

個人投資家さま向け 会社説明会

株式会社船井総研ホールディングス
(東証プライム：証券コード 9757)



2024年5月15日

本日のご説明内容

- 1 会社紹介
- 2 ビジネスモデル
- 3 中期経営計画
- 4 2024年1Q決算概況
- 5 株主還元・その他



船井総研グループは、日本最大級の 「中堅・中小企業向け総合経営コンサルティンググループ」



10,000社+



船井総研グループは、日本最大級の 「中堅・中小企業向け総合経営コンサルティンググループ」



Funai Soken

1970年 創業

1988年 株式上場（大阪新二部）

2005年 東証一部上場

2014年 ホールディングス化

2022年 東証プライムへ移行

会社名	株式会社船井総研ホールディングス
資本金	3,125百万円
設立	1970年3月6日
所在地	(東京本社) 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階 (大阪本社) 大阪府中央区北浜四丁目4番10号
グループ従業員数	1,535名（2023年12月末時点）
上場市場	東京証券取引所プライム市場（9757）

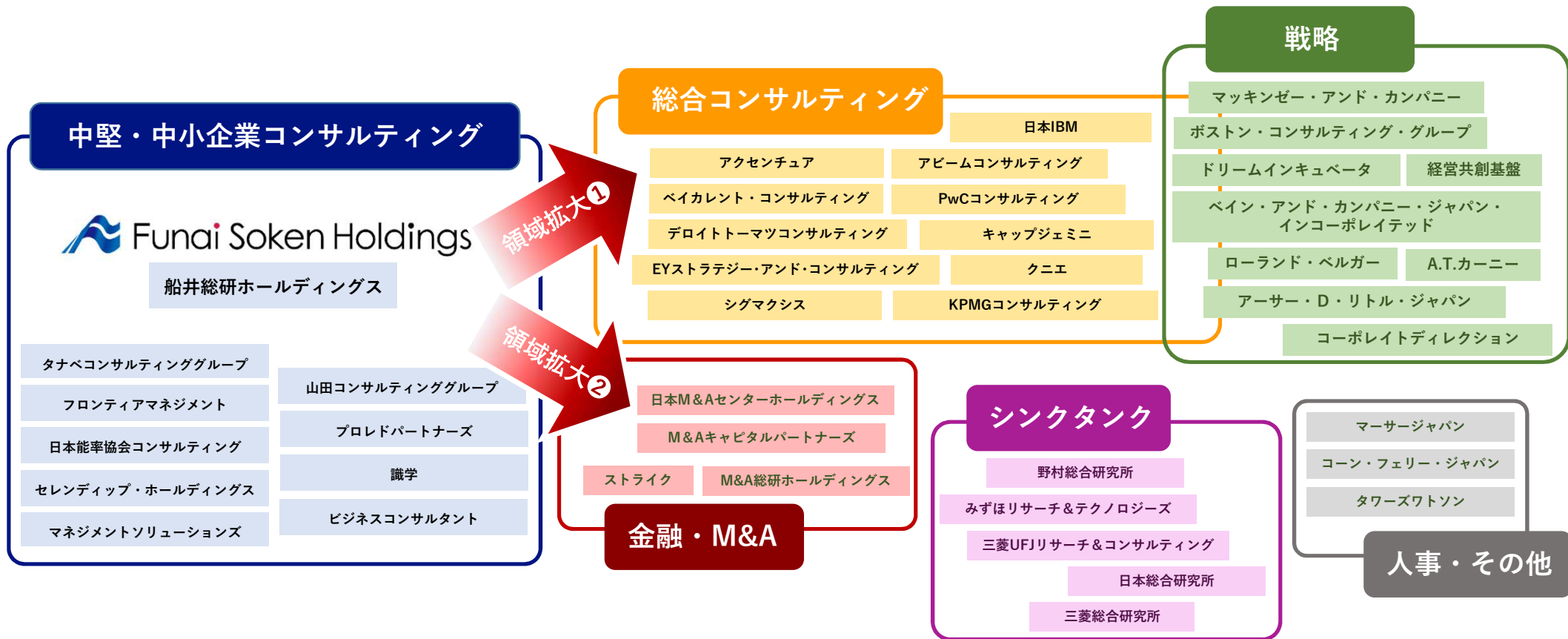


創業から53年、業績を拡大し続け、成長をさらに加速 中堅・中小コンサルティング市場では国内最大規模の実績





中堅・中小企業領域はもちろん、今後は「総合コンサルティング」領域への拡大を目指す



特徴①：経営研究会 同業種の経営者の情報交換の場「師と友づくり」

経営研究会数
199

経営研究会会員数
7,321名

(2023年末実績)

船井総研の経営研究会は、日本最大級の会員数を誇ります。

船井総研の経営研究会は、業種別・テーマ別に定期的に行われる経営者のための勉強会コミュニティです。

業種やテーマに精通したコンサルタントが主宰しています。参加者が自らの体験や事例を語り、共有し、お互いを高めあう「師と友づくり」の場として、全国から集まる同じ業種・業態の中堅・中小企業経営者との情報交換が行われ、全国から多くの会員企業の経営者にご参加いただいています。





(主な経営研究会)

