

株式会社船井総研ホールディングス 2018年12月期決算説明会 質疑応答録（要旨）

日 時：2019年2月12日（火） 13：30～14：30

登壇者：代表取締役社長 高嶋 栄

取締役常務執行役員 奥村 隆久

Q.110 億円と潤沢な現金を保有されているが、今後の更なる株主還元や新規事業に向けての投資等の展望を教えてください。

- A. 当社の配当は、安定配当を維持しながらも業績を考慮し、実施しております。配当と併せて行う自己株式取得に関しては、株価を見ながら機動的に行っていきたいと考えております。同時に、長期的にシナジーのある企業をグループに入れるためのM&Aの実施を考えております。その時にできれば手元の現金を使用したいと考えているため、ある程度の現金を保有しています。併せて、これからの事業の発展のために新卒採用・中途採用問わず、人材採用に力を入れており、そのために資金を使っていきたいと考えております。

Q.今期のM&A仲介の成約件数は何件ですか？そして通期でどの程度の金額でしょうか？また現在の手持ち案件は何件くらいでしょうか？

- A. 2018年の実績は、件数は15件。予定より少なかったです。金額は売上で190百万円でした。手持ち案件は現在約40件になります。

Q.第4Qは中堅企業のコンサルティング案件も増えたとの事ですが、どのような業種が増えたのでしょうか？

- A. 特定の業種業界が増えたということではなく、業種別売上高に比例する形で全体的に増えました。例えば住宅不動産部門は、コンサルティング部門でも規模が大きく母数が多いため、その住宅不動産部門が順調にクライアントの業績を向上させれば、これに伴ってクライアントの規模が拡大してきます。そうしますと、業績の良いクライアントが更なる企業価値向上のために、別のテーマでコンサルティング契約をいただくような「チームコンサルティング」の形が進んできました。金額が増えたというよりは件数が増えたという状況でした。

Q.今回第4Qに案件が集中したように見えますが、それにより心配になるのが、次の第1Qの見通しですが大丈夫ですか？今回見通しがぶれた要因は何でしょうか？

- A. 2018年期中のセミナーが要因だったと考えています。セミナーは年間800本程度が理想的な数だと考えております。これが2017年後半から2018年前半にかけて減少したのが要因でした。ペースとしては年間500本くらいまで落ちていました。2018年はオンラインでのセミナーも増やし、その結果、対面でのセミナーと合わせると800本程度まで増やすことができました。セミナーを開催してからコンサルティング契約をいただくまでは、3か月程度の期間が必要になりますので、セミナーを増やしたことでその効果が第4Qに出てきました。そのため第4Qで受注案件を消化したという状況ではなく、受注構造を以前の状況に戻した形です。

Q.住宅不動産業界へのコンサルティング事業が伸びているとお伺いしました。2019年も変わらず、住宅不動産部門が一番のけん引部門であるとお考えでしょうか？報道では、業界に対する逆風の話も出ているが、如何お考えでしょうか？

- A. 業界ごとで見ますとネガティブな報道も出ていますが、当社グループとしてはあまり影響を受けないと考えております。現在は業績改善型のビジネスモデルの提案型コンサルティングを展開しております。住宅不動産部門がこれほど大きな規模で業績を上げている理由は、そのサービスの数と質が他の部門よりも優れているからだとみています。2018年に展開したサービスも順調に伸びていますし、2019年に入ってからアイデアもいろいろ出ておりますので、おそらく2019年も昨年同様、住宅不動産部門は好調に推移するとみています。

Q.中期経営計画の事業戦略の話ですが、発表されてから3年間経ちますが、まだこれからも力を入れていく分野の進捗等を教えて下さい。

- A. “成長実行支援”がボリュームとしては圧倒的に大きい割合を占めています。この分野をベースに新しい付加価値をつけていきたいと考えております。まずは“HRD コンサル”ですが、ここ数年で規模は大きくなってきました。当社グループの“HRD コンサル”はリクルーティング（採用）に特化しております。ただ、中小企業のコンサルティングとなると、採用だけではなく育成・評価も合わせて、働き方改革を含めた一連のマーケットと見ております。そのため採用はある程度進められましたが、まだ道半ばと考えております。次の“ICT コンサル”というのは、中小企業のデジタル化支援になります。中小企業のデジタル化が進めば、当社グループのコンサルティングサービスの生産性も向上すると考えてお

ります。コンサルティング業務の中の月次支援サービスは、実際にクライアントのもとにお伺いをしてコンサルティングサービスを提供するのですが、ここ1年の間でリモート支援という形が増えてきております。”ICT コンサル”は2018年にスタートして、2019年が本番との認識でおります。”価値向上支援”は、金融・M&A支援になるのですが、もう少しM&A支援の部隊を大きくするスピードを上げなければならないと考えております。そして、クライアントの業績を向上させるだけではなく、地域貢献を行うクライアントを増やしたり、クライアントのIPO支援なども取り組んでいきたいと考えております。

Q.先ほどお答えいただきましたセミナーの数の件なのですが、2017年後半から2018年
前半にかけて減少した背景と、今後も減るリスクはどのようにお考えでしょうか？

- A. セミナーの数が減少した原因は、セミナー1本あたりの収益を過度に意識しすぎたことが原因だと考えております。そこに意識を集中しすぎますと新規で開催するセミナーのスピードが遅くなります。当社グループの開催するセミナーは、あくまでもその後のコンサルティング契約受注を目的としている事が特徴です。一つ一つのセミナーの質を上げることも必要ですが、年間で様々な業界に対してソリューションを提供するセミナーの数も併せて考える必要がありました。年間で800本程度のセミナーを行うことの大切さを実感できましたので、今後はセミナーの質と数のバランスを考えながらコントロールしていきたいと考えております。

以上