平成26年(2014年)12月期

決算概要書

Funai Soken Holdings Inc.　Investors Relations

株式会社 船井総研ホールディングス
2015年1月30日(金)

目次

人・企業・社会の未来を創る
Funai Soken Holdings

1 エグゼクティブサマリー

（１）連結収益状況
（２）四半期別収益状況

2 平成26年(2014年)12月期決算報告

（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）連結財務状況
（５）配当について
（６）主要指標の推移

3 船井総研グループ中期経営計画(進捗報告)

参考 船井総合研究所のビジネスモデル

【本資料に関する注意事項】

エグゼクティブサマリー

Funai Soken Holdings Inc.　Investors Relations

1. エグゼクティブサマリー

(1)連結収益状況

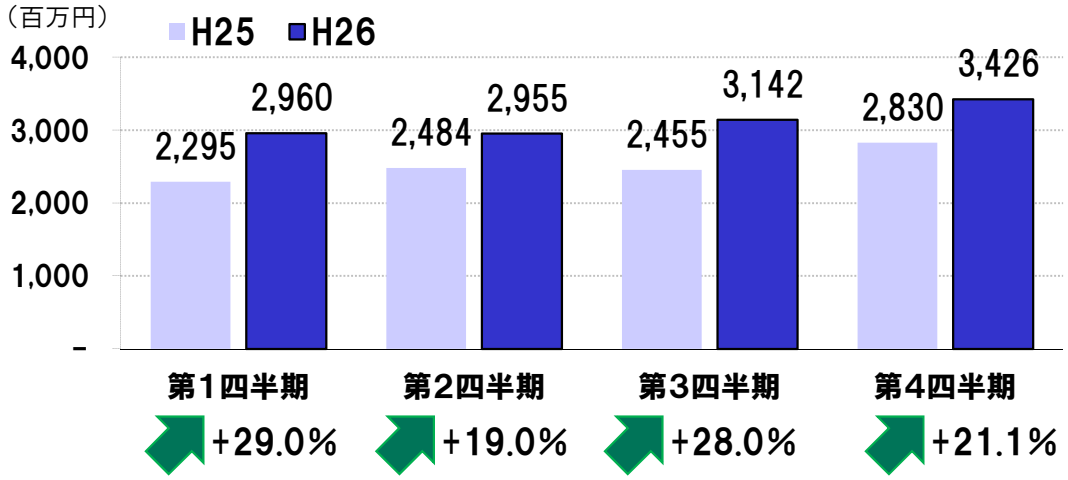
	25年12月期		26年12月期			業績予想対比（※26年1月30日公表分）	
	金額(百万円)	構成比(%)	金額(百万円)	構成比(%)	前期比(%)	金額(百万円)	予想比(%)
売上高	10,065	100.0	12,485	100.0	＋24.0	予想12,000	＋4.0
営業利益	2,625	26.1	2,992	24.0	＋14.0	予想 2,850	＋5.0
経常利益	2,692	26.8	3,028	24.3	＋12.5	予想 2,850	＋6.3
当期純利益	1,984	19.7	1,766	14.2	－11.0	予想 1,750	＋1.0

■売上は、主力の経営コンサルティング事業が好調に推移したこと、ロジスティクス事業を営む船井総研ロジ株式会社がグループに加わったこともあり前期比24.0%増と大幅に増収。
■営業利益・経常利益もそれぞれ前期比14.0%増、12.5%増と揃って大幅増益となる。
営業利益率、経常利益率はいずれも約24%と引続き高い水準を維持。
■当期純利益は、ほぼ業績予想どおりの1,766百万円という結果となった。
※前年度(25年12月期)は投資有価証券の売却益及び法人税等の圧縮効果により当期純利益が大きく計上(約390百万円)

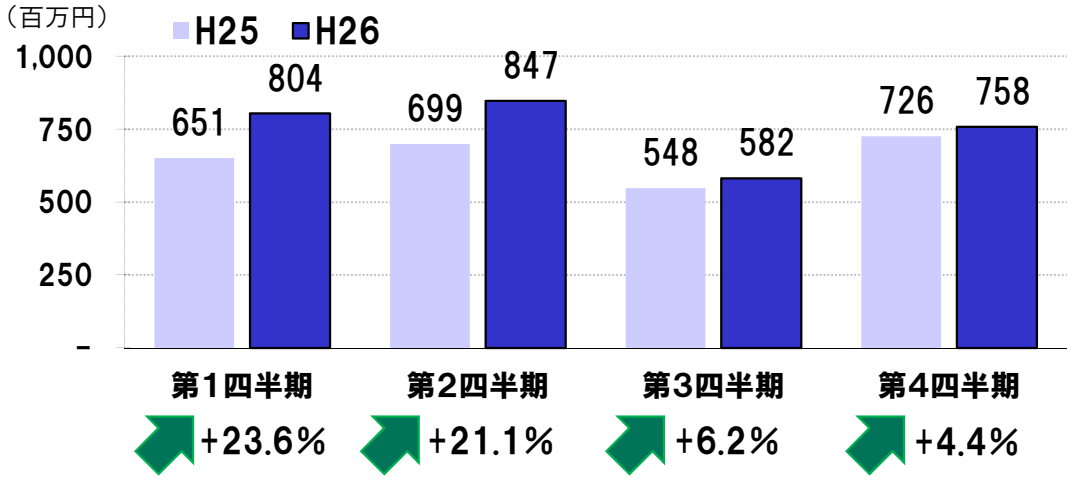
1. エグゼクティブサマリー

(2)四半期別収益状況

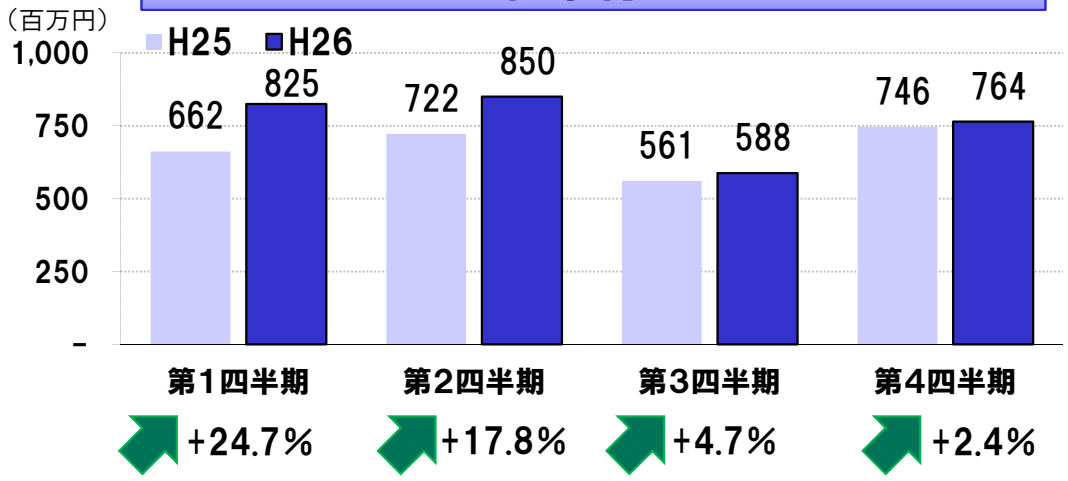
売上高



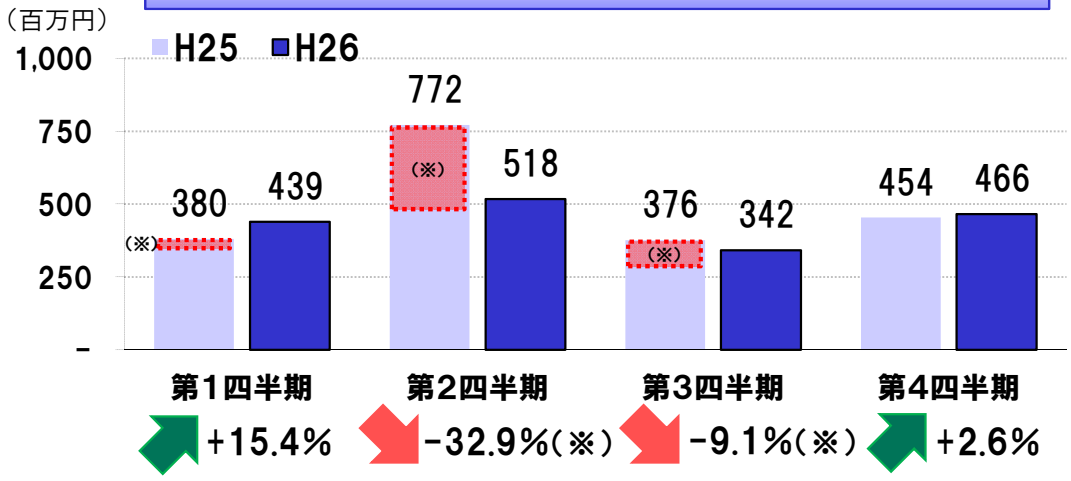
営業利益



経常利益



当期純利益



■ 売上高は、各四半期とも約20～30%増で推移。利益についても堅調に実績を伸ばす。

※25年の当期純利益は投資有価証券売却益と法人税等の圧縮効果により、
第1四半期に＋25百万円、25年第2四半期に＋289百万円、25年第3四半期に＋76百万円が影響しております。

