



株式会社 船井総研ホールディングス

2024 年 12 月期 第 2 四半期決算説明会

2024 年 8 月 9 日

[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)

取締役執行役員 コーポレートビジネス本部本部長

春田 基樹 (以下、春田)

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)

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、誠にありがとうございます。今日は、昨日発表いたしました2024年12月期第2四半期の決算内容について、決算概要書の資料を用いてご説明いたします。

まずは、私から決算のサマリーをご説明いたします。続いて、詳細のセグメント別業績については、取締役の春田がご説明いたします。その後、中期経営計画の進捗状況や株主還元などについて、再度私からご説明をさせていただきます。

1. エグゼクティブサマリー

 Funai Soken Holdings

(1) 連結収益状況

売上高、利益とも過去最高業績を達成

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等が堅調に推移し増収

営業利益は、東京本社の移転による増収効果ならびに販管費のコスト削減効果もあり大幅な増益

	2023年2Q累計		2024年2Q累計			業績予想対比 ※2024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	13,392	100.0	14,403	100.0	+7.5	14,500	-0.7
営業利益	3,371	25.2	4,220	29.3	+25.2	4,000	+5.5
経常利益	3,428	25.6	4,236	29.4	+23.6	4,000	+5.9
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,271	17.0	2,941	20.4	+29.5	2,700	+8.9

© 2024 Funai Soken Holdings Inc.

3

それでは早速、2024年度第2四半期の決算概要をご説明させていただきます。まず収益状況についてご説明いたします。

売上高は144億300万円となり、前期比プラス7.5%、営業利益は42億2,000万円で、前期比プラス25.2%、経常利益は42億3,600万円で、前期比プラス23.6%、四半期純利益は29億4,100万円で、前期比プラス29.5%。売上高、利益ともに過去最高の業績を達成することができました。

中間の計画値に対しては、売上はおおむね計画どおり、利益に関しては予想を上回る結果を出すことができました。

売上高においては、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等が堅調に推移し、増収となりました。営業利益につきましては、東京本社の移転による営業面での増収効果が早くも表れ始め、また販管費においてもコスト削減効果があり、大幅な増益を達成することができました。

1. エグゼクティブサマリー

(2) 通期業績予想に対する進捗状況



続いて、通期の業績予想に対する進捗状況です。

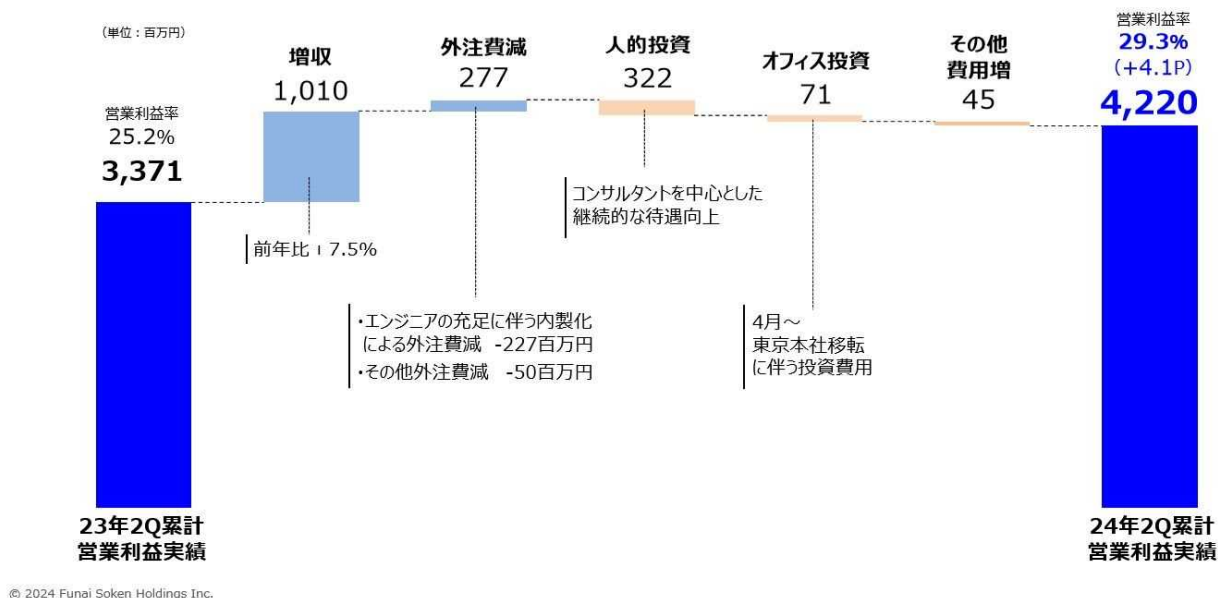
今期は売上で8%増の305億円、営業利益で9%増の79億円の計画を立てておりますが、第2四半期を終えた現在、ご覧のような進捗率となっております。

