



船井総研グループ 10年プランに向けた取り組みと、 今後の経営テーマ

IRフォーラム 2016 大阪

Funai Soken Holdings Inc. Investors Relations

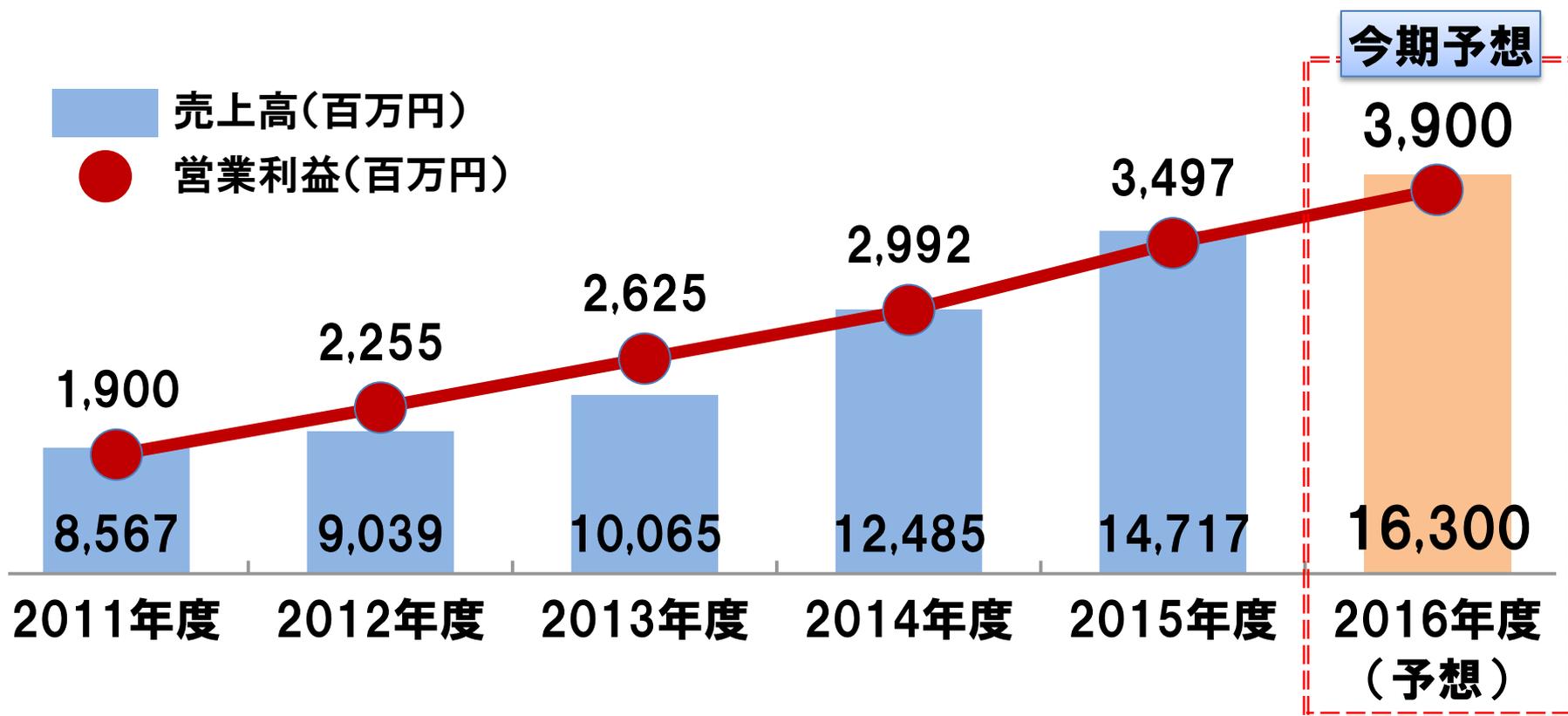
株式会社 船井総研ホールディングス
代表取締役社長 高嶋 栄
2016年2月26日(金)