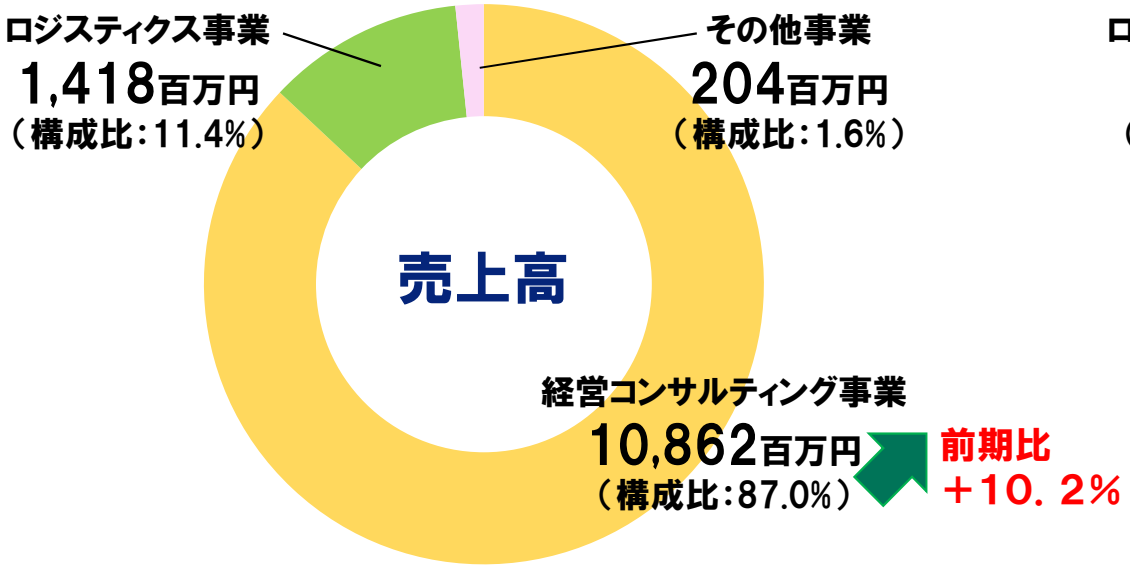
平成26年12月期
決算報告

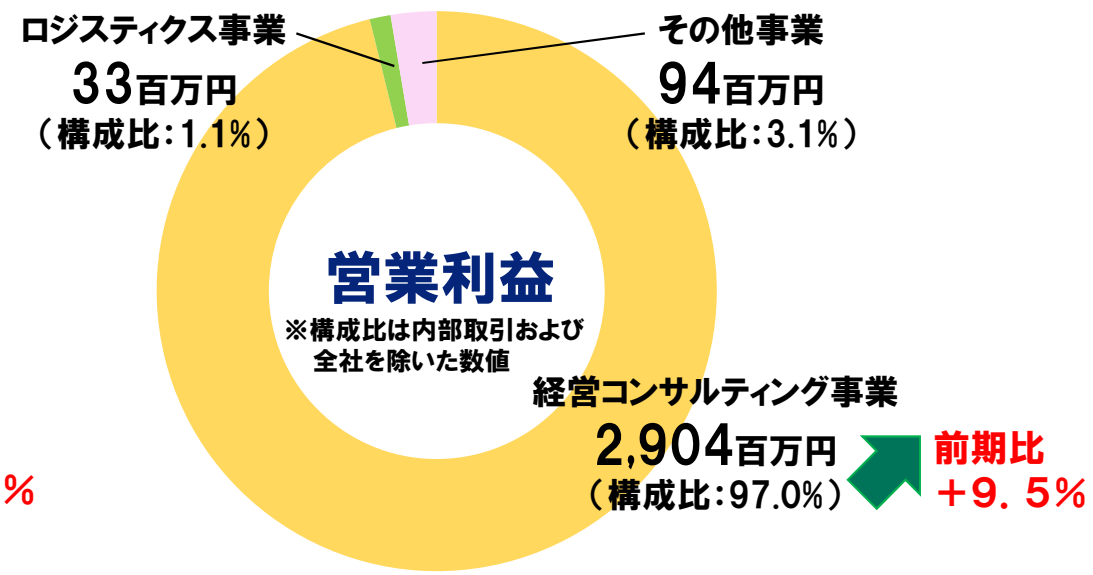
Funai Soken Holdings Inc.　Investors Relations

2. 平成26年(2014年)12月期決算報告

人・企業・社会の未来を創る Funai Soken Holdings

(1)セグメント別経営成績





【売上高】	25年12月期	26年12月期	
※外部顧客に対する売上高	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	9,858	10,862	+10.2
ロジスティクス事業	—	1,418	—
その他事業	198	204	+3.0
			—
合計	10,065	12,485	+24.0

【営業利益】	25年12月期	26年12月期	
	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	(注) 2,653	2,904	+9.5
ロジスティクス事業	—	33	—
その他事業	37	94	+151.6
(内部取引および全社)	(30)	(38)	—
合計	2,625	2,992	+14.0

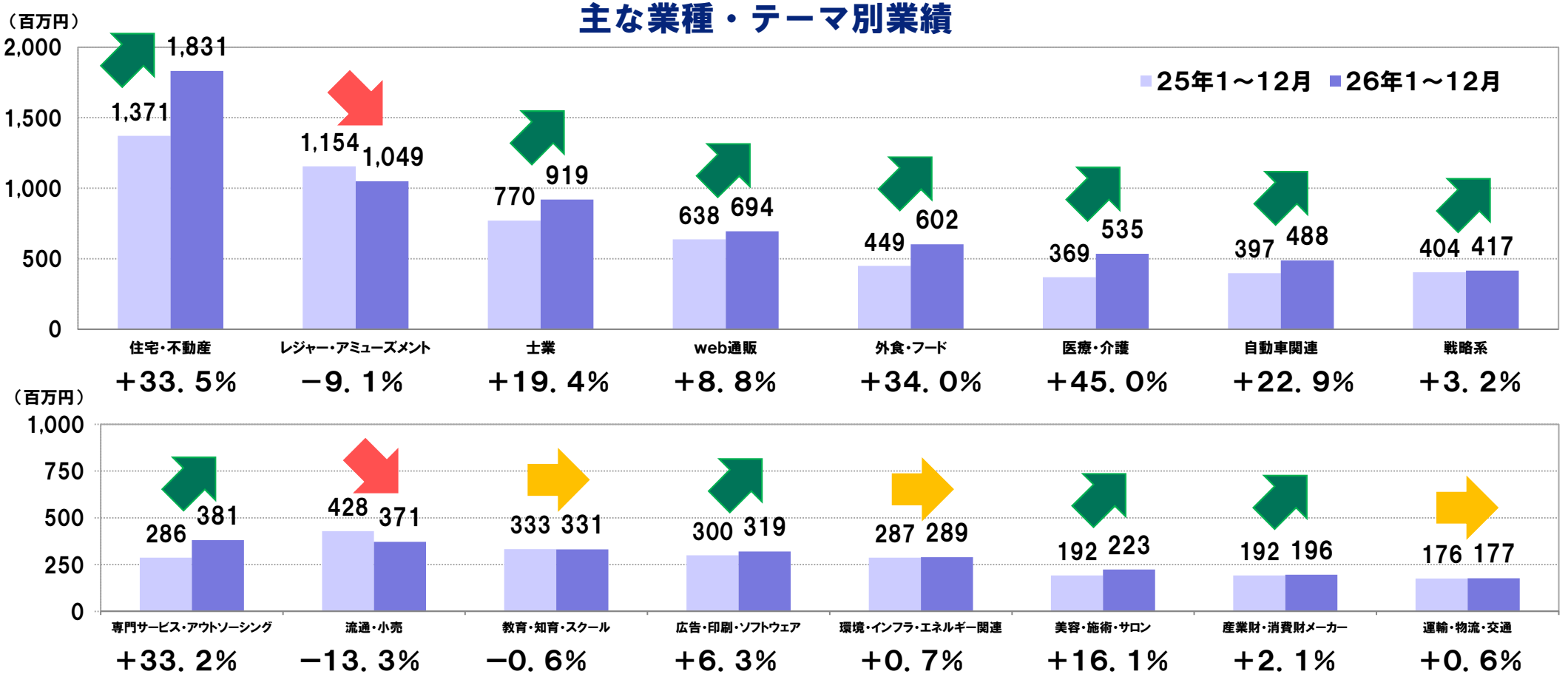
(注)平成26年7月1日より、持株会社体制への移行による組織変更のため、従来経営コンサルティング事業に含まれていた全社費用は「内部取引および全社」に含める必要がありますが、比較可能のために調整を行っております。なお、調整した場合の経営コンサルティング事業の営業利益は25年12月期は3,466百万円(影響額813百万円)、26年12月期は3,430百万円(影響額526百万円)となります。

