平成24年(2012年)12月期
第1四半期

# 決算概要書

株式会社 船井総合研究所
2012年4月27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

（１）連結収益状況
（２）通期業績予想に対する進捗状況

2 平成24年12月期第1四半期決算報告

（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）連結財務状況

3 今後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



## (1)連結収益状況

| | 23年3月 | | 24年3月 | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 金額(百万円) | 構成比(%) | 金額(百万円) | 構成比(%) | 前期比(%) |
| 売上高 | 1,973 | 100.0 | 2,087 | 100.0 | +5.8 |
| 営業利益 | 403 | 20.5 | 558 | 26.8 | +38.3 |
| 経常利益 | 392 | 19.9 | 569 | 27.3 | +45.0 |
| 四半期純利益 | 197 | 10.0 | 360 | 17.2 | +82.2 |
| 1株当たり四半期純利益(円) | 7.02 | − | 12.80 | − | − |

■売上は前年の書籍出版事業からの撤退に伴う純減分があったものの、主力の経営コンサルティング事業が堅調に推移し前期比5.8%増。

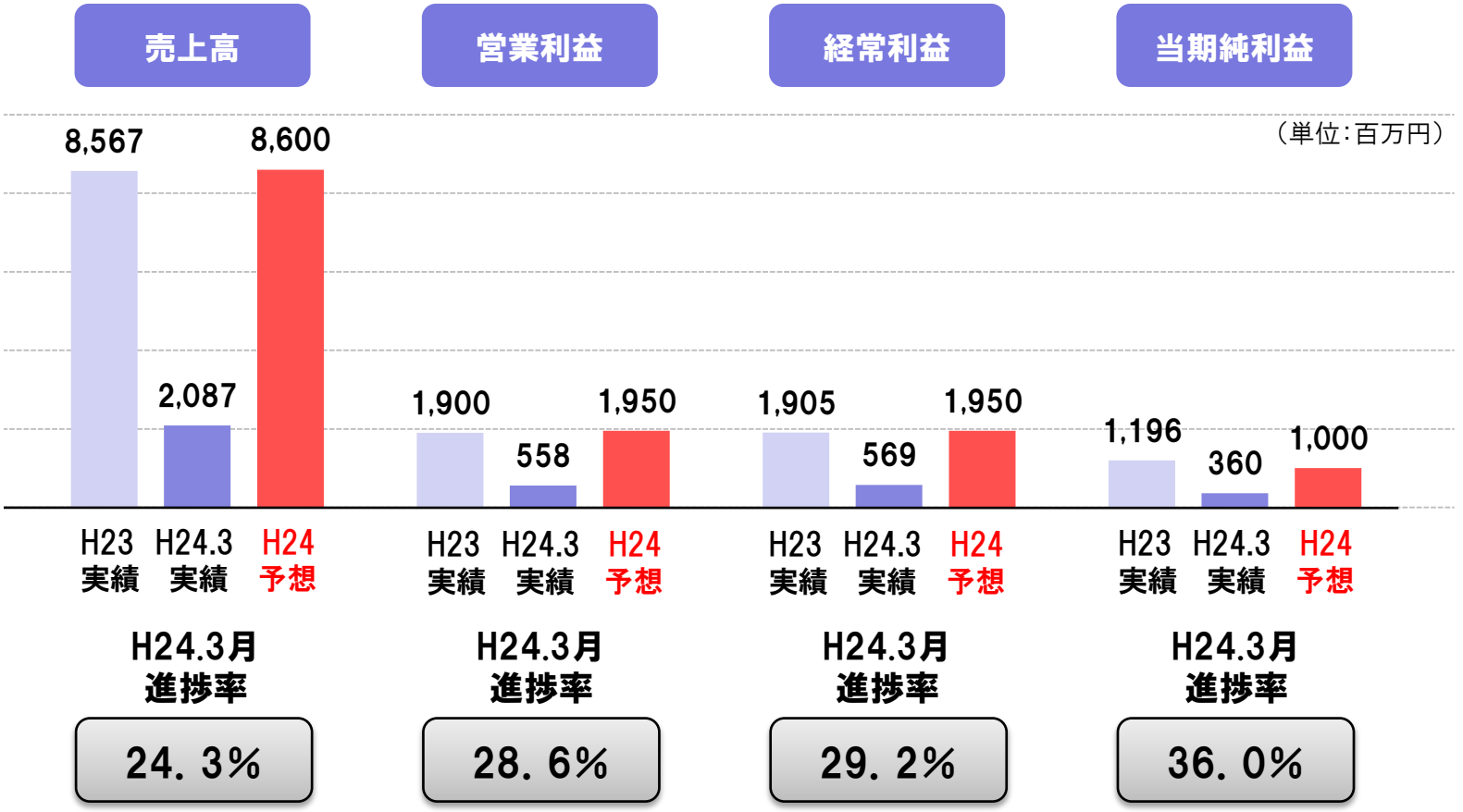
■営業利益・経常利益は揃って増益。経営コンサルティング事業中心の事業構成となったこともあり、利益率もそれぞれ26.8%、27.3%と大幅に向上。

