



株式会社 船井総研ホールディングス

2024 年 12 月期 第 3 四半期決算説明会

2024 年 11 月 8 日

[発表・Q&A 対応]

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）

グループ財務部 シニアマネージャー 山根尚也（以下、山根）

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。それでは先ほど 15 時半に発表させていただきました、2024 年度第 3 四半期の決算内容についてご報告させていただきます。

目次

1	エグゼクティブサマリー
2	2024年12月期 第3四半期決算報告
3	中期経営計画の進捗と成長戦略
4	株主還元
参考資料	ビジネスモデル・競争優位性

【本資料に関する注意事項】

1

こちらが先ほど発表しました決算概要書の目次になります。本日はこちらの内容から、主に 1～3 のエグゼクティブサマリー、2024 年 12 月期第 3 四半期決算報告、中期経営計画の進捗と成長戦略、こちらを中心にご報告してまいります。

(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、経営研究会や月次支援の単価アップによる利益率の向上や販管費のコスト削減効果もあり大幅な増益

	2023年3Q累計		2024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	20,630	100.0	22,253	100.0	+7.9
営業利益	4,951	24.0	5,945	26.7	+20.1
経常利益	5,017	24.3	5,968	26.8	+19.0
親会社株主に帰属する 四半期純利益	3,449	16.7	4,043	18.2	+17.2

© 2024 Funai Soken Holdings Inc.

3

それでは早速、決算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。売上は222億5,300万円で前年比プラス7.9%、営業利益は59億4,500万円でプラス20.1%となりまして、売上、利益とも過去最高の業績を達成いたしました。

売上については、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などが堅調に推移し、増収となっております。

営業利益、営業利益率ともに大きく増加しておりますが、こちらは4月から行っている経営研究会の値上げによる会費収入の増加であったり、月次支援コンサルティングの契約単価アップによる利益率の向上、また販管費につきましてもコスト削減効果などもありまして、大幅な増益を達成することができました。

(2) 通期業績予想に対する進捗状況



© 2024 Funai Soken Holdings Inc.

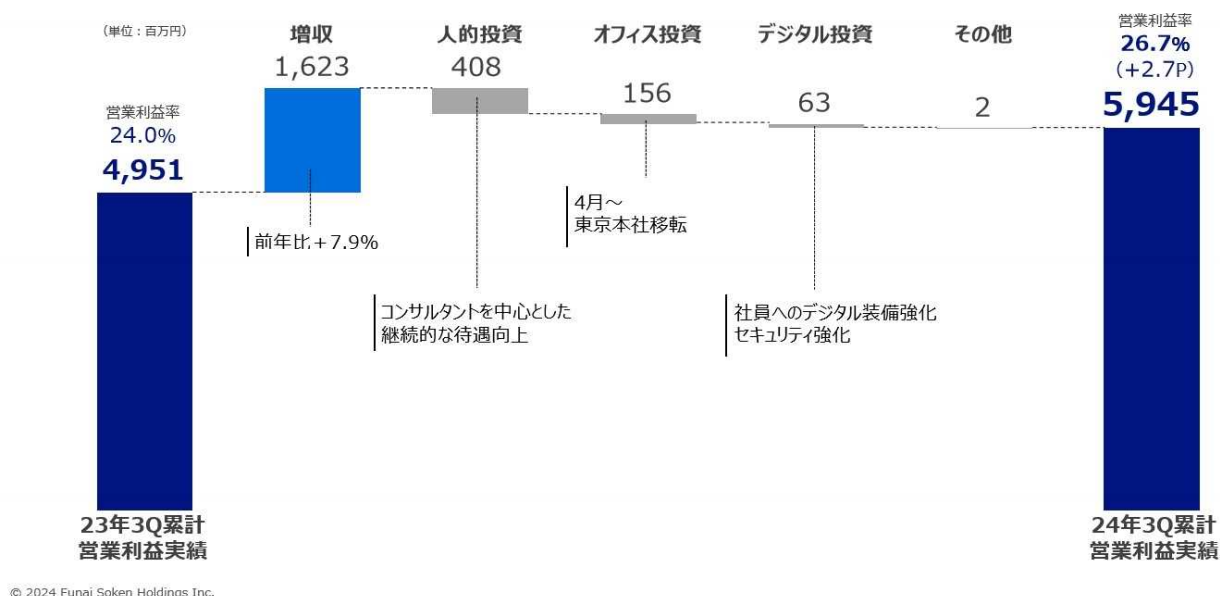
4

続いて、通期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、現在の進捗率は売上高で73.0%、営業利益で75.3%となっております。

当社は売上が期を追うごとに増加するビジネスモデルとなっておりますので、第3四半期を終えた時点でのこの進捗率は順調だと考えております。

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 =



続いて、今期の大幅な営業利益の増加要因について、簡単にご説明いたします。まず昨年対比でプラス 7.9%、金額で言いますと約 16 億 2,000 万円の増収となりました。

