



株式会社 船井総研ホールディングス

2023 年 12 月期 第 3 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 11 月 8 日

登壇

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。それでは本日 15 時半に発表させていただきました第 3 四半期の決算内容についてご説明させていただきます。

目次

1 エグゼクティブサマリー

- (1) 連結収益状況
- (2) 通期業績予想に対する進捗状況
- (3) 前年同期比差異分析

2 2023年12月期 第3四半期決算報告

- (1) セグメント別経営成績
- (2) 経営コンサルティング事業における業績動向
- (3) ロジスティクス事業における業績動向
- (4) デジタルソリューション事業における業績動向
- (5) DX関連サービスにおける業績動向
- (6) 連結財務状況

3 株主還元と当社の取り組み

【本資料に関する注意事項】

1

こちらが先ほど発表いたしました決算概要書の目次になります。本日はこちらの 1 番のサマリーと、2 番の第 3 四半期の決算報告の内容までご説明させていただきます。その後、皆様からいただいたチャットからの質問にお答えいたします（質疑応答スクリプトについては 11 月 9 日夕方に公開予定の当社ホームページ「決算説明会（スクリプト）」からご確認ください。

<https://hd.funaisoken.co.jp/ir/report.html> ）。

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いて、月次支援及びプロジェクトのコンサルティングが増収
- ・利益面は、コンサルティング活動の促進における旅費交通費や販売促進費の増加、積極的な人財採用による採用費および人件費の増加もあり減益

	22年3Q累計		23年3Q累計		
	金額（百万円）	構成比（%）	金額（百万円）	構成比（%）	前期比（%）
売上高	18,655	100.0	20,630	100.0	+10.6
営業利益	5,329	28.6	4,951	24.0	-7.1
経常利益	5,382	28.9	5,017	24.3	-6.8
親会社株主に帰属する 四半期純利益	3,680	19.7	3,449	16.7	-6.3

© 2023 Funai Soken Holdings Inc.

3

それでは、まず決算のサマリーからご説明させていただきます。こちらが第3四半期連結の業績結果となります。売上が206億3,000万円で前年比プラス10.6%、営業利益は49億5,100万円でマイナス7.1%となり増収減益の結果となりました。

売上については、経営コンサルティング事業の月次支援やプロジェクトなどが順調に業績を伸ばして2桁成長となりました。全体としてはおおむね計画どおりで推移しております。

営業利益の減益については、今年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、四半期を追うごとに前期比からの遅れは徐々に縮まっている形となっております。

(2) 通期業績予想に対する進捗状況



© 2023 Funai Soken Holdings Inc.

4

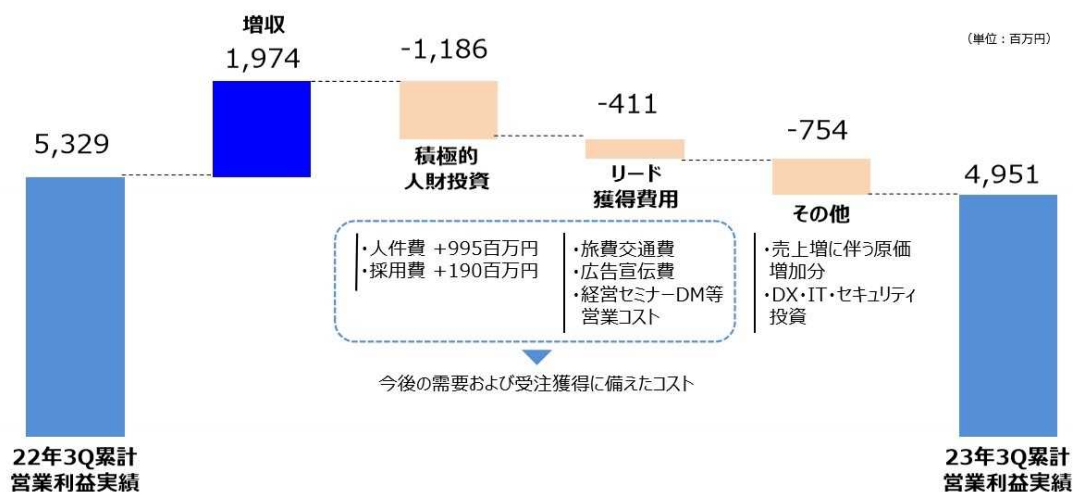
続いて、通期の業績予想に対する進捗状況です。今期は売上で11.2%増の285億円、営業利益で11.3%増の79億円の計画を立てておりますが、4分の3を終えた現在、ご覧の進捗率となっております。