■四半期純利益も、3.60億円と82.2%の大幅増となった。

# 1. エグゼクティブサマリー

## (2)通期業績予想に対する進捗状況

**連結業績予想**




■前年度の書籍出版事業の撤退分(前年度売上実績79百万円)があるものの、主力の経営コンサルティング事業において、当初計画を上回る実績をあげることができたため、売上高で24. 3%の進捗率、利益に関してはそれぞれ28%を超える進捗率で推移。

# 2. 平成24年12月期第1四半期決算報告

# 2. 平成24年12月期第1四半期決算報告

## (1)セグメント別経営成績

### 売　上　高（※外部顧客に対する売上高）

| | 23年3月 | | 24年3月 | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 金額（百万円） | 構成比(%) | 金額（百万円） | 構成比(%) | 前期比(%) |
| 経営コンサルティング事業 | 1,855 | 94.0 | 2,036 | 97.6 | +9.8 |
| 書籍出版事業 | 79 | 4.1 | — | — | — |
| ベンチャーキャピタル事業 | — | — | — | — | — |
| その他 | 38 | 1.9 | 50 | 2.4 | +32.8 |
| | | | | | |
| 合計 | 1,973 | 100.0 | 2,087 | 100.0 | +5.8 |

### 営業利益

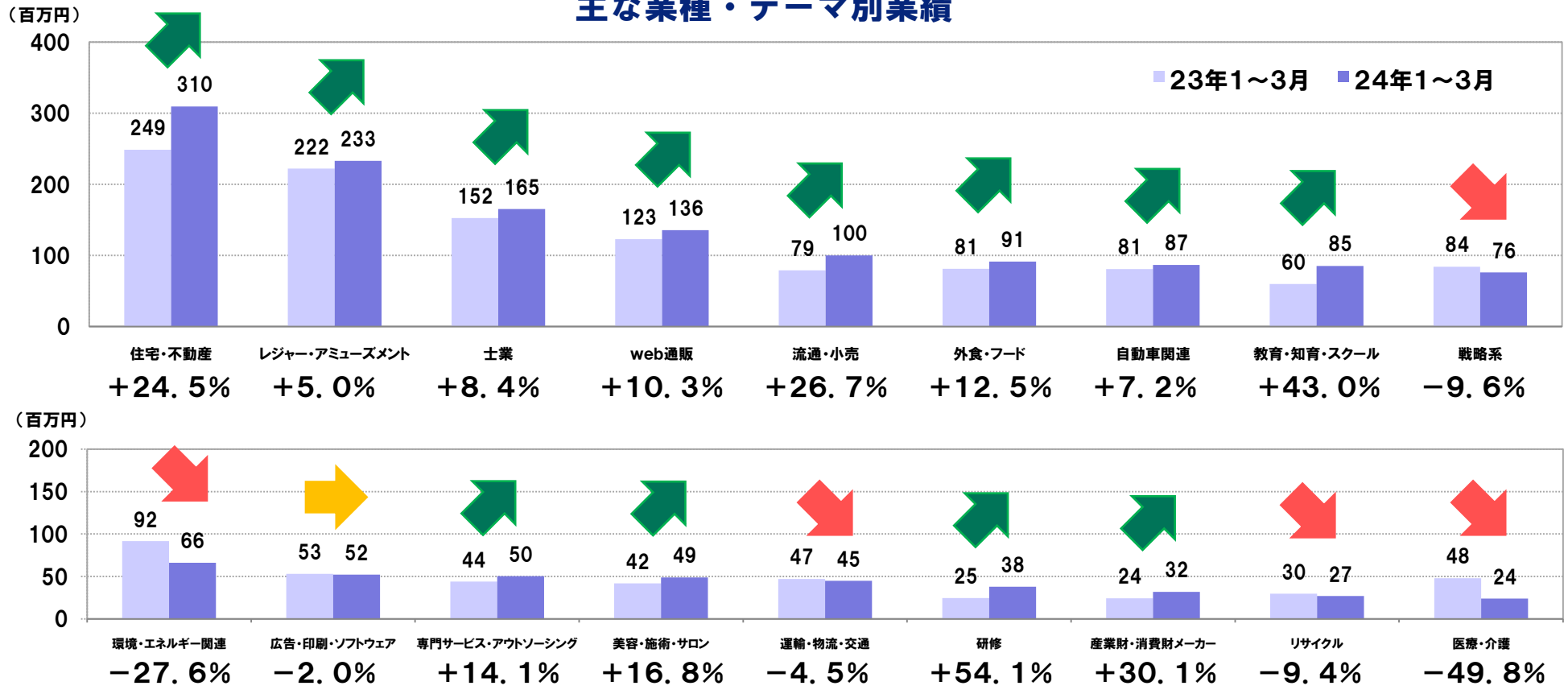
| | 23年3月 | | 24年3月 | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 金額（百万円） | 構成比(%) | 金額（百万円） | 構成比(%) | 前期比(%) |
| 経営コンサルティング事業 | 408 | 101.1 | 555 | 99.5 | +36.1 |
| 書籍出版事業 | -0 | -0.0 | — | — | — |
| ベンチャーキャピタル事業 | -11 | -2.9 | -6 | -1.1 | — |
| その他 | 5 | 1.3 | 7 | 1.3 | +38.8 |
| 消去または全社 | 1 | 0.5 | 1 | 0.3 | — |
| 合計 | 403 | 100.0 | 558 | 100.0 | +38.3 |