多くの分野で増収となりましたが、主だったところを申しますと、主力の医療・介護・福祉分野の月次支援、経営研究会の会費売上、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が大きく業績を伸ばしました。

コスト増の部分に関しましては、ほぼ戦略的な投資となります。まずはコンサルタントを中心とした継続的な待遇向上による人的投資。また今年の東京本社移転に伴うオフィス投資費用。そしてデジタル投資費用に関しましては、セキュリティ部分の強化に加えまして、社員のデジタル装備の強化を積極的に行っております。

現在、DX ソリューションコンサルティングにおいて注力している Zoho に加えまして、先日リリースもさせていただきましたが、グループ全社員に、Google 社の最新 AI、Gemini for Google Workspace を導入しました。

船井総研グループでは、Gemini を活用することでコンサルタントの業務効率化だけではなく、お客様である中小企業の業績向上にも貢献していきたいと考えておりまして、このような業績向上につながるデジタル投資についても、継続的に行ってまいりたいと考えております。

これらの投資について、例えばオフィス投資などについては、既に増収部分にもつながっている実感もございます。

結果としまして営業利益率も昨年の 24.0%から 26.7%というように、2.7 ポイント向上しております。収益性も一段階上昇させることができいております。

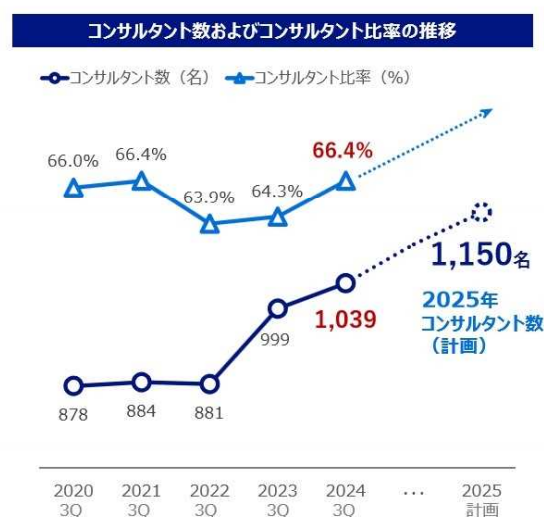
1. エグゼクティブサマリー

(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
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

	2023年 3Q	2024年 3Q
従業員数	1,554名	1,564名
前年同期比	+176名 (+12.8%)	+10名 (+0.6%)
コンサルタント人財	999名	1,039名
前年同期比	+118名 (+13.4%)	+40名 (+4.0%)
コンサルタント比率	64.3%	66.4%
上記の内、DX人財	312名	275名
		-37名 (-11.9%)

※DX人財の定義は当社独自の基準による



続いて、当社グループの主要 KPI 指標の状況について、ご説明いたします。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、こちらです。今年は第3四半期を終えて、コンサルタントは昨年対比 40 名増の 1,039 名となっております。

昨年からの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おりますが、昨年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して、その上で、今年は昨年採用したコンサルタントを業績に貢献させつつ、かつ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継続的に向上させるよう、取り組んでおります。

(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 =

東京本社の移転後、対面セミナーを強化し集客数も増加

経営研究会は、4月より会費の値上げを実施したが、会員数は増加を維持できたため大きく増収



© 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3四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プラス12.2%と増加いたしました。

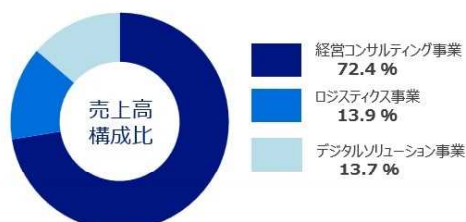
今期は特に受注率が高い対面セミナーに注力しておりまして、4月に移転したグループ東京本社を一大営業拠点として、対面セミナーを強化する方針を掲げております。対面での開催件数は昨年同期を大きく上回っておりまして、経営研究会につきましても、9月末時点で7,436名、前年比プラス1.1%となっております。

会員数の内訳を見ると、経営者研究会の会員が若干減少はしておりますが、これは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。結果、会員数の伸びは鈍化しておりますが、一方で、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まして、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っております。

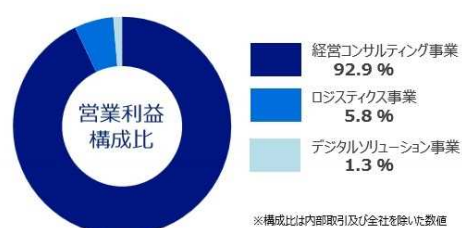
(1) セグメント別経営成績

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3Q累計	24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	14,669	16,119	+9.9
ロジスティクス事業	2,859	3,084	+7.9
デジタルソリューション事業	3,089	3,049	-1.3
(内部取引および全社)	12	0	—
合計	20,630	22,253	+7.9



営業利益	23年3Q累計	24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	4,689	5,332	+13.7
ロジスティクス事業	258	332	+28.6
デジタルソリューション事業	-126	73	—
(内部取引および全社)	130	206	—
合計	4,951	5,945	+20.1