売上の72.4%の進捗率についてですが、この進捗率は例年とほぼ同様の傾向と言えるかと思います。ちなみに過去2年の第3四半期の売上進捗率を申しますと、昨年の2022年は73.7%でした。一昨年の2021年が72.3%でした。利益面に関しましては進捗率に遅れが出ておりますが、ようやくこの第3四半期で増益ペースに入ってきましたので、第4四半期はそのペースを速めてまいり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 = 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た営業活動を強化



© 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3四半期の営業利益は53億2,900万円でした。それに対して今期は、まず売上で19億7,400万円の増収となっております。

そこから人財投資で11億8,600万円、リード獲得費用、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4億1,100万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49億5,100万円となっております。

人財投資の内訳を少し細かく見ますと、人件費が昨年同期に対して約10億円の増加、採用にかかったコストが1億9,000万円の増加となっております。第2四半期もこの同じウォーターフォールの図でご説明させていただきましたが、このときの人件費増は5億1,900万円増、採用費増は1億8,000万円増でした。

なので、まず採用費に関しましてはこの第3四半期だけで見ると1,000万円増だけにとどまっております。第4四半期に関しましては今年の採用分、後ほどご説明いたしますが充足しておりますので下がってくる見込みではあります。

ただ、採用した人員分の人件費は想定より早めに計上しておりますので、このコスト増分が第3四半期膨らんでおります。いずれにしても、採用した人財がいち早く戦力となりまして、活躍してもらうことをこれから期待している状況になっております。

1. エグゼクティブサマリー

(3) 前年同期比差異分析 = 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3Q累計	23年3Q累計	23年末 計画	25年末 中期経営計画
従業員数	1,378名 +47名 (+3.5%)	1,554名 純増 +176名 (+12.8%)	1,510名	1,800名
コンサルタント人財	881名 -3名 (-0.3%)	999名 純増 +118名 (+13.4%)	950名	1,150名
ビジネス人財	285名	325名 純増 +40名 (+14.0%)	330名	400名
スタッフ人財	212名	230名 純増 +18名 (+8.5%)	230名	250名
上記の内、DX人財	203名	312名 純増 +109名 (+53.7%)		

※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

今、ご説明しました人財投資に対して、従業員数、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のかをまとめたものがこちらになります。

まず、前提として昨年はコンサルタントの増加ができなかった1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年初より、かなり採用そして定着に力を入れてきております。その結果、昨年の第3四半期では1,378名の従業員数に対して、今期は1,554名で、プラス176名増、大幅に社員数を増やすことができております。

コンサルタントに関しましても、881名から999名で118名の増加、そして開発エンジニアなどのビジネス人財が40名増となっております。

また社員数増の要因は採用が順調なこともそうなのですが、定着率も高まったことも要因にあります。昨年はグループ全体で年間16.8%の退職率でしたが、今期は現状13%台まで退職率が抑えられる見込みになっています。

