

船井総研 ホールディングス のご紹介

Funai Soken Holdings Inc. Investors Relations

日経IRフェア ミニセミナー
2014年8月29日(金)～30日(土)



当社について

Funai Soken Holdings Inc. Investors Relations

1. 当社について

当社は、経営コンサルティングを主たる事業として営んでいる会社です。現在では**130の業界に約7,000社**のクライアントを持ち、**450名**のコンサルタントが所属しております。また**各種経済系メディアのテレビコメンテーターとしても多数出演**しており、経済雑誌の取材などにも精力的に応じております。さらに現役のコンサルタントの書籍が毎年30タイトルほど発売されております。

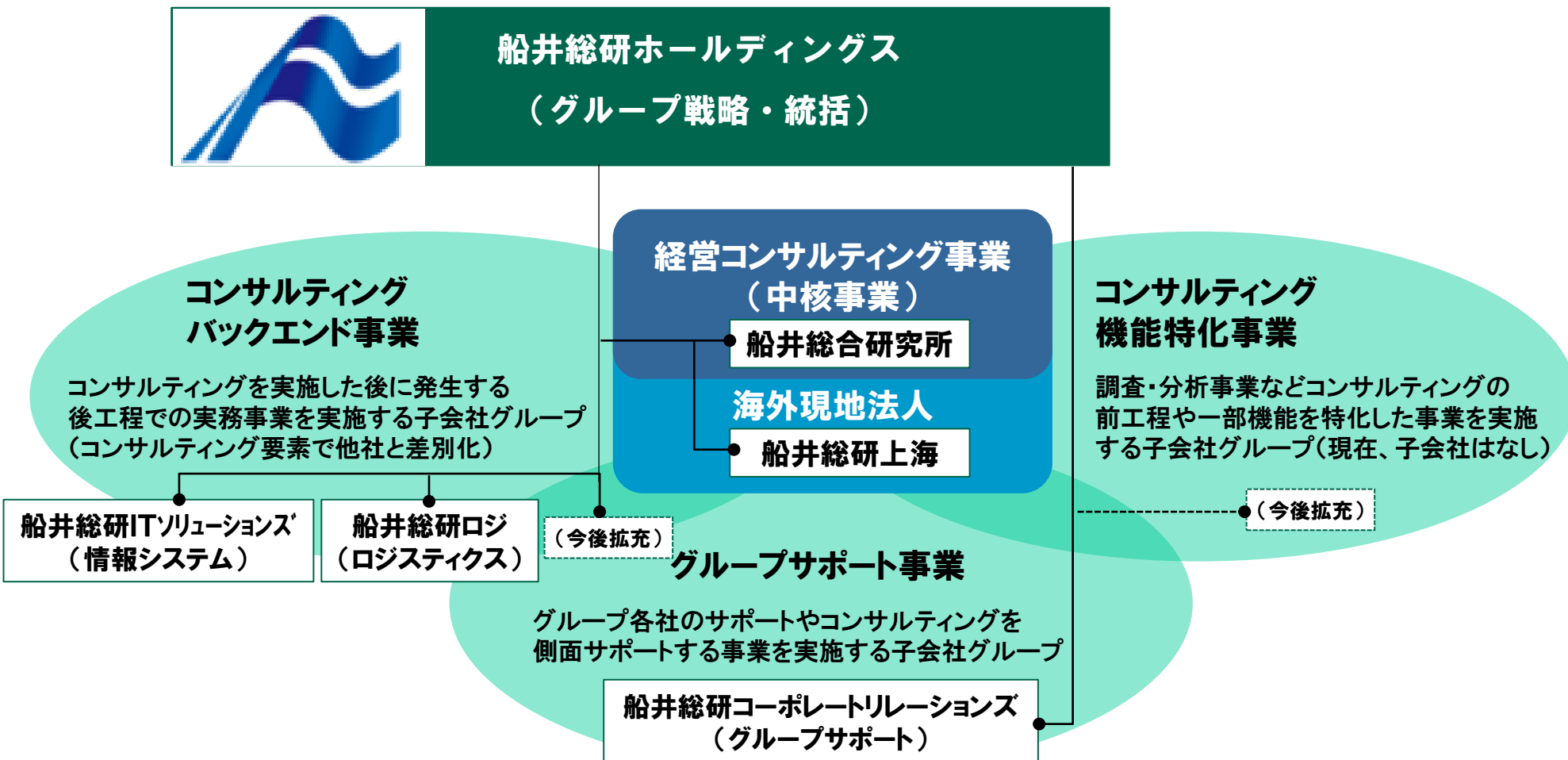


(過去の主なメディア実績)