1. 当社の業績推移と今期の業績予想

●過去最高の売上、利益を4期連続更新中

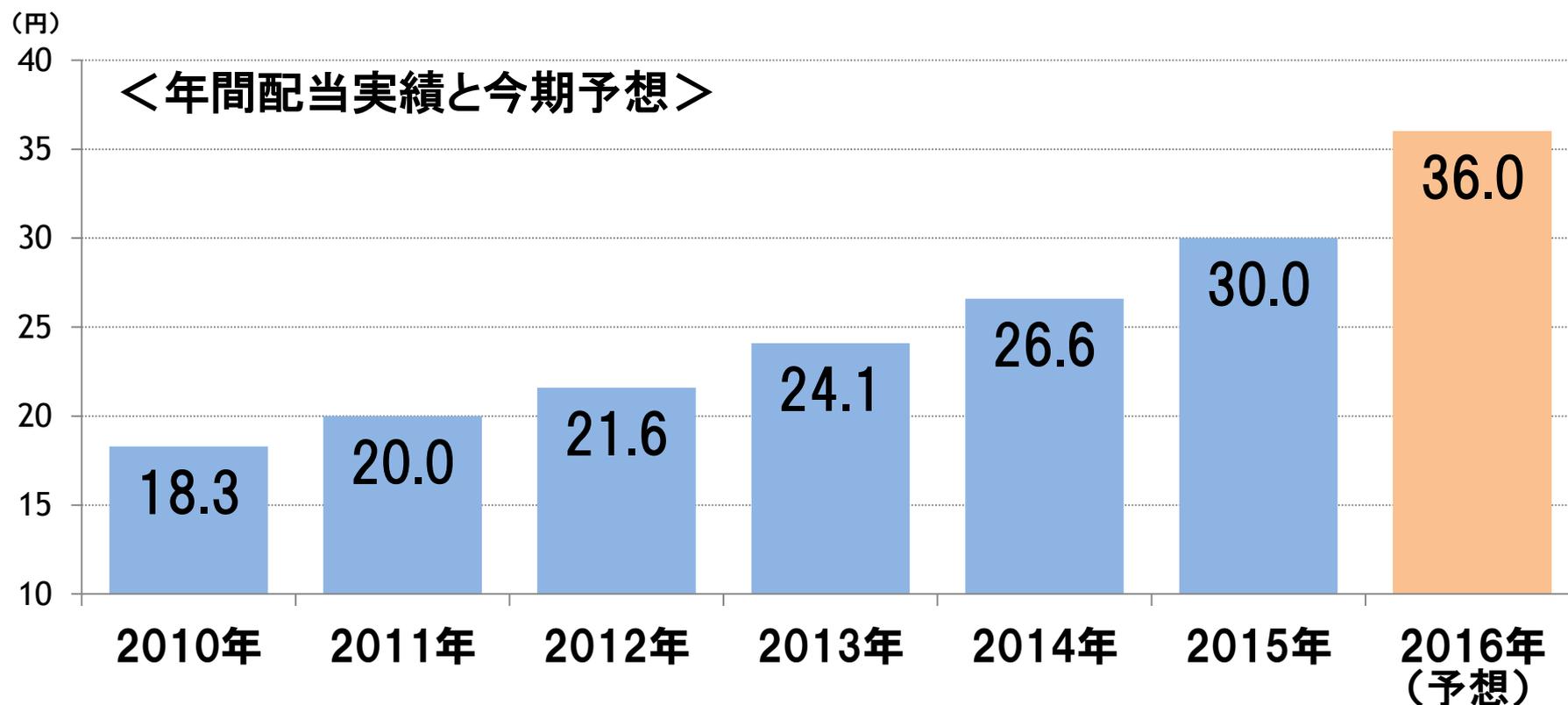
●今期2016年度は、売上163億円(+10.8%)

