

# 事業分野 (船井総研グループの3つの事業セグメント)

当社グループは、中長期的に資本コストを上回るリターンを継続できる事業への集中を図るべく、収益性と成長性の2軸で事業の方向性を決定し、事業ポートフォリオを構築してまいります。

## 経営コンサルティング事業

(株)船井総合研究所	経営コンサルティング	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 中小企業向け成長実行支援-業種・テーマ別コンサルティング</li> <li>■ DXコンサルティング</li> <li>■ 中堅企業向け総合経営コンサルティング</li> </ul>
(株)船井総研デジタル	BPO&コンサルティング	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Webマーケティング・営業支援</li> <li>■ システムインテグレーション(SI)</li> <li>■ システム受任開発・デジタル人材育成</li> </ul>
船井(上海)商務信息咨询有限公司	経営コンサルティング	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 主に、中国</li> </ul>

## ロジスティクス事業

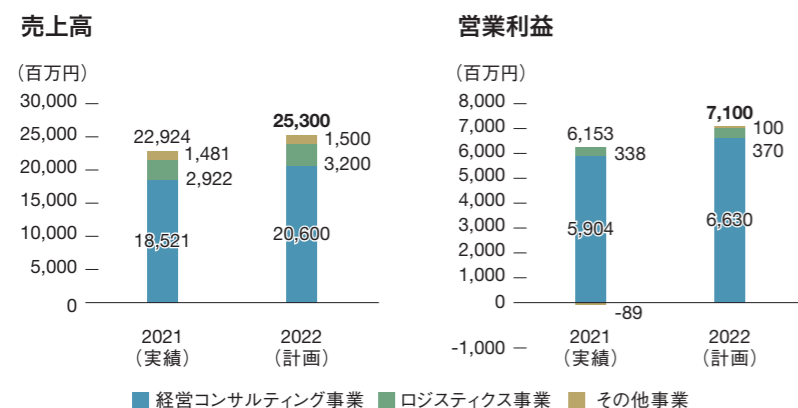
船井総研ロジ(株)	物流コンサルティング・物流オペレーション・物流トレーディング
-----------	--------------------------------

## その他事業

(株)船井総研ITソリューションズ	ITコンサルティング
(株)プロシード	コンタクトセンターマネジメントサービス
(株)HR Force	ダイレトリクルーティング

※ 2022年度から適用している新セグメントでの開示です。下記のセグメント別業績は、2021年度に遡り新セグメントで示しています。セグメント変更についての詳しい説明は、P34をご参照ください。  
 ※ 2022年度から「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等を適用。2021年度の売上高、営業利益は、同基準を適用した場合の試算値。

### 事業セグメント別業績 (2021年度実績・2022年度計画)



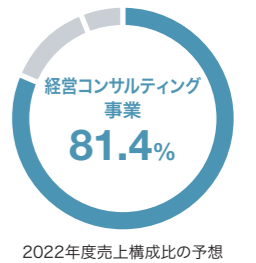
- 当社グループの報告セグメントは2022年度より、「ダイレトリクルーティング事業」は「その他事業」に含めたセグメント区分にしております。
- 2022年7月1日より「その他事業」に含めておりました新和コンピュータサービス(株)は、(株)船井総研コーポレイトリレーションズ(現・(株)船井総研デジタル)に吸収合併し、「経営コンサルティング事業」にセグメント区分を組み替えいたしました。

### 経営環境及び中長期的な経営戦略

2020年度から2022年度にかけての現中期経営計画において、当社グループは、中核事業である経営コンサルティング事業を中心に「中小企業向けDXコンサルティング」を加速し、さらにグループ企業とのアライアンス力を高めながら「中堅企業向け総合経営コンサルティング」にチャレンジしてまいります。

#### 事業戦略

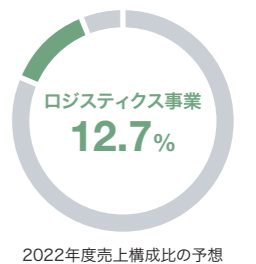
既存顧客に関しては、withコロナにおける顧客に寄り添ったニューノーマル化支援を徹底するとともに、DXコンサルティングにおいてはデジタル革新による顧客接点の拡大とコンサルティングのデジタルシフトを推進していくことで、総合経営コンサルティング支援のラインナップを拡大・加速し、中堅・中小企業経営者のプラットフォームとしての存在感を強めてまいります。



2022年度売上構成比の予想

#### 事業戦略

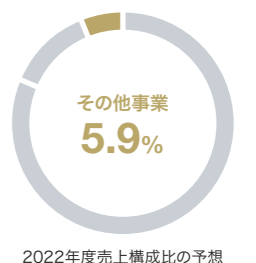
コンサルティング、コミュニティ、ネットワーク、データベースの4軸において、国内最大のロジスティクス事業基盤の構築を目指し、従来の業務領域をさらに発展させ、総合ロジスティクス・プロバイダー企業を目指してまいります。



2022年度売上構成比の予想

#### 事業戦略

コンタクトセンターマネジメントサービスの顧客層の拡充と、ダイレトリクルーティングにおいては、高い継続利用率を維持し、売上拡大フェーズから利益率向上フェーズへの展開を目指し、当社グループの次の柱となる成長事業として引き続き経営資源を投入してまいります。



2022年度売上構成比の予想



#### 人財戦略

グループ共通の新たなコアバリューをベースに、より多様な人材がその長所を存分に発揮できる環境をデザインし、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してまいります。