売上の47.2%の進捗率についてですが、当社は、年の後半にかけて売上が積み上がるビジネスモデルのため、この進捗率はおおむね計画どおりであります。

利益面に関しましては、中間期を終え50%を超える進捗率となっており、順調に推移しております。

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 =



5

今期に大幅な営業利益の増加が見られた要因について、簡単にご説明いたします。

まず昨年対比でプラス 7.5%、約 10 億円の増収となりました。多くの分野で増収となったのですが、主だったところを挙げると、主力の医療・介護・福祉分野の月次支援、顧客基盤のベースとなる経営研究会の会費売上、また、新たな事業領域として取り組んでおります、補助金活用コンサルティングや M&A コンサルティングなど、大きく業績を伸ばすことができました。

続いて、コスト減に目を向けますと、外注費の減少を実現することができました。こちらは今までシステム開発業務の一部を外注しておりましたが、昨年エンジニアを採用し人員を充足させた結果、外注しておりました部分の多くを内製化することができました。

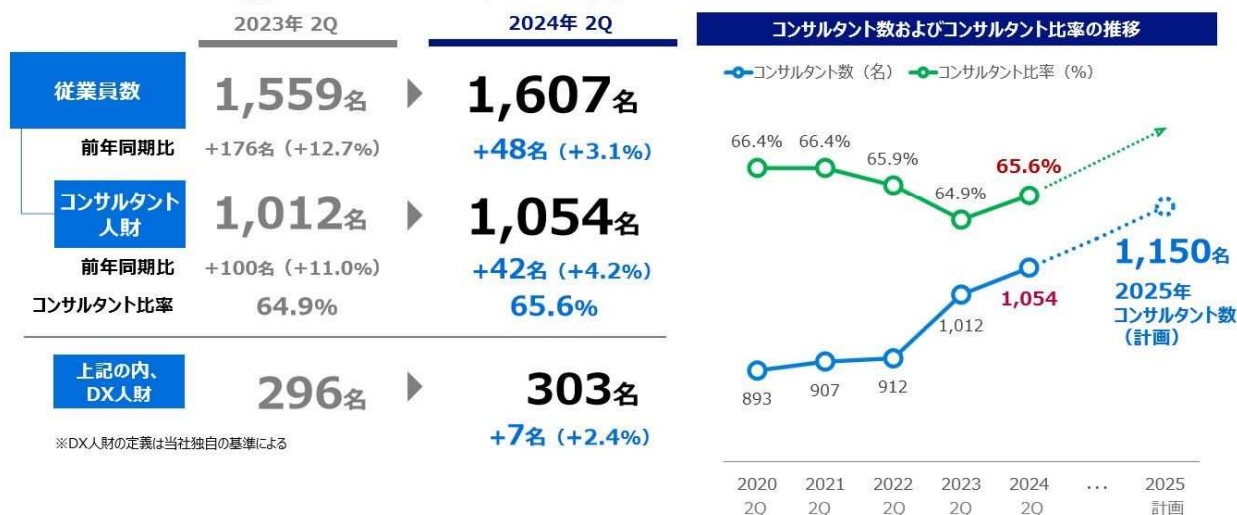
コスト増に関しては、ほぼ戦略的な投資部分となります。コンサルタントを中心とした継続的な待遇向上や、東京本社の移転に伴うオフィス投資費用などがありますが、これらの投資は既に早くも増収部分につながっているという実感がございます。

結果として、営業利益率も 25.2%から 29.3%へと 4.1 ポイント向上し、収益性も一段階上昇させることができました。

1. エグゼクティブサマリー

(4) 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は、順調に増加を続け、2025年1,150名を計画
生産性の高いコンサルタント比率を高めていくことで、更なる収益性の向上を目指す



© 2024 Funai Soken Holdings Inc.

6

続いて、業績の先行指標である主要 KPI 指標の推移についてご報告いたします。まず、人的投資に関する従業員数やコンサルタント数の状況をまとめたものがこちらになります。

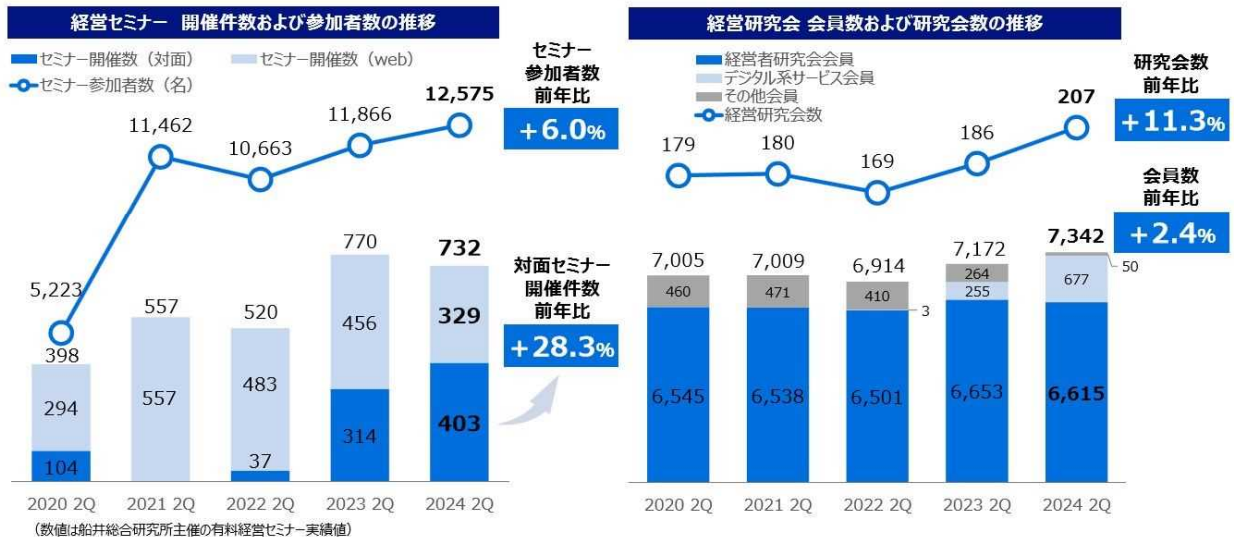
昨年は、中期経営計画に基づく人財戦略の実現に向けて、採用と定着に力を入れてまいりました。その結果、昨年度は大幅にコンサルタント数を増やすことに成功しております。その上で、今年は昨年採用したコンサルタントの稼働をしっかりと行いつつ、2025 年の目標である 1,150 名に向けて順調に進んでおります。

