平成23年(2011年)12月期
第2四半期

決算概要書

株式会社 船井総合研究所
2011年7月29日(金)

Funai Consulting Inc.
Investors Relations

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

目次



1 エグゼクティブサマリー

2 決算報告

（１）連結収益状況
（２）事業別経営成績
（３）連結財務状況

3 通期の見通しと当社の取り組み

【本資料に関する注意事項】

1. エグゼクティブサマリー

1. エグゼクティブサマリー

明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken

決算報告

■ 連結業績をみると、売上高は前年同期比で5．7%減となり、営業利益は13．3%減、経常利益は14．2%減となる。四半期純利益は増益となる。
■ 個別業績も、連結同様に売上高は減少、四半期純利益は増益となる。

（連結業績）	四半期実績	前年同期比	（個別業績）	四半期実績	前年同期比
売上高	39．49億円	△ 5．7%	売上高	37．55億円	△ 3．9%
営業利益	7．96億円	△ 13．3%	営業利益	8．56億円	△ 9．6%
経常利益	7．91億円	△ 14．2%	経常利益	8．59億円	△ 10．2%
四半期純利益	2．98億円	＋ 156．9%	四半期純利益	2．96億円	＋ 157．6%

- 売上高：東日本大震災の影響等により減収
- 営業利益・経常利益：売上高減少の影響により減益
- 四半期純利益：特別損失の減少により増益

※前期は特別損失7億円計上、当期は書籍出版事業からの撤退が当第2四半期において完了し、特別損失3億円計上

■ 連結財務状況・・・引続き高い自己資本比率を維持（83.6%）
■ 連結キャッシュ・フロー・・・現金同等物は、前期末より3．16億円増の34．87億円

通期の見通し

■ 業績予想（連結）

※カッコ内は22年12月期増減率

（業績予想）	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
通期	81．0億円（△6.5%）	17．4億円（△1.1%）	17．4億円（△1.9%）	8．1億円（+38.9%）

- コンサルタント事業
  順調に業績を伸ばしている士業業界、インターネット関連業界向けコンサルティングについてさらに注力するとともに、当社主力の3事業分野であるアミューズメント業界、建設・不動産業界向けコンサルティング、中堅・大手企業向けコンサルティングにおいては、改めて事業環境の変化に対応した受注機会の創出に注力し、業績を維持、拡大できるよう努め、コンサルタント事業の基盤の整備を図る
- 書籍出版事業：当社は書籍出版事業を営む株式会社ビジネス社の全株式を売却し、当事業から撤退
- ベンチャーキャピタル事業：今後も厳しい環境が続くと見込まれ、引続き早期の有価証券の流動化に尽力する
- その他の事業：引続き厳しい状況が続いているが、IT関連業務において安定した収益を確保するため、引続きITアウトソーシング業務を重点施策として取り組んでいく

2. 平成23年12月期第2四半期決算報告

2. 平成23年12月期第2四半期決算報告

明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken

(1)連結収益状況

	22年6月		23年6月			期末予想	
	金額(百万円)	構成比(%)	金額(百万円)	構成比(%)	前期比(%)	金額(百万円)	進捗率(%)
売上高	4,187	100.0	3,949	100.0	-5.7	8,100	48.8
営業利益	918	21.9	796	20.2	-13.3	1,740	45.8
経常利益	922	22.0	791	20.1	-14.2	1,740	45.5
四半期純利益	116	2.8	298	7.5	+156.9	810	36.8
1株当たり四半期純利益(円)	4.12	-	10.59	-	-	28.79	-

■売上は主力のコンサルタント事業においては震災の影響を受け、書籍出版事業・その他事業も低調に推移し前期比5.7%減

■営業利益・経常利益は減益となったが、利益率は引続き20%を確保

■四半期純利益は、前期は大阪本社のビル売却に伴う特別損失の発生(7.16億円)により、1.16億円の純利益であったが、当期は2.98億円と156.9%の増益となった

2. 平成23年12月期第2四半期決算報告

(2)事業別経営成績

売　上　高 （※外部顧客に対する売上高）

	22年6月		23年6月		
	金額（百万円）	構成比(%)	金額（百万円）	構成比(%)	前期比(%)
コンサルタント事業	3,845	91.9	3,706	93.8	-3.6
書籍出版事業	229	5.5	118	3.0	-48.3
ベンチャーキャピタル事業	1	0.0	26	0.7	+1534.6
その他	109	2.6	97	2.5	-11.4
合計	4,187	100.0	3,949	100.0	-5.7