TBSテレビ「ひるおび！」／テレビ東京「ガイアの夜明け」／NHK総合「Bizスポ・ワイド」／関西テレビ「スーパーニュースアンカー」／New York Times／朝日新聞／The Japan Times／週刊ダイヤモンド／プレジデントファミリー／サンデー毎日／DIME／日経メディカル 他多数

1. 当社について

当社は、グループの成長を更に加速させるために、**2014年7月1日に持株会社体制へ移行**いたしました。持株会社体制への移行を機に、今後は経営コンサルティング事業をコアとしながら、コンサルティング周辺事業への事業領域を拡充し、アライアンス効果の高い企業の**M&Aの実施**や、**グループ内新規事業会社の設立**にも、積極的に取り組んでまいります。



1. 当社について(強みとビジネスモデル)

当社は、**経営者を対象としたセミナー営業スタイル**によるビジネスモデルを構築しております。また新規のお問い合わせについても、**経営相談窓口機能としてのコミュニケーションセンターを設置し、対応機能が整備されており、順調に顧客基盤を広げております。**

当社のビジネスモデルの特徴



セミナーやコミュニケーションセンターを通じて、コンサルティングサービスや経営研究会等の入会に誘導

- コンサルティングサービス
- 経営研究会
- 商品販売
- 無料会員

1. 当社について(強みとビジネスモデル)

さらに当社では、独自のセミナー営業による受注スタイルに補完する役割として、各種媒体からの問い合わせ体制(コミュニケーションセンター)を確立しています。これにより、セミナー営業ではなかなか獲得できない**大手企業からの問い合わせ**や**より広範囲の顧客獲得**に寄与しております。

=メディア=
経済系のテレビコメンテーターとしての出演や経済雑誌の取材などに勢力的に活動



=社員書籍=
現役のコンサルタントたちが書籍を執筆し、直近3年間で80タイトルを超える書籍を発売



=WEB=
全セミナーの音声・映像のデジタルコンテンツ化に着手中、またセミナーのサンプル映像を無料公開



船井総研にはお客様専用窓口がございます
船井総合研究所 ☎ 0120-981-271

このようなときにお気軽にお問い合わせください

- 新しいお仕事に対してのご相談
- 経営課題、戦略立案、経営改善、経営分析、経営計画、経営支援、経営相談 (MBA)
- 経営者のためのセミナー・研修会のご案内
- 最新のコンサルティング情報についてのご相談
- IT・デジタルマーケティングのご相談

● その他、お客様の悩みを伺いお答えさせていただきます

● 10:00~18:00 (土日祝日を除く)

● 受付時間: 0120-981-271 (フリーダイヤル)

● お客さま専用窓口 ☎ 0120-981-271

=コミュニケーションセンター=

- 新規問い合わせのお客様に対する経営セミナー、経営研究会のご案内や、適切なコンサルタントのマッチングを行い、受注につなげる。
- その他、コミュニケーションセンター機能を充実させ、顧客に対してオーダーメイドのサービスを提供していくなど、顧客対応力の更なる強化を図っていく



1. 当社について(強みとビジネスモデル)

当社では、**中小企業の経営者を対象**としたセミナーを数多く実施しており、この**セミナーからの受注体制が仕組化**されております。セミナーからの受注が仕組化できている理由としては、各業種ごとの**専門コンサルタントチームが具体的なソリューション提案を常にしている点**にあると自負しております。

2012年版 中古車販売店の秘訣公開レポート
3分でわかる 中古車販売店 生き残りの秘訣!
軽39.8万円専門店
対150%アップして いる中古車店の秘訣
2012年度最新版・中古車販売店の成功事例公開
Funai Soken TEL:0120-964-111 FAX:0120-964-222

リフォーム店向け
他社より20%安く、粗利率35%実現!
時流適応型・来年の業績アップ新ビジネスモデル
ファストリフォーム
2012年最新版・リフォーム店の成功事例公開
Funai Soken TEL:0120-964-111 FAX:0120-964-222