※構成比は内部取引及び全社を除いた数値

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それぞれの実績となります。

主力の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、経営セミナー全ての業務分野が業績を伸ばして、増収増益となっております。

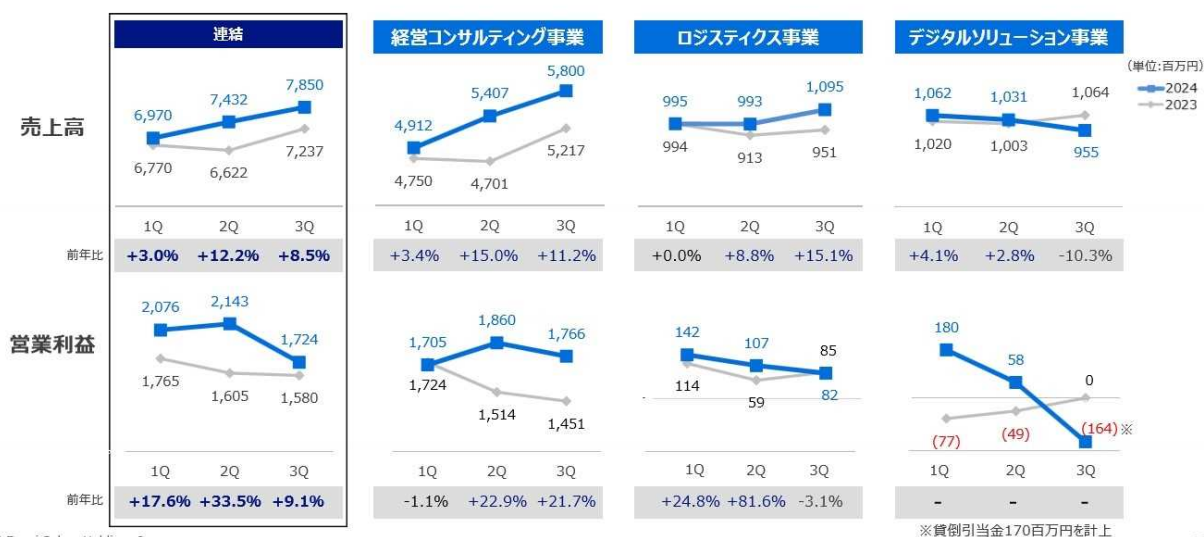
ロジスティクス事業に関しましては収益性が向上して、特に利益面に関しては大幅な増益。

デジタルソリューション事業は、昨年は赤字でしたが、今期は累計で黒字で推移しております。

2. 2024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）

経営コンサルティング事業においては、第3四半期は売上、営業利益ともに前年対比2桁成長
デジタルソリューション事業において、大型未収債権の貸倒引当金を計上したため営業利益が減少



10

こちらは、各セグメントを四半期別に分けた業績推移になります。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3四半期は連結売上でプラス8.5%、営業利益でプラス9.1%という結果となりました。営業利益が若干二桁増に届かなかった理由としましては、デジタルソリューション事業において、一件大型の未収債権の貸倒引当金を計上しているため、営業利益が減少したものであります。

ただ主力の経営コンサルティング事業に関しましては、第2四半期から引き続いて第3四半期も売上、営業利益ともに前年対比二桁成長を維持できております。

(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 =

月次支援は第3四半期（7-9月）+9.6%と伸び率が増加

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



11

ここからは、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7.2%の伸び、プロジェクトは16.9%の伸びとなりました。

月次支援は累計でグレーの字で書いてありますが第2四半期の数字を上回っているということで、第3四半期だけを切り取ってみますと、プラス9.6%の伸び率となっております。最も売上構成比の高いこの月次支援でもプラス10%近い伸びを上げることができました。

また、先ほど少しご説明した経営研究会の会費収入に関しては、会員数の伸び以上に売上が伸びておりまして、これが先ほど申した単価アップが売上を押し上げていることを示していることとなります。

