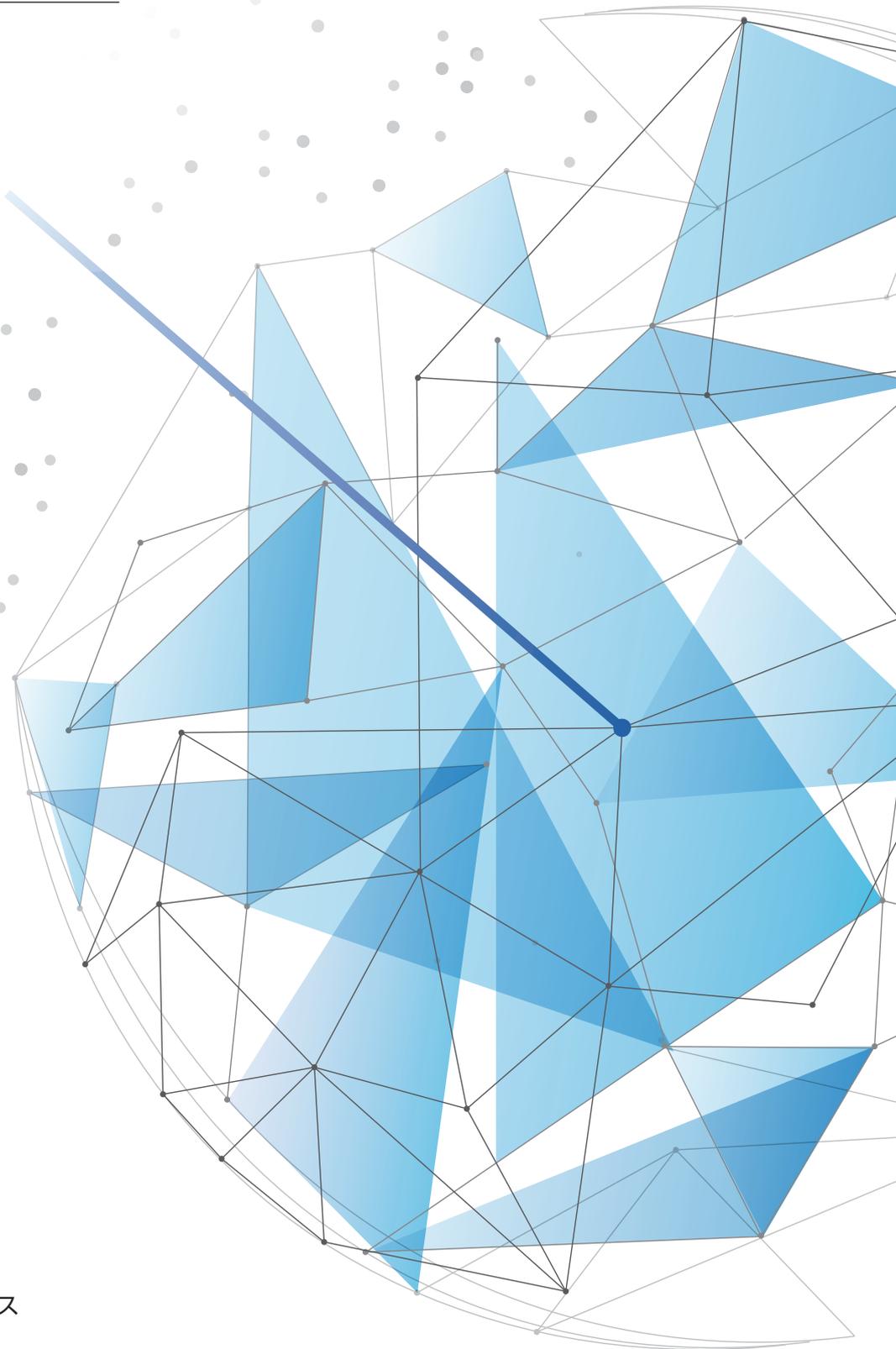


Fundai Soken

Annual Report

2019



船井総研ホールディングス グループの理念

グループ
理念

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。

グループ
ビジョン

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めざす

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。

CONTENTS

- 2 グループ理念
- 3 目次・編集方針
- 5 沿革および創業からの業績推移
- 7 グレートカンパニーアワード

トップメッセージ・戦略

- 9 トップメッセージ
- 15 価値創造プロセス
- 17 事業戦略
- 19 人財戦略

事業分野

- 21 船井総研グループ at a glance
- 23 経営コンサルティング事業責任者メッセージ
- 25 経営研究会
- 27 月次支援
- 28 プロジェクト
- 29 ズバリソリューション
- 33 経営セミナー
- 34 コンテンツサービス
- 35 船井総研の海外視察セミナー
- 36 住宅・不動産分野
- 37 医療・介護・福祉分野
- 38 土業分野
- 39 自動車関連分野 専門サービス分野
- 40 アミューズメント分野 外食・フード分野
- 41 人材サービス分野 保育・教育分野
- 42 ものづくり・エネルギー分野 ICTコンサルティング
- 43 HRDコンサルティング
- 44 金融・財務分野 M&Aコンサルティング
- 45 地方創生分野 高収益化分野

グループ会社

- 47 株式会社船井総合研究所
- 48 船井（上海）商務信息咨询有限公司
- 49 株式会社船井総研コーポレートリレーションズ
- 50 船井総研ロジ株式会社
- 51 株式会社船井総研ITソリューションズ
- 52 株式会社プロシード
- 53 株式会社HR Force
- 54 新和コンピュータサービス株式会社
- 55 グループ会社紹介

ガバナンス・会社概要

- 57 役員一覧
- 58 コーポレート・ガバナンス
- 59 諮問委員会
- 60 取締役会の実効性評価
- 61 財務レビュー
- 63 連結財務指標11年サマリー
- 65 連結財務諸表
- 69 株式情報
- 70 株主還元
- 71 会社概要

編集方針

船井総研ホールディングスグループ アニュアルレポート2019の発行について

船井総研グループは、「人・企業・社会の未来を創る」をグループ理念に、社会的な責任を果たしながら、あらゆるステークホルダーの価値創造に配慮した経営を行っております。

この実現に向けた当社グループの企業活動をご理解いただくため、2015年より「アニュアルレポート」として本誌を発行してまいりました。

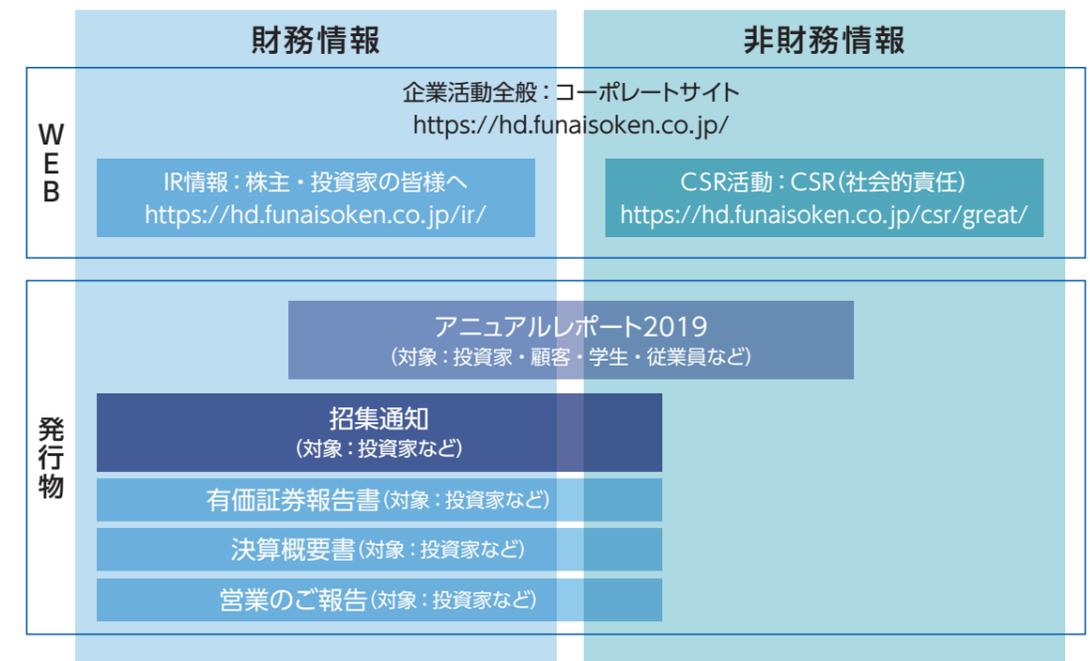
対象期間・範囲

報告対象期間は、2018年12月期(2018年1月1日～2018年12月31日)です。ただし、必要に応じて当期間の前後についても言及しています。

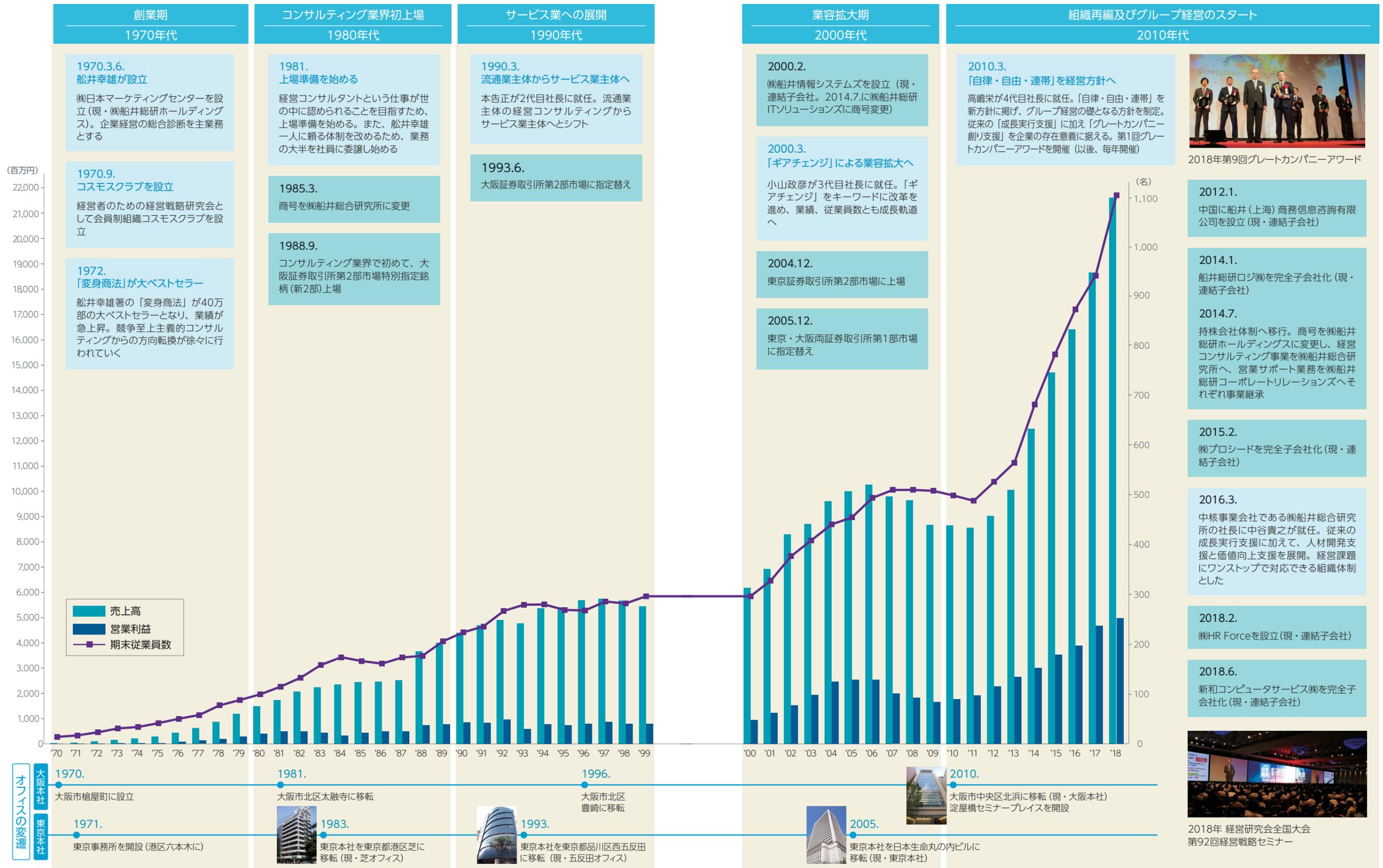
※データの集計範囲（バウンダリー）は、特に記載しているものを除き、すべて連結決算対象範囲となっております。

コミュニケーションツールの構成

アニュアルレポートは、ステークホルダーの皆様へ、当社グループの歴史、経営理念やグループ行動指針にそった企業活動や財務報告、経営課題等、企業価値創造の全体像をご理解いただくことを目的として発行しております。なお、紙面に掲載していない詳細情報については、Webサイト (<https://hd.funaisoken.co.jp/ir/>) に掲載しております。



沿革および創業からの業績推移



顧客企業の表彰を通じ、社会に貢献



人・企業・社会がより豊かになることを目指して

船井総研ホールディングスは、収益の一部を一般財団法人船井財団に寄付し、『グレートカンパニーアワード』の開催に役立てていただいております。この『グレートカンパニーアワード』は社会性・教育性・収益性を兼ね備えた企業を賞賛すると共に、企業の社会的意義を広めるものです。『グレートカンパニーアワード』は、2010年に第1回を開催し、今年2019年で第10回を迎えます。よい企業とその経営者が、社会から脚光を浴びることで活動領域が広がり、それがより豊かな社会へとつながると考えております。

グレートカンパニーとは

社会的価値の高い「理念」のもと、その「企業らしさ」を感じさせる独特のビジネスモデルを磨き上げ、その結果、持続的成長を続ける会社のことです。そして、社員と顧客が「素晴らしい会社」と誇りを持つくらい独特のカルチャーが形成されている企業を、『グレートカンパニー』と定義します。

『グレートカンパニー』の要件

1. 持続的成長企業であること
 2. 熱狂的ファンを持つ、ロイヤリティの高い企業であること
 3. 社員と、その家族が誇れる、社員満足の高い企業であること
 4. 自社らしさを大切にしていると思われる、個性的な企業であること
 5. 地域や社会からなくてはならないと思われる、社会的貢献企業であること
- 現在の欠点にとらわれず、未来志向で日本一、世界一レベルを目指すのが『グレートカンパニー』です。



船井財団は経営コンサルタントであった船井幸雄の意志を継ぎ、社会に著しい貢献が期待できる法人及び個人の健全な発展を支援し、社会の進展に寄与することを目的として設立されました。

「グレートカンパニーアワード 2018」大賞受賞企業

株式会社 インフォマート

東京都

あらゆる企業間商取引を電子化し ビジネスに革命をもたらすIT企業

同社は、企業間電子商取引（BtoB）プラットフォームを運営する会社です。企業間商取引を飛躍的に効率化させ、生産性向上・時短、コスト削減、ペーパーレス化とあらゆる面で社会への貢献をしています。



利用企業社数

20万社超

創業から20年継続して
利用企業社数が増加



年間取引流通総額

4.7兆円

あらゆる業界・業種で役立つ
プラットフォームを複数展開



グレートカンパニーアワード2018 受賞企業

2018年度はおよそ9,000社の選考対象の中から、各業界別により選ばれた29社の企業がノミネートされ、その中から、特に優れた企業8社に各賞が贈呈されました。

	社名	業種/地域
グレートカンパニー大賞	株式会社 インフォマート	BtoBプラットフォーム運営/東京都
顧客感動賞	株式会社 苗加不動産	不動産仲介・賃貸管理業/石川県
働く社員が誇りを感じる会社賞	弁護士法人 サリュ	法律事務所/山口県
ユニークビジネスモデル賞	株式会社 温泉道場	温浴施設運営/埼玉県
社会貢献賞	株式会社 エコトラック	貨物運送業/大阪府
業績アップ賞	株式会社 エフアンドエム	記帳代行、経営・財務・人材コンサルティング/大阪府
特別賞	株式会社 システムフォレスト	ITソリューション/熊本県
特別賞	医療法人社団 悠翔会	在宅医療/東京都

TOP MESSAGE

トップメッセージ

そしてグレートカンパニーになる

船井総研グループの使命は、「グレートカンパニーを創る」ことです。

グレートカンパニーとは、社会的価値の高い「理念」のもと、その「企業らしさ」を感じさせる独特のビジネスモデルを磨き上げ、その結果、持続的成長を続ける会社のこと。

そして、社員と顧客が「素晴らしい会社」と誇りを持つくらいの独特のカルチャーが形成されている企業を、グレートカンパニーと定義しています。グレートカンパニーを創るためには、自らもグレートカンパニーたる必要があります。

創業以来、我々は顧客とともに成長を遂げてまいりました。

これまで、当社グループはグレートカンパニー化を2020年に実現させるべく、

「ホップ」「ステップ」「ジャンプ」の3つのフェーズに分けた

10年にわたる経営計画を立て実行してまいりました。

株式会社船井総研ホールディングス
代表取締役社長 グループCEO

高嶋 栄

Sakae Takashima



中期経営計画 (2017年～2019年) 最終年度にあたり

2017年～2019年の中期経営計画「Great Value 2020」は、その総仕上げの年にあたります。既存の経営コンサルティング事業の強みをより一層磨き込みながら、事業戦略と人財戦略の2つの軸を重要戦略に掲げ、「信頼の総合経営

コンサルティンググループ」を目指し、船井総研グループの企業価値を上げる3年にしたいという思いで、この中期経営計画を立案、実行してまいりました。

当社の重点事業戦略の発展の推移

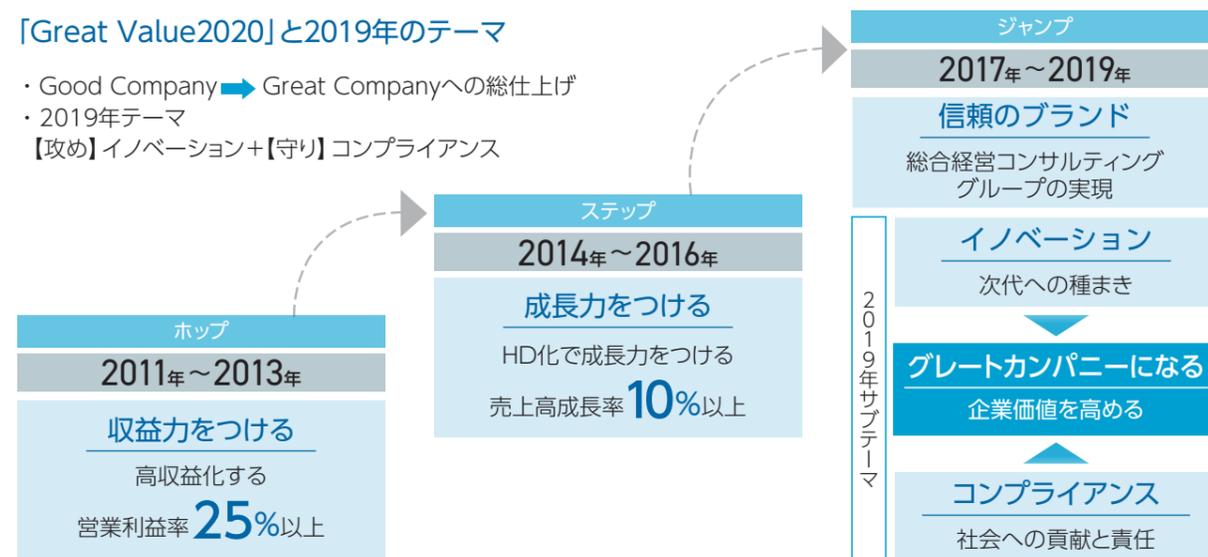


最終年度にあたる2019年は、さらに2つのサブテーマを加えて、取り組んでまいります。1つ目は攻めのサブテーマである「イノベーション」です。急速に進むデジタル化やワークスタイルの変化に対応するために、今までの常識にとらわれない新しいコンサルティングサービスの開発や提案を、次の10年を見据えながら、今年1年船井総研グループ全体で取り組んでまいります。

もう1つは守りのサブテーマである「コンプライアンス」です。当社グループ自身がグレートカンパニーになるためには、今一度、リスク管理や情報セキュリティにしっかりと取り組み、お客様から信頼していただけることが重要であると考えており、グループ全体でコンプライアンスの遵守に取り組んでまいります。

「Great Value2020」と2019年のテーマ

- ・ Good Company ➡ Great Companyへの総仕上げ
- ・ 2019年テーマ
- 【攻め】イノベーション+【守り】コンプライアンス



当社グループが果たすべき3つの責任

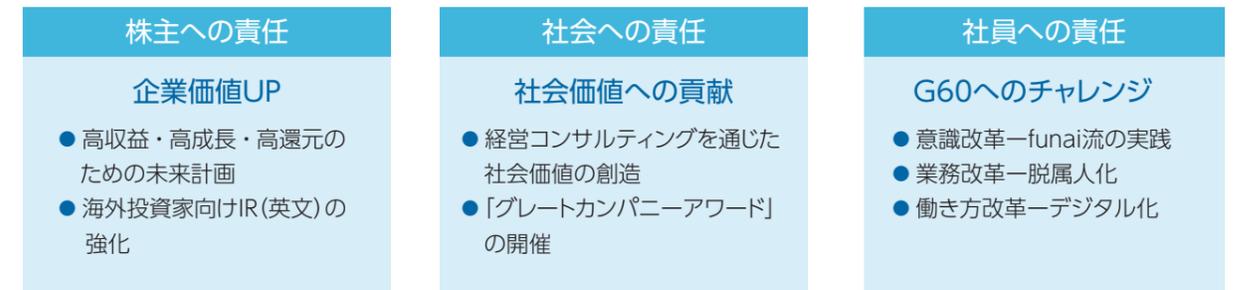
グレートカンパニー化の総仕上げの2019年、当社グループには果たすべき3つの責任があります。

1つ目は「株主への責任」です。高収益、高成長、高還元の家であることを株主様へ発信し続けるとともに、株主様から魅力的と認めていただける次の経営計画を準備してまいります。また、海外投資家の持株比率も高まってきていることに伴い、英文の開示資料の充実にも取り組んでまいります。