もう無視できない! 確実にシニア層を獲得する方法
緊急企画!! 今ある店舗に間に合う
シニア向け弁当宅配
年間1億円、営業利益率20%以上を付加する手法とは?
Funai Soken TEL:0120-964-111 FAX:0120-964-222

修理・メンテナンス
新設案件減少の中、厳しい時代に、
既設機から新たな更新需要・修理メンテナンスビジネス展開がここにある!
**修理・定期保守
メンテナンス・ビジネス**
2012年8月29日(水) 2012年9月6日(木)
Funai Soken TEL:0120-964-111 FAX:0120-964-222

2012年最新 成功買付件・管理会社・秘訣公開レポート
2012年最新 成功買付件・管理会社・秘訣公開レポート
完全ゼロ賃貸
2012年最新 成功買付件・管理会社・秘訣公開レポート
Funai Soken TEL:0120-964-111 FAX:0120-964-222

調味料メーカーがインターネット通販で
営業利益**2,000万円**大公開
2012年9月25日(水) 29,800円 → 23,800円
Funai Soken TEL:0120-964-111 FAX:0120-964-222

アパレルブランド
インターネット通販で
3,000万円必達
2012-7-13(金)
Funai Soken TEL:0120-964-111 FAX:0120-964-222

看板製作の品揃え型
WEBサイトから直受注
2012年11月1日(金)
Funai Soken TEL:0120-964-111 FAX:0120-964-222

精肉店
単店年商**4.5億円**
最大月販**5千万円**
2012年11月7日(水)
Funai Soken TEL:0120-964-111 FAX:0120-964-222

300台クラスで
1億円
2012年11月1日(金)
Funai Soken TEL:0120-964-111 FAX:0120-964-222

当社では経営トップ、およびマネジメント層を対象に業種・テーマ別セミナーをほぼ毎日、開催
(2013年度開催件数:1,029件 参加者数:21,652名)

当社の強みの一つとして、「**経営研究会**」の展開が挙げられます。コンサルタントの話聞くだけの一方通行ではなく、会員様同士の情報交換を活発に行うなど、「仲間」(好敵手)をつくっていただける場として、**148の経営研究会**が主宰され、合計約3,500人の方々に入会いただいております。

主な業種・テーマ別経営研究会の活動内容

148の経営研究会を主宰 (※2013年末実績)



～同業者に学ぶ～
会員様同士の情報交換会



～実際に目で確かめる～
モデル店視察クリニック



～その場で作り、すぐ使える～
即実践できるツールの製作

ITベンダー経営研究会／OA機器販売会社経営研究会／オートビジネス経営研究会／温浴施設経営研究会／会計事務所経営研究会／介護サービス経営研究会／菓子店経営研究会／環境ビジネス経営研究会／機械工具商社経営研究会／広告・メディア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／高齢者住宅研究会／雑貨メーカー経営研究会／次世代調剤薬局経営研究会／司法書士事務所経営研究会／住宅ビジネス研究会／人材ビジネス経営研究会／整骨院経営イノベーション実践会／地域一番園実践スクール／調剤薬局経営研究会／超実践型エステティックサロン現場事例研究会／賃貸管理ビジネス研究会／電気・通信・設備工事業経営研究会／FAST-Reform研究会／仏壇店売上アップ実践研究会／船井フードビジネス経営研究会／FUNAIロジスティクスソサエティ／部品加工業経営研究会／法律事務所経営研究会／メディアショップ繁盛研究会／リユース・リサイクルビジネス研究会／和食業態業績向上研究会・・・他多数

1. 当社について(強みとビジネスモデル)

当社のコンサルティングの特長は「**月次支援**」にあります。経営コンサルティング事業の約75%を占める月次支援では、各コンサルタントが**現場に密着したご支援**をさせていただいております。通常のコンサルティング会社の契約期間が2~3ヶ月が多いのに対し、当社はおおむね**半年から1年単位が中心**となり、安定的かつお客様からも高い支持をいただいております。