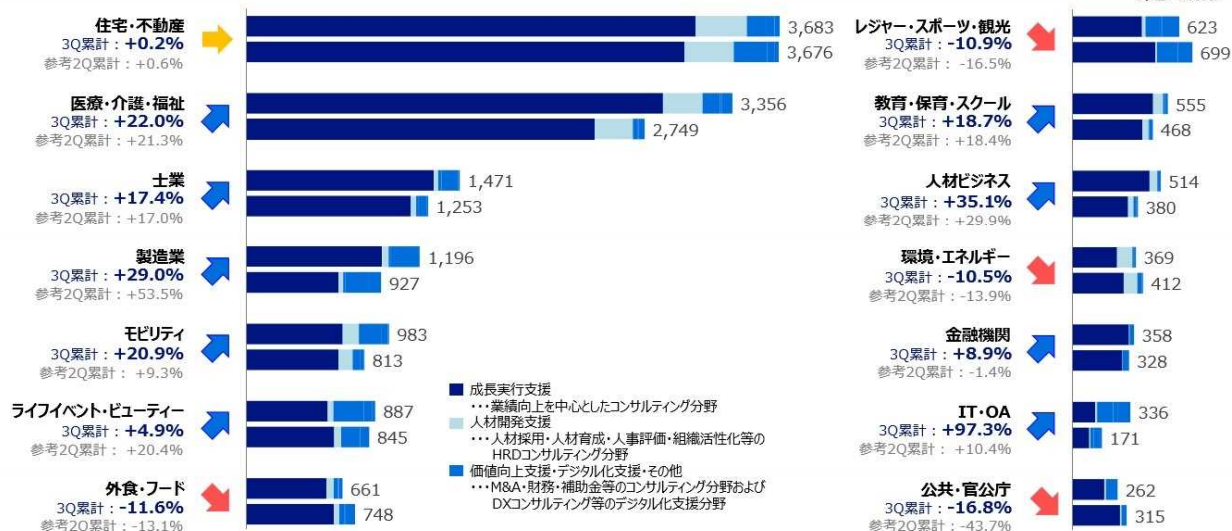
実際、今年と昨年の経営研究会の売上を会員数で割った一会員当たりの会費を比較しますと10%以上増加して現在は推移しております。

2. 2024年12月期 第3四半期決算報告

(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3Q累計
下段：2023年3Q累計

(単位：百万円)

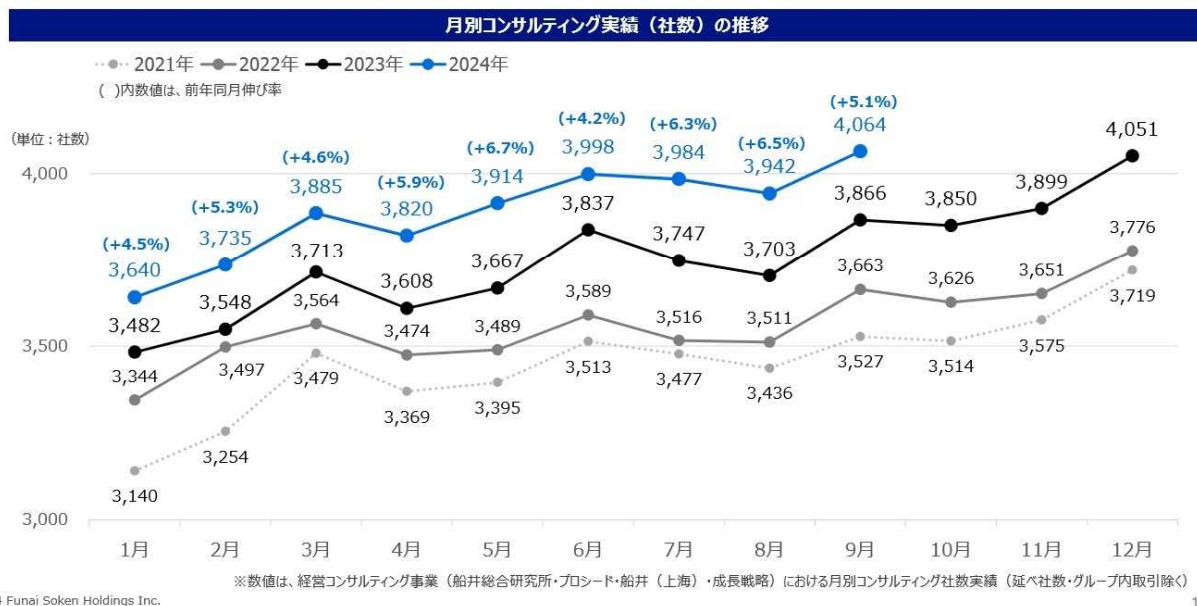


© 2024 Funai Soken Holdings Inc.

12

こちらは業種区別の業績動向になります。こちらも多く業種で前年を大きく上回る結果となりました。特に、医療・介護・福祉でプラス 22.0%、土業がプラス 17.4%、製造業がプラス 29.0%、モビリティがプラス 20.9%と、構成比の大きい部門が好調に推移していることになっております。