■主力の経営コンサルティング事業については、今期も順調に業績を伸ばし、売上高で前期比10.2%増と好調に推移。
■今期よりロジスティクス事業を営む船井総研ロジ株式会社がグループに加わり、売上高で1,418百万円、営業利益で33百万円の実績となった。

2. 平成26年(2014年)12月期決算報告

(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・テーマ別業績



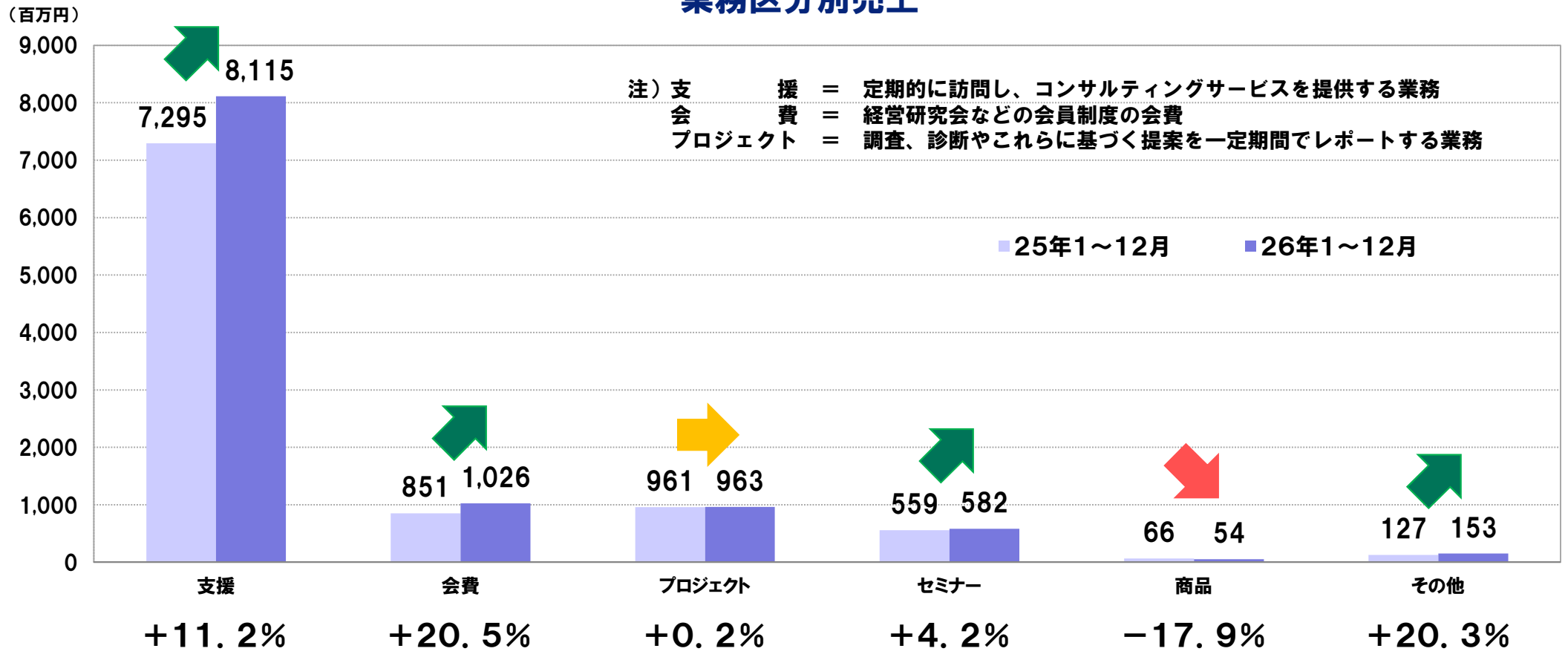
注：上記数値は、各本部数値を除くグループ別粗々利実績をもとに算出した数値です。（粗々利：売上高から人件費以外の直接原価を控除した金額）

- 当事業最大の部門である住宅・不動産業界向けコンサルティング部門においては、大きく業績を伸ばす。その他、士業業界、外食・フード業界、自動車関連業界など多くのコンサルティング部門においても前年を上回る実績であり好調を維持。
- 特に医療・介護業界向けコンサルティング部門においては、引続き好調に推移し、すべての分野において最も高い伸びを示す結果となった。

2. 平成26年(2014年)12月期決算報告

(2)経営コンサルティング事業における業績動向

業務区分別売上



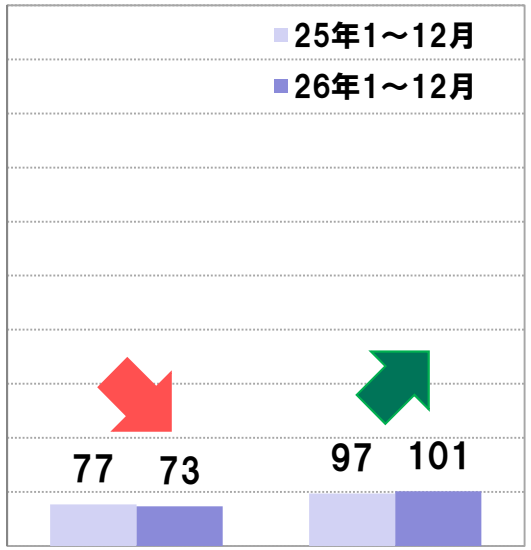
- 全体の約75%を占める支援業務は、引続き好調に推移。
- 当社の強みの一つである業種別経営研究会の会費収入も順調に増加し、プロジェクト業務を上回るまでに拡大。
- セミナー収入も順調に増加。

(3)ロジスティクス事業における業績動向

業務区分別売上および顧客数の推移

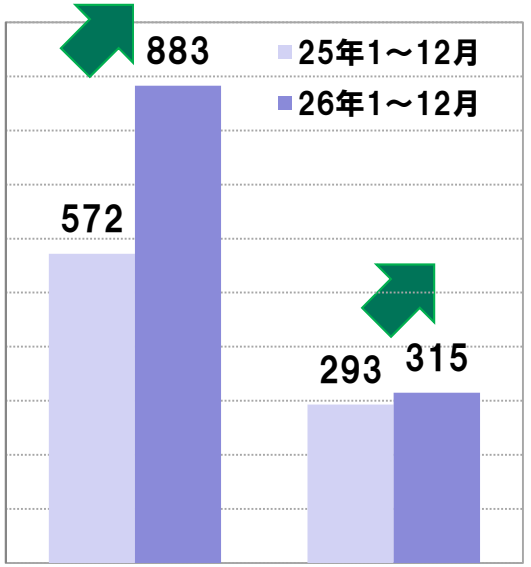
注）物流コンサルティング業務・・・クライアントの物流コスト削減等を目的としたコンサルティングサービス
物流オペレーション業務・・・クライアントの物流業務の設計・構築・運用等を実行するサービス
物流トレーディング業務・・・クライアントの購買コスト削減等を共同購買で具現化するサービス

