計画を上回るペースで推移しておりますので、人財面においては順調であると考えております。

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

※2022年2Qの有料セミナーには経営戦略セミナー参加者数（2,457名）を含む（2023年は8月に対面で開催予定）ため実質増加



続きまして、こちらは営業活動強化の結果として、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ものとなります。

こちらはコロナ前の2019年から推移を示しておりますが、見方も含めてご説明しますと、濃い青の部分が有料の対面型セミナー、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となります。

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、現在は、より意欲のある参加者を対象とするために、有料のセミナーを増やしてきております。

今期の参加者数を見ると、昨年の第2四半期と比べると一見減少しているように見えますが、こちらは、昨年は6月に年1回の当社の最大セミナーである経営戦略セミナーをオンラインで開催し、2,457名が参加いただきましたが、今年はこちらを8月にリアルで開催することになったことが理由です。よってその分を考慮すると、有料セミナーの参加者数は第2四半期累計で、昨年対比プラス40.8%で推移しております。

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。

1. エグゼクティブサマリー

(3) 前年同期比差異分析 = 経営研究会の実績推移 =

コロナ禍で減少傾向にあった研究会会員数も今年度より回復傾向



© 2023 Funai Soken Holdings Inc.

8

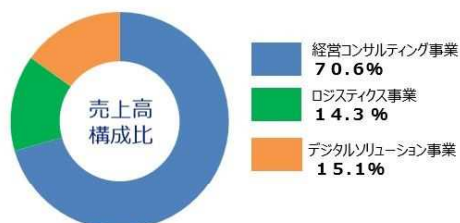
また、こちらはもう一つの当社のビジネスモデルの特徴である、経営研究会の会員数および会の数も同じように時系列で示したものとなります。経営研究会はコロナの影響が大きく出ており、会員数の回復が滞っていましたが、ようやく増加傾向が見え始めてまいりました。コンサルタント数、セミナー参加者数、そして経営研究会会員数、これらは今後の業績に影響を及ぼす先行指標であると考えておりますので、引き続きこれらの指標を高めていけるよう注力してまいります。

2. 2023年12月期 第2四半期決算報告

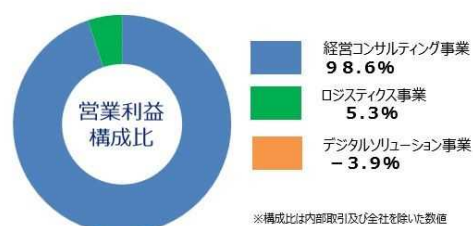
(1) セグメント別経営成績

- ・経営コンサルティング事業において、受注が好調に推移し、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	22年2Q累計	23年2Q累計	
	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	8,634	9,452	+9.5
ロジスティクス事業	1,857	1,907	+2.7
デジタルソリューション事業	1,758	2,024	+15.2
(内部取引および全社)	8	8	—
合計	12,258	13,392	+9.3



営業利益	22年2Q累計	23年2Q累計	
	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	3,168	3,238	+2.2
ロジスティクス事業	248	173	-30.1
デジタルソリューション事業	198	-126	—
(内部取引および全社)	133	86	—
合計	3,749	3,371	-10.1



ここからは、セグメントごとの状況をご説明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っております。

(1) セグメント別経営成績（四半期別）

- ・当第2四半期（4月～6月）においては、売上高は全体で2桁増で推移
- ・営業利益は、主力の経営コンサルティング事業でいち早く約10%増まで回復し、全体の減益幅も縮小