歯科経営研究会～Funai DentalInnovation～/整骨院経営イノベーション研究会/社労士事務所経営研究会/
企業価値向上経営フォーラム/内科経営研究会/賃貸管理ビジネス研究会/介護サービス経営研究会/整骨院 交
通事故研究会/クリニック経営研究会/産業用太陽光ビジネス研究会/塗装ビジネス研究会/プレミアムコンパ
クト葬経営研究会/小児歯科・矯正経営研究会/企業法務研究会/障がい福祉サービス経営研究会/ものづくり
経営研究会 部品加工業経営部会/相続・財産管理研究会/経理コンサルビジネス研究会/障害年金経営研究会/
モビリティビジネス経営研究会 軽月々払い専門店会/F A S T - R e f o r m研究会/事業承継研究会/整
形外科経営研究会/身元保証経営研究会/司法書士・土地家屋調査士事務所経営研究会/電気・設備工事業 経
営研究会/保険代理店経営研究会/船井会計事務所経営研究会/法律事務所経営研究会/人材ビジネス経営研
究会/1 Day Reform 研究会/中古+リフォームビジネス研究会/住宅ビジネス研究会/増改築ビジネス研究会/
/不動産売却ビジネス研究会/新時代保育園経営研究会/スポーツ施設&フィットネス経営研究会/モビリティ
ビジネス経営研究会 軽量販専門店会/企業主導型保育事業研究会/会計事務所相続研究会/建設業経営研
究会/法律事務所 相続・遺言業務研究会/認定こども園・幼稚園経営研究会/分譲ビジネス研究会/ものづくり
経営研究会 スマートファクトリー経営部会/空き家活用ビジネス研究会/信託・生前対策研究会/福祉用具
&リフォーム経営研究会/ワークスタイルデザイン経営研究会/スクール・学習塾ビジネス経営研究会/もの
づくり経営研究会 生産財商社経営部会/調剤薬局経営研究会/モビリティビジネス経営研究会 中古車販売
店会/和装・フォトビジネス経営研究会/警備経営研究会/モビリティビジネス経営研究会 軽中古車専門店会/
士業向け国際業務経営研究会/公的制度支援経営研究会/解体ビジネス研究会/老人ホーム紹介ビジネス経営
研究会/EC経営フォーラム/食品ビジネス経営研究会 他多数

特徴②：業種別の専門コンサルティングチーム 「月次支援」で具体的な実行策支援までサポート

コンサルタント数
982名

グループDX人材数
332名

(2023年末実績)



業種・業界・テーマ別の専門コンサルタントが支援

国内の中堅・中小企業に専門特化した総合経営コンサルティングファームとして、業種・業界・テーマ別に専門のコンサルティングチームが戦略立案から実行・定着まで支援する「月次支援コンサルティング」を競争力の源泉とし、独自のコンサルティングメソッドを確立しています。

(業界)

住宅/リフォーム/不動産/賃貸/建設/病院・クリニック/歯科医院/治療院/動物病院/調剤薬局/介護/保育園・幼稚園/塾・スクール/税理士/会計士/弁護士/司法書士/土地家屋調査士/社労士/建築士/行政書士/飲食/自動車・モビリティ/総合小売・専門小売/外食/美容室/エステ/フィットネス/アミューズメント/観光・旅館・ホテル/葬祭業/保険/製造業/環境・エネルギー/商社・卸/広告・印刷/建材メーカー/人材ビジネス/自治体/金融（地銀・信用金庫・信用組合）/寺院 他

(テーマ)

経営戦略/事業戦略策定/中期経営計画策定/リブランディング/経営者育成/理念浸透とビジョン策定/市場調査/新規事業/ホールディング化支援/IPO支援/財務/資金調達/M&A・事業承継/事業再生/HR/新卒採用/中途採用/新人研修/管理職・幹部育成/人事評価制度策/DX/デジタルマーケティング&MA/BI・RPA導入&活用/自動化・ロボット導入&活用/AI導入&活用 他



特徴③：事例のある旬のビジネスモデルやソリューションの提案により成功確率の高いコンサルティングを実現



デザインリフォーム研究会 | 売上3億円・客単価300万円

対象：リフォーム

住宅 リフォーム



水廻り専門店のビジネスモデル | 売上2.4億円・粗利率35%超

対象：リフォーム

住宅 リフォーム



訪問歯科・参入拡大プログラム | 船井総研訪問歯科コンサルティング

対象：歯科医院

歯科医院



歯科医院経営 | 自費義歯強化

対象：歯科医院

歯科医院



全土業事務所向け | 国際業務・イミグレーション分野における外国人雇用のトータルサポートを実現する法人顧問獲得コンサルティング

対象：土業全般



法律事務所向け | 企業法務でストック収益の確保

弁護士



空き家再生ビジネス～不動産会社向け業績アップコンサルティング～

対象：不動産会社・住宅会社

不動産 住宅



ブルーオーシャン新市場で一人勝ちするための2人暮らし新築専門店ビジネスモデル

対象：住宅会社、新築住宅

住宅



【中堅・中小製造業向けDX】デジタルマーケティング・Zohoによる成長市場・優良顧客開拓ビジネスモデル構築

対象：部品加工業/セットメーカー/中小製造業

ものづくり Zoho導入



人を増やさず商談数1.5倍、受注率5ポイントUPを目指す

対象：製造業・メーカー

ものづくり

MA (マーケティングオートメーション)



