平成25年(2013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
2013年4月30日(火)

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25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
（４）株主還元について

3 当社の取り組みについて

【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

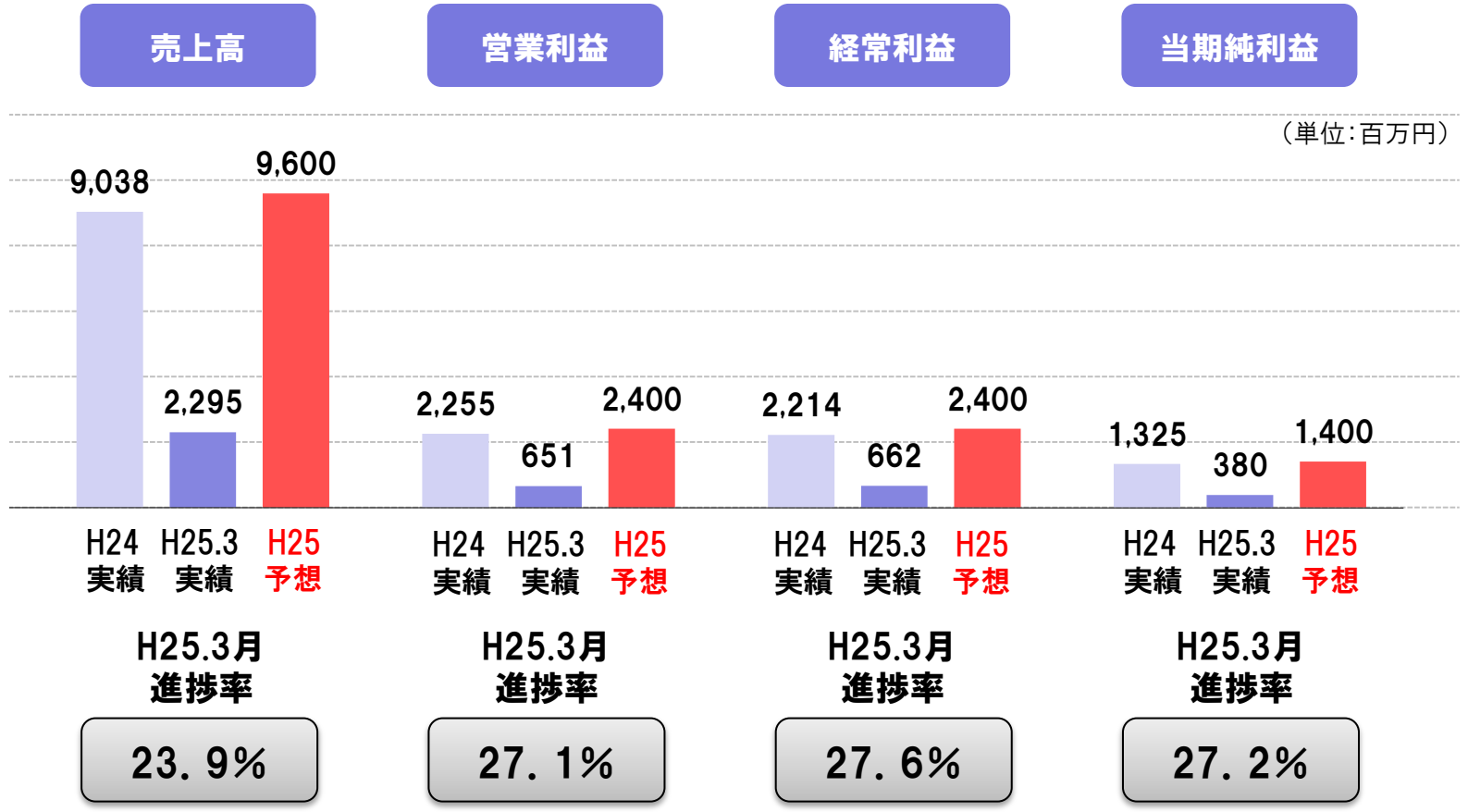
(1)連結収益状況

	24年3月		25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	2,087	100.0	2,295	100.0	+10.0
営業利益	558	26.8	651	28.4	+16.6
経常利益	569	27.3	662	28.9	+16.2
四半期純利益	360	17.2	380	16.6	+5.7