営業利益 39億円(+11.5%)を予想



2. 株主還元方針について

- 5期連続増配中
- 2016年1月1日に株式を1.2分割
- 今期は年間36円の配当を予想
- 総還元性向は、50%前後を目安

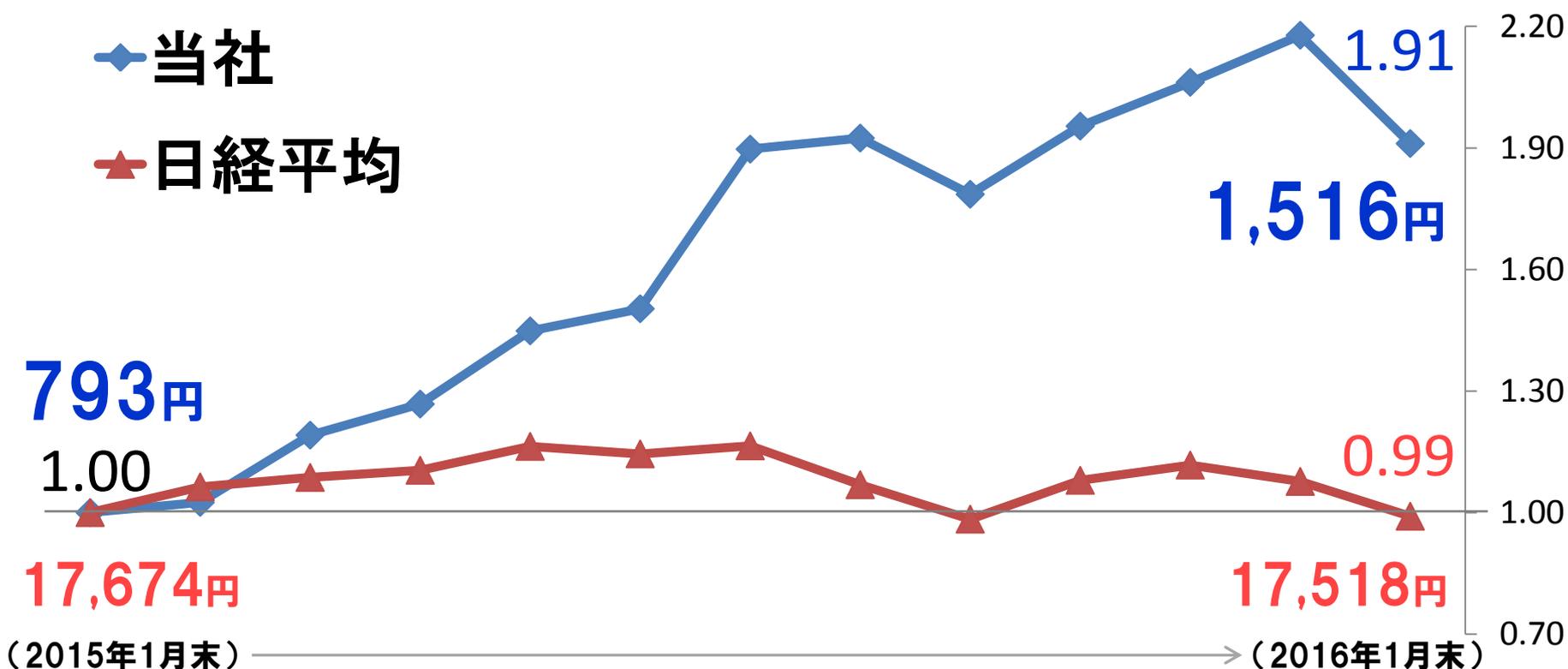


※2016年1月1日に株式を1.2分割、2010年～2015年は割り戻した配当金を記載

3. 当社の株価の推移

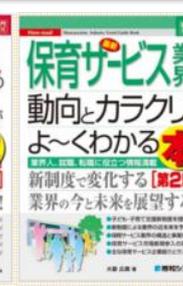
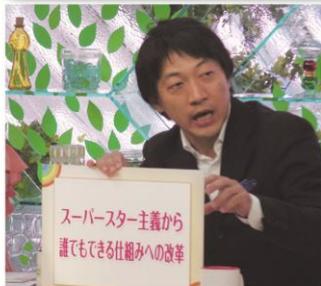
- 2015年1月末、当社株価 793円
- 2016年1月末、当社株価1,516円(1.91倍)

<当社株価と日経平均株価との比較(2015年1月末～2016年1月末)>



※2015年1月末の数値を1としたときの毎月末の推移

- 中小・中堅企業に対して、経営コンサルティングを行う企業
- 100を超える業界、8,000社以上の顧客企業を有する
- 業種・業界別に約480名のコンサルタントが在籍
- 各種経済系メディア出演や現役コンサルタントの書籍出版も多数



(過去の主なメディア実績)

日経ビジネス／週刊東洋経済／週刊ダイヤモンド／日経MJ／日経ヘルスケア／日経ホームビルダー／ダイヤモンドオンライン／ワールドビジネスサテライト／読売新聞／日本農業新聞／NHK シブ5時／毎日テレビ「Voice」／関西テレビ「よ〜いドン！」／朝日新聞「おはよう朝日土曜日です」／日本テレビ「ZIP!」／テレビ東京 モーニングサテライト／他多数

