

平成25年(2013年)12月期
第3四半期

決算概要書

株式会社 船井総合研究所
2013年10月30日(水)

Funai Consulting Inc. Investors Relations

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken



1 エグゼクティブサマリー

- (1) 連結収益状況
- (2) 通期の見通し

2 平成25年12月期第3四半期決算報告

- (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) 主なトピックス

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

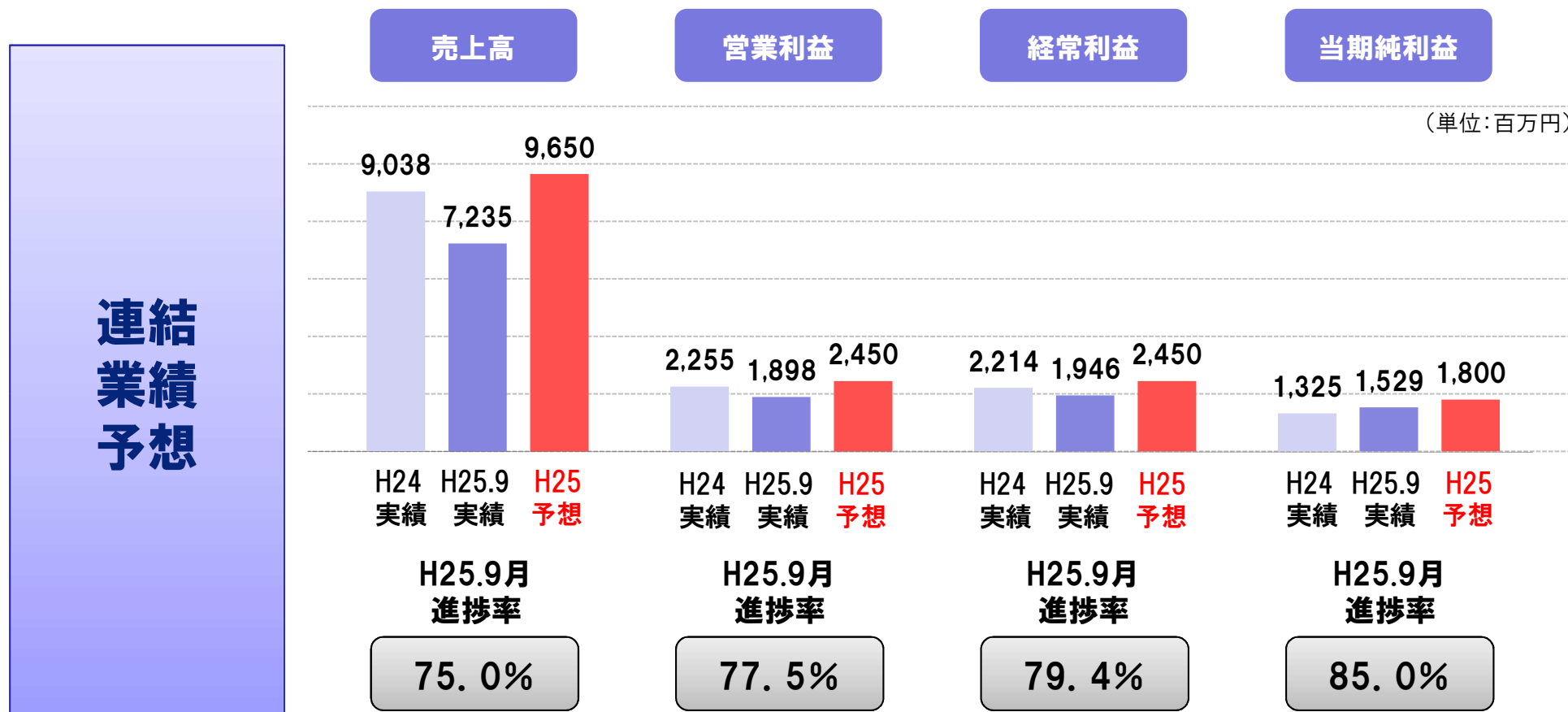
(1) 連結収益状況

	24年9月		25年9月		
	金額(百万円)	構成比 (%)	金額(百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	6,479	100.0	7,235	100.0	+11.7
営業利益	1,696	26.2	1,898	26.2	+12.0
経常利益	1,666	25.7	1,946	26.9	+16.8
四半期純利益	979	15.1	1,529	21.1	+56.2

- 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11.7%増**。
- 営業利益・経常利益もそれぞれ**12.0%、16.8%の増益**。利益率もそれぞれ**26.2%、26.9%と高い水準を維持**。
- 四半期純利益は、投資有価証券の売却益及び船井キャピタル解散に伴う法人税等の圧縮効果により、15.29億円と**前期比+56.2%の大幅増**となった。

1. エグゼクティブサマリー

(2)通期の見通し



■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75%の進捗率、営業利益、経常利益に関しては揃って75%を超え、当期純利益は85%の進捗率で推移。

2. 平成25年12月期第3四半期決算報告

2. 平成25年12月期第3四半期決算報告

(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9月		25年9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	6,332	97.7	7,071	97.7	+11.7
ベンチャー キャピタル事業	—	—	8	0.1	—
その他	147	2.3	155	2.2	+5.6
合計	6,479	100.0	7,235	100.0	+11.7

