

ANNUAL REPORT

2018

株式会社 船井総研ホールディングス



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

Group Philosophy

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

Group Vision

仕事を通じて、人と企業を幸せにする 常に社会に必要とされるグループ経営を目指す

私たちの目指すグループ経営とは、関係する人・企業を幸せにすることだと考えております。幸せを願う人や企業にとって必要なグループになることが、結果、常に社会に必要とされる存在になると考えております。

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2018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、2017年12月期（2017年1月1日～2017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には、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（<http://hd.funaisoken.co.jp/ir/>）に掲載しております。

財務情報	非財務情報
Webサイト	企業活動全般:コーポレートサイト http://hd.funaisoken.co.jp/
IR情報:株主・投資家の皆様へ http://hd.funaisoken.co.jp/ir/	CSR活動:CSR(社会的責任) http://hd.funaisoken.co.jp/csr/great/
発行物	アニュアルレポート2018 (対象:投資家・顧客・学生・従業員など)
招集通知 (対象:投資家など)	
有価証券報告書	
決算概要書	
営業のご報告	



Contents

- 1 グループ理念・編集方針
- 2 目次
- 4 連結財務指標11年サマリー

トピックス・戦略

- 6 トピックス
- 10 事業戦略
- 12 人材戦略

事業分野

- 14 グループ会社紹介
- 16 船井総研グループ at a glance
- 18 経営コンサルティング事業責任者メッセージ
- 20 月次支援
- 21 プロジェクト
- 22 ズバリソリューション
- 26 経営研究会
- 28 経営セミナー
- 29 コンテンツサービス

- 30 住宅・不動産分野
- 31 医療・介護・福祉分野
- 32 士業分野
- 33 アミューズメント分野 自動車関連分野
- 34 BtoB分野 外食・フード分野
- 35 金融・財務分野 保育・教育分野
- 36 経営改革・改善コンサルティング
- 37 HRDコンサルティング
- 38 M&Aコンサルティング

グループ会社

- 39 株式会社船井総合研究所
- 40 船井(上海)商務信息咨询有限公司
- 41 株式会社船井総研コーポレートソリューションズ
- 42 船井総研ロジ株式会社
- 43 株式会社船井総研ITソリューションズ
- 44 株式会社プロシード
- 45 株式会社HR Force
- 46 特集1 グレートカンパニーアワード
- 48 特集2 船井総研の海外視察セミナー

ガバナンス・会社概要

- 50 役員一覧
- 52 コーポレートガバナンス
- 54 社外取締役からのメッセージ
- 55 会社概要
- 56 財務レビュー
- 58 連結財務諸表
- 62 株式情報
- 63 株主還元
- 64 沿革および創業からの業績推移

連結財務指標11年サマリー

》主な業績指標

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
会計年度											百万円
売上高	9,801	9,665	8,687	8,663	8,567	9,038	10,065	12,485	14,717	16,433	18,685
売上総利益	3,306	3,284	3,017	3,082	3,010	3,290	3,630	4,340	5,092	5,743	6,888
販売費及び一般管理費	1,341	1,477	1,367	1,324	1,110	1,035	1,004	1,348	1,595	1,883	2,256
営業利益	1,965	1,806	1,650	1,758	1,900	2,255	2,625	2,992	3,497	3,859	4,631
親会社株主に帰属する当期純利益 (注) 1	1,389	1,148	545	583	1,196	1,325	1,984	1,766	2,426	2,558	3,206
会計年度末											百万円
総資産額	19,085	16,247	16,029	15,853	16,549	17,347	18,602	20,437	22,260	22,862	25,650
純資産額	15,713	13,443	13,410	13,273	13,770	14,456	15,912	16,653	18,217	19,272	21,624
キャッシュ・フロー											百万円
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,228	1,859	1,041	1,787	2,240	1,753	1,975	2,889	2,008	2,813	3,950
投資活動によるキャッシュ・フロー	14	811	△ 659	△ 1,393	△ 317	△ 1,631	△ 1,136	△ 142	671	412	△ 982
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,930	△ 2,681	△ 632	△ 638	△ 736	△ 690	△ 698	△ 1,058	△ 1,181	△ 1,689	△ 1,176
現金及び現金同等物の期末残高	3,676	3,666	3,415	3,171	4,357	3,790	3,936	5,626	7,125	8,663	10,455
1株当たり情報 (注) 2											円
1株当たり当期純利益	25.10	21.38	10.83	11.52	23.64	26.18	39.13	34.77	47.83	50.41	63.37
1株当たり配当額	13.9	13.9	13.9	12.2	13.3	14.4	16.1	17.8	20.0	24.0	30.0
1株当たり純資産額	280.93	267.06	263.39	261.27	271.43	285.17	312.41	325.25	356.05	378.44	421.29
財務指標											%
営業利益率	20.0	18.7	19.0	20.3	22.2	24.9	26.1	24.0	23.8	23.5	24.8
自己資本利益率 (ROE)	8.9	8.0	4.1	4.4	8.9	9.4	13.1	10.9	14.0	13.8	15.9
総資産経常利益率 (ROA)	10.2	10.8	10.2	11.1	11.8	13.1	15.0	15.5	17.3	17.1	19.3
自己資本比率	81.2	82.1	83.2	83.5	83.1	83.2	85.3	81.1	81.3	83.5	83.3
配当性向	55.3	65.0	128.2	106.1	56.4	55.2	41.2	51.1	41.8	47.6	47.3
株式情報											円/倍
最終株価 (円) (注) 3	386.67	267.78	285.56	286.67	292.78	298.33	467.22	549.44	1,152	1,224.67	2,524
株価収益率 (PER) (倍)	15.5	12.5	26.2	24.9	12.7	11.4	11.9	15.8	24.1	24.3	39.8
その他											名
従業員数	510	510	508	499	489	526	565	682	783	873	941
平均臨時雇用人員	60	59	67	61	64	44	49	56	41	31	37

(注) 1 2015年以前は当期純利益の額を記載しております。

(注) 2 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、2007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。

(注) 3 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、2007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。



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

中小企業の経営者にとって、 “なくてはならない” 総合経営コンサルティンググループを 目指して

「船井総研グループに相談すれば、経営に関するすべてのことは解決できる」
それが船井総研グループの理想の姿です。

私どもは、中期経営計画「Great Value 2020」の基本方針のもと、事業基盤を強固にしながら、国内唯一の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ます。

1. 2017年12月期の振り返り

2017年の当社グループの連結業績は、売上高186億円（昨対113.7%）、営業利益46億円（昨対120%）となり、6年連続の増収増益、そして、売上高、利益とも過去最高を達成いたしました。特に営業利益は、中期経営計画（2017年～2019年）における3年目の目標値45億円を2年前倒しで達成したため、目標を上方修正しております。

好業績の要因は、大きく4つ挙げられます。

一つ目は、主力の経営コンサルティング事業において「住宅・不動産業界」、「医療・介護・福祉業界」、「土産業界」をはじめとする業種別コンサルティングの売上が引き続き好調に推移したことが挙げられます。なかでも「住宅・不動産業界」は、昨対20%を超える伸びをみせ、売上を強く牽引いたしました。

二つ目は、人材開発コンサルティングの拡大が挙げられます。深刻化する中小企業の労働者不足に対し、人材採用、人事評価・給与制度、人材育成・定着、組織変革等に関するコンサルティングを強化いたしました。なかでもインターネット広告を活用した「ダイレクトリクルーティング」手法においては、Indeedを活用した採用支援といえまず船井総合研究所の名前が挙がるまでに実績を蓄積することができました。そこで本年2月、ダイレクトリクルーティング事業を主たる業務とする株式会社HR

Forceを設立し、更なる業容拡大を図ってまいります。また、会社の持続的成長に必要な組織体制の整備状況を計測する「組織力診断プログラム」も、多くのクライアントに導入していただきました。

三つ目は、若手の成長スピードの速さが挙げられます。当社グループの中核会社である船井総合研究所の平均年齢は30歳であり、チームリーダーに昇格する平均年数は3年8ヶ月（2017年実績。2016年実績は5年4ヶ月）です。毎年100名以上入社する新入社員を3年で戦力化する仕組みが整備できたこと。これはコンサルティング業界では類をみない、船井総合研究所ならではの強みといえます。

四つ目は、業種別・テーマ別に開催している経営研究会の質的・量的拡大が挙げられます。私どもはかねてより、時流に適した成功率の高いソリューションの開発や、業種別の成功事例の共有、業種別の各種経営データの収集を促進し、質の向上を図ってまいりました。近年では、これまでの業界別の経営研究会からビジネスモデル別の経営研究会への移行に注力しております。例えば、水廻りを中心とした50万円から100万円のリフォームを強化したい企業向けの「Fast-Reform研究会」や、シニア向けビジネスに新規参入し地域一番を目指す「老人ホーム紹介ビジネス経営研究会」などがあります。



2. 中期経営計画（2017年～2019年）数値目標

当初の数値目標であった「2019年度に営業利益45億円」については初年度（2017年度）に達成したため、「2019年度に売上高235億円、営業利益54億円」に上方修正いたしました。人的投資とデジタル投資を拡大させつつ、着実な目標達成に向けて、全社を挙げて取り組んでまいります。



3. 人材開発支援にデジタル化支援を加え、成長実行支援と企業価値向上支援を加速

当社グループの中核会社である船井総合研究所は、創業来、一番の得意領域は、中小企業に対する成長実行支援の領域です。この領域は、今後も続けてまいります。

加えて、当社グループの成長に伴い、よりクライアントのニーズに応えるために、2014年から2つ目のコアのテーマとなる中小企業の人材開発支援に取り組んでまいりました。お陰様でこの領域は順調に成長を続け、今現在では成長実行支援と人材開発支援が当社のコンサルティングの大半を占めております。

2017年に入り、3つ目の領域としてマネジメントコンサルティングへの取り組みをスタートさせ、当社の中期経営計画の大きなテーマとして価値向上支援を掲げました。このテーマは、当社グループ自身もそうですし、コンサルティングを通じてクライアントの企業価値を上げることを

テーマにしております。このテーマはまだまだスタートしたばかりであり、今年、来年とさらに進化させてまいります。

そして、今年2018年、中期経営計画を修正し、さらに経営を加速すべく、新たに中小企業のデジタル化支援を推進してまいります。大手企業は、デジタル化に必要な人材が揃っており、また自社内で開発ができる資源は整っておりますが、当社のクライアントである中小企業にとっては、クラウドサービス等を含め、導入したとしても、その企業の業績改善につながらないという状況を見てきました。それを当社のコンサルティングを介すること、すなわちデジタル化支援を行うことによって業績向上につながる、あるいは、企業価値が上がるサポートを行っていきたく考えております。

<当社の重点事業戦略の発展の推移>



4. 優秀な人財の採用、育成、定着と「働き方改革」

当社グループのさらなる成長のためには、優秀な人財の確保と早期育成、そして定着率の向上が必要不可欠です。当社グループは知名度の向上に伴い、新卒採用者・中途採用者ともに、潜在能力の高い人財を多く獲得できるようになり、また早期育成プログラムと働きがいのある就業環境の整備も継続的に実施しております。

今後も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してまいります。また当社グループの「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・推進してまいります。加えて非正規社員のゼロ化、完全正社員化に向けての取り組みも積極的に行ってまいります。

5. 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の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。

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いきたいと考えております。



成長実行支援

- ・主力3業種のジャンルトップ (日本一)化(住宅・不動産、医療・介護・福祉、土業)
- ・有望市場への注力(金融・保育等)
- ・経営研究会の「質・量」の拡充 (業界別研究会からビジネスモデル別研究会へ)
- ・飲食業界を中心とした中国市場の営業強化

人材開発支援

- ・ビジネスモデル連動型 人材開発コンサルティングの展開
- ・労働力不足解決ソリューションの提案・展開
- ・HR Tech経営をリードする コンサルティング×ソリューションの開発