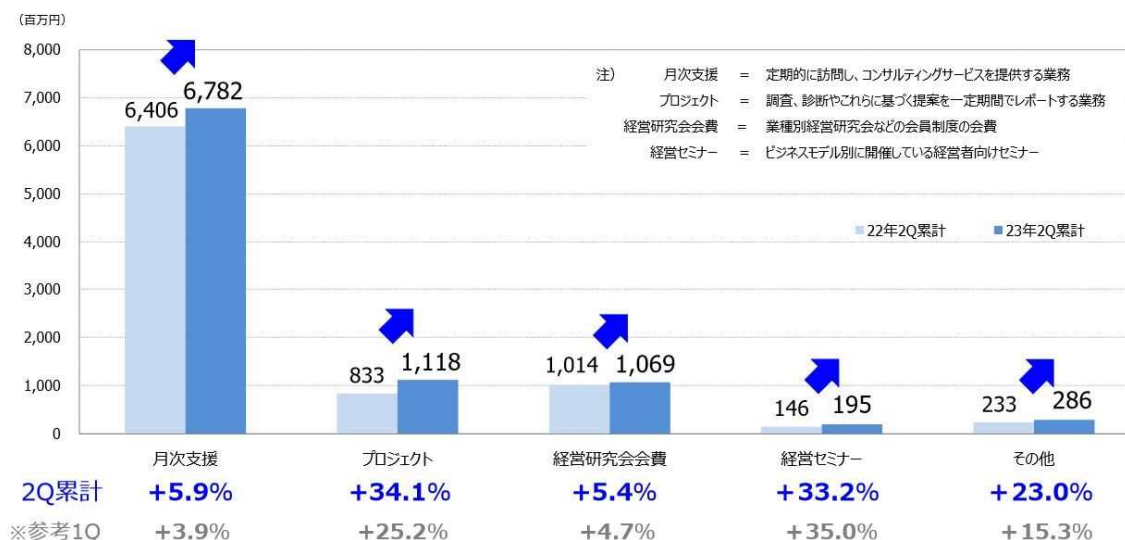
© 2023 Funai Soken Holdings Inc.

11

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。青い線が今年、グレーの線が昨年の実績となります。

四半期ごとに見ると、第2四半期は第1四半期と比べて回復傾向にあります。特に経営コンサルティング事業につきましては、第2四半期を見ると、売上は2桁増となり、コンサルタント数を増やしながら営業利益も前期比約10%まで上昇しておりますので、第3四半期以降も継続して伸ばしていきたいと考えております。

(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.

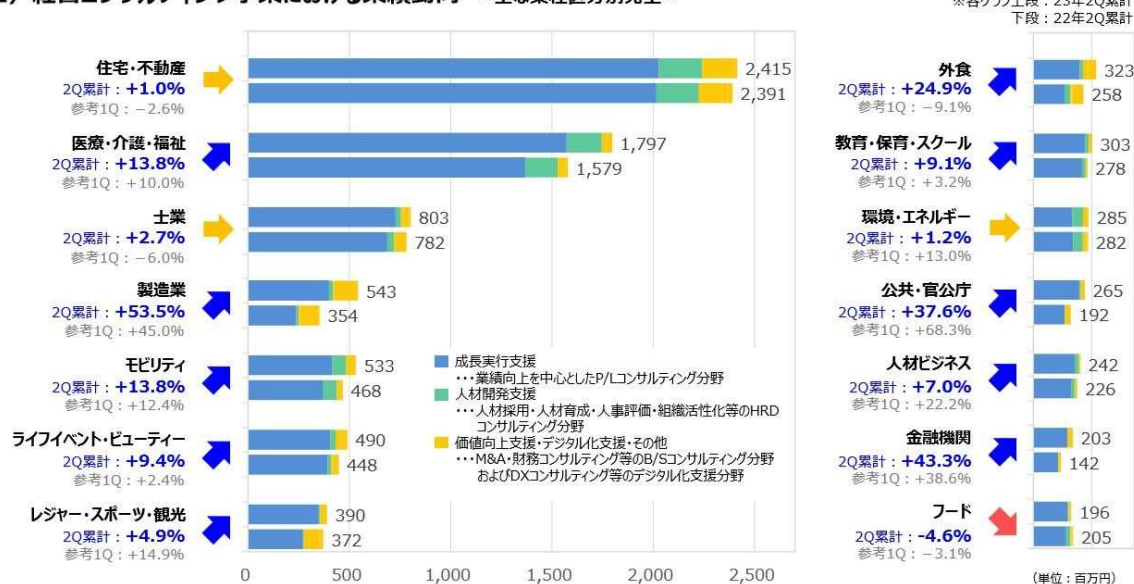
12

ここからは、セグメントごと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。月次支援で約6%の伸び、プロジェクトは約34%の伸びとなっております。ただ、この中に含まれているM&Aにつきましては、昨年対比ではまだ現状マイナスとなっているため、下半期はこのM&A部門も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、先ほどの会員増に伴い今期はプラス5.4%ということで、ようやくプラス基調となってきました。経営セミナーも参加者数が増えたことにより、大きく増収となっております。

(2) 経営コンサルティング事業における業績動向 = 主な業種区別売上 =



© 2023 Funai Soken Holdings Inc.