2つ目は「社会への責任」です。当社グループは、経営コンサルティング事業を通じて、グレートカンパニーの創出や地方創生、また中小企業の働き方改革支援、デジタル化支援、事業承継支援に努めることが、社会に貢献するための価値創造につながると考えており、今後も引き続き中小企業の経営者に寄り添い、広く社会に貢献できるよう取り組んでまいります。

3つ目は「社員への責任」です。船井総合研究所が提供するサービスに「組織力診断プログラム」という人気商品があります。これは、全従業員に50の設問に回答してもらうことで、9つの視点からその会社の組織力を診断するツールです。当社グループ各社もこの「組織力診断プログラム」を導入しておりますが、すべての会社がスコア60点(グレートカンパニー化60点)以上を目指す取り組みを「G60」と名付けました。当社グループが本気でグレートカンパニーになるためには、「funai流」と言われる組織風土の醸成はもとより、日頃からの業務改革、脱属人化、デジタル化等の推進が急務であり、当社が描く当社グループ社員に適した働き方改革を含め、「G60」を推進してまいります。

グレートカンパニー化のために「3つの責任」を果たす



コンサルティングビジネスの持続的成長に向けて

当社のコンサルティングビジネスは、持続的な二桁成長を目指します。日本国内のコンサルティング市場は、全体としては増加の傾向が続くと見込まれていますが、その中身は大きく変化すると予測されています。

そのようななか、当社のコンサルティング事業の成長に向けて、5つの方向性を志向してまいります。

中小企業に特化した 経営コンサルティングにおいて 明確な国内トップ企業へ

成熟期のマーケットにおいては、顧客はナンバーワンの企業に集中

まず1つ目は、競争の激しい大手企業は対象外とし、中小企業に特化したコンサルティング集団で明確なトップ企業になることです。

成熟期の市場では、ナンバーワンの企業に顧客が集中するのが鉄則です。よっていち早く、国内中小企業に対する経営コンサルティングにおいては、当社グループがトップの座を勝ち取ります。

ストック型コンサルビジネスにこだわる

月次支援+経営研究会(経営者ネットワーク)の精度向上

2つ目は、ストック型のコンサルティングビジネスにこだわることです。ストック型ビジネスとは、継続的に収益があるビジネススタイルの商品やサービスを言いますが、当社の経営コンサルティング事業の特徴である、月次でコンサルタントがクライアントに経営指導を行う「月次支援」と、同じく月次で業種業界別に開催する経営者のための師と友づくりの場である「経営研究会」はストック型ビジネスと言えます。「月次支援」と「経営研究会」のさらなる質の充実を図り、お客様の満足度を高め、入会率、継続率をもう一段高めていくことで、より一層の安定的な収益確保を図ります。

優秀な人財の採用、 早期育成の教育プログラムに磨きをかける

新卒採用+早期育成+チームコンサル
+ソリューション

3つ目は、新卒から即戦力でコンサルタントとして一気に力をつけさせる、といった我々の武器である人財育成のスタイルを継続していくことです。当社のコンサルタントは新卒入社後、まずは特定の業界・テーマを扱うチームのメンバーになり、経営コンサルタントとしての考え方やスキルを身に付けながらチームリーダーになることを目指します。

早ければ3年でチームリーダーに昇格し、その後は自らの専門分野を深耕するために社内外からメンバーを集めます。チームリーダーになった後は、業界に対する新たなソリューション開発などを通じて、自身のキャリアプランを実現していきます。このような当社グループ独自の経営コンサルタント早期育成プログラムにさらに磨きをかけ、人財力を高めてまいります。

デジタルシフトへの対応

ICTコンサルティング(デジタル化支援)の本格展開と積極的な経営資源の投入

4つ目は、デジタルシフトへの対応です。我々が2018年から重点テーマに掲げている「デジタル化支援」に加え、ICTコンサルティングの本格展開が急務と考えております。国内のコンサルティング市場は成熟しつつありますが、まだまだ伸びるチャンスのあるこの領域へ積極的に経営資源を投入してまいります。

国内コンサルティング業界の再編

グループ経営、M&Aを含めて
国内コンサルティング業界の再編をリード

最後の5つ目は、国内コンサルティング業界の再編です。この業界にも、事業承継に課題を持つ企業があります。我々はグループ経営、M&Aを含めて、国内のコンサルティング業界の再編をリードする会社でありたいと考えています。

グレートカンパニーアワード10周年、2020年創業50周年に向けて

多くの企業にとって優良モデルとなる“よい会社”を発掘し、世の中に広める活動を支援している一般財団法人「船井財団」主催の『グレートカンパニーアワード』。今年2019年に記念すべき10回目を迎えます。これまでは主に船井総合研究所のクライアントの中からグレートカンパニーを選考しておりましたが、今後はクライアントであるかどうかにかかわらず、国内、そして可能であれば海外の優秀な会社に広くグレートカンパニーアワードの門戸を開

くことが問われていると感じています。それも含めて、10周年を機に、より開かれたグレートカンパニーアワードにしていくための準備を進めます。

そして、来年2020年、当社は創業から50周年という節目を迎えます。現在、推進している「Great Value 2020」も着地を迎える時期となり、次の未来を見据えた新たな10年プランを描く準備を進めてまいります。

船井総研グループが使命とする、5つの社会価値創造テーマ

当社グループが経営コンサルティング業を通じて、社会に貢献していくために価値創造に取り組んでいくテーマとしては、以下の5つがあります。

1 グレートカンパニーの創出

「明日のグレートカンパニーを創る」は当社グループの中核会社である船井総合研究所のコーポレートスローガンです。私どもでは、社会性、教育性、収益性がそろった小さくとも質の高い企業をグレートカンパニーと定義し、一般財団法人「船井財団」主催の『グレートカンパニーアワード』の開催を通じて、多くの企業にとって優良モデルとなる“よい会社”を発掘し、世の中に広める活動を支援しております。

2 地方創生、地域金融改革

当社は2017年から新たな業種として金融業向けコンサルティングの本格展開を開始いたしました。これは、地域の信用金庫等の金融機関と私どもの最大顧客層である地方の中小企業のネットワークを強固にすることで、地域経済の活性化に寄与することを意図したものです。地方発、グレートカンパニーの創出と金融改革を両輪でまわせるのは、船井総研グループだからできることと自負しております。

3 中小企業の働き方改革支援

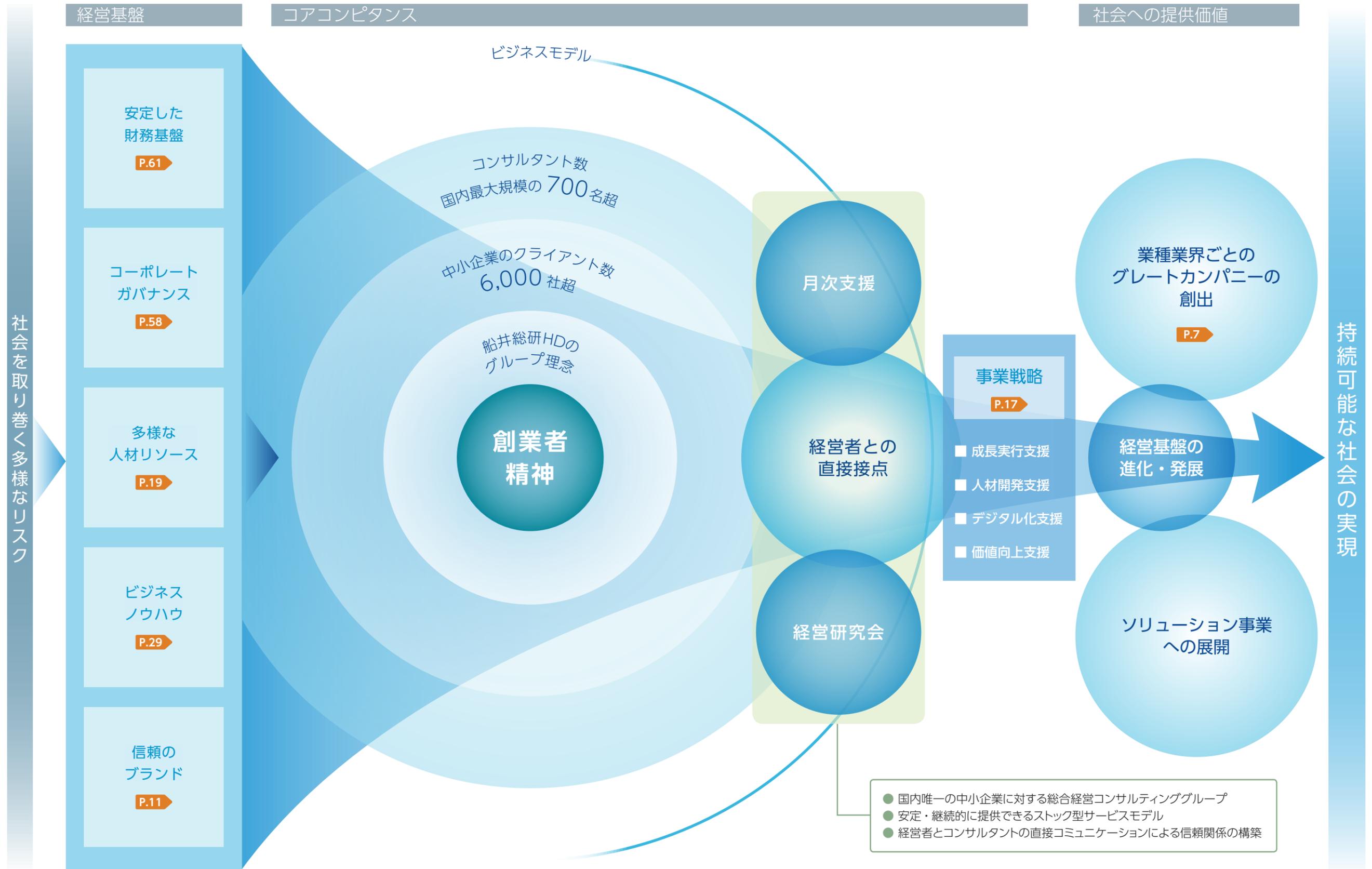
人口減少、高齢化、労働力不足・・・中小企業経営者にとりましても、事業戦略上、人材採用と定着率アップが欠かせない時代になりました。私どもは常に未来志向で、人材採用、人事評価・給与制度、人材育成・定着、組織変革というマネジメント的経営課題を解決するコンサルティングサービスを提供し、日本の生産性向上を中小企業の働き方改革から支援してまいります。

4 中小企業のデジタル化支援

アベノミクスの成長戦略として政府が主導する、4度目の産業革命がもたらす5つ目の社会、いわゆる「Society 5.0」の実現。私どもは、中小企業の生産性向上をICTコンサルティング(デジタル化支援)の視点からサポートしてまいります。

5 事業承継支援、戦略的M&A支援

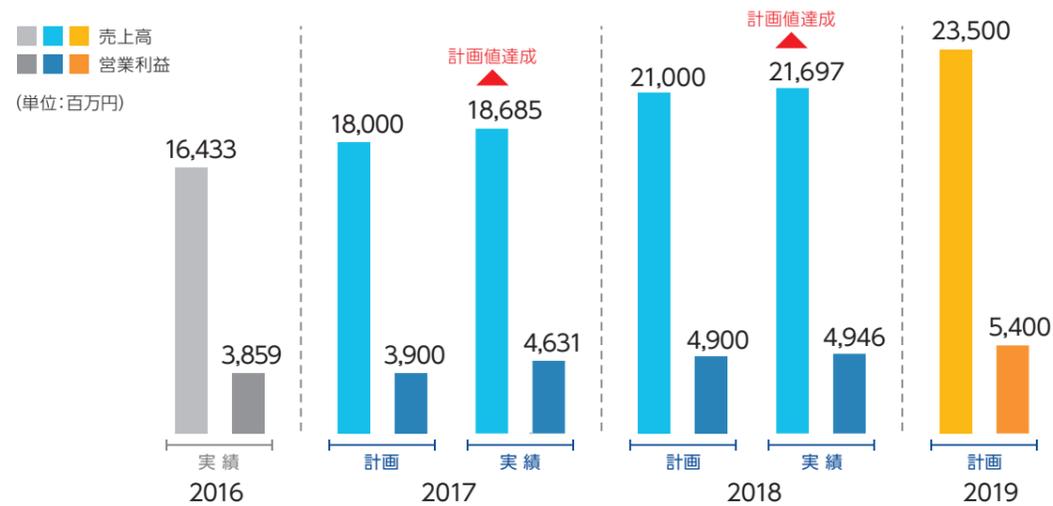
日本の中小企業数は減少を続けており、それと同時に経営者の高齢化も進んでおります。経営者交代率は長期にわたって下落傾向にあり、経営者にとって円滑な事業承継は喫緊の課題です。私どもは業種・業界を知り尽くした経営コンサルタントが、経営者の思い描く事業承継や企業継続成長ストーリーの実現をトータルサポートすることで、中小企業の活力の維持・向上に貢献してまいります。



中期経営計画 (2017年~2019年) の進捗状況

当社グループは、2017~2019年度の中期経営計画において、売上を毎年10%以上の持続的成長を目指し、事業推進を行ってきた結果、初年度、2年目ともに売上・営業利益目標を達成することができました。

中期経営計画の最終年度にあたる2019年度は売上高235億円、営業利益54億円の達成を目指してまいります。

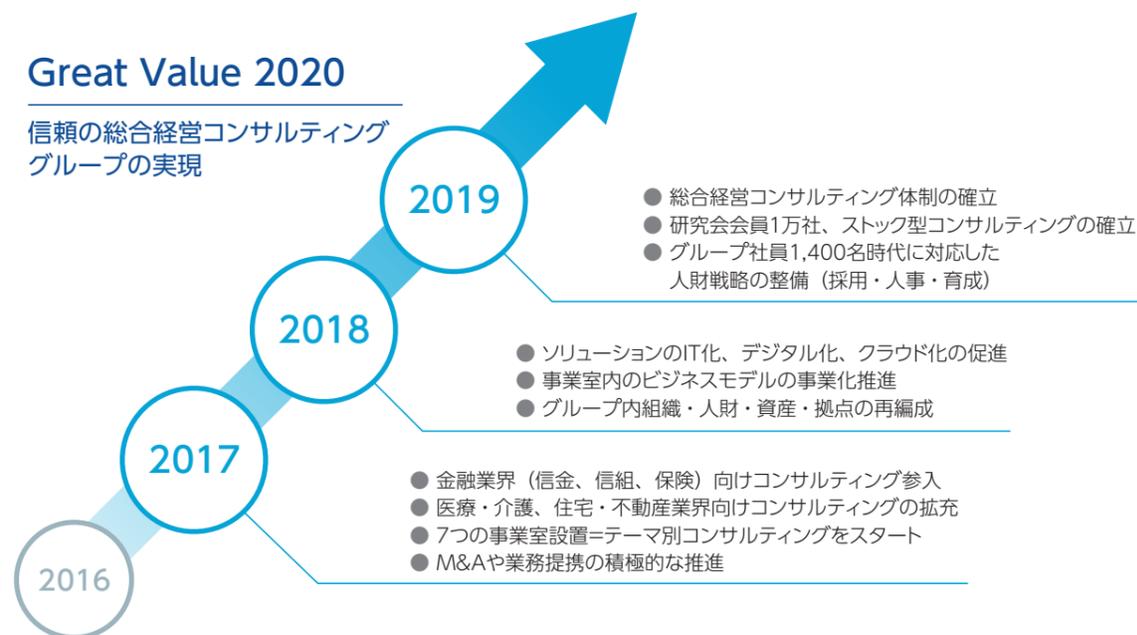


2030年の未来を見据えて

中期経営計画の「信頼の総合経営コンサルティンググループ」の実現を基本方針とし、下記の内容を推進していきます。2019年までの3年間は10年プランの着地となる中期経営計画であるとともに、2020年から2030年の未来を見据えた、種をまく時期にしていきたいと考えています。

Great Value 2020

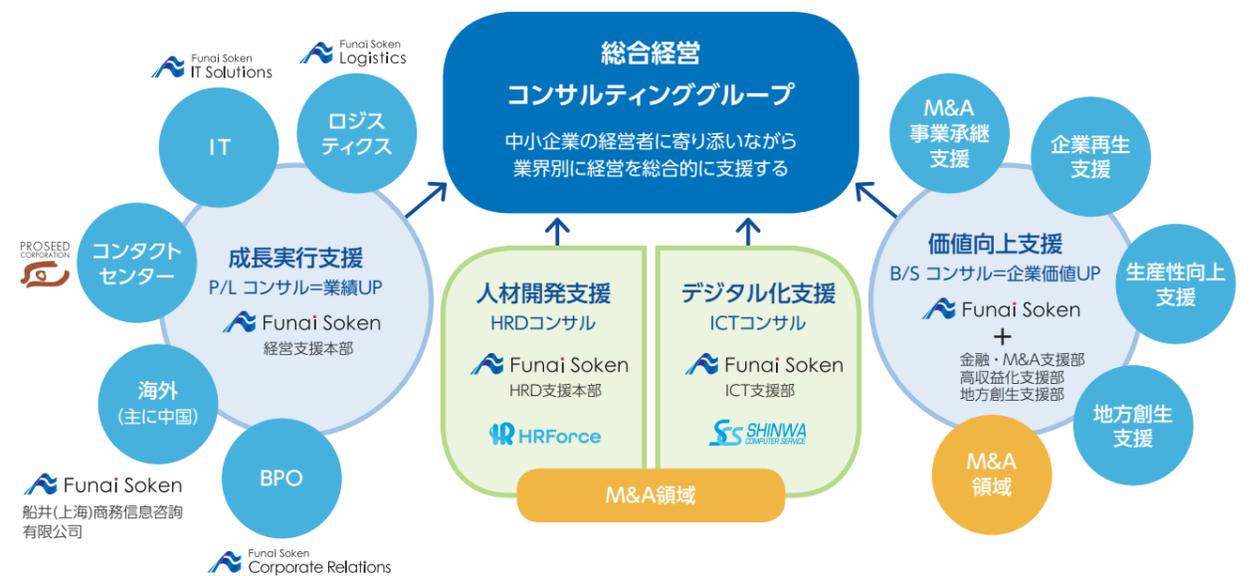
信頼の総合経営コンサルティンググループの実現



信頼の総合経営コンサルティンググループの実現に向けて

当社グループは、中小企業に対する総合経営コンサルティンググループを目指しており、その体制づくりに現在取り組んでおります。当社グループの成長基盤は、創業来強みとしている業種別コンサルティングを主眼とする成長実行支援であり、具体的には住宅・不動産、医療・介護・福祉、土業分野を中心とした業種別コンサルティングの拡充、ならびに経営者向け勉強会である経営研究会の拡大にあります。

今後は、成長実行支援に加え、業種別の採用コンサルティング等、労働力不足解決ソリューションを展開する人材開発支援やクライアントの企業価値の向上に貢献する価値向上支援、そして企業の業績改善につながるためのデジタル化支援を強化してまいります。そして、中小企業の経営者が、経営に関する相談を当社グループにいただければ、そのすべてが解決できる体制をいち早く実現してまいりたいと考えております。

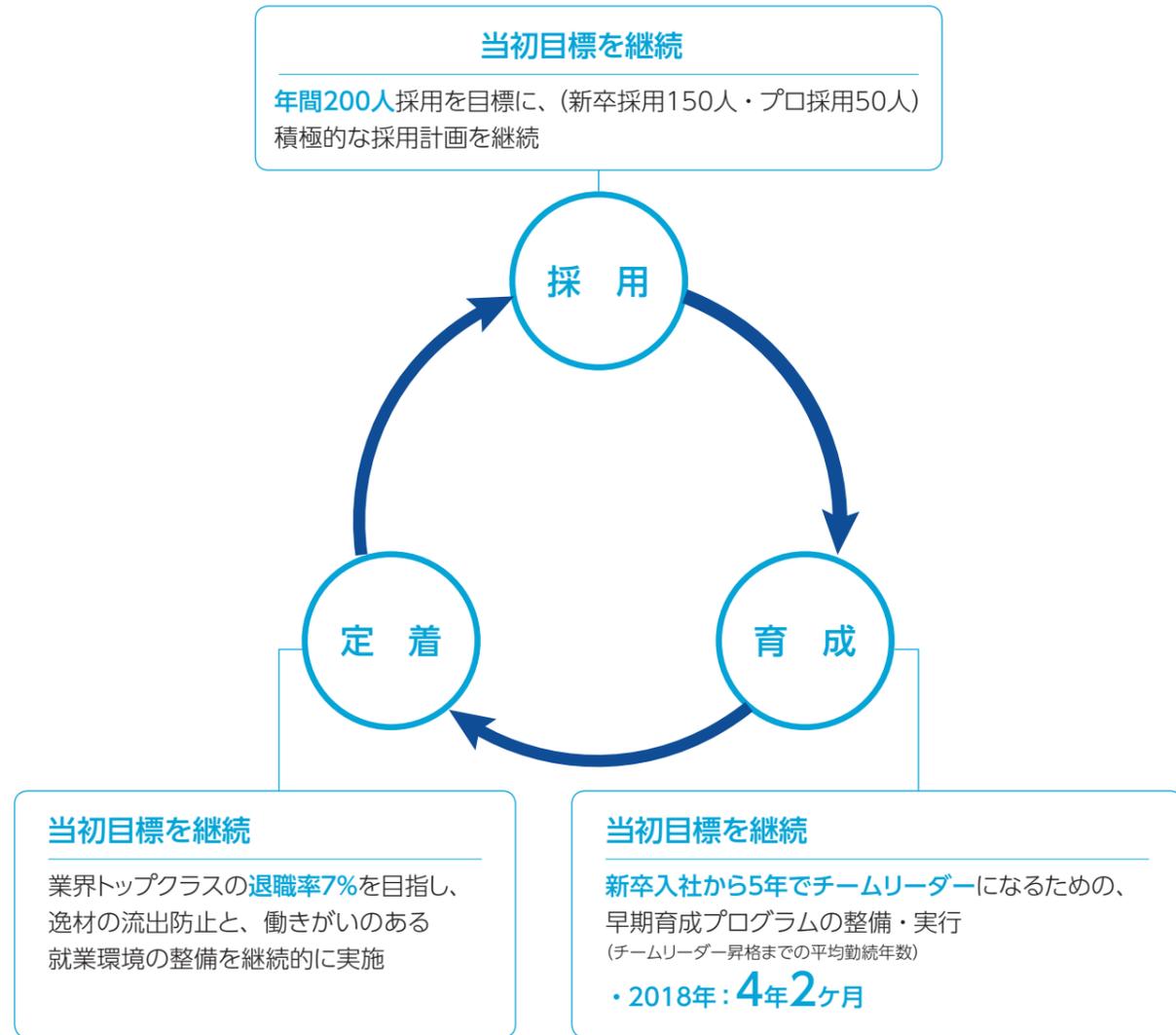


船井総研グループ 4つの事業戦略テーマ

成長実行支援	人材開発支援	デジタル化支援	価値向上支援
創業当時から力を入れている「マーケティングコンサルティング」、すなわち中小企業の業績向上の支援領域です。現在、業種別に100を超える専門コンサルティングチームがご支援先の業績向上につながる具体的実行策を経営研究会や月次支援を通じて提供しています。中小企業に対するマーケティング提案力においては、国内トップのコンサルティング会社であるという自負のもと、今後も継続して追求するテーマとして取り組んでまいります。	少子高齢化、労働力不足等、中小企業を取り巻く社会環境が大きく変化していく中、人材コンサルティングニーズは急速に高まっています。当社グループは2014年より人材開発支援を「成長実行支援」に次ぐコアテーマとして取り組んでおります。今後も人材採用・人材育成・人事評価・組織活性化などのコンサルティングサービスをさらに充実させ、中小企業の「人」に関する経営課題解決のサポートを行ってまいります。	今後、企業の生産性の向上や働き方改革を加速させる上で、デジタル化は避けては通れないテーマであり、その取り組みの遅れは、その企業の成長の遅れに直結します。単なるシステムや技術の導入ありきではなく、経営目線に立ち、真の成果につながるクラウドサービス等、デジタルツールの提供、活用をご提案できる体制を整えることで、ご支援先の業績向上や企業価値の向上を加速させてまいります。	当社グループは、本中期経営計画(2017年)より「マネジメントコンサルティング」への取り組みを本格的にスタートさせており、コンサルティングを通じて、ご支援先の企業価値を上げるために必要となるソリューションを提供してまいります。企業成長の次のステージにあるご支援先の高収益化やIPO、或いは成熟化する業界の中で業界再編をリードするM&Aの実行サポートなど、今後もこのテーマはさらに進化をさせてまいります。