中小製造業の町工場でも多品種少量生産対応ロボット導入が可能

ものづくり

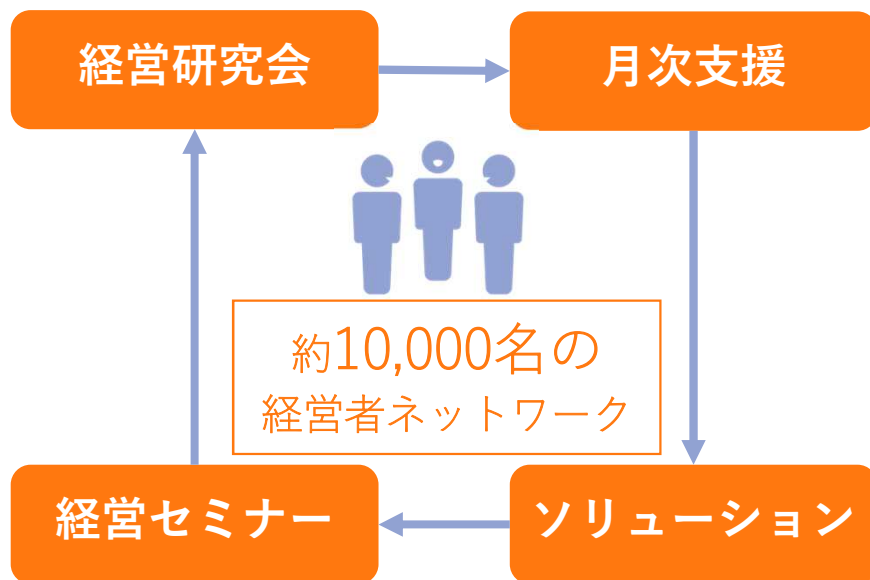
※船井総合研究所
webサイトより一部抜粋

特徴④：ソリューションを経営セミナーで発信 循環型サイクルで顧客を獲得

当社グループの創業来の強み

II

「経営者」との直接接点から生み出される価値



集客を担うセミナー

→ 開催件数：1,423本
参加者数：24,460名



過去最高の開催件数・参加者数を達成

顧客基盤となる研究会

→ 研究会数：199本
会員数：7,321名

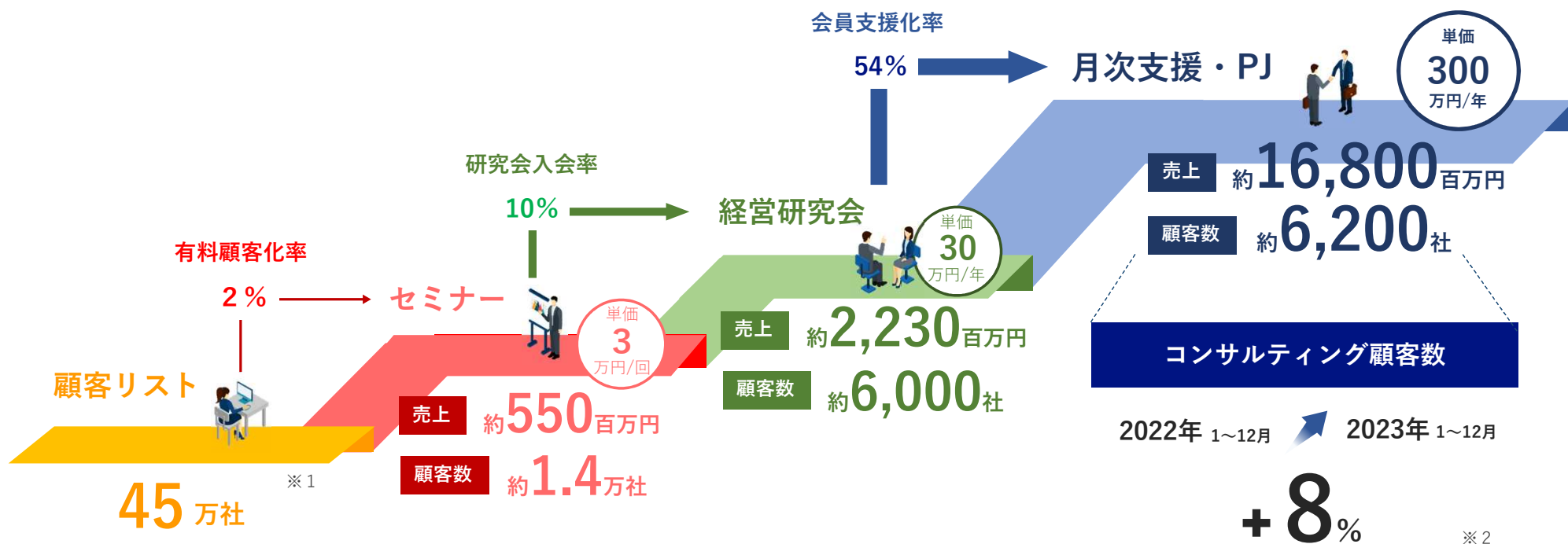


コロナ禍前の水準に回復し更に増加中

(2023年末実績)



経営者セミナーから顧客基盤のベースとなる経営研究会、 月次支援とつながるストック型ビジネスモデルを構築



※1 日本国内の中小企業のうち、業種、企業規模でフィルターをかけた当社基準の顧客ターゲット

※2 数値は経営コンサルティング事業における実績値（集計期間：2023年1月～12月）



2023～2025年度中期経営計画 (グループ中期ビジョン)