13

こちらは業種区別の業績動向になります。

一つ目の主力部門であります住宅・不動産は、第1四半期は前年比マイナスとなっておりましたが、今期はプラスにまで回復いたしました。二つ目の主力部門である医療・介護・福祉は好調が続ぎ、プラス13.8%。三つ目の主力部門である土業も、第1四半期は前年比マイナスとなっておりましたが、今期はプラスに転じることができました。

そのほか、今期は多くの部門で業績を伸ばすことができ、特に製造業はプラス53.5%と大きく実績を伸ばすことができました。

また右側のグラフを見ると、外食分野もようやく今期はプラスに転じることができました。こちらは中国上海に拠点を置く船井上海が、昨年はコロナ禍で営業ができない状況から今年は脱することができたのが、大きな理由です。

いずれにしても、ようやくコンサルティング部門は本来の力を発揮できつつあると考えております。

(2) 経営コンサルティング事業における業績動向 =コンサルティング社数=

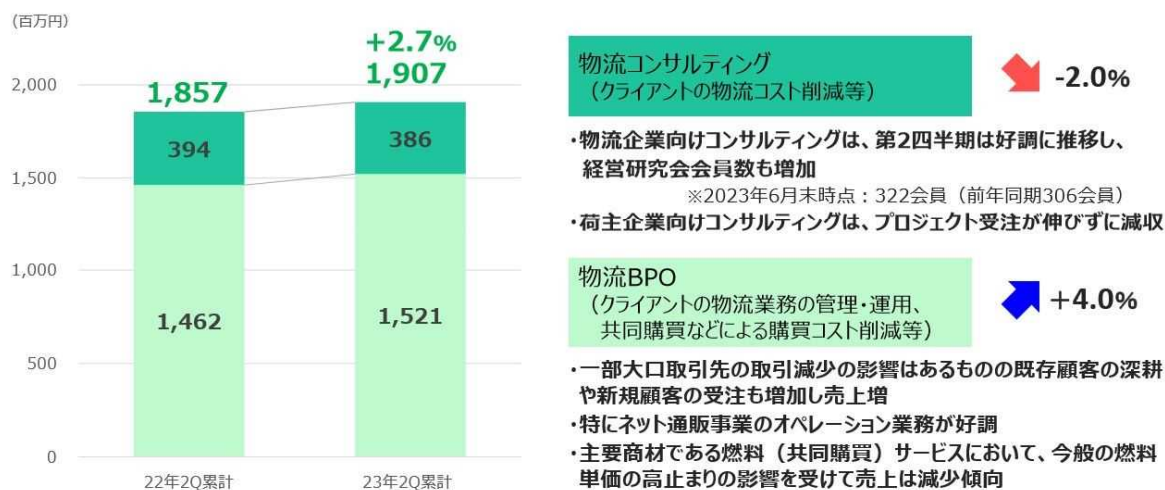


© 2023 Funai Soken Holdings Inc.

14

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、ご覧いただいたとおり、この四半期ではコンサルティング社数の伸びが広がっているのが良い傾向だと認識しています。