営業利益

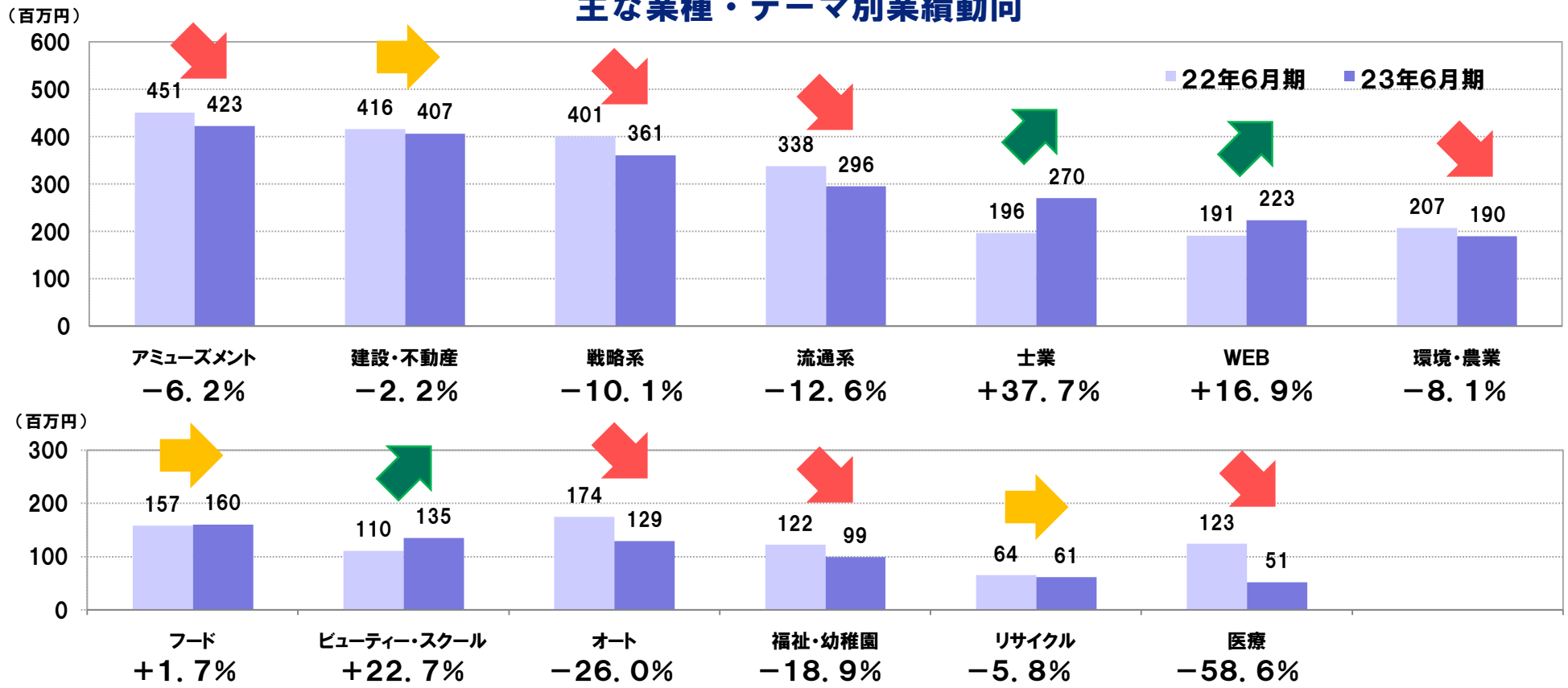
	22年6月		23年6月		
	金額（百万円）	構成比(%)	金額（百万円）	構成比(%)	前期比(%)
コンサルタント事業	909	99.0	824	103.5	-9.3
書籍出版事業	20	2.3	-16	-2.1	—
ベンチャーキャピタル事業	-31	-3.5	-30	-3.8	—
その他	16	1.8	14	1.9	-7.6
消去または全社	4	0.4	3	0.5	—
合計	918	100.0	796	100.0	-13.3

■主力のコンサルタント事業は、震災の影響により、売上高は前年同期比3.6%の減収。それに伴い、営業利益も同9.3%の減益となる。
■書籍出版事業、ベンチャーキャピタル事業、その他の事業については、景気低迷の影響により引続き厳しい状況が続く。