当社グループの歴史は、業態進化の歴史

流通業の
リサーチ&マーケティング
コンサルティング会社

流通業中心期

1980年代

国内中小企業の
マーケティング
コンサルティング会社

業種総合化期

2000年代

中堅・中小企業を中心とした

デジタル × 総合

経営コンサルティンググループをめざす

デジタル拡大期

2020年代

1970年代
創業期

創業者の個人
コンサルティング会社

1990年代
サービス業拡大期

流通業&サービス業の
マーケティング
コンサルティング会社

2010年代
テーマ総合化期

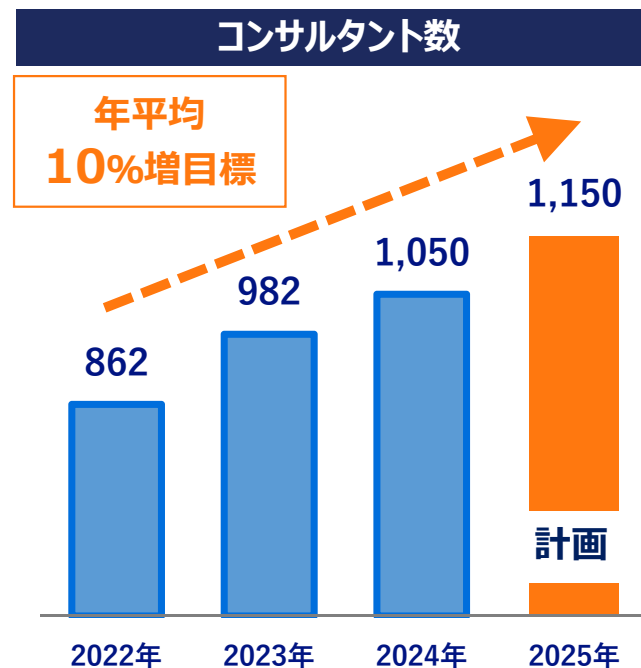
中小・中堅企業の
総合経営
コンサルティンググループ



重点方針

積極的人財投資：売上に直結する 「コンサルタント人財」を年平均成長率10%で増員

早期にコンサルタント1,000名超の体制を整え、業績の持続的な成長を目指します。



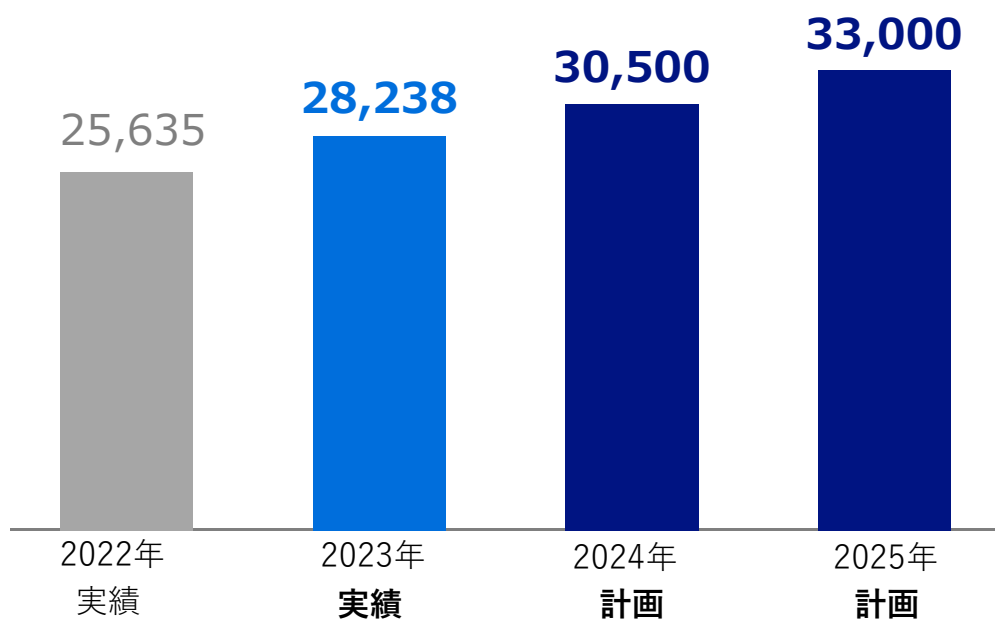
コンサルタント数 年平均10%増を目標とします。



業績計画

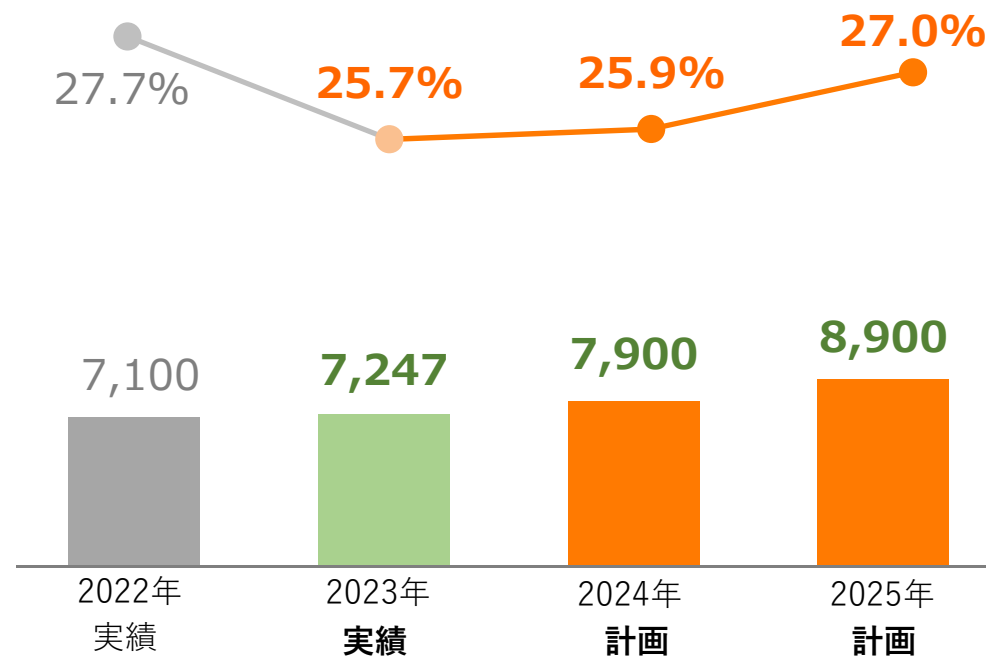
売上高

(単位：百万円)



営業利益および営業利益率

(単位：百万円)





(1) 連結収益状況

売上高は、経営コンサルティング事業における月次支援コンサルティング等が堅調に推移し増収
営業利益は、採用費用のコントロールなど販売費および一般管理費の抑制もあり、概ね計画通りの2桁成長

	2023年 1Q		2024年 1Q		
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	6,770	100.0	6,970	100.0	+3.0
営業利益	1,765	26.1	2,076	29.8	+17.6
経常利益	1,811	26.8	2,069	29.7	+14.2
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,206	17.8	1,501	21.5	+24.5

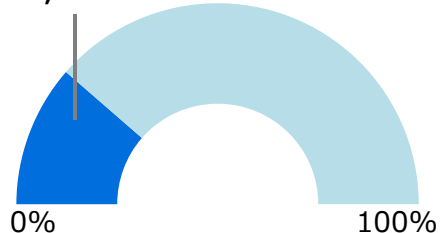


(2) 通期業績予想に対する進捗状況

売上高

2024年通期予想
30,500百万円
(前期比+8.0%)

