

2024年12月期 第3四半期  
**決算概要書**

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11月8日 (金)



1 エグゼクティブサマリー

2 2024年12月期 第3四半期決算報告

3 中期経営計画の進捗と成長戦略

4 株主還元

参考資料 ビジネスモデル・競争優位性

【本資料に関する注意事項】

# 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

売上高、利益とも過去最高業績を達成

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、経営研究会や月次支援の単価アップによる利益率の向上や販管費のコスト削減効果もあり大幅な増益

	2023年3Q累計		2024年3Q累計		
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	20,630	100.0	22,253	100.0	+7.9
営業利益	4,951	24.0	5,945	26.7	+20.1
経常利益	5,017	24.3	5,968	26.8	+19.0
親会社株主に帰属する 四半期純利益	3,449	16.7	4,043	18.2	+17.2

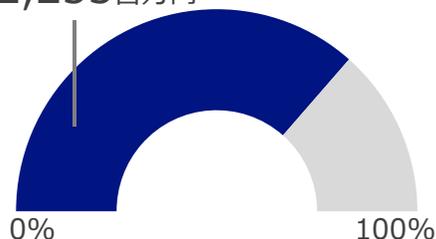
# 1. エグゼクティブサマリー

## (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%)

3Q累計実績  
22,253百万円



3Q累計  
進捗率

73.0%

### 営業利益

2024年通期予想  
7,900百万円  
(前期比+9.0%)

3Q累計実績  
5,945百万円



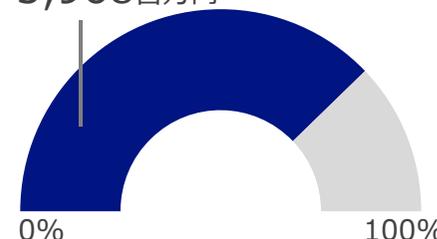
3Q累計  
進捗率

75.3%

### 経常利益

2024年通期予想  
7,900百万円  
(前期比+7.6%)

3Q累計実績  
5,968百万円



3Q累計  
進捗率

75.6%

### 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%)

3Q累計実績  
4,043百万円

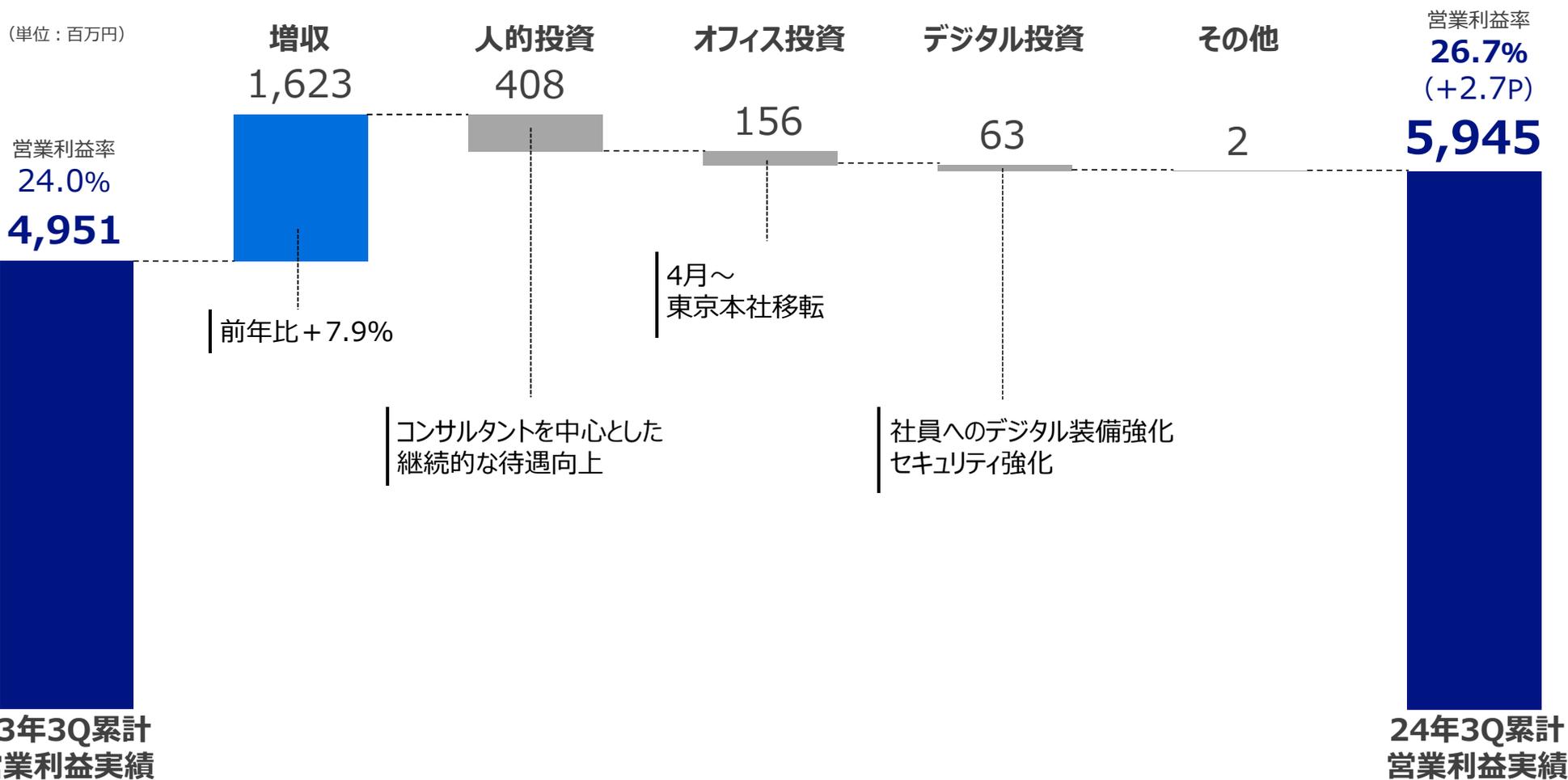


3Q累計  
進捗率

73.5%

# 1. エグゼクティブサマリー

## (3) 前年同期比差異分析 = 営業利益の増減 =



# 1. エグゼクティブサマリー

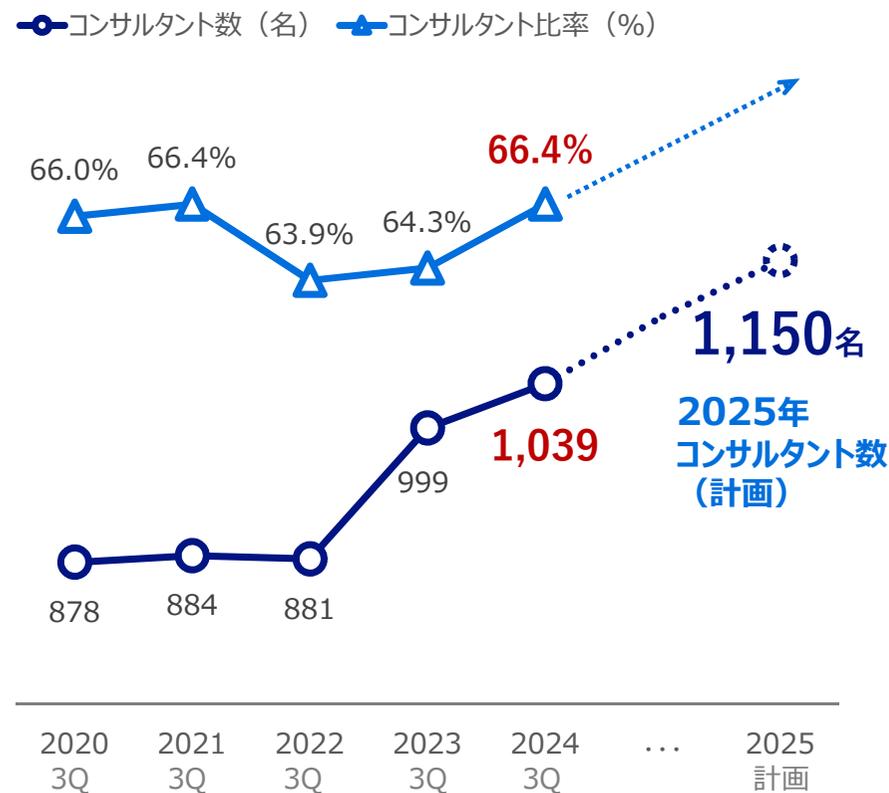
## (4) 主要KPI指標の推移 =職種別人員推移=

主要KPIの1つであるコンサルタント人財は順調に増加  
生産性の高いコンサルタント比率を高めていくことで、更なる収益性の向上を目指す

	2023年 3Q	2024年 3Q
<b>従業員数</b>	<b>1,554名</b>	<b>1,564名</b>
前年同期比	+176名 (+12.8%)	+10名 (+0.6%)
<b>コンサルタント人財</b>	<b>999名</b>	<b>1,039名</b>
前年同期比	+118名 (+13.4%)	+40名 (+4.0%)
コンサルタント比率	64.3%	66.4%
<b>上記の内、DX人財</b>	<b>312名</b>	<b>275名</b>
		-37名 (-11.9%)