また、今後はさらに収益性を高めるために、コンサルタント比率を持続的に向上させるよう取り組んでまいります。

1. エグゼクティブサマリー

(4) 主要KPI指標の推移 = 経営セミナー・経営研究会の実績推移 =

東京本社に移転後、対面セミナーを強化し集客数も増加。経営研究会は会員数および会数ともに増加



© 2024 Funai Soken Holdings Inc.

7

続きまして、受注面での先行指標となる経営セミナーの開催件数および参加者数、また経営研究会数および会員数の推移を示したグラフがこちらになります。

過去5年間の第2四半期末の数値の推移を示しておりますが、セミナー参加者数は前年比で6.0%増加いたしました。全体のセミナー開催数はやや減少しておりますが、今期は受注率が高い対面セミナーに注力しております。

特に、4月に移転したグループ東京本社を一大営業拠点として、対面セミナーを強化する方針を掲げており、対面での開催件数は既に昨年同期を大きく上回っております。

また、当社の特徴である経営研究会についても増加傾向にあり、6月末時点で7,342名と、前年比プラス2.4%となりました。

会員数の内訳を見ると、経営者研究会の会員が若干減少しておりますが、こちらは4月に約半数の研究会について値上げを実施したことによるものです。その結果、会員数の伸びが鈍化いたしました。一方、単価に関しては昨年対比で10%を超える伸びを示しており、結果として経営研究会の売上も大きく伸ばすことができました。

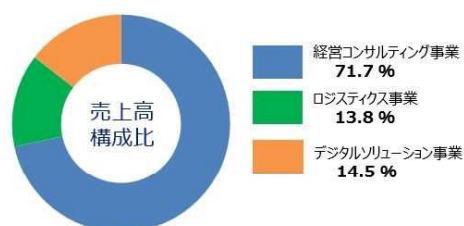
それでは、ここからセグメント別の説明については、取締役の春田よりご説明をさせていただきます。

2. 2024年12月期 第2四半期決算報告

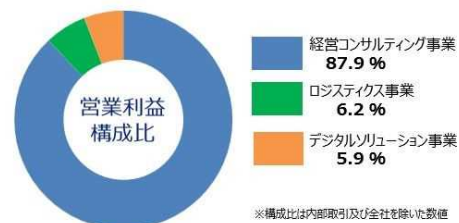
(1) セグメント別経営成績

経営コンサルティング事業は、月次支援、プロジェクト、経営研究会、経営セミナーのすべての業務分野が伸長し増収増益
ロジスティクス事業は収益性が向上し、デジタルソリューション事業を含め全セグメント黒字となり大幅増益

売上高	23年2Q累計	24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	9,452	10,319	+9.2
ロジスティクス事業	1,907	1,988	+4.2
デジタルソリューション事業	2,024	2,094	+3.5
（内部取引および全社）	8	0	－
合計	13,392	14,403	+7.5



営業利益	23年2Q累計	24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	3,238	3,566	+10.1
ロジスティクス事業	173	250	+44.1
デジタルソリューション事業	-126	238	－
（内部取引および全社）	86	165	－
合計	3,371	4,220	+25.2



※構成比は内部取引及び全社を除いた数値

春田：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春田でございます。ここからは、セグメント別の詳細についてご報告させていただきます。

こちらが三つの事業のそれぞれの実績となりますが、全ての事業において増収増益という結果となりました。

経営コンサルティング事業は後ほどご説明いたしますが、月次支援、プロジェクト、経営研究会、経営セミナーの全ての業務分野が伸びております。ロジスティクス事業は、物流コンサルティング部門が伸長したことにより利益率が向上し、増益を達成しました。

デジタルソリューション事業についても、昨年はエンジニア職の積極採用など、大きなコストがかかっていましたが、昨年の第4四半期より黒字化を実現しております。今年は既に利益が出るようにしっかりとコントロールできており、安定した黒字化を達成しております。

2. 2024年12月期 第2四半期決算報告

(1) セグメント別経営成績（四半期別）

経営コンサルティング事業においては、第2四半期は売上、営業利益ともに前年対比2桁成長



© 2024 Funai Soken Holdings Inc.