中期経営計画（2017年～2019年）における目標

計画的な採用戦略とコンサルタントの早期育成の取り組みを継続して実行
「働き方改革」の施策として、ワークライフバランスと生産性向上を目的とした
ワークスタイルであるリモートワークとフレックスタイム制度を積極的に導入・推進



2018年から目標に追加

- 「働き方改革」の実行→働く「場所」の制約からの解放→リモートワークの導入・推進
→働く「時間」の制約からの解放→フレックスタイムの導入・推進
- 非正規社員のゼロ化（正社員化）に順次着手

短期間でコンサルタントに成長する採用から定着までのフォロー体制



時流に適したコンサルティングサービスであらゆる経営課題に対応

中小・中堅企業を取り巻く経営環境の変化は、時代を追うごとにそのスピードを増しています。その中において、当社は時流に適応し高い確率で業績アップを実現できるコンサルティングサービスを目指し、業界・業種別のコンサ

ルティングをコアに、マネジメントや高い専門性を伴うコンサルティングにも挑戦し、あらゆる経営課題に対応しております。

経営コンサルティング事業

各業界・業種・テーマに沿ったソリューションを提供

船井総合研究所が創業以来培ってきた独自のマーケティング手法を活用し、各業界・業種・テーマにそったソリューションを提供します。具体的には、定期的にお客様を訪問する顧問契約型コンサルティング「月次支援コンサルティング」を軸に、業種やテーマ別に現場で即実践でき、業績アップに必要なノウハウを深化していく会員制の定期勉強会「経営研究会」、各業界に精通したコンサルタントが一定期間チームを組み、戦略から戦術まで一貫したソリューションを提供する「プロジェクト」などがあります。また、海外（主に中国）向けのコンサルティングは船井（上海）商務信息咨询有限公司が、リード獲得・営業効率化のBPOは船井総研コーポレートリレーションズが担っております。



株式会社船井総合研究所



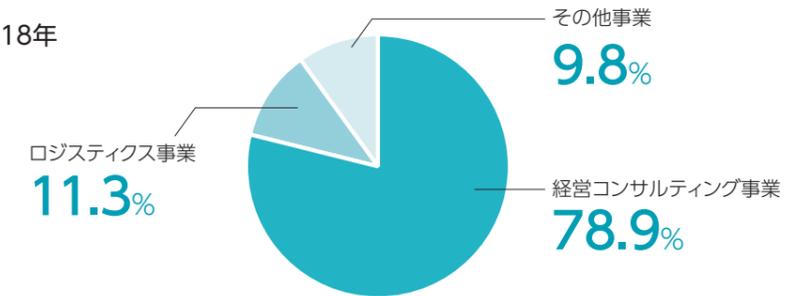
船井(上海)商務信息咨询有限公司



株式会社船井総研コーポレートリレーションズ

主な事業分野	
経営コンサルティング事業	
①住宅・不動産	P.36
②医療・介護・福祉	P.37
③土業	P.38
④自動車関連	P.39
⑤専門サービス	P.39
⑥アミューズメント	P.40
⑦外食・フード	P.40
⑧人材サービス	P.41
⑨保育・教育	P.41
⑩ものづくり・エネルギー	P.42
⑪ICTコンサルティング	P.42
⑫HRDコンサルティング	P.43
⑬金融・財務	P.44
⑭M&Aコンサルティング	P.44
⑮地方創生	P.45
⑯高収益化	P.45
経営コンサルティング事業（中国） P.48	
リード獲得・営業効率化のBPO事業 P.49	

売上高構成比2018年



ロジスティクス事業

物流業務の課題にワンストップで対応

ロジスティクス業界では、中堅以上の荷主企業様を中心に、自社に最適な物流パートナー探しに苦戦されている企業が頻出しています。船井総研ロジはそうしたニーズに応え、物流戦略の企画・設計から、物流業務の受託までをワンストップで対応し、荷主企業様の競争力向上に貢献しています。



船井総研ロジ株式会社

主な事業分野	
ロジスティクス事業	P.50

その他事業

IT、コンタクトセンター、ダイレクトリクルーティングに関するサービスも提供中

ITの構築から運用に至るまで多くの実績を持ち、ITを活用した最適なソリューションを提供する船井総研ITソリューションズ、コンタクトセンターマネジメントサービスを様々な業種業界に提供し、顧客サービスの品質向上に貢献しているプロシード、ダイレクトリクルーティングに関する各種サービスを提供するHR Force、ユーザのシステム・ネットワーク環境におけるプロセスを最適化し、実践的なソリューションを展開する新和コンピュータサービスと、様々な事業向けのサービスを拡充中です。



株式会社船井総研ITソリューションズ



株式会社プロシード



株式会社HR Force



新和コンピュータサービス株式会社

主な事業分野	
ITコンサルティング事業	P.51
コンタクトセンターコンサルティング事業	P.52
ダイレクトリクルーティング事業	P.53
システム開発事業	P.54

Top Message

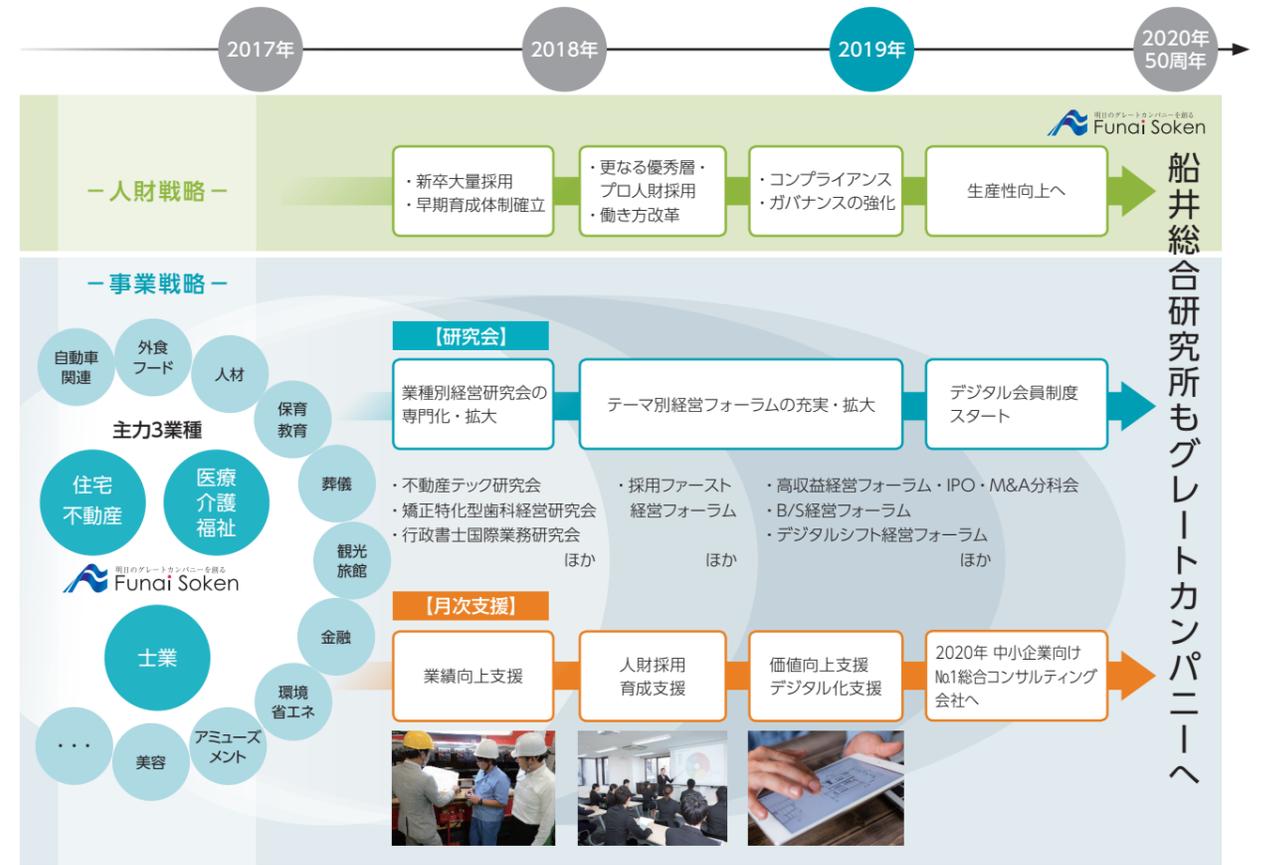
中堅・中小企業を リードする ナンバーワン 経営コンサルティング 会社を目指して

中期経営計画で掲げる「信頼の総合経営コンサルティンググループ」の実現に向けて、「事業戦略」では各業種・テーマの日本一化、「人財戦略」では優秀人材の採用・育成の日本一化を進めてまいります。

株式会社船井総合研究所
代表取締役社長
中谷 貴之
Takayuki Nakatani



船井総合研究所の価値向上ストーリー



1. 「経営研究会」の日本一化・総合化に向けて

当社のビジネスモデルの特徴である経営者向けの勉強会（通称：「経営研究会」）は171研究会7,459会員を数え、すでに経営者向けの勉強会組織としては日本最大級の規模となっています。最も構成比の高い業種別経営研究会におきましては引き続き、不動産テック研究会、矯正特化型歯科経営研究会、行政書士国際業務研究会などの新業種・新業態をスタートし、カバーする業種・業態を拡大しております。

また、2017年～2018年にかけては、採用ファースト経営フォーラム、高収益経営フォーラム、IPO・M&A分科会、B/S経営フォーラム、デジタルシフト経営フォーラムなど、企業価値向上のためのテーマ型勉強会（通称：「経営フォーラム」）を相次いでスタートいたしました。結果、上場企業なども含む中堅企業のご参加も増加してまいりました。

2. 「月次支援コンサルティング」の ストックビジネス化に向けて

経営コンサルティング事業の売上で約7割を占めるのが

月次支援コンサルティングです。経営研究会などで船井総合研究所のコンサルティングの方向感やコンサルタントを知っていただき、さらに深く、月次支援と併せてお付き合いいただくことで、さらに早く、さらに高い精度で、さらに成果を上げていただくことができ、他のコンサルティング会社と大きな違いを生んでいます。

企業の成長初期段階では、「ズバリソリューション」と呼ばれる、すでに他社で成功事例のある旬のビジネスモデルやソリューションの導入支援を行います。これは、クライアントの業績アップ・成果創出確率が上がるだけでなく、当社の若手コンサルタントの早期育成にも効果的に作用しています。

一方で、「チーム経営者コンサルティング」というコンセプトのもと、中堅以上企業に対しては、その企業と経営者を最もよく知るコンサルタントが窓口となり、企業の成長に合わせて最適な専門家をコーディネートし、コンサルティングチームを組成し、情報共有しながらオーダーメイドのプログラムを提供していくというスタイルをスタートいたしました。結果として、企業の入口から出口まで一貫して、ワンストップで寄り添えるコンサルティング体制を構築し、

10年、20年といった長年に渡るお付き合いのクライアントが増えております。

3. デジタルシフトの加速

2018年はクライアント企業に先行して、特に当社自身のビジネスモデルのデジタルシフトを進めました。

一つ目は、経営研究会・セミナーのデジタル化です。会員専用サイトを開設し、テキストのペーパーレス化、会員の成功事例やKPI資料のデジタル共有化、オンラインによるコミュニケーションの常時接続化などを行いました。また、経営者セミナーも集合型だけでなく、ライブセミナーやオンデマンドセミナーといったオンラインの開催を増加いたしました。

二つ目は、月次支援コンサルティングのデジタル化です。従来、月次支援はどんなに遠くでも毎回現地へ赴き、対面でコンサルティングを行うスタイルでしたが、コンサルタントにとっては移動時間、クライアントにとっては交通費が非効率となっていました。これを、デジタルツールを有効に活用することで解消し、さらには、若手社員のデジタル同席

が可能となり、更なる早期育成が可能となりました。2019年以降は、これらの経験を元に、中堅・中小企業クライアントのデジタル化支援を加速してまいります。

4. 人財戦略を成長戦略の中心に

当社は、コンサルティング業界においては異色の新卒大量採用と早期育成を実現しております。ビジネスモデルの独自性と教育により、新卒入社3年目でコンサルタントの平均的な生産性に到達できるプログラムとなっております。キャリア社員においても、当社の知名度向上により、有資格者を始めとしたプロフェッショナル人材の採用が加速しております。また、継続的に組織力診断や働き方改革を進めることで、更なる定着率の向上および多様な人材の活躍を進めていきます。

さらに急増する社員に合わせ、コンプライアンスやガバナンスの強化を推進し、2019年には船井総合研究所内に専任担当部署を設置し、各種の教育啓蒙を進めてまいります。2019年も新卒・キャリア計200人採用を目標とし、成長戦略を確実に推進していきたいと考えております。

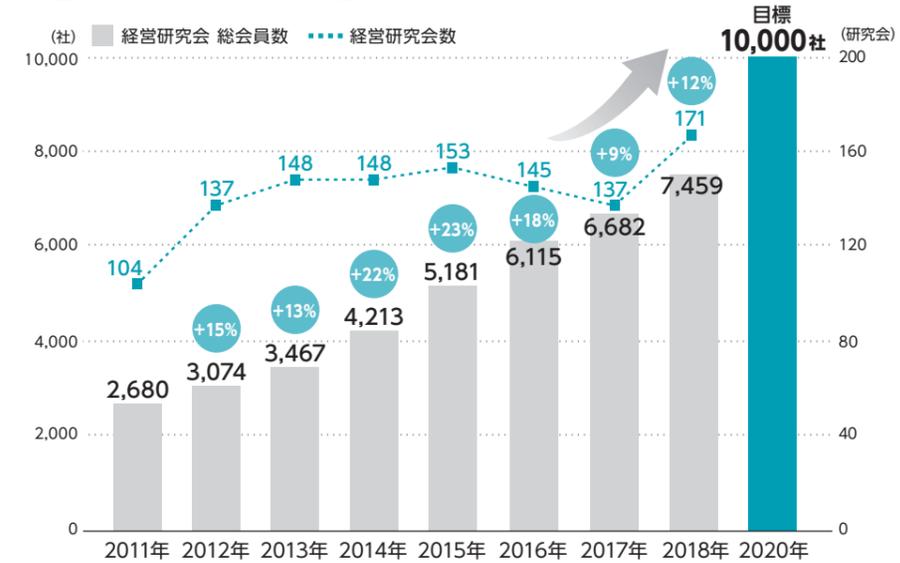
経営研究会

業種・業界の同志が集う経営研究会

船井総研グループのビジネスモデルのひとつとして「経営研究会」の展開が挙げられます。会員同士の業界・テーマ別の情報交換を活発に行うなど、現在171の経営研究会が主宰され、合計7,459名に入会いただいています（※2018年実績）。同じ業種の経営者が相互に成功事例を出し合い、それによる業績アップの情報のプラットフォーム化が進み、同時に「仲間（好敵手）をつくっていただける場にもつながっています。会員数の拡大と継続率アップは経営全体を牽引するものとして位置づけています。今後は2020年に会員10,000社の実現を目指し、さらなる経営研究会の充実、発展に取り組めます。



経営研究会数と会員数の推移

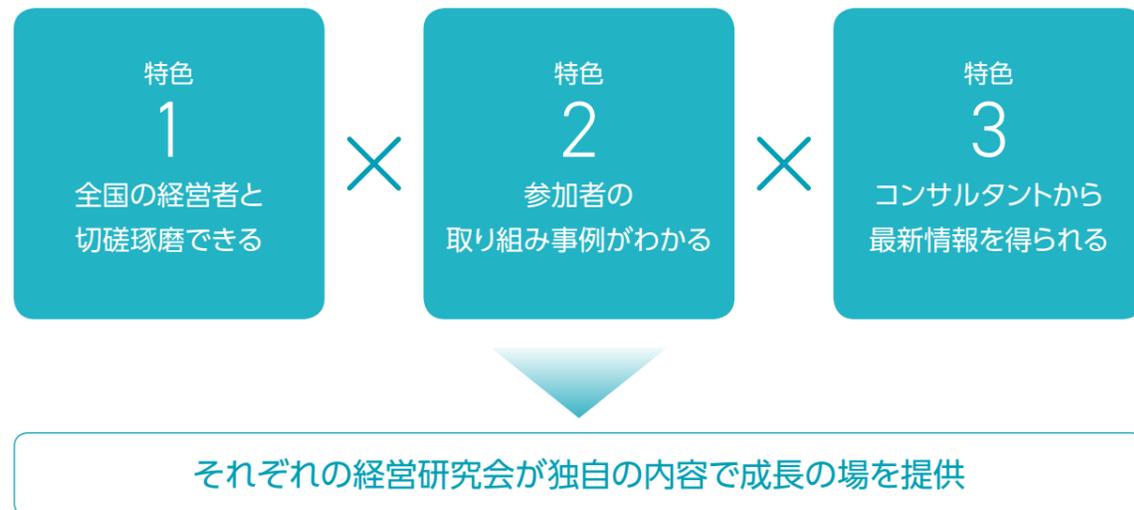


主な経営研究会分野

- 住宅・不動産
- 医療・介護・福祉
- 工業
- 自動車関連
- サービス・エンターテインメント
- 外食・フード
- 人材ビジネス
- ものづくり・エネルギー
- 保育・教育
- 地方創生
- 金融・M&A
- 高収益化
- HRDコンサルティング
- ICTコンサルティング

経営研究会の3つの特色と実施内容

経営研究会は、経営者にとって業績アップに必要な生の情報を提供するため、多様なコンテンツを充実させ、常に業種・テーマ別の最新情報が入手できる環境を提供しています。



実施内容



定期例会

定期例会は、経営研究会会員が定期的に集う例会です。当社グループのコンサルタントや、業界テーマで成功を収めている経営者をゲスト講師として招き、業界テーマの最新事例を踏まえた講座を実施します。講座形式のほかにも、会員同士の事例共有やひとつの課題に対するワークショップなども実施しています。定期例会を通じてお互いに切磋琢磨しながら各会員が活かせる情報を共有してもらい、日々の経営環境の改善に貢献します。



モデル企業視察 (クリニック)

業界テーマのモデルとなる企業を直接訪問するモデル企業視察を実施しています。業界テーマの最新事例を机上ではなく、実際の現場を視察することで、そこでしか得られない貴重な情報を収集する機会として経営研究会会員企業に最大限に活用していただいています。普段見ることのできない企業の裏側を視察することで、大きな刺激になります。また、経営者だけでなく、幹部の育成にも最適です。



研究会総会

1年間を通じて得てきたことを年末に振り返る場として、経営研究会ごとに総会を開催しています。それと同時に、今後の時流を踏まえた上で、業界内で成長していくために翌年に取り組むべき施策についてコンサルタントから提言をさせていただきます。総会では、講演のみならず、表彰式や懇親会も行います。

月次支援

クライアントを定期的に訪問し企業全体の経営環境を改善するためのコンサルティングサービス

企業が目指すビジョンや目標数値の達成は、経営者によって大きく左右されると我々は考えております。月次支援は、経営者が考えるミッションの達成や確実な成果に結びつけるための、現場主義を主軸とした顧問契約型の実行支援コンサルティングサービスです。定期的に施策内容の進捗状況についても確認し、施策が着実に実行できるように経営者の

サポートを行います。他方で、経営者が考える構想や想いを現場の社員に浸透させ、企業全体の経営環境の最適化も図ります。業界や企業の体質に合わせたソリューションの提供だけにとどまらない、確実に成果につなげるためのコンサルティングサービスは、当社グループならではの長特長であり、強みとしています。



■月次支援の一例

業績アップ	WEBマーケティング	人材採用	人事評価・給与制度	財務コンサルティング
市場・自社・競合の視点から、クライアントの事業環境を把握し、業績を向上させるための改善仮説を抽出し、実行支援します。	昨今マーケティング上の重要度が高いWEB施策を専門者がサポートいたします。	企業の成長を支える人材採用の施策を業界に精通した専門者がサポートいたします。	人材の定着を支える人事評価・給与制度を業界に精通した専門者がサポートいたします。	M&A、事業再生、内部統制から事業承継まで財務専門家がサポートいたします。

