

平成24年(2012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
2012年11月2日(金)



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24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 今後の見通しについて

【本資料に関する注意事項】

1. エグゼクティブサマリー

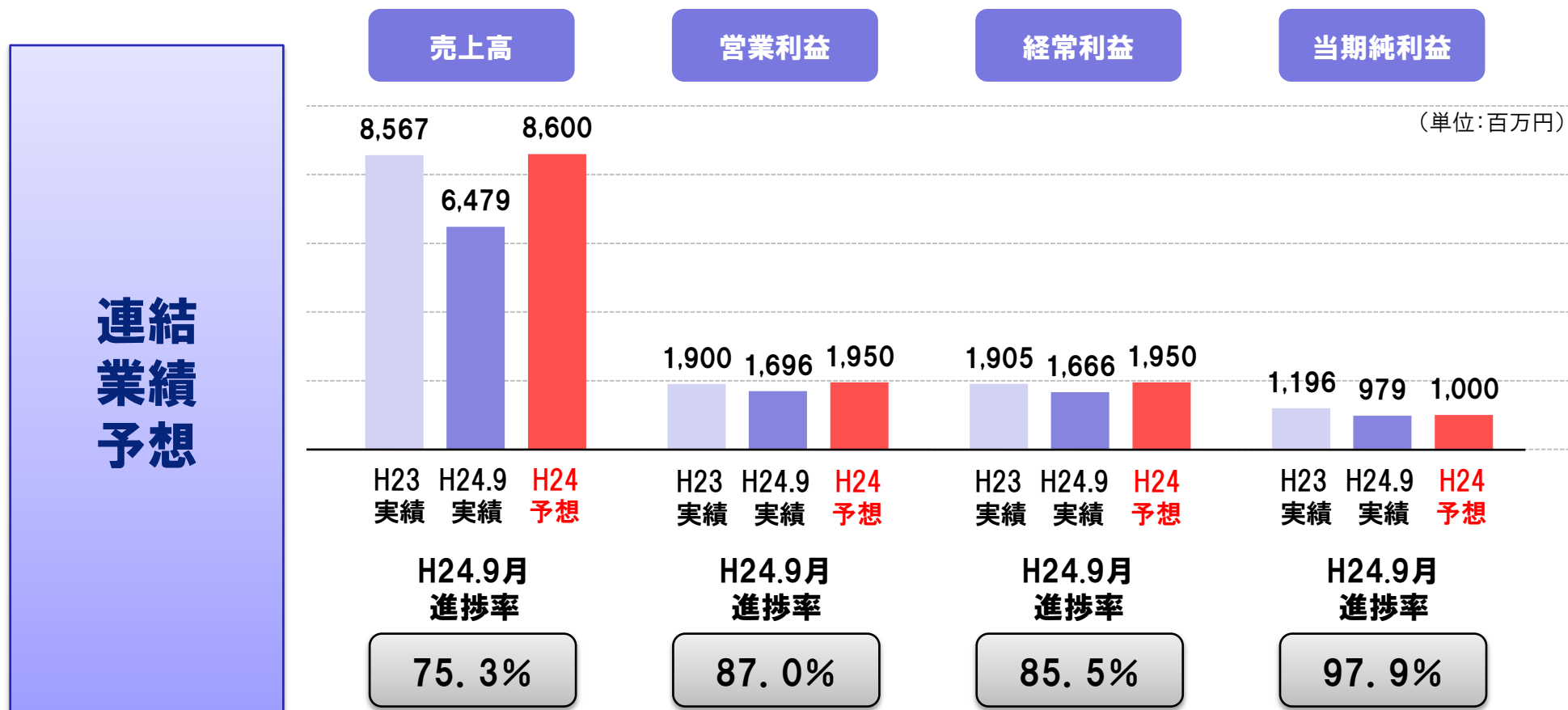
(1) 連結収益状況

	23年9月		24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	6,023	100.0	6,479	100.0	+7.6
営業利益	1,269	21.1	1,696	26.2	+33.6
経常利益	1,267	21.0	1,666	25.7	+31.4
四半期純利益	573	9.5	979	15.1	+70.7
1株当たり 四半期純利益(円)	20.39	—	34.81	—	—