(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 =



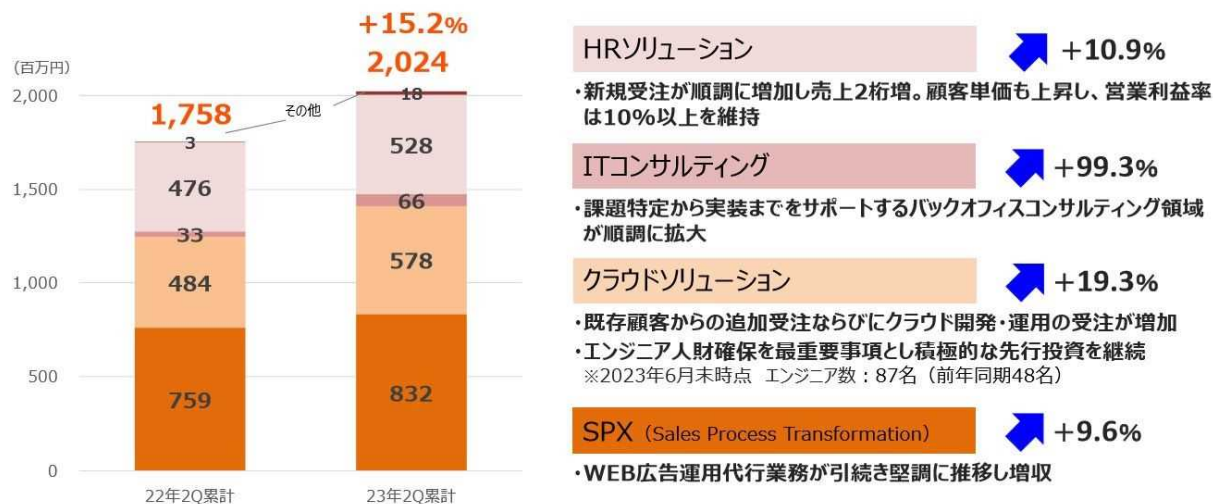
© 2023 Funai Soken Holdings Inc.

15

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ましては、今期はややコンサルティング部門が苦戦した結果となりました。

物流コンサルティングにおいては、荷主向けのコンサルティングでプロジェクト受注が伸びず、若干のマイナス。物流BPOはプラス4.0%の伸びとなり、トータルでプラス2.7%の伸びとなっております。経営研究会会員数は306会員から322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。

(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.

16

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の他で整理しております。

表の下からご説明いたしますと、SPX はセールス・プロセス・トランスフォーメーションの略で、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いわれる、WEB 広告運用代行業務となり、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おります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となります。こちらは約 20%の成長を続けておりますが、現在はエンジニア人財の確保を最重要事項とし、積極的な先行投資を継続してまいります。

またもう一つ上の 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、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。

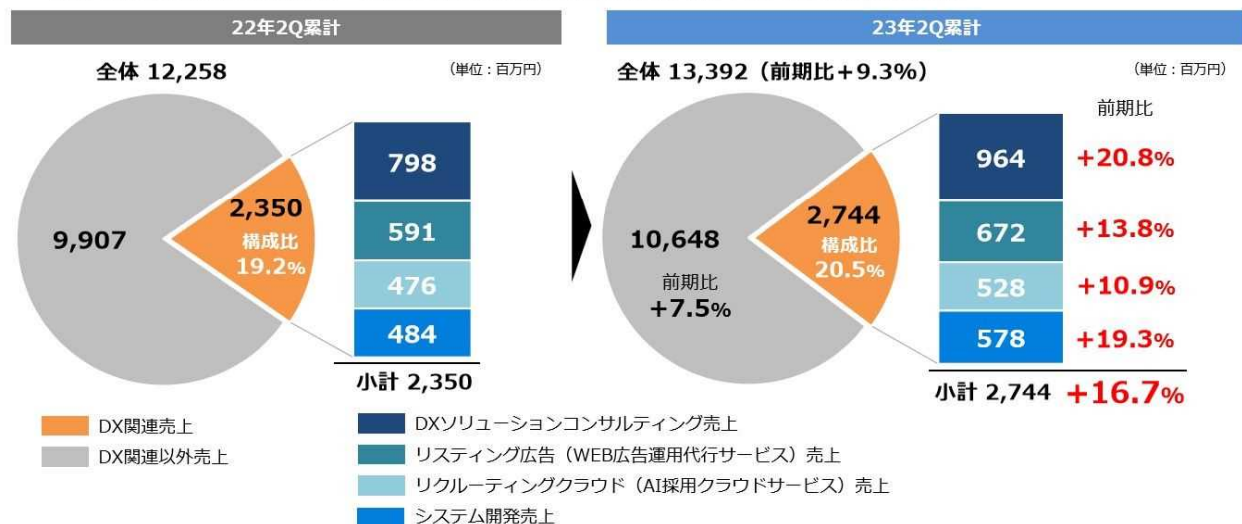
そして一番上の HR ソリューションが、主に昨年までダイレトリクルーティングとして営んでいる事業になります。今期は売上が 2 桁増で、利益率も 10%以上を維持できております。