プロジェクト

戦略から戦術までクライアントが実行可能なソリューションを業界×テーマでシナリオ設計

各業界とテーマに精通するコンサルタントが、必要に応じて部署を横断したプロジェクトチームを組み、経営の戦略から戦術までクライアントに対し最適なソリューションを提供します。戦略だけでなく、戦術まで一貫したソリューションの提案を行えることが当社グループの大きな長特長です。会社の明暗を

左右する重要な判断や、経営陣と従業員の間にあるギャップなどの問題に対して今後の方向性を提示し、会社全体の一体化を目指します。依頼していただいた問題に対して、徹底した調査を実施し、クライアントが実行可能なシナリオに導くことを信条としています。



■プロジェクトの一例

戦略策定	M&A・事業承継	業務改善	新規事業	IPO支援
緻密な調査に基づき、御社の課題に即した戦略をオーダーメイドで策定します。	強固なネットワークと各業種の実情を踏まえた最良のスキーム策定を行います。	業種の実情に精通したコンサルタントの知見を活かし、即実践できる生産性向上のための業務改善を提案します。	最良のメンバーによるプロジェクトチームが、成功確率の高い旬の新規事業を提案します。	業界毎の豊富な成功事例をもとに、お客様の市場実現に向けた包括的なサポートを行います。

ズバリソリューション

短期間で業績を高める旬なビジネスモデル

業界の慣習にとらわれず、時流に適應させたビジネスモデルのことを、船井総合研究所では「ズバリソリューション」と名づけております。この特定の業種（またはその周辺業種）に導入することで短期間で飛躍的に業績を向上させる「旬のビジネスモデル」ともいえます。まるで時流という波に乗るかのごとく、旬のタイミングで導入することで効率的に成長するさまを、船井総合研究所では「的確に物事

を言い当てる、核心を突く」という意味を持つ「ズバリ」という言葉で、いつしか表現するようになりました。例えば、住宅・不動産分野で多くの導入実績があるズバリソリューションは超ローコスト住宅ビジネス。家を買いたい客層の中でも「金銭的に心配な客層」であるターゲットに徹底的に絞り込むことで、営業トークの標準化につなげ、住宅販売経験のない社員でも販売を可能にしています。

各業界の最新ビジネスモデル

住宅・不動産

- 最短6ヶ月で成功できる
超ローコスト住宅ビジネス
- デザイン住宅を定額制で実現
定額制注文住宅ビジネス
- 家賃以下の高性能住宅が実現
スマートハウスビジネス
- 20万人商圏 1店舗2.4億円 営利7%
水廻りリフォーム専門店モデル
- 30万人商圏 1店舗2億円 粗利率40%
塗装専門店モデル
- 客単価300万円を実現
中古物件仲介+リノベーションモデル
- 2年目、年80棟、売上20億円突破
コンパクト建売分譲モデル
- 年間800戸管理数が増加
WEB活用新完全ゼロ賃貸モデル
- 年100組超のオーナーを集める
資産管理会社 転換モデル
- 売上2倍生産性4倍を実現
不動産テックモデル
- 少人数・高効率・高生産性の新事業
法人特化マンスリーモデル
- 立ち上げ1年目で売上20億円突破
アパート建売分譲モデル

医療・地域包括ケアサービス

- 時間売りではなく施術効果で売れる
根本改善型・自費治療院モデル
- 損保会社・医師からも信頼される
交通事故強化型整骨院モデル
- 口腔内リスクを知り、関心度を向上
リスク管理型予防歯科モデル
- 食べられる喜びをもう一度
栄養・嚥下対応型・訪問歯科モデル
- 師・損保・患者・整骨院の四方よし
真の交通事故患者救済モデル
- 保険外：高齢者の住まい探し支援
老人ホーム紹介サービスモデル

士業

- 後遺障害等級の適正獲得により実現
交通事故等級認定ワンストップモデル
- 相続手続・生前対策専門事務所づくり
相続・財産管理モデル
- 圧倒的顧問増を実現
助成金事業一番化モデル
- 創業者より高単価報酬を獲得
“高付加価値型”創業支援モデル

自動車関連サービス

- 軽の低価格中古車に特化
軽39.8万円専門店モデル
- 軽自動車の新車リース販売に専門特化
軽月々払い専門店モデル

サービス・エンターテインメント

- ハイイメージ型家族葬特化モデル
プレミアムコンパクト葬モデル
- 10万人商圏で年商1億円を実現
高単価弁当宅配ビジネス
- 増収増益店舗の90%以上が実施
20円スロットバラエティ専門店モデル

ズバリソリューションの強み

ほとんどの業種で成長が鈍化する中でも、よく見ると「この商品だけは」「この価格帯だけは」というように局地的に伸びているものが存在することに船井総合研究所は着目しました。そこで、わざわざ別の業種に参入するのではなく、すでに展開している業種や周辺業種の中でも、確実に伸ばせる新業態に集中的にエネルギーを投下することで、高い成長率や収益性の向上をもたらすことが

できると考えたのです。「ズバリソリューション」は、机上の空論になりがちな「あるべき論」ではなく、「具体的に何をすればいいのかが明確で、高度な専門知識の習得もいらず、ただ実行するだけで業績を伸ばせるといった非常にシンプルで効果を得やすいソリューションです。すでにこれらを導入し、業績を伸ばしたクライアントが数多くあります。

人材・広告

- 不景気でも伸びる超高収益事業
介護特化人材ビジネス
- 地元高校生のための就職応援メディア
新求人メディアビジネス

ものづくり・エネルギー

- 省エネ提案で元請工事の受注拡大
省エネソリューションビジネス
- 法人・事業主対象の高粗利商品
産業用太陽光ワンストップモデル
- エネルギー分野で今一番の成長市場
家庭用蓄電池販売ビジネス
- メーカー化戦略
受託加工業のメーカー化戦略モデル

保育・教育

- 女性社員が活躍できる企業を実現
病児サービス付き企業主導型保育
- 保育と教育が一体化した園づくり
認定こども園モデル

地方創生支援

- 製造素人可・単品1億円・粗利60%
単品スイーツ専門店モデル
- 適正借入でキャッシュフローを最大化
6ヶ月・キャッシュフロー改善モデル

金融・財務

人材開発

- 個人と組織の持続的成長を実現
クラウド型人事評価「Advance」
- ハイレベル新卒採用を実現
新卒通年採用
- スタッフ採用コストを劇的低減
ダイレトリクルーティング

診断

- 持続的成長に必要な組織体制の整備状況をチェック
組織力診断
- 業界平均3倍or営業利益率10%を実現
ビジネスモデル診断
- 適正な資金調達およびC/Fの状況を診断
財務診断 (FiBIS)
- デジタル化の現状と強化すべき点を診断
デジタルシフト診断

ズバリソリューションの具体例 1

適正借入でキャッシュフローを最大化
6ヶ月・キャッシュフロー改善ソリューション

導入事例
200
社以上

適正借入でキャッシュフローを最大化
6ヶ月・キャッシュフロー改善モデル

対象 B/Sの運用調達構造を見直すことで、キャッシュフローの最大化を図るソリューションです。金融機関の時流・自社の事業にマッチする条件での資金調達を実現し、財務の「調達と運用」について健全な体質を実現するサポートを実施しています。

全業種

業界内の脅威

金融情勢の変化に影響されるため、時流を踏まえた銀行交渉が必要となる。

伸びるマーケット

無担保無保証借入や短期継続融資など、企業主導型の借入が可能な金融情勢となってきた。

成功のポイント

- ① **財務分析**：自社の「金融機関からの評価」と課題を定量的に把握
- ② **財務戦略の構築**：B/Sから自社にとって最適な調達構造、調達条件を把握し、キャッシュフローを最大化するための戦略を構築
- ③ **財務体質の改善**：調達条件の最適化を実現



財務改善、C/F改善、銀行取引見直し、財務担当者育成、資本運用事例紹介をはじめとする即時使える財務ノウハウをご提供。資金の「調達」と「運用」を通して、正解のない財務への答えを模索する場がここにはあります。

このソリューションを提供できる経営研究会

B/S経営研究会

ズバリソリューションの具体例 2

女性社員が活躍できる企業を実現
病児サービス付き企業主導型保育ソリューション

導入事例
80
社以上

女性社員が活躍できる企業を実現
病児サービス付き企業主導型保育

対象 企業主導型保育とは、企業の就業スペース、空きスペースなどにおいて従業員の子どもを保育する施設で、利用者の90%が女性社員や主婦のパート社員の方です。設置するだけで企業の採用力向上、定着率向上という効果を生み出し、特に中途の主婦パート採用においては、全国的に即効性が極めて高い点が特長です。

全業種

業界内の脅威

政府が、女性就労率向上に寄与する「子育て支援」を最重要テーマのひとつに位置づけた。

伸びるマーケット

子育て支援の最重要策が「待機児童解消」であり、目玉策となっているのが「企業主導型保育事業」である。

成功のポイント

- ① 20~50坪のテナント物件または自社保有の物件
- ② 子ども子育て拠出金の納付実績がある
- ③ 企業の成長戦略として女性の働きやすい環境づくりを行う意思がある
- ④ 「地域のために」、「将来を担う子どものために」という気概を持っている



すでに開園している事業者から、今後開園予定の事業者まで幅広い方々を対象に、保育業界のマクロな話から、企業主導型保育事業の制度内容、そして実際の運営方法など、多岐にわたる内容をご提供。保育所の安定的な運営を行うためのノウハウが学べる研究会です。

このソリューションを提供できる経営研究会

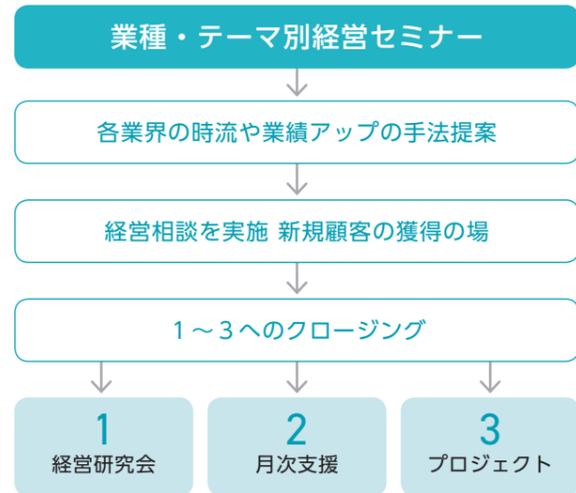
企業主導型保育事業経営研究会

経営セミナー

事例を知り、次の一手を見つける経営セミナー

船井総合研究所では、経営者及びマネジメント層を中心に、時流に適した旬のビジネス情報を発信するセミナーを数多く実施しております。各業種やテーマを専門とするコンサルタントが、具体的な経営ノウハウについて最新の事例を交えながら、セミナータイトルに即した情報をお伝えすることが特長です。

経営セミナーからの受注体制



年間736件(2018年実績)のセミナーを開催し、新規顧客との接点を数多く設けることで、より幅広い顧客層の獲得を目指しています。また、セミナー開催後の月次支援やプロジェクト、経営研究会への誘導といったセミナー参加者からの受注体制を仕組み化し、さらなる受注拡大に注力しています。



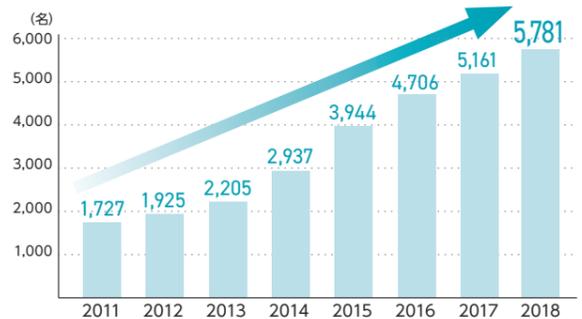
経営研究会全国大会 (経営戦略セミナー)

経営研究会全国大会(経営戦略セミナー)は、全経営研究会の会員企業が年一度、一堂に会する大型イベントとなります。3日間の会期中に延べ5,781名(2018年実績)の経営者が参加される、当社グループが最も注力しているセミナーです。

「より良い未来に向けた経営戦略」「経営トップとしての経営観の醸成」「師と友づくり」の場として、企業経営の将来のあり方を伝える場としています。当社コンサルタントのみならず、時代に即した外部の経営者や業種・業界に精通する講師による講演を実施しています。また、本イベントでは講座形式の講演にとどまらず、当社グループのCSR活動のひとつである、「グレートカンパニーアワード」の開催や、地域の優良企業と取引をしているパートナー企業と参加者とのマッチングの場とする「ビジネスパートナーフェア」も同時に開催しています。全国の中小企業経営者に有効にご活用していただくイベントとして今後もさらなる発展を遂げていきます。



経営戦略セミナー参加者推移 (2011年~2018年)
(※延べ参加者数)



コンテンツサービス

FUNAIメンバーズプラス

無料会員にはメールマガジンや動画を、有料会員(月額税抜3,000円)にはWEB会報、音声コンテンツ等を提供しております。

経営情報のご提供と優遇サービスで多方面から会員をサポートいたします。

提供サービス一覧

NEWS LETTER

毎週木曜日にコンサルタントのコラムを配信しています。



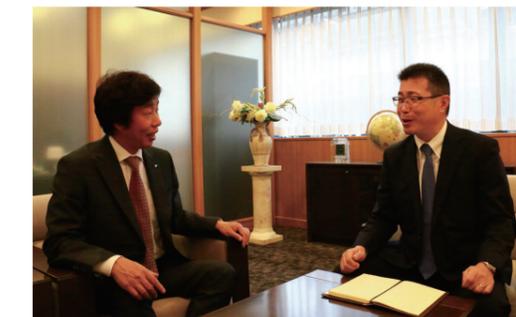
BOOKLET「FUN」

奇数月に配信しています。成功事例、モデル企業ルポ、コラムなどを紹介しています。



FUN AUDIO

偶数月に配信しています。コンサルタントのコラムや対談などを紹介しています。



WEB

船井総合研究所で開催する年間約700本のセミナーの一部を動画で公開しています。



その他

- セミナー割引
- CD・DVD・マニュアル商品割引

世界を舞台に“グレートカンパニー化”に向けた学びと実践の場を創る

船井総研の海外視察セミナーとは？

2011年からスタートし、9年連続開催している海外視察セミナーです。船井流の現場主義の精神に基づき、学びの場を海外にも広げ、経営のモデル・ヒントとなる企業を実際に見に行くことで、自社の3年～10年後の姿を思い描く機会を提供するセミナーでもあります。

お客様の中には、世界の最先端企業情報を自社の経営のヒントにしようと、毎年参加をしてくださっている方もいらっしゃいます。アメリカ・ヨーロッパ・アジアから「今、訪れるべき先進企業」を船井総研がご紹介する海外視察セミナーです。

特にアジア視察では、今後の海外進出本格化時代に向けた準備としての、アジアマーケットの勢いと動向を掴んでいただけるような視察をご用意しています。

GPTW（働きがいのある会社ランキング）や世界のイノベーション企業ランキングにランクインする企業を中心に、業績を上げ続けている、革新的なビジネスモデルである、従業員と顧客に圧倒的に支持されている、従業員とその家族が誇りを感じ働き甲斐を感じている、地域にとっては必要不可欠な持続企業…そんな企業を世界中からご紹介しています。

海外視察セミナー 特設ページはこちら



船井総研の海外視察セミナー 企画運営部門 責任者からのコメント

2018年は4度の海外視察セミナーを実施しました。1月には、中国の上海・杭州において、市民生活の隅々まで浸透したデジタル文化を体感するとともに中国イノベーションを牽引するIT企業を中心に「ビッグデータの収集と活用」のポイントを学びました。4月には、時間当たり生産性が世界一のドイツにおいて、「生産性向上」のポイントを学ぶとともに次世代産業革命「インダストリー4.0」としてドイツの目指す産業構造シフトを目的としました。7月に、人類史上最速で進化する都市とも称される中国の深圳において、新産業領域における深圳発の世界一企業を中心に視察を行い、「イノベーションを生み出すエコシステム」のポイントを学びました。10月には、米国



主な視察講演先

2018年1月：上海・杭州

アリババ/モバイク/テンセント/滴滴出行他

2018年4月：フランクフルト、ハノーバー、ベルリン他

SAP/シーメンス/ハノーバーメッセ/ベルリン発スタートアップ他

2018年7月：香港、深圳

ペニンシュラホテル/テンセント/ファーウェイ/BYD/DJI他

2018年10月：ポートランド、サンフランシスコベイエリア、ラスベガス

ナイキ/セールスフォース/グーグル/シルクドソレイユ/ザップス他

2019年5月：深圳、マカオ（予定）

テンセント/アリババ/中国平安保険/DJI/サンズ・マカオ他



西海岸において、世界に変革をもたらす続けるグレートカンパニーを視察し、顧客・従業員すべての関与者から愛されながら進化を続ける「組織づくり」のポイントを学びました。

そして、2019年5月には再度中国深圳への視察を予定しています。世界経済勢力図の変わり目において、「深圳速度」とも呼ばれるビジネス変化のスピードを体感し、変わりゆく未来を見据える機会にできればと考えております。



ライン統括本部 星野 佑介



住宅・不動産分野

注文住宅、リフォーム、中古住宅、分譲住宅、賃貸、収益不動産、土地活用

主な取り組み内容

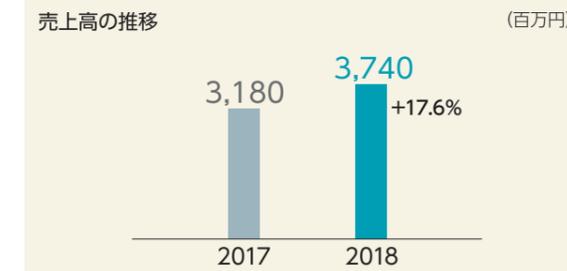
2019年は10月に消費税率が10%まで引き上げられる影響を受けて、それ以降の半年から1年にかけて、住宅・不動産分野の経営環境は、厳しい状況になると思われます。特に新築市場・リフォームの市場は、国から減税、給付金、エコポイント等の支援策が出ることを加味しても環境は変わらないと考えています。

しかし、市場の下落局面では、今まで、上昇していた不動産相場が下がり、不動産の仕入メリットが出せるようになりますので、反対に建売分譲としては、有意性があると考えています。また、賃貸の空き室が多くなる傾向が出ますので、それを利用した長期滞在の宿泊サービスであるマンスリーへの転用や、事務所をシェアして使用するコワーキングへの転用など、空き室活用ビジネスが、成長すると考えています。

そして、今一番、成長のチャンスと考えているのが、インバウンド不動産です。外国人の観光客の増加によって、宿泊施設が不足していることから、それを狙った収益不動産投資のビジネスモデルが、2018年頃から増えています。不動産ビジネスとしてはチャンスであると考え、当部門のコンサルティング支援としても、このテーマを最も成長させたいと考えています。また、主力分野である新築分野、リフォーム分野は、増税後対策、デフレ対策のコンサルティング支援を強化して、成長を継続してまいります。

Point

- 空き家、空き室対策のビジネスモデル支援を強化
- インバウンド不動産のビジネスモデル支援を強化
- 新築・リフォーム分野の増税後対策支援を強化



船井総合研究所 執行役員
住宅・不動産支援本部 本部長

杉浦 昇
Noboru Sugiura

ズバリソリューション 対象業種 不動産業

2年目、年80棟、売上20億円突破 「コンパクト建売分譲モデル」

地方では、年々、住まわれていない老朽化した空き家が増えています。それを上手に仕入れて、古家部分を解体して、1棟建っていた場所に家を2棟建てる「コンパクト分譲」ビジネスが伸びています。このモデルで、4年目で受注140棟、売上40億円以上に成長している地方の急成長の不動産会社が出ています。



※数値は、当社業種分類に基づいた2017年1月～12月および2018年1月～12月の経営コンサルティング事業の売上実績です。集計範囲は、従来のコンサルティング契約（月次支援・プロジェクト）に、経営研究会会費、公開型セミナー収入を含めて集計しております。



医療・介護・福祉分野

病院、クリニック（診療所）、歯科、治療院、介護施設、在宅介護、障がい福祉

主な取り組み内容

医療・介護・福祉分野は、2018年度も順調にコンサルティングの依頼が増加し、売上前年対比120%超となりました。

2018年度は診療報酬・介護報酬・障がい福祉サービス等報酬のいわゆるトリプル改定がありましたが、当部門では短期の改定対応ではなく、中長期の時流変化に先駆けたビジネスモデル構築の案件が多いことが特徴と言えます。例えば、歯科分野においては、子どもの虫歯は減少する一方です。そこで新たな歯科医院の使命として、①高齢者がいつまでも自分の口で食べられることを目指した「栄養・嚥下対応型訪問歯科」、②子どもの虫歯を減らし、健康づくりを支援する「予防型小児矯正」等を提案していますが、②は2018年度から提案を開始し、既に50以上のクライアント医院様に取り組みを実施いただいています。

また、2017年から2018年を通じて、これまで業種別・科目別に開催していた経営研究会を、医科の中でも「内科経営研究会」、歯科の中でも「予防矯正研究会」、介護の中でも「デイサービス研究会」というように細分化することで、より深く専門性を追求しています。これにより、売上の先行指標となる研究会員数は前年対比130%超で推移しています。

2019年4月からは、働き方改革関連法案が施行されますが、これまで培ってきた業務効率化コンサルティングの後押しになると考えており、更に強化していく考えです。

Point

- 医療・介護・福祉分野のコンサルティングは、前年対比120%超
- 先行指標となる経営研究会の会員数は、前年対比130%超
- 働き方改革は、得意の業務効率化コンサルティングの追い風に



船井総合研究所 取締役執行役員
医療福祉教育支援本部 本部長
出口 恭平
Kyohei Deguchi

ズバリソリューション 対象業種 歯科医院

「歯並び」は健康にも影響する 「予防型小児矯正」

「歯並び」や「口呼吸」の健康への影響がマスコミ等で取りざたされる中、予防型小児矯正に関心を持たれる歯科医院様が増えています。当部門でも2018年度から予防型小児矯正への取り組みを体系化し、ご提案したところ、既に50以上の医院様で取り組みを開始していただいています。2019年は全国にこのモデルを展開し、どの地域でもお子様が予防型矯正を受けられるようにしたいと考えております。