物流コンサルティング業務



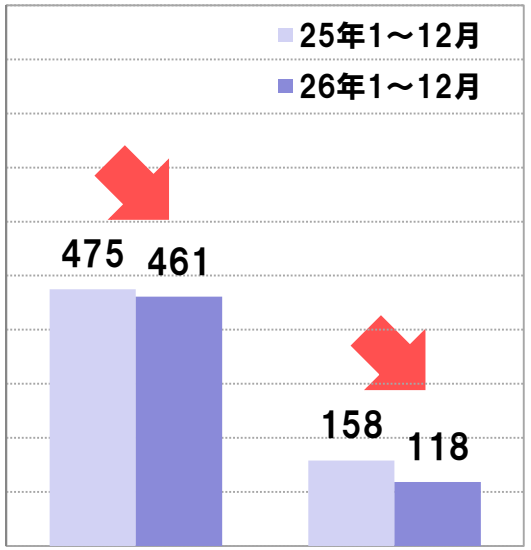
−5.4%　+4.1%

物流オペレーション業務



+54.3%　+7.5%

物流トレーディング業務



−2.9%　−25.3%

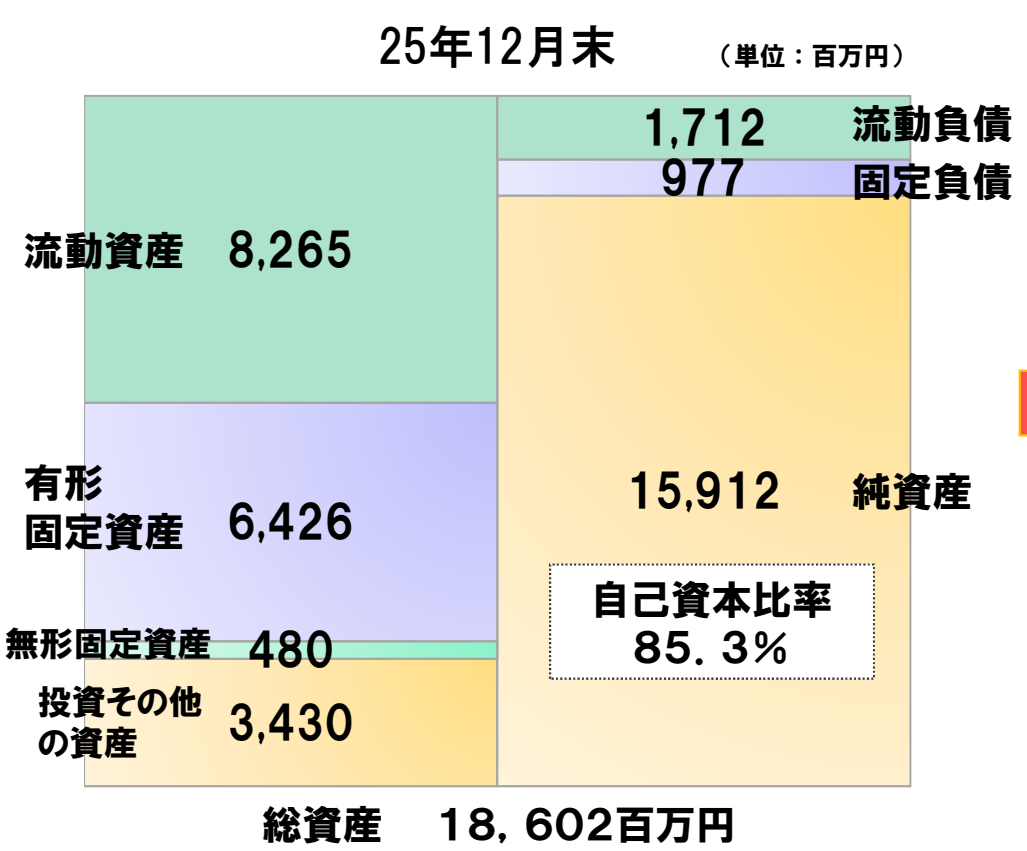
※グループ内取引を除いた実績。顧客数は、12ヶ月間の延べ社数を示している。26年1月より連結グループに加わりました。

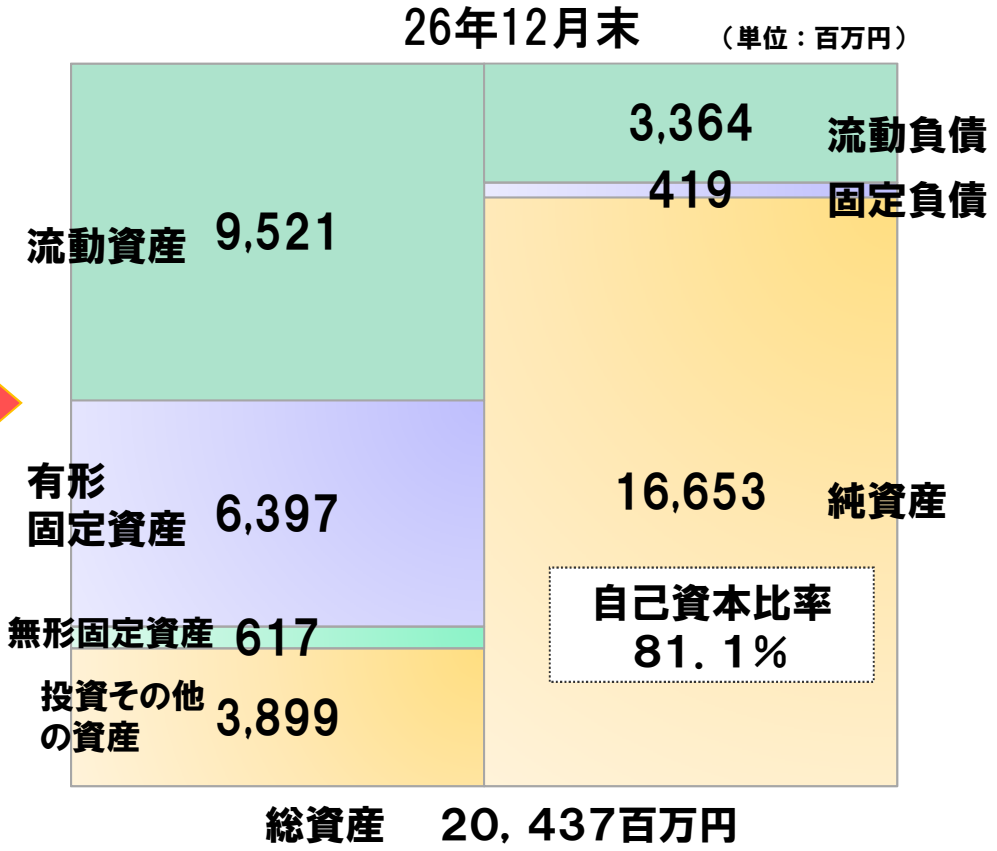
■物流コンサルティング業務・・・ほぼ前年通りの実績。品質改善や効率化によるコストダウンの需要が高まる。
■物流オペレーション業務　・・・売上増の主な要因は、既存顧客継続率が100%を達成し、さらに新規顧客獲得や顧客の積極的な販促活動が加わったため。
■物流トレーディング業務　・・・顧客数の減少は、顧客の絞込みを行い、少額取引先の整理を行ったため。

2. 平成26年(2014年)12月期決算報告

人・企業・社会の未来を創る Funai Soken Holdings

(4)連結財務状況（要約貸借対照表）





25年12月末からの増減額	流動資産	有形固定資産	無形固定資産	投資その他の資産	流動負債	固定負債	純資産
	+1,256百万円	−28百万円	+137百万円	+469百万円	+1,651百万円	−558百万円	+741百万円

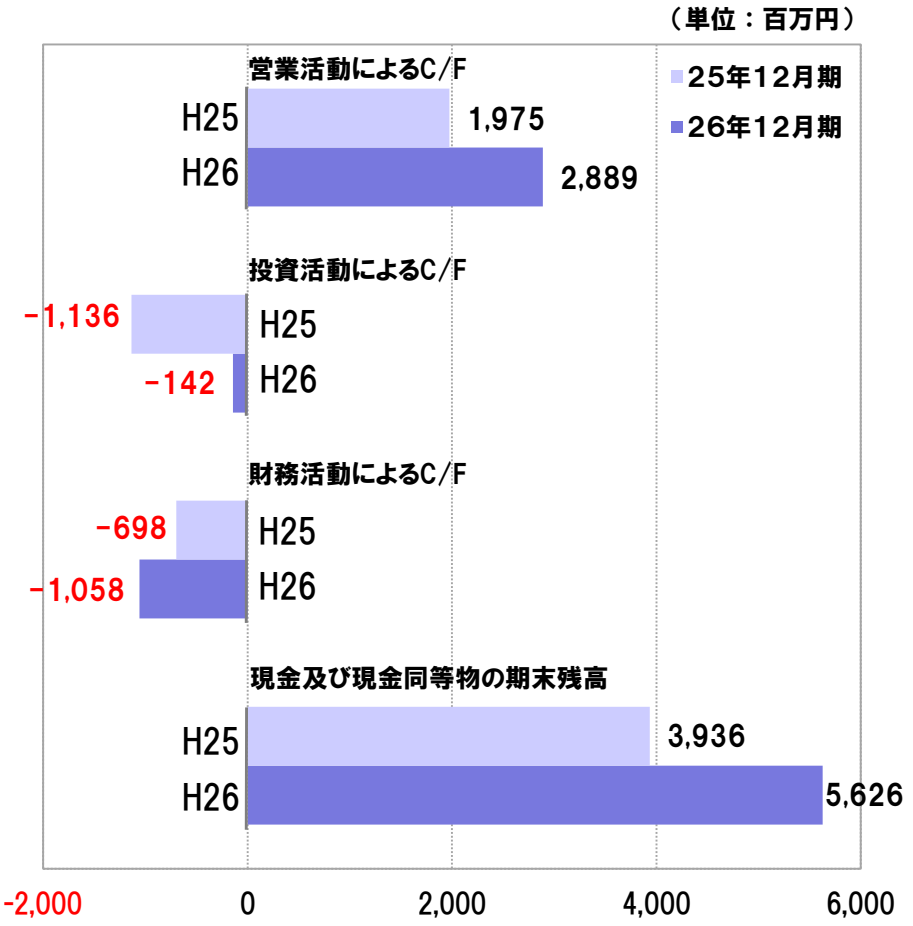
■財務状況については、引き続き高い自己資本比率(81.1%)を維持しており、健全な状態にある。
■自己資本比率が低下した要因は、今期より船井総研ロジを連結子会社とし総資産額が増加したことによる。
■投資その他の資産の増加は、主に債券等の投資有価証券の購入によるもの。