4. 当社グループについて

- 経営コンサルティング事業を中心に企業経営に関する「総合コンサルティンググループ」を目指す
- 2014年7月1日に持株会社体制へ移行
- グループ拡大に向けてM & Aや業務提携も積極的に取り組む方針



船井総研ホールディングス
(グループ戦略・統括)

船井総研ロジ
(ロジスティクス)

船井総研ITソリューションズ
(情報システム)

経営コンサルティング事業
(中核事業)

船井総合研究所

船井総研コーポレートリレーションズ
(グループサポート)

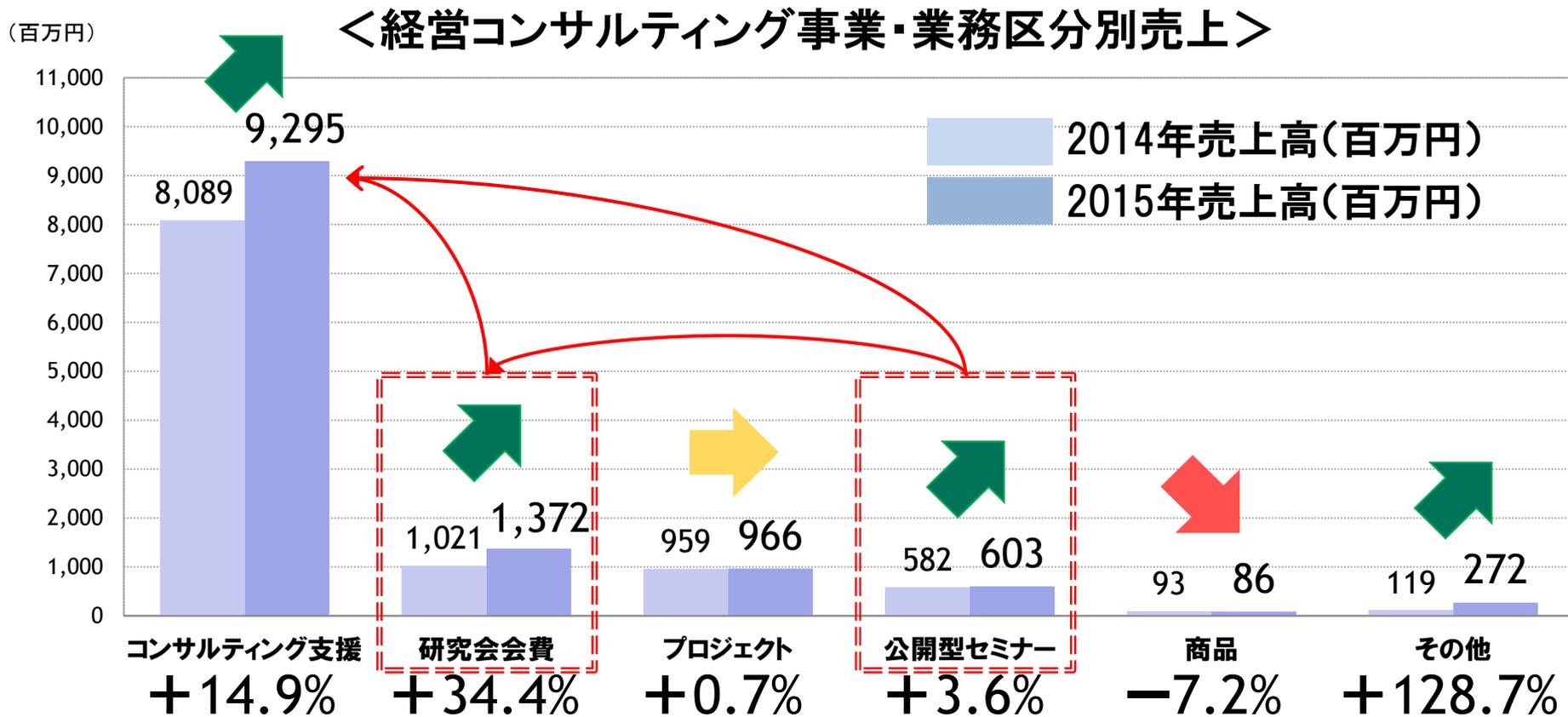
プロシード
(コンタクトセンターコンサルティング)

船井上海
(海外現地法人)

4. 当社グループについて(経営コンサルティング事業)