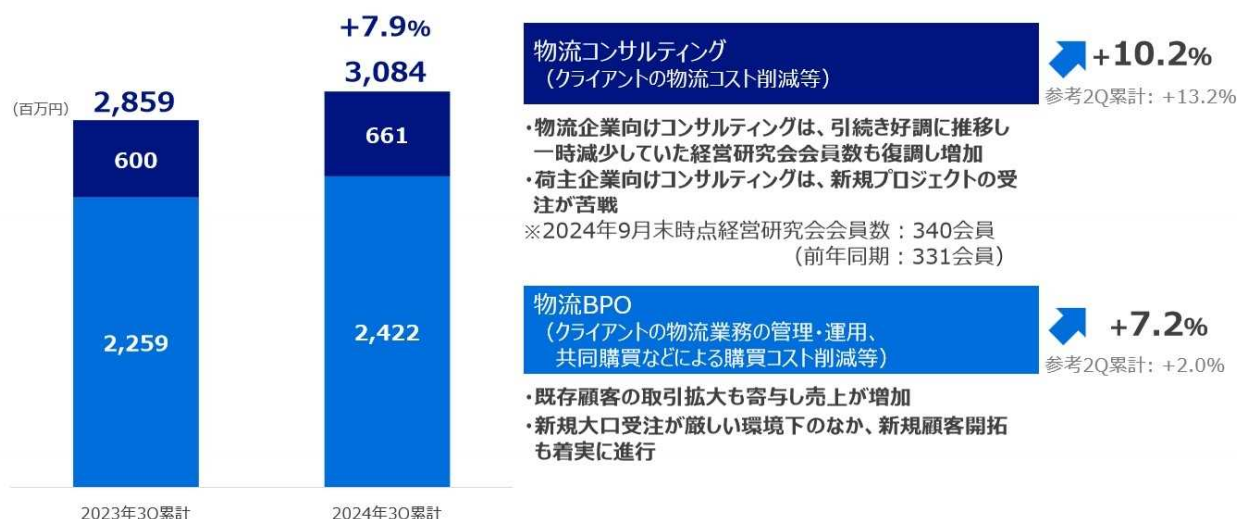
(2) 経営コンサルティング事業における業績動向 =コンサルティング社数=



続いて、こちらが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、ずっと毎月コンスタントに数パーセント増で推移している状況にあることになります。

以上が、経営コンサルティング事業の実績報告となります。

(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 =



© 2024 Funai Soken Holdings Inc.

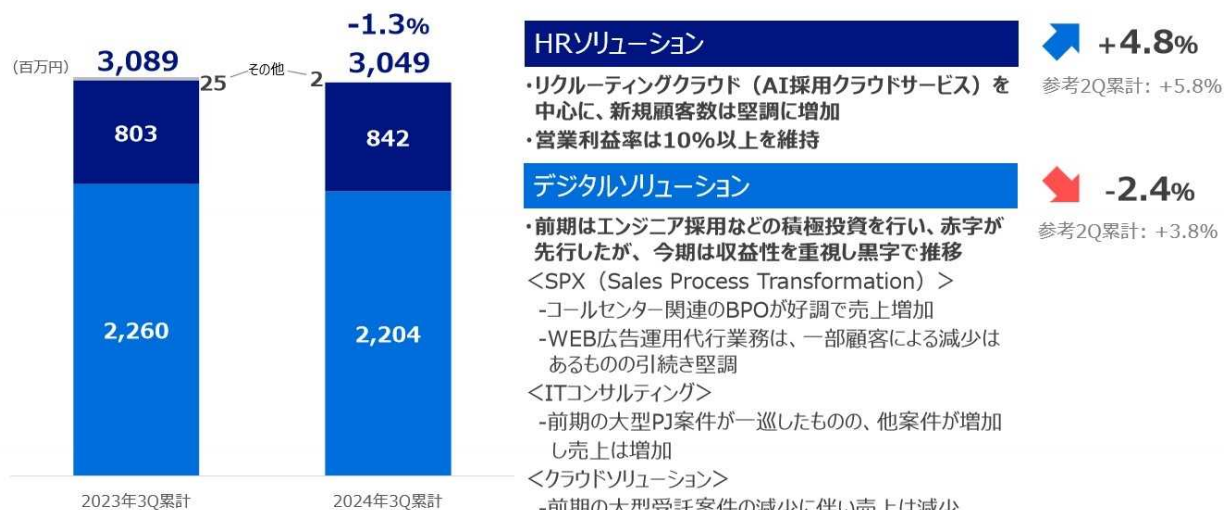
14

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ましては、物流コンサルティングは二桁成長、物流 BPO も、この四半期は売上を伸ばすことができました。

今期は荷主企業向けのコンサルティングがやや苦戦しておりますが、物流企業向けコンサルティングは引き続き好調に推移しております。

物流 BPO も、既存顧客の取引拡大に伴い、この四半期は売上が大きく増加しております。

(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.