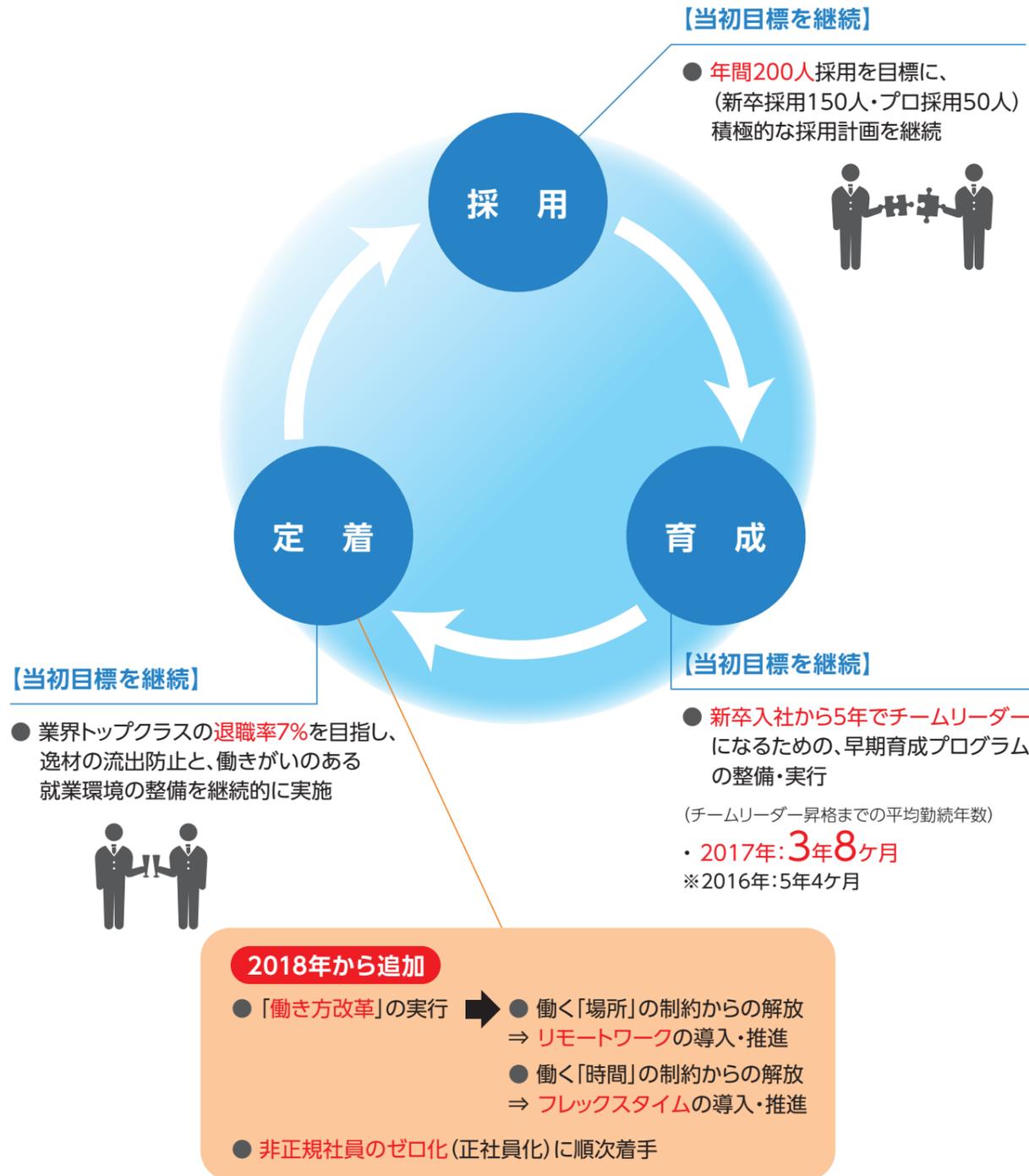
デジタル化支援

- ・常時接続型デジタルコミュニケーション ツールの提供によるコンサルティング サービスの質の向上
- ・経営研究会専用サイトの開発および 会員専用の経営情報のデータ提供による顧客接点の強化

価値向上支援

- ・M&A・事業承継コンサルティングの拡大
- ・「経営品質診断」商品の開発・展開と ビッグデータの収集による新たなコンサルティング サービスの開発
- ・地方創生コンサルティングの拡充

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



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

採用 トップ採用で「会社好き・仕事好き・仲間好き」な人財をひきつける採用体制

- 社長セミナー … 社長自ら登壇し、学生に直接理念やビジョンを語りかける
- インターンシップ … 春・夏・秋に開催
- 留学生・外国籍学生採用 … 海外の大学留学生や外国籍学生など有能な人財を幅広く採用
- 内定者教育 … 入社前からアルバイトとして就業し、コンサルティング業務に触れる環境を提供



育成 コンサルタントに必要なノウハウ・現場の情報に常に接することができる環境

- 新入社員入社時研修(70時間) … 船井総研グループのマインド、スタンスやビジネスパーソンとしての基礎スキルの習得
- 入社3ヶ月後、6ヶ月後フォローアップ研修 … 不足している知識、スキルのフォローアップやスタンス、マインドの再確認
- OJT制度 … 経営コンサルティング(月次支援)の現場に同行(月10件程度)
- 部署ローテーション制度 … 希望部署の配属変更(年2回)
- 経営研究会 … 業界の最新情報を学び、経営者とのコミュニケーション力を醸成する場
- 2年目先輩社員研修 … 2年目社員としての意識、行動の確認、後輩との接し方を習得
- 成長確認プレゼン … 中途入社3~6ヶ月後、新卒入社2年目社員のコンサルティング商品開発を経営幹部がサポート
- Funaiコンサルティングアカデミー … 階層別にコンサルタントスキルのレベルアップをはかる
- eラーニング … コンプライアンス、ハラスメント、マネジメントなど、階層別に指定された必須講座を毎月受講
- 成功事例共有会議 … 各業種の業績アップ成功事例を共有し、自身のコンサルティングに活かす
- ソリューション開発会議 … 新規セミナーの企画案を持ち寄り、多方面からの意見交換により、精度を高める



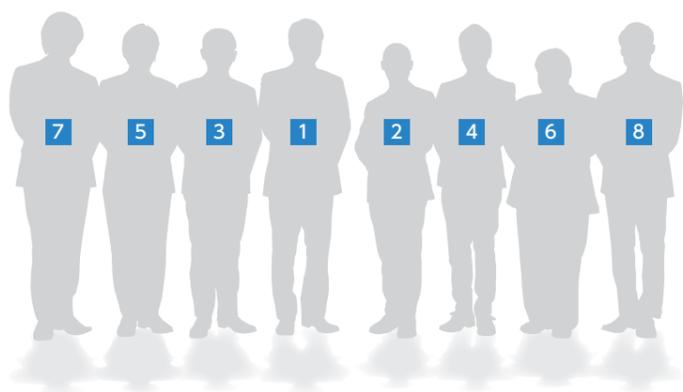
定着 1対1のコミュニケーション体制強化

- 専任の育成担当者 … 入社1年目は専任の担当者が教育
- 高頻度のコミュニケーション体制 … 定期キャリア面談の実施、デジタルコミュニケーションの活用
- 自己申告制度 … 組織や職種の異動に関して自己申告を随時受け付け
- グループ交流会 … 毎月1回、テーマを決めて実施
- モーニング会 … 社長との直接対話の時間



- 働きやすい環境づくり-快適なオフィス環境-
“社員が集まり、会話がはずみ、コラボレーションが生まれる”
そんな、社員が来なくなるオフィス環境を提供





- 1 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
- 2 中谷 貴之**
Takayuki Nakatani
株式会社船井総合研究所
代表取締役社長
- 3 菅 重宏**
Shigehiro Kan
船井総研ロジ株式会社
代表取締役社長
- 4 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

- 5 根本 直樹**
Naoki Nemoto
株式会社プロシード
代表取締役社長
- 6 中野 好純**
Yoshizumi Nakano
船井(上海) 商務信息咨询有限公司
総経理
- 7 高山 奨史**
Shoji Takayama
株式会社HR Force
代表取締役社長
- 8 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

- 株式会社船井総合研究所
経営コンサルティング事業
- 船井総研ロジ株式会社
ロジスティクス事業
- 株式会社船井総研ITソリューションズ
IT関連事業
- 株式会社プロシード
コンタクトセンターコンサルティング事業
- 船井(上海) 商務信息咨询有限公司
経営コンサルティング事業(主に中国)
- 株式会社HR Force
ダイレクトリクルーティング事業
- 株式会社船井総研コーポレートリレーションズ
グループ会社営業サポート



船井総研グループ at a glance

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・テーマにそ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、グループ会社営業サポート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。



主な事業分野

- 経営コンサルティング事業 > P.18
- ①住宅・不動産 > P.30
- ②医療・介護・福祉 > P.31
- ③土業 > P.32
- ④アミューズメント ⑤自動車関連 > P.33
- ⑥BtoB ⑦外食・フード > P.34
- ⑧金融・財務 ⑨保育・教育 > P.35
- ⑩経営改革・改善コンサルティング > P.36
- ⑪HRDコンサルティング > P.37
- ⑫M&Aコンサルティング > P.38



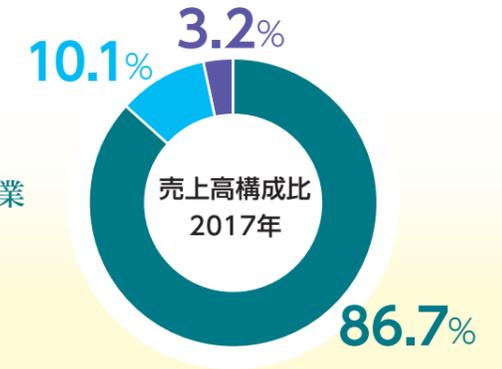
経営コンサルティング事業
(中国) > P.40



グループ会社営業サポート > P.41

2017年度実績

- 経営コンサルティング事業
- ロジスティクス事業
- その他事業



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対応し、荷主企業様の競争力向上に貢献しています。



ロジスティクス事業 > P.42

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、国際基準のコンタクトセンターマネジメントサービスを中小企業向けにカスタマイズし、グループ各社のサービス拡充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と、様々な事業向けのサービスを拡充中です。



IT関連事業 > P.43



コンタクトセンター
コンサルティング事業 > P.44



ダイレクトリクルーティング事業 > P.45

※その他事業にはグループ間取引も含まれます。

Top Message

業種・テーマごとに 日本一を目指し、 経営者に寄り添う コンサルティングへ

株式会社船井総合研究所
代表取締役社長

中谷 貴之
Takayuki Nakatani



経営コンサルティング業界のなかで持続的成長を実現していくためには、当社がクライアント企業の業績を上げ続けることが何よりも重要だと考えています。そのためには、常に基本に立ち返り、当社の強みでもある各業種の業態提案（通称：ズバリソリューション）力の精度を高めていくことで、より一層コンサルティングの品質を向上させてまいります。加えて、成長の基盤となる経営研究会の質的充実、量的拡大を加速させながら、日本一の中小企業向け総合経営コンサルティング会社を目指してまいります。

1. 人材開発支援、価値向上支援の拡充

経営コンサルティング事業においては、中小企業の業績向上をサポートする成長実行支援をベースにしながら、人材開発支援および価値向上支援といった支援テーマの拡充に引き続き取り組んでまいります。なかでも人材開発支援は好調に推移しており、本年HRDコンサルティング事業本部として部門を独立いたしました。専門の部隊とすることで更なるクオリティとスピードで、クライアントにお役立ちできるツールやサービスの開発を進めてまいります。中小企業において最重要課題である採用・育成・定着といった「労働力不足」の解消をご支援することが、結果的に