1Q実績
6,970百万円



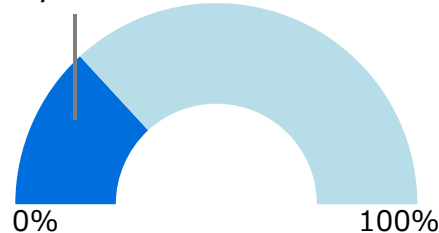
2024 1Q
進捗率

22.9%

営業利益

2024年通期予想
7,900百万円
(前期比+9.0%)

1Q実績
2,076百万円



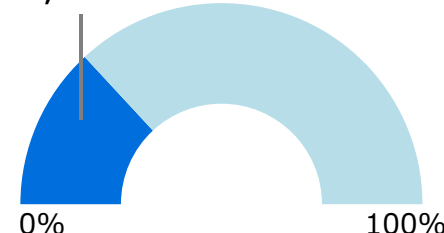
2024 1Q
進捗率

26.3%

経常利益

2024年通期予想
7,900百万円
(前期比+7.6%)

1Q実績
2,069百万円



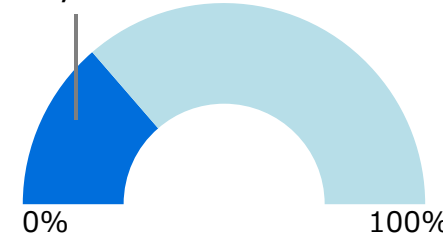
2024 1Q
進捗率

26.2%

親会社株主に帰属する 当期純利益

2024年通期予想
5,500百万円
(前期比+5.7%)

1Q実績
1,501百万円



2024 1Q
進捗率

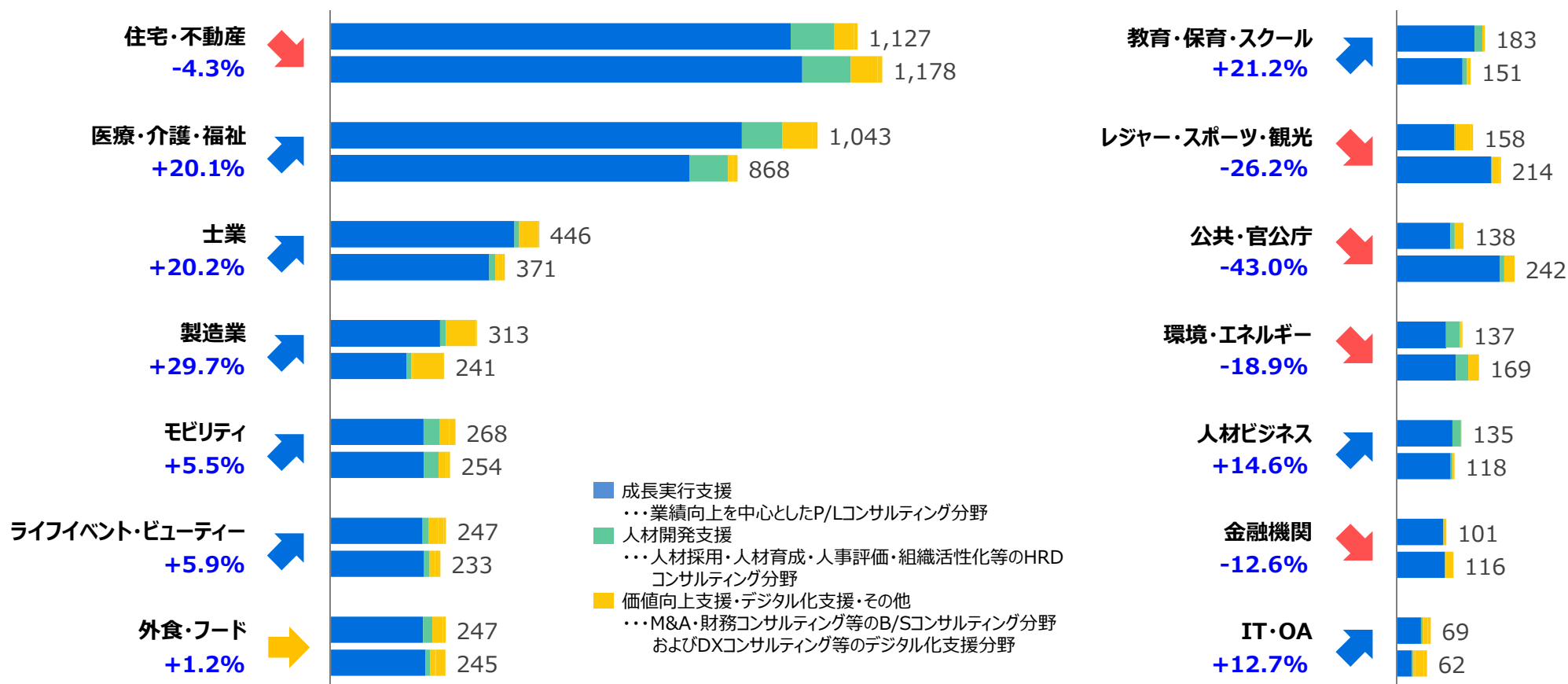
27.3%



(3) 経営コンサルティング事業における業績動向 = 主な業種区分別売上 =

※各グラフ上段：2024年1Q
下段：2023年1Q

(単位：百万円)