- 売上は前年の書籍出版事業からの撤退(23年6月)に伴う純減分があったものの、主力の経営コンサルティング事業が堅調に推移し前期比7.6%増。
- 営業利益・経常利益は揃って増益。経営コンサルティング事業中心の事業構成となったこともあり、利益率もそれぞれ26.2%、25.7%と大幅に向上。
- 四半期純利益も、9.79億円と前期比+70.7%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



■前年度の書籍出版事業の撤退分(前年度売上実績118百万円)があるものの、主力の経営コンサルティング事業において、当初計画を上回る実績をあげることができたため、売上高で75.3%の進捗率、利益に関してはそれぞれ85%を超える進捗率で推移。

2. 平成24年12月期第3四半期決算報告

2. 平成24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）

	23年9月		24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	5,752	95.5	6,332	97.7	+10.1
書籍出版事業	118	2.0	—	—	—
ベンチャーキャピタル事業	26	0.4	—	—	—
その他	124	2.1	147	2.3	+17.9
合計	6,023	100.0	6,479	100.0	+7.6

営業利益

	23年9月		24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	1,307	103.0	1,685	99.3	+28.9
書籍出版事業	-16	-1.3	—	—	—
ベンチャーキャピタル事業	-38	-3.0	-18	-1.1	—
その他	11	0.9	25	1.5	+129.6
消去または全社	5	0.4	4	0.3	—
合計	1,269	100.0	1,696	100.0	+33.6

【参考】セグメント別 通期業績予想(24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）8,400百万円（ベンチャーキャピタル事業）0百万円（その他）200百万円

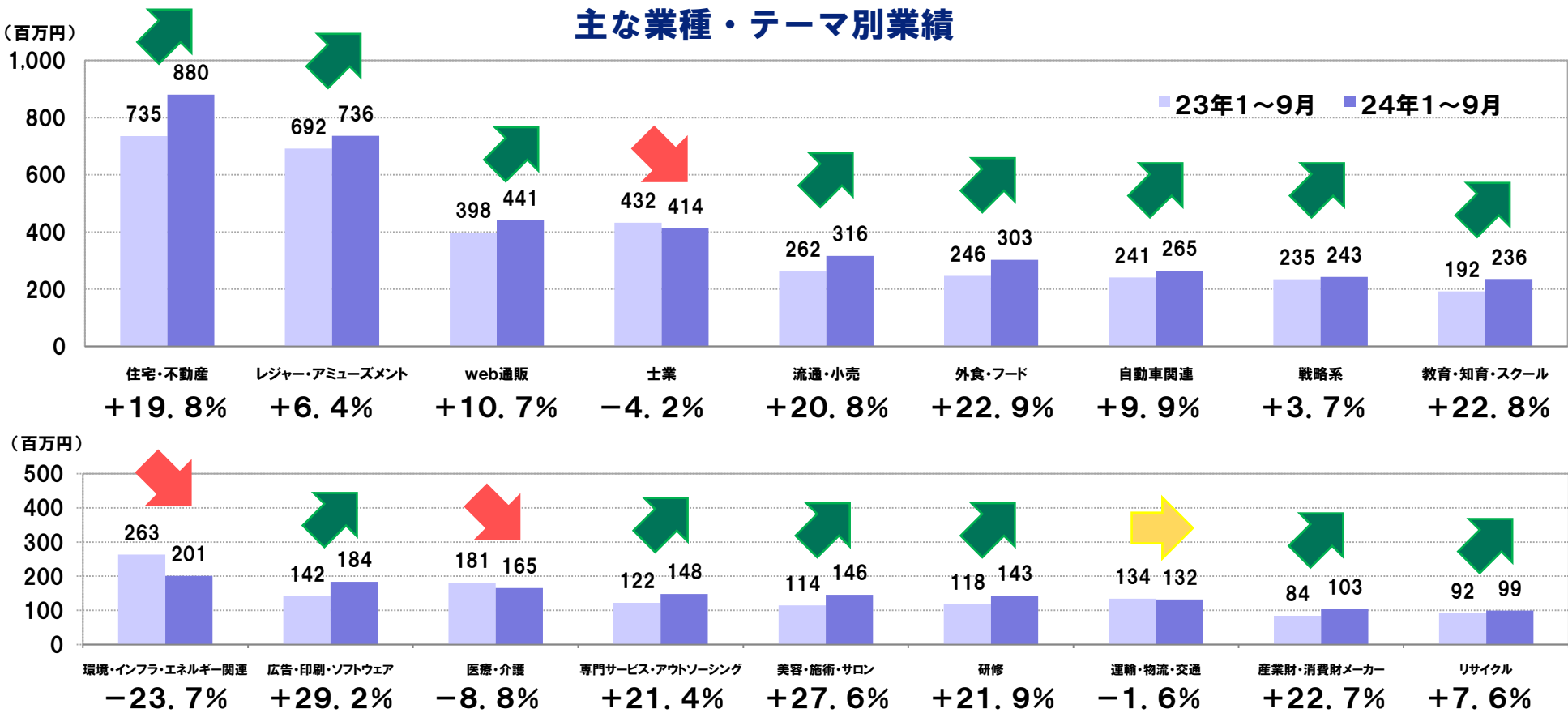
※セグメント別営業利益予想：（経営コンサルティング事業）1,950百万円（ベンチャーキャピタル事業）-30百万円（その他）20百万円（グループ間取引）10百万円