2. 平成26年(2014年)12月期決算報告

(4)連結財務状況（要約キャッシュフロー）

（単位：百万円）

	平成25年12月	平成26年12月	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー			
税金等調整前当期純利益	2,773	2,981	207
減価償却費	211	206	△ 4
売上債権の増減（△は増加）	△ 79	△ 88	△ 9
その他の資産の増減（△は増加）	131	△ 17	△ 149
その他の負債の増減（△は減少）	84	396	312
その他	△ 128	122	250
小計	2,993	3,601	607
利息及び配当金の受取額	48	43	△ 5
法人税等の支払額	△ 904	△ 729	174
その他	△ 163	△ 25	137
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,975	2,889	914
投資活動によるキャッシュ・フロー			
定期預金の払戻による収入	100	350	250
有価証券及び投資有価証券の取得による支出	△ 3,879	△ 4,061	△ 181
有価証券及び投資有価証券の売却による収入	3,008	3,702	693
有形及び無形固定資産の取得による支出	△ 149	△ 206	△ 57
その他	△ 216	73	289
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,136	△ 142	993
財務活動によるキャッシュ・フロー			
自己株式売却による収入	49	43	△ 6
配当金の支払額	△ 729	△ 956	△ 227
その他	△ 19	△ 144	△ 125
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 698	△ 1,058	△ 359
現金及び現金同等物の増減額	145	1,690	1,544
現金及び現金同等物の期首残高	3,790	3,936	145
現金及び現金同等物の当期末残高	3,936	5,626	1,690



■営業活動より得られた資金は、2,889百万円となる。税金等調整前当期純利益の増加により、前年と比べて＋914百万円となる。
■投資活動の結果、使用した資金は主に余剰資金の運用によるもの。
■財務活動の結果、使用した資金は主に配当金の支払によるもの。

2. 平成26年(2014年)12月期決算報告

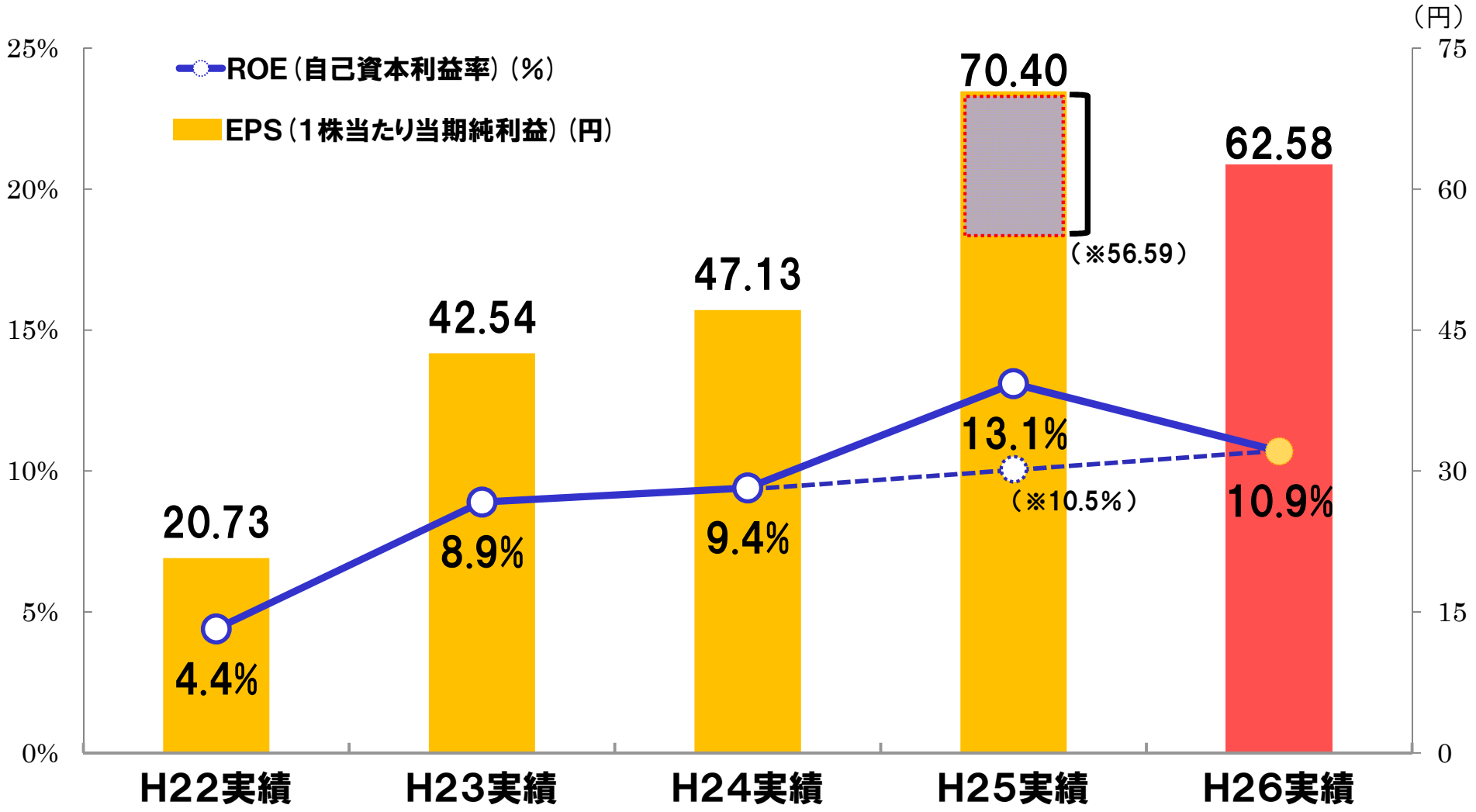
(5)配当について

	1株当たり配当金（単位:円）			配当金総額（単位:百万円）	配当性向（連結）
基準日	中間	期末	年間		
22年12月期	10.0	12.0	22.0	618	106.1%
23年12月期	10.0	14.0	24.0	675	56.4%
24年12月期	10.0	16.0	26.0	731	55.2%
25年12月期	10.0	19.0	29.0	817	41.2%
26年12月期	15.0	17.0	32.0	904	51.1%
(予想)					
27年12月期	15.0	19.0	34.0	－	52.0%

■当社は、株主の皆様への適切な利益還元を経営の最重要課題と認識しております。
■27年12月期の配当は26年12月期より2円増配とし、中間15円、期末19円、年間34円を予定しております。