■売上は、主力の経営コンサルティング事業が引続き好調に推移し前期比10.0%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り、営業利益率は28.4%、経常利益率も28.9%と高い水準を維持。
■四半期純利益も、3.80億円と前期比5.7%の増益となった。

(2)通期業績予想に対する進捗状況

連結業績予想



■前年度対比5~8%の増収増益の通期予想に対し、主力の経営コンサルティング事業が順調に推移していることもあり、売上高で23.9%の進捗率、利益に関してはそれぞれ27%を超える進捗率で推移。

2. 平成25年12月期第1四半期決算報告

2. 平成25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）

	24年3月		25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	2,036	97.6	2,237	97.5	+9.9
ベンチャーキャピタル事業	—	—	—	—	—
その他	50	2.4	57	2.5	+13.4
合計	2,087	100.0	2,295	100.0	+10.0

営業利益

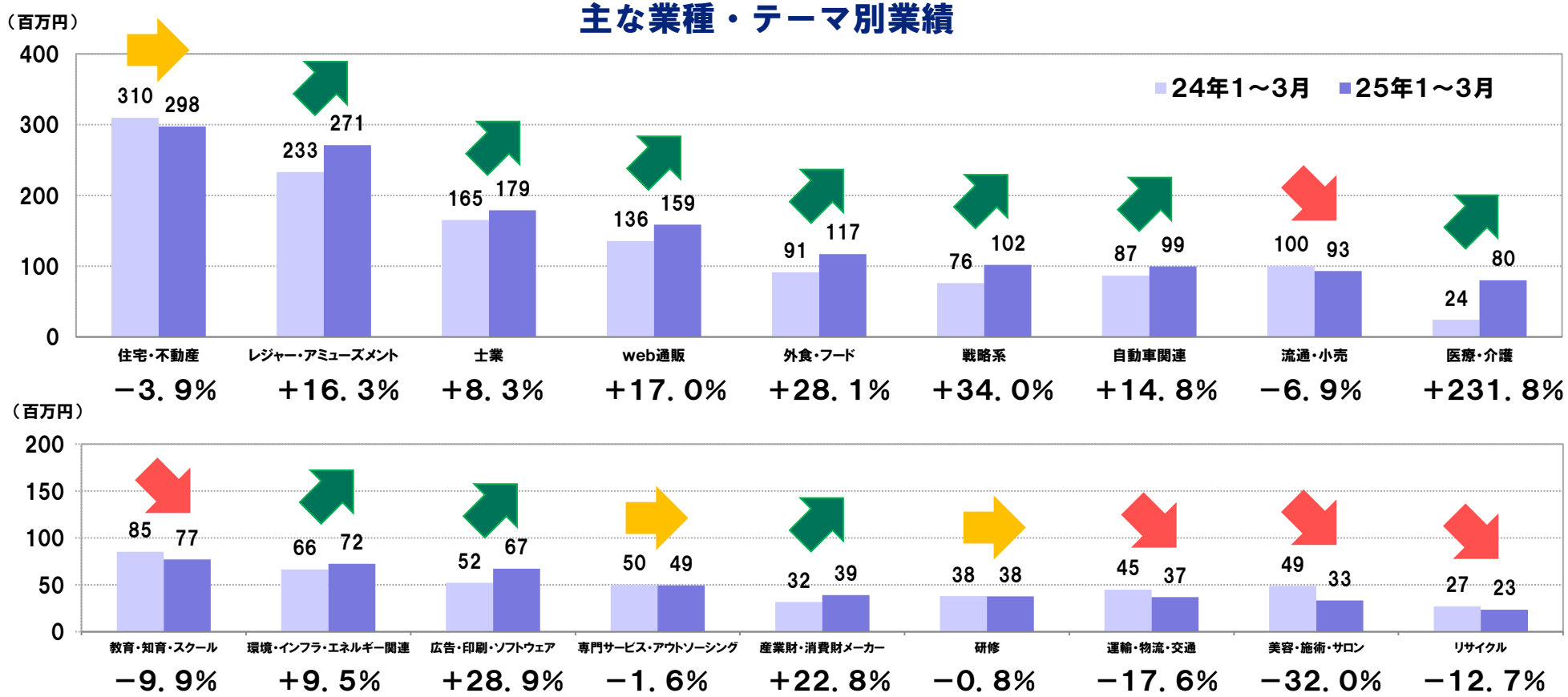
	24年3月		25年3月		
	金額（百万円）	構成比(%)	金額（百万円）	構成比(%)	前期比(%)
経営コンサルティング事業	555	99.5	642	98.7	+15.7
ベンチャーキャピタル事業	-6	-1.1	-6	-1.0	—
その他	7	1.3	13	2.0	+74.9
消去または全社	1	0.3	1	0.3	—
合計	558	100.0	651	100.0	+16.6