全体として、現時点では営業赤字が残っている状況ではありますが、この事業は中期経営計画における成長分野と位置づけており、中長期的な視点で見えております。

2. 2023年12月期 第2四半期決算報告

(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、16%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初めて20%を超え、事業全体の成長に貢献



© 2023 Funai Soken Holdings Inc.

17

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数値となります。

本四半期で当面の目標としていた全体売上に対する売上構成比が、初めて 20%を超えました。今後もこの領域は成長分野であることは間違いございませんので、引き続き注力してまいります。

ここまで、各セグメントの説明となります。

3. 株主還元と今後の取り組み

(1) 配当について

2023年12月期の配当は、中間32円に決定。期末33円を加え、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		中間 32.0



© 2023 Funai Soken Holdings Inc.

21

次に、株主還元と今後の取り組みについてご説明させていただき、その後、皆様からのご質問をお受けしたいと思います。

まず、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円増配し、65円の配当を計画しております。これが達成されますと、13期連続の増配となります。

3. 株主還元と今後の取り組み

(2) 自己株式の取得について（6月末までの進捗）

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を実施しております。

・自己株式の取得について

決議日	取得期間	取得金額					取得株数
		上限	2022年	2023年	取得済金額	進捗率	
2022年11月8日	2022年11月9日～ 2023年1月19日	500百万円	399百万円	99百万円	499百万円	99.9%（終了）	183,600株
2023年5月11日	2023年5月12日～ 2024年4月30日	2,000百万円	－	674百万円	674百万円	33.7%（途中）	260,200株

※2023年5月11日決議分について、本年度中に全て取得が終了した場合の総還元性向は 約96% となる予定です。

・自己株式の消却について

決議日	消却日	消却株数		
		消却前 発行済株式総数	消却数	消却後 発行済株式総数
2023年1月24日	2023年1月31日	52,500,000株	500,000株	52,000,000株

続いて、現在実施しております自己株式の取得の進捗についてご説明いたします。

現在、上限 20 億円の自己株式取得を実施しております。本年度中に全て取得が完了した場合の総還元性向は、約 96%となる予定です。また本年度は 1 月になりますが、自己株式の消却も行っておりますことを併せてご報告申し上げます。

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。

3. 株主還元と今後の取り組み

(4) 事業戦略 ①中堅・中小企業向け事業でゾーホージャパン株式会社とパートナーシップを強化

・Zohoのプラットフォームをベースにした業種別クラウドサービスであるグロースクラウドの対象業種を拡充し、より幅広い企業ニーズに対応

(業種別ラインアップ)

住宅/不動産/モビリティ/新車リース/治療院/歯科/スクール/土業/オフィス商社/
食品EC/印刷・広告/人材紹介/ものづくり



累計導入目標
(2024年)

800社

約400社
※2023年6月末時点

・Zohoアプリケーション認定資格取得のための講座を増加し、中堅・中小企業でDX推進を担う人材育成を強化

(Zoho認定講座一覧)

マーケティング講座

顧客サービスベシヤリスト講座

DX推進コンサルタント講座

SNSマーケティングスベシヤリスト講座

MAスベシヤリスト講座

ヘルプデスクスベシヤリスト講座

CRM・SFAスベシヤリスト講座

PMスベシヤリスト講座

チャットボットスベシヤリスト講座

BIスベシヤリスト講座



累計受講者目標
(2024年)

10講座

700名

5講座
※2022年12月末時点

約380名
※2023年6月末時点

私からの説明の最後に、現在当社グループで取り組んでおります事業戦略の中から、主にデジタル分野に関する取り組みについてご報告させていただきます。

まず船井総合研究所では、Zoho のプラットフォームをベースに、業種別のベストプラクティスを実装した独自のサービス「グロースクラウド」を昨年から提供しております。