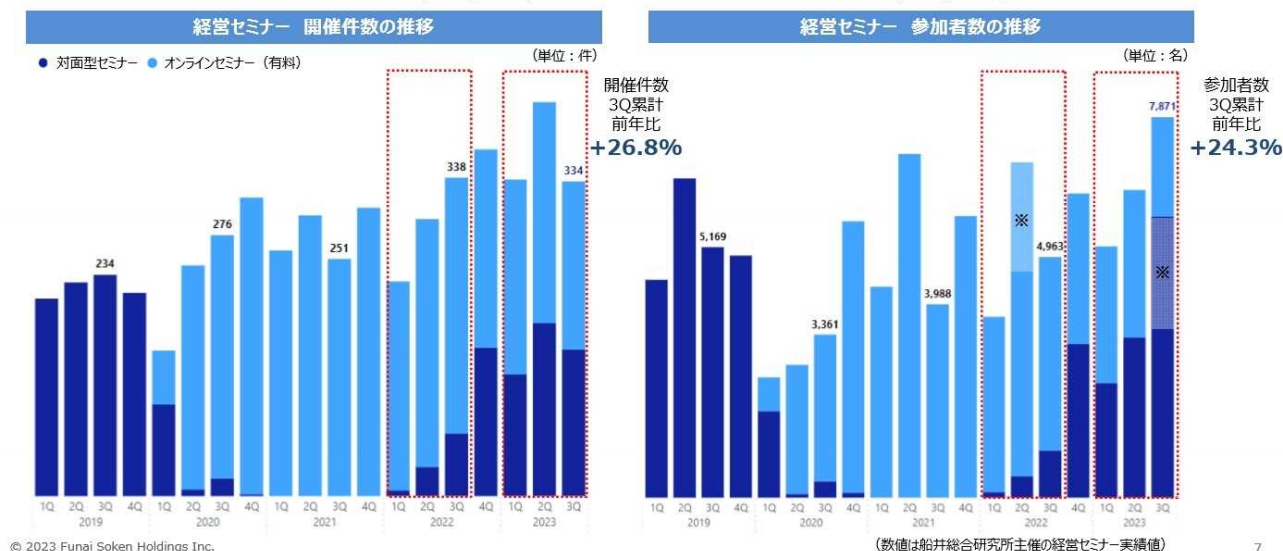
これも一つの人員数が拡大できている要因の一つと言えるかと思います。このように、昨年は人財面で苦労した1年ではございましたが、今年の人財面は順調に強化できている状況にあります。

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

※経営戦略セミナー参加者数は、2022年：2,457名は2Qオンラインセミナー（有料）に含み、2023年：2,686名は3Q対面型セミナーに含む



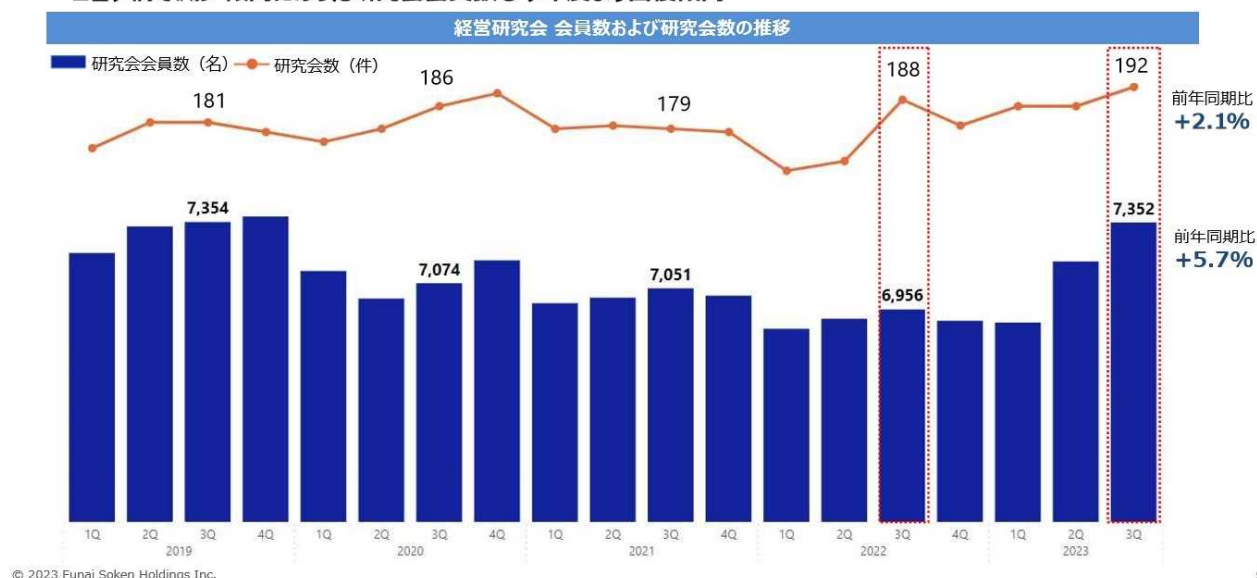
続きまして、こちらは営業活動の強化の結果としまして、経営セミナーの開催件数および参加者数の推移を四半期ごとに示したものになります。コロナ前の2019年からの推移を示しておりますが、濃い青の部分が有料の対面型のセミナー、水色が有料のオンラインセミナーです。