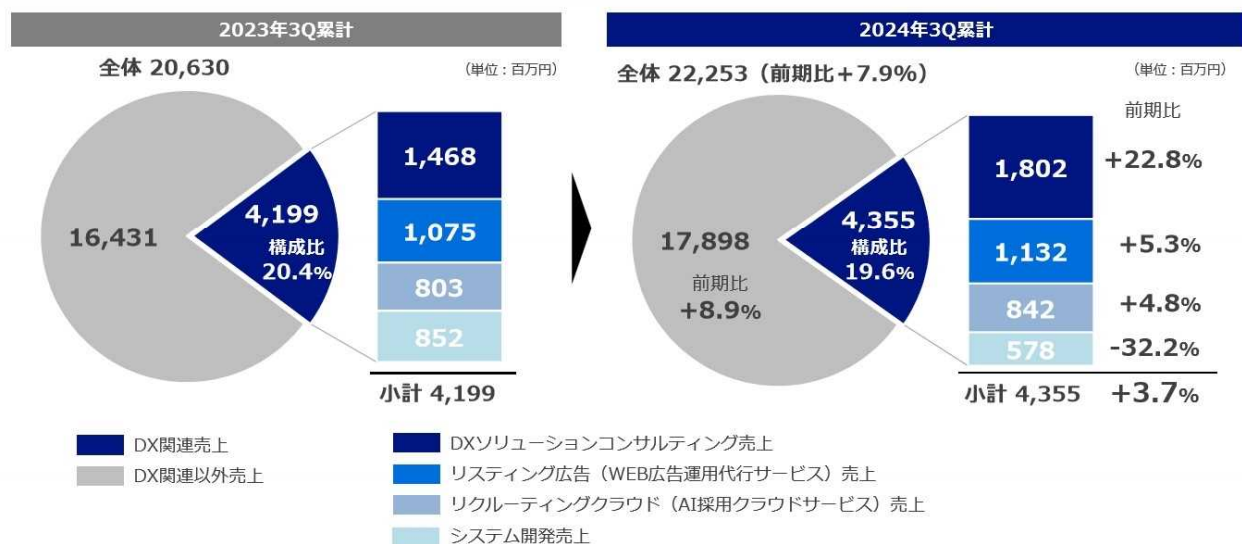
15

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ましては、今期は収益性を重視しておりまして、採用も抑制したこともありまして、売上はやや微減になっておりますが、昨年、営業赤字だった頃から今期に関しましては7,300万円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ております。営業利益率も10%以上を維持している状況にあります。

(5) DX関連サービスにおける業績動向

システム開発は戦略的に縮小し、DXコンサルティング、リスティング広告、リクルーティングクラウドに注力



16

続いて、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、今まで成長し続けておりましたが、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については、戦略的に縮小させております。より収益性の高い業務にシフトしていることになります。

なので、この全体の数字は低めの数字になっておりますが、システム開発を除いた三つの分野を合わせますとプラス 12.9%の伸びになります。これは、全体の売上の伸び以上に成長しているので、今後もこの領域に関しては DX ソリューションコンサルティングを中心に、引き続き注力していく予定でございます。

(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 9月末	増減額	増減の主な特徴
流動資産		18,657	14,909	▲3,748	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	6,567	+421	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、投資その他の資産に含まれる定期預金の増加によるもの
	無形固定資産	1,124	709	▲415	
	投資その他の資産	5,702	7,414	+1,712	
資産合計		31,631	29,601	▲2,029	
流動負債		5,666	6,367	+700	流動負債の増加は、主に賞与引当金の増加、未払金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	239	+0	
負債合計		5,904	6,606	+701	
純資産合計		25,726	22,995	▲2,731	純資産の減少は、主に自己株式の取得によるもの。財務状況は、引続き高い自己資本比率（75.4%）を維持しており、健全な状態
負債純資産合計		31,631	29,601	▲2,029	

© 2024 Funai Soken Holdings Inc.

17

続いて、こちらは要約の貸借対照表でございます。純資産の減少については、主に自己株式取得によるものとなりますが、引き続き健全な財務状況を維持しております。

(7) TOPICS

経営研究会全国大会2024を開催
(第97回経営戦略セミナー)



- ・日本最大級の経営者向けセミナーイベントを4日間開催
- ・総勢50名以上の現役経営トップがゲスト講師として登壇し、成長意欲溢れる約2,600社の経営者・経営幹部が参加

驚きのサステナグロースカンパニー
海外視察セミナーを開催



- ・トップコンサルタントが今訪れるべき企業を世界中から厳選
- ・今回は「最先端のAI活用を学び、未来のイノベーションのヒントを得る」をテーマに114名の経営者が参加

© 2024 Funai Soken Holdings Inc.

18

この第3四半期7月から9月にかけて、主な当社グループの取り組みをトピックスとしてまとめておりますので、ご報告させていただきます。

8月に日本最大級の経営者向けセミナーイベントであります、経営研究会全国大会2024を4日間開催いたしました。総勢50名以上の現役経営トップの方々をゲスト講師として招いて登壇いただきまして、お客様としましては約2,600社経営者ならびに経営幹部の皆様にご参加いただきました。

9月には海外視察セミナーを開催いたしまして、今回は最先端のAI活用を学び、未来のイノベーションのヒントを得ることをテーマに、アメリカ西海岸を中心に回りまして、114名の経営者様にご参加いただきました。

(7) TOPICS

**Fukuoka PRO Marketの
F-Adviser資格を取得**



- ・船井総合研究所がJ-Adviserに続き、F-Adviserの資格を取得
- ・Fukuoka PRO Market（福岡プロマーケット）への上場を希望する企業の上場適格性評価や上場までの助言・指導を今後実施

**船井総合研究所と神戸大学
中小企業の価値創造に関する共同研究をスタート**



- ・船井総合研究所が蓄積する約4万社の経営データと、神戸大学が研究する経営理論体系を掛け合わせ、「100億企業の成長要因と経営者の関係性」に焦点を当てた共同研究を開始