■主力の経営コンサルティング事業については、今期は順調に業績を伸ばし、売上高で前期比10.1%増、営業利益で28.9%増と大幅に増収増益を達成。

■その他事業についても、今期は好調に推移し、営業利益は倍増。

※書籍出版事業については、23年6月末に撤退。

(2)経営コンサルティング事業における業績動向



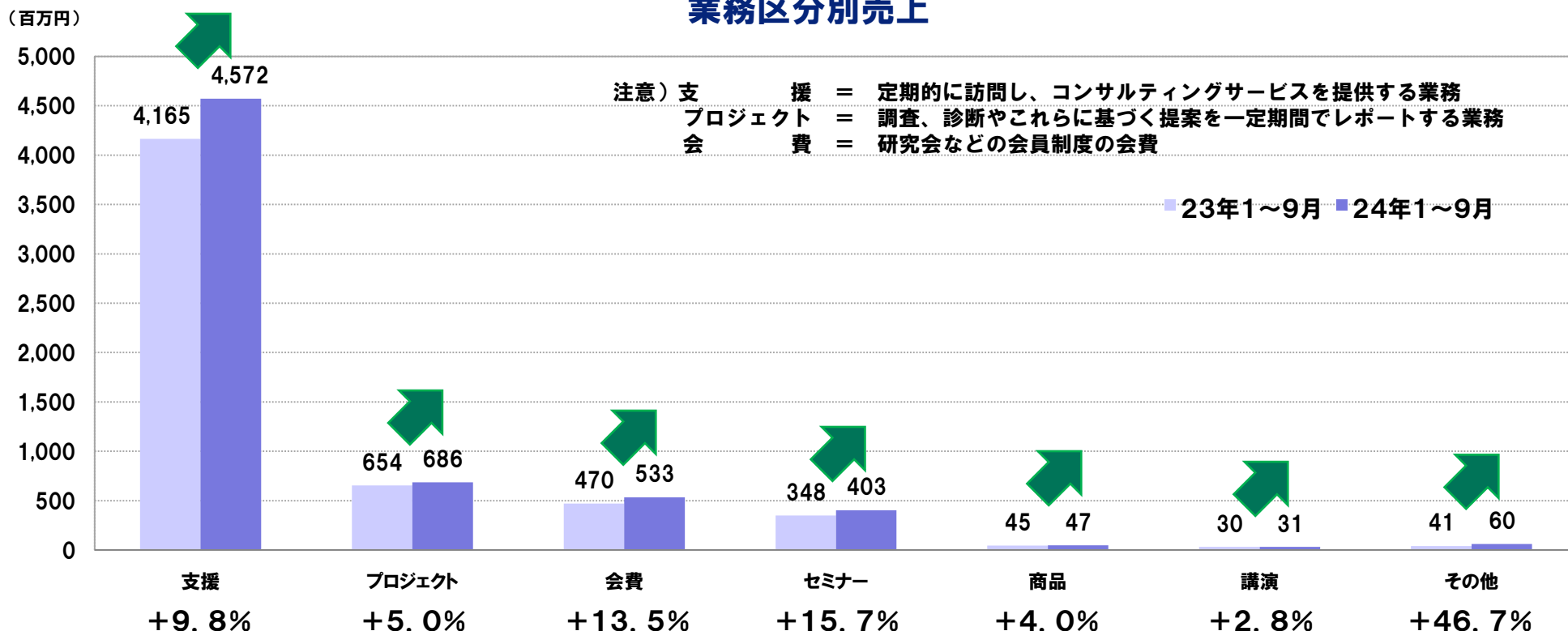
注意：上記数値は、各本部数値を除くグループ別粗々利実績をもとに算出した数値です。（粗々利：売上高から人件費以外の直接原価を控除した金額）