前回までは無料のオンラインセミナーも図に示しておりましたが、無料のオンラインセミナーは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様、経営者様を対象にするために、有料のセミナーを増やしてきているため、分かりやすく今回から有料のセミナーだけの表示にさせていただきます。

第3四半期の累計で開催件数が前年同期比でプラス26.8%、参加者数で24.3%となっております。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の開催につきましては引き続き注力していきたいと考えております。

(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



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ります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で、この3年間会員数が伸び悩んでおりましたが、ようやく今年に入り増加傾向が見え始めてきており、第3四半期末で7,352名の会員数となっております。

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すので、最高値の更新を見えるところまで回復してきたと言えるかと思います。

今まで説明したコンサルタント数、セミナー参加者数、そしてこの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、引き続きこれらの指標を高めていけるよう注力してまいります。

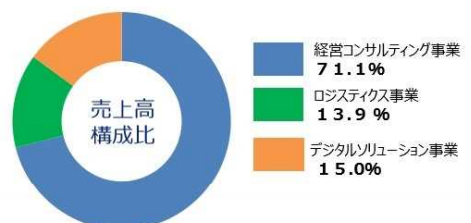
以上が今回の決算のサマリーとなりますが、ここからは各セグメントの状況をご説明させていただきます。

2. 2023年12月期 第3四半期決算報告

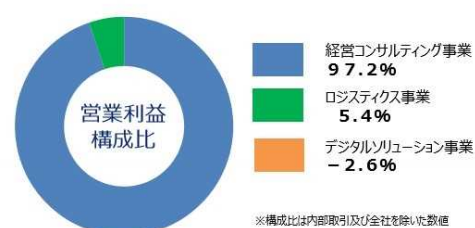
(1) セグメント別経営成績

- ・経営コンサルティング事業において、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	22年3Q累計	23年3Q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	13,184	14,669	+11.3
ロジスティクス事業	2,796	2,859	+2.3
デジタルソリューション事業	2,662	3,089	+16.0
(内部取引および全社)	12	12	—
合計	18,655	20,630	+10.6



営業利益	22年3Q累計	23年3Q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	4,589	4,689	+2.2
ロジスティクス事業	357	258	-27.7
デジタルソリューション事業	196	-126	—
(内部取引および全社)	186	130	—
合計	5,329	4,951	-7.1



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について、これから細かく説明してまいります。傾向としましては第2四半期と変わらず、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。

2. 2023年12月期 第3四半期決算報告

(1) セグメント別経営成績（四半期別）

- ・売上高伸び率は毎四半期上昇傾向
- ・営業利益においても、前年比プラスとなり、当第3四半期は増収増益を達成



© 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て業績推移を示したものとなります。青い線が今年、グレーが昨年の実績となります。

四半期ごとに見ますと、まず経営コンサルティング事業、左から2番目におきましては、第1四半期、第2四半期、そして第3四半期と期を追うごとに増収率が上がっておりまして、第2四半期より売上は2桁増で推移しております。

コンサルタント数を増やししながら、営業利益も増益で現在推移しております。ロジスティクス事業に関しまして今期はやや苦戦が続いておりますが、デジタルソリューション事業に関して売上はコンサルティング事業と同様に増収率は高まってきております。

また、エンジニアの積極採用もあり営業赤字が上期続いておりましたが、この第3四半期でほぼ利益もゼロベースまで回復してきております。

トータルとして一番左の連結で見ますと、この第3四半期で営業利益も前年を上回り、増収増益ベースに戻ってきた状況にあります。

(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.