2. 平成23年12月期第2四半期決算報告

(2)事業別経営成績　～コンサルタント事業～

主な業種・テーマ別業績動向



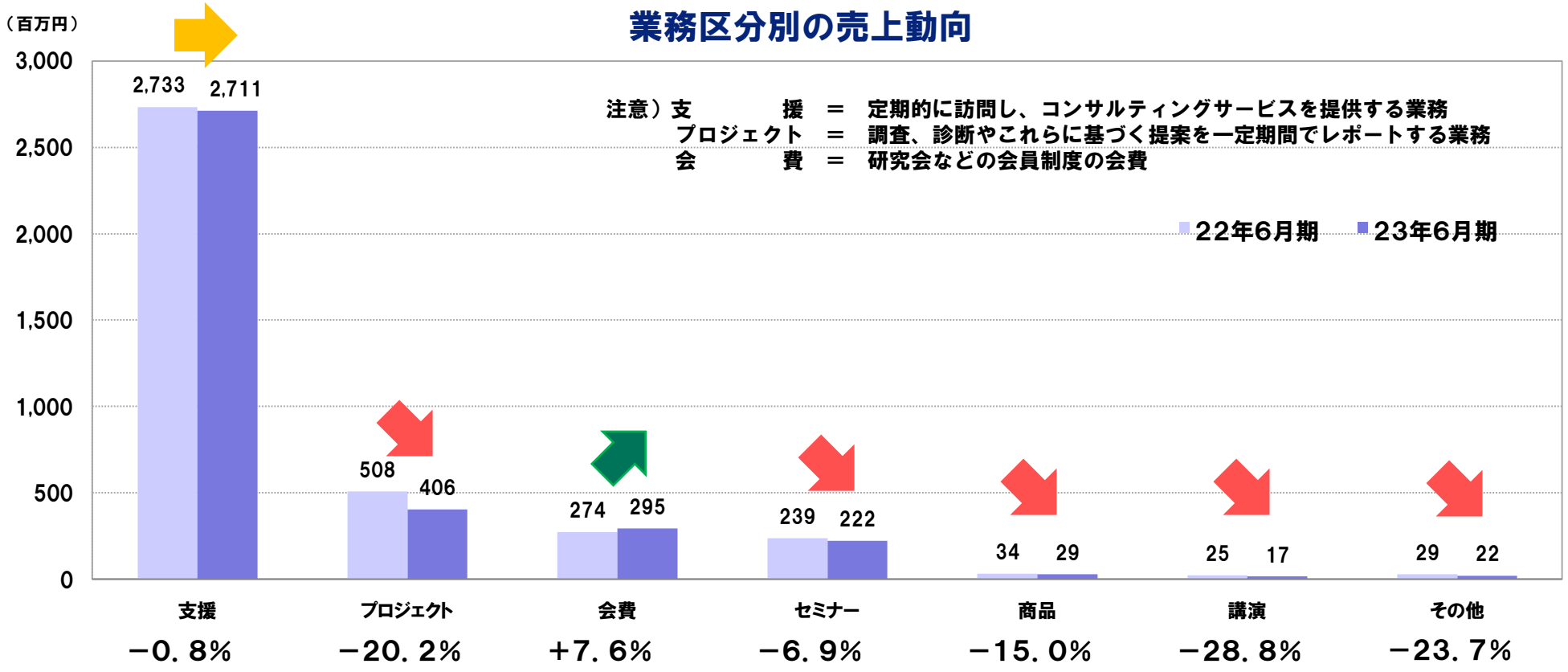
注意：上記数値は、各本部数値を除くグループ別粗々利実績をもとに算出した数値です。
（粗々利：売上高から人件費以外の直接原価を控除した金額）

- 主力分野のうちアミューズメント業界・戦略（中堅・大手企業向け）コンサルティング部門は低調に推移
- 士業向けコンサルティングは大きく業績を伸ばし、主力分野に迫る勢いで成長
- web分野およびビューティー・スクール業界向けコンサルティングは引続き好調を維持
- 流通業およびオート（中古車販売）業界のコンサルティング部門は震災の影響を受けたこともあり苦戦

2. 平成23年12月期第2四半期決算報告

(2)事業別経営成績　～コンサルタント事業～

業務区分別の売上動向



- 全体の7割超を占める支援業務は前年同様の実績を確保
- 研究会会費収入は、顧客接点を密に図ってきた結果、順調に増加している
- 震災の影響を受けて、中堅・大手企業からの受注が停滞しプロジェクト業務は減少
- 主力業務の付随業務となる商品収入や講演収入などの底上げは引続き課題

(2)事業別経営成績

コンサルタント事業

概要

1. 主力のアミューズメント業界向けコンサルティングおよび中堅・大手企業向けコンサルティングにおいては、震災の影響により受注環境が停滞し収益が伸び悩む結果となる。流通業界向けコンサルティングにおいても業績は低調に推移。
2. その一方で、前連結会計年度より好調な士業業界は引続き実績を大きく伸ばす。その他インターネット関連業界、ビューティー・スクール業界においても、前年同期と比較し10%以上業績を伸ばしており、好調を維持。
3. 業務区分別に見ると、大きな割合を占める支援業務は、前年同様の実績を確保。研究会会費収入も順調に増加しているが、震災の影響を受け、中堅・大手企業からの受注が停滞しプロジェクト業務は減少。

業績総括

- コンサルタント事業においては、業界・テーマ別の各コンサルティング分野によって好不調の波が大きく見られる結果となる。
- 士業業界など主力分野に迫る勢いで成長を続けている分野がある一方で、今まで受注状況が改善傾向にあった主力のアミューズメント業界向けコンサルティングおよび中堅・大手企業向けコンサルティングが苦戦を強いられる。
- ただし前連結会計年度より経営方針の一つに掲げている顧客接点のより一層の強化を目指した経営研究会ならびに経営相談窓口の拡充については、順調に機能が充実してきており、受注機会の創出にも寄与している。