(6)主要指標の推移

主要経営指標の推移



(※)H25実績における投資有価証券売却益及び法人税等の圧縮効果による影響額(約390百万円)を除いた場合の参考数値

船井総研グループ
中期経営計画（進捗報告）

Funai Soken Holdings Inc.　Investors Relations

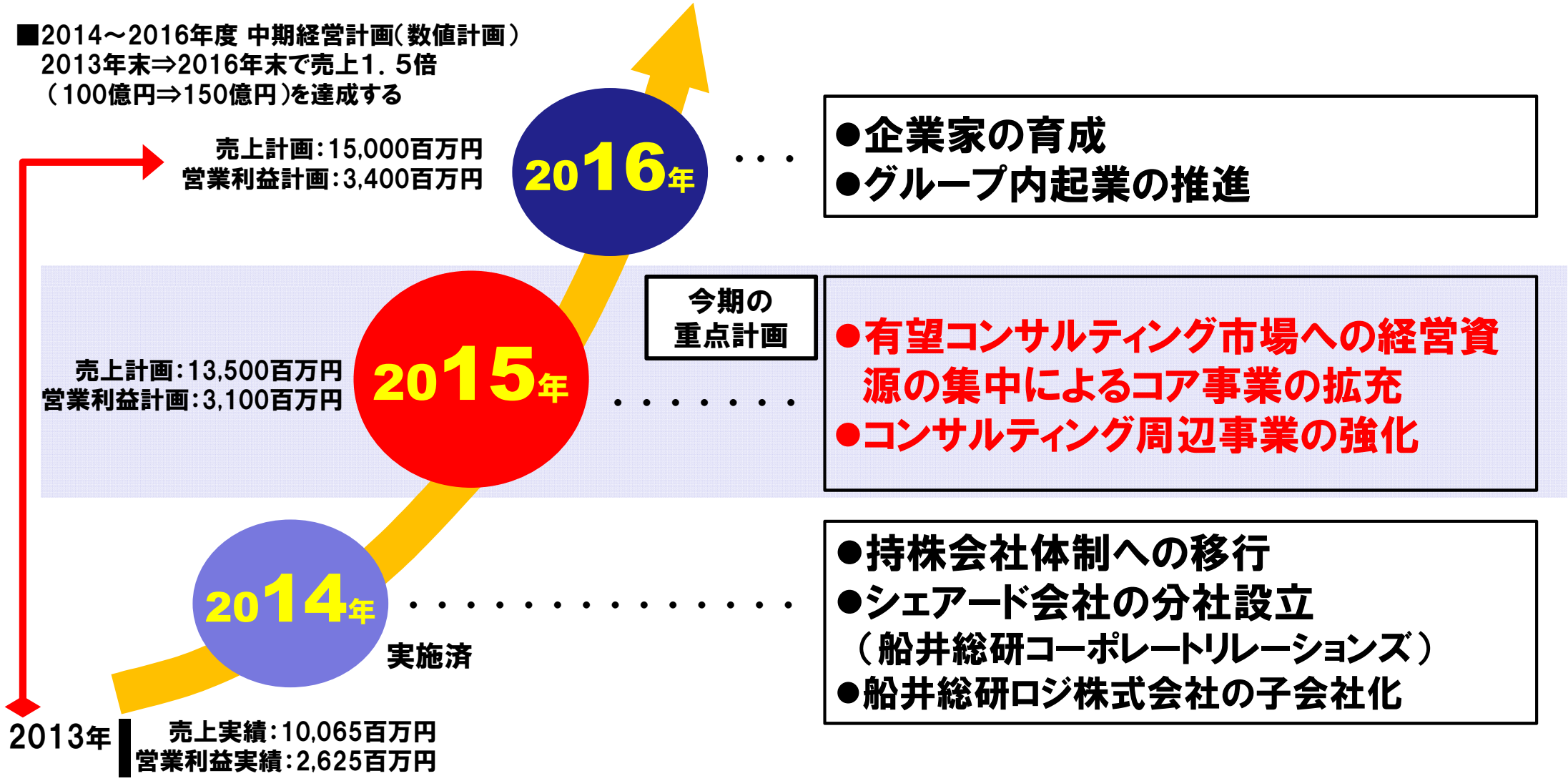
3. 船井総研グループ中期経営計画（進捗報告）

人・企業・社会の未来を創る Funai Soken Holdings

（1）船井総研グループ　中期経営計画の進捗状況

2014～2016年度の中期経営計画の2ヵ年目にあたる今期は、有望コンサルティング市場への経営資源の集中によるコア事業の拡充と、コンサルティング周辺事業の強化を重点計画に挙げています。

■2014～2016年度 中期経営計画（数値計画）
2013年末⇒2016年末で売上1．5倍
（100億円⇒150億円）を達成する



3. 船井総研グループ中期経営計画（進捗報告）

(2)船井総研グループ　2015年度重点計画

中期経営計画2年目（2015年度）の取り組みは、以下のとおりです。

中期経営計画2年目（2015年度）重点計画

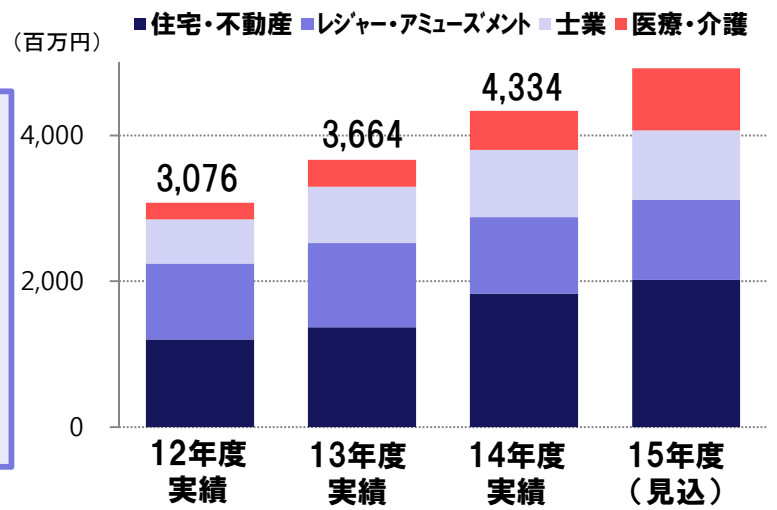
重点計画①

■有望コンサルティング市場への経営資源の集中によるコア事業の拡充

- 主力3分野への注力（住宅・不動産、レジャー・アミューズメント・士業）による、日本一のコンサルティング部門の確立
- 次なる成長分野として、医療・介護コンサルティング部門への人材投入と組織化

進捗状況と方向性

- 各分野、一つの部に順次統合・集約。情報・ノウハウを共有し、コンサルティングの質を高めた結果、業績は順調に推移
- 従来の主力3分野に医療・介護を加え、今後主力4分野としてさらに注力



注：上記数値は、グループ別粗々利実績をもとに算出した数値
（粗々利：売上高から人件費以外の直接原価を控除した金額 ）

重点計画②

■コンサルティング周辺事業の強化

- 経営コンサルティング事業とのアライアンス効果の高い分野

（当社グループと相乗効果が高い分野に注力）

①マーケティングリサーチを行う企業やwebマーケティングを行う企業など、調査・分析といったコンサルティングの前工程や一部機能に特化した分野
②事業承継・M＆A等、経営コンサルティングに派生する後工程分野
③採用や教育など企業の人材開発に関する分野

(3)株式会社プロシードの子会社化について

1月30日開催の取締役会において、株式会社プロシードの株式を取得し、子会社化することについて決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

株式の取得の理由

1. コンタクトセンターの国際基準であるCOPC®規格の日本市場における独占ライセンスを持つ
2. COPC®規格を使用したコンサルティングで数多くの日本の優良・トップ企業を顧客に持つ
3. 当社グループの経営改善ノウハウとプロシード社の持つ業務改善ノウハウを融合させることにより、より高品質なコンサルティングサービスを提供することができる

株式会社プロシードの概要

●名称	株式会社プロシード
●所在地	東京都港区芝大門二丁目1番16号　芝大門MFビル2階
●代表者の役職・氏名	代表取締役　西野　弘
●事業内容	各種マネジメント規格を用いた導入コンサルティング、教育研修、業務改善コンサルティング
●資本金	100百万円
●設立年月日	平成3年6月24日