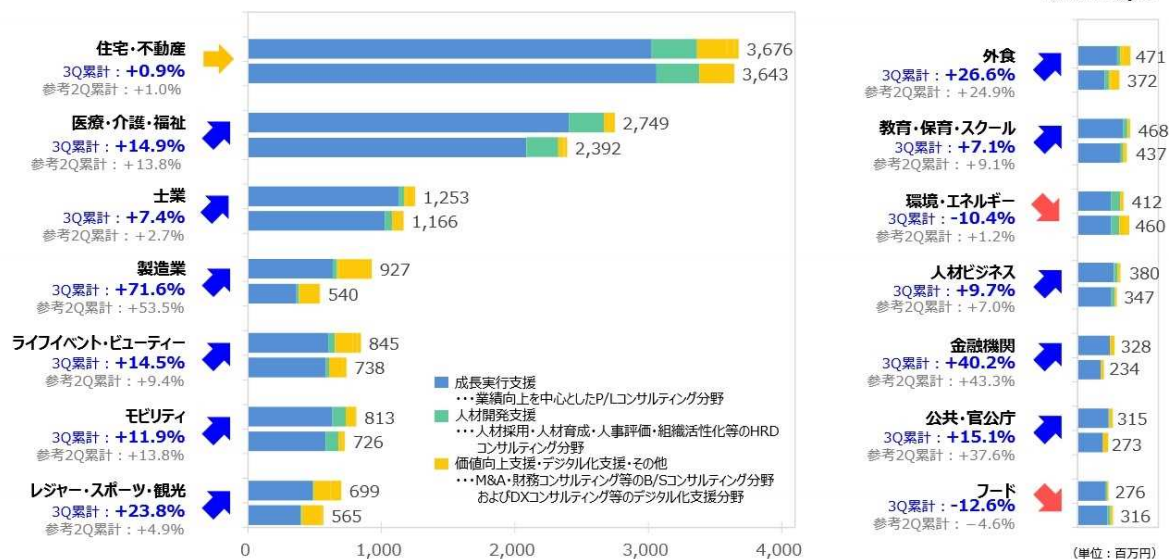
12

ここからは各セグメント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させていただきます。

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37%の伸びになっています。その他を見ましても、経営研究会の会費収入、また経営セミナーに関しましても、グレーの文字が2Q累計の伸び率ですが、それよりも上回っている数字になっております。

つまり第3四半期のほうが、さらに伸び率が高く推移していることとなりますので、それぞれの領域でまんべんなく増収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 =主な業種区別売上=

※各グラフ上段：23年3Q累計
下段：22年3Q累計

© 2023 Funai Soken Holdings Inc.

13

続いて、業種区別の業績動向になります。当社の主力部門は三つございまして、まず住宅・不動産は横ばいの状況になっておりますが、二つ目の主力でございます医療・介護・福祉は好調が続きプラス14.9%、三つ目の主力部門である土業に関しましても一時期は横ばい傾向が続いておりましたが、ここに来てまた増加傾向に転じてきております。

そのほか、ご覧のとおり多くの部門で業績を伸ばすことができまして、特に製造業に関しましては戦略的に強化している部分もございますが、プラス71.6%で主力部門に迫る勢いで売上が伸びている状況でございます。

(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=

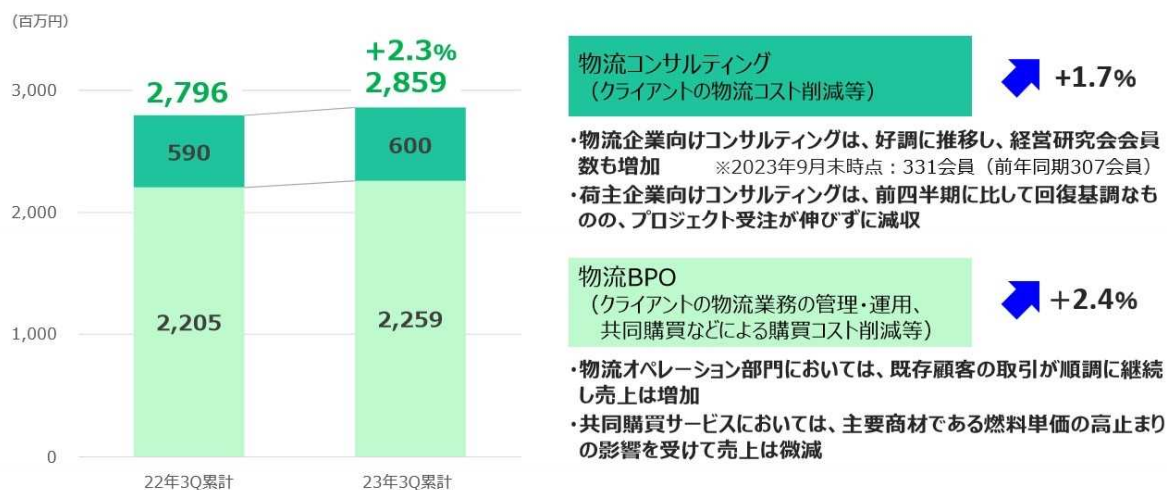


© 2023 Funai Soken Holdings Inc.