(2)事業別経営成績

書籍出版事業

メディアの多様化による市場規模の縮小及び電子書籍の普及による競争激化により、引続き厳しい状況が続く。このような状況のもと、書籍部門においては編集企画を厳選し、発刊点数を絞ったことにより、新刊点数15点(前年同期比25点減)、重版点数23点(同3点減)の刊行にとどまる。
なお、当社は書籍出版事業を営む株式会社ビジネス社の全株式を平成23年6月30日に売却し、当事業から撤退。

ベンチャーキャピタル事業

投資先ファンドの決算収益の持分相当額を計上したものの、依然として厳しい状況が続く。

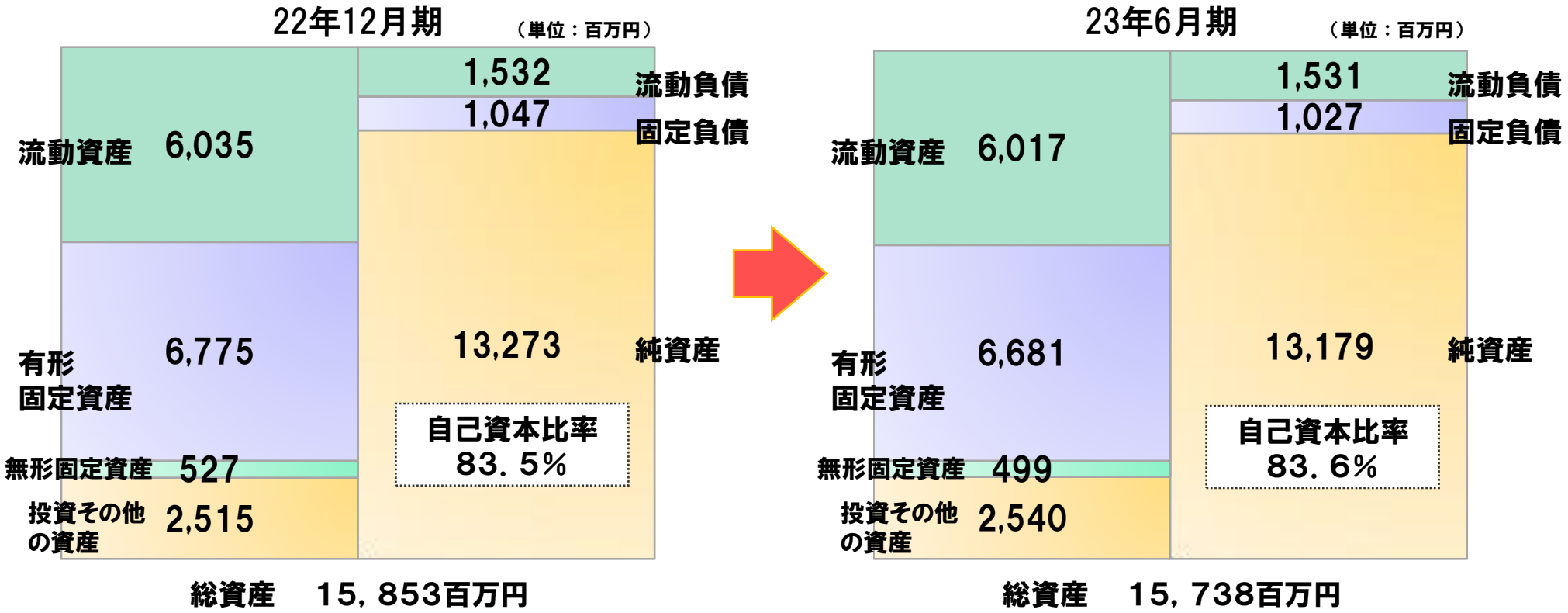
その他の事業

IT関連業務において安定した収益を確保するため、引続きITアウトソーシング業務を重点施策として取り組んでいるが、震災の影響によるプロジェクト案件の減少により、厳しい状況が続く。

2. 平成23年12月期第2四半期決算報告

明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken

(3)連結財務状況　要約貸借対照表



22年12月期からの増減額	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
	−17百万円	−94百万円	−28百万円	+25百万円	−1百万円	−19百万円	−94百万円