■主力の経営コンサルティング事業およびその他事業については、東日本大震災の影響のあった前年同期と比較すると今期は順調に業績を回復し、増収増益となる。
■ベンチャーキャピタル事業は、引続き厳しい状況が続く。
※書籍出版事業については、23年6月末に撤退。

# 2. 平成24年12月期第1四半期決算報告

## (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



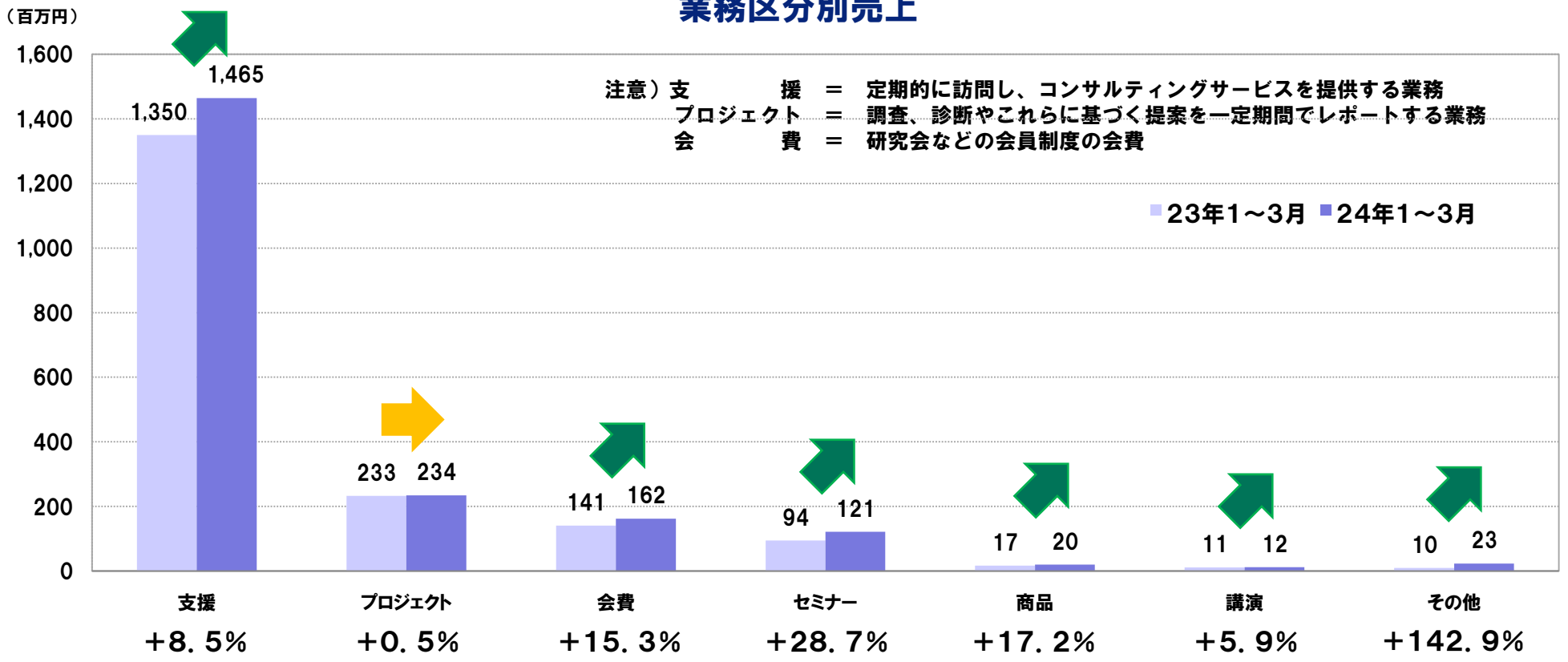

注意：上記数値は、各本部数値を除くグループ別粗々利実績をもとに算出した数値です。（粗々利：売上高から人件費以外の直接原価を控除した金額）

- 主力分野である住宅・不動産業界、レジャー・アミューズメント業界、さらにはここ数年順調に業績を伸ばしている士業業界、WEB通販業界など、揃って前年同期を上回る結果となる。
- 前年度、東日本大震災の影響を受け苦戦を強いられた、小売・サービス業関連のコンサルティング部門（流通・小売業向けコンサルティング、外食・フードビジネスコンサルティング、自動車関連業界向けコンサルティング）に関しても、今期は順調に業績を伸ばしている。