「グロースクラウド」は、業種別コンサルティングで蓄積してきた業績向上のノウハウを業務プロセスに落とし込み、業績向上と DX による生産性向上を実現するツールです。MA（マーケティング・オートメーション）機能と、SFA（セールス・フォース・オートメーション）機能の両方を搭載し、見込み客の獲得から営業管理まで対応しております。

業種別にパッケージ化しておりますため、DX 人材が不足している中小企業でも専門知識なく短期での導入が可能なツールです。

本サービスの対象範囲を、現在の住宅業、不動産業、製造業などからさらに拡大し、今後より幅広い分野への企業のニーズに対応してまいります。

また、そのほかに当社グループでは Zoho の業務アプリケーションの認定資格講座を実施しておりますが、その教育プログラムをこのたび 5 種類追加いたしました。これらの教育プログラムを提供することで、Zoho の業務アプリケーションを活用する企業のニーズに応えてまいります。

これらの取り組みにつきましてゾーホージャパン様と、包括的な技術支援やマーケティング支援をいただくことを目的とした、パートナーシップ強化を先月 7 月に発表させていただいております。

3. 株主還元と今後の取り組み

(4) 事業戦略 ② ChatGPTとAIチャットボットの連携機能の実証実験を開始

- ・OpenAI社のChatGPTと船井総合研究所の反響獲得ノウハウを組み合わせ、Zoho社が提供するZoho SalesIQ(※)のチャットボット機能に実装することで、業種別に最適化されたチャット対応を実現
- ・他社AI搭載型のチャットボットよりも安価であり、DX人材が不足している中堅・中小企業にとって導入しやすいサービスとしての開発・提供を目指す



(※)Zoho社が提供するZohoサービスは、営業やマーケティングを中心に会計、人事管理、業務の効率化など、あらゆる業務を1つのシステムで管理でき、全世界に8,000万人以上(2023年時点)のユーザーがいる世界的なシステム。「Zoho SalesIQ」はZohoサービスのアプリケーションの一種。

もう一つ、当社グループの AI に関する取り組みもご紹介させていただきます。

船井総合研究所では、Zoho が提供する SalesIQ というチャットボットのプラットフォームを利用し、OpenAI 社が提供する ChatGPT との連携機能の開発を進めております。この連携機能により、業種に合わせたプロンプトを組み込んで対応することができ、中堅・中小企業の DX に貢献するサービスを提供することができるようになります。

既にチャットボットを活用した反響獲得の自動化や、無人化のサービスを提供し、業種別の成功事例も生まれており、こうした AI 技術を活用することで、クライアントの生産性向上に貢献してまいります。

今後も当社グループのビジョンである、「デジタル」×「総合」経営コンサルティングの実現に向けて、取り組んでまいります。

以上で私からの説明は終了とさせていただきます。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) 上期の売上高は概ね計画通りとのことですが、コンサルタント人員数が採用好調によって前倒しで進む一方、売上高が計画を2億円下回った背景について教えてください。また、コンサルティングの需要で懸念するようなところはあるのでしょうか。特に主要顧客である中小企業の需要動向について教えてください。

(A1) 採用は計画通りに進んでおりますが、特にキャリア人財の採用については、専門領域ということもあり新たに開拓していく分野もございますので、実際の売上につながるまでのタームが若干後ろ倒しになる傾向がございます。また、新卒採用者につきましても、コロナ禍前に有していたスキルセット、例えば経営セミナーや対面での経営研究会、コンサルティングの営業活動および支援などコンサルタントとして必要となる筋力が、コロナ禍で若干落ちた部分もあり、コンバージョンに至るまでの時間がやや以前よりは長くなっているかと思えます。しかし、今期からはほぼ対面の体制に戻ってきておりますので、今後は、人員増と売上がリンクしていくスピードは今までよりも加速していくと考えております。