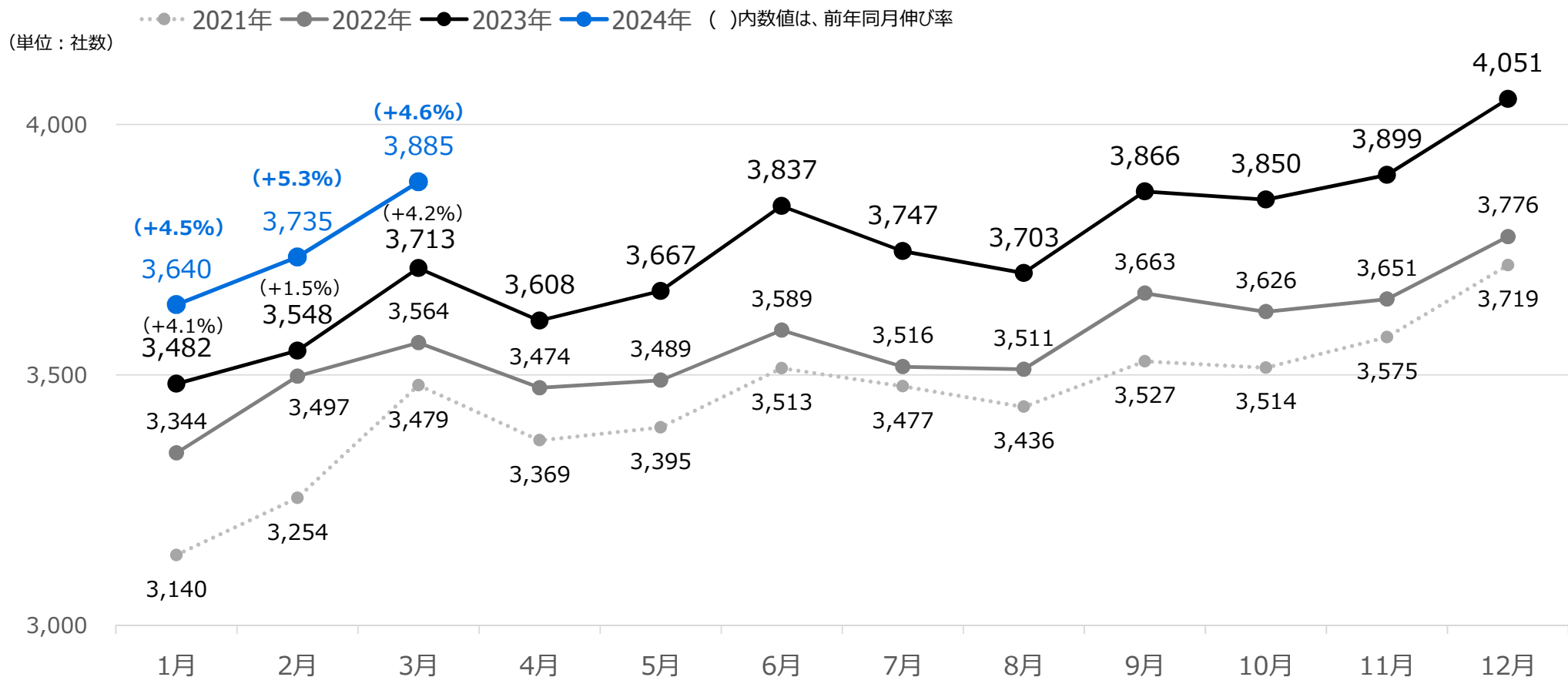


※今期より「外食」「フード」の区分を「外食・フード」に統合



(3) 経営コンサルティング事業における業績動向 =コンサルティング社数=

月別コンサルティング実績（社数）の推移



※数値は、経営コンサルティング事業（船井総合研究所・プロシード・船井（上海）・船井総研ITソリューションズ・成長戦略）における月別コンサルティング社数実績（延べ社数・グループ内取引除く）