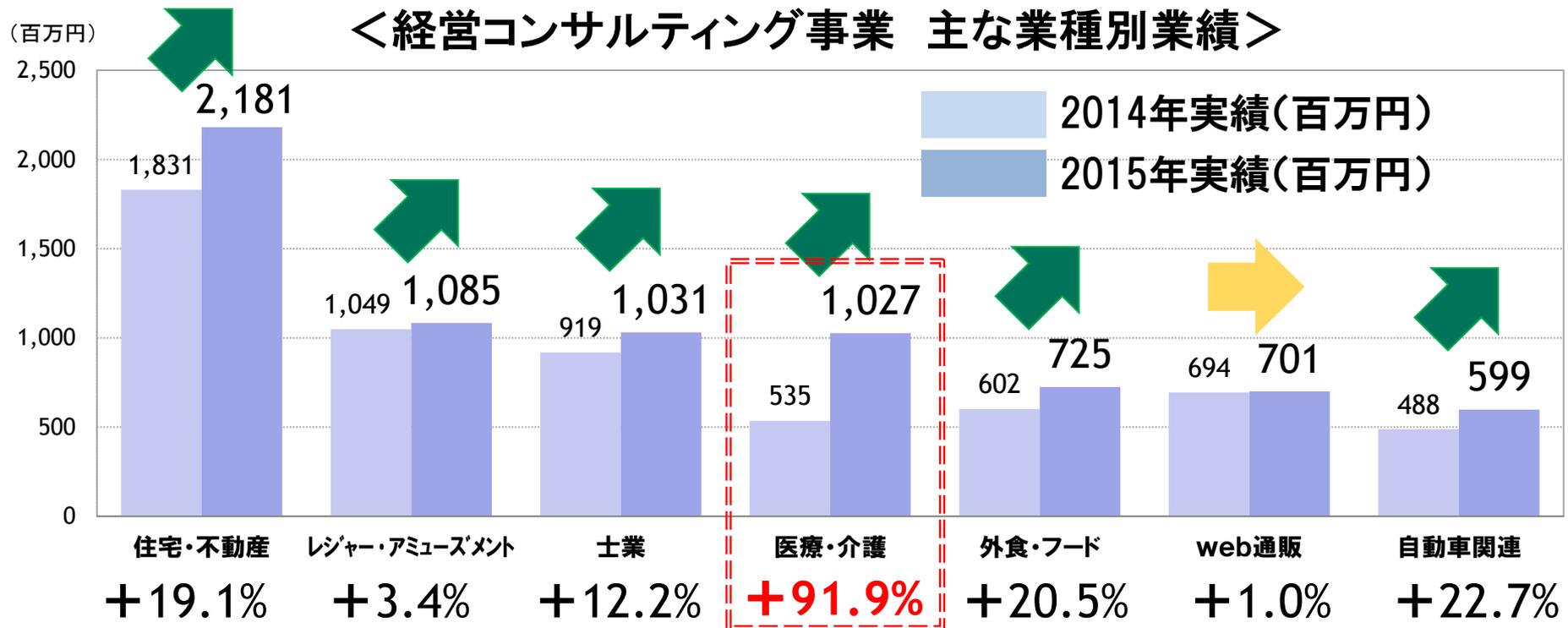
- 全体の約75%を占めるコンサルティング支援が当社の安定収入源
- 当社の強みであり、業種別経営研究会の会費収入が大きく増加
- 公開型セミナー（22,868名）⇒コンサルティング契約(4,893社)
業種別経営研究会（5,181名）

※2015年実績



4. 当社グループについて(経営コンサルティング事業)

- 各業種・テーマ別に特化した104のプロのコンサルタントチーム編成
- 主力4部門は、①住宅・不動産 ②レジャー・アミューズメント
③士業 ④医療・介護
- 特に医療・介護業界向けコンサルティング部門は急成長中



※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)

4. 当社グループについて(経営コンサルティング事業)

- 業界の慣習にとらわれない、時流に合ったビジネスモデルを数多く開発し、「ズバリソリューション」と名付け、顧客に提案
- 各業種・業界において、この「ズバリソリューション」を開発し、経営研究会の例会で進化させている