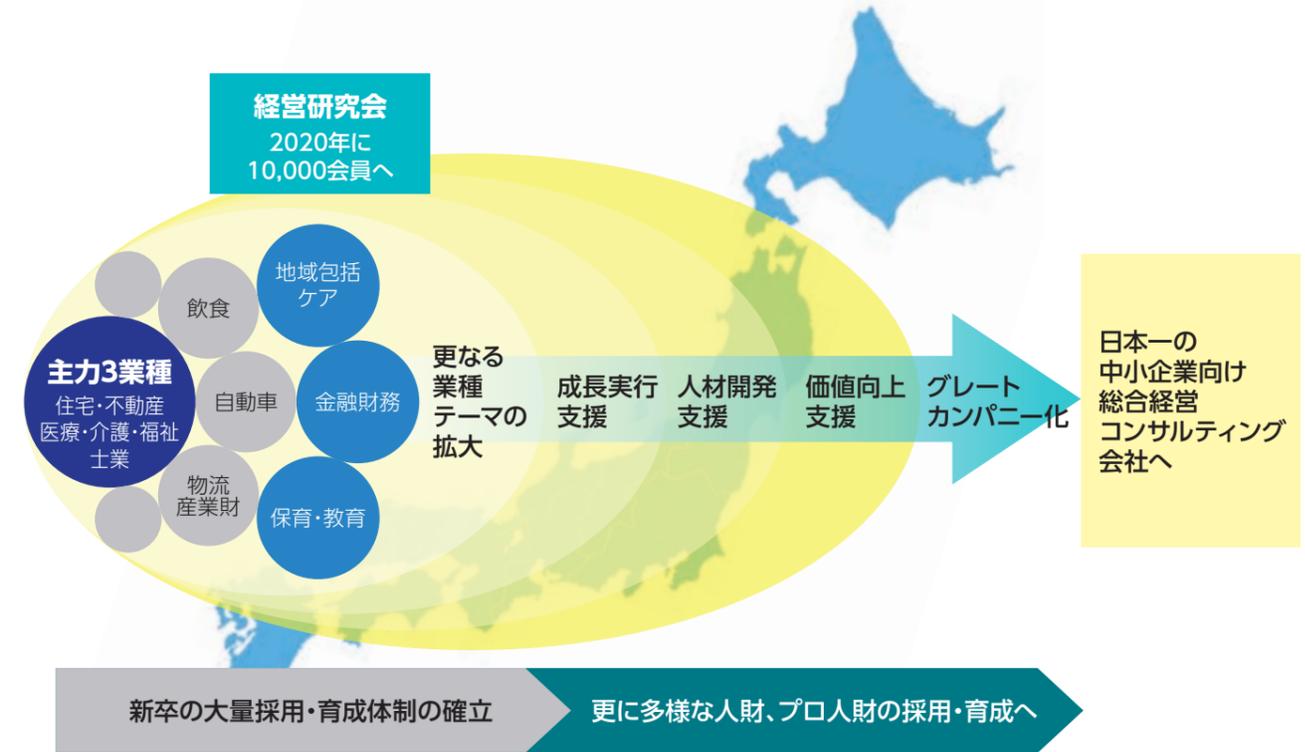
船井総合研究所の一番の得意領域である即時業績向上に直結すると考えています。

価値向上支援においては、昨年導入し、すでに日本一の実施件数を誇る従業員満足度調査サービスである「組織力診断」をバージョンアップさせ、総合的に経営状況を診断する「経営品質診断」を開発いたしました。同じく昨年リリースしたクラウド型人事評価システム（サービス名：Advance）と併せて提供することによって、「組織力を上げれば業績も上がる」という人材開発の切り口から経営をサポートしていこうと考えています。

2. デジタルシフト

近年普及するICT（情報通信技術）の発展は、企業経営に大きな影響を与え、その活用が必要不可欠な時代になりました。そこで、当社においても中小企業向けに戦略的かつ利便性の高いデジタル化支援を推し進めていくことにいたしました。代表的なサービスとして、常時接続型コミュニ

ケーションツールの提供、経営研究会会員専用の経営情報データの共有の準備を進めてまいります。経営研究会会員企業ならびに船井総研双方にとって、有益かつ、なくてはならない実用的なビジネスモデルに進化させていきたいと考えております。



3. 有望市場への参入

基本となる業績向上支援においては、当社の主力3業種「住宅・不動産」「医療・介護・福祉」「土業」に続き、今後成長が見込める有望市場への積極展開を目指すべく昨年7月に3つの部門を新設いたしました。

一つ目は金融財務支援部です。財務に関して具体的なキャッシュフローの改善や即時成果型のコンサルティングへのニーズが非常に高まっています。そこでB/S経営研究会ではこれらのニーズに対応し、P/L、B/S両面に強い経営をサポートしてまいります。また「しんきん経営研究会」「保険代理店・FP事務所経営研究会」等をさらに拡大させることにより、手つかずであった巨大な金融マーケットコンサルティングの成長につなげていきたいと考えています。

二つ目は保育・教育支援部です。少子化や女性の社会進出に伴い、待機児童解消など保育園の問題が喫緊の課題となっています。この分野の開発コンサルティングから、スクールや大学法人等の学校分野までを一気通貫で対応できる日本唯一のコンサルティング会社として、今後もさらに注力してまいります。

三つ目は地域包括ケア支援部です。医療・介護・福祉分野はここ数年非常に伸びており、当社の中では二番目に大きな業種です。その中でも、訪問医療・訪問介護は近年の高齢化に伴い伸びてきており、ここを当社の特徴が出せる1つの部門ととらえ、地域包括ケア支援部として新設いたしました。

4. 多様性のある人財の採用（海外留学生採用・プロ採用）へ

当社では社員を重要な経営資源と位置付けており、その意味も込めて「人財」と呼んでおります。現在、力を入れているのは「人財採用」「人財育成」の強化です。昨年秋には、ポストンキャリアフォーラムという海外留学生向けの就職イベントに参画し、多様性のある優秀な学生の採用をスタートいたしました。キャリア採用についても、税理

士や弁護士といった有資格者でコンサルタントとしての資質が高い「プロ人財」の採用を続けております。また、グループ会社である船井上海の拡大成長に伴い、中国語バイリンガル人財の採用もこれから増やしていき、日本で提供しているコンサルティングサービスの早期の中国展開および拡大を視野に入れていきたいと考えています。

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。



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、戦術までの一貫したソリューション提案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。

プロジェクトのご契約形態・サービス体制

目指す戦略の弊害となる課題についてヒアリングを実施します。社内、外部環境分析を通じて、現場の実行性に伴ったソリューションを提供し、クライアントの経営戦略策定に携わります。

1
調査・分析・企業評価

市場・自社・競合の視点から、クライアントの事業環境を調査し、各種調査で、戦略を実現させるための経営課題・改善仮説を抽出します。

2
経営戦略構築

各種調査で得られた分析結果や経営者が掲げるビジョン、過去のコンサルティング事例などを集約し、最適な経営戦略を構築します。戦略から戦術、戦術までの方針を提案し、現場が実行できる具体的なプランを提示します。

3
常駐型コンサルティング

ミッション(経営計画立案、新規事業立ち上げ、SCMの見直し等)に対して、クライアントと一緒にプロジェクトチームを立ち上げます。高頻度なミーティングを通じて、早期に目的を達成する高密度なコンサルティングを実施いたします。

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、時流に適応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。

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。

各業界の最新ビジネスモデル

住宅・不動産

- 客単価300万円を実現する
➤ **中古物件仲介+リノベーションモデル**
- 後発組でも成功できる
➤ **ネット不動産ワンストップ売買専門店モデル**
- 最短6ヶ月で成功できる
➤ **超ローコスト住宅ビジネス**
- 年間5億円受注モデル
➤ **障がい者グループホームビジネス**
- 年間800戸管理が増える
➤ **WEBを活用した新完全ゼロ賃貸**
- 集客2倍・成約率60%
➤ **WEBを活用した地域密着型賃貸仲介**
- 90日で満室になる
➤ **高齢者住宅モデル**
- 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**
- 年100組超のオーナーを集める
➤ **資産管理会社への転換法**
- 新人でも仕入ができる
➤ **高収益・高回転を生み出すコンパクト分譲モデル**
- デザイン住宅を定額制で実現
➤ **定額制注文住宅ビジネス**
- 30万人商圏1店舗2億円、粗利率40%、地域一番店になる
➤ **塗装専門店モデル**
- 住宅購入相談所ビジネス導入
➤ **1店舗あたり粗利5,000万円モデル**
- 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**
- 家賃以下の高性能住宅が実現
➤ **スマートハウスビジネス**
- 7万人商圏で営業利益1,000万円
➤ **競合不在の小工事専門店モデル**

医療

- 健康寿命を伸ばし、地域医療の中心に
➤ **運動器リハビリ強化型 整形外科**
- 時間を売るのではなく施術効果で売る
➤ **根本改善型・自費治療院**
- 損保会社、医師からも信頼される
➤ **交通事故強化型整骨院**
- 地域に出て、地域のインフラに
➤ **在宅強化型 調剤薬局**
- リスクを知り、口腔関心度を高める
➤ **リスク管理型予防歯科**
- 食べられる喜びをもう一度!
➤ **栄養・嚥下対応型・訪問歯科**

地域包括ケアサービス

- 障がいを持つお子様の自立支援
➤ **運動特化型放課後等デイサービス**
- 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**

保育・教育

- 女性社員が活躍できる企業の実現へ
➤ **高付加価値型企業主導型保育**
- 保育と教育が一体化した園づくり
➤ **認定こども園**
- 小学生の預かりで子育てサポート
➤ **教育付き学童保育**

物流・環境・エネルギー

- 地域密着専門特化型
➤ **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**
- 成長分野の特注メーカー化提案
➤ **FA・IoTメーカー化ソリューション**
- 蓄電池販売地域一番化
➤ **太陽光・蓄電池販売ビジネス**

IT・人材ビジネス

- 地域の中小企業を被害から守る
➤ **サイバーセキュリティ対策ビジネス**
- 不景気でも伸びる高粗利事業
➤ **介護特化人材ビジネス**
- オフィスリフォーム・デザイン提案
➤ **オフィスデザインビジネス**

フードサービス

- 集客力と人材採用力を両立する
➤ **高収益型「肉バル」ビジネス**
- 地域社会に貢献する
➤ **高収益型シニア向け給食事業**
- 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**
- 直売上比率30%を達成
➤ **食品メーカーSPA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**

ライフスタイルサービス

- 初期投資100万円以下
➤ **店舗不要の中古品宅配買取モデル**
- 残業ゼロで生産性120万円を達成!
➤ **カラー会員型サロン**
- 投資回収3年
➤ **プレミアムコンパクト葬モデル**

士業

- 真の交通事故被害者の救済を実現する
➤ **交通事故等級認定ワンストップモデル**
- 障がいを持つ方へ年金受給をサポート
➤ **障害年金事業一番化モデル**
- 新しい高生産性型を実現する
➤ **“クラウド型”経理代行モデル**
- 円満離婚を早期に実現する
➤ **交渉段階から関与する協議離婚モデル**
- 認知症対策・事業承継対策の決定版
➤ **民事信託案件獲得モデル**
- 全ての財産を生前から囲い込む
➤ **相続財産管理モデル**
- 圧倒的顧問増を実現する
➤ **助成金事業一番化モデル**
- 創業者より高単価報酬を獲得する
➤ **“高付加価値型”創業支援モデル**
- 一番最初の相談される存在になる
➤ **紛争関係の無い相談にも対応する顧問サービス**
- ワンマン測量×分業制で生産性アップ
➤ **調査士業務の生産性2倍モデル**