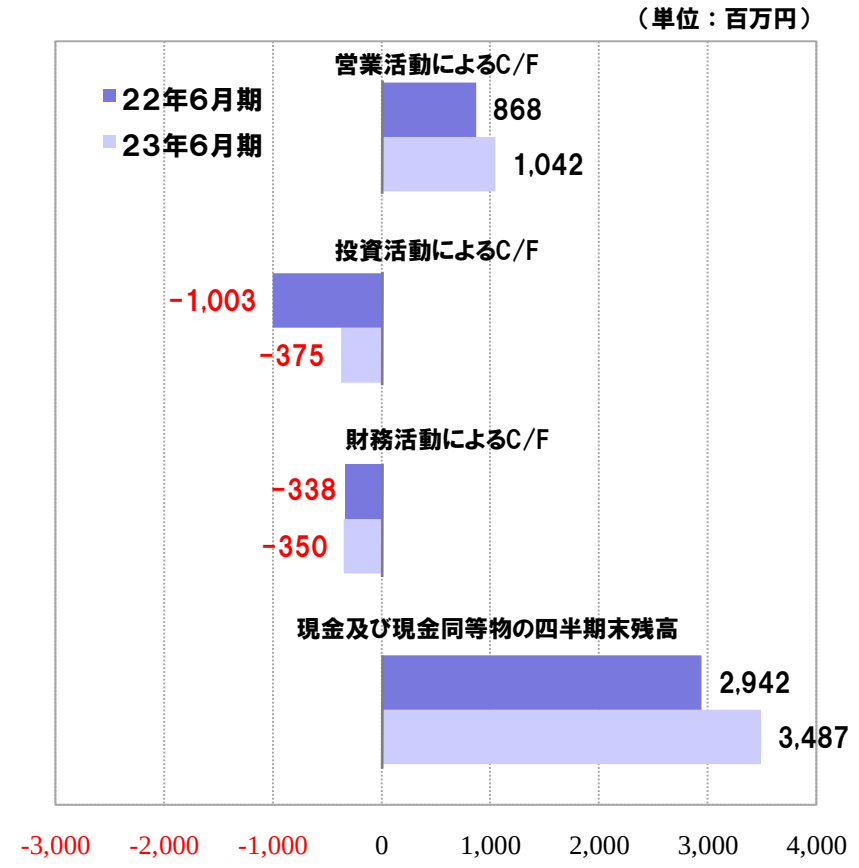
■財務状況は、引続き高い自己資本比率を維持しており、健全な状態にある
■有形無形固定資産は、減価償却により建物及び構築物、ソフトウェア等が減少
■純資産は、四半期純利益により増加したものの配当金の支払いにより減少

2. 平成23年12月期第2四半期決算報告

(3)連結財務状況　要約キャッシュフロー

（単位：百万円）

	平成22年6月	平成23年6月	増減額
営業活動によるC/F			
税金等調整前四半期純利益	222	474	251
減価償却費	80	115	34
減損損失	716	―	△ 716
事業撤退損失	―	297	297
売上債権の減少額	249	254	4
その他	△ 189	△ 167	22
小計	1,080	974	△ 106
法人税等の支払額及び還付額	△ 211	61	272
その他	△ 0	6	6
営業活動によるC/F	868	1,042	173
投資活動によるC/F			
定期預金の増減額	320	△ 150	△ 470
有価証券及び投資有価証券の取得による支出	△ 226	△ 540	△ 314
有価証券及び投資有価証券の売却による収入	520	400	△ 120
有形及び無形固定資産の取得による支出	△ 1,736	△ 10	1,725
有形及び無形固定資産の売却による収入	130	19	△ 111
その他	△ 11	△ 94	△ 82
投資活動によるC/F	△ 1,003	△ 375	627
財務活動によるC/F			
社債の発行による収入	488	―	△ 488
長期借入れによる収入	100	―	△ 100
長期借入金の返済による支出	△ 500	―	500
配当金の支払額	△ 422	△ 335	86
その他	△ 4	△ 14	△ 10
財務活動によるC/F	△ 338	△ 350	△ 12
現金及び現金同等物の増減額	△ 473	316	789
現金及び現金同等物の期首残高	3,415	3,171	△ 243
現金及び現金同等物の四半期末残高	2,942	3,487	545



- 営業活動により得られた資金は、1,042百万円となり、前年同期比173百万円の増加
- 投資活動により使用した資金は、主に定期預金の預入による支出と有価証券の取得によるもの
- 財務活動により使用した資金は、主に配当金の支払によるもの

3. 通期の見通しと当社の取り組み

3. 通期の見通しと当社の取り組み

(1)業績予想

（連結）

	23年12月期　第2四半期実績			23年12月期　通期予想		
【連結】	22年実績（百万円）	23年実績（百万円）	前年同期比増減（%）	22年実績（百万円）	23年予想（百万円）	前年同期比増減（%）
売上高	4,187	3,949	-5.7	8,663	8,100	-6.5
営業利益	918	796	-13.3	1,758	1,740	-1.1
経常利益	922	791	-14.2	1,773	1,740	-1.9
当期純利益	116	298	+156.9	583	810	+38.9