# 2. 平成24年12月期第1四半期決算報告

## (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

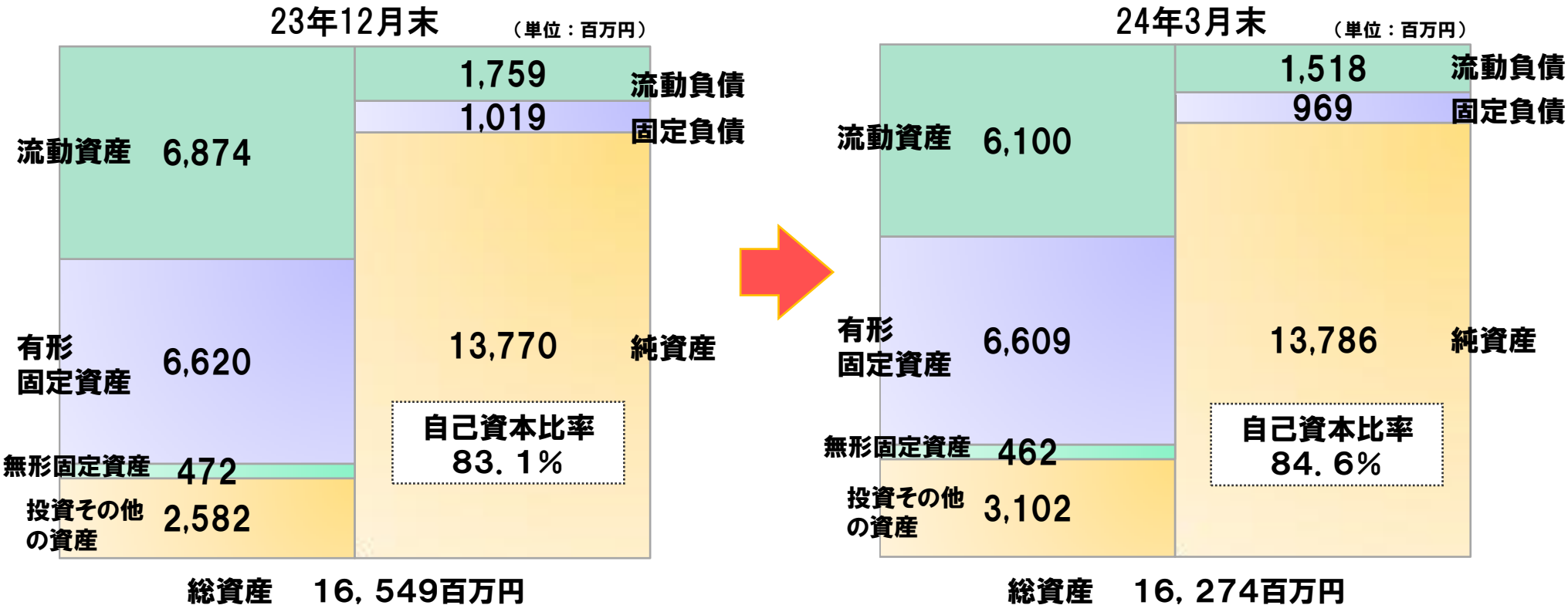



- 全業務区分で前年同期を上回る実績を確保。
- 特に当社の強みである月次支援型コンサルティングについては順調に業績を伸ばす。
- また前年は震災の影響を受け、一定期間中止を余儀なくされた経営研究会会費収入およびセミナー収入に関しては、当期は順調に開催件数も増加し、業績を回復している。