金融・財務

- いつでも投資できる資金繰りを実現
➤ **6ヶ月財務改善モデル**

アミューズメント

- 増収増益店舗の90%以上が実施
➤ **20円スロット地域一番化モデル**

ズバリソリューションの具体例 1

導入事例
75社以上
 創業者が真に求めるサービスを提供する
 高付加価値型の創業支援ソリューション

創業者から高単価報酬を獲得する
 “高付加価値型”創業支援モデル

対象 税理士事務所

税理士事務所が「創業支援の専門家」となり、業績向上を追求するソリューションです。創業期に多くの社長・オーナーが身近な専門家（税理士事務所）へ期待することは、これからの事業・経営を維持・成長させることに直結した高付加価値型の商品・サービスだと考えます。創業者が真に求める高付加価値型の創業支援により、高単価報酬の獲得が実現可能です。

<業界内の脅威>

従来の「手続き代行」や「低価格訴求」では顧客獲得における差別化が困難

<伸びるマーケット>

国の後押しもあり、毎年新たに設立（創業）する会社・事業主が増加中

成功のポイント

- 1 創業者に対して、「手続き代行」「低価格」「基本税務・会計」以外で差別化可能な商品・サービスを持つ
- 2 近年では、創業期に必要な資金を調達する「創業融資」や、財務的なサポートに特化した「財務顧問」が差別化商品となっている
- 3 集客からクロージングまで、一貫した独自の集客チャネル・クロージング手法を創業者目線で設計する



10年以上、会計事務所向けの創業支援ビジネスを支援する船井総研が、“創業支援の地域一番事務所”を全国各地へ輩出することを目的とし、創業支援へ注力する事務所が参加することで“業績アップを実現できる研究会”を目指しています。

このソリューションを
 提供できる経営研究会

創業支援ビジネス
 研究会

ズバリソリューションの具体例 2

導入事例
50社以上
 介護施設の「人」に関する課題をワンストップで
 解決する介護特化人材ビジネスソリューション

不景気でも伸びる
 高粗利事業介護特化人材ビジネス

対象 人材派遣、紹介会社

地域の介護施設向けに人材紹介、人材派遣を展開しています。深刻な人手不足により、介護施設からの求人依頼が殺到しているため、事業立ち上げ初年度に黒字化を実現しています。人材派遣・紹介以外にも「求人メディア」「スカウトサイト」「教育研修」等のサービスを複数展開することで、介護施設の人に関する課題をワンストップで解決しています。

<業界内の脅威>

人材紹介業は成長産業だが、競合企業も増えており、サービスの差別化が課題

<伸びるマーケット>

圧倒的人手不足の時間帯である夜勤帯職種を必要とする特別擁護老人ホームなどの施設系介護施設

成功のポイント

- 1 地域密着型でサービスを展開することで大手には真似できないきめ細かいフォローを実現
- 2 ダイレクトリクルーティングを取り入れることで低コストで人材の確保が可能
- 3 在宅ワーカーを活用することで、営業コストを大幅削減



全国の人材派遣・紹介会社が集まる勉強会です。業界最大の課題である人材募集に関するノウハウはもちろん、時流予測、最新ビジネスモデル等、事業の明日を左右する“今”知っておかなければならない情報を得ることができます。人材ビジネス専門コンサルタントの講座、そして、ここでしか聞くことのできない貴重なゲストの講座は必聴です。

このソリューションを
 提供できる経営研究会

人材ビジネス
 経営研究会

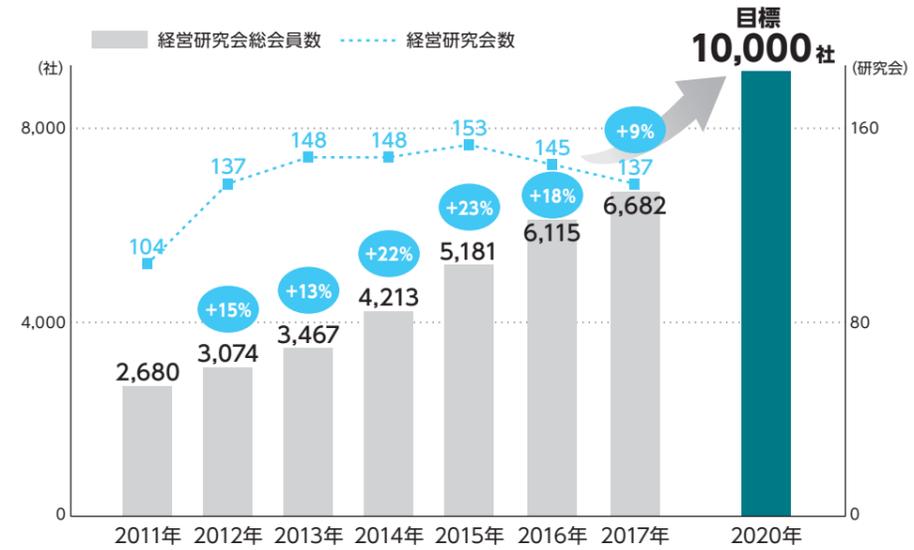
経営研究会

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137の経営研究会が主宰され、合計6,682名に入会いただいています（※2017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



＜主な経営研究会一覧＞

- 住宅・不動産分野
- 医療・介護・福祉分野
- 士業・金融分野
- 外食・フード分野
- 自動車関連分野
- BtoB分野
- アミューズメント分野
- 保育・教育分野
- ライフイベントビジネス分野
- 全業種・その他
- 船井上海

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、同業者である経営研究会会員が定期的集う例会です。当社グループのコンサルタントや、業界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、経営者だけではなく、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いています。総会では、講演のみならず、表彰式や懇親会も行います。



経営セミナー

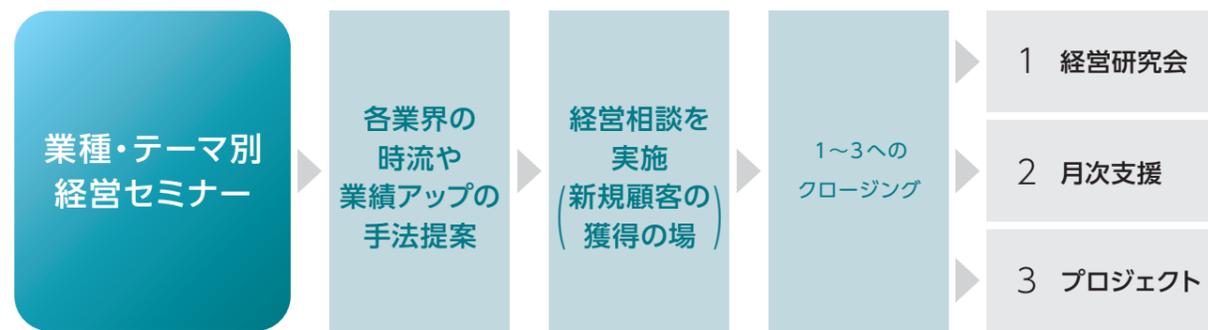
事例を知り、次の一手を見つける経営セミナー

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。年間593件（※2017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。



■開催セミナー一例

》経営セミナーからの受注体制



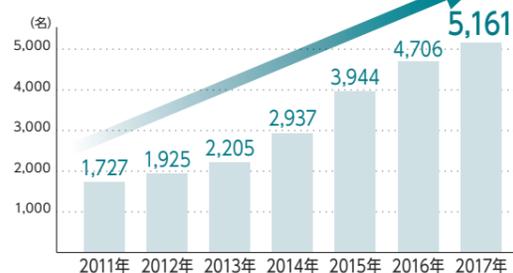
経営研究会全国大会（経営戦略セミナー）

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5,161名（2017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。



経営研究会全国大会の様子



<経営戦略セミナー参加者推移(2011年~2017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）には冊子・CD・FAX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。



会報誌「FUN」(ファン)

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



CD

偶数月に郵送しています。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600本のセミナーの一部を動画で公開しています。



その他

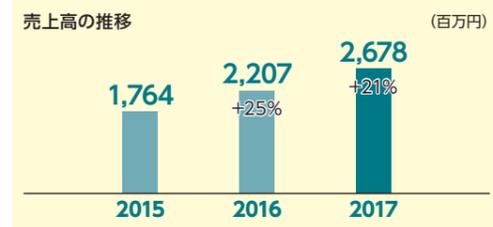
- セミナー割引
- CD・DVD・マニュアル商品割引

住宅・不動産分野

注文住宅、リフォーム、中古住宅、建売分譲、賃貸、収益不動産、土地活用

Point

- ・新築市場コンサルティング、前年対比130%超
- ・収益不動産コンサルティング、初年度から粗利1億円
- ・築古物件のリノベーション市場を強化



2019年に予定される消費増税をにらんだ駆け込み需要の影響を受け、新築市場は好況です。主要顧客であるハウスメーカーや工務店に対するコンサルティングは好調で、2017年度は前年対比130%超を達成いたしました。2018年度も、その成長を維持する見込みとなっております。特に2017年から本格スタートした新築の建売分譲分野へのコンサルティングは、初年度でありながら50社を超える研究会会員及び顧問先との契約をスタートしました。今後は、当部門の大きな柱になると見込んでおります。

また、不動産の個人投資の高まりに応じて、収益不動産である「アパート建売分譲ビジネスモデル」のコンサルティングを新設しましたが、初年度から1億円のコンサルティングフィーを獲得することに成功しました。今後も市場の拡大に合わせ、当部門でも2020年までに5億

円規模へと成長を見込んでおります。

中期的には、消費増税後の新築市場縮小に備えて、ストック循環型ビジネスであるリフォーム分野、中古住宅分野、賃貸分野のコンサルティングの再強化・再構築をしていき、それに備えたいと考えています。特に社会問題にもなっている「空き家問題」を解決するような、築古の家を再生、利用するリノベーション分野のコンサルティングを伸ばしたいと考えております。



船井総合研究所 執行役員
第一経営支援本部 本部長
杉浦 昇
Noboru Sugiura

ズバリソリューション



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」

対象業種 不動産業

不動産の個人投資の高まりに合わせ、新築アパート建売分譲ビジネスを展開させることで、初年度から30棟を販売、売上22億円を実現した事例も登場したモデルです。これまで業界常識であった属人的販売から「分業化×仕組み」にシフト。特に訪問販売から、WEB・IT集客・営業ランクアップへ、人脈・経験仕入れから、分業・仕組み仕入れへ変えたことが功を奏しています。

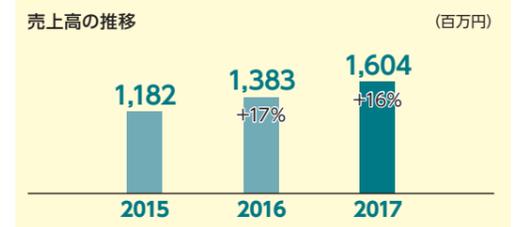
※数値は当社業種分類に基づいた年間コンサルティング契約（1月～12月）の売上実績です。集計範囲をコンサルティング契約（月次支援・プロジェクト）のみとし、会費収入やセミナー参加料収入、その他は含めておりません。

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

Point

- ・医療・介護分野は「地域医療構想」と「地域包括ケア」への対応をテーマとしたコンサルティングが続伸
- ・障がい福祉分野は競合が少なく、2年間で案件が倍増
- ・保険外・自費分野では、歯科・治療院に加えて、介護事業者向け保険外サービスのコンサルティングが急増



医療・介護・福祉分野は、2017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116%となりました。

2018年度の診療報酬・介護報酬の同時改定は、医療の本体はプラス0.55%、薬価・材料費はマイナス1.45%、介護報酬はプラス0.54%となりましたが、個別項目を見ていくと、国が推進する改革の方向性は明らかです。

「地域医療構想」と「地域包括ケア」をキーワードに、これに対応する業態づくりとして、病院では「地域包括ケア+専門性」、クリニックでは「在宅医療」、介護では「施設+訪問看護」等の業態づくりを推進していきます。