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%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、昨年の7月、8月、9月と比較して伸び率が広がっているのは良い傾向ではないかと捉えております。

(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.

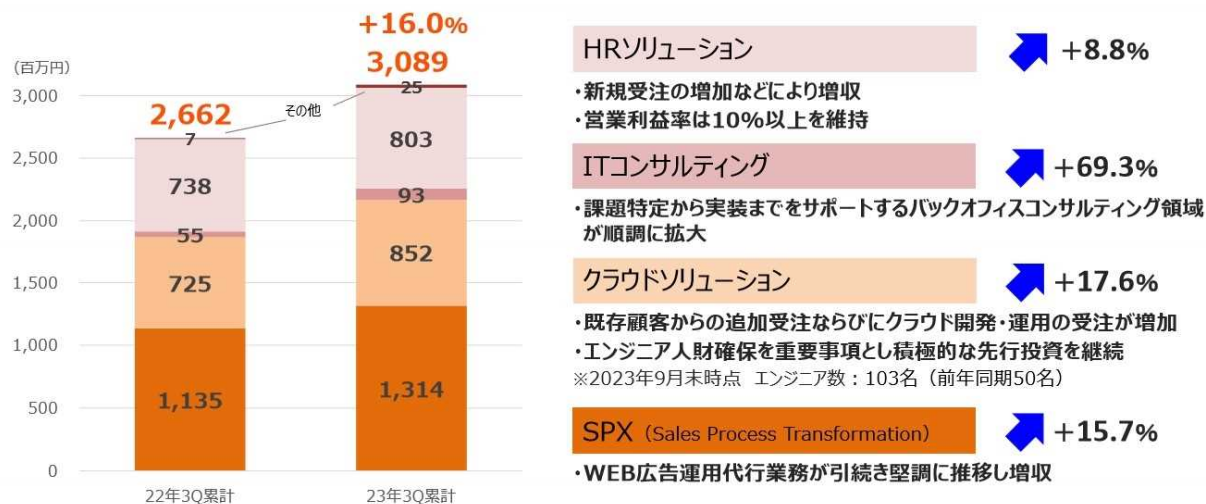
15

続きまして、ロジスティクス事業になります。ロジスティクス事業に関しましては、今期の売上は横ばい傾向が続いています。

物流コンサルティングにおきましては、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プラス 1.7%の伸びにとどまっており、物流 BPO 業務はプラス 2.4%の伸びです。よって事業全体でプラス 2.3%と伸びとなっております。

ただ、経営研究会会員数は 307 会員から 331 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

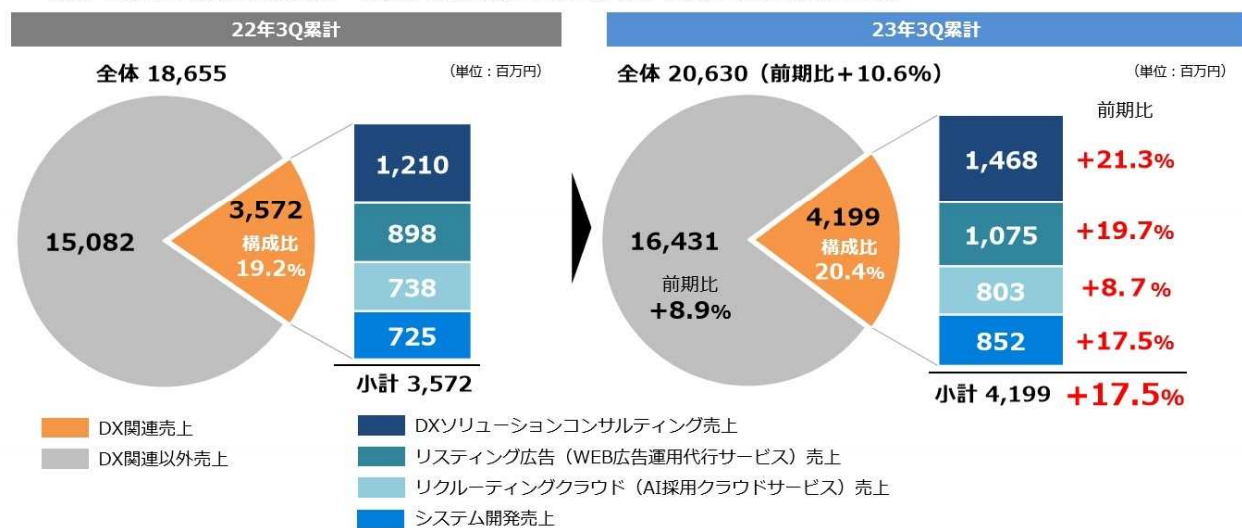
続いて、デジタルソリューション事業です。デジタルソリューション事業は大きく四つの業務区分とそれらに属さないその他の区分で整理していますが、どの業務も売上面ではご覧のとおり業績を伸ばしている結果になっております。