# 2. 平成24年12月期第1四半期決算報告

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



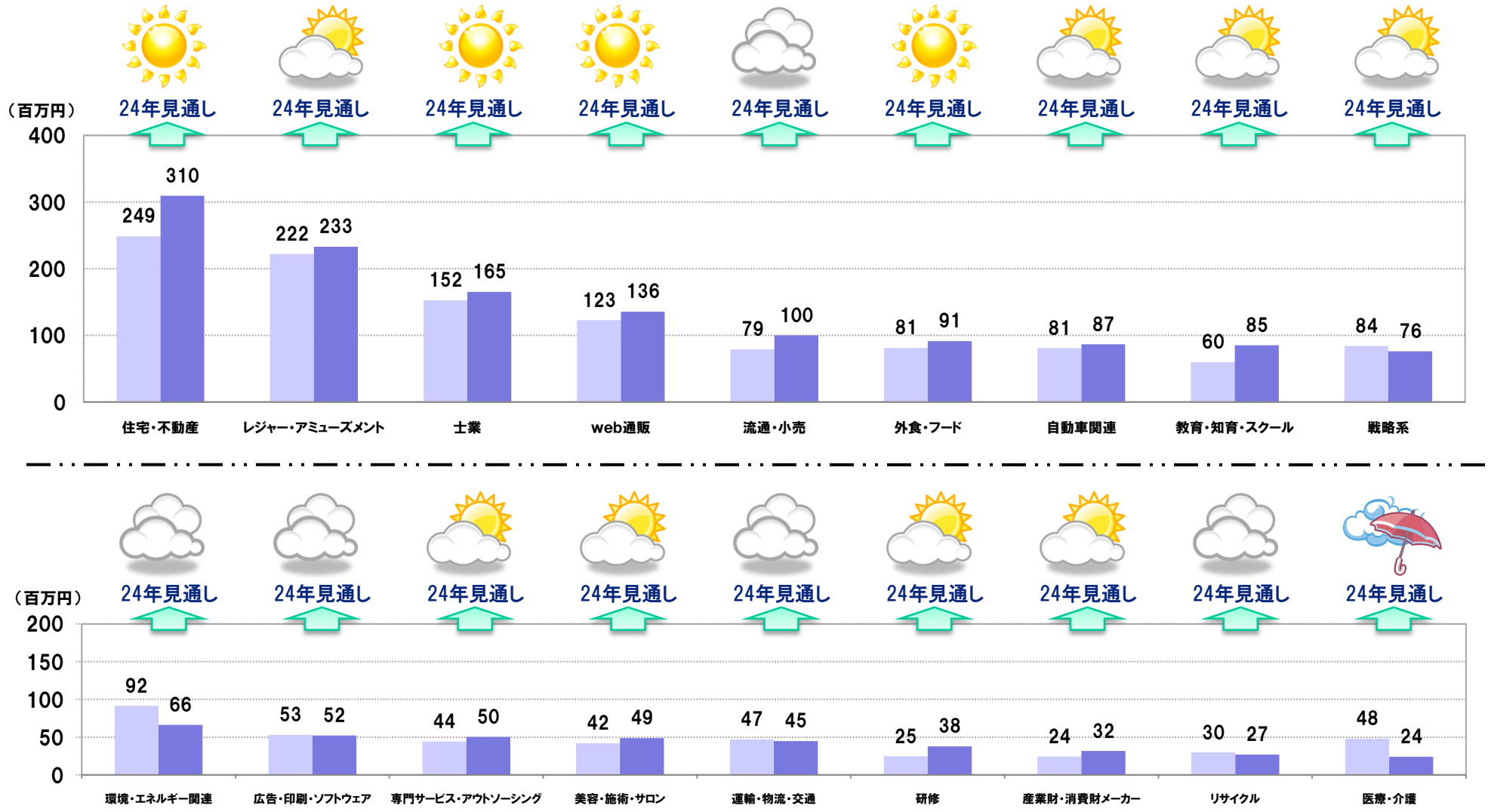

| 23年12月期からの増減額 | 流動資産 | 有形固定資産 | 無形固定資産 | 投資その他の資産 | 流動負債 | 固定負債 | 純資産 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | −773百万円 | −10百万円 | −10百万円 | +519百万円 | −240百万円 | −50百万円 | +16百万円 |

- 財務状況は、引続き高い自己資本比率(84.6%)を維持しており、健全な状態にある。
- 流動資産の減少は主に法人税等の納付と投資有価証券の取得によるもの。
- 流動負債の減少は主に未払い法人税の減少によるもの。

# 3. 今後の見通しと当社の取り組み

# 3. 今後の見通しと当社の取り組み

## (1)各経営コンサルティング事業分野における今後の見通し




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 ）

# 3. 今後の見通しと当社の取り組み

## (2)当社を取り巻く状況の変化

| ＝市場・顧客の状況＝ | ＝当社の状況＝ |
|---|---|
| 景気の先行きが依然として不透明な状況にある | 当社主催の業種別セミナーの参加者数が増加 |
| 企業は各業界の時流をとらえる先見性が求められている | 当社が提案する“ズバリソリューション”（新規ビジネスモデル）への問い合わせが増加 |
| 大手企業を中心に計画の見直しの動きがあり、未来に向けての打ち手を模索している | 従来の中堅・中小企業に加え、大手企業からも経営相談件数が増加 |

- 現在の取り巻く環境を見ると、当社にとっては大きなビジネスチャンスであるととらえております。
- 今後も時代の流れに適応したビジネスの創出に努めるとともに、各クライアントのコンサルティングニーズに対応してまいります。

# 3. 今後の見通しと当社の取り組み

## (3)当社が追求する3つの“100”

当社は、下記独自の強みをさらに伸ばすべく「3つの“100”の追求」を掲げております。
＜当社独自の強み＞
①各業種やテーマに特化した専門コンサルティングチームに基づく組織編制
②各業種やテーマに応じた会員制経営研究会の主宰
③コンサルタントとしての育成ノウハウを有することによる新卒社員の積極的な採用

**当社が追求する3つの“100”**

| 100チーム体制の構築 | 100経営研究会の充実 | 100人採用への挑戦 |
|---|---|---|
| 業種・テーマに特化した専門コンサルティングチームの創出 | 日本最大級の業種・テーマ別経営研究会の更なる拡充 | 持続的成長に向けた新卒社員を中心とした優秀な“人財”の採用強化 |

これら独自の強みを活かした3つの“100”を追求することで
当社は次の成長ステージへと向かうことができると確信しております

# 3. 今後の見通しと当社の取り組み

## (4)当社の取り組み　①経営研究会の拡充

**当社は日本最大規模の業種・テーマ別の経営研究会を主宰しております。
経営研究会を通じて、顧客それぞれの現場の情報を迅速に把握するとともに、その情報をもとにより具体的なコンサルティングを展開してまいります。**



会員様同士の
情報交換会



モデル店
視察クリニック



即実践できる
ツールの製作

**現在104の
経営研究会を主宰**

法律事務所経営研究会／司法書士事務所経営研究会／太陽光ビジネスアカデミー／オートビジネス経営研究会／パチンコ経営研究会／機械工具商社経営研究会／菓子店経営研究会／温浴施設経営研究会／リユース・リサイクルビジネス研究会／ビルメンテナンス業経営研究会／一般廃棄物業経営研究会／地域一番園実践スクール／保育所経営マスター塾／タクシー業経営研究会／仏壇店売上アップ実践研究会／雑貨メーカー経営研究会／調剤薬局経営研究会／船井フードビジネス経営研究会／住宅・不動産ナンバーワン倶楽部／賃貸管理ビジネス研究会／介護サービス経営研究会／ITベンダー経営研究会／富裕層ビジネス研究会／国内視察勉強会・・・　他多数