※DX人財の定義は当社独自の基準による

### コンサルタント数およびコンサルタント比率の推移

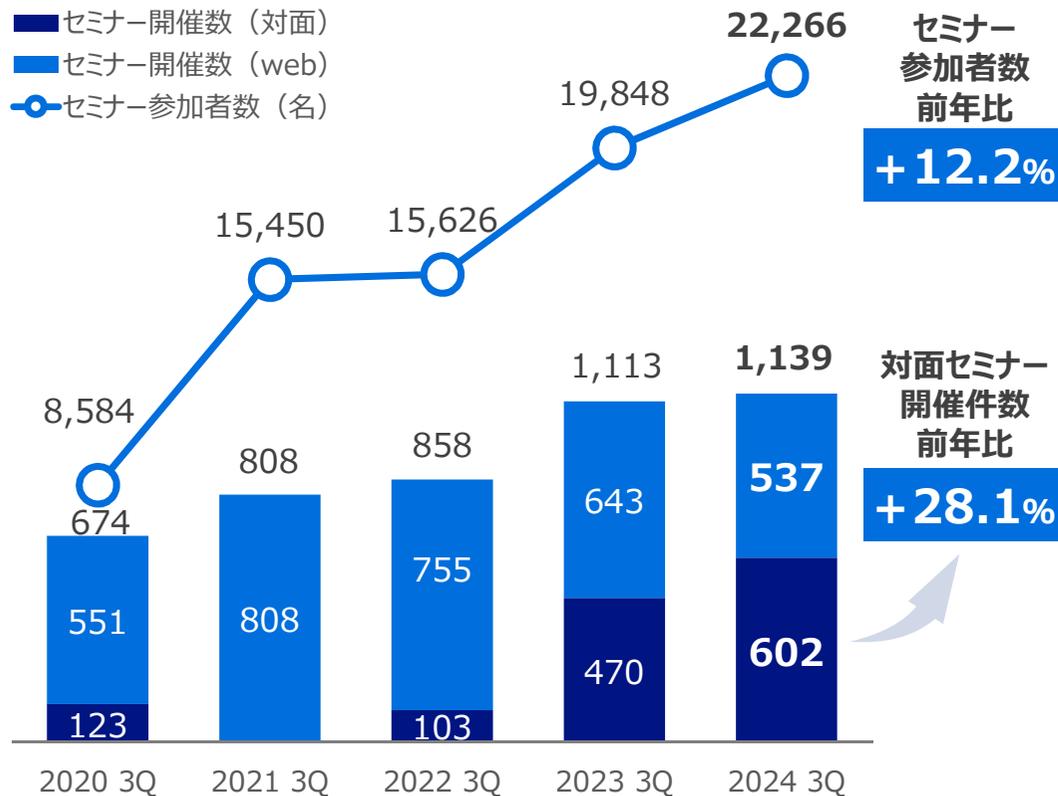


# 1. エグゼクティブサマリー

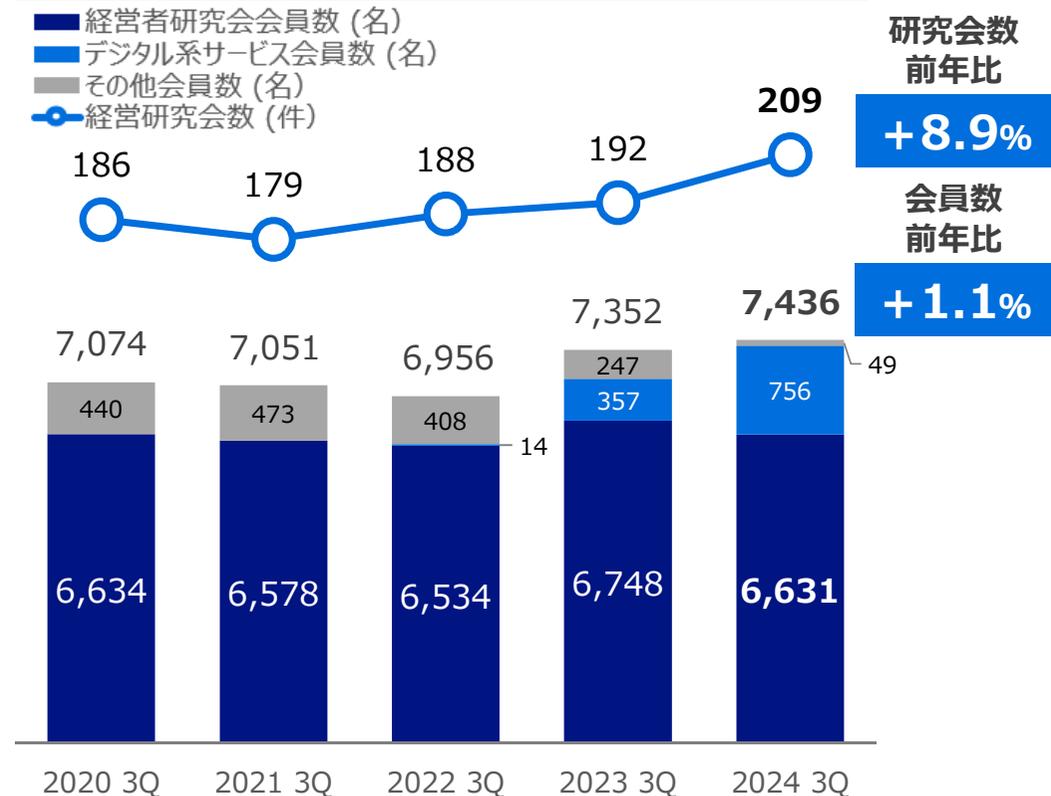
## (4) 主要KPI指標の推移 = 経営セミナー・経営研究会の実績推移 =

東京本社の移転後、対面セミナーを強化し集客数も増加  
 経営研究会は、4月より会費の値上げを実施したが、会員数は増加を維持できたため大きく増収

経営セミナー 開催件数および参加者数の推移



経営研究会 会員数および研究会数の推移



※数値は船井総合研究所主催の有料経営セミナー実績値  
 2024年4月に実施した同社に関する連結子会社間の合併に伴い、2023年実績は合併した会社の数値も含めて適用

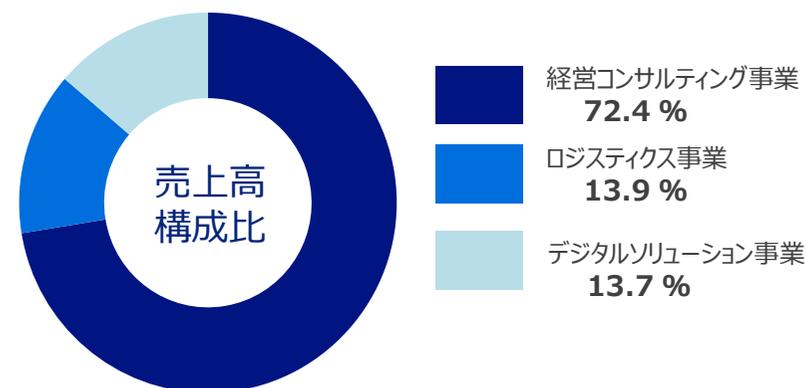
# 2024年12月期 第3四半期決算報告

## 2. 2024年12月期 第3四半期決算報告

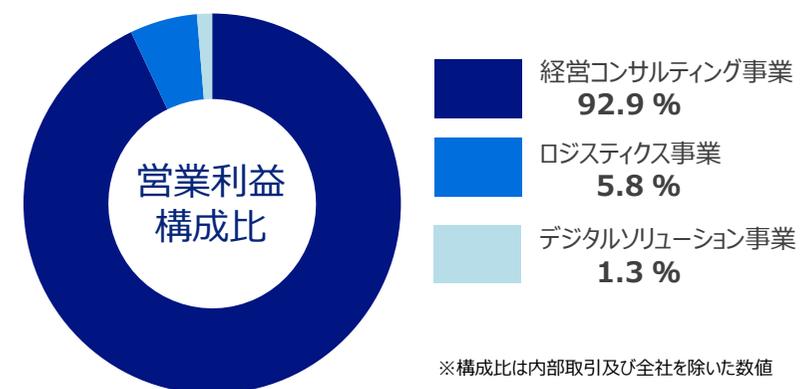
### (1) セグメント別経営成績

経営コンサルティング事業は、月次支援、プロジェクト、経営研究会、経営セミナーのすべての業務分野が伸長し増収増益  
ロジスティクス事業は収益性が向上し、デジタルソリューション事業を含め全セグメント黒字となり大幅増益

売上高	23年3Q累計		24年3Q累計	
	金額 (百万円)	金額 (百万円)	金額 (百万円)	前期比 (%)
経営コンサルティング事業	14,669	16,119		+9.9
ロジスティクス事業	2,859	3,084		+7.9
デジタルソリューション事業	3,089	3,049		-1.3
(内部取引および全社)	12	0		-
合計	20,630	22,253		+7.9



営業利益	23年3Q累計		24年3Q累計	
	金額 (百万円)	金額 (百万円)	金額 (百万円)	前期比 (%)
経営コンサルティング事業	4,689	5,332		+13.7
ロジスティクス事業	258	332		+28.6
デジタルソリューション事業	-126	73		-
(内部取引および全社)	130	206		-
合計	4,951	5,945		+20.1