継続的な増配や自己株式取得など 引続き高い株主還元策を実施

2017～2019年方針

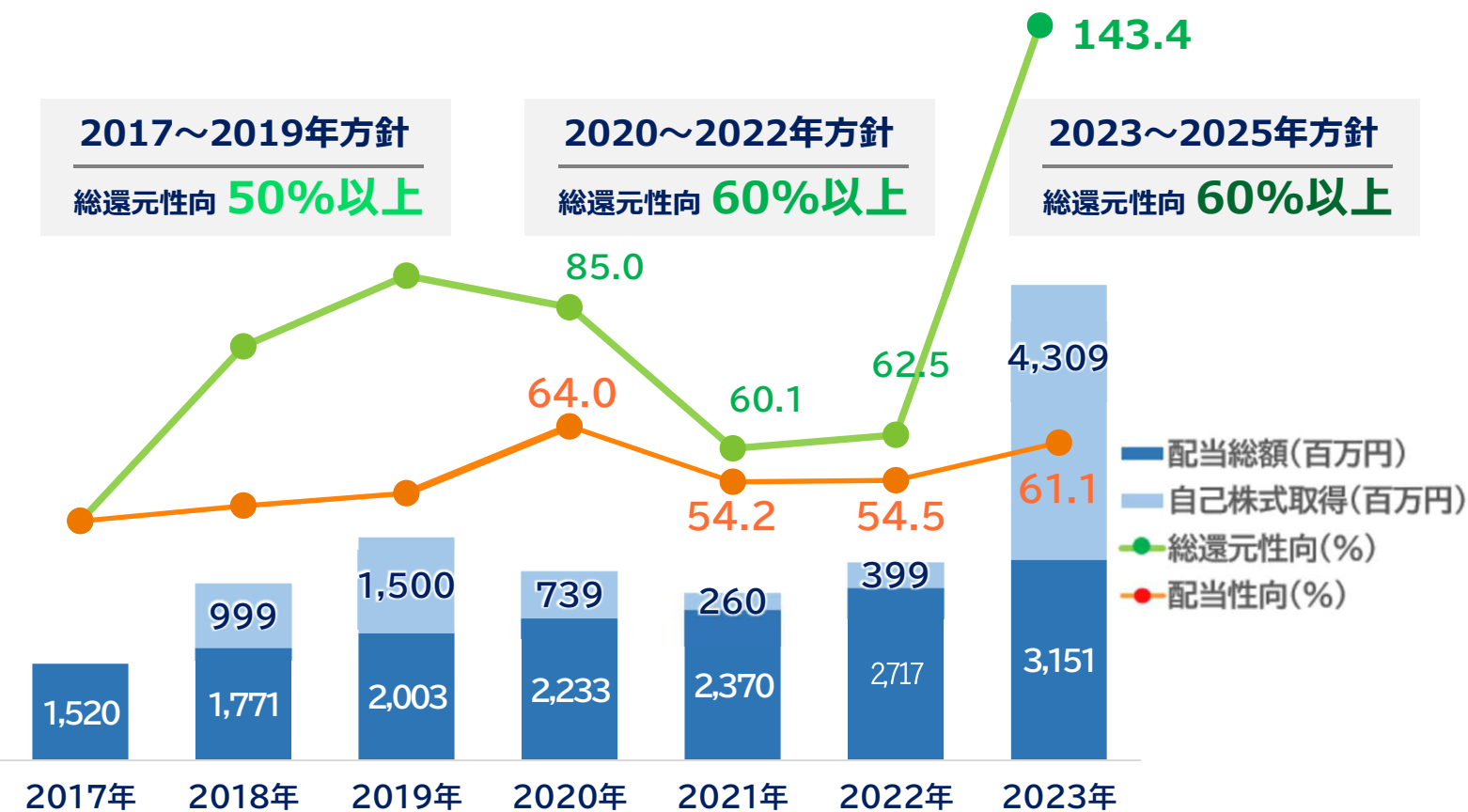
総還元性向 **50%以上**

2020～2022年方針

総還元性向 **60%以上**

2023～2025年方針

総還元性向 **60%以上**



株主還元方針

総還元性向

60%以上

+

配当性向

55%以上

+

機動的な
自己株式取得

+

増配継続※

※2011年12月期より
13期連続増配中



会社紹介

ビジネスモデル

中期経営計画

24年1Q決算概況

株主還元・他

持続的な企業価値の向上を目指し、2025年ROE目標値を20%以上から25%以上へ

2017～2019年目標

ROE **10%**以上を維持

2020～2022年目標

ROE **15%**以上を維持

2023～2025年当初目標

2025年 ROE **20%**以上



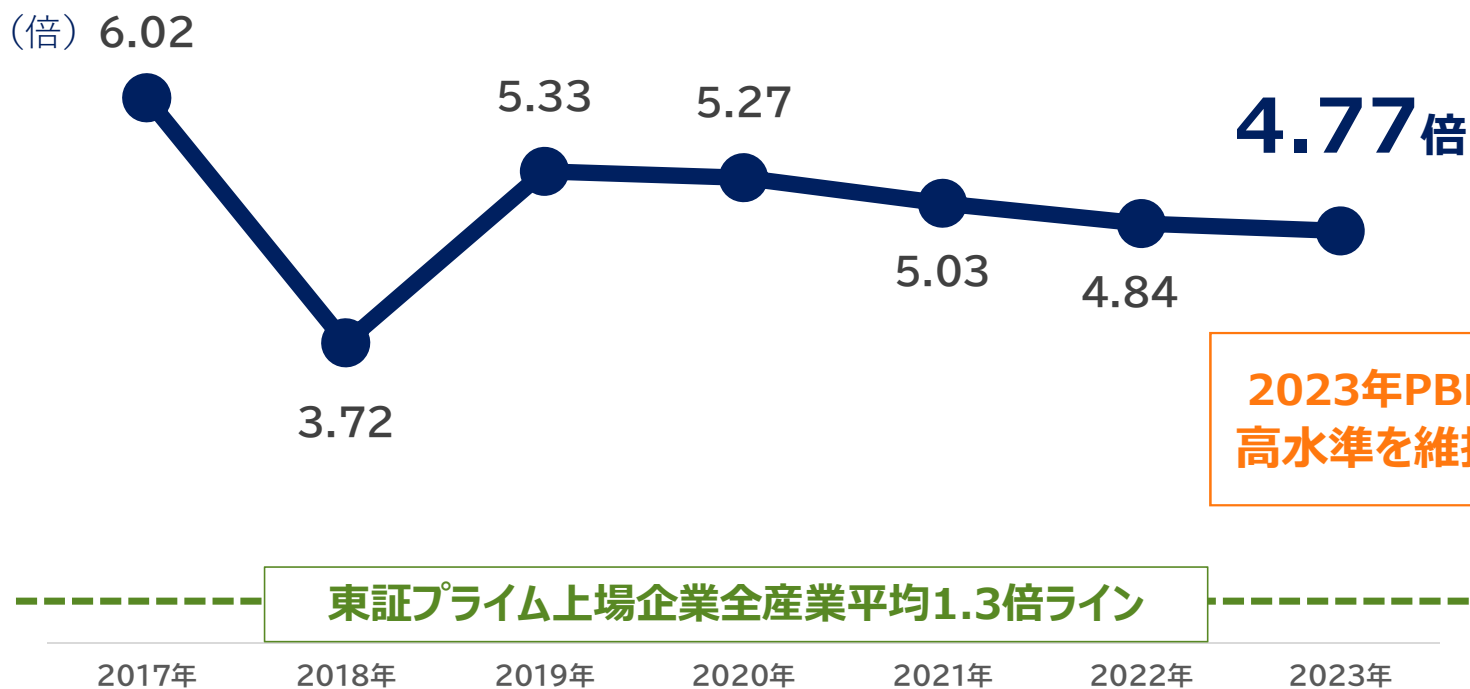
資本効率目標

2025年ROE
25%以上
に上方修正

※国内上場企業全産業
平均ROE
9.1%
(出所)
東京証券取引所
「2023年3月期決算短信集計」



当社のPBR（株価純資産倍率）は、
高い水準を維持
今後も引続き高水準を維持を目標とする



株価水準目標

2025年PBR
高水準を維持

※東証プライム
上場企業全産業
平均PBR

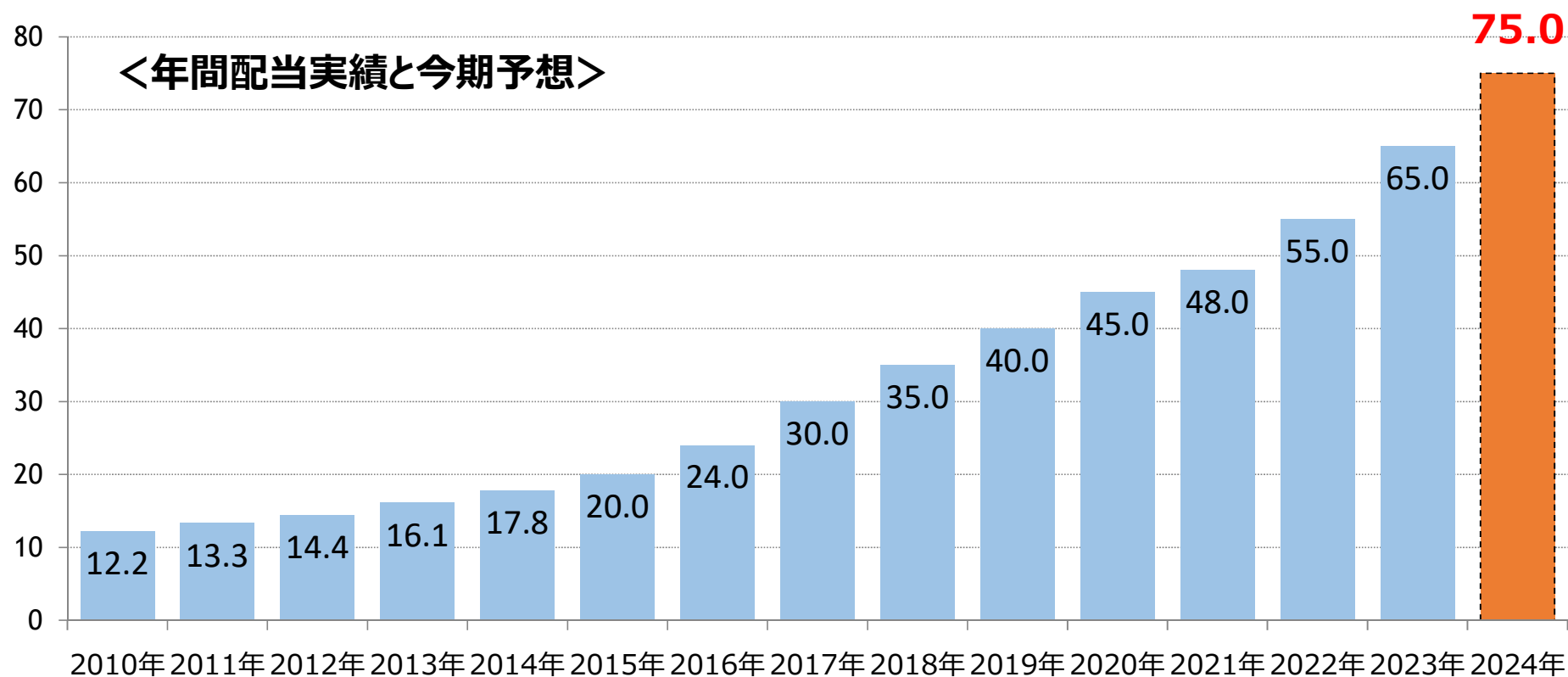
1.3倍

(出所)

東京証券取引所
「規模別・業種別PER・PBR
(2023年12月末) 実績」



13期連続増配中。 2024年度は10円増配し年間75円の計画



※2016年1月に1.2分割、2018年1月に1.5分割の株式分割を行ったため、2010年～2017年は分割を考慮した配当金を記載

株主の皆様の日ごろの支援に感謝するとともに、株主優待の利便性を向上させることを目的とし、QUOカード贈呈

株主優待内容

- ① 100株以上1,000株未満保有の株主様
⇒ QUOカード**500円**相当分
- ② 1,000株以上5,000株未満保有の株主様
⇒ QUOカード**1,000円**相当分