ズバリソリューション例

現在約

70の
ソリューションを
開発・提案

住宅・不動産



シニアホームケアビジネス
でシニア客会員化
高収益ビジネス

対象

住宅会社、工務店

士業



交通事故後遺障害認定を
含めたワンストップサービス

対象

弁護士

医療



自費率3%が48%へアップ!
自費クラウン4.98万円モデル
ル

対象

歯科医院

介護



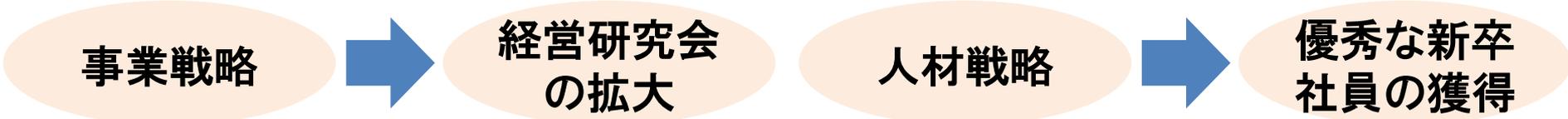
リハビリ特化型
デイサービス新規開設

対象

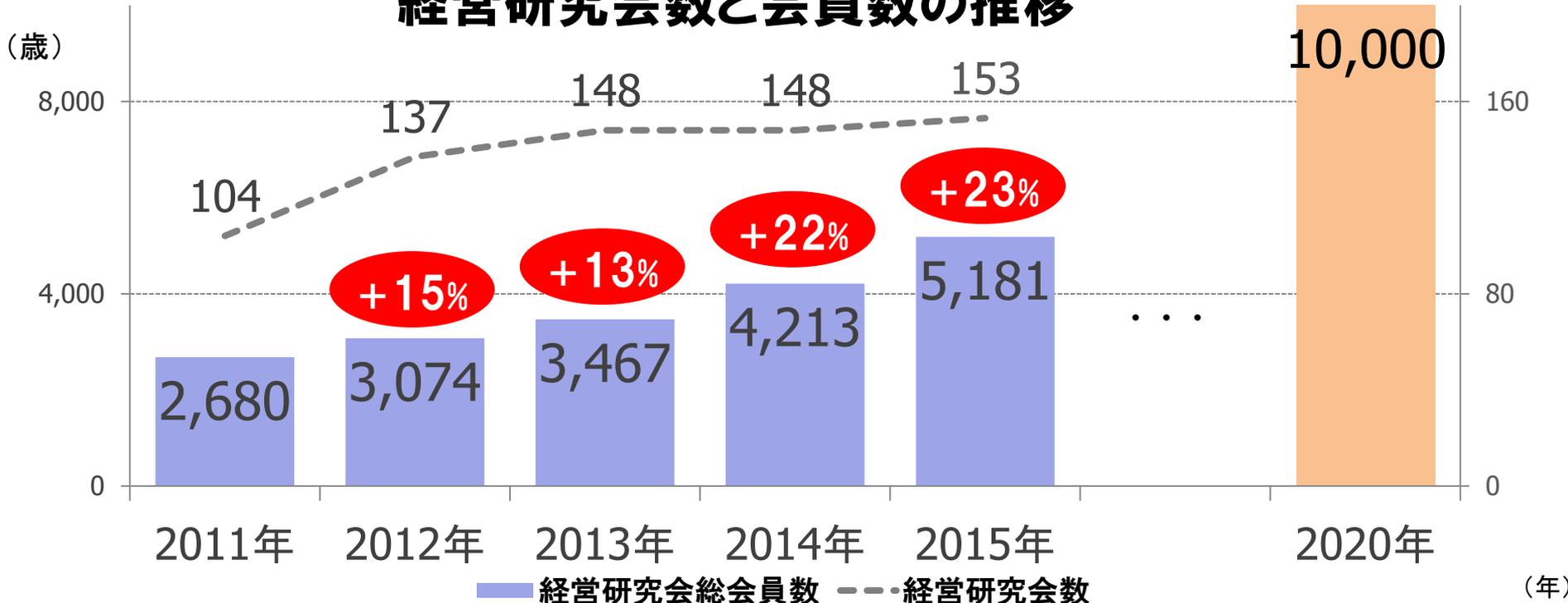
介護事業者、接骨院、飲食店など

4. 当社グループについて(経営コンサルティング事業)

- 事業戦略＝経営研究会の拡大 人材戦略＝優秀な新卒社員の獲得
- 経営研究会は順調に拡大、2020年に会員数1万名の実現を目指す
- これからの未来をつくる若いコンサルタント(人財)の採用・育成も進む