株式譲渡実行日（予定）

2015年2月17日

3. 船井総研グループ中期経営計画（進捗報告）

(3)株式会社プロシードの子会社化について

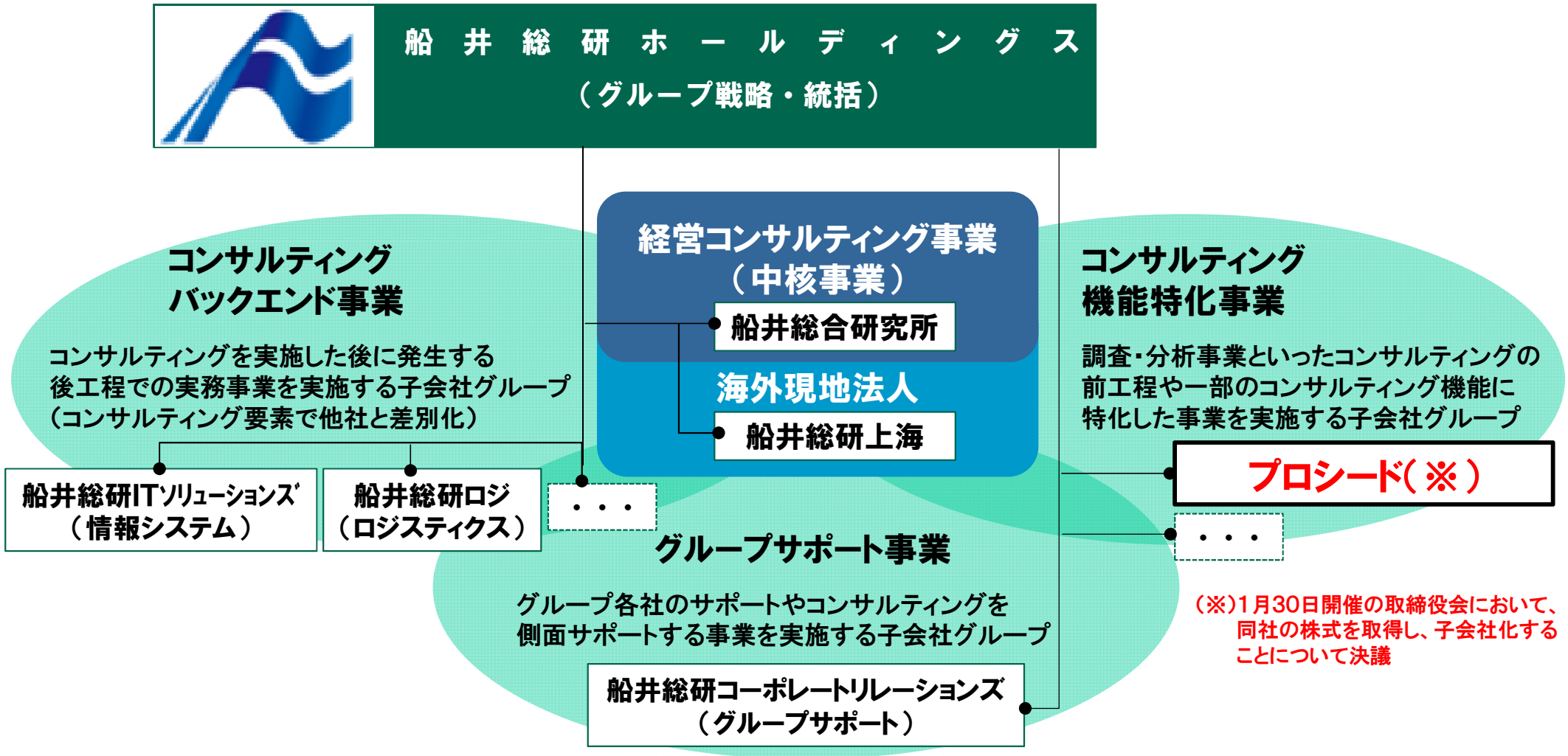
プロシード社は、主にCOPC®規格を用いたコンタクトセンター業務に関する導入コンサルティング、教育研修、および業務改善コンサルティングを展開しています。

事業の強みと特徴	● プロシード社は現場改革コンサルティングの草分け企業として多くの国際基準規格を日本に導入。（コールセンターマネジメント規格（COPC®規格）を始めとする各種マネジメントシステム） ● 同社はCOPC®規格における日本での独占ライセンスを持ち、これを使用したコンサルティングでは唯一の審査および教育機関であり、更にアジア地域での展開を図る。 ● 事前調査から分析までトータルで展開できる企業は同業他社には少なく、業界内で差別化された存在。特に400社以上のコンサルティング実績を元にしたベンチマーク評価（比較評価）ができるのはプロシード社のみ。 ● 数多くの日本の優良・トップ企業を顧客に持ち、高い評価を受けている。 ● 人材育成を重要視しており、同社が実施するCOPC登録コーディネータ資格試験の合格者数は4,200人を超える（2014年6月現在）。 ● 一般社団法人日本コンタクトセンター教育検定協会や経済産業省コンタクトセンターサービスに関する研究会では重要なポストを務める。
COPC®規格とは？	● 1996年設立のコンタクトセンター業界に特化して策定された国際基準のマネジメントシステム。 ● 米国経営品質賞（マルコム・ボルドリッジ国家品質賞）のフレームワークを基礎にしている。 ● 70カ国・2000ヶ所を超えるコンタクトセンターでの監査事例から、最善の運営方法を導き出した手法。 ● COPC®規格の導入により、顧客満足度の向上、組織力の強化、売上への貢献、コストの削減という成果が報告されている。 ● COPC®規格はユーザーとして同規格を理解した業界リーダーによる国際的な規格委員会で管理。

3. 船井総研グループ中期経営計画（進捗報告）

（4）船井総研グループ　今後の事業領域について

今後も船井総研グループは、クライアントからの多種・多様なニーズに対し親身に応えるために、経営コンサルティング事業をコアとしながら、コンサルティング周辺事業への事業領域を拡充し、より高品質の経営コンサルティングサービスの提供を行ってまいります。



（※）1月30日開催の取締役会において、同社の株式を取得し、子会社化することについて決議

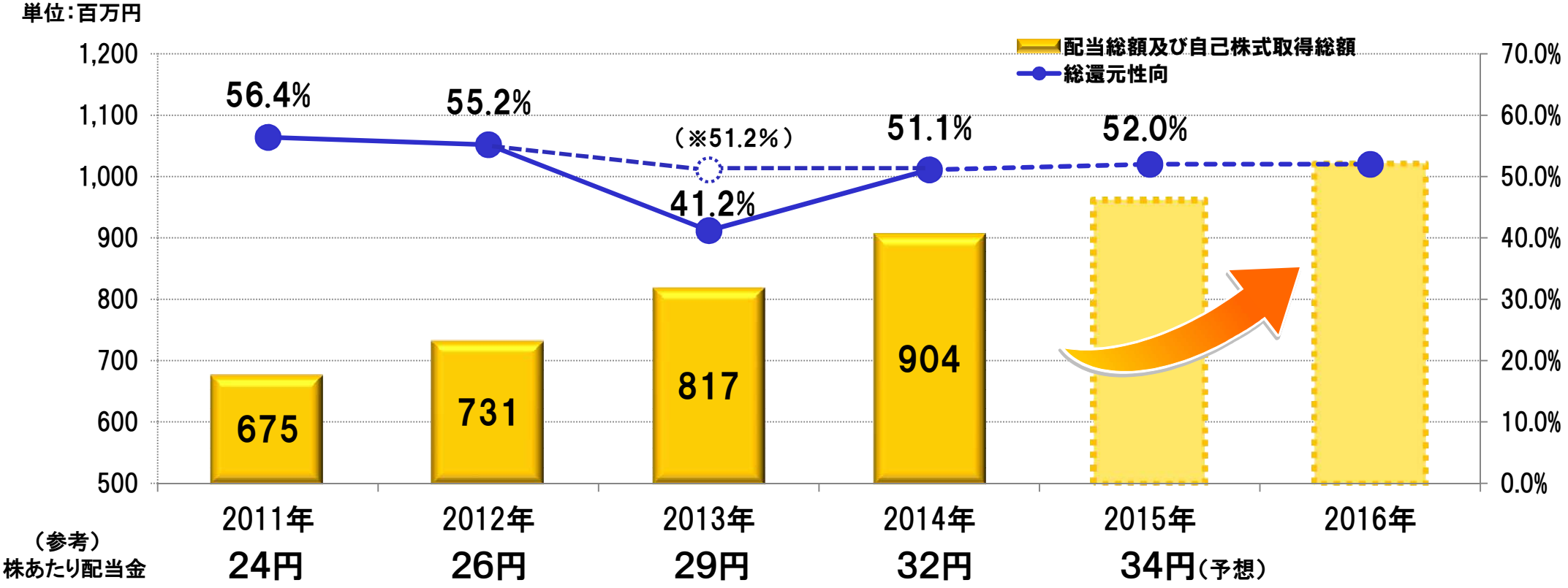
3. 船井総研グループ中期経営計画（進捗報告）

(5)株主還元方針について

■当社は、財務体質と経営基盤の強化を図るとともに、株主の皆様への適切な利益還元を行うべく、今後も業績を考慮しながら、「配当による還元」と「自己株式取得による還元」の双方を軸に実施していきたいと考えております。