また、障がい福祉分野は競合するコンサルがほとんど見られないこともあって、近時、多数のご依頼をいただくようになり、案件数がこの2年間で倍増しました。本

年度は運動特化型放課後等デイサービスに加えて、就労準備型放課後等デイサービス、就労移行サービスも展開していきます。

最後に、従来から、歯科・治療院の分野では保険外の自費分野も弊社の得意領域でしたが、近年では介護事業者向けの保険外サービスとして、「高齢者施設紹介」「自費リハビリ」等の展開も多数ご支援しています。



船井総合研究所 取締役執行役員
第二経営支援本部 本部長
出口 恭平
Kyohei Deguchi

ズバリソリューション



「働きたい」思いに寄り添う 「就労準備型放課後等デイサービス」

対象業種 障がい福祉事業者、介護事業者

この数年間、福祉部門では、小学生向けの運動特化型放課後等デイサービスの普及に注力し、全国で60を超える施設の展開を支援してきました。その中で保護者の「我が子が将来働けるように育ててほしい」という強い思いに応えられるよう、2018年度からは就労準備型施設の普及に尽力してまいります。

士業分野

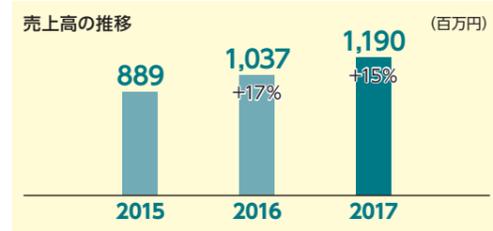
弁護士、公認会計士、税理士、司法書士、社会保険労務士、建築士、土地家屋調査士

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」に伴う各種労働法制改正による企業法務マーケットの拡大
- ・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

「相続税課税対象の拡大」、「事業承継税制の改善」、「残業規制法の施行」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きます。このような法制度の大きな変更は士業界にとってのビジネスチャンスです。複雑化する法制度の中で士業は、今後ますます社会から必要な存在とされることが予想されます。そのような環境下で当部門ではこれまで同様に研究会組織の成長を推進します。2017年末には当部門が主宰する研究会全体で1,100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。主力業種以外では土地家屋調査士、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年は業種分類に留まらず、各ビジネスモデルへの深堀を強化す

べく、ビジネスモデル研究会の立上げを推進します。業種別経営研究会からビジネスモデル別経営研究会への進化の中で、ノウハウや各種経営データのデジタル化を進め、ビジネスモデル研究会でそれらを共有、進化させることで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。



船井総合研究所
第五経営支援本部 士業支援部 部長
村上 勝彦
Katsuhiko Murakami

ズバリソリューション



創業者から高単価報酬を獲得する「高付加価値型」創業支援モデル

対象業種 会計事務所

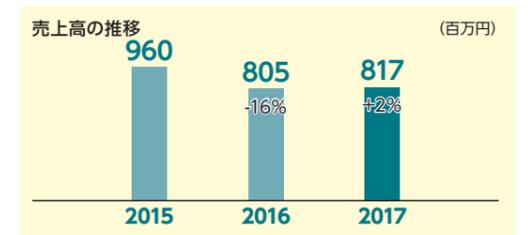
創業期の会社設立手続きに留まらず、金融機関からの創業資金融資に関してサポートします。事業計画作りからアドバイスに加わる事で単なる手続き屋とは差別化された存在として認識され、多くの新規顧問先獲得に繋がるソリューションです。今後はFinTech企業との連携を図り、更なるソリューション精度と生産性向上を実現します。

アミューズメント分野

ぱちんこ店、遊技機メーカー、広告代理店

2017年のぱちんこ店売上は、「20円スロット」が増加、「4円ぱちんこ」が減少、「1円ぱちんこ」が減少、全体でも減少という状況でした。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に入るような法人をメイン顧客としております。このゾーンの法人が全国チェーン・地方チェーンにも勝てる商品カテゴリーが成長市場である「20円スロット」です。当部門では「20円スロット」のビジネスモデル開発と人材育成、日々のマーチャンダイジングにおけるビッグデータ活用を強化しております。2017年はこのビジネスモデルを投入したことで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」に特化した経営研究会の展開に本格的に着手してまいります。

船井総合研究所 執行役員
ライン統括本部 統括部長
岡 聡
Satoshi Oka



ズバリソリューション

増収増益店舗の90%以上が実施

「20円スロット地域一番化モデル」

対象業種 ぱちんこ店

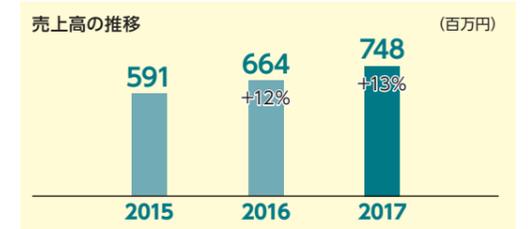
4円ぱちんこは全国チェーン・地方チェーンの寡占化が進みましたが、利益が確保できるため売場面積を減らしてまで、他のモデルに舵を切ることはありません。それを逆手にとって、中小法人に対し、成長市場の20円スロットに絞り込んだビジネスモデルの構築を提案し、売場面積を増やすことで、20円スロットの売上・利益で地域一番店化を実現します。

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、カー用品、レンタカー

2017年の国内新車販売台数、国内中古車販売台数は微増に留まりました。また、車検整備は登録台数の減少に伴い、昨秋から微減傾向にあります。アフターサービスも競争が激しくなるなかで、当部門では伸びている販売ビジネスモデルの展開、既存顧客をいかに維持していくかという施策に注力しております。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』をはじめとし、今後もビジネスモデルに特化した経営研究会を推進してまいります。また、各ビジネスモデルの集客もWEB販促からの比率が年々上昇しております。2018年は当部門内にWEB販促部門を立ち上げ、各ビジネスモデルの集客を強化いたします。さらには今後伸びていくことが予測されるレンタカー市場・シェアリングビジネス市場へも着手してまいります。

船井総合研究所
第四経営支援部 オート支援部 部長
渡邊 功一
Koichi Watanabe



ズバリソリューション

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」

対象業種 自動車整備業、自動車販売業

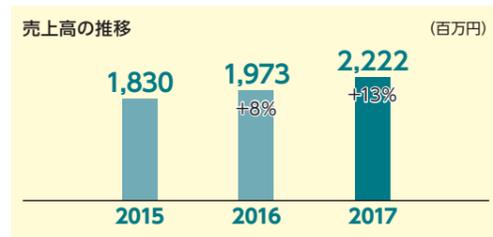
メンテナンスをセットし、さらには自動車保険も任意付帯させる、新車の個人向けリース専門店です。従来の「車の選び方」の常識を覆す、買い方提案の手法で、年間600台超の新規リースを獲得する企業も複数社現れております。参入企業数は、会員だけでも200社を超え、業界の新たな需要掘り起こしの火付け役として、躍進が見込まれます。

BtoB分野

物流、環境エネルギー、メーカー、IT・WEB、人材ビジネス

物流業界ではドライバー不足が切迫した課題であり、トラックドライバー採用・定着化コンサルティングのニーズが爆発的に伸びております。環境・エネルギー業界では化石燃料からのエネルギーシフトという時代背景があり、太陽光&蓄電池販売コンサルティングと省エネビジネスコンサルティングが堅調に推移しています。製造業界ではFA・ロボット・IoT関連技術が注目されている中、それらの技術を持つ中小メーカーの営業コンサルティングが急増しております。デジタルシフトの潮流を受けているIT・WEB業界では、SNSとサイバーセキュリティ関連ビジネスのコンサルティングが有力なテーマとなりつつあります。人材ビジネス業界では介護・製造業界といった取り分けて人材採用難の業界に絞った介護業界特化人材ビジネスや製造業界特化人材ビジネスのコンサルティングを順調に伸ばしております。

船井総合研究所 執行役員
第三経営支援本部 本部長
菊池 功
Isao Kikuchi



ズバリソリューション

不景気でも伸びる高粗利事業
「介護特化人材ビジネス」

対象業種 地域中小の人材派遣・人材紹介会社

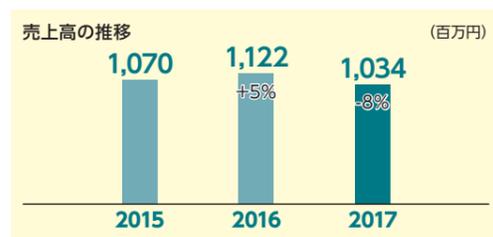
介護職有効求人倍率は全国平均3.4倍と右肩上がりで、採用困難職種の代表格といえます。この普遍的で社会性のあるマーケットの解決ソリューションとして、地域中小の人材派遣会社に対して「介護業界特化型人材ビジネス」への新規参入を提案しております。新規参入でも年間粗利5,000万円を突破する等、成功事例も多数出てきております。

外食・フード分野

外食、フードデリバリー、給食、食品メーカー、食品小売

2017年の飲食業倒産件数は前年対比の約2割増で、3年振りに750件を上回るという外食産業にとって厳しい年になりました。要因としては①食材原価の高騰、②人手不足による求人費や時給アップなどコスト上昇、③人手不足による売り逃しなどが挙げられます。2大変動コストである「食材原価」「人件費」の上昇を吸収するための「収益性アップ」が急務の経営課題になっています。また、事業の存続において必須となる人材確保の観点からも人材の定着力・獲得力を高めるための労働環境改善(休日増、労働時間短縮等)への投資が迫られており、当部門でも事業の収益性向上を最重要事項としております。

船井総合研究所
第四経営支援本部 フード支援部 副部長
二杉 明宏
Akihiro Nisugi



ズバリソリューション

2大変動コスト大幅削減高収益モデル
「鶏焼き酒場ビジネス」

対象業種 居酒屋

倒産件数が急増している居酒屋などの「酒場・ビヤホール」市場では、大手チェーンでも苦戦が続いており、収益性が大幅にアップできる業態への転換が急務になっています。このビジネスモデルは鶏肉を主力食材としながらも省人化された運営形態がとれるのが特徴です。高収益化を実現できるビジネスモデルとして会員企業各社への導入を進めております。

注目分野

金融・財務分野

信用金庫業界

金融業界において、2018年はマイナス金利による減益圧力や、フィンテックによる現場業務への影響が表面化する一年と予測されます。金融庁のリーダーシップもあり、信用金庫業界でもさまざまな取り組みが始まっているものの、商圏や地域特性に影響されやすいビジネスモデルだけに、数少ない成功事例は他のエリアでは同レベルで展開されにくい状況にあります。「狭域での事業継承マッチング」「財務改善を入口にした短期継続融資」「地域を巻き込んだリバースモーゲージ」「保証に依存しないフリーローン」等、各地で芽生えた成功事例を高確度で再現できるようモデル化、標準化をするベストプラクティスこそ、業界の生き残りに求められている要素であると捉えております。

船井総合研究所 取締役執行役員
第五経営支援本部 本部長
真貝 大介
Daisuke Shingai



ズバリソリューション

短期運転資金強化で成長に投資できるB/S計画を
「長短借入見直しによる即時資金繰り改善」

対象業種 財務体質を強化したい一般企業全般

フォームに情報を入力するだけで直感的に銀行取引における格付と資金調達余地がイメージできる財務分析を実施し、短期運転資金も含めた借入や、個人保証の見直しを軸に財務改善を試みます。業種のプロコンサルタントによる事業性評価の観点を取り入れられることも当社の特徴の一つです。

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ており、女性活躍や子どもに対する投資は増え、保育・教育業界を取り巻く環境の変化は避けられません。そのような背景のもと、保育分野では認可保育所や学童保育の新規開設、認定こども園移行に加えて、2018年以降は2017年にシェアを拡大させた企業主導型保育と保育士の「働き方改革」のための人材開発コンサルティングをさらに強化いたします。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
第二経営支援本部 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