営業利益

	24年9月		25年9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	1,685	99.3	1,900	100.1	+12.8
ベンチャー キャピタル事業	-18	-1.1	-34	-1.8	—
その他	25	1.5	27	1.5	+9.9
消去または全社	4	0.3	4	0.2	-5.9
合計	1,696	100.0	1,898	100.0	+12.0

【参考】セグメント別 通期業績予想(25年12月期)

※セグメント別売上予想 : (経営コンサルティング事業)9,450百万円 (ベンチャーキャピタル事業) 0百万円 (その他)200百万円

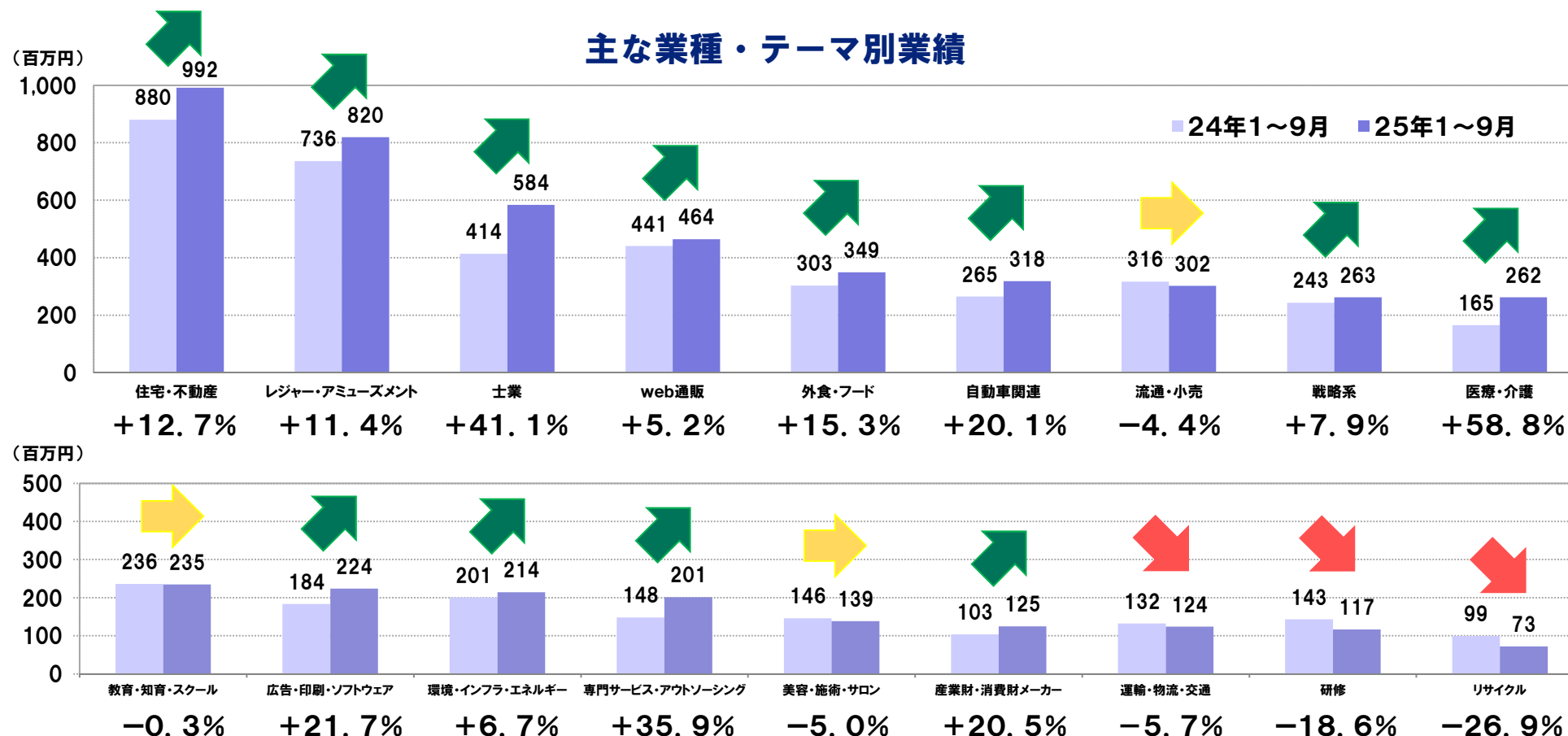
※セグメント別営業利益予想 : (経営コンサルティング事業)2,440百万円 (ベンチャーキャピタル事業)-35百万円 (その他) 25百万円 (グループ間取引)20百万円

■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11.7%増、営業利益においても12.8%増と好調に推移。