■主力の経営コンサルティング事業については、今期も順調に業績を伸ばし、売上高で前期比9.9%増、営業利益においても15.7%増と好調に推移。
■その他事業についても、今期も好調に推移し、業績を伸ばしている。

2. 平成25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

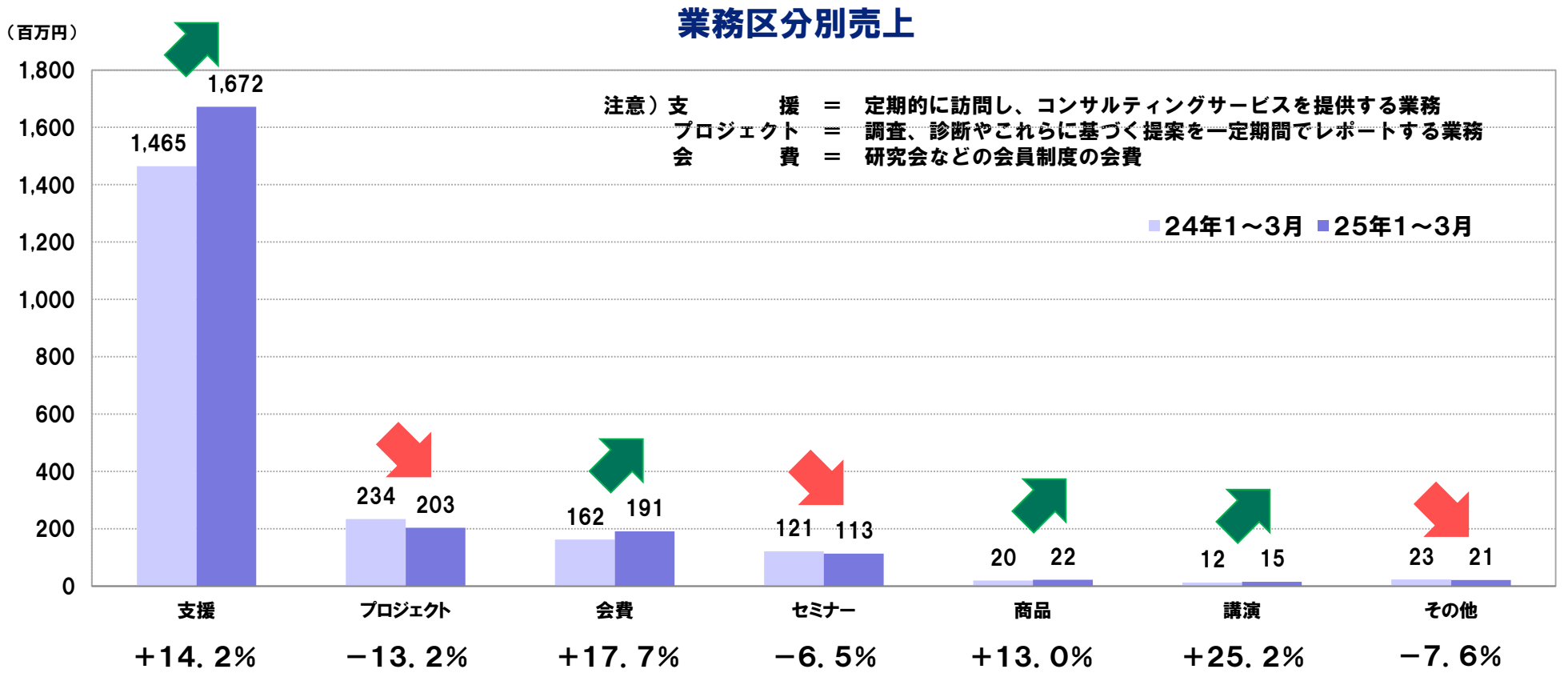


注意：上記数値は、各本部数値を除くグループ別粗々利実績をもとに算出した数値です。（粗々利：売上高から人件費以外の直接原価を控除した金額）

- 主力分野であるレジャー・アミューズメント業界向けコンサルティング及び士業業界向けコンサルティング分野においては、順調に実績を伸ばす。
- 当期より医療・介護業界向けコンサルティング分野において体制強化、増員を図った結果、前年同期と比較して大きく実績を伸ばし、業績向上に大きく寄与。その他、WEB通販業界、外食・フード業界、自動車関連業界など多くのコンサルティング分野においても前年同期を上回り好調を維持。