# 3. 今後の見通しと当社の取り組み



## （4）当社の取り組み　②ソーシャルメディアに対応した新たな会員サービスモデルづくり

**当社は書籍出版事業に代わる事業として、当社のセミナーコンテンツ（2011年度は790本のセミナーを開催）を最大限に活用した「デジタルコンテンツ事業」の展開に取り組んでまいります。**

### ＝デジタルコンテンツ事業の概要＝

**全セミナーの音声・映像のデジタルコンテンツ化**



**ウェブサイトの全面リニューアル（8月を予定）**




**ウェブ上でのサンプル公開（スマートフォンやSNS等でも視聴可能）**




**⇒これらの取り組みを通じて、「コンサルティング受注機会の増加」「セミナー関連商品販売の強化」を図ります。**

# 3. 今後の見通しと当社の取り組み

## （4）当社の取り組み　③コミュニケーションセンターの設立

**当社は、従来の経営相談窓口を今年度より「コミュニケーションセンター」と名称を改め、よりスピーディーかつお客様の視点に立った対応を目指し、より良いコンサルティングサービスの提供に努めてまいります。**




- **新規顧客に対する担当コンシェルジュ制度の導入**
- **お客様のニーズに応じた最適なコンサルタントの提案**
- **お客様のご意見・ご要望の収集（サンキューコール）の実施による、お客様とのより親密な関係づくり**

**これらの活動により、コンサルティング受注・契約継続に効果を発揮**

# 3. 今後の見通しと当社の取り組み

## (4)当社の取り組み　④中国(上海)子会社の設立

- 当社は、本年１月に中国・上海に子会社(当社全額出資)を設立いたしました。
  海外市場へのコンサルティングについては、当面中国を中心としたアジア市場に焦点を絞り、展開してまいります。

- 中国市場を中心としたアジア地域への事業進出ならびに海外における日系法人からの案件増加
- それらのクライアントのニーズに対応するため、アジア地域における拠点設立が必要であると判断

**平成24年1月　中国子会社を設立**

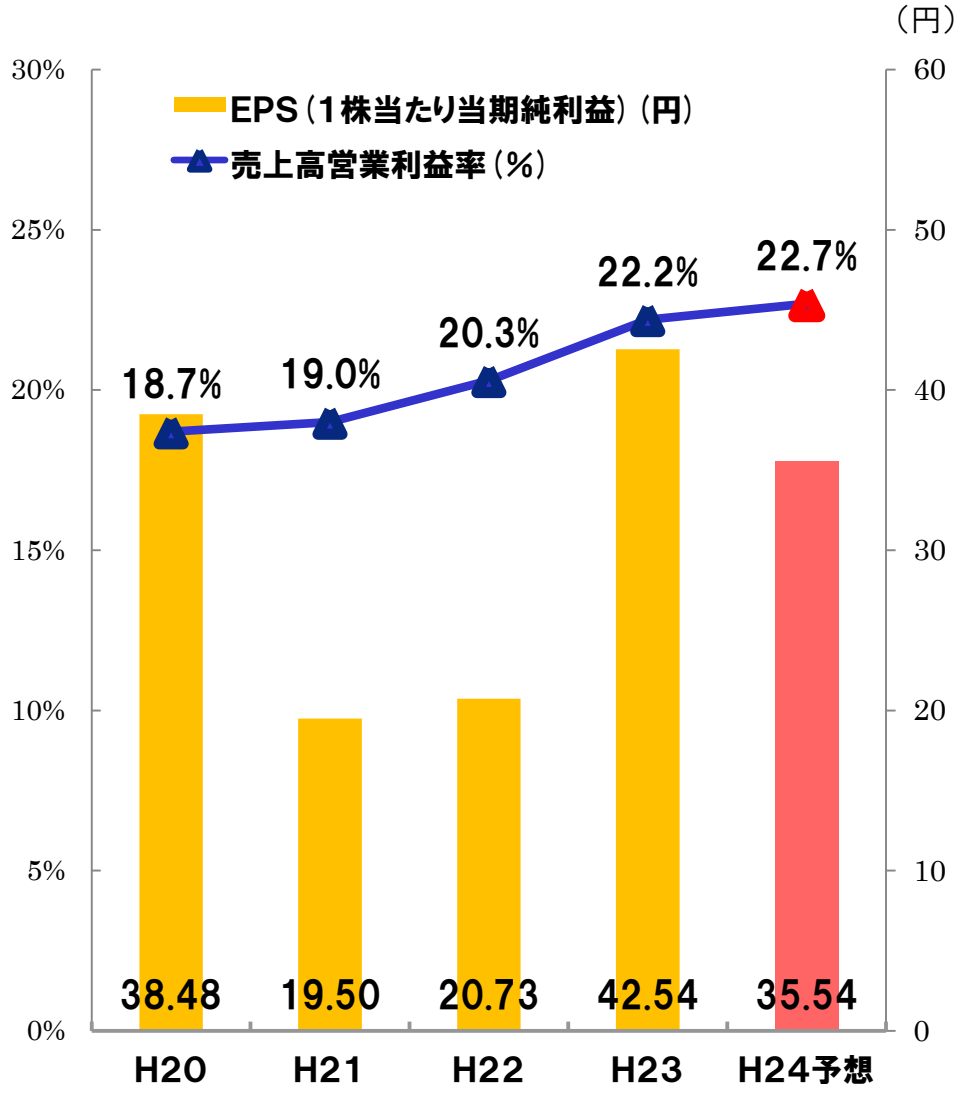
明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken

船井(上海)商务信息咨询有限公司

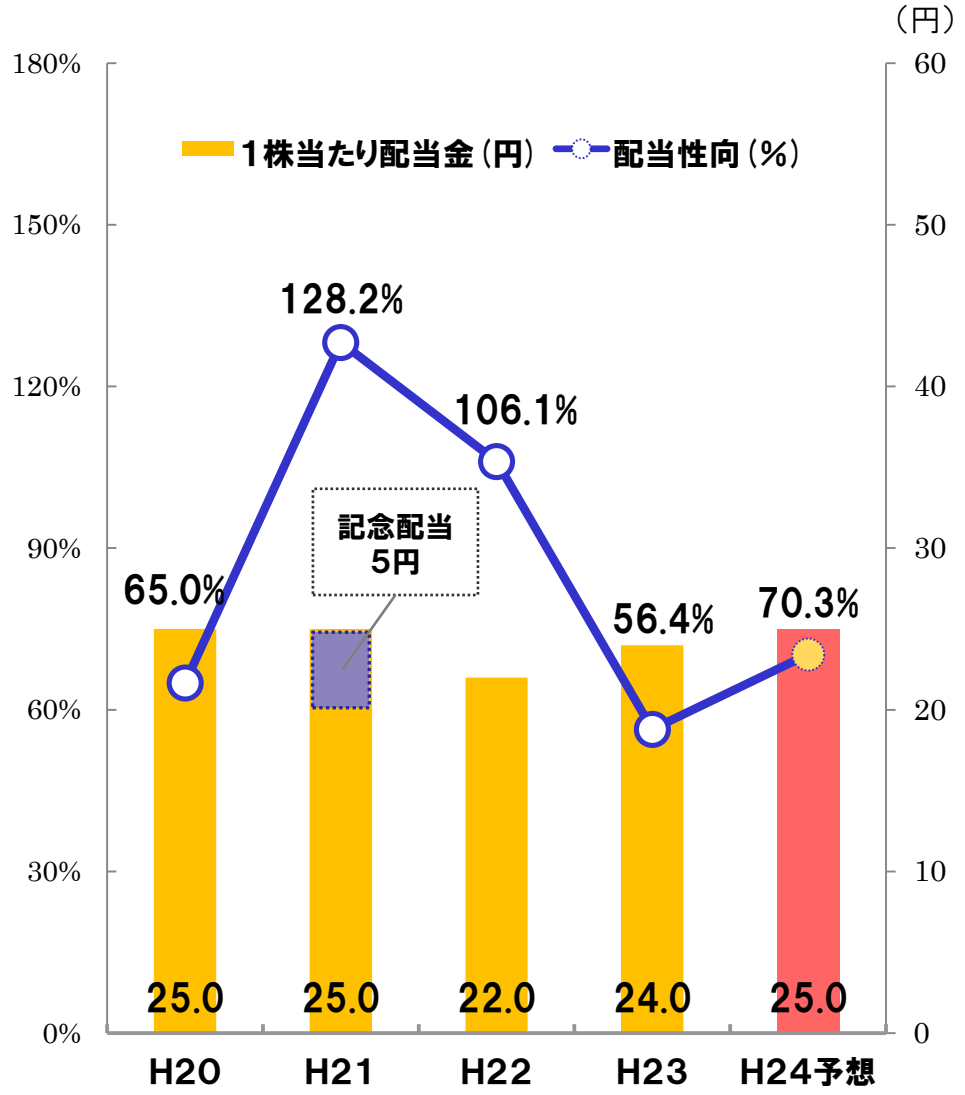
# 【参考資料】主要指標の推移／株主還元について

明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken

## 主要経営指標の推移



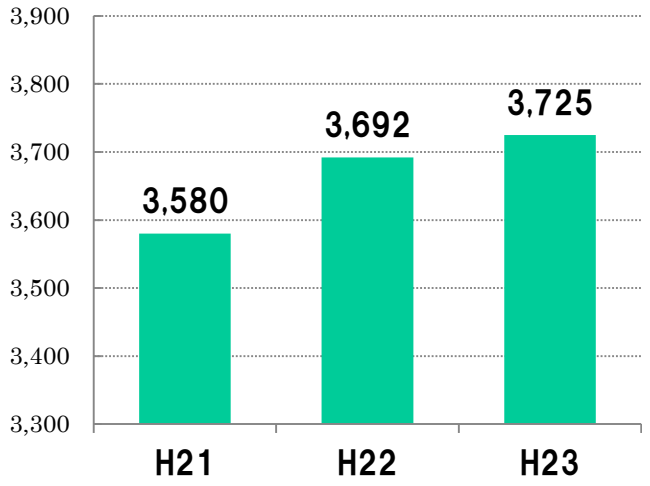

## 配当金の推移



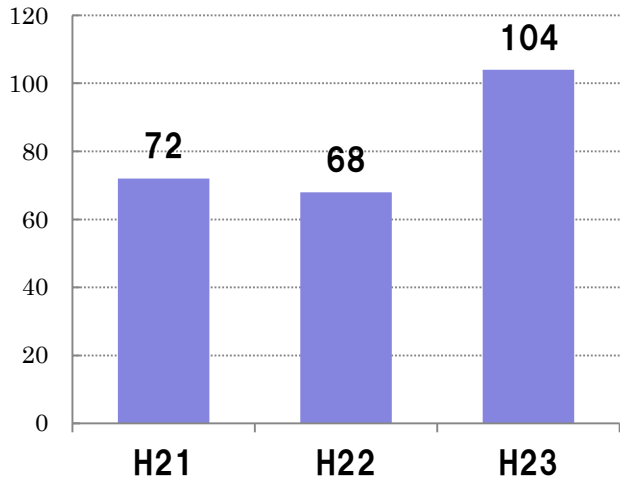
# 【参考資料】顧客数の推移



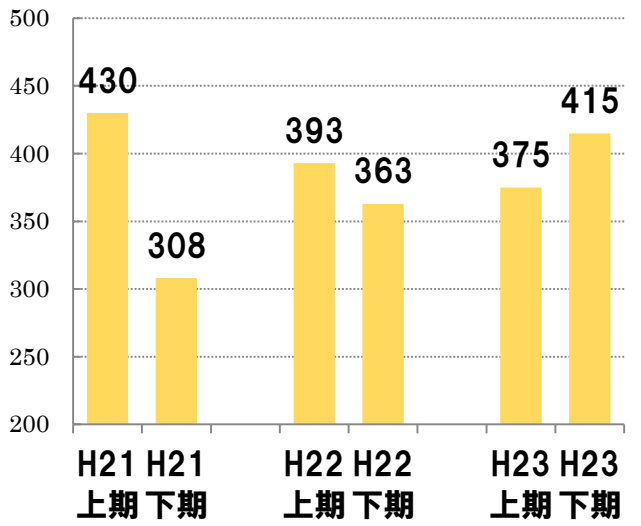