※ベンチャーキャピタル事業を営む船井キャピタルを9月に清算終了したことにより、同事業より撤退。

2. 平成25年12月期第3四半期決算報告

(2) 経営コンサルティング事業における業績動向



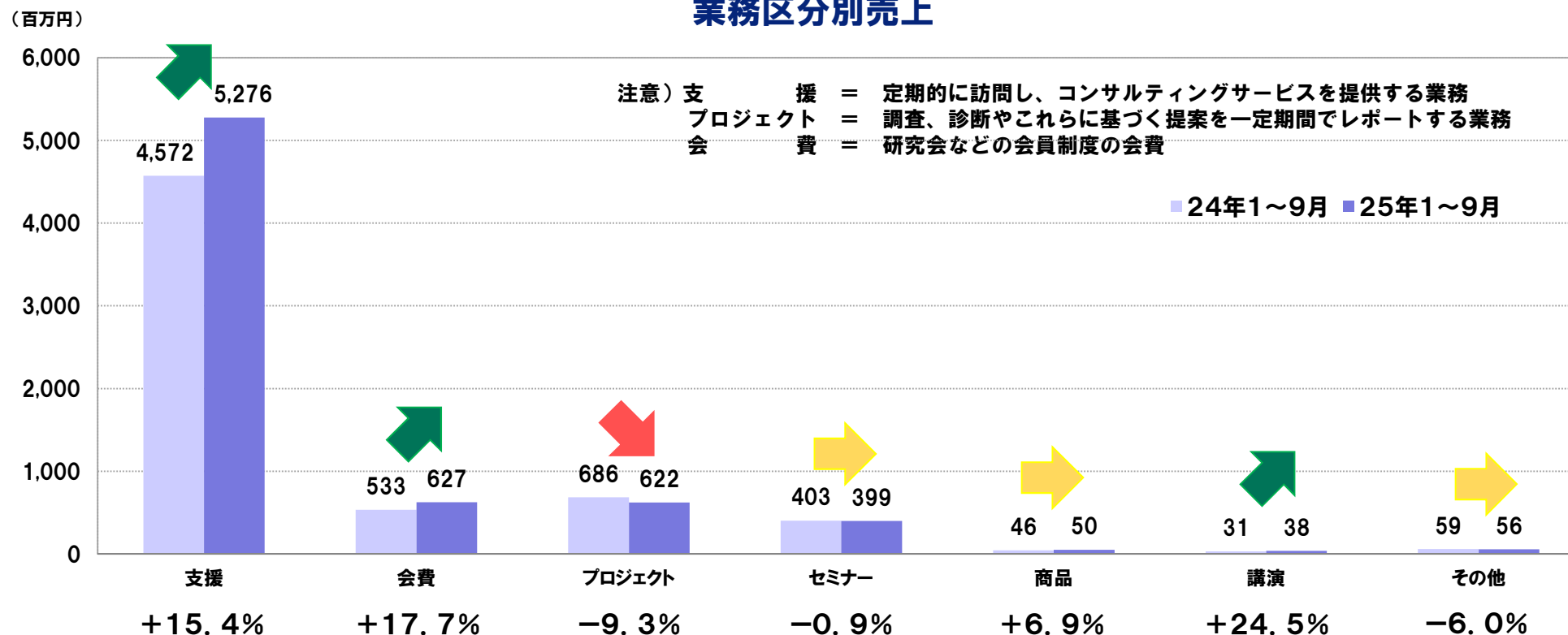
注意：上記数値は、各本部数値を除くグループ別粗々利実績をもとに算出した数値です。（粗々利：売上高から人件費以外の直接原価を控除した金額）

- 当社の主力部門である住宅・不動産、レジャー・アミューズメント業界向けコンサルティングにおいては、順調に業績を伸ばし、前年同四半期比でそれぞれ10%以上業績を伸ばす。
- 士業業界向けコンサルティングは40%増の伸びを示し、主力部門に次ぐ事業の柱として成長。
- 今期より人員増・体制強化を図っている医療・介護業界については、昨年の1.5倍の実績を上げる。