■主力の住宅・不動産業界、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、特に住宅・不動産業界においては、最盛期を上回る勢いで推移。

■その他、多くのコンサルティング分野において、前年同期比20%超と好調に推移している。

(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

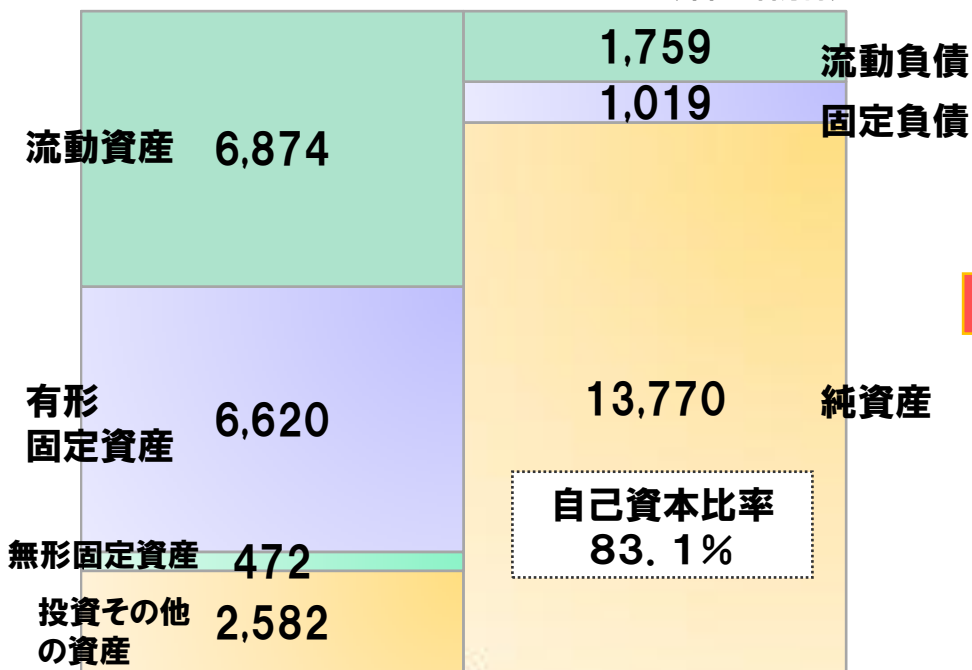


- 全業務区分で前年同期を上回る実績を確保。
- 当社の強みであり、売上の7割を超える支援型コンサルティング業務においては、以前より安定成長を続けているが、当期も前年同期比9.8%と好調に推移。
- 経営研究会会費収入およびセミナー収入に関しては、当期は順調に開催件数も増加し、業績を大きく伸ばしている。