園児・保護者との長期的付き合いによる
ロイヤリティ及び収益アップ

「教育付学童保育モデル」

対象業種 幼稚園/こども園/保育園

現在、保育園だけではなく、小学生を預かる学童保育も不足しており、放課後の居場所作りも重要な社会問題です。幼稚園やこども園の遊休スペースや職員を効率的に活用することで、保護者の負担を減らし、かつ質の高い教育を提供し、さらには職員のキャリアアップにも繋げ、人材の定着にも貢献するモデルです。

経営改革・改善コンサルティング

中堅大手対応、高収益経営推進、生産性改善、IT推進、地方創生

Point

- ・船井総研・研究会会員の上位層企業が加盟する「高収益経営研究会」会員数100社突破
- ・「組織力診断」単年度で1,200社超は日本一
- ・中堅企業向け生産性向上コンサルティングの需要拡大

当部門は、企業の価値向上を達成するためにさまざまなソリューション提供とコンサルティングを実施していく部署です。主な対象先は、業種別コンサルティング部門で成長し、また、地域・カテゴリー一番を達成した企業様や、さらに株式公開を果たしているような中堅・大手クラスの企業様となります。

船井総研が考える企業価値向上とは、売上のみならず、従業員やお客様、さらには取引先や地域の方々にも愛されるような持続企業像であり、船井総研でいうところのグレートカンパニー化やIPOをひとつのモデルとしています。そのためには、他社に負けないビジネスモデル支援にとどまることなく、企業全体のデザインやそれにとまなう事業戦略立案、M&A戦略をはじめ、企業の更なる高収益化支援、生産性向上支援、安価で役に立つITソリューションの提供支援などがあります。また、企業

の地域貢献支援やエリア自体を活性化させるための地方創生専門部隊もいます。

これらのポストビジネスモデル支援を担っているのが、経営改革事業本部です。我々は、企業価値を向上させるための次のステージに向けた企業成長を事業側面からサポートするため、より専門性の高いエキスパートメンバーで構成されています。

船井総合研究所 執行役員
経営改革事業本部 本部長
菅原 祥公
Yoshihito Sugahara



ズバリソリューション



自社の実態と状況が5つの観点でわかる「経営品質診断」

対象業種 全業種

2017年リリースしたマネジメントの状態を数値化する「組織力診断」の申込数は、1年で1,200社を突破しました。これに加え、顧客満足度観点、財務観点、ビジネスモデル観点、社会性観点を5指標を全て数値化、データ化し、自社の状況を一目でわかるようにするのが、「経営品質診断」です。また、この診断でグレートカンパニー化に向けた施策も明確化できます。

HRDコンサルティング

人材採用、人事評価・給与制度、人材育成・定着、組織力向上

Point

- ・人事評価コンサルティングの続伸
- ・ダイレトリクルーティングの伸長
- ・組織力向上コンサルティングの拡大

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、業種別に特化した新卒採用・育成コンサルティングをはじめ、求人情報専門の検索エンジン『indeed』を活用したダイレトリクルーティング型中途・アルバイト採用コンサルティング、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を展開してきました。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も昨秋よりリリースし、先手の人材採用で「人の開発と事業展開」をリードし、成長志向の人事評価・人材育成で「人の成長と仕組み化」を一気通貫で推進しております。本年度より当部門は本部化し、業種別から機能別

に組織を再編することで、①コンサルティング品質と成長スピードを上げること、②ソリューション開発をより強化し、開発スピードと全社展開・連携を更に高める体制を構築しています。引続き人材開発&組織開発コンサルティングを通して、日本を代表し、世界を魅了するグレートカンパニーを創出・支援していきます。

船井総合研究所 執行役員
HRDコンサルティング事業本部 本部長
小池 彰誉
Akiyo Koike



ズバリソリューション



個人と組織の持続的成長を実現クラウド型人事評価「Advance」

対象業種 全業種

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、業績向上に導く「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。

M&Aコンサルティング

M&A、事業承継、IPO

Point

- ・ M&A市場の更なる拡大
- ・ 規模・ニーズの多様化
- ・ M & A 事業会社の増加

ここ数年で「M&A」という手法の認知が一気に広まったことで、企業規模の大小を問わず、さまざまな目的でM&Aが用いられるようになりました。これまで中堅企業が対象であったものが中小零細企業まで広がると同時に、「金余り」「企業経営の難易度が上がっている」という側面から「企業価値」が高く見積もられるようになり、結果「売却ニーズ」が高まり、M&Aを加速させる要因となっております。

また、これまでM&Aが多く派生していた業種・業界である「調剤薬局」「製造業」などでは、「人手不足を補う」という目的のM&Aが主流でしたが、この2、3年は買い手側として「新規事業参入のための事業買収」「既存事業の供給安定化・コスト削減のための事業買収」、売り手側としては「事業の選択と集中のための事業売却」「負債を圧縮するための事業売却」など、ニーズが多様化し

てきております。市場の拡大、ニーズの多様化に伴い、M&Aを行う事業会社も増加し、「業種特化型のM&A事業会社」「M&Aの自動マッチングサイト」や個人コンサルタントでもM&Aをされる方が登場するなど、プレイヤーも多様化しております。その中で船井総研グループの強みである「業種特化型コンサルティングと連携したM&Aの実務」にこだわり続けてまいります。



船井総合研究所
経営改革事業本部 M&Aコンサルティング事業室 部長
宇都宮 勉
Tsutomu Utsunomiya

ズバリソリューション



船井総研だからできる

「業種特化型コンサルティング連携」M&Aの実務

対象業種 全業種

あらゆる業種・業界に対して最適なスキーム・最適なバリューでの売買のサポートをさせていただきます。「パチンコ関連企業」「物流（運送）業」「葬儀業」「製造業」を当期の主軸とし、その他にも「住宅・不動産」「医療・クリニック・介護」「保育・教育」「飲食・食品」「自動車」「流通・サービス業」もご対応させて頂いております。

株式会社船井総合研究所

経営コンサルティング事業

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と考え
「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

- ・ 成長実行支援の質的充実・量的拡大の加速
- ・ HRDコンサルティング事業の強化
(採用・定着支援の強化)
- ・ 経営研究会の伸長とコンテンツのデジタル化推進



事業の特徴と強み

当社は、国内の中小企業を中心に、業界・業種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「人材サービス」「保育・教育」「物流」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・テーマで一番を目指す戦略）を追求しています。

- 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。

今後の取り組み

2018年度は、より一層厳しくなる中小企業の人材不足に対応するため、HRDコンサルティング事業部門の改編を行いました。さらに、経営研究会の質的・量的拡大を図り、成長を目指す企業にとってなくてはならない価値のあるサービスが提供できるよう、精度を高めてまいります。ITの急速な進展により、ビジネスモデルがつかないスピードで変革する中、競争力強化に結び付く戦略

的なデジタル化支援を推進。常時接続型デジタルコミュニケーションツールの提供・研究会会員専用の経営情報のデータ提供をはじめとした、コンサルティングサービスの拡充を目指します。価値向上支援においては、M&A・事業承継コンサルティングの拡大や、「経営品質診断」商品の開発および展開を推進してまいります。

会社概要

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)
資本金：3,000百万円

大阪本社

大阪市中央区北浜4-4-10
TEL:06-6232-0271 (代表)
FAX:06-6232-0040 (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 21階
TEL:03-6212-2921 (代表)
FAX:03-6212-2940 (代表)

【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

船井（上海）商務信息咨询有限公司

経営コンサルティング事業（中国）

上海から未来をプロデュース

船井総研の経営ノウハウを輸出し、成長著しい中国の飲食企業を対象に、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

- 経営研究会をコンサルティング事業の中核に設定し、経営者のための情報共有・交流プラットフォームとして、中国コンサルティング市場における圧倒的差別化を追求する
- 経営研究会の会員基盤を拡大させ、日本の船井総研と連携した個別企業支援を展開

事業の特徴と強み

船井上海は創業7年目を迎え、創業期から成長期への力強い一歩を踏み出しました。そして2年目を迎えた飲食経営研究会は、参加会員数200社を超え、単一研究会としては船井総研グループ最大規模にまで急成長しています。この飲食経営研究会こそが事業成長の大きな原動力となっています。

経営研究会では、①船井上海コンサルタントによる調査事例報告と即時業績アップ手法のご提案②日本の飲食専門

門コンサルタントによるマーケティング・マネジメント手法講座③会員企業の成功事例のご紹介とゲスト講演④会員企業全員での情報交換会など、他社にはない経営者向けの豊富なコンテンツを提供しています。参加した会員企業からは、研究会で勉強したことを確実に実践するための個別契約（成長実行支援）の相談も増加しつつあり、中国市場で躍進する中国の飲食企業を中心に、会員基盤の拡大が進んでいます。

今後の取り組み

●2017年度の概況

会員基盤の拡大を最優先戦略として取り組む中、年初90名に満たなかった会員数が、年末には200名を超えるところまで伸長。会員数の増加とともに、飲食チェーン向けのホール、オペレーションの効率化、QSC（クオリティ、サービス、クリンネス）の改善、競争環境を勝ち抜くための業態転換戦略、即時業績向上につながるマーケティングテーマなど個別コンサルティング契約も増加しました。

●2018年度の取り組み

昨年に引き続き会員基盤の拡大と、その強化に努めます。経営者向けの研究会ビジネスも3年目を迎える本年は、会員数の増加（量的拡大）だけでなく質的進化を図るために、会員企業各社へのアフター・フォローも充実させていきます。コンサルタントが全国行脚（個別訪問）を行うことにより、研究会で発信したこと、会員企業間で情報交換したことを、確実に各社が実践できるビジネスモデルへとさらに進化させていきたいと考えています。そして、中国におけるポテンシャル・マーケットが今の10倍はあると言われる事業環境の中、真の競争力に磨きをかけ、日中グループでシナジー効果が発揮できるよう、人財戦略（新規人材の獲得と早期戦力化）含めてグループ各社、日本との連携をさらに深め、成長を確実なものにしていきます。

会社概要

総 経 理：中野 好純
設 立：2012年1月13日
出 資 金：50百万円

本社

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)

株式会社船井総研コーポレートリレーションズ

グループ会社営業サポート

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

コンサルティングビジネスのワンストップサポートを通じてコーポレート・リレーションシップを創造します

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
- 船井総研グループのお客様に向けた、営業サービスの外販開始
- 女性活躍・生産性の向上による働き方改革の推進



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. 新規案件の創出
受注型セミナーやインサイドセールスなどを通じて、確率の高い営業見込案件を継続提供します。
2. 既存顧客との関係性強化
既存顧客向けのセミナーや勉強会の運営を通じて、顧客との関係性強化をサポートします。
3. 顧客データベースの構築とメンテナンス
見込客リストの提供を通じた新規顧客の開拓支援、既存顧客との取引履歴管理を通じたCRM及びクロスセルの推進。

今後の取り組み

2018年度は、従来のグループ各社に向けた営業サポートに加えて、「船井総研グループのお客様に向けたサービス提供」を本格スタートさせます。業種・業界別に特化した専門コンサルタントとの連携を密にする当社の専門スタッフだからこそ提供できるきめの細かい営業サポートやバックオフィス体制を、船井総研グループ内

外に提供してまいります。お客様が本来のコア事業に集中できる環境を整え、“なるほど、そこまでやってもらえるのか”と深く実感していただける価値をご提供します。

当社は女性比率が高く、活躍する会社です。リモートワークやフレックスタイム制などを本年度より導入し、働き方改革を今後もさらに推進しています。

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)

【淀屋橋オフィス】

大阪府大阪市中央区北浜4-4-10

【丸の内オフィス】

東京都千代田区丸の内1-6-6
日本生命丸の内ビル21階

船井総研ロジ株式会社

ロジスティクス事業

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、物流オペレーション、物流トレーディング業務に加え、プラットフォーム機能を構築し、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おります。製造業、卸売業、小売業、通信販売様のロジスティクスに関する実態把握および高度化のための具体策の提供です。