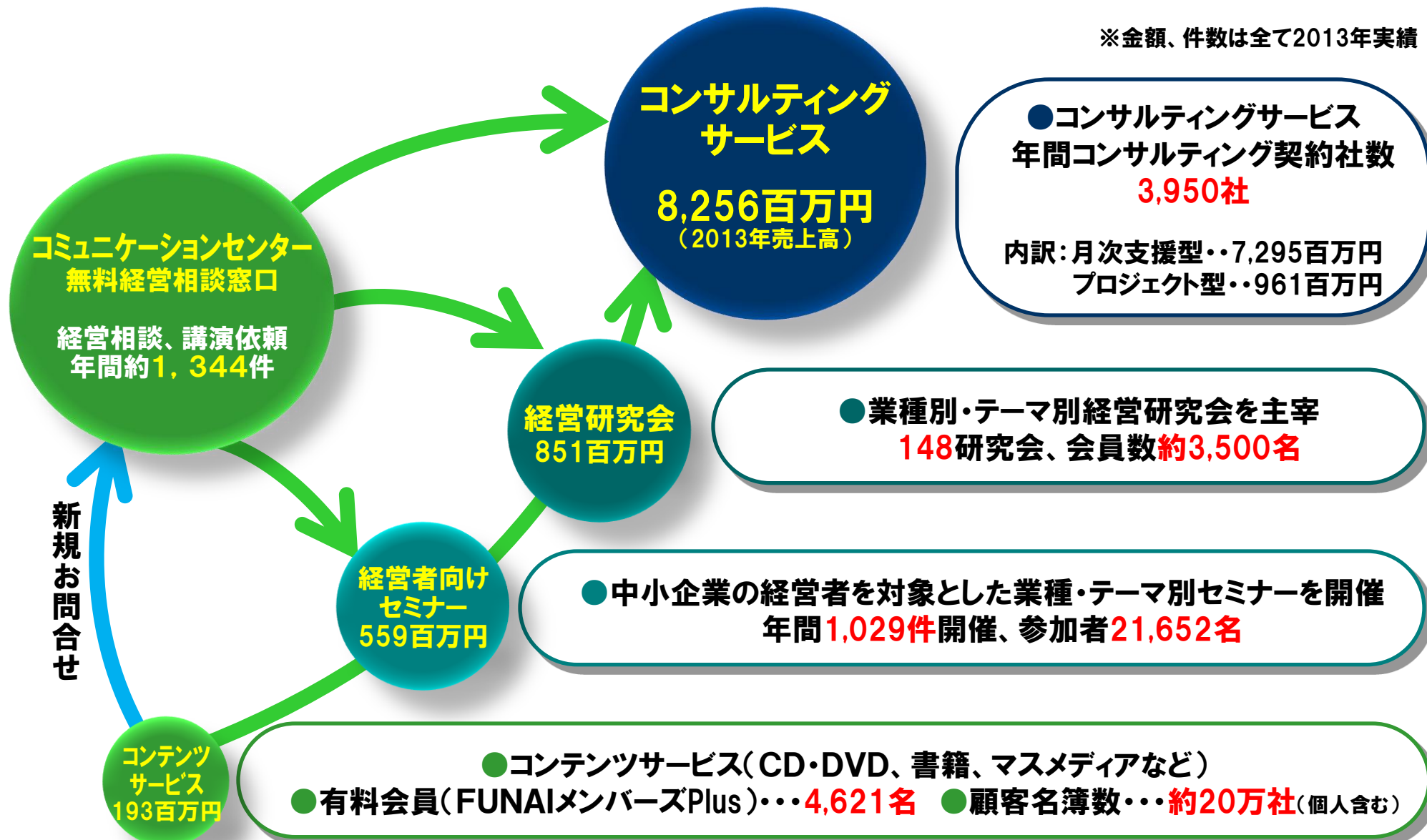
当社コンサルティング
(月次支援)の様子



1. 当社について(業務区分別売上)