10

こちらは、各セグメントを第1四半期と第2四半期に分けた業績推移です。青い線が2024年、グレーの線が2023年の実績を示しています。

第2四半期は売上、営業利益ともに大きく伸び、売上でプラス12.2%、営業利益でプラス33.5%という実績を上げました。特に経営コンサルティング事業は、売上、営業利益ともに前年対比で2桁成長を達成しました。

(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 =

経営研究会会費は値上げ効果もあり、1会員当たり会費も前年対比2桁増で推移



© 2024 Funai Soken Holdings Inc.

11

ここから各セグメントを個別に見ていきます。まず経営コンサルティング事業からご説明いたします。

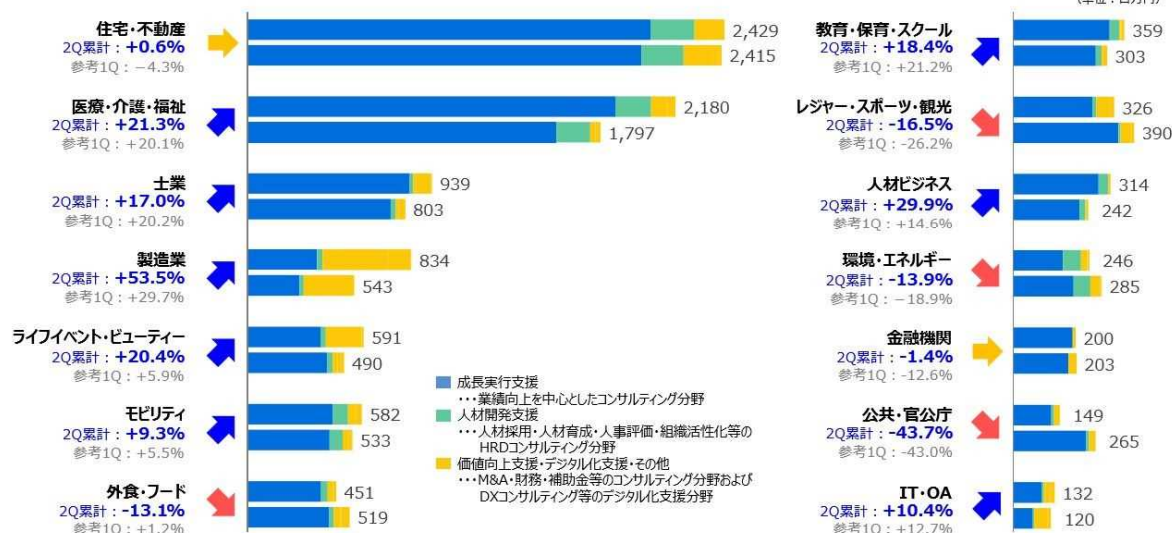
こちらは業務区分別の売上です。月次支援で5.9%の伸び、プロジェクトは21.3%の伸びとなりました。第1四半期の伸び率をグレーの文字で示しております。いずれの業務分野も累計で第1四半期の数字を上回っているということは、この累計の数字以上に、この第2四半期は好調であったことを示しているということになります。

また、先ほど中谷より説明のあった経営研究会の会費収入に関してですが、会員数の伸び以上に売上が伸びており、単価アップが売上を押し上げていることを示しています。実際、今年と昨年の売上を会員数で割った、1会員当たりの会費を比較すると、10%以上増加しております。

2. 2024年12月期 第2四半期決算報告

(2) 経営コンサルティング事業における業績動向 =主な業種区別売上=

※各グラフ上段：2024年2Q累計
下段：2023年2Q累計
(単位：百万円)



© 2024 Funai Soken Holdings Inc.