当社が提供するロジスティクスの強化のための実行サービスは下記の3つです。

- ①コンサルティングサービス=お客様のロジスティクスを客観的にとらえ、現場に強いコンサルタントが最も効果的な解決策を策定、実行支援します。
- ②3PLMサービス=製造業、卸売業、小売業、通信販売様の物流部として、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致します。物流部門を保有しない企業様に業務をお任せいただくことで、即効性のあるサービスを提供しています。

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原価強化を可能にします。

営業利益率向上、サービス向上、在庫削減、リードタイム短縮を実現することで、お客様の経営効率向上に貢献します。

今後の取り組み

物流業界におけるドライバー不足、倉庫での作業員不足は『物流を委託する企業と受託する企業』のパワーバランスを逆転させました。製造業・卸売業・小売業・通信販売業は国内物流事情に合わせた物流サービス及び体制の見直しが急務となっています。

更に今年度から船井総合研究所の物流企業支援グループと連携し、物流を受託する側と委託する側の双方の情報を融合することで、更に実行力の高いサービスを計画しております。

『コンサルティングサービス』では、企業様の目指す方向性及び今後の物流事情に加え、物流業務の受託者である『物流企業の目線』を反映した物流体制の構築を策定することで、

より実効性の高いコンサルティングを提供してまいります。

『3PLサービス』では、経営研究会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さらに重厚にします。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、より選択肢が増えることで、競争力を維持したロジスティクス体制づくりを提供します。

『共同購買サービス』で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、共同購買のボリュームが拡大することで更なる調達力の強化が期待できます。

物流変革期における企業様のニーズは急拡大しています。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を展開してまいります。

株式会社船井総研ITソリューションズ

IT関連事業

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
- ・クラウド導入サポートと遠隔コンサルティング

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、特に「マーケティング・コンサルティング」ができることを強みとしております。

業績向上を目指す企業に必要な仕組みを調査・分析し、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。

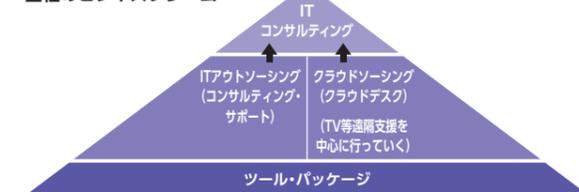
当社は単にデジタルマーケティングツールを導入するだけの提案はいたしません。ツールありきではなく、まずは、お客様の現状を把握し、目的達成・成果向上のために必要な戦略・戦術を策定し、その上で、必要に応じたツールの導入・運用支援をいたします。当社のITコンサルティングは、お客様のビジネスモデルの根幹部まで踏み込んだ最適なIT化支援を行うことに特徴があります。

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、デジタルとアナログの融合も考慮しながら、お客様の業績向上にこだわったコンサルティングを行ってまいります。従来型のITコンサルティングを継続・強化しつつ、中小・中堅企業が費用面・品質面ともに最適なIT経営を実践で

きるよう、クラウド化を推進し、お客様の営業利益向上に貢献できる為のツールの導入と運用支援及びクラウドソーシング・サービス (遠隔コンサルティングを通じた導入後の運用サポート) の定着に向け、取り組んでまいります。

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)
	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)

株式会社プロシード

コンタクトセンターコンサルティング事業

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な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ヵ所以上に及び、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な手法、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。

◆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。米国国家経営品質賞(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ヵ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規格を理解したグローバルなリーダーによる国際的な規格委員会が改定をしている。

今後の取り組み

2017年は、主力サービスであるCOPCの認証や研修受注が順調に増加し、COPC認証取得（組織）数が過去最高の28組織となりました。特に、銀行や証券会社、保険会社におけるコールセンター活用が広がりを見せており、2018年も引き続き顧客窓口の改善ニーズが高い金融業界を中心に、コンサルティングサービスを展開していきます。

また、近年、企業と顧客の接点が、従来の電話中心のものから、チャットやモバイルなどのオムニチャネル化する

中、2017年下期からはコールセンター以外にも活用可能な新商品「カスタマージャーニー研修（顧客の行動と心情変化を体系化したもの）」を新たなコンサルティングメニューに加えました。「COPC CX規格（世界標準のコールセンター運営手法）」も新規にリリースしたことで、より広範な企業ニーズへの対応を可能とし、質の高いコンサルティングサービスの提供と受注拡大に取り組みます。

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)
-------------	--	-----------	--

株式会社HR Force

ダイレクトリクルーティング事業

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

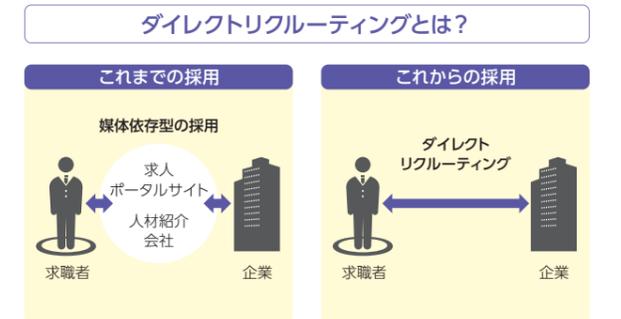
- ・「ダイレクトリクルーティング」手法による採用サポート実績、国内No.1
- ・ビッグデータの分析による更なる採用プロセスの向上
- ・船井総研のグループメリットを活かした、船井総合研究所HRDコンサルティング部門との連携

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2,500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。今後ますます高まる採用ニーズに応えるべく、今般株式会社HR Forceを設立しました。

「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程度の一人あたりの採用コスト削減を実現しています。



今後の取り組み

株式会社HR Forceのミッションは「日本の労働力を高める」。人手不足 イコール 労働力減少ではありません。今後は、これまでの「募集」に加え、その後の「応募者の管理」、「面接日程の調整」、「内定の連絡」、「入社」までの一連のプロセスをRPA (Robotic Process Automation) を活用し、自動化していきます。採用活動に存在する負をテクノロジーで解決します。

	高山 奨史 Shoji Takayama (1982年7月12日生) 神奈川県出身
略 歴 2005年4月 株式会社船井総合研究所へ入社。 2017年1月 Webマーケティング事業室部長 2018年2月 社内起業により、株式会社HR Forceを設立、代表取締役社長に就任。	

会社概要	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	本社	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: 03-3201-2750 (代表)
-------------	--	-----------	--

GREAT COMPANY AWARD 2017



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。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の特徴的な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、ロイヤリティーの高い企業であること
3. 社員と、その家族を誇れる、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たいと思われる、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。

一般財団法人 船井財団 一般財団法人船井財団とは

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。



福井キャノン事務機 株式会社 (福井県)

顧客満足と社員満足の両輪でPDCAを高速回転 地元福井県に貢献するソリューションカンパニー

同社は創業以来、主力である複写機等のOA機器販売から、顧客の業務改善提案まで踏み込んだシステムソリューション提供へと業容を広げ、福井県内の企業から絶大な信頼を得ています。各指標の高い数字はそのまま同社の高い社会貢献度を物語っています。

顧客数



(※継続的な取引社数。新規取引も含めると4,312社)

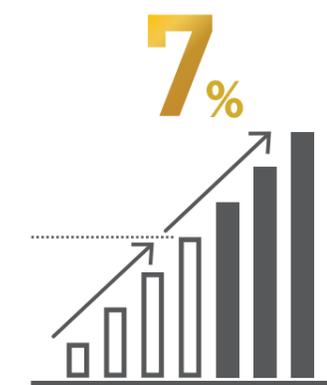
福井県内の事業所が1,000カ所減少(2014~2016年)する中、毎年200社以上の新規顧客と契約

全国の企業や大学等研究機関のベンチマーク受け入れ



惜しみなくノウハウを共有する姿勢も評価が高く、多方面から注目されています

営業利益率



中小企業では4%で優秀とされますが、それを超える優良な利益率

グレートカンパニーアワード2017 受賞企業

2017年度はおよそ9,000社の選考対象の中から、各業界別に選りすぐられた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6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	福井キャノン事務機 株式会社	OA機器販売/福井県
顧客感動賞	株式会社 藤城建設	住宅建設/北海道
働く社員が誇りを感じる会社賞	株式会社 ハーティシステムアンドコンサルティング	システムコンサルティング/愛知県
ユニークビジネスモデル賞	医療法人 くすのき会	整形外科有床診療所/鹿児島県
社会貢献賞	合資会社 光武酒造場	酒製造販売/佐賀県
業績アップ賞	シュゼットグループ	菓子製造販売/兵庫県

特集2 船井総研の海外視察セミナー

船井総研の海外視察セミナーとは？

- ◆驚きのグレートカンパニー視察セミナー / 1週間：アメリカ・ヨーロッパ
- ◆驚きのアジア視察セミナー / 3泊4日：アジア
- ◇その他、個別企業にあわせた海外視察サポートを行っています。

2011年からスタートし、8年連続開催させていただい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、今度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）や世界のイノベティブな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永続企業…そんな企業を世界中からご紹介しています。



※数値は、2018年1月(船井総合研究所調べ)

過去の主な訪問先

サンフランシスコ・ラスベガス・ミュンヘン・フランクフルト・
ニューヨーク・ボストン・シカゴ・ダラス・シアトル・ストックホルム・
ヘルシンキ・タリン・シリコンバレー・コネチカット・上海・杭州 etc.

2018年1月：上海・杭州	<ul style="list-style-type: none"> Alibaba Group Mobike Tencent DIDI <p>など</p>
2017年10月：ニューヨーク・コネチカット・ボストン	<ul style="list-style-type: none"> Bloomberg Google Indeed Boston Red Sox Harvard University <p>など</p>
2016年10月：サンフランシスコ・シリコンバレー・シアトル	<ul style="list-style-type: none"> Google Starbucks Reserve Roastery & Tasting Room Washington University Kimpton Hotels and Restaurants BOX Inc. <p>など</p>



Vision

“船井流を世界へ”

Mission

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 企画運営部門 責任者からのコメント

2017年5月には、人口は日本の1/12でありながら一人当たり生産性は150%というスウェーデン、国家主導でフィンテックを進めるエストニアを視察。小国が生き抜く戦略としての「フィンテックの活用・デジタルシフト」のポイントを学びました。

2017年10月には、世界の最先端を生み出してきたニューヨーク・ボストンにて、「ミレニアル世代」をターゲットに、集客も採用も「デジタルシフト」でいかに効果を最大化させるか、のポイントを学びました。

そして今年から「驚きのアジア視察セミナー」として実施した2018年1月のセミナーでは、この5年であつという間に日本を追い越し、今や世界No.1のIT大国となった中国、上海・杭州の視察にて、今や世界の時価総額ランキングトップ10に入るIT企業の勢い・生活のあり方そのものを変えたキャッシュレス社会を体感してきました。



イノベーション推進室 グローバルセクション
シニアエキスパート チーフ経営コンサルタント
松尾 愛子

視察先企業の講演の中で、100年続くある世界規模の大企業に、「100年続いている秘訣はイノベーションし続けたから」という話をしていただいたことがあります。

企業にはそれぞれ、変えるべきものと変えるべきでないものがありますが、どのようにイノベーション(変革)を起こしたら良いか考えるには、まず世の中のイノベティブな(革新的な)企業のトレンドを知り、何を自社のモデルとするかを考える機会を持つことで、経営者としての目線は大きく変わります。

船井総研自身も世界の最先端企業に学び、会員企業様にも地域No.1からアジアNo.1を目指していただけるよう、これからも海外の先進企業をご紹介し続けます。

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



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



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
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