次に、コンサルティングの需要に対する懸念についてですが、今のところは特にございません。中小企業の需要動向につきましても、景気動向をみていきますと、例えば、われわれのグループ会社である船井総研ロジ(株)で実際の物流における物の動きは景気指標の先行指標になるため、やや動きが鈍いということで、実態経済は世間で言われているよりも低調である感覚は持っております。しかし、中堅中小企業への需要動向への大きなインパクトというものは今のところございませんので、今後しっかりとコンサルティングの受注につなげていきたいと考えております。

(Q2) 御社の株価は上期営業利益計画未達によって、下落していると思います。通期計画達成のため下期における売上高、費用それぞれの収益挽回策について教えてください。

(A2) 主力事業である経営コンサルティング事業においては、先行指標が順調に伸びており、

これからコンサルティング受注等につながっていくと考えておりますし、すでにその兆候も見られております。そのため、売上高についても、第3四半期から強い回復傾向になると期待しております。また、人財投資に関しましても、キャリア人財の採用に関するコストは、少しずつコストコントロールしておりますので、こちらも利益貢献していくと考えております。

(Q3) 説明資料によりますと、経営研究会会員数は第2四半期に大きく増加しています。この背景と今後の月次支援の売上高増加につながる実現確度などを教えてください。

(A3) 一つは、Zoho のグロースクラウドに紐づく経営研究会が伸びていることが要因になっております。また、新たな研究会と既存の研究会、それぞれで会員数が伸びてきており、第2四半期までの増加分は、下期のコンサルティング売上につながっていくと考えております。特に月次支援型のコンサルティングについては下期に直接影響していくと考えておりますので、下期にご期待いただければと思います。

(Q4) 一部のコンサルティング会社ではコンサルタント人員数が増加することで既存のコンサルタントの稼働率が一時的に低下する事象が起こっています。御社の場合はこうした影響はあるでしょうか。新卒と経験者採用でそれぞれの教育体制とリードタイムについて改めて教えてください。また、何か教育体制に変化があれば教えてください。

(A4) コンサルタント人員が増えることでの稼働率低下についてですが、弊社ではまだ圧倒的に新卒採用の割合が大きくなっております。新卒採用においては、昨年までは完全な研修期間ということで、入社初年度はローテーション制度で半年ごとに所属部署を変わりながらコンサルタント実務を覚えておりました。しかし今年からは、4月の入社直後に本配属し、もちろん OFF-JT もありますが、さっそく OJT で活躍してもらおう体制に変えております。こちらは挑戦ではありましたが、今のところ順調に推移しておりまして、今までよりも活躍のスピードがあがっております。特に業種別の支援等については、新卒で入社した年から活躍するまでの期間が、これまで以上に短くなっております。加えて、若手のコンサルタントの中には、今までよりもさらに成果をあげるメンバーも出てきておりますので、教育スピードについては、一旦コロナ禍で落ちたものの、また上がりつつあるかと思えます。教育体制の変化については先ほど述べた通りですが、来春入社予定の新卒社

員につきましては、これまで入社後のローテーション期間に学んでいたような業務の一部を長期インターンのなかで行うといった、入社前研修に近いことも始まっておりますので、今後も育成スピードは上がっていくと考えておりますし、活躍のスピードも上がっていくと考えております。

(Q5) 今後も積極的な採用は継続しますか？その場合は更に採用コストが増加しますか？

(A5) 採用計画については、すでに中期経営計画で発表している内容を軸に考えており、変更はございません。下期に関してですが、キャリア採用は今年単年でみますと計画に対して順調に採用できておりますので、今後は採用を抑えることを考えております。

(Q6) M&A の実績と今後のパイプラインを教えてください。

(A6) 第2四半期までのM&Aの実績は累計で約1億円になります。第2四半期だけですと5,300万円となります。昨年の第2四半期までの累計が1億7,500万円でしたので、M&Aについては上半期までは遅れをとっているということになります。

M&Aの今後につきましては、これまではグループ社内のお客さまを中心に考えておりましたが、すでに一部実施しておりますが、グループ内のコンタクトセンター機能を活用して新たなお客様にアプローチしていくほか、我々の強みである業種別セミナーを強化していくことでリードを増やしていきたいと考えております。

グループパーパス

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>