前述までご説明した内容を、当社業務区分別売上数値を含めて整理すると以下のようになります。

※金額、件数は全て2013年実績



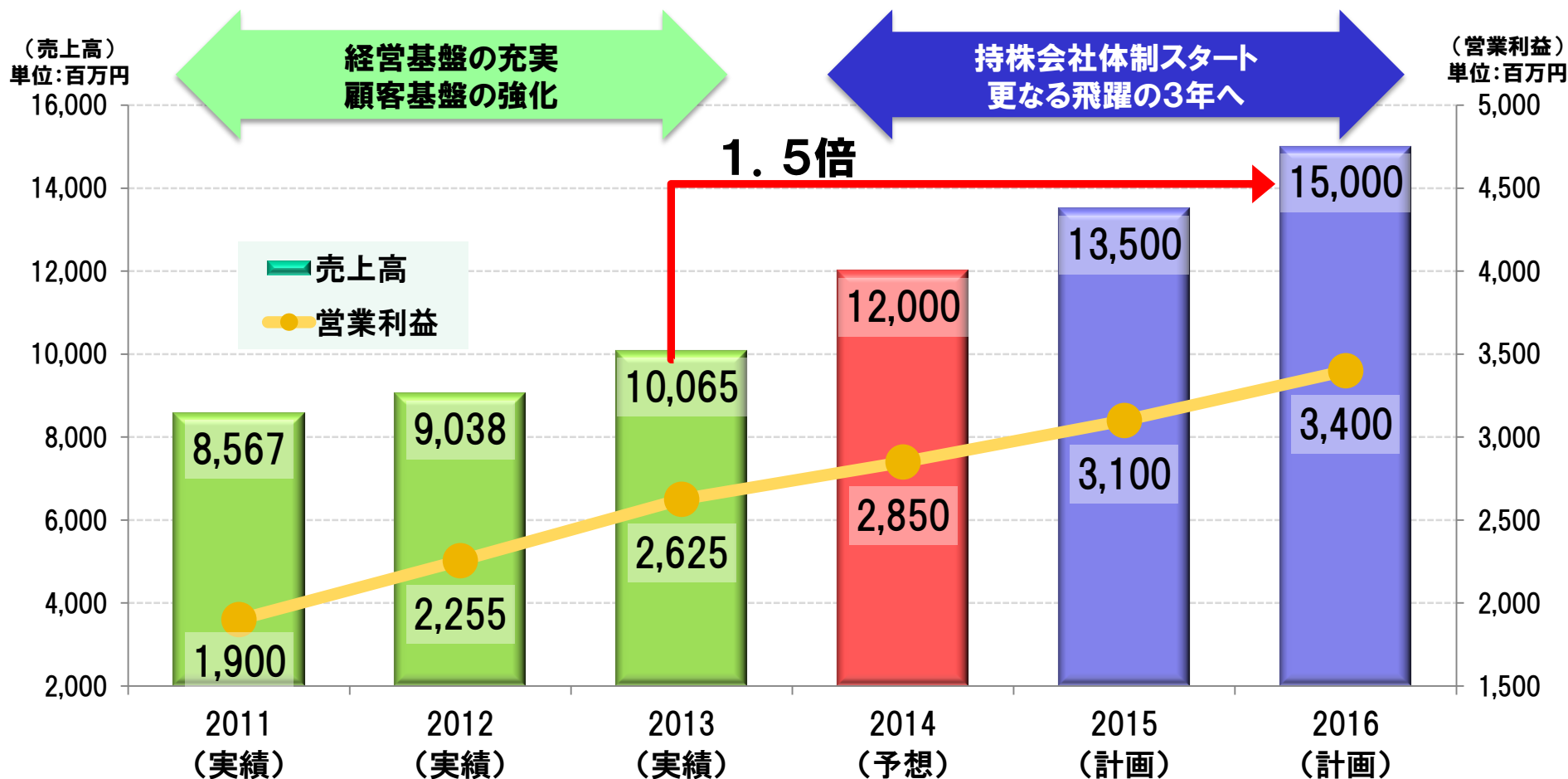


今後の見通しと 株主還元

Funai Soken Holdings Inc. Investors Relations

2. 今後の見通しと株主還元

(1) 過去の業績推移と中期数値計画



■ 船井総研グループは、2011～2013年度の3年間を経営基盤の充実と顧客基盤の整備に努めてまいりました。今後3年間(2014～2016年度)は、持株会社体制への移行(7月1日実施)を機に、更なる業容拡大に向けて経営戦略の立案および実行を推進し、3年間で売上1.5倍の成長を目指してまいります。

2. 今後の見通しと株主還元

(2) 配当について

基準日	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)
	中間	期末	年間		
2010年12月期	10.0	12.0	22.0	618	106.1%
2011年12月期	10.0	14.0	24.0	675	56.4%
2012年12月期	10.0	16.0	26.0	731	55.2%
2013年12月期	10.0	19.0	29.0	817	41.2%

(予想)

2014年12月期	15.0	16.0	31.0	—	50.0%
-----------	------	------	------	---	-------

- 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。
- 2014年12月期の配当は2013年12月期より2円増配とし、中間15円、期末16円、年間31円を予定しております。