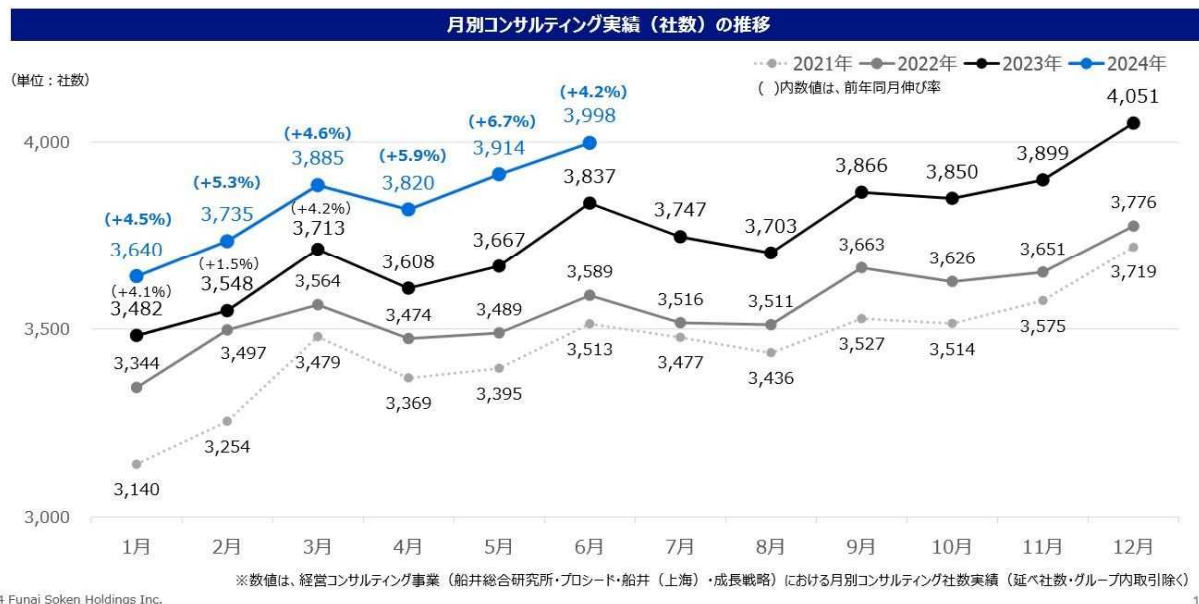
12

こちらは業種区別の業績動向です。

こちらも多く業種で第1四半期より伸び率が上回っています。特に、第1四半期はマイナスであった住宅・不動産部門も現在は回復しており、今後は昨年を上回る成長が期待されます。もう一つの主力分野である医療・介護・福祉も好調で、住宅・不動産に迫る勢いでプラス21.3%となっております。

製造業の大幅な増加については、通常のコンサルティングに加え、この第2四半期は補助金コンサルティング分野の大型案件の計上もあったため、プラス53.5%と大きく売上が伸びております。

(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=

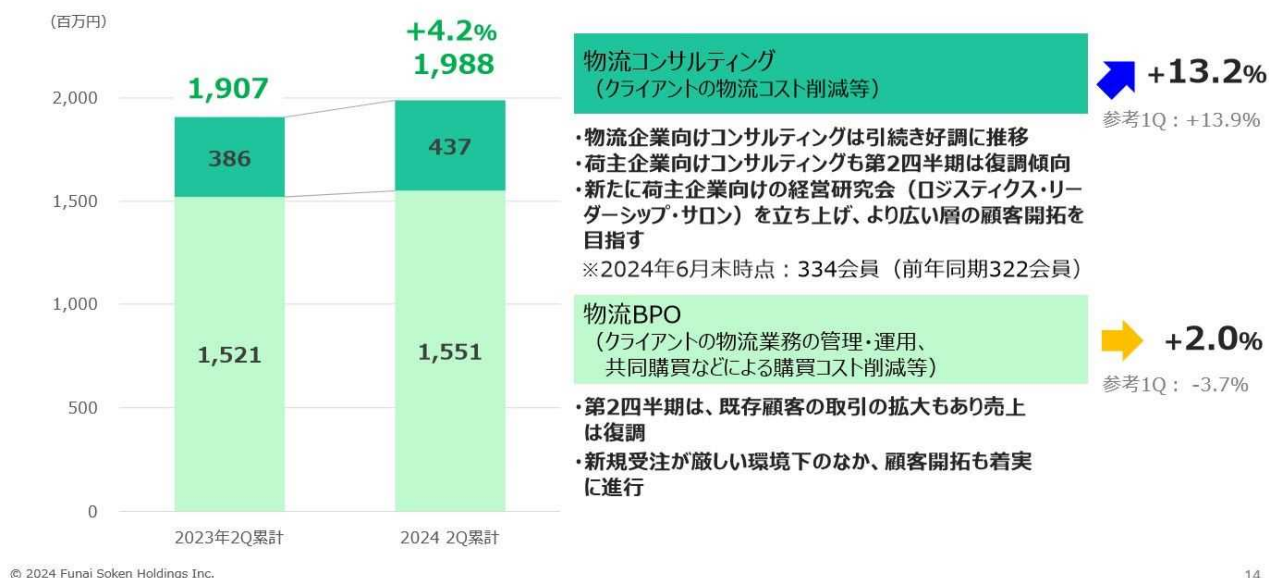


13

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%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、1月から3月と比べて、前年同月比で伸び率も大きくなってきており、良い傾向を示しております。