士業分野

法律事務所、会計事務所、社労士事務所、司法書士事務所、土地家屋調査士、行政書士、設計事務所

主な取り組み内容

「相続税の基礎控除額の引き下げ」「入管法改正」「働き方改革関連法案の施行」など、国民生活や中小企業経営にとって影響の大きい法制度改革が進められています。法制度の大きな変更は士業界にとっての大きなビジネスチャンスといえます。「相続税の基礎控除額引き下げ」により相続税申告数は改正前の約2倍に拡大し高齢化の伸展と相まって更にマーケットは拡大しています。「入管法改正」では単純作業を含む受け入れ業種の拡大や受け入れ外国人が34万人以上に増大していくと見込まれています。また「働き方改革関連法案」では厳密な労働時間管理や有給休暇管理が求められるようになるにも関わらず、多くの中小企業が未対応のままとなっています。2018年末には当部門が主宰する研究会全体で約1,200会員となりました。主力の4業種(法律・会計・司法書士・社労士)では各業種とも200~300会員を有し、業界内でも一定の影響力を持てるまでになりました。土地家屋調査士、行政書士、建築士といった業界に関しても各研究会で100人研究会となるべく取り組みを進めています。また2018年より業種分類に留まらず、各ビジネスモデルへの深堀をすべく、ビジネスモデル研究会の立上げを推進しています。ノウハウや各種経営データのデジタル化を進め、より精度の高いビジネスモデル提案ができる環境を構築します。

Point

- 相続税改正による士業の相続マーケットの拡大
- 「働き方改革」「入管法改正」に伴う各種法制度改革によるマーケットの拡大
- クラウド化・AI等の先進テクノロジー活用による生産性向上ニーズの拡大



船井総合研究所
士業支援部 部長
村上 勝彦
Katsuhiko Murakami

ズバリソリューション 対象業種 司法書士・行政書士

相続手続・生前対策専門 事務所づくり 相続・財産管理モデル

司法書士、行政書士業務の中でも成長市場である相続登記、遺産整理などの相続発生後手続や遺言、民事信託など生前対策業務に特化した事務所創りを行うことで即時&確実に&大幅な業績向上が実現可能なビジネスモデル。受任単価や集客力向上はもちろん、相続業務に最適な処理体制を構築し、業界平均3倍以上の利益率を目指します。





自動車関連分野

自動車販売（新車・中古車）、自動車整備、自動車钣金塗装、ガソリンスタンド、レンタカー、カー用品

2018年の国内新車販売台数は前年比0.7%の微増に留まりました。登録車は前年比1.3%減、軽自動車が増え、2年連続で前年実績を上回ったことで全体水準を維持しております。当部門の柱である約500の会員組織は、『軽新車月々払い専門店会』をはじめとし、ビジネスモデルに特化した経営研究会を推進しております。特にファイナンスと自動車を掛け合わせた新しい購入方法を展開しているお店が伸びており、新たに『中古車リース専門店会』『新車低金利専門店会』を立ち上げました。また、5Gの高速通信時代に備え、好調なWEB販促部門を引き続き強化いたします。さらに、2019年は今後のMaaS (Mobility as a Service) 時代に備え、部署の名称もモビリティ支援部に変更し、販売や整備分野以外にも移動手段の提供も着手してまいります。



船井総合研究所
モビリティ支援部 部長

渡邊 功一
Koichi Watanabe



ズバリソリューション 対象業種 自動車整備業、自動車販売店業

軽自動車の新車リース販売に専門特化「軽月々払い専門店モデル」

車検などのメンテナンスをセットし、さらには自動車保険も任意付帯させる、新車の個人向けリース専門店です。従来の車を購入して所有するという常識を覆す、買い方提案の手法で、全国に急速に普及しております。業界の新たな需要掘り起こしの火付け役として、躍進が今後も見込まれます。



専門サービス分野

葬儀・仏壇・墓石・美容・エステティックサロン・観光

人口減少に伴い多くのマーケットが縮小していく中、成長分野とされる2つのマーケットがあります。1つはエンディング業界。2040年に死亡人口数がピークを迎えるこの業界においては、ここ数年、異業種参入も加速しています。一方でお葬式のコモディティ化に伴う大幅な単価下落は業界全体の大きな課題となっています。もう1つが2018年3,000万人を突破したといわれる訪日外国人が新たなマーケットを生み出している観光業界です。ここには働き手の問題が大きな課題となっており、労働生産性を高めること、そこで生み出した利益をインバウンドというビッグマーケットに投資するための好循環を生み出すことが重要となっています。



船井総合研究所
ライフスタイル支援部 部長

前田 亮
Ryo Maeda



ズバリソリューション 対象業種 葬儀、仏壇、墓石、異業種参入

ハイイメージ型家族葬特化モデル「プレミアムコンパクト葬モデル」

大手が取り組む包み込み型の葬儀式場ではなく、「家族葬」に特化したモデルです。施設をハイイメージ化し空間価値を高め、価格帯は通常の家族葬と同一ライン、またはその下をくぐることで競争力を高めます。施設、消費の設計からローコストオペレーション体制を実現することで同時に高い収益性を実現することが可能です。



アミューズメント分野

アミューズメント施設・ぱちんこ店・娯楽施設・遊技機メーカー・広告代理店

2018年のぱちんこ売上は、「20円スロット」が増加、「4円ぱちんこ」は回復傾向、「1円ぱちんこ」が横ばい、全体では横ばいという状況でした。当部門では、ぱちんこ店を5店舗から15店舗程度まで運営し、年商規模で県内トップ30に入る、30・40代の若手経営者が指揮をとるような法人をメイン顧客としております。2018年から全国チェーン・地方チェーンにも勝てる商品カテゴリーである「20円スロット」のビジネスモデル開発と人材育成、ビッグデータ活用、そして「4円ぱちんこ」を主軸においた新たなモデルも展開した結果、増収増益した店舗が続出しました。今後さらに「20円スロット」「4円ぱちんこ」に特化したモデルを突き詰め、増収増益企業を創出し続けます。



船井総合研究所
アミューズメント支援部 部長

成田 優紀
Yuki Narita



ズバリソリューション 対象業種 ぱちんこ店

増収増益店舗の90%以上が実施「20円スロットバラエティ専門店モデル」

「4円ぱちんこ」は全国チェーン・地方チェーンの寡占化が進みましたが、利益が確保できるため売場面積を減らしてまで、他のモデルに舵を切ることはありません。それを逆にとり、中小法人に対し、成長市場の「20円スロット」に絞り込んだビジネスモデルの構築を提案し、売場面積を増やすことで、「20円スロット」の売上・利益で地域一番店化を実現します。



外食・フード分野

焼肉、居酒屋、中華、カフェ、レストランなど各種飲食店・宅配デリバリー専門店

外食・フード分野においては人手不足による収益性の低下が進んでいます。当社においても事業構造を変えるアプローチとして「セルフ化」、「機械化」、「自動化」など、「省人化」の視点を組み込んだビジネスモデルの開発・提案を進めております。また、人件費の高騰により、減収を余儀なくされる企業が増えており、企業として「高収益事業の立ち上げ」が重要になってきております。労働集約型のサービス業において、労働人口が減少する中長期トレンドに適応した、高収益なビジネスモデル開発をこれからも進めてまいります。



船井総合研究所
フード支援部 部長

二杉 明宏
Akihiro Nisugi



ズバリソリューション 対象業種 外食、宿泊、惣菜等の製造小売業

10万人商圏で年商1億円を実現「高単価弁当宅配ビジネス」

成長期の中食業界のなかでも、特に高収益を図れる高級弁当宅配事業に参入し、新たな収益の柱を作るソリューションです。一般的なデリバリーサービスのように日常消費に対して当日配送で対応するビジネスではなく、企業の接待や会議、家庭の法事や慶事など、非日常の需要に対して予約注文で対応するビジネスであるため、新規参入企業でも高収益化しやすくなります。



人材サービス分野

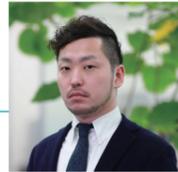
人材派遣、人材紹介、求人メディア

人手不足のトレンドで、人材サービスのニーズは高まり続けています。一方で、人材サービスを提供する側(人材派遣会社、人材紹介会社)の人材募集難が大きな課題となっており、人材派遣を中心に人材サービス会社の倒産が増えています。そのような背景の中で、当部門はWEBマーケティングを活用した人材サービス会社の人材募集力の強化、有力人材マーケット(介護、医療等)へのシフトを支援しております。また、最近では異業種からの人材サービス分野への新規参入のご相談も多く、人材紹介ビジネスや求人メディアビジネスの新規立ち上げコンサルティングでも成果が出てきております。



船井総合研究所
人材ビジネス支援部 部長

山根 康平
Kohei Yamane



ズバリソリューション 対象業種 地域中小の人材派遣・人材紹介会社

不景気でも伸びる超高収益事業「介護特化人材ビジネス」

介護職有効求人倍率は全国平均4.2倍と右肩上がり、採用困難職種の代表格といえます。この普遍的で社会性のあるマーケットの解決ソリューションとして、地域中小の人材派遣会社に対して「介護業界特化型人材ビジネス」への新規参入を提案しております。新規参入でも年間粗利8,000万円を突破する等、成功事例も多数出てきております。



保育・教育分野

保育園、幼稚園、小中高等学校、大学、短期大学、専門学校、学習塾、各種スクール

少子高齢化、人口減少トレンドの中で、政府は「一億総活躍」「人づくり革命」などを看板政策として推進し、女性活躍や子どもに対する投資が増えております。そのような背景のもと、保育分野では認可保育所や企業主導型保育の開設、認定こども園移行に加えて、保育士の「働き方改革」のための人材開発コンサルティングを強化いたします。また、教育分野においては、2020年からスタートする教育改革に向けて、教育機関へプログラミング教育や英語教育、キャリア教育などの導入コンサルティングや社会人のリカレント教育ニーズ等に対応した高等教育機関づくりを強化することで、「経営を通じた日本の未来を担う人材づくり」を支援いたします。



船井総合研究所
保育・教育支援部 部長

大嶽 広展
Hironobu Otake



ズバリソリューション 対象業種 全業種

女性社員が活躍できる企業を実現「病児サービス付き企業主導型保育」

通常の企業主導型保育事業とは異なり、ただ子どもを預かるだけでなく、0~2歳という低年齢児からの絵本教育を中心とした質の高い教育に加え、圧倒的に不足し、保育業界のアキレス腱とも言われている「病児保育」、「病後児保育」、「体調不良児保育」等の病児サービス機能を持つことで、利用価値を高める保育園モデルです。



ものづくり・エネルギー分野

受託加工製造・再生可能エネルギー・省エネルギー

受託加工製造部門の主要顧客層である従業員100名以下の町工場は、技術はあるにもかかわらず営業力が弱いという課題があります。この課題に対しては、人的営業だけに依存しないデジタルマーケティングを提案して大きな成果を上げています。再生可能エネルギー部門は買取制度の売電価格が低下する中でその対策コンサルティングが好調で、蓄電池マーケットの伸びと共に顧客層を一気に拡大しております。省エネルギー部門は大手製造業の省エネニーズが増大していく流れの中でそのコンサルティングが特に伸びております。2018年の各部門合計の研究会会員数は前年対比117%と堅調に推移しています。なお、2019年の新たな取り組みとしては、中小製造業向けのロボット化・自動化コンサルティングをスタートさせています。



船井総合研究所 執行役員
ものづくり・エネルギー支援部 部長

菊池 功
Isao Kikuchi



ズバリソリューション 対象業種 ものづくり製造業・エネルギー関連業界

メーカー化戦略「受託加工業のメーカー化戦略モデル」

「従業員100名以下の受託加工製造業」「通常の受託加工製造業(地方の町工場)」は下請的請負型で営業が苦手。このような企業に対して、高利益率を獲得できる自社オリジナル企画提案メーカーとして業態チェンジさせるソリューション。船井流デジタルマーケティングを通じて、優良な大手顧客を新規開拓することが可能になります。



ICTコンサルティング

デジタルマーケティング・MA(マーケティングオートメーション)・ICT

現在、中小企業において生産性の向上が急務となっていますが、大企業と中小企業との生産性格差は拡大傾向にあります。中小企業こそICTを活用して生産性を上げなければならないのですが、なかなか成果に結びついていません。生産性向上にはITツールの導入だけでなく、業務の見直しが必要です。しかし、それができる人材は中小企業にはいません。また、中小企業においてもITシステムが導入されつつありますが、各システムがバラバラで、データが連携されておらず、データを有効活用できていません。今まさに、中小企業向けのデジタル化支援が必要です。2019年においては、この分野に注力し、中小企業におけるICTコンサルティングで日本一を目指します。

船井総合研究所
ICT支援部 部長

斉藤 芳宣
Yoshinori Saito



ズバリソリューション 対象業種 全業種

働き方改革にデジタルシフトは必須「デジタルシフト経営フォーラム」

働き方改革を進めながら生産性アップするためにデジタルシフトは欠かせません。「売上アップ」と「業務効率化」の両面において劇的な改善をするために、デジタルマーケティングとデジタルワークスタイルを推進しています。社員みんなで学べるオンデマンドコンテンツや常時相談できるチャットワーク相談など、デジタルシフトを進める上で必要なサポートが充実しています。



HRDコンサルティング

採用、評価、育成、定着、組織力向上、働き方改革

主な取り組み内容

日本総採用難、生産性向上、働き方改革など、中小企業経営においても「人と組織の課題」がますますクローズアップされています。このような時代背景と強い人材マネジメントニーズのもと、採用職種別に特化した採用コンサルティング（新卒採用はじめ、Indeed を活用したダイレクトリクルーティング型中途・アルバイト採用、専門職・資格者採用、外国人採用、シニア・主婦採用）や、良い会社づくりを従業員視点から計測する「組織力診断」とそれを活用した組織力向上コンサルティング等を展開しています。また個人と組織の持続的成長を後押しするクラウド型システム「Advance」を活用した人事評価コンサルティングなど、企業成長に合わせた持続的で計画性のある一気通貫の人づくり・組織づくりを支援しています。

2018年度より「採用ファースト経営フォーラム」という経営と採用を主テーマとした会員制勉強会を新たに立ち上げました。採用（＝人への投資）を一番に捉えて成長の原動力となす経営、採用で圧倒的一番化を果たし一歩抜き出る経営…これが「採用ファースト経営」です。中堅・中小企業にとって今「事業戦略の中に採用戦略がある」時代ではなく、「採用戦略そのものが事業戦略」となる時代に入っています。引き続き人材開発&組織開発コンサルティングを通して、日本を代表し世界を魅了する明日のグレートカンパニーを創出・支援していきます。

Point

- 採用ファースト経営の拡大
- 人事評価コンサルティングの続伸
- 働き方改革コンサルティング推進



船井総合研究所 執行役員
HRD支援本部 本部長

小池 彰誉
Akiyo Koike

ズバリソリューション 対象業種 全業種

個人と組織の持続的成長を実現 クラウド型人事評価「Advance」

クラウド型人事評価「Advance」は、単に社員を査定・管理するものではなく、業種別業績アップノウハウをベースに業績アップにつながる「社員成長の仕組み化」を推進する成長実行ツールとして、また良い会社を創り出す「働きがいのある環境」を整備する企業価値向上ツールとして、企業経営を強力にバックアップします。



金融・財務分野

財務コンサルティング

2019年、金融業界には「金融検査マニュアル」の撤廃によって、大きな変革の波が訪れます。今までスコアリング（財務諸表）に基づいた融資を行ってきた金融機関としては、融資先のビジネスモデル、返済能力、市場環境といった様々な側面から、融資を行うことが求められます。また、企業の持続性という面からいうと、P/L（損益計算書）からB/S（貸借対照表）の健全化が必要であり、さらにC/F（キャッシュフロー）を重視した経営が求められます。当部門では、このC/Fを重視した経営体質を構築するためのサポートを中心に、グレートカンパニーを目指すうえで最重要ともいえる、B/S経営を実現したいと考えています。



船井総合研究所
金融・M&A支援部 部長

竹内 実門
Mikado Takeuchi

ズバリソリューション 対象業種 財務体質を強化したい一般企業全般

適正借入でキャッシュフローを最大化「6ヶ月・キャッシュフロー改善モデル」

「資金調達が上手くできず、成長機会を失っている」「キャッシュフローを最大化し、お金が貯まるようにしたい」「財務戦略を構築し、企業価値を向上させたい」このような課題を抱えている企業様に対し、金融機関目線での財務分析を行い、銀行が積極的にお金を貸したくなる状況の構築、資金調達コストの最適化、資金調達額の最大化などにより、キャッシュフローの最大化を図ります。



M&Aコンサルティング

M&A、事業承継、IPO

M&Aの市場は引き続き増加傾向にあるものの、寄せられる相談内容は大きく変化しております。これまでは「売り手市場」で買い手は比較的容易に探せましたが、買い手が見つからずにブレイクするケースが増え、譲渡対価も下落傾向になってきています。そのような状況下において「業種に強い船井総研のM&A・事業承継」として、

- ・売り手企業様に対しては「事業価値を高め、譲渡対価を高くするためのスキームの構築」及び成長力の高いストロングバイヤーのセッティング
- ・買い手企業様に対しては「適正な価格で必要な事業を買収するためのスキームの構築」に注力しています。



船井総合研究所
金融・M&A支援部 副部長

宇都宮 勉
Tsutomu Utsunomiya

ズバリソリューション 対象業種 全業種

業種に強い船井総研ならではの「業種特化型M&A・事業承継コンサルティング」

これまで注力してきた業種・業界として「葬儀」「パチンコ」「治療院」「工事業」に関しては引き続き案件成約が増加しています。今期からはこれらの業種業界に加えて、船井総研の主力業種である「住宅」「医療・クリニック」「運送業」「中古車・整備業」にも注力してまいります。



地方創生分野

官公庁、地方自治体、商工会、商工会議所、農業関連、地域食品メーカー、食品製造小売業、単品スイーツ専門店業態

地方創生は2014年、第二次安倍内閣で掲げられた「人口急減・超高齢化という我が国が直面する大きな課題に対し、政府一体となって取り組み、各地域がそれぞれの特徴を活かした自律的で持続的な社会を創生することを目指す」一連の政策です。

人口減少と地域経済縮小の克服を前提に、2019年の地方創生推進交付金だけでも1,000億円あり、先駆的優良事例の横展開を推奨されています。このような状況を踏まえ、一次産業・地域食品メーカー支援部門と官公庁・自治体支援部門を統合し、ユニークであるがゆえに横展開が進まない様々な先行事例を研究、横展開できるエッセンスをソリューションとして開発、展開することをミッションに設立されたのが地方創生支援部です。2019年度は「食」を突破口にした地方創生にフォーカスし、船井総研としての地方創生モデルを確立します。



船井総合研究所
地方創生支援部 部長

中野 靖識
Yasushi Nakano

ズバリソリューション 対象業種 一次産業、地域食品メーカー、道の駅

製造素人可、単品1億円・粗利60% 「単品スイーツ専門店モデル」

製造素人の方でも対応が可能な「単品プリン1億円・粗利60%モデル」を筆頭に成功事例を増やし、地域に展開しています。各地域の生産者の方々と協力した素材開発を前提とし、単品スイーツを触媒とした「まち・ひと・しごと」に貢献できるソリューションとして推進しています。



高収益化分野

中期経営計画策定・新規事業立ち上げ・生産性向上（省力化・省人化）・企業ブランディング・コスト最適化・ビジネスモデル診断・組織力診断

人口減少・少子高齢化・消費税増税・オリンピックなど、2020年以降の日本は激変期を迎えます。2019年はその激変前に企業の方向性を考えられる最終年と捉えております。特に成熟業種の地域・県内No.1企業においては現業のみで成長戦略を描くことが困難な状況となっていきます。この状況を踏まえ、当部門では現在、地域・県内No.1企業を中心に「地域・県内No.1のその先の成長ビジョンづくり」として、2030年までの10年ビジョン構築サポートを行っています。10年ビジョンづくりは、「地域・県内No.1を目指す新規事業作り」、「ビジネスモデルの見直しによるコスト最適化・生産性向上」、「企業ブランディング（No.1ブランディング）」を注力事項とし、ご支援しています。



船井総合研究所
高収益化支援部 部長

下田 寛之
Hiroyuki Shimoda

ズバリソリューション 対象業種 全業種

地域・県内No.1の次の成長ビジョン作り 「新規事業立ち上げ支援」

新規事業を成功させるためには「良質な事業案」と「体制・進め方」が肝となります。当部門ではクライアントの状況・要望を捉えながら、厳選する地域・県内No.1を目指す高収益な事業案を提案。また、現業とのバランスを考えた最適な体制や進め方を提案しています。合わせて新規事業の方向性が決まった段階で社員をワクワクさせる方針発表会を開催、プロデュースしています。

グループ会社

経営コンサルティング事業

株式会社船井総合研究所

明日のグレートカンパニーを創る

グレートカンパニー化こそが
最高の業績アップの手法であることから
「明日のグレートカンパニーを創る」ことを目指します

戦略

- ・各業種・テーマにおける成長実行支援の日本一化加速
- ・人材開発支援の強化
- ・企業価値向上支援・デジタル化支援の推進



事業の特徴と強み

当社は、国内の中小企業を中心に、業種・テーマごとに特化したコンサルティングを展開しています。クライアントの成長実行支援・人材開発支援・価値向上支援・デジタル化支援を現場に密着して行います。主力部門「住宅・不動産」「医療・介護・福祉」「土業」に加え、近年は「自動車関連」「人材サービス」「保育・教育」等のコンサルティングの需要も高まっており、これまで培ってきた各業界の専門性を活かして、ジャンルトップ戦略（各業種・テーマで日本一を目指す戦略）を追求しています。

今後の取り組み

2019年度は拡大する中小企業の生産性向上と人手不足対策に向けた、ICTを活用した戦略的なデジタル化支援を加速すべく、「ICT支援部」を新設いたしました。また、当社は昨年「業種・テーマ別の経営情報拡充」を強化する目的でウェブサイトをリニューアルし、会員専用ページもアップグレードし、拡充を図りました。