2. 平成25年12月期第3四半期決算報告

(2) 経営コンサルティング事業における業績動向

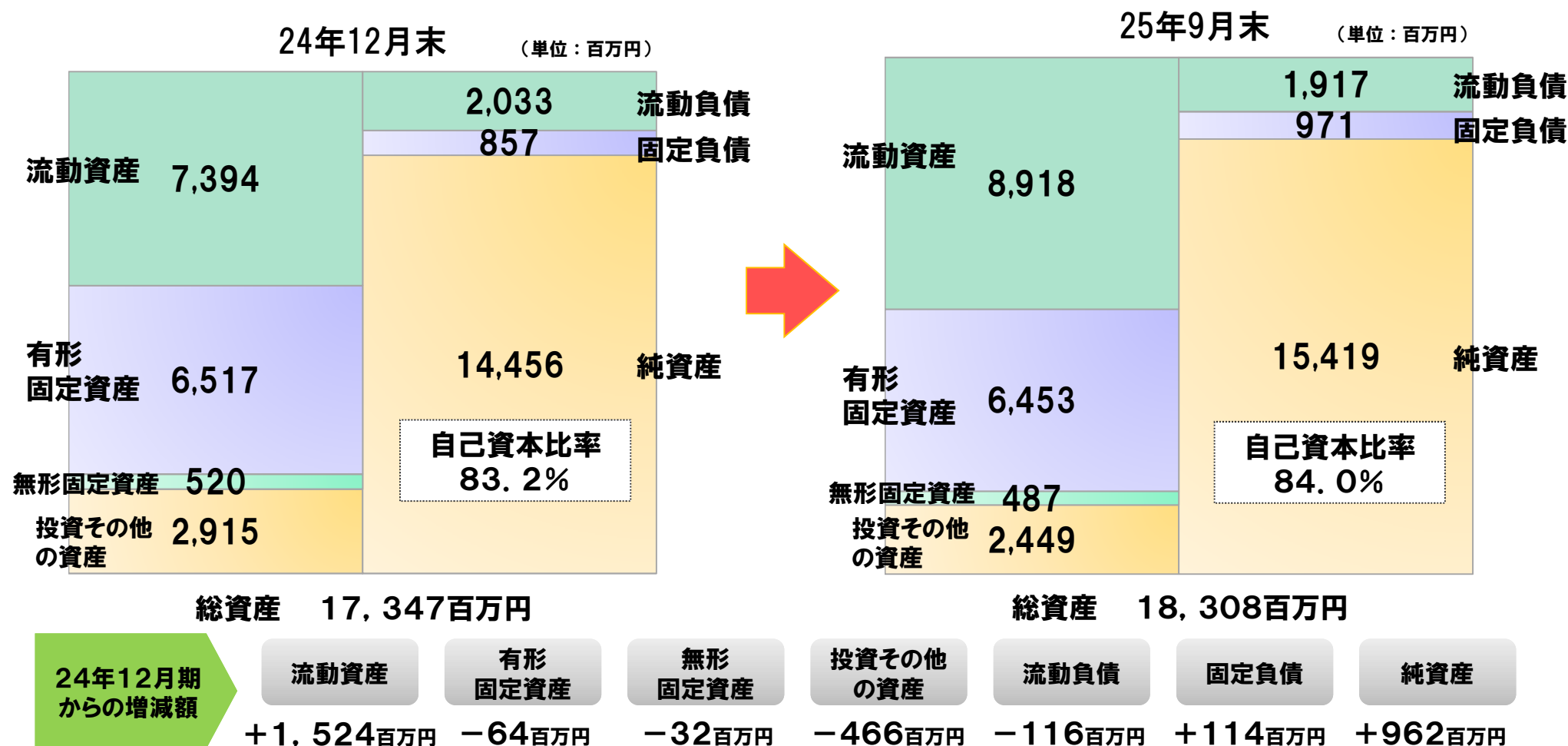
業務区分別売上



- 売上の約75%を占める支援型コンサルティング業務において、前年同四半期比15.4%増と大きく業績を伸ばす。
- 当社の強みの一つであり、順調に研究会員数が増加している業種別経営研究会の会費収入は、プロジェクト業務を上回るまでに成長。
- セミナー収入については、ほぼ前年どおりで推移。

2. 平成25年12月期第3四半期決算報告

(3) 連結財務状況 (要約貸借対照表)

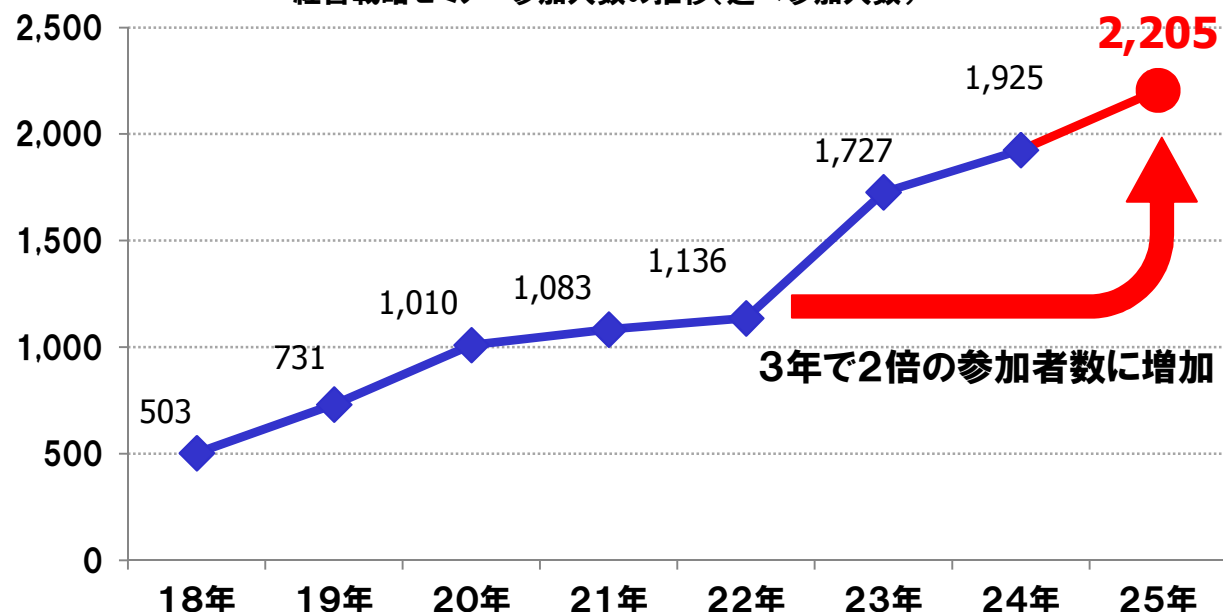


- 財務状況は、引続き高い自己資本比率(84.0%)を維持しており、健全な状態にある。
- 流動資産の増加は、主に投資有価証券の現金化によるもの。
- 純資産の増加は、主に大幅増益に伴う利益剰余金の増加によるもの。