2. 平成24年12月期第3四半期決算報告

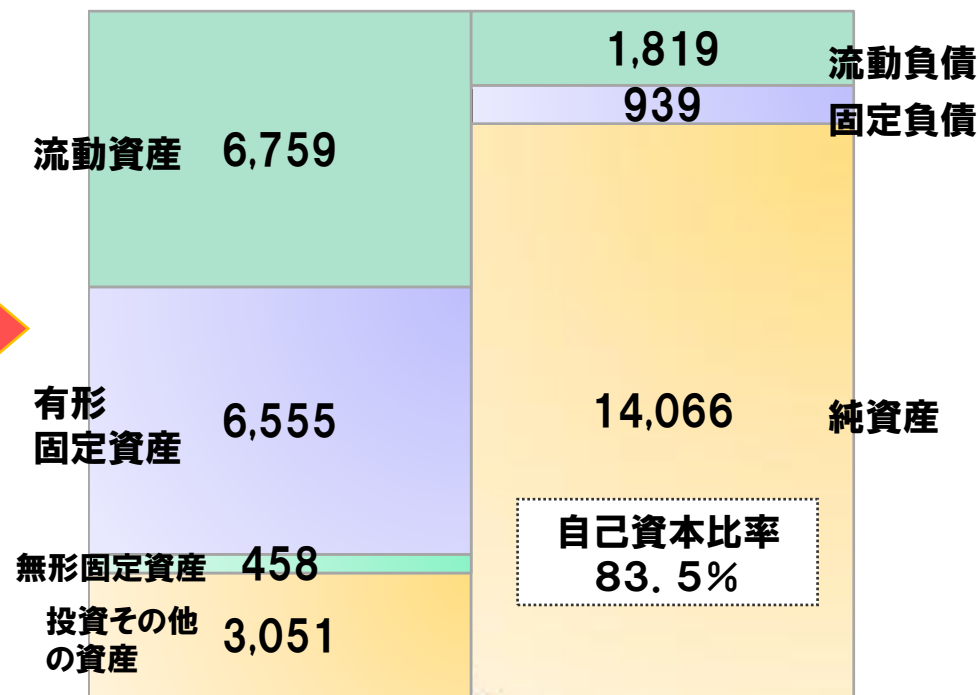
(3) 連結財務状況（要約貸借対照表）

23年12月末 (単位：百万円)



総資産 16,549百万円

24年9月末 (単位：百万円)



総資産 16,825百万円

23年12月期
からの増減額

流動資産

-114百万円

有形
固定資産

-64百万円

無形
固定資産

-13百万円

投資その
他の資産

+469百万円

流動負債

+59百万円

固定負債

-79百万円

純資産

+295百万円

- 財務状況は、引続き高い自己資本比率(83.5%)を維持しており、健全な状態にある。
- 流動資産の減少は主に配当金の支払いによるもの。
- 投資その他の資産の増加は主に投資有価証券の取得によるもの。

2. 平成24年12月期第3四半期決算報告

(4)主なトピックス～第86回経営戦略セミナーの開催について

8月に開催した当社主催経営戦略セミナー(第86回)では、2日間で延べ**1925名**の経営者様にご参加いただき、**過去最大規模での開催**となりました。今後も当社の最高峰のセミナーとして位置付け、強化してまいります。



当社の強みである各業種別経営研究会が年に1度一同に会する全国大会として確立された結果、開催規模が大きく拡大している

■今回の経営戦略セミナーでは、**41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＞

ITベンダー経営研究会／OA機器販売会社経営研究会／オートビジネス研究会／温浴施設経営研究会／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／介護サービス経営研究会／菓子店経営研究会／機械工具商社経営研究会／グルメ型回転寿司店経営研究会／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／住宅不動産ビジネス合同例会2012(住宅ナンバーワン倶楽部・不動産ビジネスアカデミー)／住宅ビジネス研究会・住宅番倶楽部／省エネビジネス研究会／人材ビジネス経営研究会／設計事務所経営研究会／タクシー業経営研究会／小さくても強い工務店経営・ネット集客研究会／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／超実践型エステティックサロン現場事例研究会・美容室経営クラブ「ビジョナライズ」合同例会／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／廃棄物処理ビジネス新世代経営者研究会／番頭塾オーナー会／フィットネス・スイミング経営研究会／FAST-Reform研究会／フードビジネス通販戦略研究会／仏壇店売上アップ実践研究会／船井流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／保険代理店トップ会／メディアショップ繁盛研究会／ラーメン店経営研究会／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