2. 平成25年12月期第1四半期決算報告

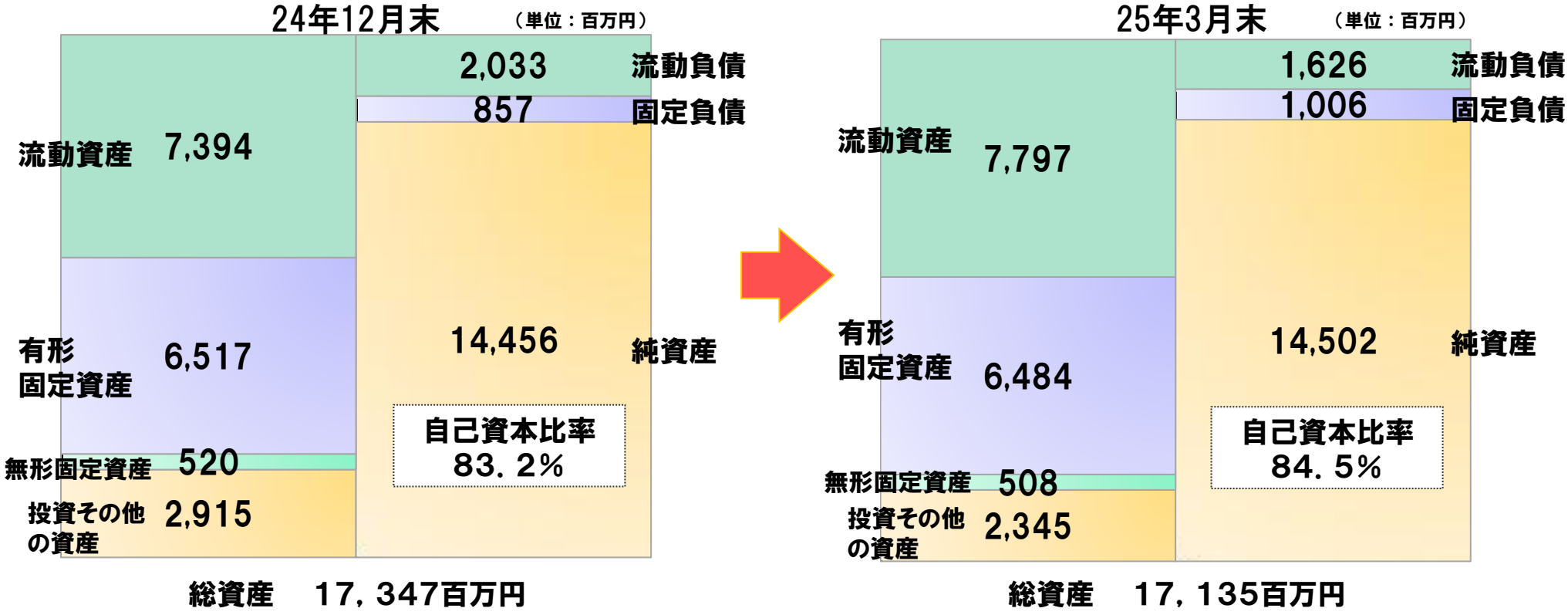
(2)経営コンサルティング事業における業績動向



- 全体の約75%を占める支援業務は、引き続き好調に推移。
- 当社の強みの一つである業種別経営研究会の会費収入も順調に増加し、プロジェクト業務に匹敵するまでに成長。
- 今後中堅・大手企業を中心とするプロジェクト業務の受注体制やセミナー収入の底上げを目指す。

2. 平成25年12月期第1四半期決算報告

(3)連結財務状況　要約貸借対照表



24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
	＋403百万円	－33百万円	－11百万円	－570百万円	－407百万円	＋149百万円	＋45百万円

- 財務状況は、引続き高い自己資本比率(84.5%)を維持しており、健全な状態にある。
- 流動資産の増加は、主に投資その他の資産から長期預金を振り替えたことによるもの。
- 流動負債の減少は、主に未払法人税等の減少によるもの。

2. 平成25年12月期第1四半期決算報告

(4)株主還元について

	1株当たり配当金（単位:円）			配当金総額（単位:百万円）	配当性向（連結）	配当利回り（注）
基準日	中間	期末	年間			
22年12月期	10.00	12.00	22.00	618	106.1%	4.3%
23年12月期	10.00	14.00	24.00	675	56.4%	4.4%
24年12月期	10.00	16.00	26.00	731	55.2%	4.9%
25年12月期（予想）	10.00	17.00	27.00	759	54.3%	-