また船井総合研究所におきましては、J-Adviser に続き、F-Adviser の資格を取得いたしました。
この12月に開設しますFukuoka PRO Marketへ上場希望する企業様に対して、上場までの助言指導を今後実施してまいります。

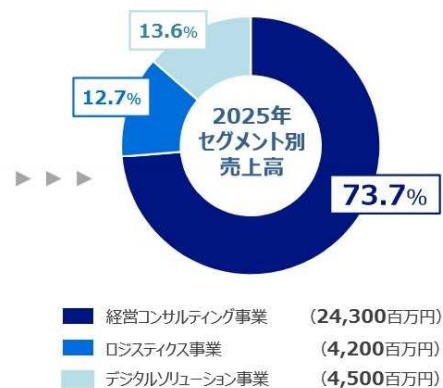
また、神戸大学との共同研究もスタートいたしました。船井総合研究所が蓄積しております約4万社の経営データと、神戸大学が研究する経営理論体系を掛け合わせて、100億企業の成長要因と経営者の関係性に焦点を当てた共同研究を、まさに今、現在行っているところでございます。

3. 中期経営計画の進捗と成長戦略

(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.

21

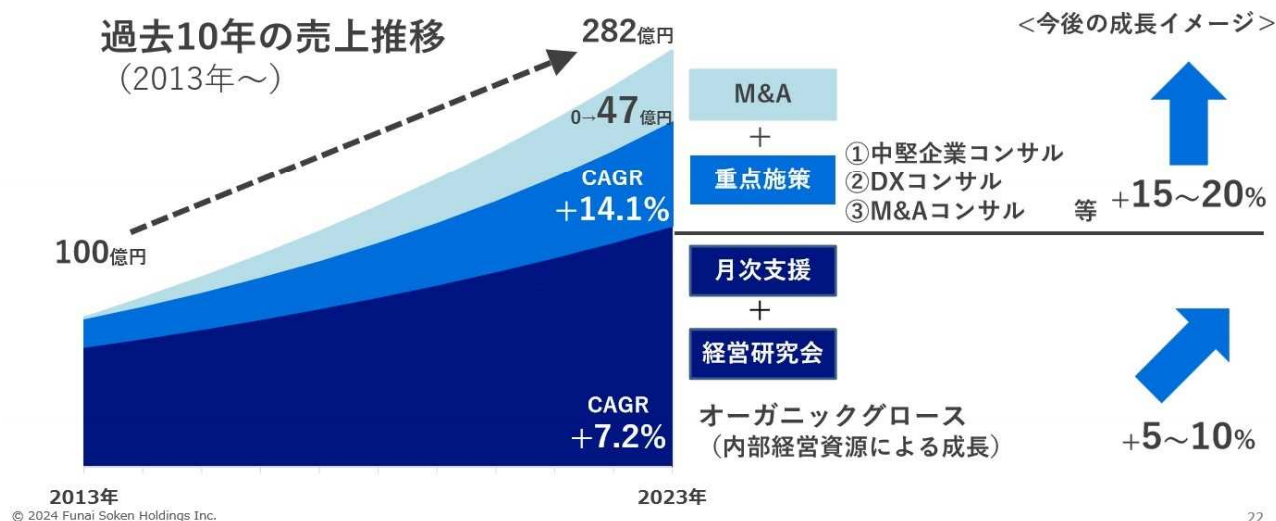
私からの説明の最後として、中期経営計画の進捗状況と、当社グループの成長戦略についてご説明させていただきます。

現在の中期経営計画は2023年から2025年までの3年間になります。この3年間におきまして売上高と営業利益の実績と計画をグラフに示しております。

今後も高い収益性を維持しつつ、さらに利益率も高めながら、2025年はグループ売上高330億円、営業利益89億円を計画しております。

(2) 当社グループの成長戦略

オーガニックグロース+重点施策+M&Aで今後も持続的に2桁成長を目指す



22

説明の最後に、当社グループの成長戦略について、ご説明いたします。当社グループは2013年100億円の企業規模でした。2014年のホールディングス化以降の10年間成長を続けてまいりまして昨年2023年の売上高は282億円、そして今期末、2024年末は305億円の売上高を計画しております。

この成長の一番のベースとなるのは、再三ご説明しておりますが、月次支援と経営研究会になります。これが私どものいわゆる基本的なオーガニックグロース部分であると捉えております。

この領域での平均成長率は、この10年でプラス7.2%ございました。この成長を今後も、5～10%の範囲で伸ばしていく成長イメージを持っています。

この部分に加えて、現在では重点施策として掲げているのは、主に中堅企業コンサルとDXコンサル、あとはM&Aコンサル、こういったものになりますが、この領域に関しましてはこの10年で年平均プラス14.1%の成長となっています。