(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 =



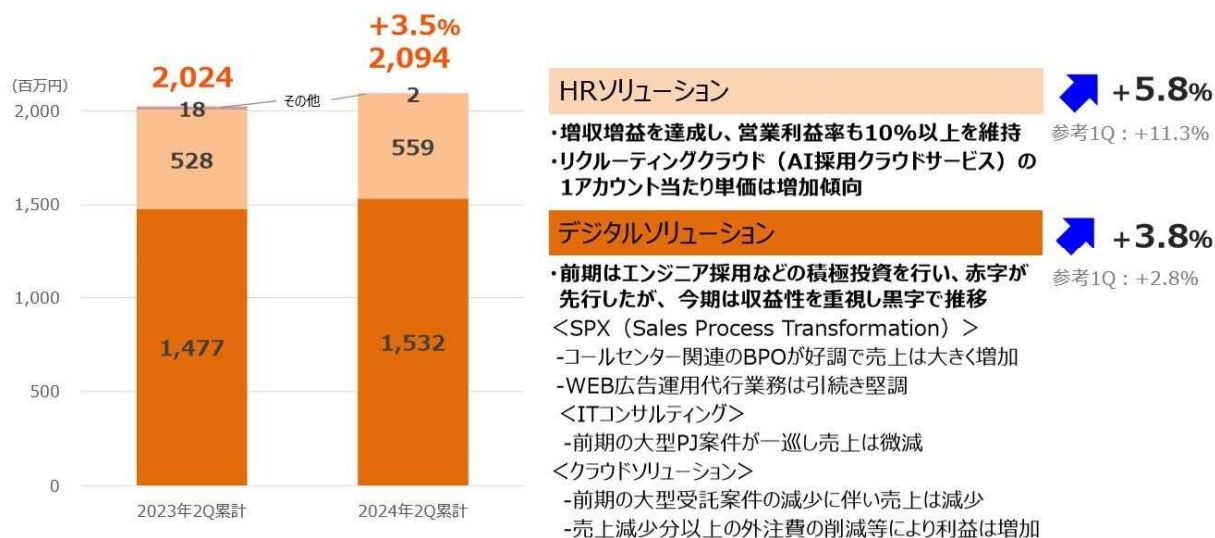
14

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、物流 BPO の売上はほぼ横ばい、物流コンサルティングは2桁成長という結果となりました。

今期は物流企業向けコンサルティングが好調に推移しており、昨年苦戦した荷主企業向けコンサルティングも復調傾向にあります。荷主企業に向けては、今期よりロジスティクス・リーダーシップ・サロンという新たな研究会をスタートしており、今後は荷主企業向けのコンサルティングに関しても、安定的な受注導線を拡充するよう努めております。

(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=



© 2024 Funai Soken Holdings Inc.

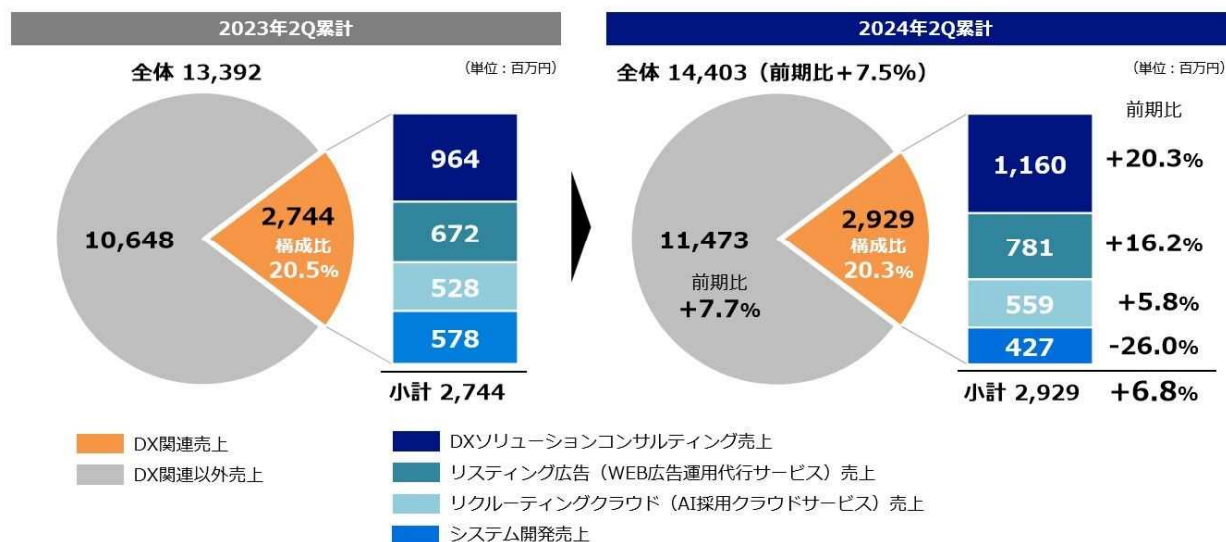
15

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に関しては、今期は収益性を重視し、採用も抑制したこともあり、売上はプラス 3.5%ですが、昨年の営業赤字から、今期は 2.3 億円の黒字とすることができております。

HR ソリューションは引き続き堅調に推移し、デジタルソリューションの中身については、特に SPX 事業が好調に推移しています。

(5) DX関連サービスにおける業績動向



© 2024 Funai Soken Holdings Inc.

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。

この分野は全て 10%以上の伸びが継続しておりましたが、今期はデジタルソリューション事業に属するシステム開発領域を戦略的に縮小させて、より収益性の高い業務にシフトしている関係から、全体としてはプラス 6.8%の伸びにとどまっております。

ただ、DX ソリューションコンサルティング分野やリスティング広告分野は、大きく実績を伸ばしており、今後もけん引していく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。

(6) 連結財務状況（要約貸借対照表）

（単位：百万円）

		2023年 12月末	2024年 6月末	増減額	増減の主な特徴
流動資産		18,657	17,413	▲1,244	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	6,146	6,655	+509	固定資産の増加は、主に建物及び構築物の増加、有形固定資産のその他に含まれる建設仮勘定の減少によるもの
	無形固定資産	1,124	760	▲364	
	投資その他の資産	5,702	5,847	+145	
資産合計		31,631	30,677	▲953	
流動負債		5,666	5,873	+207	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		238	265	+27	固定負債の増加は、主に繰延税金負債の増加及び退職給付に係る負債の減少によるもの
負債合計		5,904	6,139	+234	
純資産合計		25,726	24,537	▲1,188	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		31,631	30,677	▲953	