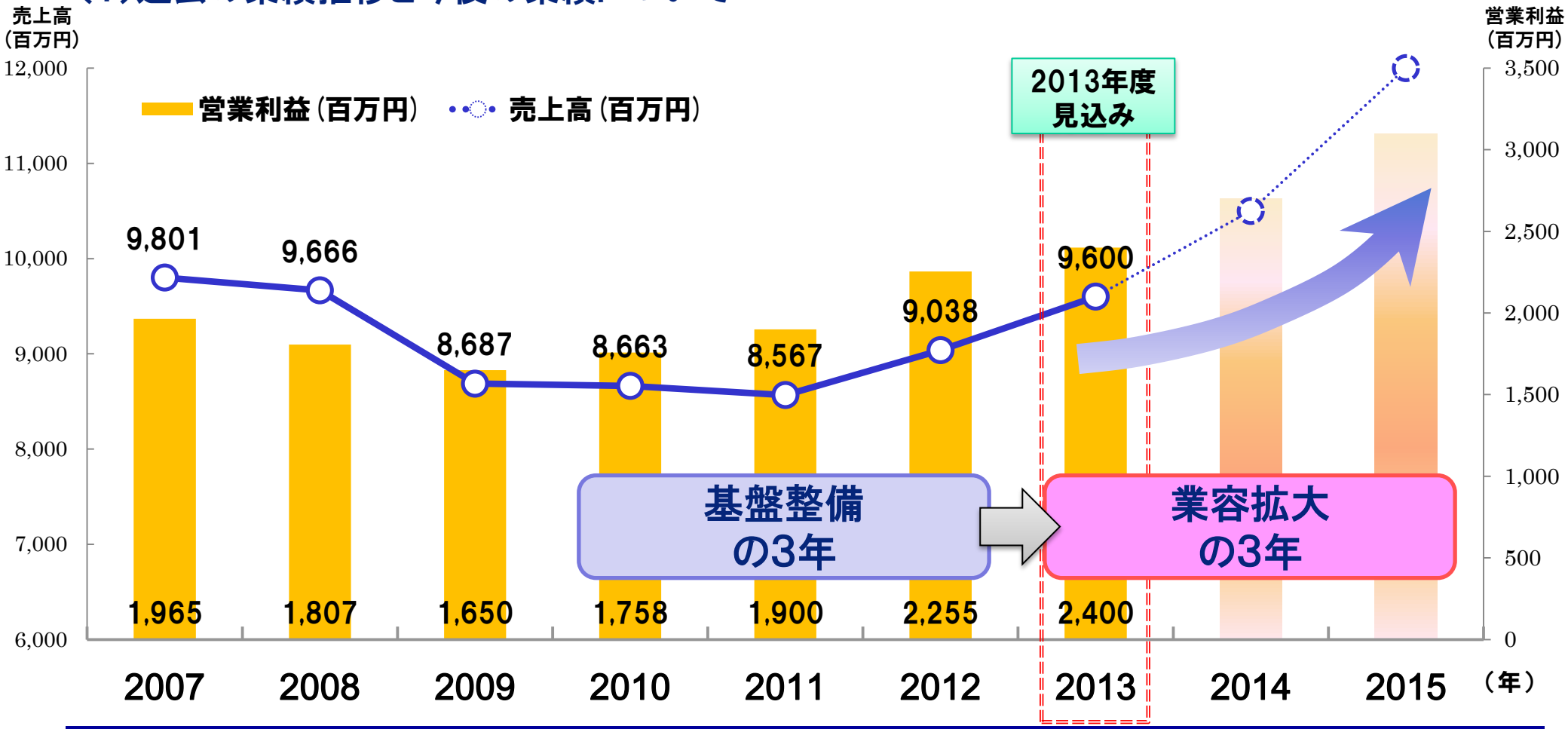
（注）配当利回りは期末時価を基に算出しております

■当社は、株主の皆様への適切な利益還元を経営の最重要課題と認識しております。
■平成25年12月期の配当は平成24年12月期より1円増配とし、
中間10円、期末17円、年間27円を予定

3. 当社の取り組みについて

3. 当社の取り組みについて

(1)過去の業績推移と今後の業績について



■前3年間(2010～2012年度)は、顧客基盤を強固にするとともに、グループ体制の整備を行うことで利益率の向上に努めてまいりました。

■当面の目標である船井総研単体で、売上高100億円、営業利益25億円のできるだけ早い達成にチャレンジするとともに、船井総研グループ全体で更なる事業発展に努めてまいります。