ここにさらに、ホールディングス化以降、M&Aを通じてグループインする新しい仲間を増やしていく戦略をとっており、この重点施策とM&Aを組み合わせた二つの領域で、プラス15～20%の成長イメージを持っております。

トータルでオーガニックグロース部分と合わせて、持続的に二桁成長を目指していくことが大きな方向感となります。

本日開示した決算概要書では、この後に株主還元と参考資料がございますが、以上で一旦私からのご説明は以上として、質問を承りたいと思います。ありがとうございました。

質疑応答

司会 [M]：それではこれより質疑応答に移ります。ご質問をご入力いただくお時間をお取りしますので、ご質問がおありの方は Q&A 欄にご入力をお願いいたします。

質問者 [Q]：今期のコンサルタントの採用目標の達成見通しをご教示ください。

齊藤 [A]：ありがとうございます。採用目標ですね。まずコンサルタントの採用目標に関しましては、今年は目標というよりはもう 12 月になりますので、もう着地が見通せているような状況になるので、その数字を申しますと、新卒はもう確定しております、4 月であるとか秋採用とかも含めまして 168 名のコンサルタントが入社しております。

あとはキャリアの話になりますけれども、あと少しキャリアの採用を高めていこうということで、合計で 34 名の目標、計画となっております。足し合わせると 202 名の採用目標、計画で着地しようという計画になります。

あとは、どちらかと言うとコンサルの採用もそうですが、計画の着地ですね。2024 年、2025 年のコンサルタント数の計画目標を立てておりますけれども、まずは 2025 年の目標としましては 1,150 名となっております。今年の着地はどのぐらいかというところですが、先ほどの決算概要では当期は 1,039 名であり、今年 12 月末の着地に関しましては 1,020 名前後ぐらいの着地になろうかなというところですよ。それが見通しになります。以上になります。

質問者 [Q]：コンサルタントの離職率についての質問です。コンサルタント数は純減しているようですが、生産性、収益性が低い DX 人材の減少に起因しているようですので、収益性の高いコアなコンサルタントの離職率は安定的に推移しているのでしょうか。

齊藤 [A]：ありがとうございます。ご質問の通りでございます。今期の退職率は昨年と比べて若干上がっているという事実でございます。第 3 四半期で申しますと、グループ全体で 12.3%、船井総研の数字が 12.6%であり、これが昨年の同期比で言いますと、それぞれ 8.6%と 8.7%ということで、4 ポイントほど上がっております。

これがそのままコンサルタント全体なのかと言うと、コンサルタントにも DX 系のコンサルタントと、従来の月次支援をベースとしたコンサルタントがあるのですが、そのところで言いますと、生産性、要は稼ぎが高いコンサルタントは、少しは上がっているんですけど、それほどまで離職率は上がっていない。

逆に退職率が残念ながら上がっていた部分は、旧船井総研デジタルのコンサルタントが船井総研に合流したことに伴って、様々な事情もありまして若干退職率が上がった部分があります。

ただ生産性の面に関しましては、生産性の高いコンサルタントが大量に離職したということは一切なくて、生産性の高いコンサルタントは昨年並みの退職率といったところで推移しております。結果として、生産性も上がったんですけど、とはいえ、コンサルタント数、離職率が上がっていることは事実でございますので、待遇面も含めて改善して、来年は離職率を改めて抑えて、よりコンサルタント数、コンサルタント比率を高めながら、生産性を高く、より業績を伸ばしていきたいと考えております。以上になります。

質問者 [Q]：3Q の営業利益率が 1Q、2Q より低いのはなぜでしょうか。4Q はどうなりそうでしょうか。

齊藤 [A]：ありがとうございます。まず 3Q の営業利益率ですが多分 22.0%だと思います。

これは、昨年、一昨年も、第 3 四半期を見ていただけたらわかるかと思いますが、昨年在 21.8%、一昨年在 20.7%ということで、当社の構造上、第 3 四半期は営業利益率がまず低めに出る傾向がございます。

その理由としましては、コンサルタントを中心に冬季賞与、12 月に支給されるのですが、その賞与引当は第 3 四半期から充てております。夏季賞与より冬季賞与のほうがインセンティブに応じて出す金額、賞与金額の原資が多くなるのですけれども、その分引当を計上する理由から、第 3 四半期は営業利益率が低くなります。

では第 4 四半期は営業利益率はどうなるかということですが、結果として、第 3 四半期が一番低いと思っていただけたらいいのかなと思います。

昨年はかなり好調で、30%ほど出ているんですが、それ以外でも過去を見ますと、第 3 四半期より営業利益率は高まりますので、その辺はご安心いただいていいのかなと思います。

なので、構造的な理由と思っていただけたらと思います。

司会 [M]：ありがとうございます。個別にご質問等がおありでしたら、1on1 のご希望も受け付けておりますので、IR 担当者までご連絡をいただけたらと存じます。

以上で、2024 年 12 月期第 3 四半期決算報告会を終了いたします。

ご参加いただきまして、誠にありがとうございました。それでは失礼いたします。

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>