2. 平成25年12月期第3四半期決算報告

(4) 主なトピックス～第87回経営戦略セミナーの開催について

経営戦略セミナー参加人数の推移(延べ参加人数)



■今回の経営戦略セミナーでは、**50の経営研究会**を同時開催

(当社は、通年で100を超える業種別経営研究会を主宰)

<経営戦略セミナーと同時開催を行った経営研究会>

社労士事務所経営研究会/法律事務所経営研究会/司法書士事務所経営研究会/会計事務所経営研究会/船井会計ネットワークフォーラム/ITベンダー経営研究会/FUNAIロジスティクスソサエティ/OA機器販売会社経営研究会/人材ビジネス経営研究会/高付加価値型アウトソーシング研究会/ビルメンテナンス業経営研究会/オートビジネス経営研究会/菓子店経営研究会/温泉施設経営研究会/高齢者住宅研究会/賃貸管理ビジネス研究会/調剤薬局経営研究会/船井調剤マーケティングフォーラム/機械工具商社経営研究会/部品加工業経営研究会/食品加工製造業経営研究会/広告・メディアビジネス経営研究会/浄化槽・廃棄物業経営研究会/廃棄物処理ビジネス新世代経営者研究会/省エネビジネス研究会/一般廃棄物業経営研究会/介護サービス経営研究会/新時代保育経営実践研究会/FAST-Reform研究会/富裕層ビジネス研究会/映像制作業経営研究会/美容室経営クラブ「ビジョナライズ」/超実践型エステティックサロン研究会/番頭塾オーナー会/設計事務所経営研究会/リユース・リサイクルビジネス研究会/メディアショップ繁盛研究会/仏壇店売上アップ実践研究会/スクール経営サポート倶楽部/フードビジネス通販戦略研究会/保険マーケット一番店倶楽部/船井フードビジネス経営研究会/小さくても強い工務店経営・ネット集客研究会/住宅・不動産番頭塾/住宅・不動産ナンバーワン倶楽部/不動産ビジネスアカデミー/住宅ビジネスアカデミー/リハビリ特化型デイサービス経営研究会/デイサービス経営研究会/シニアホームケアビジネス研究会/雑貨メーカー経営研究会

■8月に開催した当社主催第87回経営戦略セミナーでは、2日間で延べ2205名の経営者様にご参加いただき、過去最大規模での開催となった。業種別経営研究会全国大会として位置付けたプログラムとした結果、研究会会員の参加者が大幅に増加。

(4) 主なトピックス～「顧客企業の人づくり」をテーマとした研修プログラムの開発・展開

あなたの業種ごとに
ラインナップ 「90日間 成果直結研修」シリーズの3つの特徴

- 1 個人（特に営業）スキルを短期間に鍛えることに特化した研修**
コンサルティングの中で、短期間に業績をいかに上げるかを追求して作られた研修プログラムです。業績アップに直結する内容ばかりで効率的。
- 2 業種別に作りこんだプログラム**
業種に特化したプログラムだから、日ごとの言葉で、よくある事例を使いながら実践するので効果的。
- 3 現場ですぐに使える具体的な内容**
実際に自社の店舗でおこなった事例をベースに研修するので、わかりやすく具体的。

こんな会社にオススメします

- ✓ 通常の営業活動に付加価値をつけたい会社
- ✓ 新入社員を大量に採用し、一気に売上アップを図りたい会社

業種・職種に特化した
既に、成功実績のある業績アップモデルを
研修を通じて、90日で御社に導入します！

■成果直結研修を実施している主な業界

- ・住宅・不動産業界
- ・飲食業界
- ・レジャー・サービス業界
- ・リサイクル業界
- ・葬儀業界
- ・ブライダル業界
- ・ガーデンセンター業界
- ・教育・スクール業界
- ・医療・介護業界
- ・広告・印刷・ソフトウェア業界
- ・士業業界
- ・産業財メーカー・消費財メーカー
- ・衣料・服飾業界
- ・食品業界
- ・自動車関連業界
- ・EC・通販業界
- ・総合流通業界