3. 当社の取り組みについて

(2)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を中心とした積極的な採用



当社は引き続き、これら独自の強みでもある3つの“100”を追求してまいります。

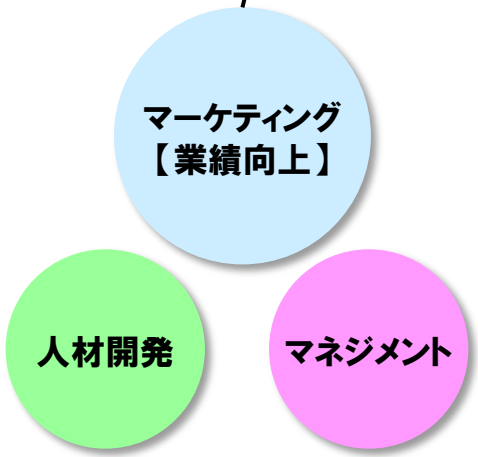
3. 当社の取り組みについて

明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken

(3)向こう3年間の取り組みについて　①主力コンサルティング分野

基盤整備前（2009年以前）

当社の最大の強みである業種別の専門コンサルティングチームによる「業績向上支援」を中心に展開



基盤整備の3年（2010～2012年度）

グレートカンパニー創りを中心に据える

ズバリソリューション（新規ビジネスモデル）の開発を軸にマーケティング領域を拡大



「グレートカンパニー創り支援」を当社の経営コンサルティングの事業領域の中心に据える

業容拡大の3年（2013～2015年度）

「顧客企業の人づくり」を2つ目の柱へ

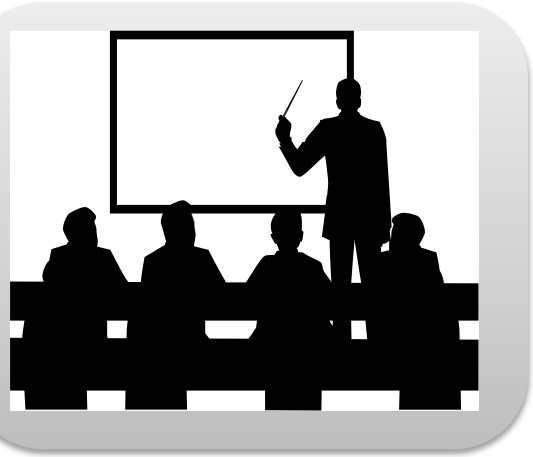


業績向上支援で培ったマーケティングノウハウを「顧客企業の人づくり」に活用

3. 当社の取り組みについて

(3)向こう3年間の取り組みについて　②受注アップ

基盤整備前（2009年以前）	基盤整備の3年（2010～2012年度）	業容拡大の3年（2013～2015年度）
セミナー開催を通じた受注ルート	新たな受注ルートを確立	契約リピート率の向上



セミナー参加者（経営者）よりコンサルティング受注

オフィシャルHPを全面リニューアル

ネット通販　収益性　／　検索



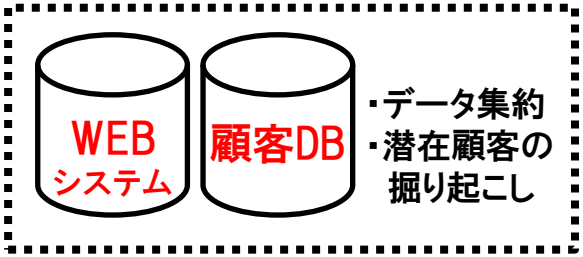
新規問い合わせの増加



コミュニケーションセンター経由による受注
（2012年度実績：4．6億円）



経営資源を集中



3. 当社の取り組みについて

明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken

(3)向こう3年間の取り組みについて　③会員組織

基盤整備前（2009年以前）	基盤整備の3年（2010～2012年度）	業容拡大の3年（2013～2015年度）
	業種別経営研究会の拡充	研究会全国大会を最高峰の位置づけへ



顧客の裾野を広げるために
無料会員（フナイメンバーズ会員）
を拡大

WEB会員数：4．9万人
（2013年1月時点）





1業種（チーム）1研究会の方針
を打ち出し、業種別経営研究会
を拡大

2010年末 68研究会 → 2012年末 137研究会





各業種別経営研究会を
一同に会する研究会全国大会
の拡大

目標

研究会会員社数 5，000社

全国大会参加者 2，000名

3. 当社の取り組みについて

(3)向こう3年間の取り組みについて　④アジア市場への展開

基盤整備前（2009年以前）	基盤整備の3年（2010～2012年度）	業容拡大の3年（2013～2015年度）
	アジア市場に拠点設立・現地での支援	海外拠点での事業拡大
		