(4)主なトピックス～オフィシャルサイトのリニューアルとデジタルコンテンツ事業の展開について

8月に**オフィシャルWEBサイトを全面リニューアル**いたしました。それに伴い、「デジタルコンテンツ事業」の展開に取り組み、コンサルティング受注機会の増加、セミナー関連商品販売の強化、そして新たな顧客基盤の創造に努めてまいります。

● **オフィシャルWEBサイトの全面リニューアル**
お客様の利便性の向上を図る



● **全セミナーの音声・映像のデジタルコンテンツ化**
アクセスいただいた方にサンプルを無料公開



コンサルティング受注機会の増加、セミナー関連商品販売の強化、
そして、新たな顧客基盤の創造を図る

2. 平成24年12月期第3四半期決算報告

(4)主なトピックス～当社が提案する“ズバリソリューション”について

各業種・業界において様々な会社をみているコンサルタントが「今の勝ちパターン」を提案する、当社の“ズバリソリューション”(新規ビジネスモデル)が現在人気を博しております。
今後も新たなビジネスモデルを積極的に提案してまいります。

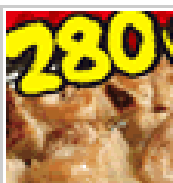
※下記一部抜粋



- 集客30%アップ! 価格15%ダウン!
大手に勝てる! 1店舗2.4億円
多店舗型 FAST Reform ビジネス
□対象:メーカー・工務店・住宅リフォーム業など



- 利益率30%以上!
子供たちの未来を創る複合型キッズスクール
□対象:学習塾・英会話スクール・幼児教室など



- 500万円から可能!! 急成長する郊外型
280円均一飲食店業態
□対象:飲食業・生肉卸業など
異業種からも参入しやすい



- 既存の設備を使いローリスクではじめる農業
参入モデル
□対象:全業種対象
異業種からも参入しやすい



- ネットショップの新規立ち上げで
3年後3億円のビジネスモデル
□対象:全業種対象
異業種からも参入しやすい



- 営業マンを増やさずに年率5割成長をめざす
「BtoB通販」
□対象:卸売業・商社など
異業種からも参入しやすい



- 相続発生時点がターゲット!
相続手続専門店
□対象:司法書士・行政書士・税理士業など

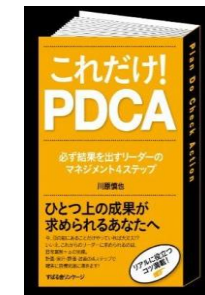


- 「美容・アンチエイジング医療」
新規参入で年間医業収益3,000万円アップ!
□対象:一般診療所(診療科問わず)

2. 平成24年12月期第3四半期決算報告

(4)主なトピックス～マスコミで見る当社

現在は、当社のコンサルタントが各種経済系から情報番組まで幅広いジャンルのメディアにテレビコメンテーターとして出演しており、また経済雑誌の取材などにも精力的に応じております。



(2012年の主なメディア実績)

フジテレビ「めざましどようび」／NHK「おはよう日本」／NHK「ニュースウォッチ9」／朝日放送「キャスト」／BSジャパン「日経スペシャル アジアの風」／関西テレビ「よ〜いドン！」／テレビ朝日「モーニングバード」／毎日放送ラジオ「ノムラでノムラだ♪EXトラ！」／財界／PRESIDENT／ 他多数