経営研究会数と会員数の推移



5. 当社の10年プランと今後の経営テーマ

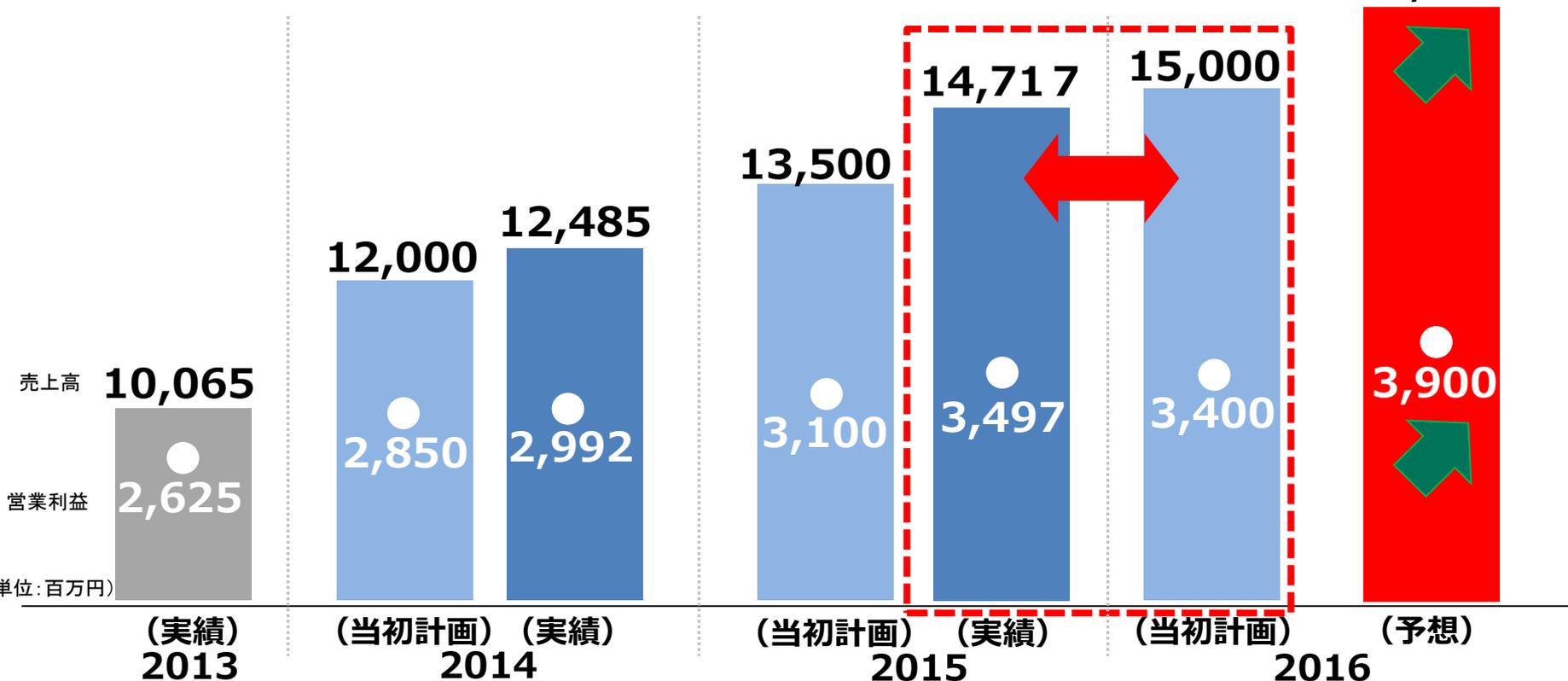
- 2014～2016年度の数値計画「3ヵ年で売上1.5倍の達成」については、1年前倒しでほぼ達成
- 中期経営計画の最終年度の本年度は、目標値をさらに上方修正

<2014～2016年度中期経営計画>
売上1.5倍(100億円⇒150億円)を実現

※当初計画値は、2014年1月30日開示「2014～2016年度中期経営計画」より

1年前倒しで売上高は
ほぼ達成、営業利益は達成

目標をさらに
上方に設定
16,300



5. 当社の10年プランと今後の経営テーマ

- 2011～2013年は、収益性の改善に注力した3年
- 2014～2016年は、1.5倍の企業成長に注力する3年
- 2017～2019年は、「信頼のブランド構築」を目指す

2011年～2013年
ホップ
【安心の収益性】

収益性の改善
(儲かる会社へ)