続いて、要約貸借対照表でございますが、こちらは引き続き健全な財務状態を維持しております。

2. 2024年12月期 第2四半期決算報告

(6) 連結財務状況（要約キャッシュフロー）

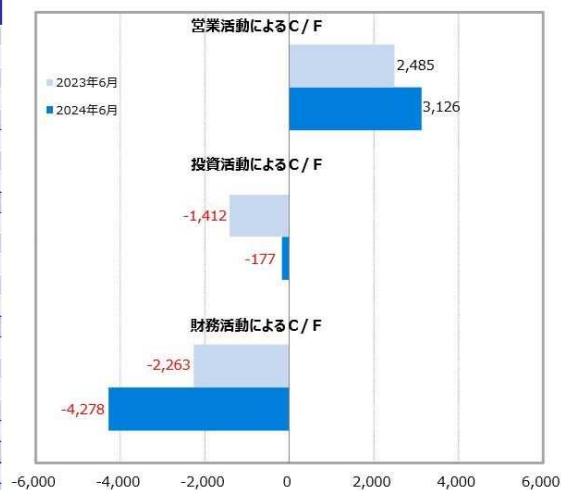
（単位：百万円）

	2023年6月	2024年6月	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー			
税金等調整前四半期純利益	3,403	4,151	748
減価償却費	141	174	33
その他	△ 415	△ 802	△ 387
小計	3,129	3,524	395
法人税等の支払額	△ 1,257	△ 1,117	140
法人税等の還付額	802	715	112
その他	11	4	△ 6
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,485	3,126	641
投資活動によるキャッシュ・フロー			
有形及び無形固定資産の取得による支出 ※1	△ 95	△ 895	△ 800
有形及び無形固定資産の売却による収入 ※2	0	604	604
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	△ 617	—	617
その他	△ 699	114	813
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,412	△ 177	1,235
財務活動によるキャッシュ・フロー			
自己株式取得による支出	△ 776	△ 2,691	△ 1,915
配当金の支払額	△ 1,476	△ 1,575	△ 98
その他	△ 10	△ 11	△ 1
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,263	△ 4,278	△ 2,015
現金及び現金同等物の増減額	△ 1,186	△ 1,317	△ 130
現金及び現金同等物の期首残高	17,031	12,894	△ 4,137
現金及び現金同等物の四半期末残高	15,844	11,577	△ 4,267

※1 東京本社の移転に伴う固定資産の取得による支出
 ※2 主に、東京の拠点集約に伴う借地権の売却による収入

© 2024 Funai Soken Holdings Inc.

（単位：百万円）



18

続いて、こちらキャッシュフローとなりますが、例年より数字の増減が大きかった箇所として、固定資産の取得と売却があります。

具体的には、東京本社の移転に伴う工事による支出と、東京の拠点集約に伴う芝オフィスの売却による収入があり、それぞれ8億円の支出と6億円の収入がございました。財務活動によるキャッシュフローは配当金および自己株買いによる支出でございます。

以上、ご報告申し上げます。

3. 業績予想と株主還元

(1) 中期経営計画の進捗状況

高い収益性は維持しつつ、2025年はグループ売上高330億円、営業利益89億円を計画

■ 2023年～2025年度 売上高及び営業利益の実績と計画



© 2024 Funai Soken Holdings Inc.

20

中谷：それでは、ここからは再び私がお説明をさせていただきます。

こちらは中期経営計画の進捗状況を示したグラフです。

今期の進捗率は先ほどお伝えしたとおりですが、年間の進捗率は売上で 47.2%、営業利益で 53.4% となっています。2025 年には売上高 330 億円、営業利益 89 億円を目指しております。

3. 業績予想と株主還元

(2) 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	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.

21

次に配当についてご報告いたします。

2024年度の配当は10円増配の中間37円、期末38円の、年間75円を計画しております。なお、この年間75円が実現しますと、配当性向は65%の予定となります。また、この配当が達成されると、14期連続の増配となります。今後も継続的な増配を目指してまいります。

3. 業績予想と株主還元

(3) 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

・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	2023年	2024年	取得済金額	進捗率	
2023年8月23日	2023年8月24日～ 2024年5月31日	3,000百万円	2,209百万円	790百万円	2,999百万円	99.9%（終了）	1,172,800株
2024年2月8日	2024年2月9日～ 2024年12月31日	3,000百万円	－	1,899百万円	1,899百万円	63.3%（途中）	769,900株

・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
2024年2月8日	2024年2月29日	52,000,000株	2,000,000株	50,000,000株

また、資本効率の向上と株主還元の充実に向けた自己株式の取得と消却についてご報告いたします。

現在、上限 30 億円の自己株式の取得を実行中です。また、2 月末には 200 万株の自己株式を消却いたしました。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。