3. 今後の見通しについて

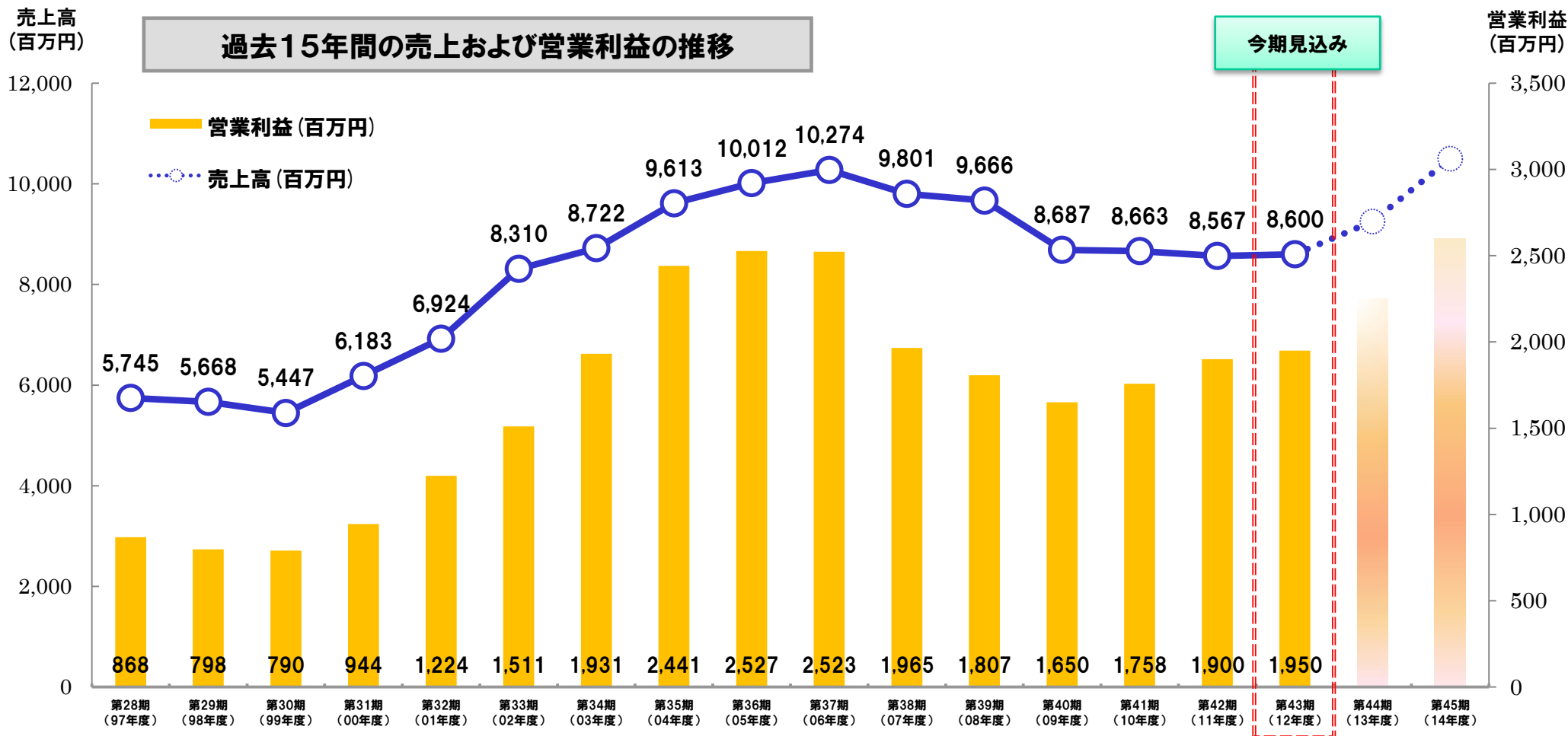
3. 今後の見通しについて

(1)各経営コンサルティング事業分野における今後の見通し

業種・テーマ	第1四半期末 時点見通し	第2四半期末 時点見通し	現時点 見通し	業種・テーマ	第1四半期末 時点見通し	第2四半期末 時点見通し	現時点 見通し
住宅・不動産				環境・インフラ・エネルギー関連			
レジャー・アミューズメント				広告・印刷・ソフトウェア		 	
Web通販		 		医療・介護		 	 
士業		 		専門サービス・アウトソーシング			
流通・小売		 		美容・施術・サロン		 	
外食・フード				研修		 	
自動車関連				運輸・物流・交通		 	
戦略系				産業財・消費財メーカー			 
教育・知育・スクール		 		リサイクル		 	

3. 今後の見通しについて

(2) 過去15年間の業績推移と向こう3カ年の数値目標について



- 前年度は子会社(書籍出版事業)の整理を行い、利益率の向上に努めてまいりました。
- 今期については、経営コンサルティング事業が好調に推移し、増収増益を確保できる見込みです。
- 今後は、当面の目標である売上100億円、営業利益25億円(営業利益率25%)の実現に向けて舵を切ってまいります。

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 斉藤 英二郎

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

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