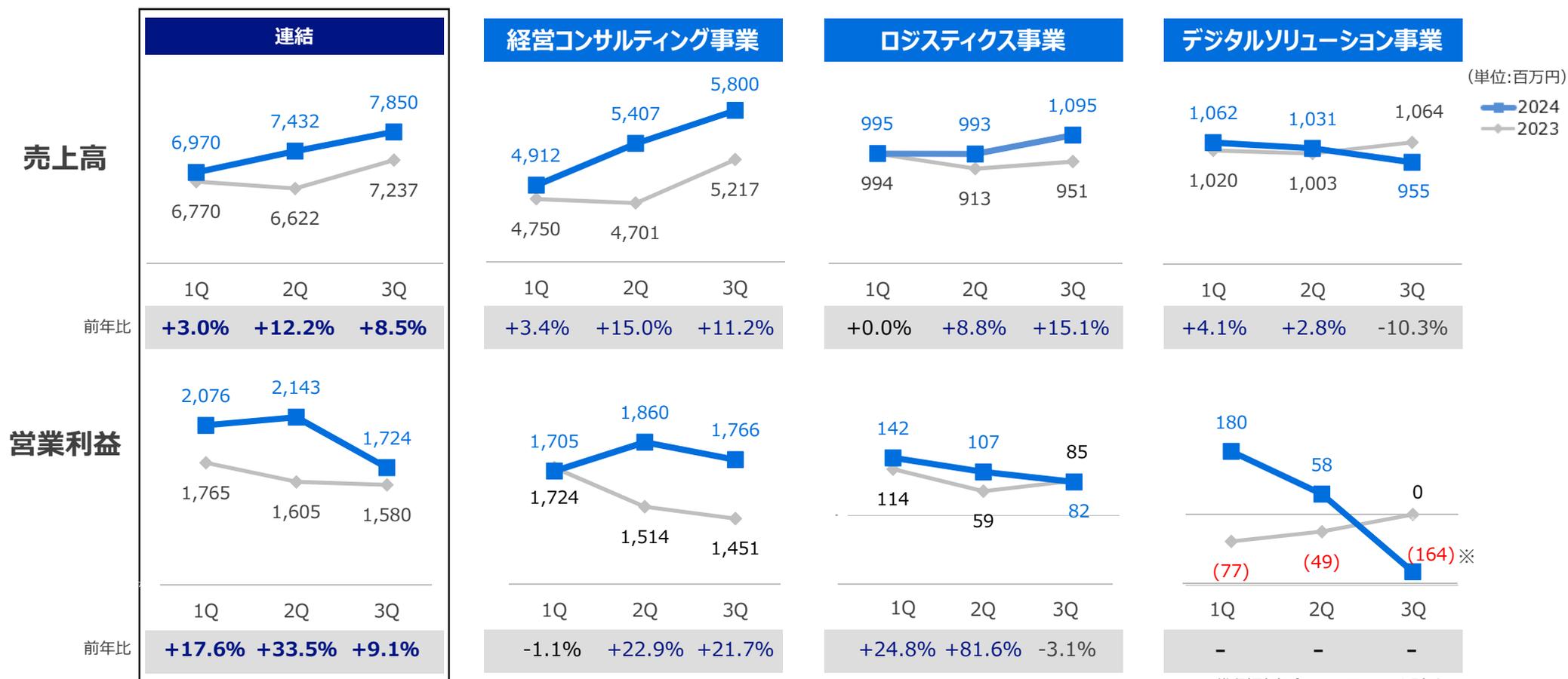


※構成比は内部取引及び全社を除いた数値

## 2. 2024年12月期 第3四半期決算報告

### (1) セグメント別経営成績（四半期別）

経営コンサルティング事業においては、第3四半期は売上、営業利益ともに前年対比2桁成長  
デジタルソリューション事業において、大型未収債権の貸倒引当金を計上したため営業利益が減少