上記業界向けに約100の豊富な研修メニューをご提案しております。

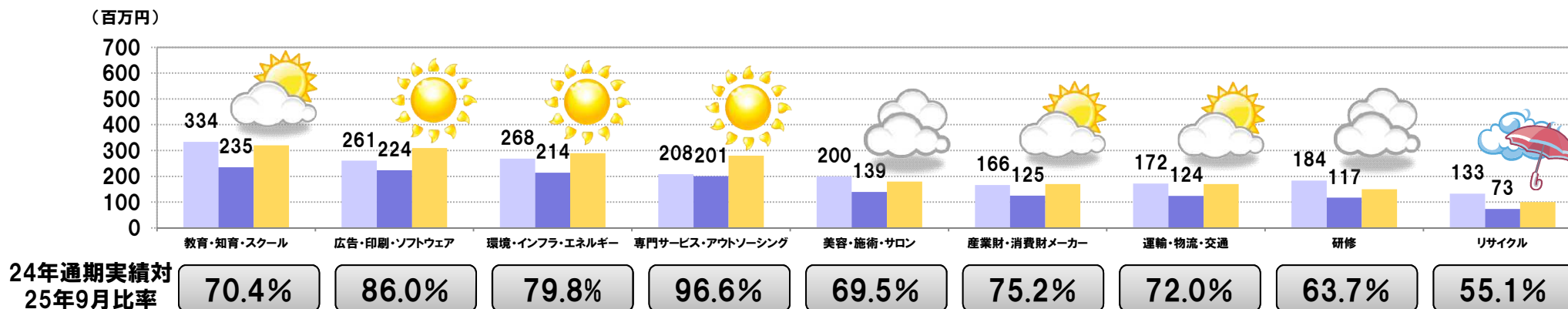
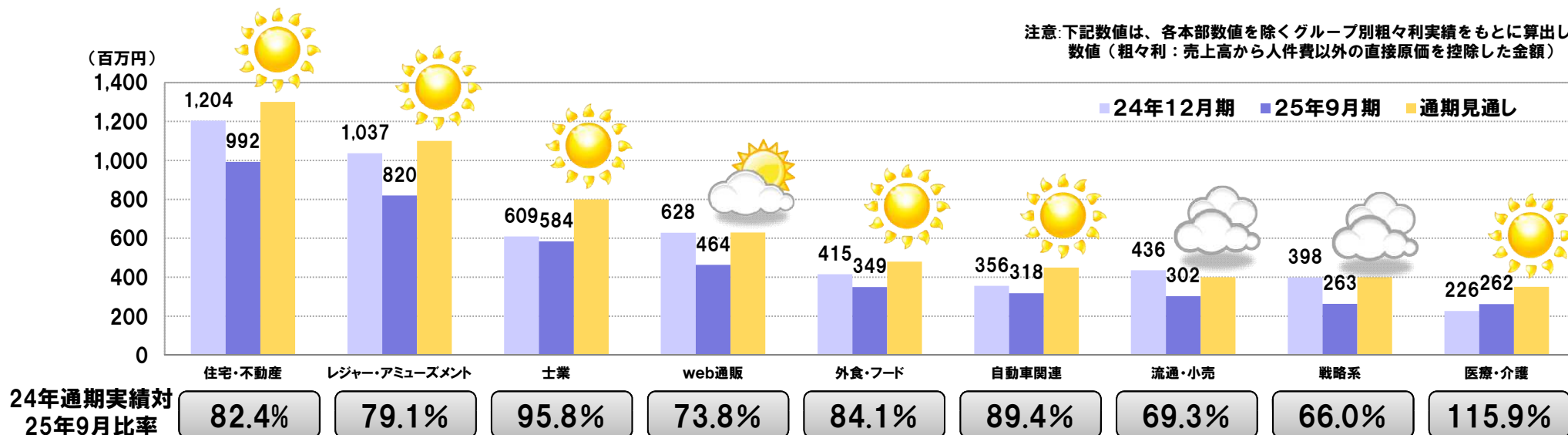
■従来の強みである「マーケティングの船井総研」に加え、「顧客企業の人づくり」を重点テーマとして事業開発を進める。各業界向けに「90日間成果直結シリーズ」と題して、成果を出す人材育成を目指すプログラムを開発・展開。

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通期の見通し

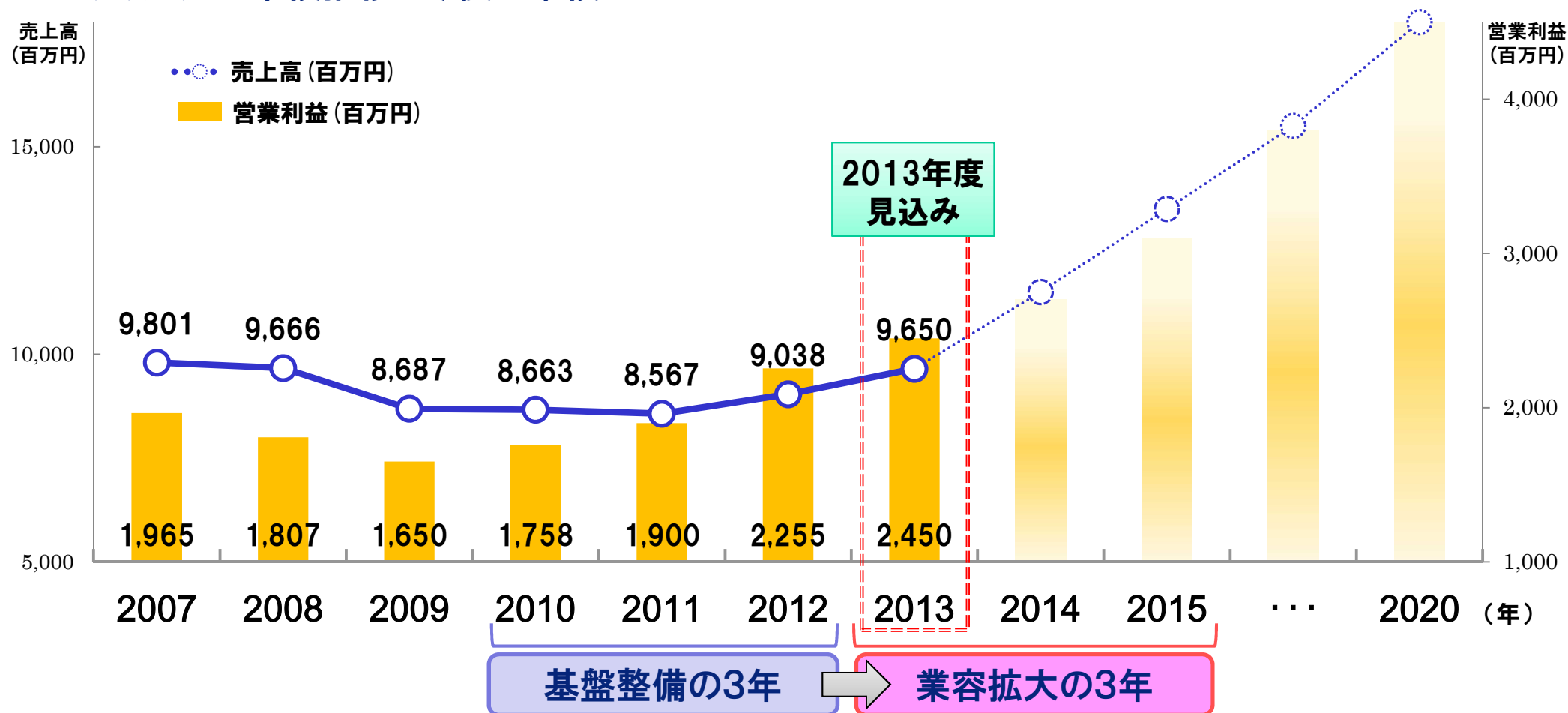
注意:下記数値は、各本部数値を除くグループ別粗々利実績をもとに算出した数値(粗々利:売上高から人件費以外の直接原価を控除した金額)