- ①コンサルタントが定期的にクライアントを訪問する顧問契約型の**月次支援コンサルティング**
 - ②経営者・経営幹部同士が集まり、業績アップの精度を高める**経営研究会**
 - ③一定の期間、各業界とテーマに精通するコンサルタントがチームとなり、調査分析から経営戦略の立案、実行可能な戦術まで一貫してソリューション提供する**プロジェクト型コンサルティング**
- これら3つの形態でクライアントの経営をバックアップいたします。

当社自身も、オフィス設備へのデジタル投資や働き方改革の推進等、生産性向上のためのビジネスモデルの転換へと舵を切りはじめております。継続的な年間200名の採用と早期戦力化、高定着化の推進とともにガバナンスの強化、コンプライアンス意識の向上にも努めてまいります。

<p>会社概要</p> <p>代表取締役社長：中谷 貴之 設立：2013年11月28日 (創業 1970年3月6日)</p> <p>資本金：3,000百万円</p>	<p>大阪本社</p> <p>大阪市中央区北浜4-4-10 TEL:06-6232-0271 (代表) FAX:06-6232-0040 (代表)</p> <p>東京本社</p> <p>東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階 TEL:03-6212-2921 (代表) FAX:03-6212-2940 (代表)</p>
<p>【淀屋橋セミナープレイス】大阪市中央区北浜4-7-28 住友ビル2号館7階 【五反田オフィス】東京都品川区西五反田6-12-1 【芝セミナープレイス】東京都港区芝3-4-11 芝シティビル</p>	

経営コンサルティング事業 (中国)

船井(上海)商務信息咨询有限公司

上海から未来をプロデュース

船井総研の企業成長のための経営ノウハウは日本以外でも通用するとの確信のもと、外食業界を皮切りに、中国企業を対象に経営研究会を軸としたコンサルティングを展開しています

戦略

- ・外食業界向け経営研究会の質的、量的拡充
- ・研究会会員からの個別コンサルティング契約拡大
- ・外食業界向けパッケージ支援商品の開発およびセミナーの積極開催による受注機会の創出
- ・外食業界に次ぐ新業種の立ち上げ



事業の特徴と強み

2016年より開始した外食業界向け経営研究会も4年目を迎えました。中国全体のGDPはすでに日本のGDPの2.4倍になり、外食市場規模も2.5倍に成長しています。中国の外食業界は現在でも二桁成長ペースで、中国全体のGDPの成長率を上回っています。一方で、主要都市ではライフサイクルがすでに成熟期を迎え、競争環境がより一層高まっています。そのような市場環境を背景に、外食業界向けのコンサルティング市場は拡大しています。

今後の取り組み

- 2018年度の概況
外食業界向けコンサルティングに関しては、会員基盤の拡大に注力し、2017年12月末時点では200名規模であった会員基盤が2018年12月末には270名規模まで拡大しました。会員企業からの個別コンサルティング契約拡大のために、会員企業向けのテーマ別セミナーを継続して開催しています。特に、多店舗展開を目指す外食チェーンに不可欠なQSC(クオリティ、サービス、クリンネス)改善のテーマや、中国のビッグデータを活用した船井上海独自のマーケティング関連の新しい支援商品を開発し、好評を得ました。増加する個別コンサルティング案件に対応するために、新人コンサルタントの採用育成も積極的に行い、上海での現地採用に加えて、日本での中国人留学生採用も進めています。

- 2019年度の取り組み
2018年までは外食業界の総合型経営研究会として隔月開催していましたが、2019年はより専門性を追求した成長支援を実現するために、「中華・総合」「焼肉・火鍋」「ファストフード」の研究会に分割し、研究会の質的、量的拡充を図っていきます。さらに、専門性を高めることで会員企業からの個別コンサルティング契約を獲得しやすい環境を確立します。また、受注型セミナーを毎月開催し、個別コンサルティングの契約拡大を目指します。これまでのコンサルティング契約は、プロジェクト型コンサルティングが中心でしたが、より収益性の高い月次支援契約のウエイトを高めてまいります。同時に、外食業界に次ぐ新たな業種向けコンサルティングの立ち上げ準備を、日本の船井総研と連携しながら行ってまいります。

<p>会社概要</p> <p>董事長：岡 聡 總經理：中野 好純 設立：2012年1月13日 資本金：50百万円</p>	<p>本社</p> <p>上海市長寧区江蘇路369号兆豐世貿大廈18H TEL:+86 (21) 5240-1398 (代表) FAX:+86 (21) 6091-7867 (代表)</p>
---	--

リード獲得・営業効率化のBPO事業

株式会社船井総研コーポレートリレーションズ

コーポレート・リレーションズ
= 企業と企業のつながりを創る活動



戦略

- ・船井総研を中心としたグループ各社の営業サポート強化
- ・顧客獲得に特化したBPO事業の展開
- ・コンサルタントが提案するソリューションの実行フェーズにおけるアウトソーシングの推進

事業の特徴と強み

当社の事業の強みは、船井総研グループのフィールドで培ってきた営業サポート力にあります。
(主たるサービス)

1. ネット反響からのリード獲得・営業案件化

コンバージョン率の高いWEB広告運用によりネット反響を増やし、迅速かつ丁寧な電話アプローチにより質の高い営業見込案件を獲得します。

2. セミナーの企画・運営

セミナーや勉強会の開催・運営のサポートを通じて、顧客との関係性強化ならびに顧客獲得をサポートします。

3. ホスピタリティ研修

電話対応やメール対応のモニタリングを行い、その結果(事実)に基づいたホスピタリティ向上研修を実施します。

今後の取り組み

2019年度は、これまで船井総研グループ内で培ってきた「営業サポート基盤」を一般の企業様に広くご提供することで貢献領域を広げてまいります。

例えば「AIを活用したWEB広告運用」によって反響数を格段に増やしたり、「コールセンターによるインサイドセールス」でそれらの反響から実際にアポイントを獲得するなど、「新規顧客開拓に特化したBPOサービス」をグループ内外に広くご提供してまいります。また、既存顧客との関係性を強化する「ホスピタリティ溢れるCRM活動」も我々の強みです。

日本有数のコンサルティングフィールドで培われた顧客開拓基盤を、一般の中小企業でも導入できる適正価格で

ご提供することにより、様々な業種の生産性向上と働き方改革に貢献いたします。



会社概要 代表取締役社長：柳楽 仁史 設立：2013年11月28日 資本金：50百万円	本社 大阪市中央区伏見町4-4-10 新伏見町ビル6階 TEL: 06-6125-7116 (代表) FAX: 06-6232-0207 (代表)	芝 オフィス 東京都港区芝3-4-11 芝シティビル6階 TEL: 03-6436-3883 (代表) FAX: 03-3452-3601 (代表)

ロジスティクス事業

船井総研ロジ株式会社

ロジスティクスを一貫して創り上げる

コンサルティングから物流業務受託、
物流トレーディングまで
一貫したロジスティクスサービスを提供します



戦略

- ・物流コンサルティングを中核に、
物流コミュニティ&ネットワークを構築し、
物流オペレーション、物流商社機能を提供する、
物流総合エンジニアリング企業を目指す

事業の特徴と強み

当社は、物流に特化したコンサルティングサービスを事業の中核において活動しています。

2018年7月に、従来の荷主企業様(製造業、卸売業、小売業)向けのロジスティクスコンサルティング部門に加え、船井総合研究所の物流企業様(トラック運送業、倉庫業)向けの経営コンサルティング部門を移管統合し、より包括的なサービス提供体制を整えました。

当社が提供する物流総合エンジニアリングサービスは下記の3つです。

①コンサルティングサービス

荷主企業様向け

ロジスティクスを客観的にとらえ、現場に精通したコンサルタントが最も効果的な解決策を策定し、実行支援いたします。

物流企業様向け

業種特化型経営研究会をベースとし、マーケティング、採用・定着化、人事・労務などの経営支援サービスを提供しています。

②3PLマネジメントサービス

製造業、卸売業、小売業、通信販売業様の物流部として、ロジスティクス管理機能を受託し、コンサルティングで策定した具体策を実行します。

③共同購買サービス

共同購買による調達力強化サービスを提供します。複数企業の購買をまとめて調達コントロールすることで、企業単独では成しえないコスト競争力の向上を可能にします。

今後の取り組み

2018年度の船井総合研究所の物流企業支援グループの合流により、当社は40人の物流専門コンサルタントを抱える日本最大級の物流コンサルティング会社となりました。2019年度は、物流を受託する側と委託する側双方に向けての『コンサルティングサービス』を本格稼働させ、業界発展に寄与する実効性の高い事業を進めてまいります。

『3PLサービス』においては、物流企業経営研究会の会員様との連携を進め、全国のロジスティクスネットワーク網を濃厚なものにしていきます。選択肢が増えることで、当社にロ

ジスティクスのご相談をいただく企業様にとっては、競争力を維持したロジスティクス体制づくりが可能となります。

『共同購買サービス』においては、上記の荷主及び物流企業のネットワーク拡大に合わせて、共同購買ボリュームが増加することで、調達力の強化が期待できます。

ドライバー不足・作業員不足の課題を抱える物流変革期において、企業様のニーズは急速に拡大しています。当社もグループの強みである情報を集約することで、業界で類を見ないサービス展開ができるよう取り組んでまいります。

会社概要 代表取締役社長：菅 重宏 設立：2000年5月10日 資本金：98百万円	大阪 本社 大阪市中央区北浜4-4-10 TEL: 06-7711-5562 (代表) FAX: 06-7711-5563 (代表)	東京 本社 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル22階 TEL: 03-6212-2936 (代表) FAX: 03-3211-7787 (代表)
---	--	---

ITコンサルティング事業

株式会社船井総研ITソリューションズ

IT活用で業績向上を考え続けるパートナー

デジタル (IT) の力で、営業力を強化し、お客様の業績向上に向けた最適なソリューションを提供します

戦略

- IT業界・製造業界の中堅・中小企業をターゲットに、IT化戦略・IT化計画策定コンサルティング
- 営業受注向上に繋がるデジタル化コンサルティング
- 企業の業務を可視化し、生産性向上を実現するコンサルティング



事業の特徴と強み

当社は船井総研グループにおけるITに特化したコンサルティング会社であり、IT業や製造業を中心に、企業のIT化戦略及びIT化計画の策定、構築から運用に至るまで多くのコンサルティング実績を有しています。「お客様の業績向上」というコンセプトのもと、グループ会社と連携し、お客様に最適なソリューションを提供しています。

当社と他のITコンサルティング会社との大きな違いは、他社は「仕組みづくり」を主なサービスとしている一方で、当社は「仕組みづくり」と「マーケティング・コンサルティング」の双方のサービスをバランス良く提供するスタンスをとっております。

業績向上を目指す企業に必要な仕組みを調査・分析し、

今後の取り組み

当社のコンセプトは、デジタル (IT) の力で、お客様の業績向上に寄与することです。例えば、BtoB企業において受注数を上げるためには、インターネットやSNS、webなどを駆使して反響率を高めるようなマーケティング・ミックスを行っていくことが必要不可欠です。ただし、デジタルマーケティングといえども、ときにはアナログ (リアル) のマーケティング施策も必要であり、それらの実行、実現に向けてデジタルとアナログの融合も考慮しながらのコンサルティングを提供してまいります。

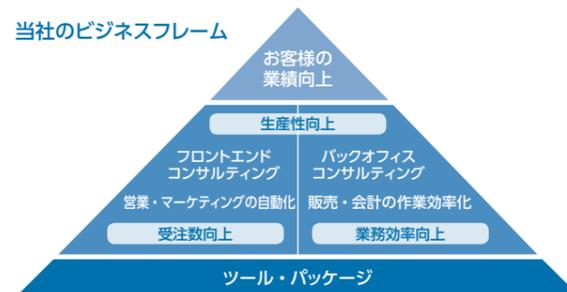
また、昨今の働き方改革による法改正を踏まえ、当社が保有する数多くのコンサルティング実績をもとに、お客

必要に応じてデジタル (IT) の力を使い、集客～顧客育成～商談～受注に至るまでの、具体的な成果の出るマーケティングシナリオの策定と、その仕組みづくりをサポートしています。

当社は単にデジタルマーケティングツールを導入するだけの提案はいたしません。ツールありきではなく、まずは、お客様の現状を把握し、目的達成・成果向上のために必要な戦略・戦術を策定し、その上で、必要に応じたツールの導入・運用支援をいたします。当社のITコンサルティングは、お客様のビジネスモデルの根幹部まで踏み込んだ最適なIT化支援を行うことに特徴があります。

様の業務の可視化を行い、デジタル (IT) の力で生産性が向上する打ち手を明確化し、業績向上にこだわったコンサルティングをより一層強化してまいります。

当社のビジネスフレーム



会社概要 代表取締役社長：西山 直生
設立：2000年2月1日
資本金：60百万円

本社 東京都品川区西五反田6-12-1
TEL：03-5745-4433 (代表)
FAX：03-5745-4434 (代表)

コンタクトセンターコンサルティング事業

株式会社プロシード

カスタマーエクスペリエンスからエンゲージメントの時代へ

ビジネス成功の鍵は、顧客とのつながり (顧客接点) の強化 業界No.1の魅力ある顧客サービスが提供できる会社へと導きます

戦略

- コンタクトセンター強化による顧客満足度向上、売上への貢献、コスト改善、品質等のパフォーマンス改善支援の拡充
- 電話やメール・WEBチャット・モバイルアプリと多様化する顧客接点に応じたコンサルティングメニューの充実



事業の特徴と強み

当社は、企業や組織のマネジメントを強化するためのコンタクトセンター改善に特化したコンサルティング、研修、診断サービスを提供しています。国内で唯一COPC®規格(*)を有し、グローバル基準の実践的かつ最新指標を活用した各種診断やパフォーマンス向上に向けた改善支援を20年以上 (診断・改善コンサルティング400組織以上、研修提供10,000人以上) 実施。豊富な実践経験と体系的手法を有する専門コンサルタントが数多くの企業をサポートし続けています。保有するコンタクトセンター事例は、日本に限らず、70ヶ国・2,000ヶ所以上に及び、世界基準のCOPC規格を使用しています。世界最新のコンタクトセンターの事例にいち早くアクセスし、その優れた実績と体系的手法、ベンチマークデータ等を活用することで、お客様への最適な提案および業界No.1の魅力ある顧客サービス実現支援を可能としています。

今後の取り組み

COPC認証取得においては、新たに3組織の認証に向けて取り組んでおり、今後は海外 (主に台湾) での改善支援も含めて、グローバル基準の品質保証規格「COPC」の活用とコンタクトセンター運営の強化による事業拡大を目指します。また、従来ニーズが高い金融業界向けの電話対応の品質改善コンサルティングサービスにおいては、展開範囲を広げて、通信業界ほか幅広い業界からのニーズに対応してまいります。

近年コールセンター業界は、運営業務の改善だけではなくCX (カスタマーエクスペリエンス、顧客体験) の領域へとステ

- **コンタクトセンター強化コンサルティング**
各種診断により明らかとなった問題に対し、オーダーメイドでの「研修」「コンサルティング」で解決に導きます。



※COPC®規格とは
1996年設立のコンタクトセンター業界に特化して策定された国際基準のパフォーマンスマネジメントシステム。米国国家品質賞 (マルコム・ボルトリッジ国家品質賞) のフレームワーク等のマネジメント品質規格を参考にしている。70ヶ国・2,000ヶ所を超えるコンタクトセンターでの監査事例やアセスメント実績がデータベース化され参考にしている。COPC®規格の導入により、顧客満足度向上、組織力の強化、売上の貢献、コスト削減という成果が報告されている。COPC®規格はユーザーとして同規格を理解したグローバルリーダーによる国際的な規格委員会が改定している。

ジアップしています。当社のコンサルティング範囲も、その変化に応じて「カスタマージャーニー研修」すなわち、顧客の行動と心情変化を体系化し、世界基準の「COPC CX規格」を取り込んだサービス領域へと、進化拡大しています。

さらに、AIやチャットボットなどのテクノロジーを活用したカスタマーサービスの導入に取り組んでいます。船井総研グループの顧客層である中小企業様向けのスタートアップ支援として、AIのできる業務改善を新たなコンサルティングメニューとして加え、より広範なニーズへの対応を可能としてまいります。

会社概要 代表取締役社長：根本 直樹
設立：1991年6月24日
資本金：100百万円

本社 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル22階
TEL：03-6212-2107 (代表)
FAX：03-6212-2104 (代表)

ダイレクトリクルーティング事業

株式会社HR Force

最新のテクノロジーを活用し、労働力不足解決ソリューションをオーダーメイドで提案・提供

戦略

- 「ダイレクトリクルーティング」手法による採用サポート実績、国内No.1
- 企業と求職者が抱える採用の課題をデータ×AIで解決する、国内初のAI求人プラットフォーム
- グループメリットを活かした、船井総合研究所 HRDコンサルティング部門との連携

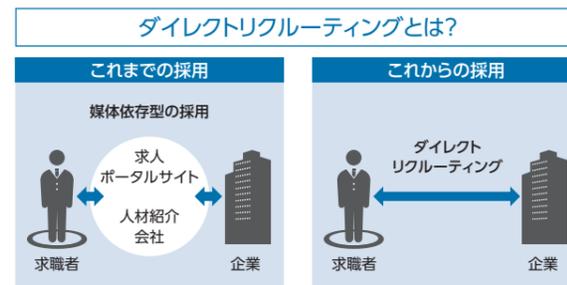


事業の特徴と強み

国内市場において労働人口が大幅に減少する中、船井総合研究所ではかねてより人材採用をはじめとする人材開発コンサルティングを強化してまいりました。6,000社を超えるクライアントを抱える船井総合研究所において、私どもは3,500社以上の企業様に「ダイレクトリクルーティング」による採用サポートを実施しております。

「ダイレクトリクルーティング」とは、企業と求職者を直接つなげる人材採用のことです。これまでのように、求人ポータルサイトや人材紹介会社を介するのではなく、企業が直接求職者へアプローチする新しい採用手法です（図参照）。私どもがご提案する、Indeedやcareerjet等の求

人特化型の検索エンジンを活用した「ダイレクトリクルーティング」手法を導入した企業様は、平均1/3程度の人あたりの採用コスト削減を実現しています。



サイトを無料提供しています。
*CVRとは：コンバージョン率＝サイト訪問数に対するコンバージョン数（応募エントリー数）の割合

求人広告運用&月次レポート

Indeedをはじめとした求人広告エンジンや国内の主要求人メディアに、クリック課金型で広告出稿できるオリジナルアドネットワークの活用。

競合ひしめく採用マーケットで我々がお手伝いしていることは、企業の採用を「強く・速く・賢く」することです。独自のAI採用クラウドを活用し、戦略的な採用サポートと労働力不足解決ソリューションを提案・提供してまいります。

今後の取り組み

HR Forceは、求人ビッグデータから生まれた国内初のAI採用クラウド、「Recruiting Cloud」を展開しています。AIによる24時間365日「自動最適運用体制」で、あらゆる規模の企業様に最適な人材採用プラットフォームを提供しています。

HR Force Recruiting Cloud

AIによる“当たる”求人原稿作成

数億のキーワードビッグデータを用いて、AIがエントリー率を高める求人原稿へと添削します。

CVR世界最高基準の採用サイト“無料”作成

各領域のスペシャリストと共同で研究開発した採用

<p>会社概要</p> <p>代表取締役社長：高山 奨史 設立：2018年2月1日 資本金：64百万円</p>	<p>本社</p> <p>東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階</p>	<p>浜松町オフィス</p> <p>東京都港区浜松町2-5-5 PMO浜松町9階</p>
--	--	---

システム開発事業

新和コンピュータサービス株式会社

豊富な技術力を基に、攻めのICT投資を支援

戦略

- 攻めのICT投資のための技術基盤の提供
- 次世代高速通信普及を見据えた、動画配信や双方向コミュニケーションのためのプラットフォームの提供
- 船井総研グループの研究会会員を中心とした、中小企業のデジタル化支援



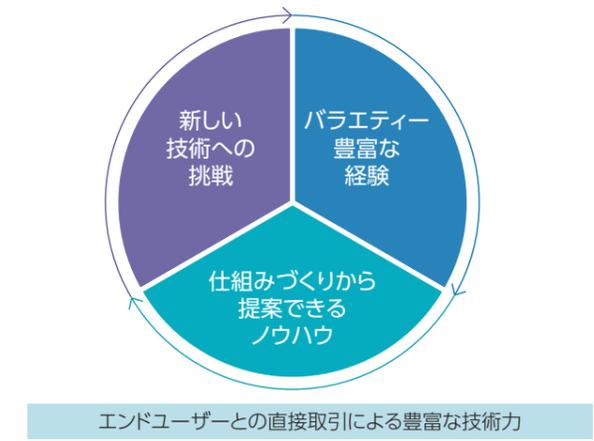
事業の特徴と強み

当社は1980年の設立以来、総合情報処理サービス会社として、お客様が求めるソリューションを提供してきました。公共料金に関わるシステムから、最近ではAIスピーカーのアプリケーション開発まで多岐にわたる実績を持ち、幅広い技術力とノウハウを蓄積しています。クラウド、ビッグデータ、AI、IoTといったキーワードが象徴するようにICT業界は次なるステージを迎える中で、当社はこれまでの実績をベースとしつつ、新たな潮流を積極的に取り入れ、実践的なソリューションを提供しています。

大手システム会社やメーカーなどの下請け開発は請け負わず、エンドユーザー様との直接取引を主としているため、お客様のご要望を詳細にヒアリングしたうえで、開発、運用保守に到るまでの一貫したご提案が可能です。

また、国内（札幌、函館、福岡、熊本など）の技術力を持った開発会社をパートナーとすることで、高品質かつ大

規模な開発に対応できる体制を整えています。更にはリモートでの協業、地方の人材活用など、将来を見据えた新しい働き方にも取り組んでいます。



今後の取り組み

2019年は5G元年と言われ、次世代高速通信規格が普及することで近い将来、誰もが気軽に大容量のデータを発信し双方向に交流できる時が来ます。私たちは今が社会への新たな価値提供のチャンスであると捉え、積極的な対応と技術開発を進めてまいります。