3. 業績予想と株主還元

(4) ROE目標



23

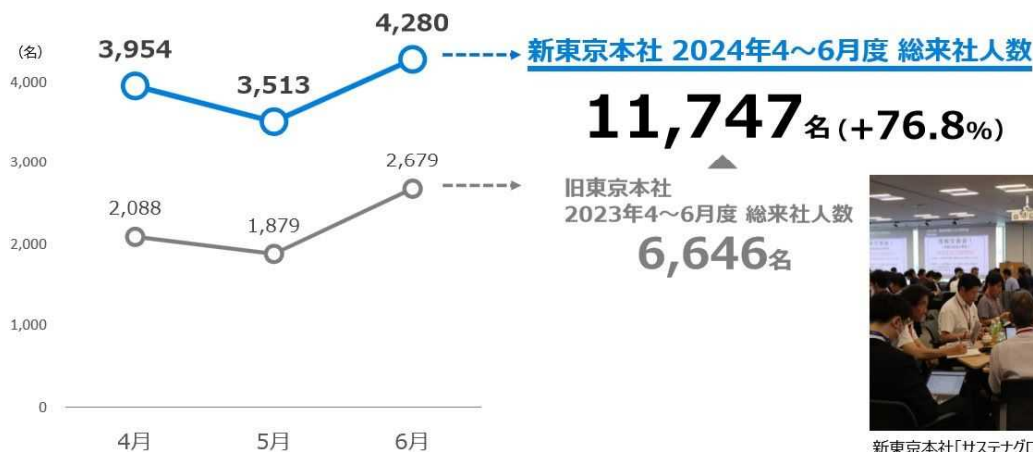
こちらは、当社の ROE の実績と目標を示したグラフです。

2023 年度の連結 ROE は過去最高の 20.0%となり、当初中期経営計画で目標としておりました 20%を初年度に達成し、新たな目標として、2025 年 ROE25%以上を現在目指しております。

4. トピックス

(1) 新東京本社の総来社人数の推移

グループ全社の東京拠点を「東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー」35階に移転集約し、4月1日より営業開始
一大営業拠点とするオフィス戦略が功を奏し、オープンから3か月経過した現在も昨年を大きく上回る経営者等が来社



© 2024 Funai Soken Holdings Inc.

24

最後に改めて、今回実施いたしましたグループ東京本社の移転集約について、その狙い、戦略についてご説明させていただきます。

この4月1日に、東京ミッドタウン八重洲にグループ東京本社を移転集約いたしました。これまで各地に分散しておりました事業会社を、ワンフロア 1,300 坪にまとめました。これは単なるオフィス投資ではなく、営業力の強化や人的資本、ブランド力など、非財務資本の充実に向けた戦略投資と位置付けております。

新たな東京本社はサステナグローススクエア TOKYO と命名し、単なるオフィス機能だけでなく、グループシナジーを発揮させ、経営セミナーや経営研究会、経営相談などの機能強化を狙っております。

まだ立ち上げて3カ月強でございますけれども、昨年同時期と比較いたしますと1.7倍の経営者様にご来社いただいております。

また、リアルなコンサルティング環境とデジタルのコンサルティング環境、双方を向上させることで、働き方や仕事の質を向上させ、また間接部門も集約させることで効率アップを図り、結果として生産性向上も狙いの一つにしています。

さらに、東京駅前という日本一アクセスのしやすい立地と、最新デジタル機器の整備、デジタルコンテンツの充実等により、最高の学び環境やシームレスな経営支援環境をお客様に提供できるようになりました。

お客様にとっては、当社の最大の資産の一つであります、日本トップクラスの経営者コミュニティが、質、量ともにさらに充実することを目指しております。

これを通じて、中には今まで接点のなかった客層の方々からのコンサルティングのご依頼、また、過去のクライアント様の掘り起こし等につながっており、順調なスタートを切っております。

さらには、営業面だけでなく学生などのリクルーティングでも想像以上の効果を発揮しており、優秀な学生の採用にも寄与しております。内定承諾率アップなどの実績も出始めております。

今後の人財獲得に向けた大きな手応えを感じておりますので、こちらもぜひご期待いただければと思います。

先週末から今週にかけて日本株式市場が大荒れになり、当社の株価につきましてもご心配をお掛けいたしましたけれども、業績につきましてはご説明のとおり堅調に推移しておりまして、年末または今後に向けて楽しみにしていただいてもよいのかなと考えております。

以上で私からの説明は終わります。どうもありがとうございました。

質疑応答

司会者：それでは質疑応答に移らせていただきます。いただきましたご質問を読み上げさせていただきます。

質問者：コンサルタントの採用状況に関してですが、こちらは期初のご計画どおりの進捗でしょうか。前年下期、コンサルタントの純減がありましたので、もう少し上期までで採用できればよかったかなという印象もありますが、いかがでしょうか。よろしくお願いいたします。

中谷：ありがとうございます。おっしゃるとおりコンサルタント事業が堅調でございますので、もう少し採れたらいいなとわれわれも正直なところ考えておりました。ただ一方で、昨年利益面でも若干ご心配をお掛けしたこともあり、特に今年に関しては、収益面でまずしっかりご安心いただける実績を出していこうということで、ややセーブ気味に採用を行っているところもございました。

今後、業績がある程度しっかり見込めそうだなということで、再度またコンサルタントの採用に関してもアクセルを踏んでいきたいと考えております。以上です。

司会者：ありがとうございました。他にご質問がおありでしたらお願いいたします。ご質問は以上となりますが、後日質問などがありましたら、1on1 などのご希望を受け付けておりますので、ぜひお申し付けいただければと思います。

以上で、2024 年 12 月期第 2 四半期決算説明会を終了いたします。ご視聴いただき、誠にありがとうございました。

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>