（個別）

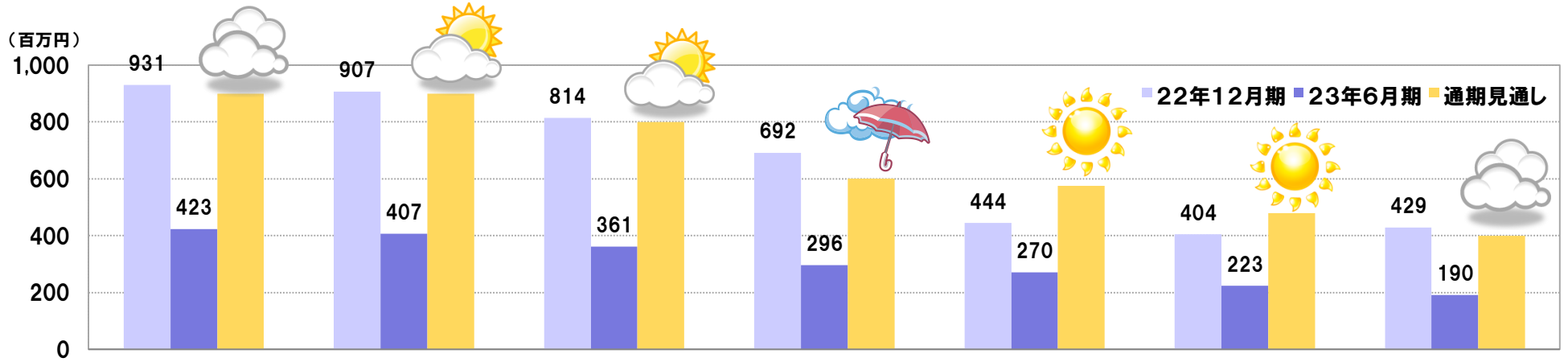
	23年12月期　第2四半期実績			23年12月期　通期予想		
【個別】	22年実績（百万円）	23年実績（百万円）	前年同期比増減（%）	22年実績（百万円）	23年予想（百万円）	前年同期比増減（%）
売上高	3,906	3,755	-3.9	8,124	7,850	-3.4
営業利益	947	856	-9.6	1,855	1,800	-3.0
経常利益	956	859	-10.2	1,873	1,800	-3.9
当期純利益	115	296	+157.6	572	760	+32.7

震災の影響および事業撤退に伴う減収等により、通期における売上高は減収、営業利益及び経常利益も減益となりますが、当期純利益におきましては増益となる見込みであります。

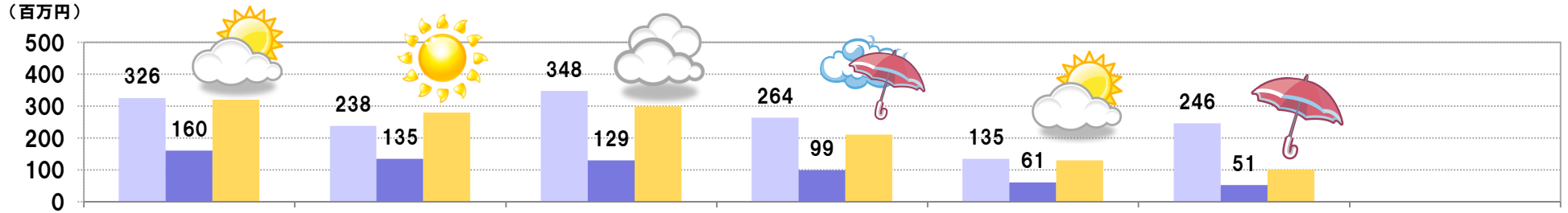
※ 但し、震災の影響の懸念ならびに今後の経済動向はまだ先行きが不透明な状況でありますので、その状況により当社グループ業績に影響が出る可能性もあります

3. 通期の見通しと当社の取り組み

(2)各コンサルタント事業分野における通期の見通し



	アミューズメント	建設・不動産	戦略系	流通系	士業	WEB	環境・農業
22年通期対23年中間期比率	45.4%	44.9%	44.3%	42.7%	60.9%	55.3%	44.4%
	震災後、業界自体停滞期に入り実績は伸び悩む	業界への提案商品が確立、受注増の傾向にあり	中堅・大手企業からの依頼が増え、受注が回復	小売専門店等震災の影響もあり下降トレンド	業界内の知名度も向上し大きく飛躍する勢い	ECのノウハウを提供、時代のニーズもとらえ安定成長	コンサルティング商品としての確立が鍵の注目分野



	フード	ビューティー・スクール	オート	福祉・幼稚園	リサイクル	医療
22年通期対23年中間期比率	49.1%	56.7%	37.0%	37.5%	44.9%	20.7%
	新業態開発などの受注により前年並みの業績	理美容・カルチャースクールのコンサルティングが好調	震災による影響で上期は苦戦も下期から回復傾向	政策により、業績が左右する分野で今期は苦戦	下げ止まりの傾向にあり、前年並みの実績を予想	人員減の影響もあり、今期は大きく減収の見込み