- ③ 5,000株以上10,000株未満保有の株主様
⇒ QUOカード**5,000円**相当分
- ④ 10,000株以上保有の株主様
⇒ QUOカード**10,000円**相当分

<対象株主様>

毎年12月31日現在の株主名簿に記載または記録された株主様



2025年目標まとめ

財務目標

成長性

売上高

330億円

256億円
2022年度

収益性

営業利益

89億円

71億円
2022年度

効率性

ROE

25%以上

19.2%
2022年度

株主還元

総還元性向

60%以上

62.5%
2022年度

配当性向

55%以上

54.5%
2022年度

サステナビリティ

成長性にかかわる人財

総従業員数

1,800名

1,382名
2022年度

コンサルタント数

1,150名

862名
2022年度

女性管理職比率

25.0%

23.8%
2022年度

気候変動への対応

GHG排出量※

50%削減 (2019年比)

653.2 t-CO₂
2019年

※Scope1およびScope2を対象

監督機能の強化

社外取締役

過半数の継続

社外取締役半数
2022年度



Sustainable Growth for More Companies

サステナブルグロースカンパニーをもっと。

どんな時代にも成長し続ける企業を増やし、あらゆる人が幸せにその可能性を開花させ、
社会の生産性をも上げられる
そんな未来を私たちがリードしよう

本資料に関するお取り扱いのご注意

本資料記載内容は当社(株式会社船井総研ホールディングス)の機密性を含む保有情報です。
本資料の全てについて当社の承諾なしに複写・複製することや、第三者への提供等は禁じられています。

株式会社 船井総研ホールディングス

東京本社：

〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号
東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階
TEL 03-4235-2710 (代表)

© 2024 Funai Soken Holdings Inc.

大阪本社：

〒541-0041 大阪市中央区北浜四丁目4番10号
TEL 06-6232-0010 (代表)