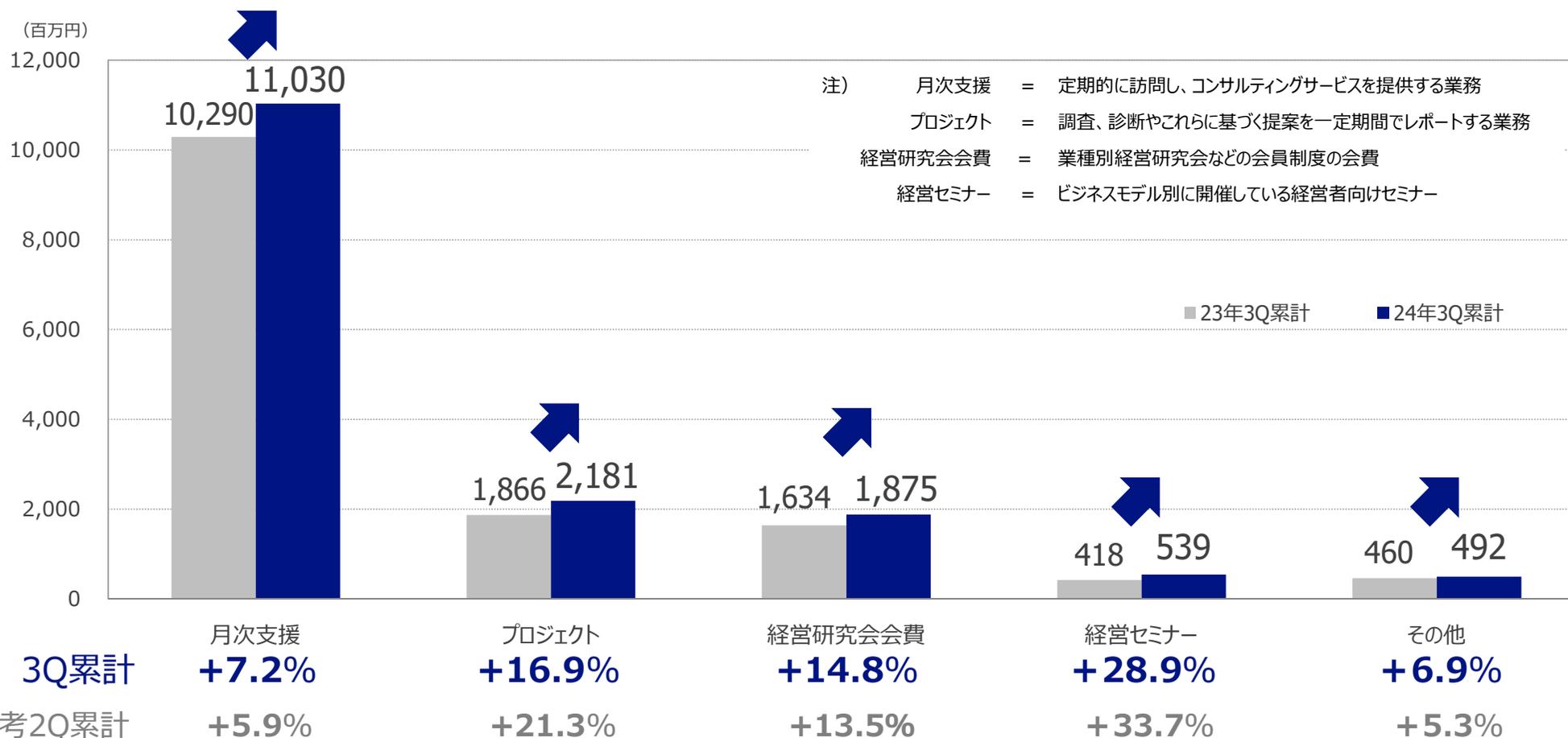


## 2. 2024年12月期 第3四半期決算報告

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

月次支援は第3四半期（7-9月）+9.6%と伸び率が増加

経営研究会会費は値上げ効果もあり、1会員当たり会費も前年対比2桁増で推移

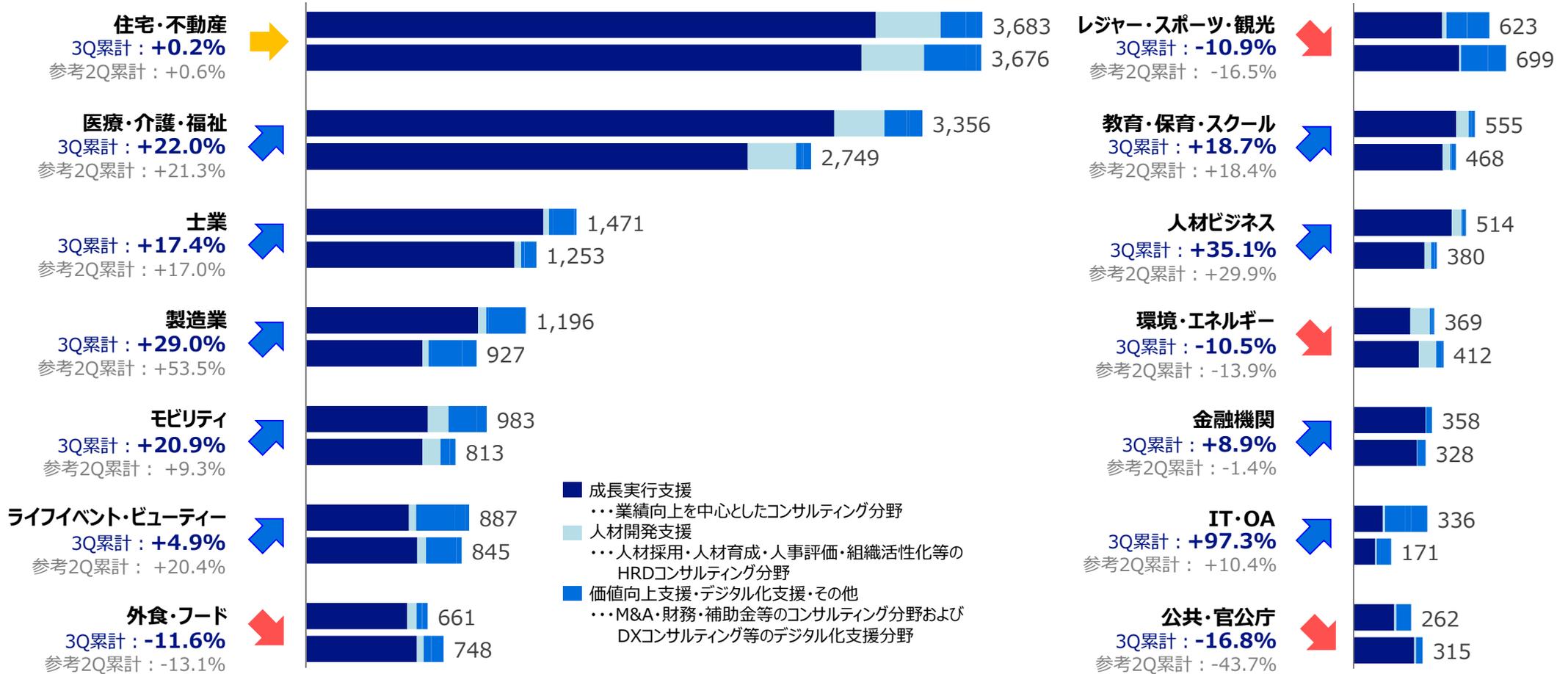


## 2. 2024年12月期 第3四半期決算報告

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

※各グラフ上段：2024年3Q累計  
下段：2023年3Q累計

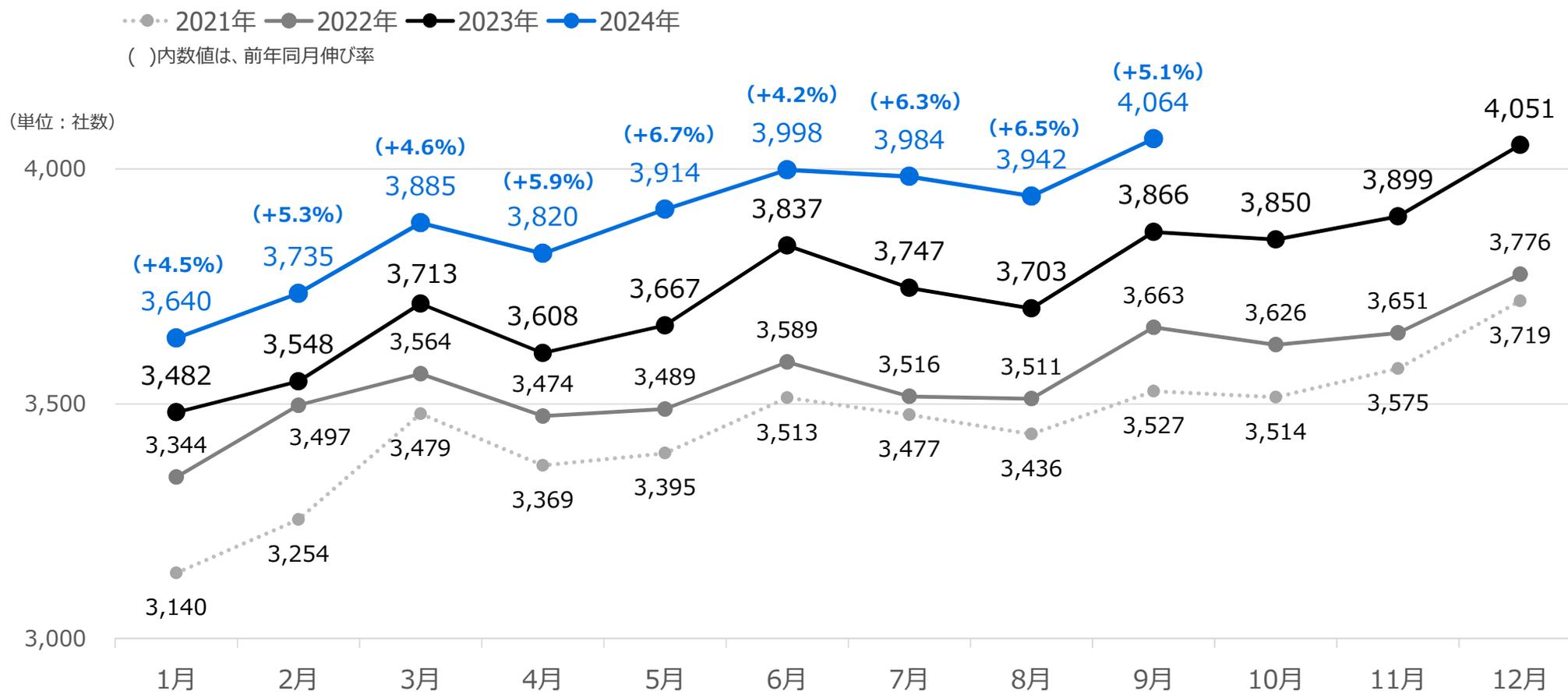
(単位：百万円)



## 2. 2024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 =コンサルティング社数=

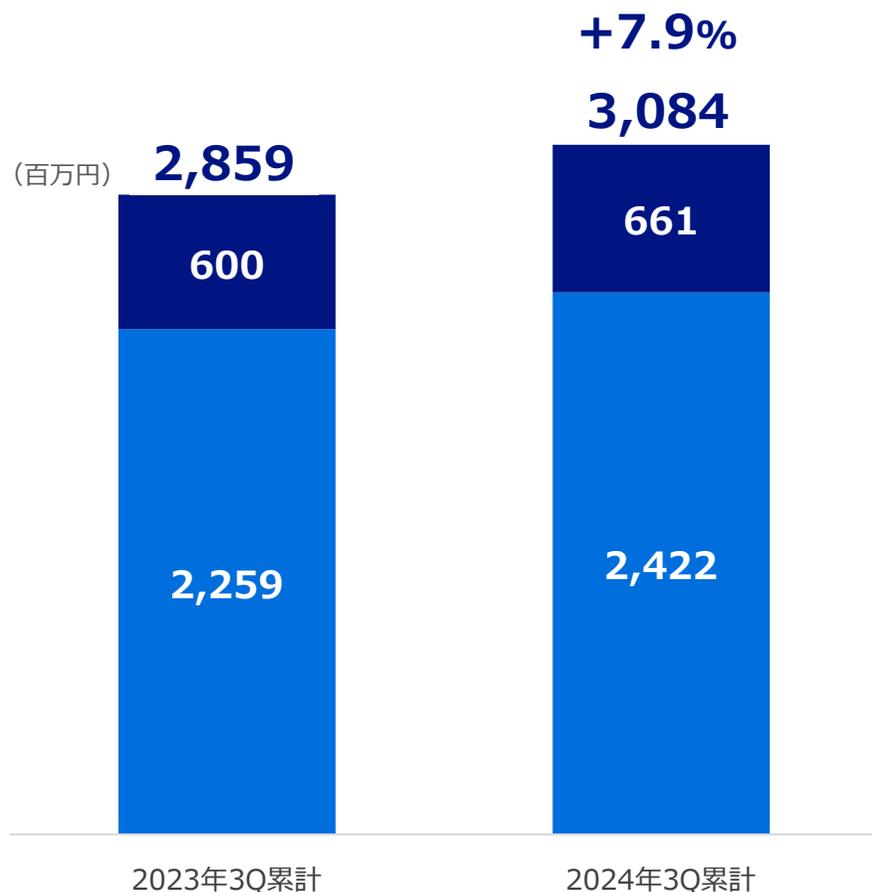
月別コンサルティング実績（社数）の推移



※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）・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）

## 2. 2024年12月期 第3四半期決算報告

### (3) ロジスティクス事業における業績動向 = 業務区分別売上 =



#### 物流コンサルティング (クライアントの物流コスト削減等)

↑ +10.2%

参考2Q累計: +13.2%

- ・物流企業向けコンサルティングは、引続き好調に推移し一時減少していた経営研究会会員数も復調し増加
- ・荷主企業向けコンサルティングは、新規プロジェクトの受注が苦戦

※2024年9月末時点経営研究会会員数：340会員  
(前年同期：331会員)

#### 物流BPO (クライアントの物流業務の管理・運用、 共同購買などによる購買コスト削減等)

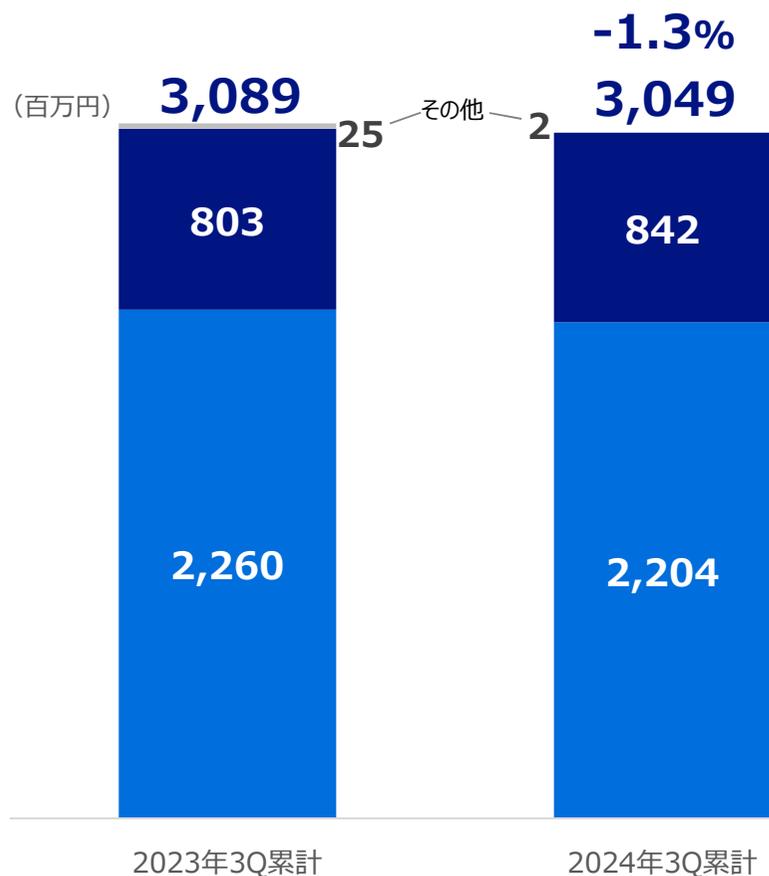
↑ +7.2%

参考2Q累計: +2.0%

- ・既存顧客の取引拡大も寄与し売上が増加
- ・新規大口受注が厳しい環境下のなか、新規顧客開拓も着実に進行

## 2. 2024年12月期 第3四半期決算報告

### (4) デジタルソリューション事業における業績動向 = 業務区分別売上 =



#### HRソリューション

- ・リクルーティングクラウド（AI採用クラウドサービス）を中心に、新規顧客数は堅調に増加
- ・営業利益率は10%以上を維持

▲ +4.8%

参考2Q累計: +5.8%

#### デジタルソリューション

- ・前期はエンジニア採用などの積極投資を行い、赤字が先行したが、今期は収益性を重視し黒字で推移
- ＜SPX（Sales Process Transformation）＞
  - コールセンター関連のBPOが好調で売上増加
  - WEB広告運用代行業務は、一部顧客による減少はあるものの引続き堅調
- ＜ITコンサルティング＞
  - 前期の大型PJ案件が一巡したものの、他案件が増加し売上は増加
- ＜クラウドソリューション＞
  - 前期の大型受託案件の減少に伴い売上は減少