注意: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
（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）

3. 通期の見通しと当社の取り組み

(3)日本再生支援プロジェクトについて

東日本大震災を受けて、当社は「復興のために私たちができること」を考え、4月より「日本再生支援プロジェクト」を立ち上げ、活動に取り組んでおります。

復興のために私たちができること

3月11日以降、日本人の価値観が変化し、消費および生産活動も大きく変わりつつあります。

これに合わせ、企業経営における大局観も大きく変化させなければなりません。

「日本再生支援プロジェクト」とは歴史的な大震災の復興にあたり、多くの企業が新しい時代の経営にシフトすること(ジャパンルネサンス)を願ったスローガンであります。

復興とは被害を受けた企業が雇用と利益を確保し、再び成長すること、私たちはそう考え、経営コンサルティングを通じ、日本経済の復興を全力でご支援させていただきます。

日本再生
支援プロジェクト

従来から「共生のマーケティング」を提唱している当社では、一部大企業だけの繁栄でなく、個性様々な企業が共生する姿こそ、日本復興のランドスケープだと考えます。このような考えに基づき、持続的成長が望めるビジネスモデルや経営スタイルを提案してまいります。

3. 通期の見通しと当社の取り組み

(3)日本再生支援プロジェクトについて

7月2日に「東北復興応援セミナー」を開催いたしました。当日は、行政・地元企業の協力により大盛況で終了し、地元からは多数の感謝の声をお寄せいただきました。

開　催　日：　2011年7月2日(土)
会　　場：　一関文化センター　中ホール　(岩手県)
参加者数　：　約500名
主な参加者：　行政関係者110名(県議、市長、副市長、教育長、職員)
商工会議所関係者20名(会頭、副会頭、職員)
協力企業160名、当社顧客200名





470名の会場は開演後まもなく満席になったため、急遽、別室のモニタールームに約50名の方をご案内しました。

東北復興の鍵を握る地場企業を実務的に支えられるのは、「現場主義の船井総合研究所しかない」という思いのもと、日本再生支援プロジェクトを今後も発信してまいります。



攻めてチャンスに
一関で船井総研小山会長 復興へ戦略説く

経営コンサルティング会社船井総合研究所が主催する東北復興応援セミナー（一関市、一関商工会議所など共催）は2日、同市大手町の一関文化センターで開かれ、同社代表取締役会長の小山政彦氏が「会社・街を前に進める一攻めの姿勢と守りの配慮」をテーマに講演した。

小山氏は東日本大震災の影響に触れながら「現状肯定した上で自分と未来は変えられる。全ては会議所などと共催）は2これからどう動くかで決まる」と強調。「経済全体が大変な時期でも、ピンチをチャンスと捉えることで新たなビジネスも生まれる。プラス発想と攻めの姿勢が大事」と述べた。

震災に伴う価値観の変化に即した経営戦略が重要とし「世界は物欲から心のぜいたくへ移行していく。ニーズはあるが誰も手掛けなかった『空白マーケット』を探し、成長につなげてほしい」と語った。

被災企業の真の復興は「雇用をしっかり確保し、社員が生きがいある仕事をし、利益を出して納税できた段階」と指摘。

市内外の約450人の来場者に「会社や街を良くするのは皆さんの力。大きな夢を持って東北、日本の復興を支えてもらいたい」と熱くエールを送った。

「復興に向けプラス発想と攻めの姿勢が大事」と語る小山氏

翌朝の岩手日日新聞の朝刊に記事掲載されました

3. 通期の見通しと当社の取り組み

(4)グレートカンパニー化コンサルティングについて

当社のコーポレートブランドロゴの変更から1年が経過しました。当社の「長所伸展型グレートカンパニー化コンサルティング」の手法を今後、より積極的に提案・展開してまいります。

