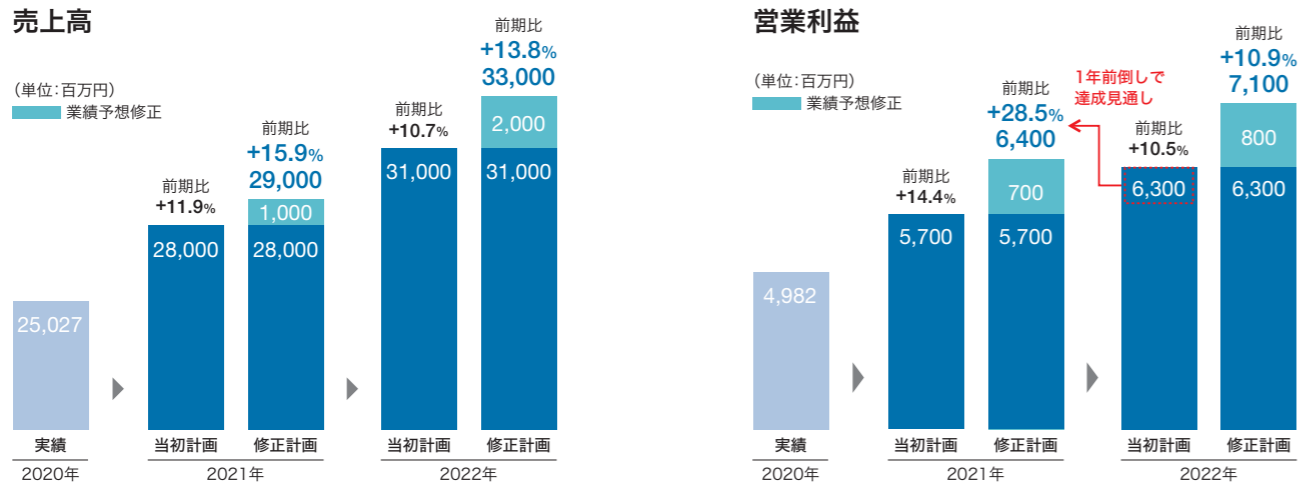


業績計画

現事業環境を鑑み、2022年度に向けた業績計画を策定
高い収益性は維持しつつ、2022年はグループ売上高330億円、営業利益71億円を計画

■ 2020～2022年度売上高及び営業利益の実績と計画 (2021年8月3日上方修正)

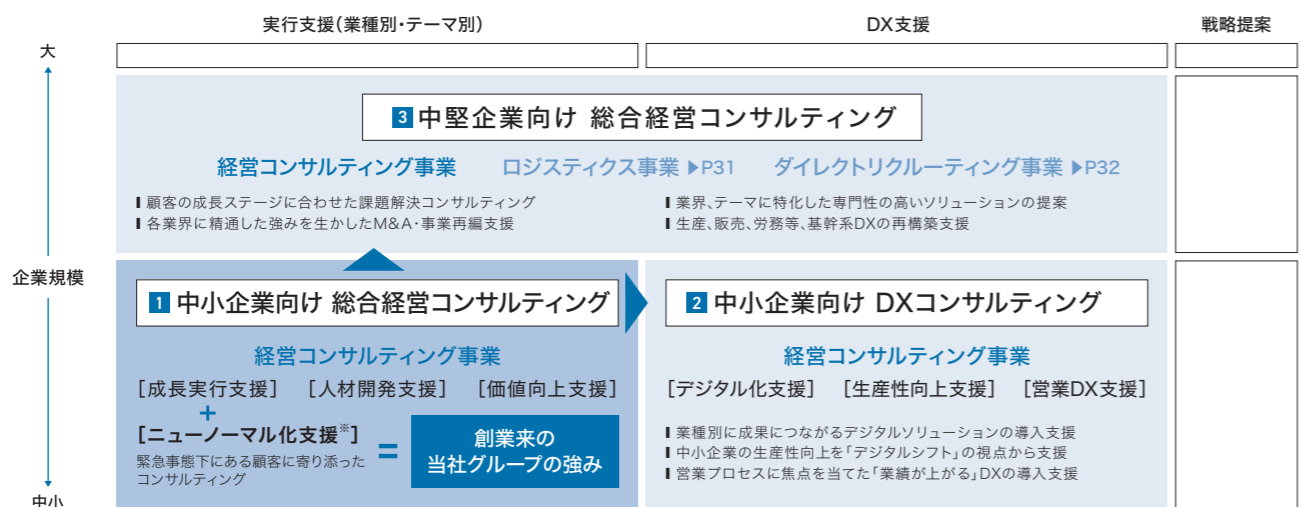


※2022年度より「収益認識に関する会計基準」等を適用する予定であり、当該基準の適用により、主な影響として、リスティング業務等の代理人売上は、当社サービスの手数料のみを売上として計上するため、売上高は減少する見通しであります。なお、営業利益に与える影響は軽微であります。影響額については2021年12月期決算短信において公表する予定であります。