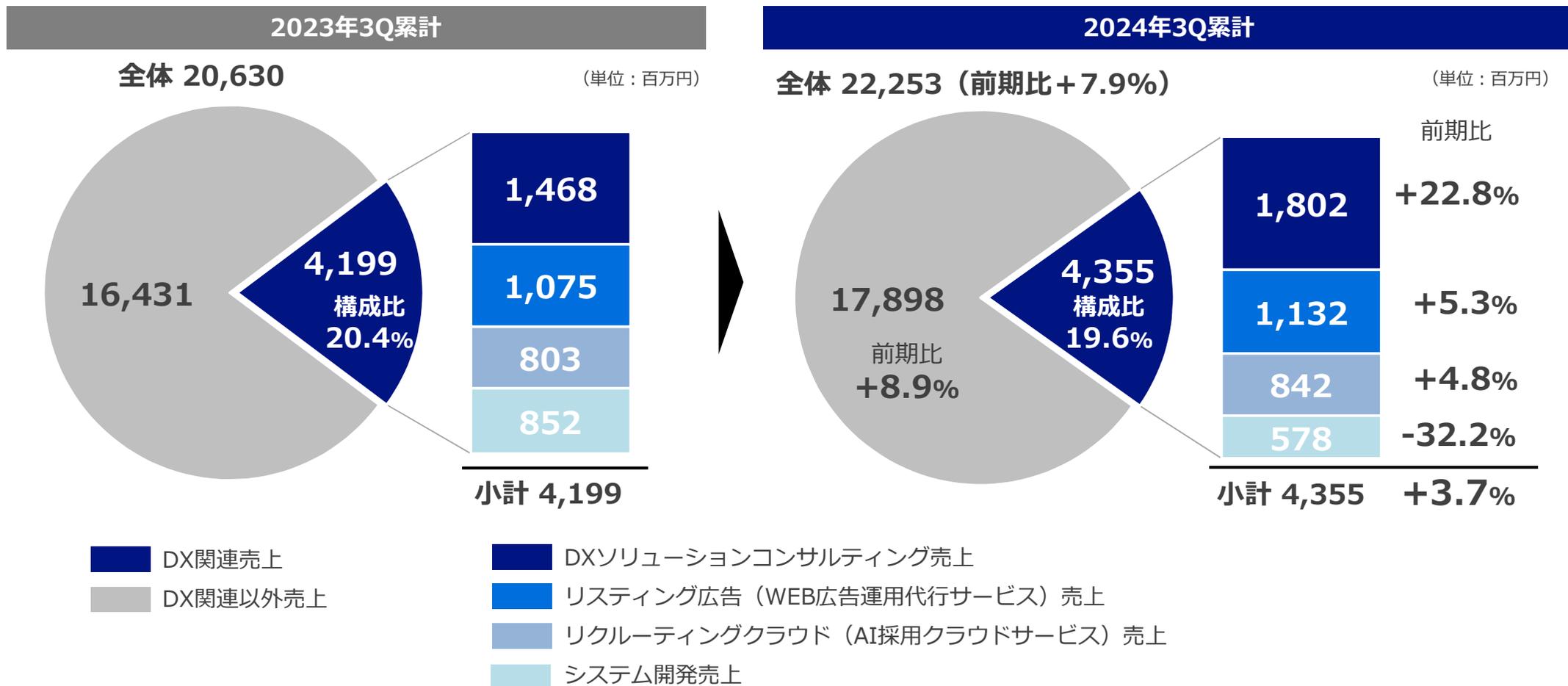
▼ -2.4%

参考2Q累計: +3.8%

## 2. 2024年12月期 第3四半期決算報告

### (5) DX関連サービスにおける業績動向

システム開発は戦略的に縮小し、DXコンサルティング、リスティング広告、リクルーティングクラウドに注力



## 2. 2024年12月期 第3四半期決算報告

### (6) 連結財務状況（要約貸借対照表）

（単位：百万円）

	2023年 12月末	2024年 9月末	増減額	増減の主な特徴
流動資産	18,657	14,909	▲3,748	流動資産の減少は、主に現金及び預金の減少によるもの
固定資産	有形固定資産	6,146	+421	固定資産の増加は、主に建物及び構築物の増加、有形固定資産のその他に含まれる建設仮勘定の減少、投資その他の資産に含まれる定期預金の増加によるもの
	無形固定資産	1,124	▲415	
	投資その他の資産	5,702	7,414	
<b>資産合計</b>	<b>31,631</b>	<b>29,601</b>	<b>▲2,029</b>	
流動負債	5,666	6,367	+700	流動負債の増加は、主に賞与引当金の増加、未払金及びその他に含まれる預り金の減少によるもの
固定負債	238	239	+0	
<b>負債合計</b>	<b>5,904</b>	<b>6,606</b>	<b>+701</b>	
<b>純資産合計</b>	<b>25,726</b>	<b>22,995</b>	<b>▲2,731</b>	純資産の減少は、主に自己株式の取得によるもの。財務状況は、引続き高い自己資本比率（75.4%）を維持しており、健全な状態
<b>負債純資産合計</b>	<b>31,631</b>	<b>29,601</b>	<b>▲2,029</b>	

### (7) TOPICS

#### 経営研究会全国大会2024を開催 (第97回経営戦略セミナー)



- ・日本最大級の経営者向けセミナーイベントを4日間開催
- ・総勢50名以上の現役経営トップがゲスト講師として登壇し、成長意欲溢れる約2,600社の経営者・経営幹部が参加

#### 驚きのサステナグロースカンパニー 海外視察セミナーを開催



- ・トップコンサルタントが今訪れるべき企業を世界中から厳選
- ・今回は「最先端のAI活用を学び、未来のイノベーションのヒントを得る」をテーマに114名の経営者が参加

### (7) TOPICS

#### Fukuoka PRO Marketの F-Adviser資格を取得



- 船井総合研究所がJ-Adviserに続き、F-Adviserの資格を取得
- Fukuoka PRO Market（福岡プロマーケット）への上場を希望する企業の上場適格性評価や上場までの助言・指導を今後実施

#### 船井総合研究所と神戸大学 中小企業の価値創造に関する共同研究をスタート



- 船井総合研究所が蓄積する約4万社の経営データと、神戸大学が研究する経営理論体系を掛け合わせ、「100億企業の成長要因と経営者の関係性」に焦点を当てた共同研究を開始

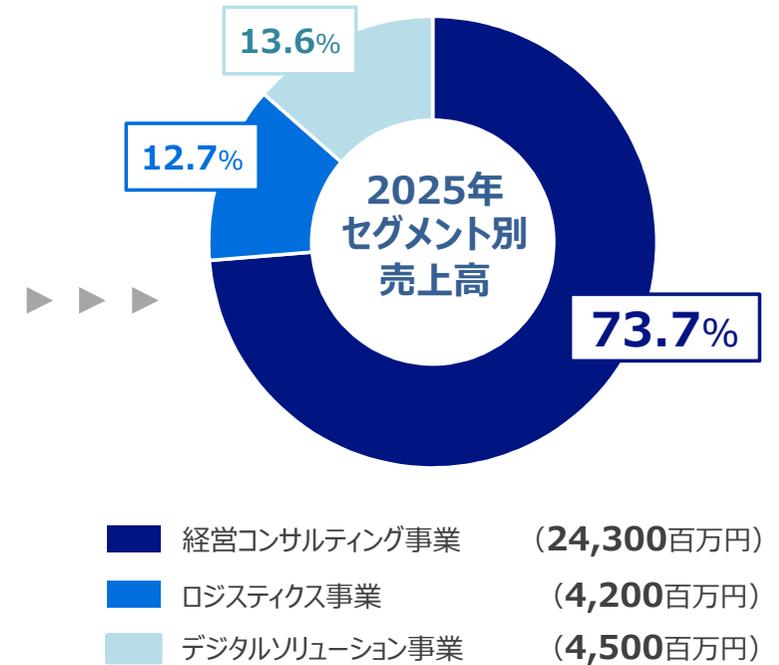
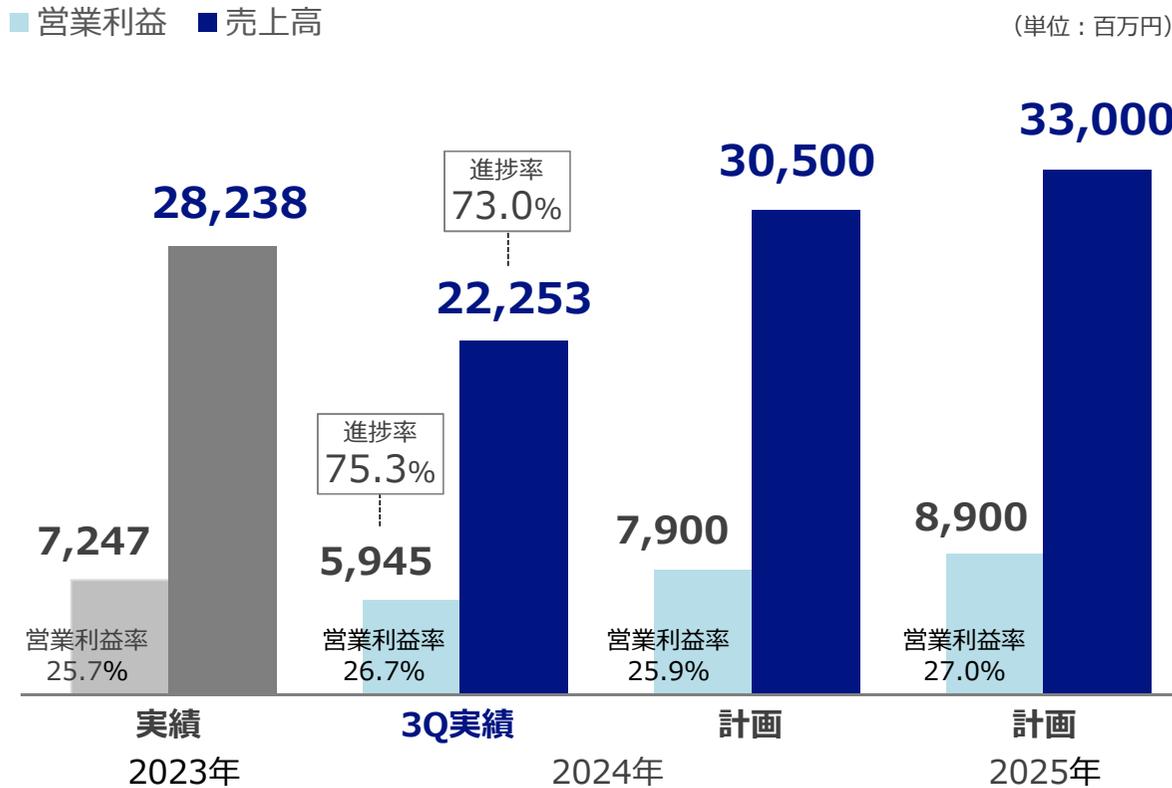
# 中期経営計画の進捗と成長戦略