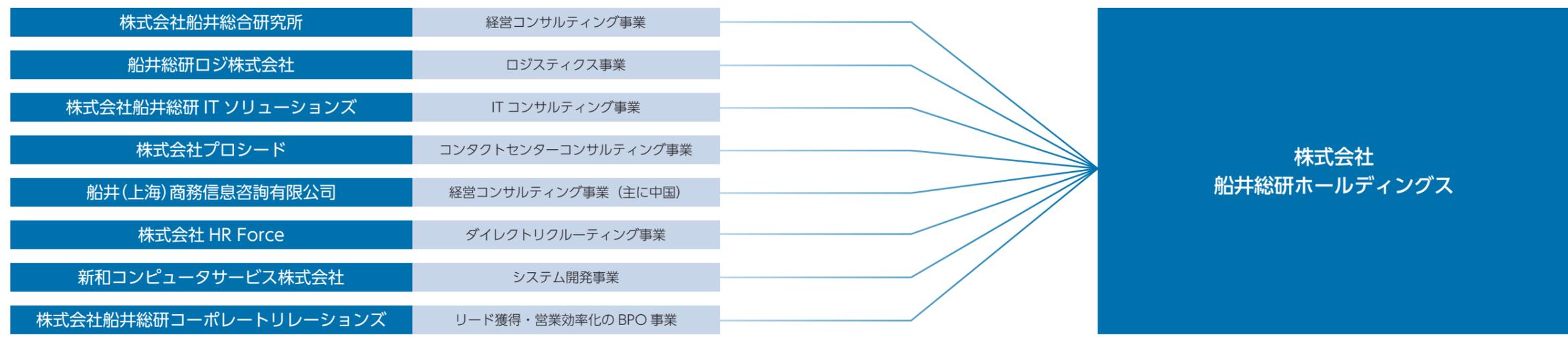
従来、日本のICT投資はコストダウンを中心とした「守

りの投資」がメインでしたが、私たちは「攻めのICT投資」を目指すお客様に寄り添い、ソリューションを提供することで、お客様の経営への貢献、更には社会への価値創造に貢献していきたいと考えています。不透明な時代だからこそ「ワクワクするイノベーションを経営に」、新しい技術や「攻めのICT投資」への支援に取り組んでまいります。

<p>会社概要</p> <p>代表取締役社長：後藤 昭秀 設立：1980年6月12日 資本金：13百万円</p>	<p>本社</p> <p>東京都中央区八丁堀2-19-8 TEL: 03-3206-3281 (代表)</p>
---	--



<p>柳楽 仁史 Hitoshi Nagira 株式会社船井総研コーポレートリレーションズ 代表取締役社長</p>	<p>高山 奨史 Shoji Takayama 株式会社 HR Force 代表取締役社長</p>	<p>根本 直樹 Naoki Nemoto 株式会社プロシード 代表取締役社長</p>	<p>菅 重宏 Shigehiro Kan 船井総研ロジ株式会社 代表取締役社長</p>	<p>高嶋 栄 Sakae Takashima 株式会社船井総研ホールディングス 代表取締役社長 グループ CEO</p>	<p>中谷 貴之 Takayuki Nakatani 株式会社船井総合研究所 代表取締役社長</p>	<p>西山 直生 Naoki Nishiyama 株式会社船井総研 IT ソリューションズ 代表取締役社長</p>	<p>中野 好純 Yoshizumi Nakano 船井（上海）商務信息咨询有限公司 総経理</p>	<p>後藤 昭秀 Akihide Goto 新和コンピュータサービス株式会社 代表取締役社長</p>
--	--	--	---	--	---	--	---	---



株式会社船井総研ホールディングス 役員一覧

取締役



代表取締役社長
グループCEO
高嶋 栄
Sakae Takashima
1957年5月29日生

監査等委員である取締役



取締役（監査等委員）
百村 正宏
Masahiro Hyakumura
1965年2月27日生

重要な兼職の状況
株式会社船井総合研究所
監査役



取締役専務執行役員
事業統括本部 本部長
小野 達郎
Tatsuro Ono
1963年5月8日生



社外取締役（監査等委員）
中尾 篤史
Atsushi Nakao
1969年12月21日生

重要な兼職の状況
CSアカウンティング株式会社
専務取締役



取締役常務執行役員
経営管理本部 本部長
奥村 隆久
Takahisa Okumura
1959年7月13日生



社外取締役（監査等委員）
小林 章博
Akihiro Kobayashi
1970年12月19日生

重要な兼職の状況
弁護士法人中央総合法律事務所
京都事務所 代表



社外取締役
砂川 伸幸
Nobuyuki Isagawa
1966年12月8日生

重要な兼職の状況
国立大学法人京都大学
経営管理大学院教授

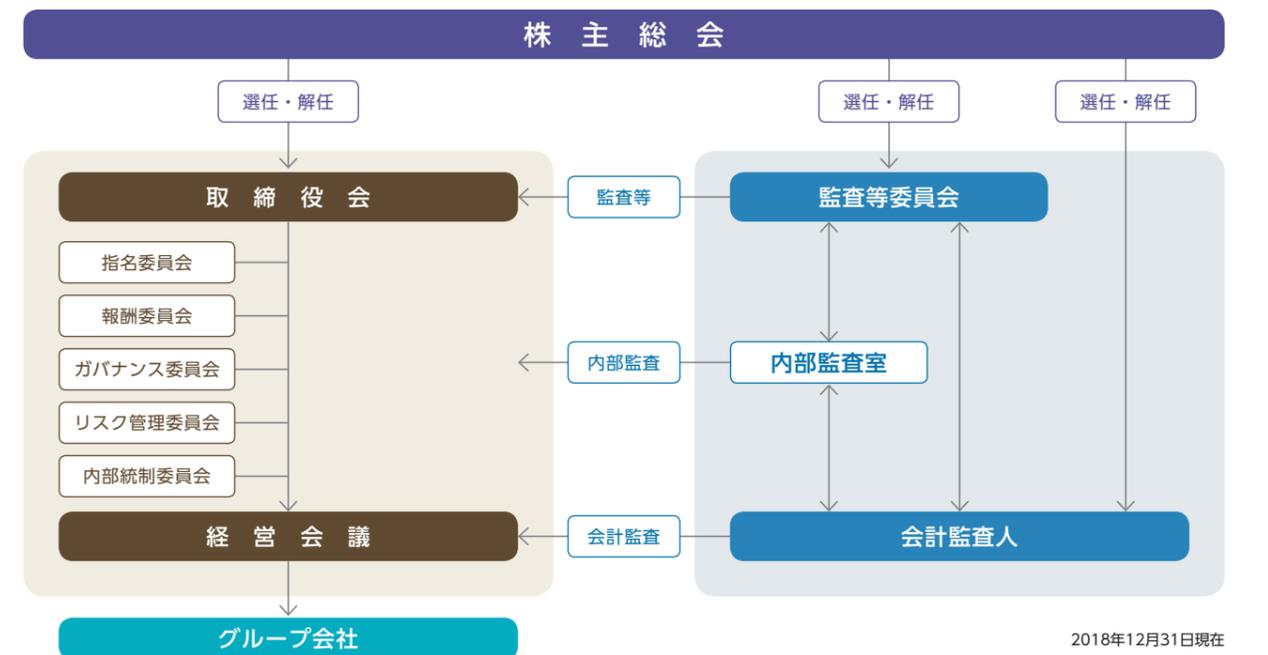
コーポレート・ガバナンス

コーポレート・ガバナンスの基本的な考え方

当社は、適法経営の実施及び株主利益の極大化を主たる目的として、コーポレート・ガバナンスの強化に努めております。社外取締役を選任することにより、取締役会の客観性・妥当性を確保し、社外取締役2名を含む3名の監査等委員による取締役会の適法性・妥当性の監査・監督を行っております。

また、ディスクロージャーへの積極的な取り組みをコーポレート・ガバナンスの重要な柱と位置づけており、法令等に基づく開示、会社説明会の開催、機関投資家やアナリストとの個別ミーティングの実施等により、当社及び当社企業集団の現状のみならず、今後の事業戦略についても、迅速かつ正確なディスクロージャーに努めております。

当社のコーポレート・ガバナンス体制（模式図）



これまでのコーポレート・ガバナンス強化に向けた取り組み

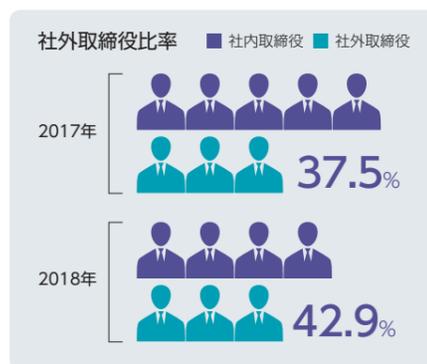
- 2002** 執行役員制度導入
- 2006** リスク管理委員会設置
- 2007** 内部統制委員会設置
- 2010** 指名委員会・報酬委員会設置
- 2014** 持株会社へ移行（7月）
IR部署の設置
- 2015** アニュアルレポートの発行開始（4月）
社外役員に取締役会の課題についてアンケート実施（10月）
- 2016** 監査役設置会社から監査等委員会設置会社へ移行（3月）
社外取締役への事前説明の強化（4月～）
ガバナンス委員会設置（11月）委員長を社外取締役に
実効性評価（全取締役向けにアンケート形式で実施）（11月）
- 2017** 株主向け説明会の実施（5月・6月）
新規事業ミーティングの開催（6月より毎月開催）
- 2018** 次ページ参照

2018年 コーポレート・ガバナンス強化に向けた取り組み

1. 攻めのガバナンス・監督機能の強化

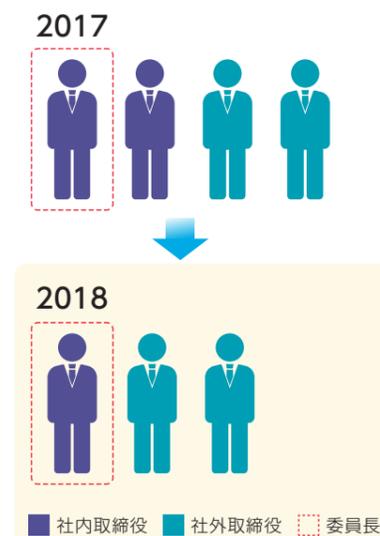
取締役会の構成

- 取締役会は、事業に関する深い知見を備える取締役や、独立した客観的立場から監督を行う社外取締役等、バックグラウンドが異なる多様な役員で構成する。選任は、能力・業績等の多面的な評価に基づいて指名委員会で審議し、取締役会で決定する。
- 取締役会の経営監督機能を強化し公正性を確保するため、独立社外取締役は、取締役員数の3分の1以上を選任する。現在、取締役7名のうち3名を独立社外取締役として選任している。



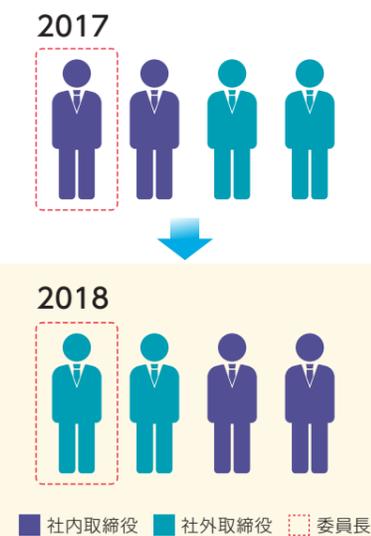
諮問委員会

指名委員会
(委員長：社内取締役)
過半数を社外取締役に構成し、取締役候補者の選任プロセスの客観性・妥当性を確保



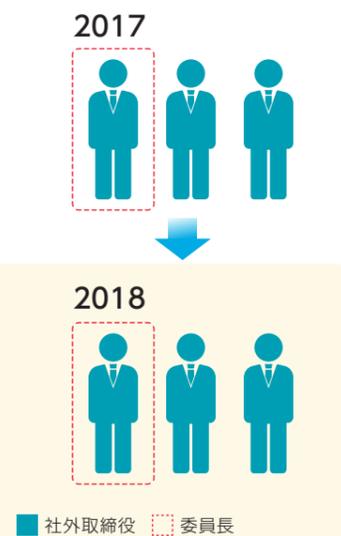
→2018年の取り組み
過半数を
社外取締役となるよう変更

報酬委員会
(委員長：社外取締役)
半数を社外取締役に構成し、中長期的な業績向上につながる役員報酬の検討を通じて、役員報酬の客観性・妥当性を確保



→2018年の取り組み
委員長を社外取締役に
変更

ガバナンス委員会
(委員長：社外取締役)
社外取締役3名のみで構成し、ガバナンス全般について中長期的な観点から議論を行い、ガバナンス強化を図る



→2018年の取り組み
サクセッションプランを
検討

2. コーポレートガバナンス・コードの適切な実践

取締役会の実効性評価

■ 2017年に自己評価形式(アンケート)で取締役全員に対して実施
結果を受けて2018年に取締役会でアクションプランを策定

振り返り

- フォーマットの見直しにより資料の明瞭性向上
- 事前配布により、事前検討に十分な時間を確保
- 中長期的戦略の検討は、ガバナンス委員会や指名委員会などで実施
- リスク対応については、顕在化したリスクへの対応は実施
- 潜在的なリスクへの対策はより一層の検討を求める
- 付議基準の見直しは、継続して検討していく
- 新規事業は、新規事業を検討する会議を毎月開催し、新規事業に関する議論が深まっている

課題

- 新規事業における起案プロセスの整備と説明の充実が求められる
- 中期経営計画における数値面以外の多面的な分析・議論が必要
- 指名委員会での議論も含めたサクセッションプランの進捗状況の共有

アクション

- 潜在的なリスクへの対応を検討
- 付議基準見直しを継続して検討する
- 新規事業の起案プロセスの整備と説明の充実を図る
- 中期経営計画における数値面以外の多面的な分析・議論
- サクセッションプランの推進

政策保有株式

- 保有の意義が認められる場合を除き、株式の保有を縮減していく。また新規取得は行わないことを基本方針とする。
- 毎年、保有銘柄を個別に検証し、保有の意義、合理性が乏しいと判断される銘柄は、市場への影響等に配慮しつつ売却する。
- 発行会社が適切なガバナンス体制を構築し、中長期的な企業価値の増大につながる適切な意思決定を行っているかという観点や、当社グループの企業価値向上の観点も踏まえ、総合的に判断して議決権を行使する。

資本効率、資本コスト

- 事業領域の再構築、既存及び新規事業の投資の実行においては、資本コストを的確に把握し、それを踏まえて意思決定を行っている。
- 資本効率目標としてROEを掲げ、ROE10%以上を目標として、資本効率を意識した経営を実践している。

株主・投資家との対話

- 当社は、重要なステークホルダーである株主・投資家との建設的な対話・コミュニケーションを進めていく。
- 個別面談のほかに、会社説明会の実施、IRカンファレンスへの参加、ホームページ、株主総会招集通知等を通じた情報提供の充実を推進する。
- 株主・投資家との対話・コミュニケーションで得られた意見等は、経営陣に対してフィードバックを行う。

財務レビュー

連結業績の概要

2018年において、当社グループでは中期経営計画において掲げております人財戦略面で積極的な採用活動を継続してまいりました。

売上高は21,697百万円（前年比16.1%増）、営業利益は4,946百万円（同6.8%増）、経常利益は5,008百万円（同7.0%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は3,549百万円（同10.7%増）となり、過去最高益を更新いたしました。

損益の概要

①売上高・・・21,697百万円(前年比16.1%増)

業種・テーマ別に開催している経営研究会において、ビジネスモデル及び会員サービスの充実により会員数が増加し、また、経営コンサルティング事業におけるWEB広告運用代行サービス及びダイレトリクルーティング事業のサービスアカウント数が大きく増加いたしました。その結果、売上高は前年に比べて16.1%増の21,697百万円となりました。

②営業利益・・・4,946百万円(前年比6.8%増)

WEB広告運用代行サービス及びダイレトリクルーティング事業が伸びたことにより売上原価が増加いたしました。また、主力の経営コンサルティング事業において、営業活動の効率化や増収により、堅調に営業利益を確保することができました。その結果、営業利益は前年に比べて6.8%増の4,946百万円となりました。

③経常利益・・・5,008百万円(前年比7.0%増)

経常利益におきましては、還付消費税等の計上等により営業外収益が121百万円（前年は103百万円）、営業外費用が58百万円（同54百万円）となりました。その結果、経常利益は前年に比べて7.0%増の5,008百万円となりました。

④親会社株主に帰属する当期純利益

・・・3,549百万円(前年比10.7%増)

親会社株主に帰属する当期純利益におきましては、投資有価証券の売却益319百万円を特別利益に計上し、また、法人税等合計が1,767百万円（前年は1,480百万円）となったことにより、前年に比べて10.7%増の3,549百万円となりました。

セグメント別の業績の概況

①経営コンサルティング事業

経営コンサルティング事業の業種別におきましては、当事業の主力部門である住宅・不動産業界向けコンサルティングにおいて、引続き中小企業向けの業績向上ソリューションの確立が進んだこと、中堅・大手企業向けのプロジェクト案件が増加したことにより、前年に比べて売上高増加となりました。また、医療・介護・福祉業界、土業業界向けコンサルティングにおいても、経営研究会の会員数増加により順調に売上高が増加いたしました。

テーマ別におきましては、従来の成長実行支援に加え、人材開発コンサルティングについても順調に売上高を伸ばすことができました。これらの結果、売上高は17,099百万円（前年比11.9%増）、営業利益は4,559百万円（同8.5%増）となりました。

②ロジスティクス事業

ロジスティクス事業におきましては、主力の物流オペレーション業務において既存顧客及び新規顧客の受注が順調に増加いたしました。また、第3四半期において、株式会社船井総合研究所から船井総研ロジ株式会社へ「物流コンサルティング業務」を吸収分割の方法により事業移管し、そのシナジー効果により業績は好調に推移いたしました。利益面におきましては、比較的利益率の高い物流コンサルティング業務が増加したことにより増益となりました。その結果、売上高は2,452百万円（前年比12.1%増）、営業利益は256百万円（同18.5%増）となりました。

③その他

その他の事業のコンタクトセンターコンサルティング事業におきましては、売上高において十分に確保することができませんでしたが、ITコンサルティング事業におきましては、システムコンサルティング業務において引続き複数の大型案件を計上することができました。なお、第2四半期より「IT関連事業」としていた事業セグメントの名称をより実体を示すため「ITコンサルティング事業」に変更しております。当該変更は名称変更のみであり、セグメント情報に与える影響はありません。

また、第1四半期に新たに設立した株式会社HR Forceにおけるダイレトリクルーティング事業におきまして、採用広告運用代行サービスのアカウント数が伸び、順調に売上高が増加いたしました。

さらに、第2四半期より新たに連結子会社といたしました「システム開発事業」を営む新和コンピュータサービス株式会社の業績を、第3四半期からその他の事業に取り込んだ結果、売上高は2,121百万円（前年比77.2%増）、営業利益は48百万円（同33.4%減）となりました。

2019年の見通し

中期経営計画の最終年度となる2019年度は、業種別テーマ別を組み合わせた新たな体制へと組織を整え、総合経営コンサルティンググループとしての更なる企業価値の向上を目指してまいります。

経営コンサルティング事業におきましては、事業戦略の重点テーマの1つとして「ソリューションのIT化、デジタル化、クラウド化の促進」を掲げ、デジタル化支援の定着を引続き目標としております。また、WEBマーケティングを強化するためオフィシャルサイト及びカテゴリーサイトのリニューアルを行う等各種ツールを整備し、引続きITを活用したコンサルティングを推進してまいります。

ロジスティクス事業におきましては、2018年7月より株式会社船井総合研究所から船井総研ロジ株式会社へ物流コンサルティング業務を吸収分割の方法により事業移管いたしました。物流コンサルティング業務の強化を手始めに、新たな物流ベンチャー企業として、今後も物流総合エンジニアリング企業を目指してまいります。

また、その他の事業におきましては、ダイレトリクルーティング事業において、AIを活用したシステムが完成し、採用コストを抑えたソリューションの提供が可能となったことにより、今後、更なる新規受注の獲得を目指してまいります。

以上の取り組みにより、2019年12月期の当社グループの連結業績見通しは、売上高23,500百万円、営業利益5,400百万円、経常利益5,400百万円、親会社株主に帰属する当期純利益3,700百万円を見込んでおります。

資産および負債・資本の状況

2018年度末における資産合計は、前期末比1,170百万円増加し、26,821百万円となりました。

流動資産は、前期末比892百万円増加し、14,696百万円となりました。これは主に現金及び預金、受取手形及び売掛金の増加によります。

固定資産は、前期末比278百万円増加し、12,125百万円となりました。これは主に有形及び無形固定資産の減価償却に伴う減少及び投資有価証券の余資運用に伴う増加によります。

2018年度末における負債合計は、前期末比424百万円増加し、4,450百万円となりました。

流動負債は、前期末比602百万円増加し、3,675百万円となりました。これは主に未払法人税等及び流動負債のその他に含まれる未払金が増加したことによります。

固定負債は、前期末比177百万円減少し、775百万円となりました。これは主に繰延税金負債の減少によります。

2018年度末における純資産合計は、前期末比746百万

円増加し、22,370百万円となりました。これは主に親会社株主に帰属する当期純利益による増加、剰余金処分に伴う利益剰余金の減少によります。

その結果、自己資本比率は前期末と比べて1.4ポイント減少し、81.9%となりました。

キャッシュ・フローの状況

営業活動によるキャッシュ・フローでは、営業活動の結果得られた資金は3,554百万円（前年は3,950百万円の資金の獲得）となりました。これは主に、税金等調整前当期純利益が5,317百万円となり、売上債権の増加額が437百万円、法人税等の支払額が1,682百万円、法人税等の還付額が333百万円となったことによります。

投資活動によるキャッシュ・フローでは、投資活動の結果使用した資金は222百万円（前年は982百万円の資金の使用）となりました。これは主に、有形及び無形固定資産の取得による支出が224百万円となったことによります。

財務活動によるキャッシュ・フローでは、財務活動の結果使用した資金は2,762百万円（前年は1,176百万円の資金の使用）となりました。これは主に、自己株式の取得及び売却による差引支出が975百万円、配当金の支払額が1,771百万円となったことによります。