■ 当社の主力部門である住宅・不動産、レジャー・アミューズメント業界を中心に好調を維持しており、今後も安定的な事業成長を継続できる見通しであります。

3. 今後の見通しと当社の取り組み

(2)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。
- 向こう3年間(2013～2015年度)は、業容拡大の3年と位置づけ、成長路線へ舵を切るべく経営戦略の立案と展開を行ってまいります。

3. 今後の見通しと当社の取り組み

(3) 持株会社体制への移行について

7月29日開催の取締役会において、2014年7月1日(予定)に持株会社体制へ移行することを決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

持株会社体制へ移行する目的

当社は今後、クライアントからの多種・多様なニーズに対し親身に応えるとともに
高品質の経営コンサルティングサービスを提供していくことを目指していく

そのためには、新規事業の設立やM&Aなどによる
機動的かつ戦略的な事業領域の拡充が必要

さらには、グループ全体のガバナンスを維持しつつ、
業容を拡大し、当社グループの成長を加速させる

持株会社体制への移行が
最適であると判断

今後のスケジュール

2014年2月下旬(予定)
分割計画承認取締役会

2014年3月下旬(予定)
分割計画承認株主総会

2014年7月1日(予定)
持株会社体制へ移行

持株会社体制への移行方法

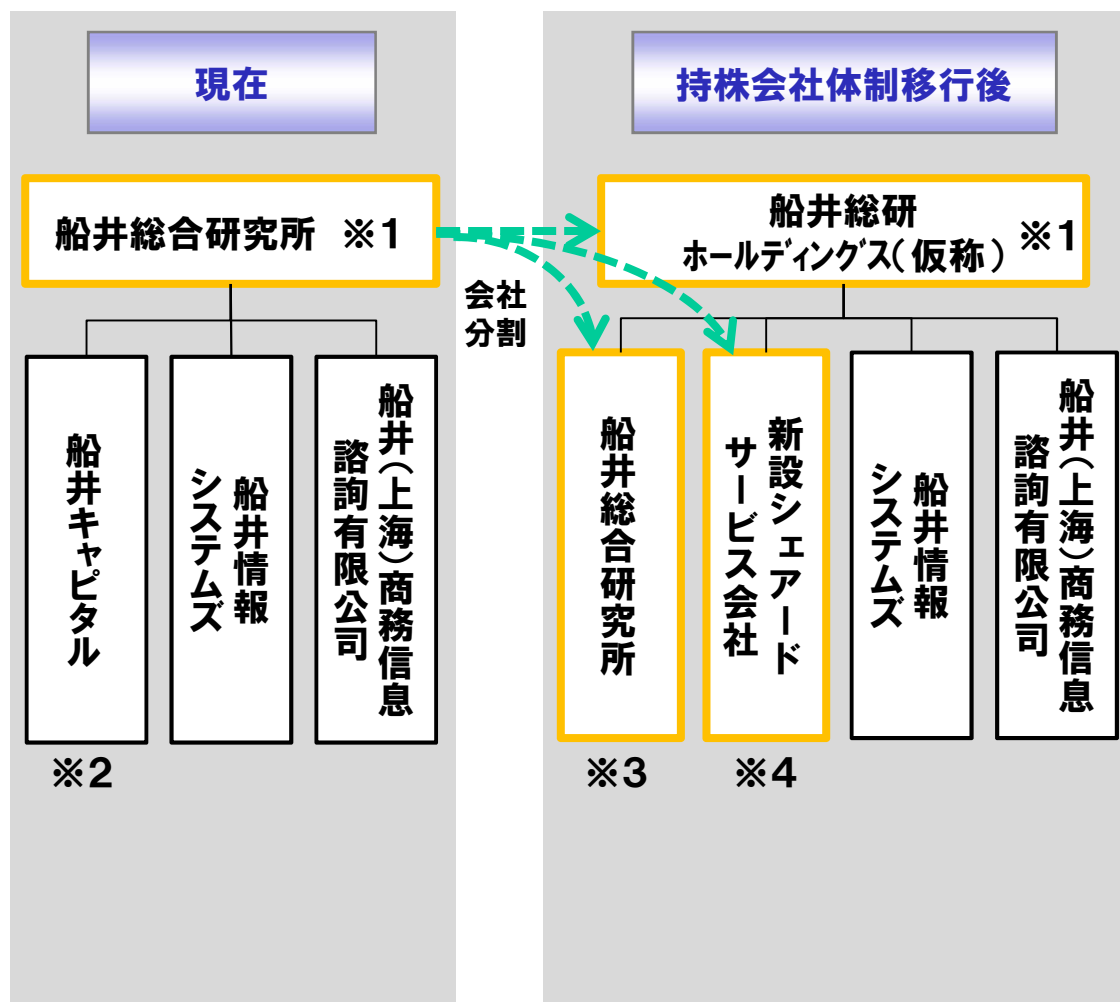
当社は上場を維持した状態で会社分割により持株会社体制へ移行いたします。

2014年7月1日に当社を分割会社として新規に子会社として設立した「株式会社船井総合研究所」と「新設シェアードサービス会社(商号未定)」に事業承継を行い、当社は同日付にて商号を「株式会社船井総研ホールディングス(仮称)」に変更する予定であります。

3. 今後の見通しと当社の取り組み

(3) 持株会社体制への移行について

持株会社への移行については、当面2014年7月1日を予定として進めてまいります。