事業戦略 当社グループが目指す姿

既存顧客に関しては、withコロナにおいて、顧客に寄り添った「ニューノーマル化支援」を徹底
そのうえで「中小企業向けDXコンサルティング」および「中堅企業向け総合経営コンサルティング」を加速

■ コンサルティングニーズと当社のポジショニング



※企業経営の視点から、ポストコロナ時代の新常态(ニューノーマル)を構築支援すること

人財戦略

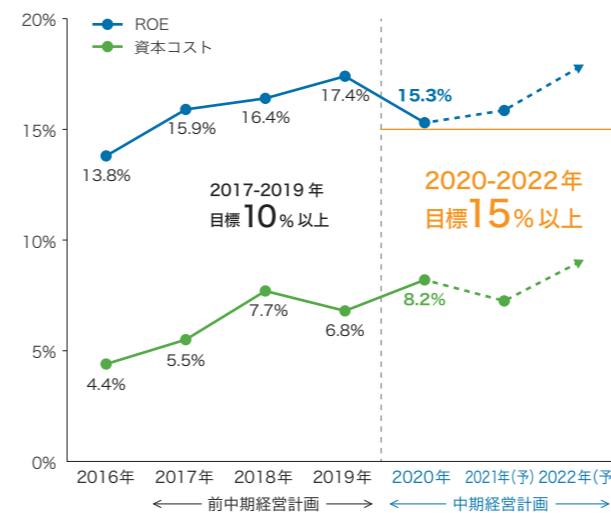
ニューノーマル時代において、より多様な人財がその長所を存分に発揮できる環境をデザイン
採用・育成・活躍の好循環により、グループの持続的成長を実現

	人財戦略：中期経営計画(2020年～2022年)	人財戦略：2020年実績と進捗状況
1 採用	2022年グループ社員1,600名体制(約400名増加)へ (1) コンサルタント人財の積極採用継続(年間200名～250名採用) (2) DX人財の採用枠の拡大 (3) 外国人採用を加速(特に中国上海) (4) プロフェッショナル人財の採用強化	修正 現在の事業環境を踏まえ、2022年グループ社員1,500名体制(約300名増加)へ 進行中 DX人財：24名採用(船井総合研究所2020年実績) ※DX人財の定義は社内独自基準による 外国人：43名採用(グループ全体・2020年実績)
2 育成	人員拡大に適応した「早期育成プログラム」の再構築 (1) 「タレントディベロップメントセンター(TDC)」を新設 DX人財の早期育成、及びコンサルタントの生涯価値を最大化 ※生涯価値=ELTV(Employee Lifetime Value) (2) チームリーダーへの早期育成(5年以内目標)継続 2019年実績：3年8ヶ月	進行中 「タレントディベロップメントセンター(TDC)」を設置しDX教育はじめ各種育成制度を拡充中 達成 2020年実績：4年1ヶ月
3 活躍	多様な人財が活躍する環境の整備 (1) 4つのキャリアコースからなる「新人事評価制度」の導入・定着 ①コンサルティングディベロップメントコース ②ビジネスディベロップメントコース ③コーポレートプロフェッショナルコース ④マネジメントコース (2) 働く「時間」や「場所」の自由度を高め、効率的に働ける環境へ移動シスのコンサルティングを可能にする「リモート支援」の拡充	進行中 中核の船井総合研究所にて「新人事評価制度」を構築、導入。現在運用2年目の定着フェーズ 達成 コロナ禍において予定を前倒し、リモート支援可能な環境の構築、整備を行い、現在、通常コンサルティングとして展開中

財務戦略 資本政策、株主還元方針

2020年は新型コロナウイルス感染症拡大の影響が大きい中、資本効率の向上や株主還元比率を高めることを目的に自己株式取得を実施。結果、連結ROE15.3%、総還元性向85.0%となり、目標の連結ROE15%以上、総還元性向60%以上をともに達成
引き続き、2年目を以降も目標達成を目指し当初方針を継続

連結ROEおよび資本コストの推移 実績推移と目標



配当総額と総還元性向 実績推移と目標