### 3. 中期経営計画の進捗と成長戦略

#### (1) 中期経営計画の進捗状況

高い収益性は維持しつつ、2025年はグループ売上高330億円、営業利益89億円を計画

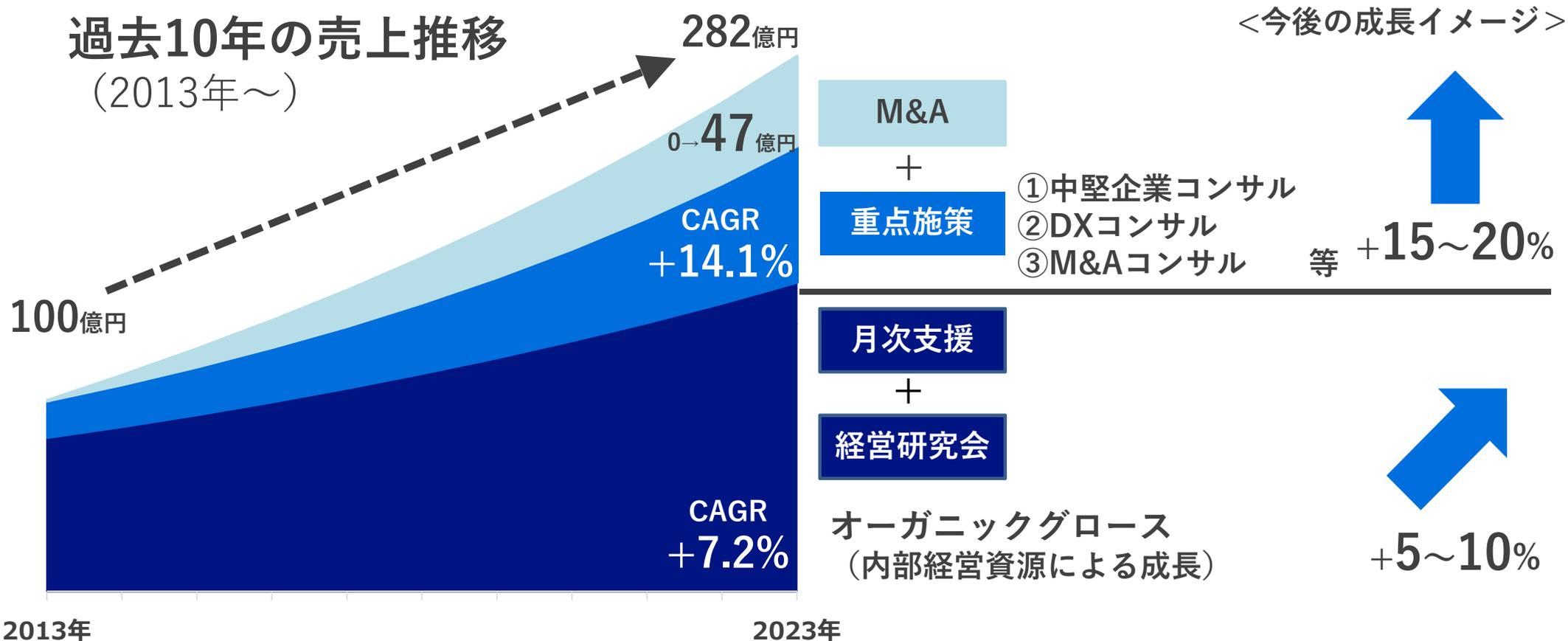
#### ■ 2023年～2025年度 売上高及び営業利益の実績と計画



### 3. 中期経営計画の進捗と成長戦略

#### (2) 当社グループの成長戦略

オーガニックグロース + 重点施策 + M&Aで今後も持続的に2桁成長を目指す



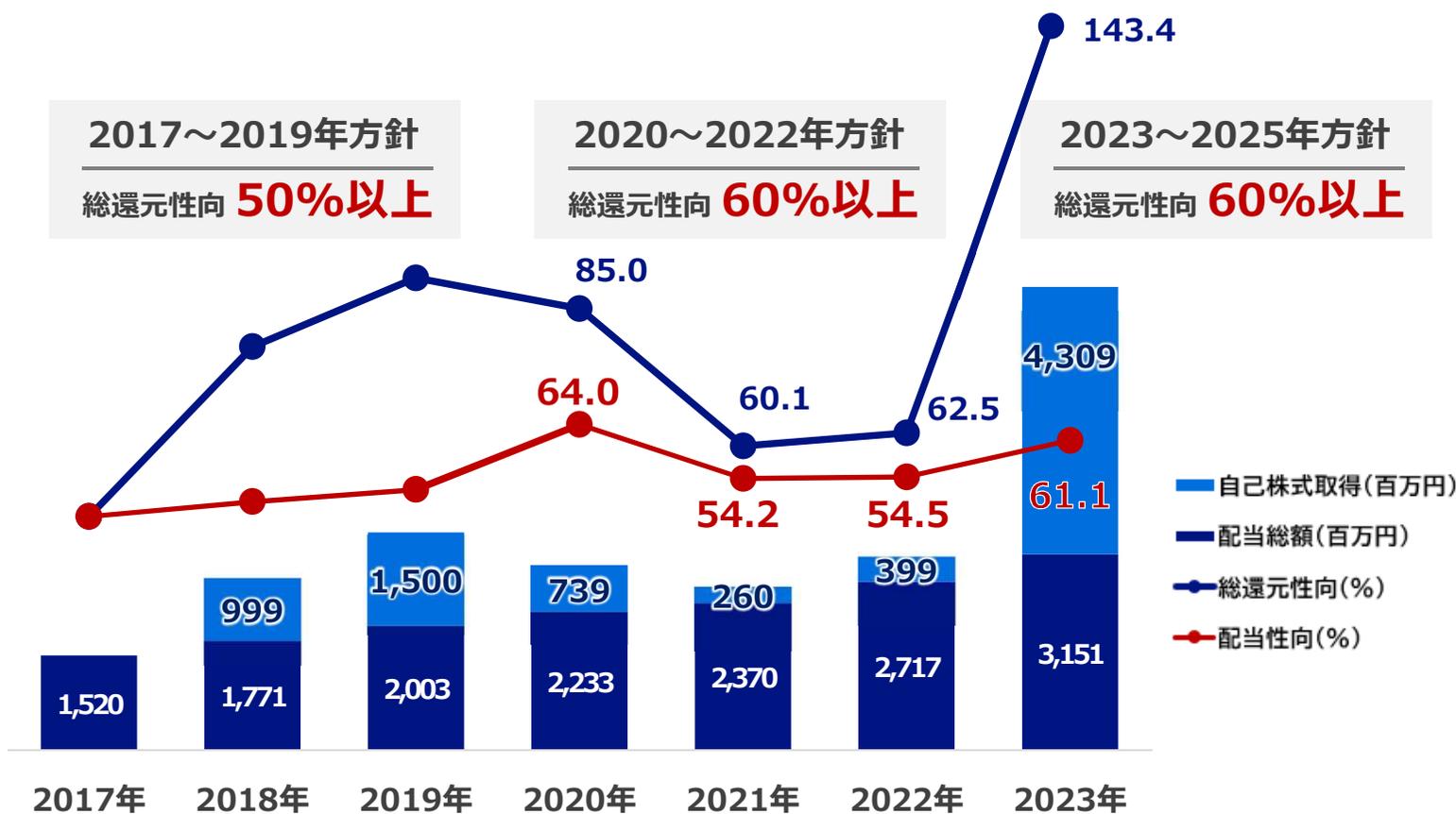
# 株主還元

---

## 4. 株主還元

### (1) 株主還元方針

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



## 株主還元方針

総還元性向

60%以上

かつ

配当性向

55%以上

+

機動的な  
自己株式取得

+

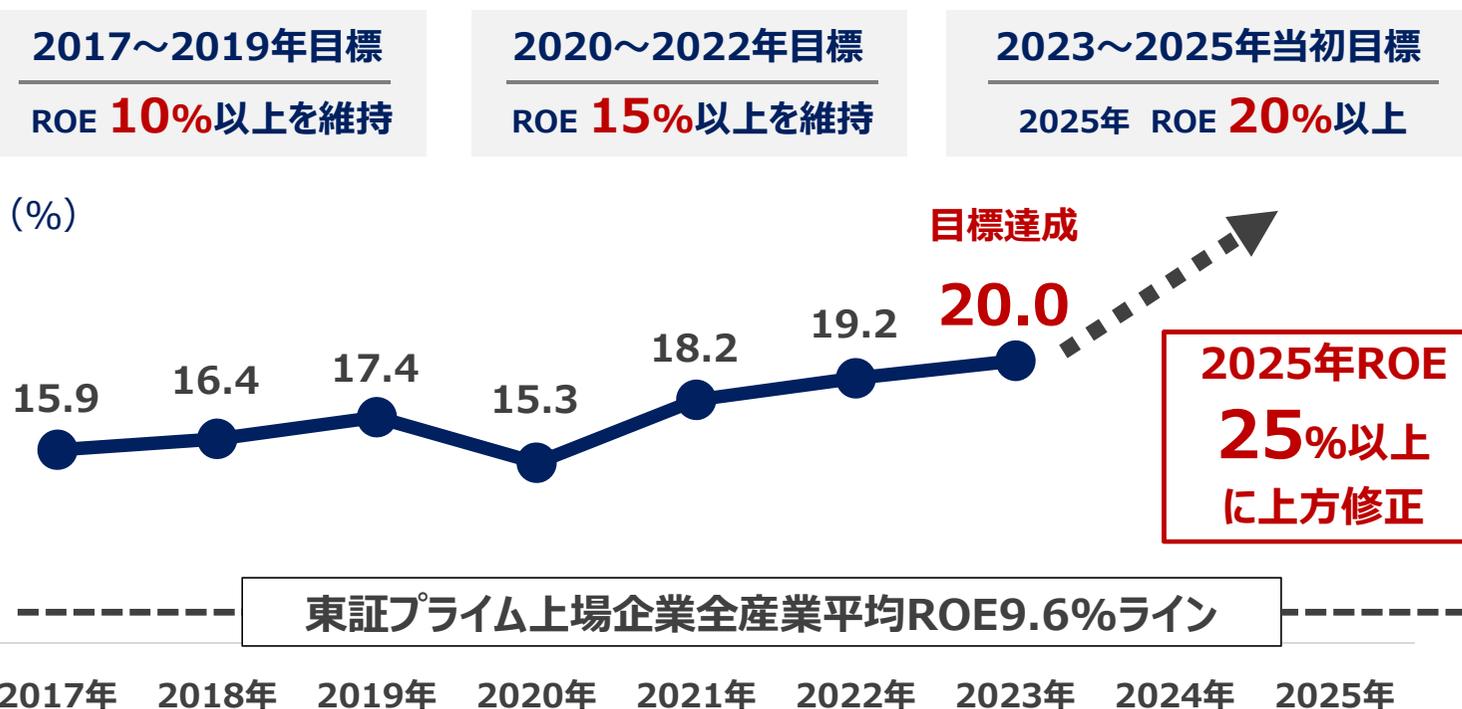
増配継続※

※2011年12月期より  
13期連続増配中

## 4. 株主還元

### (2) 資本効率目標

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



### 資本効率目標

2025年ROE  
**25%以上**  
に上方修正

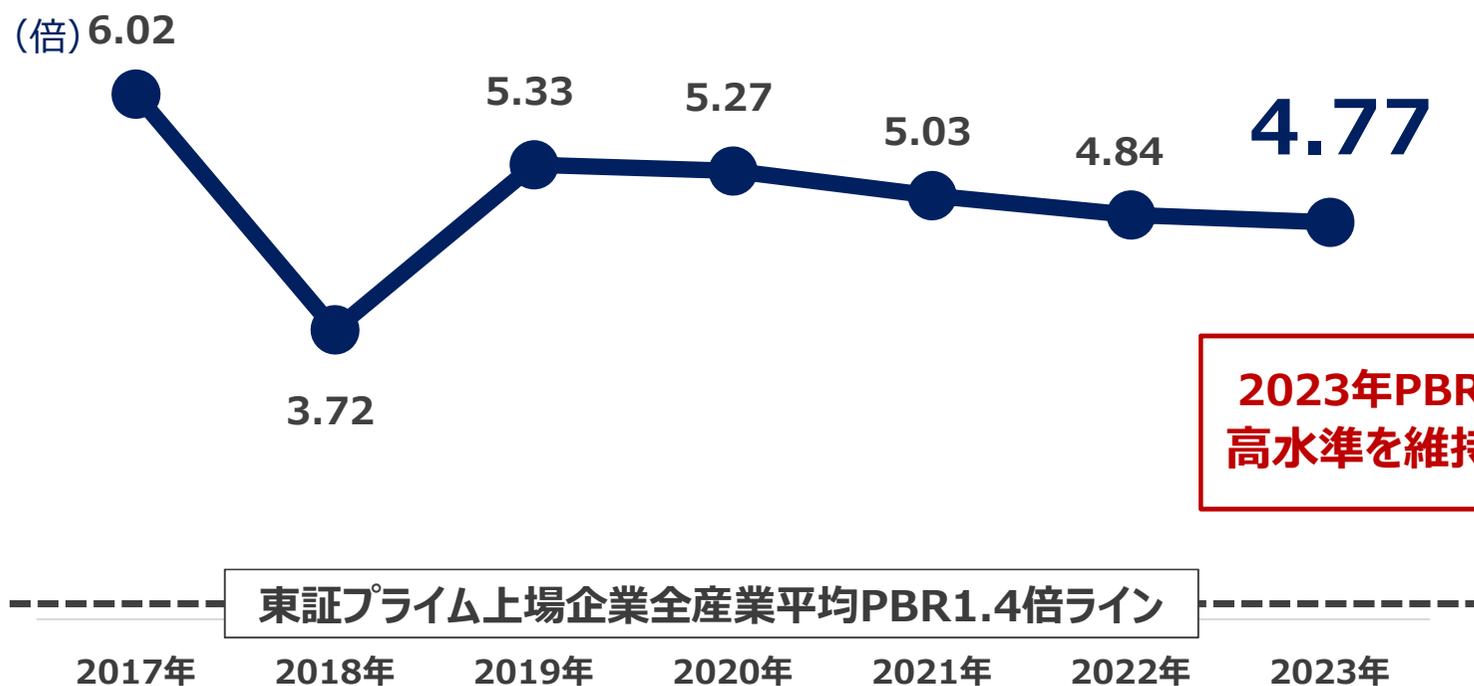
2025年ROE  
**25%以上**  
に上方修正

※東証プライム  
上場企業全産業  
平均ROE  
**9.6%**  
(出所)  
東京証券取引所  