総還元性向について

当社は、今後も**配当総額を持続的に上げ続けていきたい**と考えており、
総還元性向として**50％前後**を目安としてまいります。



（※）2013年実績における投資有価証券売却益及び法人税等の圧縮効果による影響額（約390百万円）を除いた場合の参考数値

（参考）
船井総合研究所
のビジネスモデル

Funai Soken Holdings Inc.　Investors Relations

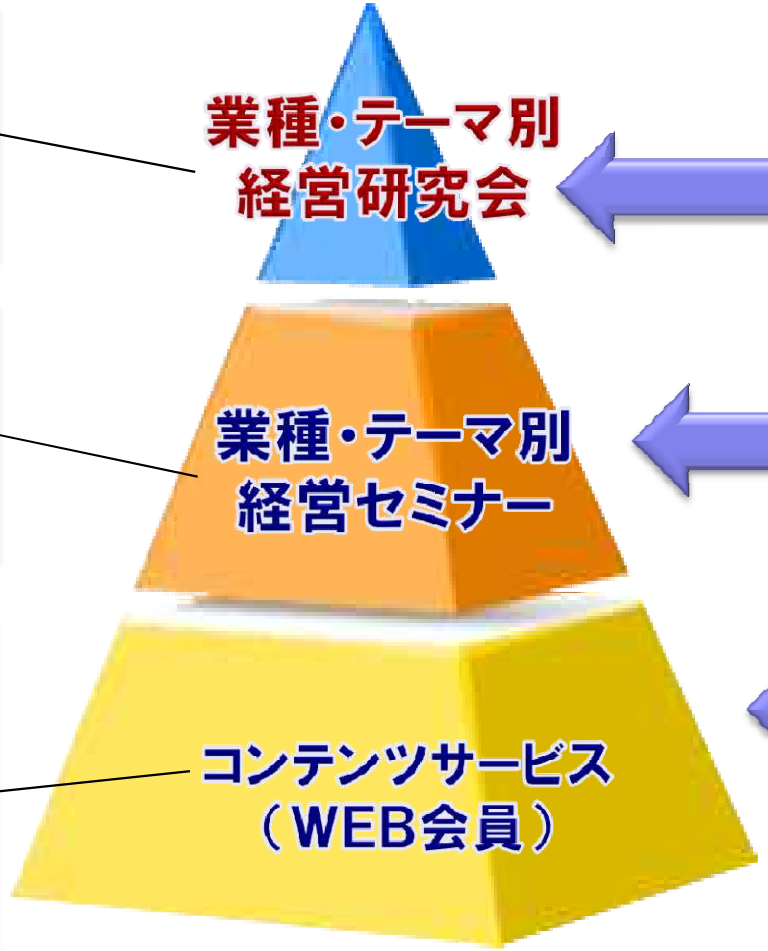
（参考）船井総合研究所のビジネスモデル

（1）船井総合研究所のビジネスモデル（顧客接点の仕組み）

グループ形式の経営勉強会やモデル企業・店舗の視察ツアーを主宰。
・主宰研究会数・・・148研究会
・研究会会員数・・・4,213名
※数値は2014年12月末実績

中小企業の経営者を対象とした当社経営ノウハウの提供の場。
・年間開催セミナー数・・・863件
・年間セミナー参加者数・・・21,476名
※数値は2014年度実績

WEB情報サービスやCD・DVD商品などを提供
・有料会員（FUNAIﾒﾝﾊﾞｰｽﾞPlus）・・・4,727名
・無料会員顧客数・・・約21万7千社（個人含む）
※数値は2014年12月末実績



安定継続的な契約関係の維持

コンサルティングサービス

年間コンサルティング契約社数
4,262社
※2014年度実績

■当社は数多くのセミナーの開催や業種・テーマ別の経営研究会の主宰、さらにはその裾野として、各種コンテンツサービスによる経営情報の提供の仕組みを構築しており、顧客との接点を密にとっております。
■結果、コンサルティングサービスにおいてお客様との安定継続的な契約関係の維持につながっております。

（参考）船井総合研究所のビジネスモデル

人・企業・社会の未来を創る
Funai Soken Holdings

（2）船井総合研究所のビジネスモデル（業種・テーマ別経営セミナー）

当社では、**中小企業の経営者を対象**としたセミナーを数多く実施しており、この**セミナーからの受注体制が仕組化**されております。セミナーからの受注が仕組化できている理由としては、各業種ごとの専門コンサルタントチームが具体的なソリューション提案を常にしている点にあると自負しております。

当社では経営トップ、およびマネジメント層を対象に業種・テーマ別セミナーを毎日、開催
（2014年度開催件数：863件　参加者数：21,476名）

（参考）船井総合研究所のビジネスモデル

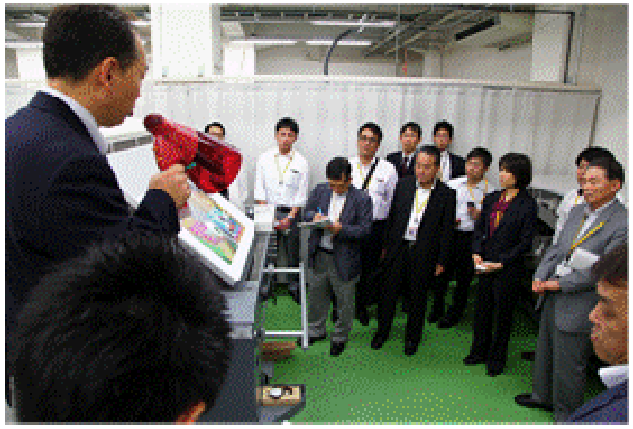
（3）船井総合研究所のビジネスモデル（業種・テーマ別経営研究会）

当社の強みの一つとして、「経営研究会」の展開が挙げられます。コンサルタントの話を聞くだけの一方通行ではなく、会員様同士の情報交換を活発に行うなど、「仲間」（好敵手）をつくっていただける場として、148経営研究会が主宰され、合計4，213名の方々に入会いただいております。

主な業種・テーマ別経営研究会の活動内容

148の経営研究会を主宰（※2014年12月末実績）

～同業者に学ぶ～
会員様同士の情報交換会



～実際に目で確かめる～
モデル店視察クリニック

ＦＡＳＴ－Ｒｅｆｏｒｍ研究会、次世代会計人経営者フォーラム、ＩＴベンダー経営研究会、環境ビジネス経営研究会、整骨院経営イノベーション実践会、菓子倶楽部、新電力実践勉強会、ＦＵＮＡＩロジスティクスソサエティ、直販倶楽部、住宅・不動産らくらく集客塾、シニアホームケアビジネス研究会、酒販店クラブ、賃貸管理ビジネス研究会、Ｆｕｎａｉ　Ｄｅｎｔａｌ　Ｉｎｎｏｖａｔｉｏｎ、オートビジネス経営研究会、高付加価値型アウトソーシング研究会、介護サービス経営研究会、メガネ店経営研究会、部品加工業経営研究会、次世代交通業経営勉強会、写真館船井流経営塾、スクール経営サポート倶楽部、温浴施設経営研究会、設計事務所経営研究会、一般廃棄物業経営研究会、印刷会社経営研究会、新時代保育経営実践研究会、ＦＰビジネス顧客倍増倶楽部、機械工具商社経営研究会、船井フードビジネス経営研究会、蔵倶楽部、雑貨研、ペットビジネス繁盛倶楽部、情熱経営実践研究会、光熱費０円住宅研究会、超実践型エステティックサロン現場事例研究会、ガーデン＆エクステリア倶楽部ＧＡＲＤＥＮＩＮＧ　ＦＡＭＩＬＹ、ケータイショップ経営研究会、葬祭業向け経営塾「２世会」、耳鼻咽喉科医院　地域一番医院実現勉強会、おもろい！旅館研究会、ケータリング・宅配倶楽部、人材ビジネス経営研究会、保険マーケット一番店倶楽部、リユース・リサイクルビジネス研究会、仏壇店売上アップ実践研究会、ブライダルビジネス研究会、シューズ＆フットケア研究会　･･･他多数

（参考）船井総合研究所のビジネスモデル

（4）船井総合研究所のビジネスモデル（コンサルティングサービス）

当社のコンサルティングの特長は「月次支援」にあります。経営コンサルティング事業の約75％を占める月次支援では、各コンサルタントが現場に密着したご支援をさせていただいております。通常のコンサルティング会社の契約期間は2～3ヶ月が多いのに対し、当社は概ね半年から1年単位が中心となり、安定的かつ顧客からも高いご支持をいただいております。

コンサルティング（月次支援）の様子

私たちの約束

人・企業・社会の未来を創る

私たちは、船井総研グループに関わる人・企業、そして社会に対して、より良い未来を提案し、その実現を全力で支援していきます。

私たちの目指すもの

仕事を通じて、人と企業を幸せにする
常に社会に必要とされるグループ経営を目指す

私たちの目指すグループ経営とは、関係する人・企業を幸せにすることだと考えております。幸せを願う人や企業にとって必要なグループになることが、結果、常に社会に必要とされる存在になると考えております。

【本資料に関する注意事項】

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　齊藤　英二郎
TEL: 03-6212-2923　　FAX: 03-3216-0086
Mail: ir@funaisoken.co.jp　URL: http://hd.funaisoken.co.jp