これらの結果、2018年末における現金及び現金同等物は、前年末に比べて566百万円増加し、11,022百万円となりました。

資本政策・株主還元

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経営の最重要課題と認識しており、今後も業績を考慮した利益配当を実施していきたくと考えております。

この方針に基づき、2018年12月期の年間配当は、1株あたり35円といたしました。

この結果、連結の配当性向は50.0%となります。内部留保については、長期的な視点にたつて将来の企業価値向上のために行う投資と、機動的な資本政策等が行える財務体質とのバランスを図りながら、自己資本の充実に努めていきたくと考えております。

連結財務指標11年サマリー

主な業績指標

		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
		百万円										
会計年度	売上高	9,665	8,687	8,663	8,567	9,038	10,065	12,485	14,717	16,433	18,685	21,697
	売上総利益	3,284	3,017	3,082	3,010	3,290	3,630	4,340	5,092	5,743	6,888	7,654
	販売費及び一般管理費	1,477	1,367	1,324	1,110	1,035	1,004	1,348	1,595	1,883	2,256	2,708
	営業利益	1,806	1,650	1,758	1,900	2,255	2,625	2,992	3,497	3,859	4,631	4,946
	親会社株主に帰属する当期純利益*	1,148	545	583	1,196	1,325	1,984	1,766	2,426	2,558	3,206	3,549

*2015年以前は当期純利益の額を記載しております。

		百万円										
会計年度末	総資産額	16,247	16,029	15,853	16,549	17,347	18,602	20,437	22,260	22,862	25,650	26,821
	純資産額	13,443	13,410	13,273	13,770	14,456	15,912	16,653	18,217	19,272	21,624	22,370

		百万円										
キャッシュ・フロー	営業活動によるキャッシュ・フロー	1,859	1,041	1,787	2,240	1,753	1,975	2,889	2,008	2,813	3,950	3,554
	投資活動によるキャッシュ・フロー	811	△ 659	△ 1,393	△ 317	△ 1,631	△ 1,136	△ 142	671	412	△ 982	△ 222
	財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,681	△ 632	△ 638	△ 736	△ 690	△ 698	△ 1,058	△ 1,181	△ 1,689	△ 1,176	△ 2,762
	現金及び現金同等物の期末残高	3,666	3,415	3,171	4,357	3,790	3,936	5,626	7,125	8,663	10,455	11,022

		円										
1株当たり情報	1株当たり当期純利益	21.38	10.83	11.52	23.64	26.18	39.13	34.77	47.83	50.41	63.37	69.95
	1株当たり配当額	13.9	13.9	12.2	13.3	14.4	16.1	17.8	20.0	24.0	30.0	35.0
	1株当たり純資産額	267.06	263.39	261.27	271.43	285.17	312.41	325.25	356.05	378.44	421.29	435.56

*2016年1月1日付で普通株式1株につき1.2株の割合で株式分割を実施しております。また、2018年1月1日付で普通株式1株につき1.5株の割合で株式分割を

実施しております。これに伴い、2008年の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり情報を算定しております。

		%										
財務指標	営業利益率	18.7	19.0	20.3	22.2	24.9	26.1	24.0	23.8	23.5	24.8	22.8
	自己資本利益率 (ROE)	8.0	4.1	4.4	8.9	9.4	13.1	10.9	14.0	13.8	15.9	16.4
	総資産経常利益率 (ROA)	10.8	10.2	11.1	11.8	13.1	15.0	15.5	17.3	17.1	19.3	19.1
	自己資本比率	82.1	83.2	83.5	83.1	83.2	85.3	81.1	81.3	83.5	83.3	81.9
	配当性向	65.0	128.2	106.1	56.4	55.2	41.2	51.1	41.8	47.6	47.3	50.0

		円・倍										
株式情報	最終株価(円)*	267.78	285.56	286.67	292.78	298.33	467.22	549.44	1,152	1,224.67	2,524	1,642
	株価収益率 (PER) (倍)	12.5	26.2	24.9	12.7	11.4	11.9	15.8	24.1	24.3	39.8	23.5

*2016年1月1日付で普通株式1株につき1.2株の割合で株式分割を実施しております。また、2018年1月1日付で普通株式1株につき1.5株の割合で株式分割を

実施しております。これに伴い、2008年の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、最終株価を算定しております。

		名										
その他	従業員数	510	508	499	489	526	565	682	783	873	941	1,105
	平均臨時雇用人員	59	67	61	64	44	49	56	41	31	37	41

連結財務諸表

連結貸借対照表

(単位：千円)

	2017年	2018年		2017年	2018年
(資産の部)			(負債の部)		
流動資産			流動負債		
現金及び預金	10,555,676	11,022,585	支払手形及び買掛金	285,619	331,448
受取手形及び売掛金	1,917,843	2,393,699	1年内返済予定の長期借入金	—	100,000
有価証券	501,314	301,784	リース債務	14,225	13,691
仕掛品	81,827	113,784	未払法人税等	945,076	1,033,185
原材料及び貯蔵品	9,482	7,053	その他	1,827,724	2,196,932
その他	775,440	892,852	流動負債合計	3,072,646	3,675,257
貸倒引当金	△37,318	△35,443	固定負債		
流動資産合計	13,804,266	14,696,317	社債	500,000	500,000
固定資産			長期借入金	100,000	—
有形固定資産			退職給付に係る負債	—	54,660
建物及び構築物(純額)	1,318,306	1,270,842	リース債務	31,412	19,695
土地	4,602,643	4,602,643	繰延税金負債	277,086	159,419
リース資産(純額)	42,362	30,944	その他	44,635	41,635
その他(純額)	103,875	119,570	固定負債合計	953,134	775,410
有形固定資産合計	6,067,188	6,024,001	負債合計	4,025,781	4,450,667
無形固定資産			(純資産の部)		
借地権	322,400	322,400	株主資本		
ソフトウェア	239,792	280,596	資本金	3,125,231	3,125,231
その他	130,702	191,732	資本剰余金	2,946,634	2,946,634
無形固定資産合計	692,895	794,730	利益剰余金	16,130,738	17,729,542
投資その他の資産			自己株式	△1,109,323	△1,861,703
投資有価証券	4,254,659	4,451,647	株主資本合計	21,093,281	21,939,705
退職給付に係る資産	532,414	480,131	その他の包括利益累計額		
その他	310,121	383,079	その他有価証券評価差額金	325,172	121,786
貸倒引当金	△10,985	△8,408	為替換算調整勘定	17,861	16,284
投資その他の資産合計	5,086,210	5,306,448	退職給付に係る調整累計額	△80,499	△109,225
固定資産合計	11,846,294	12,125,180	その他の包括利益累計額合計	262,533	28,845
資産合計	25,650,560	26,821,497	新株予約権	268,964	402,278
			純資産合計	21,624,779	22,370,829
			負債純資産合計	25,650,560	26,821,497

連結損益計算書

(単位：千円)

	2017年	2018年
売上高	18,685,358	21,697,104
売上原価	11,796,817	14,042,254
売上総利益	6,888,540	7,654,850
販売費及び一般管理費	2,256,827	2,708,744
営業利益	4,631,712	4,946,106
営業外収益		
受取利息	7,451	9,258
受取配当金	11,143	12,696
投資有価証券売却益	24,777	25,934
投資有価証券評価益	6,639	807
保険解約返戻金	11,140	2,083
保険配当金	27,964	31,113
還付消費税等	—	25,972
その他	14,525	13,355
営業外収益合計	103,643	121,222
営業外費用		
支払利息	5,515	5,515
投資事業組合管理費	6,064	4,579
寄付金	36,000	37,000
その他	6,648	11,716
営業外費用合計	54,229	58,811
経常利益	4,681,125	5,008,516
特別利益		
固定資産売却益	388	—
投資有価証券売却益	4,440	319,945
新株予約権戻入益	1,432	865
特別利益合計	6,261	320,811
特別損失		
固定資産除却損	419	3,586
リース解約損	112	—
解決費用	—	8,643
特別損失合計	531	12,229
税金等調整前当期純利益	4,686,856	5,317,098
法人税、住民税及び事業税	1,498,469	1,791,048
法人税等調整額	△18,170	△23,506
法人税等合計	1,480,299	1,767,541
当期純利益	3,206,556	3,549,556
親会社株主に帰属する当期純利益	3,206,556	3,549,556

連結包括利益計算書

(単位：千円)

	2017年	2018年
当期純利益	3,206,556	3,549,556
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	172,190	△203,386
為替換算調整勘定	1,604	△1,576
退職給付に係る調整額	19,641	△28,725
その他の包括利益合計	193,436	△233,688
包括利益	3,399,993	3,315,868
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	3,399,993	3,315,868

連結株主資本等変動計算書

(単位：千円)

2017年 (2017年1月1日～2017年12月31日)	株主資本						
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計		
当期首残高	3,125,231	2,946,634	14,478,158	△1,527,811	19,022,212		
当期変動額							
剰余金の配当			△1,212,800		△1,212,800		
親会社株主に帰属する当期純利益			3,206,556		3,206,556		
自己株式の取得				△12,745	△12,745		
自己株式の処分			△18,091	108,149	90,057		
自己株式の消却			△323,084	323,084	—		
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)							
当期変動額合計	—	—	1,652,580	418,488	2,071,068		
当期末残高	3,125,231	2,946,634	16,130,738	△1,109,323	21,093,281		
2017年 (2017年1月1日～2017年12月31日)	その他の包括利益累計額					新株予約権	純資産合計
	その他有価証券 評価差額金	為替換算 調整勘定	退職給付に係る 調整累計額	その他の包括利益 累計額合計			
当期首残高	152,982	16,256	△100,141	69,097	181,166	19,272,477	
当期変動額							
剰余金の配当						△1,212,800	
親会社株主に帰属する当期純利益						3,206,556	
自己株式の取得						△12,745	
自己株式の処分						90,057	
自己株式の消却						—	
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	172,190	1,604	19,641	193,436	87,797	281,233	
当期変動額合計	172,190	1,604	19,641	193,436	87,797	2,352,302	
当期末残高	325,172	17,861	△80,499	262,533	268,964	21,624,779	
2018年 (2018年1月1日～2018年12月31日)	株主資本						
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計		
当期首残高	3,125,231	2,946,634	16,130,738	△1,109,323	21,093,281		
当期変動額							
剰余金の配当			△1,776,837		△1,776,837		
親会社株主に帰属する当期純利益			3,549,556		3,549,556		
自己株式の取得				△1,020,612	△1,020,612		
自己株式の処分			7,702	86,615	94,318		
自己株式の消却			△181,617	181,617	—		
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)							
当期変動額合計	—	—	1,598,804	△752,379	846,424		
当期末残高	3,125,231	2,946,634	17,729,542	△1,861,703	21,939,705		
2018年 (2018年1月1日～2018年12月31日)	その他の包括利益累計額					新株予約権	純資産合計
	その他有価証券 評価差額金	為替換算 調整勘定	退職給付に係る 調整累計額	その他の包括利益 累計額合計			
当期首残高	325,172	17,861	△80,499	262,533	268,964	21,624,779	
当期変動額							
剰余金の配当						△1,776,837	
親会社株主に帰属する当期純利益						3,549,556	
自己株式の取得						△1,020,612	
自己株式の処分						94,318	
自己株式の消却						—	
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	△203,386	△1,576	△28,725	△233,688	133,314	△100,374	
当期変動額合計	△203,386	△1,576	△28,725	△233,688	133,314	746,050	
当期末残高	121,786	16,284	△109,225	28,845	402,278	22,370,829	

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

	2017年	2018年
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	4,686,856	5,317,098
減価償却費	239,262	243,566
のれん償却額	53,389	65,110
株式報酬費用	119,307	183,013
貸倒引当金の増減額(△は減少)	8,349	△4,451
退職給付に係る資産の増減額(△は増加)	11,157	23,558
退職給付に係る負債の増減額(△は減少)	—	26,504
投資有価証券評価損益(△は益)	△4,676	3,705
投資有価証券売却損益(△は益)	△28,814	△345,879
受取利息及び受取配当金	△18,594	△21,955
保険解約返戻金	△11,140	△2,083
支払利息	5,515	5,515
為替差損益(△は益)	△557	1,225
寄付金	36,000	37,000
有形固定資産売却損益(△は益)	△388	—
有形固定資産除却損	419	968
無形固定資産除却損	—	2,618
売上債権の増減額(△は増加)	△38,638	△437,314
その他の資産の増減額(△は増加)	△344,359	△486,429
その他の負債の増減額(△は減少)	277,116	281,851
その他	10,072	10,072
小計	5,000,274	4,903,694
利息及び配当金の受取額	34,145	42,089
利息の支払額	△5,503	△5,503
法人税等の支払額	△1,385,078	△1,682,279
法人税等の還付額	342,524	333,825
寄付金の支払額	△36,000	△37,000
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,950,361	3,554,826
投資活動によるキャッシュ・フロー		
定期預金の預入による支出	△100,000	—
定期預金の払戻による収入	—	100,000
有価証券の取得による支出	△1,799,979	△200,000
有価証券の売却及び償還による収入	2,499,973	700,000
投資有価証券の取得による支出	△1,448,680	△1,208,346
投資有価証券の売却及び償還による収入	8,893	710,283
有形固定資産の取得による支出	△122,411	△89,823
有形固定資産の売却による収入	11,155	—
無形固定資産の取得による支出	△76,852	△134,582
保険積立金の解約による収入	45,543	12,136
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	—	△112,128
投資活動によるキャッシュ・フロー	△982,359	△222,461
財務活動によるキャッシュ・フロー		
リース債務の返済による支出	△14,225	△15,302
自己株式の取得による支出	△12,745	△1,020,744
自己株式の売却による収入	59,980	45,484
配当金の支払額	△1,209,799	△1,771,597
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,176,791	△2,762,160
現金及び現金同等物に係る換算差額	1,415	△3,295
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	1,792,625	566,908
現金及び現金同等物の期首残高	8,663,050	10,455,676
現金及び現金同等物の期末残高	10,455,676	11,022,585

株式情報

株式の状況 (2018年12月31日現在)

発行済株式の総数	53,000,000株
株主数	11,899名

大株主の状況

株主名	所有株式数(株)	割合(%)
株式会社船井本社	5,722,179	10.80
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	3,945,900	7.45
株式会社三井住友銀行	1,952,002	3.68
船井 和子	1,567,501	2.96
SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT	1,536,825	2.90
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,124,400	2.12
日本生命保険相互会社	1,062,000	2.00
船井 勝仁	1,056,960	1.99
TAIYO HANEI FUND, L. P.	958,700	1.80
船井 孝浩	889,560	1.68

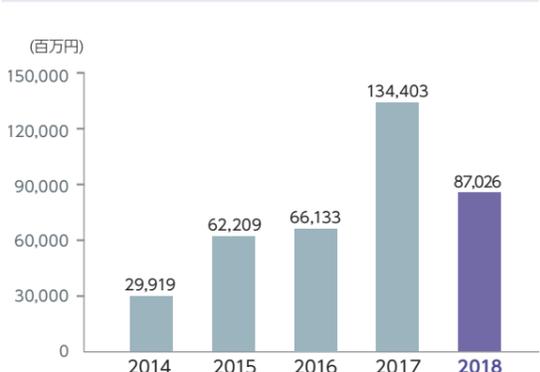
※当社では自己株式2,562,581株を保有しておりますが、上記の大株主からは除いております。

株価チャート(※)



(※)当社は、2016年1月1日に1株につき1.2株、2018年1月1日に1株につき1.5株の割合で株式分割を実施しており、上記株価は当該株式分割を考慮し遡って調整した株価を記載しております。

時価総額



株主優待制度 (2018年12月31日現在)

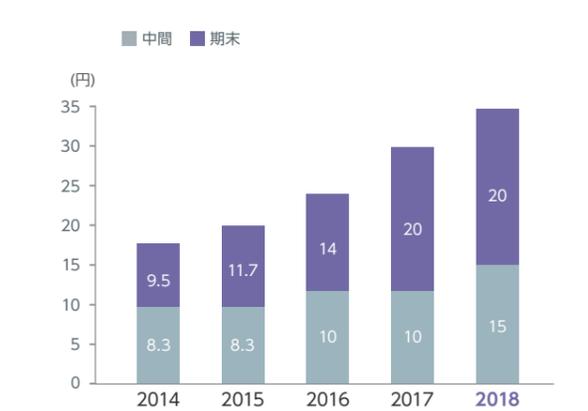
対象株主様
毎年12月31日現在の株主名簿に記載または記録された株主様

贈呈基準及び贈呈内容(予定)

100株以上1,000株未満保有	QUOカード500円分	5,000株以上10,000株未満保有	QUOカード5,000円分
1,000株以上5,000株未満保有	QUOカード1,000円分	10,000株以上保有	QUOカード10,000円分

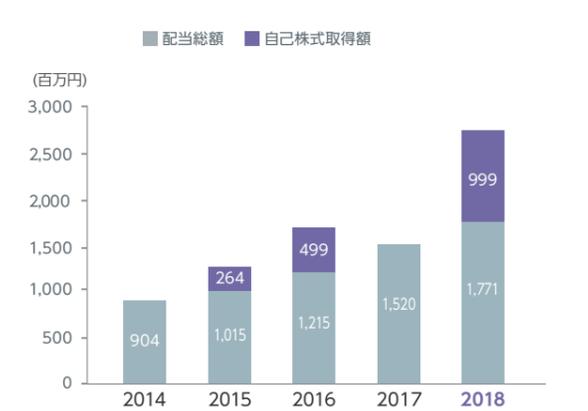
株主還元

1株当たり年間配当金(※)

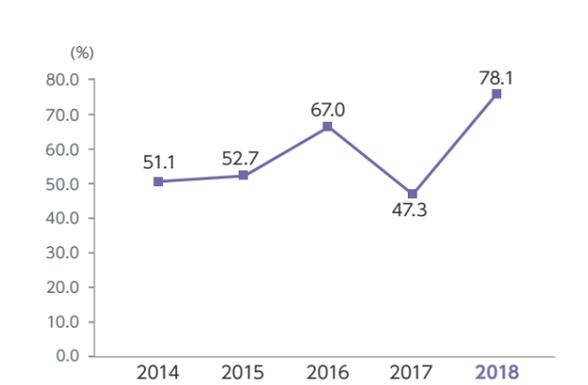


(※)2016年1月1日付で普通株式1株につき1.2株の割合をもって株式分割を実施し、2018年1月1日付で普通株式1株につき1.5株の割合をもって株式分割を実施したため、2014年12月期の期首に当該株式分割が行われたものと仮定して、1株当たり年間配当金を算定しております。

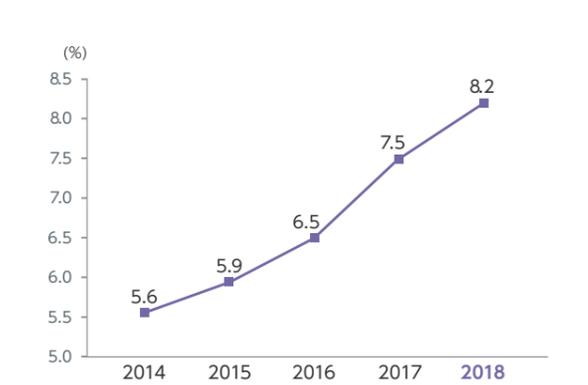
配当総額及び自己株式取得額



総還元性向



純資産配当率



当社の株主還元方針として、適切な利益還元を経営の最重要課題と認識し、業績を考慮した利益配当、機動的な自社株買いにより、総還元性向50%以上を目指していきたいと考えております。

財政状態	2014年 12月期	2015年 12月期	2016年 12月期	2017年 12月期	2018年 12月期
1株当たり年間配当金(※)(単位:円)	17.8	20.0	24.0	30.0	35.0
配当総額及び自己株式取得額(単位:百万円)	904	1,280	1,715	1,520	2,771
総還元性向(単位:%)	51.1	52.7	67.0	47.3	78.1
純資産配当率(単位:%)	5.6	5.9	6.5	7.5	8.2

※2016年1月1日付で普通株式1株につき1.2株の割合をもって株式分割を実施し、2018年1月1日付で普通株式1株につき1.5株の割合をもって株式分割を実施したため、2014年12月期の期首に当該株式分割が行われたものと仮定して、1株当たり年間配当金を算定しております。

会社概要

会 社 名	株式会社船井総研ホールディングス		
代 表 取 締 役	代表取締役社長 グループCEO	高嶋 栄	Sakae Takashima
取 締 役	取締役専務執行役員 取締役常務執行役員 社外取締役	小野 達郎 奥村 隆久 砂川 伸幸	Tatsuro Ono Takahisa Okumura Nobuyuki Isagawa
取 締 役 (監査等委員)	取締役 (監査等委員) 社外取締役 (監査等委員) 社外取締役 (監査等委員)	百村 正宏 中尾 篤史 小林 章博	Masahiro Hyakumura Atsushi Nakao Akihiro Kobayashi
執 行 役 員	執行役員 執行役員 執行役員	濱口 朗 住友 勝 溝上 智昭	Akira Hamaguchi Masaru Sumitomo Tomoaki Mizoue
主 な 事 業	持株会社としてグループ戦略立案、グループ経営管理を担う		
所 在 地	<p>大阪本社 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 TEL：06-6232-0010 (代表) FAX：06-6232-0040 (代表)</p> <p>東京本社 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階 TEL：03-6212-2923 (代表) FAX：03-6212-2940</p>		
グループ企業	<p>株式会社船井総合研究所 代表取締役社長 中谷 貴之 経営コンサルティング事業</p> <p>船井総研ロジ株式会社 代表取締役社長 菅 重宏 ロジスティクス事業</p> <p>株式会社船井総研ITソリューションズ 代表取締役社長 西山 直生 ITコンサルティング事業</p> <p>株式会社プロシード 代表取締役社長 根本 直樹 コンタクトセンターコンサルティング事業</p>	<p>船井(上海) 商務信息咨询有限公司 董事長 岡 聡 経営コンサルティング事業 (主に中国)</p> <p>株式会社HR Force 代表取締役社長 高山 奨史 ダイレクトリクルーティング事業</p> <p>新和コンピュータサービス株式会社 代表取締役社長 後藤 昭秀 システム開発事業</p> <p>株式会社船井総研コーポレートリレーションズ 代表取締役社長 柳楽 仁史 リード獲得・営業効率化のBPO事業</p>	