※1 当社。2014年7月1日に「株式会社船井総合研究所」から「株式会社船井総研ホールディングス(仮称)」に商号変更予定。持株会社として主にグループ戦略の立案及びグループ経営管理を担う。

※2 2013年9月に清算終了。詳細は2013年6月18日に公表した「特定子会社の解散及び業績予想の上方修正に関するお知らせ」をご覧ください。

※3 2014年7月1日に「株式会社船井総合研究所」から会社分割により事業開始予定。従来のコンサルティングサービスを提供する事業会社。

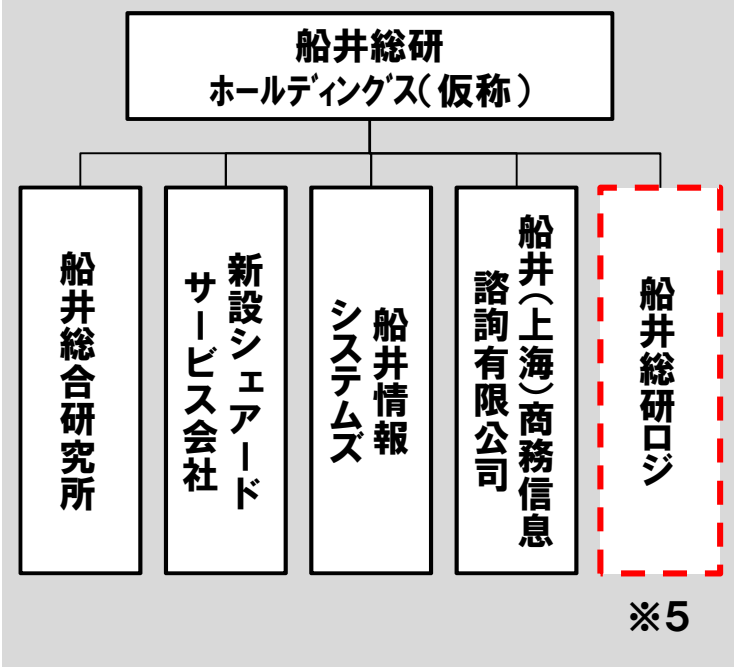
※4 2014年7月1日に「株式会社船井総合研究所」から会社分割により事業開始予定。現在の「株式会社船井総合研究所」の営業サポート部門を中心に分離独立させ、各社の連携・成長をサポートする事業会社。グループ各社がコア事業に専念できる環境を整備する。

3. 今後の見通しと当社の取り組み

(3) 持株会社体制への移行について

当社は、さらに持株会社体制への移行の一環として、10月16日開催の取締役会において、物流コンサルティング業を営む船井総研ロジ株式会社と子会社化に向けて基本合意書を締結することを決議いたしました。

持株会社体制移行後のグループ体制 (2014年7月1日予定)



※5 船井総研ロジ株式会社
当社の元従業員が設立。物流業界、あるいは企業の物流部門に対するコンサルティングを主として行う。

船井総研ロジ株式会社の子会社化について

当社の経営コンサルティングと
同社の物流コンサルティングとのシナジー効果が高い

今後の当社グループの収益環境の安定化が見込める

なお、平成26年1月1日を株式取得予定日としているため、当期(平成25年12月期)の連結業績見通しへの影響はございません。

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 齊藤 英二郎

TEL: 03-6212-2923 FAX: 03-6212-2940

Mail: ir@funaisoken.co.jp URL: <http://www.funaisoken.co.jp>