## 取引先数(コンサルティング契約社数)



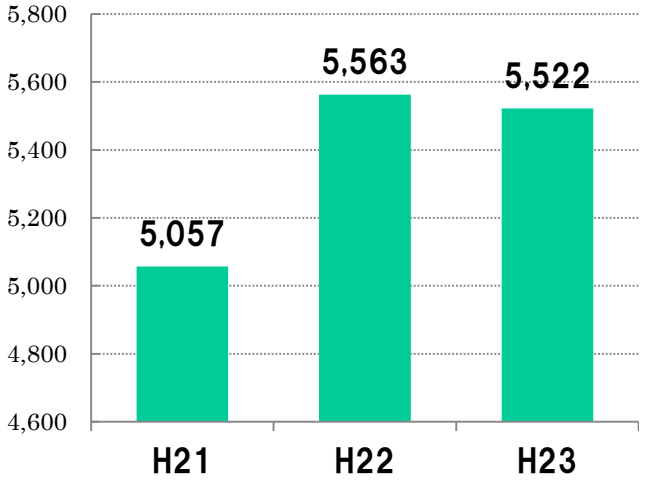

## 経営研究会数



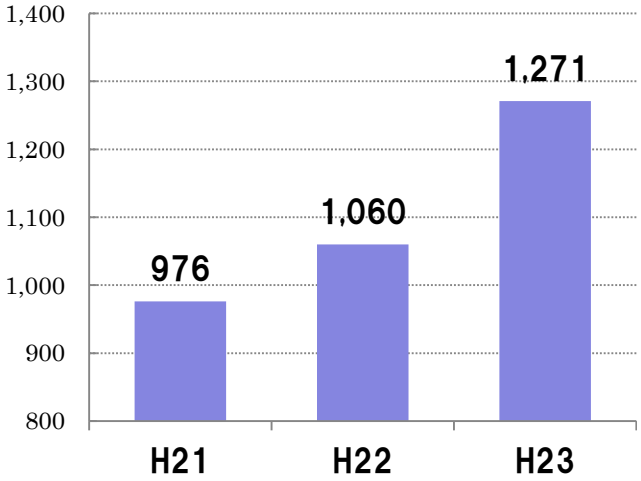

## セミナー開催件数



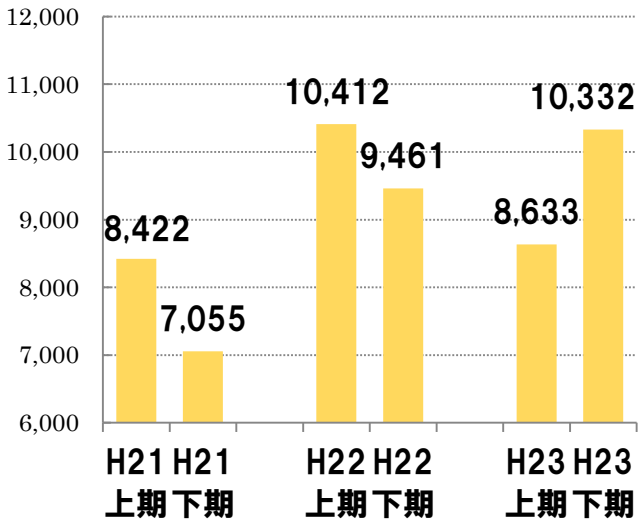

## 取引先数(会員企業数含む)




## 経営研究会会員数




## セミナー参加人数




※H23年は、震災の影響で3月12日～3月31日までの期間、東日本地域での経営研究会およびセミナーの開催を中止しております

# 【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