「2024年3月期決算短信集計」

## 4. 株主還元

### (3) 株価水準目標

PBR（株価純資産倍率）は、今後も引続き高水準の維持を目標とする



## 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

1.4倍

(出所)  
東京証券取引所  
「規模別・業種別PER・PBR  
(2024年3月末)」

## 4. 株主還元

### (4) 配当について

2024年度は10円増配し年間75円の計画  
達成すると14期連続増配

<年間配当実績と今期予想>



## 4. 株主還元

### (5) 自己株式の取得および消却

資本効率の向上および株主還元の充実のため、下記のとおり自己株式の取得を実施  
2024年2月8日の取締役会決議による自己株式の取得は、2024年9月6日の取得にて終了

#### ・自己株式の取得

決議日	取得期間	取得金額					取得株数
		上限	2023年	2024年	取得済金額	進捗率	
2023年8月23日	2023年8月24日～ 2024年2月5日	3,000百万円	2,209百万円	790百万円	2,999百万円	99.9% (終了)	1,172,800株
2024年2月8日	2024年2月9日～ 2024年9月6日	3,000百万円	—	2,849百万円	2,849百万円	95.0% (終了)	1,200,000株

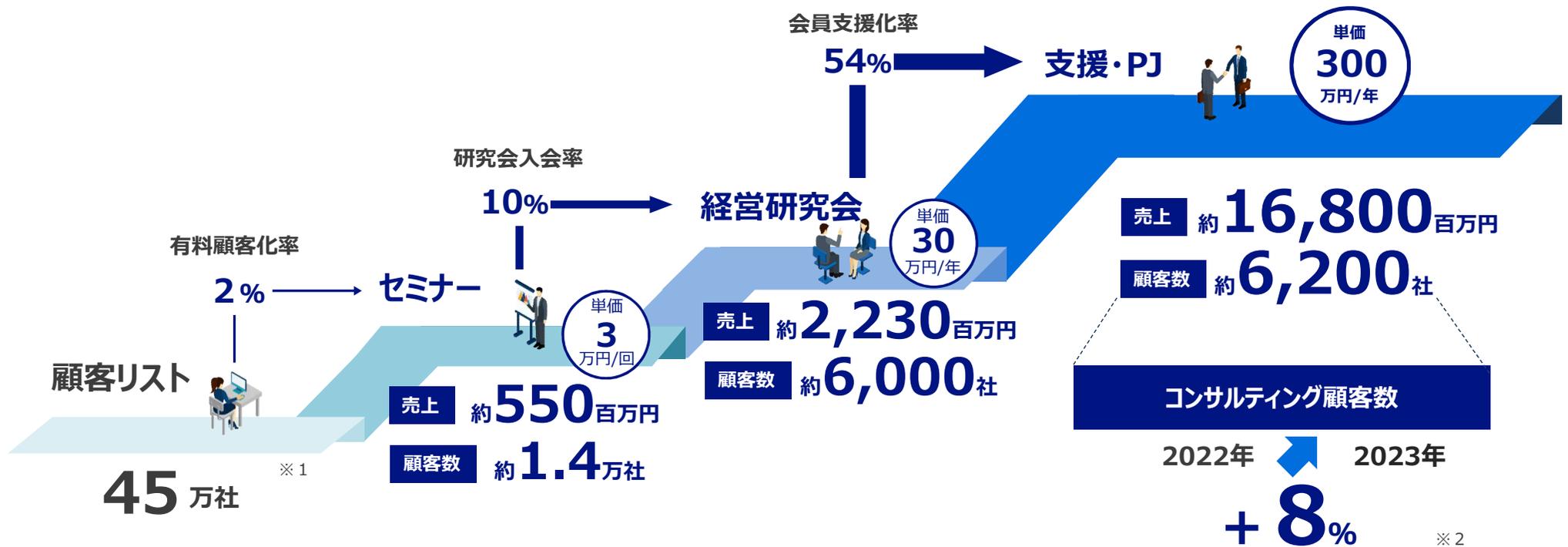
#### ・自己株式の消却

決議日	消却日	消却株数		
		消却前 発行済株式総数	消却数	消却後 発行済株式総数
2024年2月8日	2024年2月29日	52,000,000株	2,000,000株	50,000,000株