日本国内で 日本企業の海外進出を支援	●2012年　1月 中国子会社を設立 「船井(上海)商務信息咨詢有限公司」 ●2012年11月 日タイ共同出資ｺﾝｻﾙﾃｨﾝｸﾞ会社設立 「バンコク・コンサルティング・パートナーズ」	日本企業および現地企業に対し 現地でより深い支援

3. 当社の取り組みについて

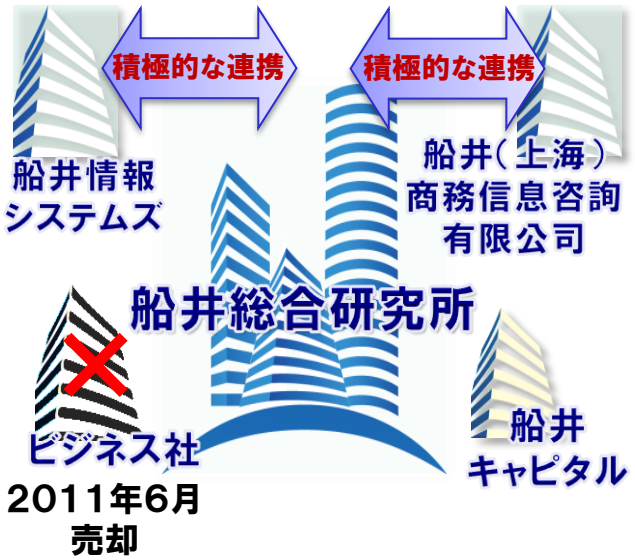
(3)向こう3年間の取り組みについて　⑤グループ経営力の強化

基盤整備前（2009年以前）



基盤整備の3年（2010～2012年度）

グループ会社の整理と連携

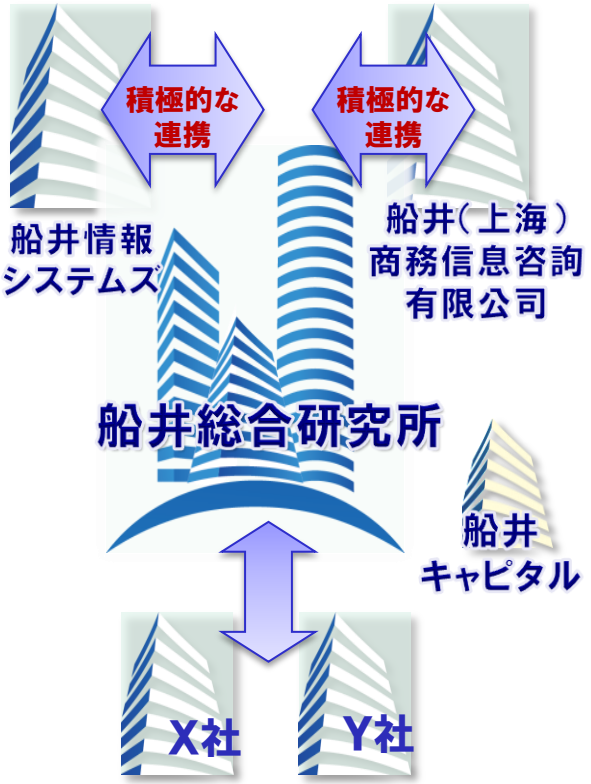


グループ会社の売却の実施と
積極的な連携の強化に着手

利益率が改善（連結）
※10年12月期営業利益率：20．3%
※12年12月期営業利益率：24．9%

業容拡大の3年（2013～2015年度）

M＆Aの模索とグループ力の強化



コンサルティングサービスの強化に
繋がるM＆Aの模索

【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