当社コーポレートロゴ
（2010年8月より刷新）

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

今までの当社の存在意義		新たに加える当社の存在意義
業績向上支援	＋	グレートカンパニーづくり支援

**グレートカンパニー化コンサルティング
サービスの開発に着手**



【WAYブック】
社内外にグレートカンパニー化を目指すことを宣言し、周知・浸透させていくために当社が提案する展開ツールの一例

**グレートカンパニーづくりの意義・手法
をクライアントへ提案・展開**

3. 通期の見通しと当社の取り組み

(5)優秀な人材の獲得に向けた採用活動および育成について

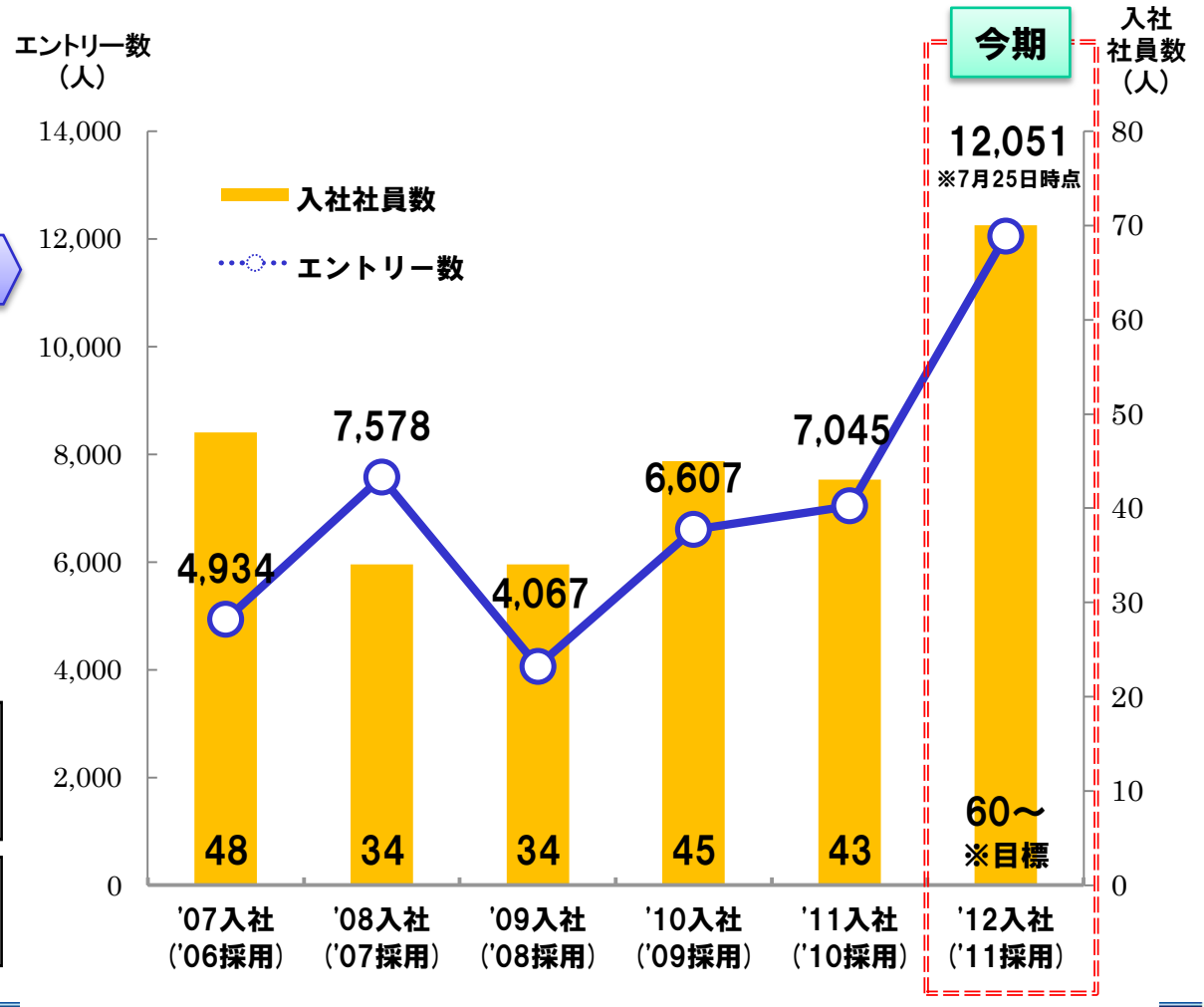
当社の業績を向上させるためには、各社員のコンサルティング力の向上が不可欠であり、優秀な人材の確保と育成が必要であると考えます。

当社が持続的成長を続けるために必要な採用方針の確立と推進

採用および育成に関する方針

- ➢毎年、コンサルタント社員数10%増に向けた計画的採用と育成にチャレンジする
- ➢スタッフ部門は概ね100名体制で3年横ばいとし、ライン(コンサルタント)比率を80%超とする
- ➢将来の800名体制に向け、「年間100人採用」を可能とする人事・採用機能の強化
- ➢スタッフ部門は、「ライン(社員)サポート」から「顧客サポート」へと重心を移行し、サービスレベルの向上を目指す
- ➢離職率を低減し、定着率を高めるために社員のフォローアップ体制の充実を行う

(参考)
過去5年間の当社新卒採用エントリー数と入社社員数



【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、戦略などは、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、実際の業績などは、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　船井総合研究所
スタッフ統括本部　IR推進室　斉藤　英二郎
TEL: 03-6212-2923　　FAX: 03-6212-2940
Mail: ir@funaisoken.co.jp　URL: http://www.funaisoken.co.jp