(参考資料)  
**ビジネスモデル・競争優位性**

---

# <ビジネスモデル> 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、そしてコンサルティング支援を安定的に創出



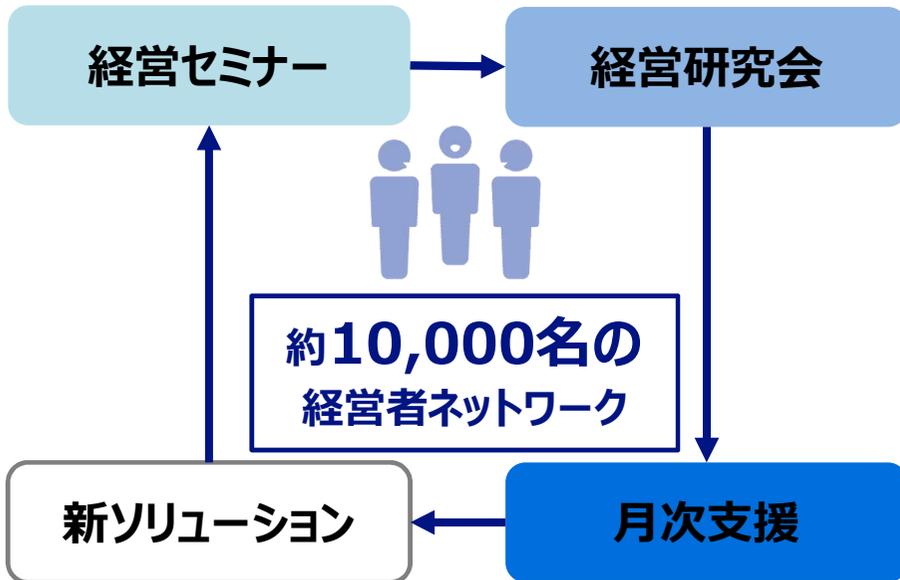
※1 日本国内の中小企業のうち、業種、企業規模でフィルターをかけた当社基準の顧客ターゲット

※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）

## 経営セミナーを起点とする循環型サイクルで 新規顧客獲得と安定継続受注

### 当社グループの創業来の強み

「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  
会員数：7,321名



今期、過去最高の会員数の見込み

(2023年末実績)

## 〈経営研究会〉

### 同業種の経営者の情報交換 「師と友づくり」の場



### 中堅・中小企業経営者のための 「業種・テーマ別経営者塾」

- ・コンサルタントからの最新情報
- ・全国の成功事例の共有
- ・経営者同士の情報交換

## 〈月次支援〉

### 業種別専門コンサルティングチームが 具体的な実行支援まで伴走



### 中堅・中小企業経営者のための 「業種・テーマ別家庭教師」

- ・顧問契約型コンサルティング
- ・全国の成功事例に基づいた  
実践的な成長実行支援

# 他のコンサルティング会社との違い①

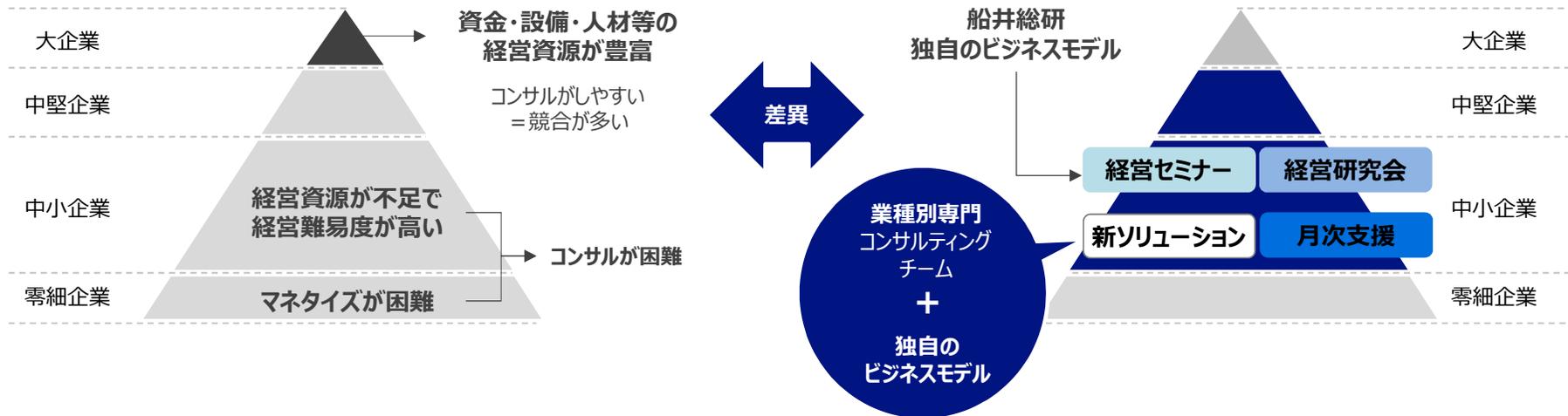
## 中堅・中小企業を重点顧客としたビジネスモデルを確立

一般的なコンサルティング会社

Funai Soken

大手企業を中心に展開

中堅・中小企業を強かに支援



## 他のコンサルティング会社との違い② 営業拠点を東京に集中、高効率 & 高収益性の経営を実現

一般的なコンサルティング会社

営業拠点拡大によって顧客接点を持つ

拠点コストや営業コストがかかり、  
またコンサルタント間の  
ノウハウの共有や品質の維持が難しい

各拠点  
エリアごとに  
顧客へ営業  
(Push型)



Funai Soken

営業拠点を東京に集中  
専門性によって、全国から顧客が集まる

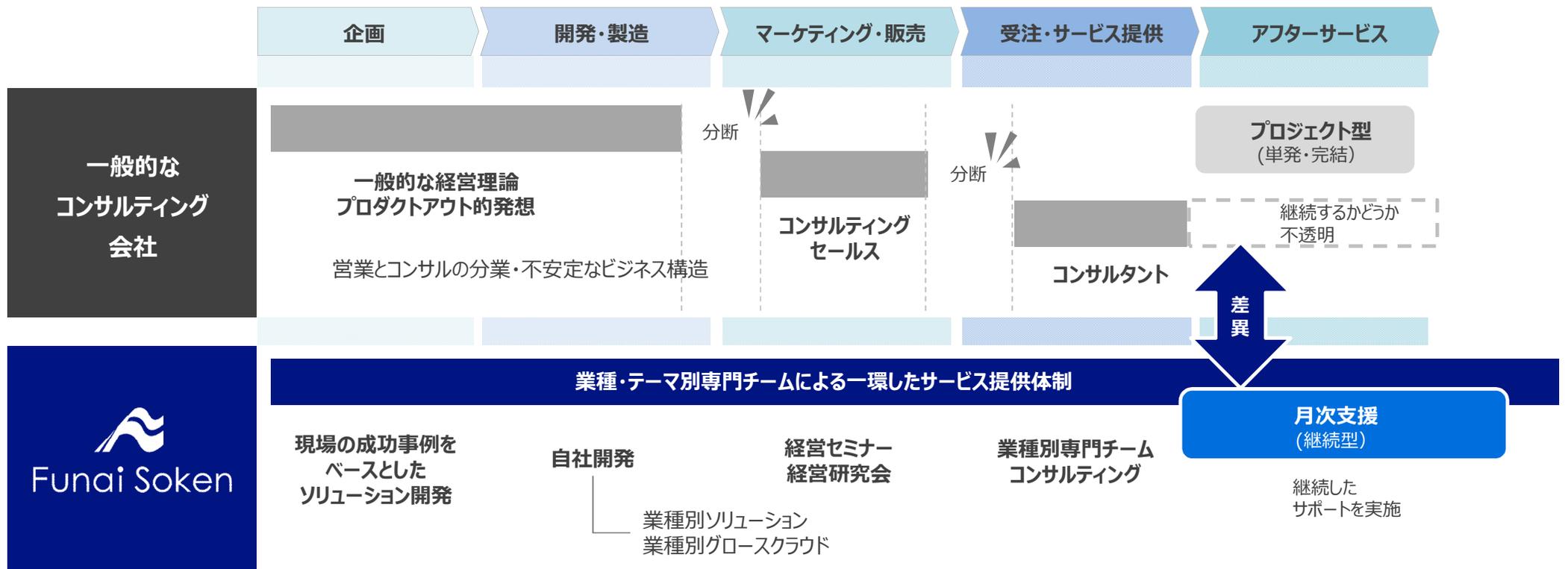
拠点コストや営業コストを抑え、  
またコンサルタント間の  
ノウハウの共有や品質の維持にも貢献

各業種の  
経営者から  
専門コンサルティング  
チームに相談  
(Pull型)



※本社機能としては、リスクマネジメントの観点から  
東京・大阪の2本社制を採用

## 他のコンサルティング会社との違い③ コンサルティング業界のSPAにより高い収益性を維持



グループパーパス

# サステナブルグロースカンパニーをもっと。 Sustainable Growth for More Companies

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 コーポレートストラテジー部 IR・広報チーム

TEL: 06-6232-2010

Mail: [ir@funaisoken.co.jp](mailto:ir@funaisoken.co.jp) ホームページ: <https://hd.funaisoken.co.jp>



株式会社シェアードリサーチによるアナリストレポート

<https://sharedresearch.jp/ja/companies/9757>

本レポートは予告なく公開終了となる場合がございます



「船井総研グループ 統合レポート 2024」

[https://hd.funaisoken.co.jp/file/web\\_report2024.pdf](https://hd.funaisoken.co.jp/file/web_report2024.pdf)