全体としまして、クラウドソリューションのエンジニア人財確保を今期の重点事項として、採用を大きく増やしていることもあり、現時点では営業赤字が残っている状況ではありますが、先ほどご説明したとおり第3四半期だけで見ますと営業利益はイーブンのところまで来ておりますので、今後は利益貢献できるよう努めてまいりたいと考えています。

いずれにしましても、このセグメントは中期経営計画におきまして成長分野と位置付けておりますので、中長期的な視点で見えております。

(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、17.5%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20%を超え、事業全体の成長に貢献



17

続いて、こちらは切り口を変えまして当社が提示しているDX関連サービスを切り出した実績数値となります。当面の目標としていた全体売上に対する売上構成比20%を、前の第2四半期から超えている状況になっております。

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力を入れてまいります。以上、各セグメントの説明となります。

2. 2023年12月期 第3四半期決算報告

(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 9月末	増減額	増減の主な特徴
流動資産	22,283	19,552	▲ 2,730	流動資産の減少は、主に現金及び預金の減少によるもの
固定資産				
有形固定資産	5,813	5,733	▲ 80	
無形固定資産	830	1,206	+375	
投資その他の資産	4,082	5,892	+1,809	固定資産の増加は、主にのれん、投資その他の資産のその他に含まれる保証金及び定期預金の増加によるもの
資産合計	33,010	32,385	▲ 625	
流動負債	5,067	6,245	+1,178	流動負債の増加は、主に賞与引当金の増加及びその他に含まれる預り金の減少によるもの
固定負債	242	239	▲ 3	固定負債の減少は、主に退職給付に関わる負債の減少によるもの
負債合計	5,309	6,484	+ 1,175	
純資産合計	27,700	25,900	▲ 1,800	財務状況は、引続き高い自己資本比率（77.9%）を維持しており、健全な状態
負債純資産合計	33,010	32,385	▲ 625	

決算報告の最後に財務状況につきましてですが、こちらは引き続き健全な状況にあることをご報告させていただきます。

以上、駆け足ではございますが、本日 15 時半に発表いたしました第 3 四半期の決算内容について説明させていただきました。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) 第3四半期に経営コンサルティングセグメントの利益率が低下した要因をおしえてください。

(A1) 経営コンサルティングセグメントの第3四半期の利益率は27.8%でございました。昨年は31.2%でしたので、確かに低下しております。その要因といたしましては、まずは採用費、人件費の増加分でございます。今期、多くのコンサルタントのキャリア採用を行っていますが、入社してから活躍するまでにリードタイムが必要なため、その部分がコストとしてあがってきております。加えて、決算概要書でもご説明しておりますとおり、今年は経営研究会の全国大会である経営戦略セミナーを8月に4年ぶりにリアルで開催しております。昨年は、第2四半期にオンラインで開催したため、コスト面でみると、今年だけ発生したコストとして含まれております。大きな金額となりましたが、仮に経営戦略セミナーのコストを除き、昨年と同じような状況であったとすると、経営コンサルティングセグメントの営業利益率は30%程度となります。それでもまだ、昨年の利益率より低くなっているのは、やはり人件費や採用費の影響ということになります。ただ、こうしたリアルイベントというのは、すぐには利益貢献につながらないかもしれませんが、全国から経営研究会の会員様が集まる、年に1回の大切な機会でございますし、エンゲージメントの面でも当社は重視しておりますので、こうしたリアルで集まる大きなイベントは今後も年に1、2回は開催していきたいと考えております。コストとのバランスをとりながら開催していきたいと考えておりますが、これらのことが結果として、短期的にみたときに、経営コンサルティングセグメントの利益率の低下につながってい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>