2. 今後の見通しと株主還元

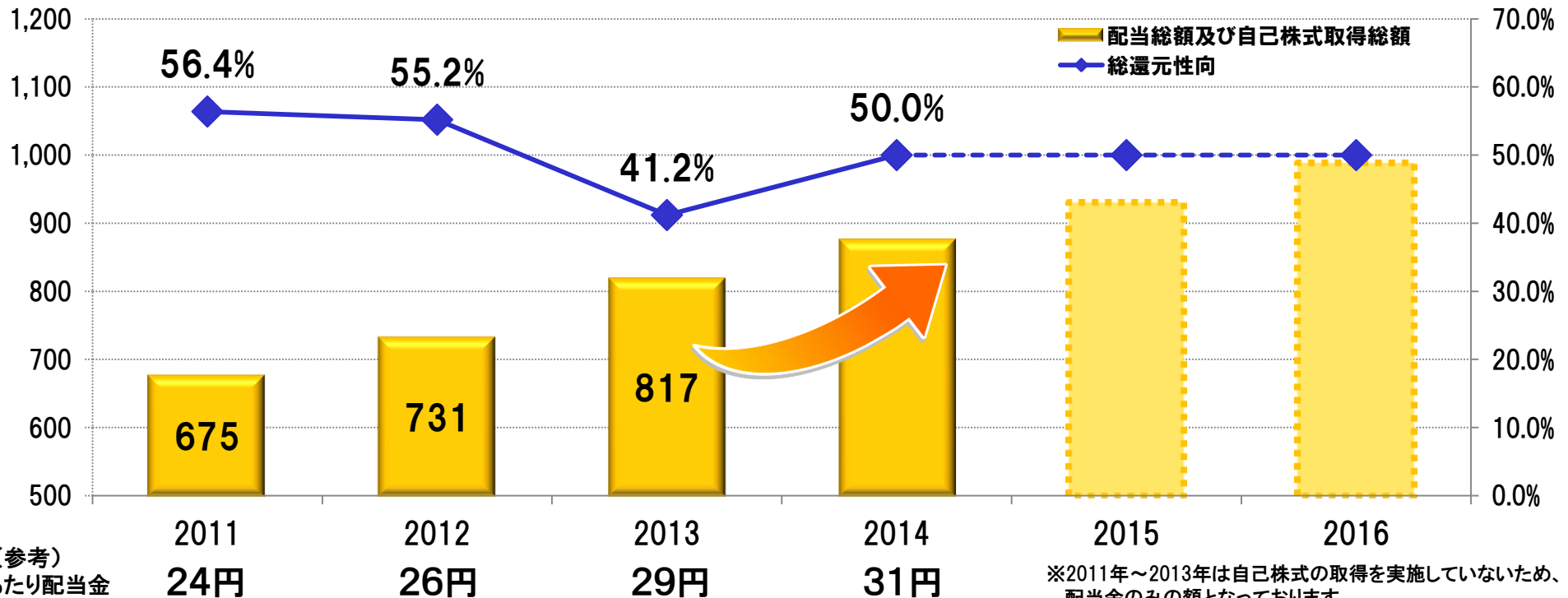
(3) 株主還元方針について

■ 当社は、財務体質と経営基盤の強化を図るとともに、株主の皆様への適切な利益還元を行うべく、今後も業績を考慮しながら、「配当による還元」と「自己株式取得による還元」の双方を軸に実施していきたいと考えております。

総還元性向 について

当社は、今後も**配当総額を持続的に上げ続けていきたい**と考えており、**総還元性向として50%前後**を目安としてまいります。

単位:百万円





私たちの約束

人・企業・社会の未来を創る

私たちは、船井総研グループに関わる人・企業、そして社会に対して、より良い未来を提案し、その実現を全力で支援していきます。

私たちの目指すもの

仕事を通じて、人と企業を幸せにする 常に社会に必要とされるグループ経営を目指す

私たちの目指すグループ経営とは、関係する人・企業を幸せにすることだと考えております。幸せを願う人や企業にとって必要なグループになることが、結果、常に社会に必要とされる存在になると考えております。

本資料に掲載されております計画や見通し、戦略等は、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等は、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 船井総研ホールディングス

CSR・IR室 齊藤 英二郎

TEL: 03-6212-2923 FAX: 03-3216-0086

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