営業利益率

20%⇒26%

人事担当者採用

採用数 年50名

2014年～2016年
ステップ
【高い成長力】

1.5倍成長の実現
売上

100億⇒150億

※163億に上方修正

採用専門部署設置
トップ採用を強化

採用数 年100名

ほぼ
達成

2017年～2019年
ジャンプ
【信頼のブランド】

新規事業開発

M & A

1万研究会会員

グループ採用を加速

採用数 年300名

2010

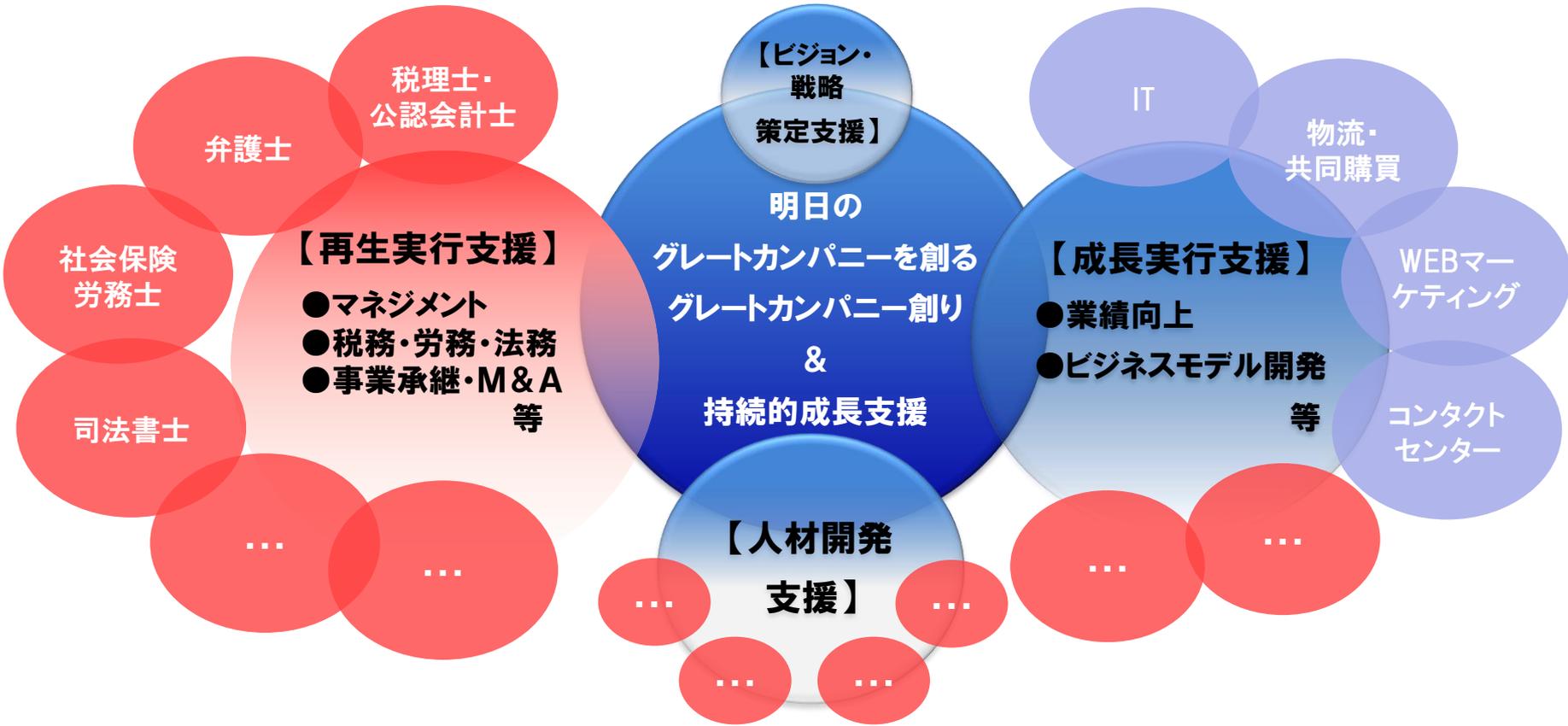
→2015

→2020

5. 当社の10年プランと今後の経営テーマ

● 今後、当社グループは、業務提携やM&Aを通じて「企業成長・企業再生の実行支援」の体制を構築し、中小・中堅企業に対する企業経営に関する「総合コンサルティンググループ」を目指します

<船井総研グループの将来イメージ>





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
コーポレートコミュニケーション室 齊藤 英二郎

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

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