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



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



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

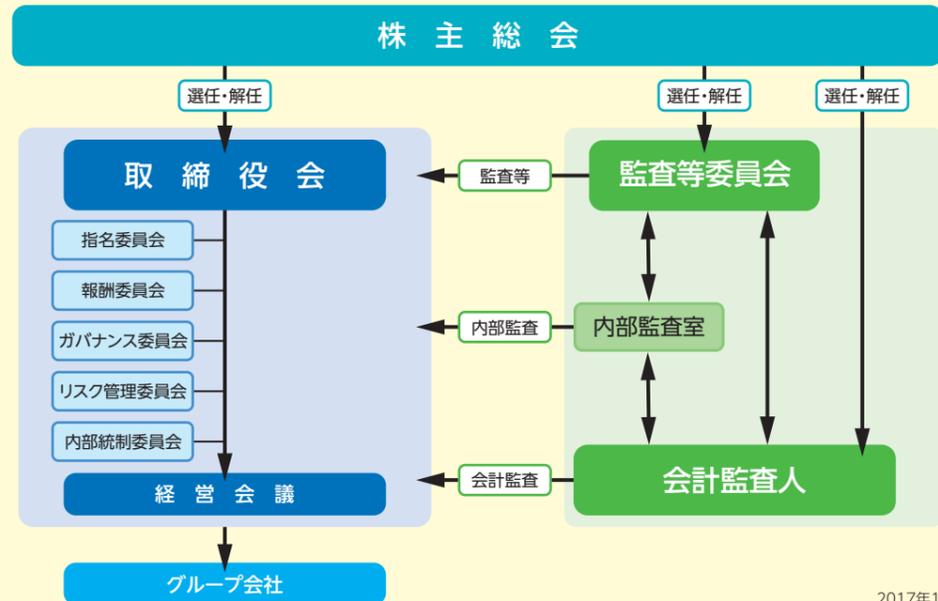
コーポレート・ガバナンス

コーポレート・ガバナンスの基本的な考え方

当社は、遵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、当社及び当社グループの現状のみならず、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)



2017年12月31日現在

》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 2015年アンケート結果を受けてアクション
監査役会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(取締役全員にアンケート形式で実施)(11月)
- 2017 2016年実効性評価を受けてアクションプラン策定(2月)
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～)
実効性評価(取締役全員にアンケート形式で実施)(11月)

諮問委員会

●指名委員会

半数を社外取締役で構成し、
取締役候補者の選任プロセスの客観性・妥当性を確保

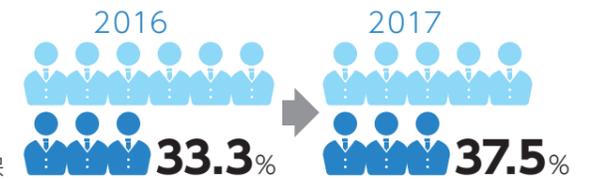
●報酬委員会

半数を社外取締役で構成し、
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

●ガバナンス委員会

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

社外取締役比率



取締役会の実効性評価

2016年 Explain

2015年に社外取締役・社外監査役向けに
取締役運営に関するアンケートを実施し、
アンケート結果を受けて2016年にアクション

アクション

取締役会資料送付の早期化
社外取締役への情報提供の充実
資料の明瞭性や一貫性の改善

2017年 Comply

2016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2017年に取締役会でアクションプランを策定

課題

- ・資料フォーマットの改善
- ・資料配布を更に前倒し
- ・付議基準の更なる見直し
- ・顕在化していないリスク
や中長期的な戦略の議論
に時間をかける
- ・新規事業に関して事業計画の
精査及び進捗報告を強化

アクション

- ・フォーマットの全面改訂及び会社間の統一を推進
- ・会議資料の1週間前送付を徹底
- ・付議基準の更なる見直しを進める
- ・潜在的なリスクに対し、防止もしくは適時に発見する
ための方策について議論
- ・中長期的な戦略を議論する場を取締役会とは別に設ける
→ガバナンス委員会の開催(年2回)
- ・新規事業について、事業計画の精査及び進捗確認を行い、定期的に報告
→新規事業のみを対象に事前検討する会議を月1回以上開催

社外取締役からのメッセージ

船井総研ホールディングスの株式時価総額は、2017年の期中に1,000億円を超えました。PER40倍、PBR6倍（注：執筆当時）というバリュエーションは、株式評価モデルの3要因である収益力・安定性・持続的成長の可能性を反映したものであると考えています。今後も株主の視点から、社外取締役としての職務を遂行していくつもりです。よろしくお願いいたします。



社外取締役
砂川 伸幸 Nobuyuki Isagawa
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

社外取締役の役割と現状

船井総研ホールディングスは、事業会社の社員が若く（船井総合研究所の社員平均年齢は30歳）、新しいことを積極的に取り入れる企業グループです。資本コストを上回る業績をあげることで価値創造を行い、株主の資産形成に貢献できているという意味で、インベストメントチェーンの好循環が実現しているといえます。このような経営環境における社外取締役の役割は、モニタリング、チェック、プレー

キであると考えています。この観点から、現在の社外取締役の構成は好ましい陣容になっています。取締役会では、私を含む三名の社外取締役が、会計数値や財務・非財務指標のモニタリング、コンプライアンスとリスクのチェック、経営方針から大きく逸脱することへのブレーキを意識した積極的な発言を行っています。社内取締役の方々も我々の意見を真摯に聴いてくださいます。

「自律」「自由」「連帯」という方針と今後

現在の経営体制を確立した立役者である高嶋CEOは、方針を「自律」「自由」「連帯」という三語にまとめています。「自由」は中核事業であるコンサルティングのアイディアと行動を制約しないということ、グループ会社の社員・役員が創造的にビジネスを行うことをサポートする方針です。ただし、「自由」の前後に「自律」と「連帯」がきます。とくに、「連帯

が船井総研グループの中期的な方向性を意図していると思います。コンサルティングはチーム意識をもち、マネジメントは部分最適より全社最適を意識する。この意識をさらに浸透させるため、組織体制や報酬体系を方針にそったものに変えていくことが、経営管理上の課題です。その先を見据えた具体的な体制作りは、さらに大きな経営課題といえます。

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	取締役常務執行役員 小野 達郎 Tatsuro Ono 取締役常務執行役員 奥村 隆久 Takahisa Okumura 社外取締役 砂川 伸幸 Nobuyuki Isagawa	
取締役 (監査等委員)	取締役(監査等委員) 百村 正宏 Masahiro Hyakumura 社外取締役(監査等委員) 中尾 篤史 Atsushi Nakao 社外取締役(監査等委員) 小林 章博 Akihiro Kobayashi	
執行役員	執行役員 濱口 朗 Akira Hamaguchi 執行役員 住友 勝 Masaru Sumitomo 執行役員 溝上 智昭 Tomaaki 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	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) 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	
グループ企業	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 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 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関連事業	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 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) 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 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 グループ会社営業サポート

連結業績の概要

2017年において、当社グループでは主力事業である経営コンサルティング事業の業績が好調に推移して、連結経営成績は前年に引続き過去最高の売上高及び利益を達成いたしました。

売上高は18,685百万円（前年比13.7%増）、営業利益は4,631百万円（同20.0%増）、経常利益は4,681百万円（同21.1%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は3,206百万円（同25.3%増）となりました。

これらの結果、中期経営計画（2017年～2019年）の利益面における目標値（2019年の営業利益計画4,500百万円）を2年前倒しで達成いたしました。

損益の概要

①売上高…18,685百万円（前年比13.7%増）

経営コンサルティング事業における会員制度のひとつである経営研究会の会員数の増加や会員付帯サービスの充実により会費収入が順調に増加し、また、前年より本格的に開始いたしました労働者不足解決ソリューションのひとつである人材採用のためのインターネット広告を活用したダイレクトリクルーティングに関する各種サポート事業が大きく拡大いたしました。これらの相乗効果により、当事業の最大の特徴である月次支援型コンサルティング業務の件数が順調に増加することとなり、その結果、売上高は前年に比べて13.7%増の18,685百万円となりました。

②営業利益…4,631百万円（前年比20.0%増）

営業利益においては前述の増収要因に加え、セミナー集客の効率化による集客コストの削減や、業務効率化を目的としたTV会議システムの導入促進による旅費交通費の削減等により利益率が向上し、また、ロジスティクス事業における利益率の高い物流コンサルティング業務の大型案件が好調に推移しました為、当初の利益計画を大きく上回ることとなりました。その結果、営業利益は前年に比べて20.0%増の4,631百万円となりました。

③経常利益…4,681百万円（前年比21.1%増）

経常利益においては余資運用による運用益が増加したことにより営業外収益が103百万円（前年70百万円）となり、営業外費用が54百万円（前年62百万円）となりました。その結果、経常利益は前年に比べて21.1%増の4,681百万円となりました。

④親会社株主に帰属する当期純利益

…3,206百万円（前年比25.3%増）

親会社株主に帰属する当期純利益は、法人税等合計が1,480百万円（前年1,386百万円）となり、前年に比べて25.3%増の3,206百万円となりました。

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では、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、前年比20%以上の売上高増加となりました。また、医療・介護・福祉業界、土産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、コンサルティング契約が順調に増加いたしました。

テーマ別では、人材開発コンサルティングが本格的に拡大し、物流業界や飲食業界など人手不足が深刻化する業界における人材採用コンサルティング、国策のひとつである待機児童解消をテーマとした保育事業への新規参入コンサルティングなどが大きく伸びました。

業種・テーマ別に開催している経営研究会においては、時流に適した成功率の高いソリューションの開発や業種別の成功事例の共有、業種別の各種経営データの収集を促進することにより研究会の質の向上を図ってまいりました。また、2017年より中小企業の価値向上支援をテーマとした高収益経営研究会や、以前まで取り組んでおられませんでした金融業界向けの経営研究会を開始し、当事業のサービス領域の拡充を進めてまいりました。

これらの結果、売上高は16,181百万円（前年比14.7%増）、営業利益は4,292百万円（同14.9%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では、主力の物流オペレーション業務において既存顧客の高い継続率を基盤に、新規顧客からの受注も増加し、とりわけ輸配送取次ぎ及び倉庫入出庫業務における受注等、積極的な営業活動によって新たな顧客のニーズを発掘し、顧客の販促活動を推進することで売上高は順調に推移いたしました。また、物流コンサルティング業務においても、引続き新規顧客の受注増加により、売上高増加に貢献いたしました。また、前年に比べ利益率の高い業務が増加したため、順調に営業利益も増益となりました。

これらの結果、売上高は1,882百万円（前年比8.8%増）、営業利益は144百万円（同54.8%増）となりました。

③その他

その他事業のコンタクトセンターコンサルティング事業では、COPC認証制度のコンサルティングを軸に既存顧客による継続案件のほか、期間限定研修の実施や、新規顧客による大口案件の研修の実施により、計画以上の売上高を達成することができました。

また、IT関連事業では、コンサルティング業務において前年より着手しております大型案件の受注に伴い、売上高は堅調な推移となりました。

これらの結果、売上高は597百万円（前年比3.9%増）、営業利益は53百万円（同890.9%増）となりました。

2018年の見通し

主力の経営コンサルティング事業において、中期経営計画の二年目の一つのテーマである「ソリューションのIT化、デジタル化、クラウド化の促進」については、ITを活用したコンサルティングを促進するためにITソリューション事業推進室の新設、WEBマーケティングを強化するために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、コンサルティングに関する動画コンテンツのデジタル配信や事例共有のクラウド化のために各種ツールの整備や会員サイトの新設等の施策を推進してまいります。

二つ目のテーマである「事業室内のビジネスモデルの事業化推進」については、ダイレクトリクルーティング室において、インターネット広告を活用したダイレクトリクルーティングに関する各種サービスを開始しており、当サービスについては今後も高い成長性が見込まれるため、新たに株式会社HR Forceを設立し、今後は新しい事業として、ダイレクトリクルーティングをはじめとした労働力不足解決ソリューションを、積極的に提供してまいります。

三つ目のテーマである「グループ内組織・人材・資産・拠点の再編成」については、中小・中堅企業の企業経営をサポートするため、業種別コンサルティングを行う「経営支援本部」、採用・育成・評価・組織活性化などの人材開発コンサルティングを行う「HRDコンサルティング事業本部」、M&A・事業承継・企業再生・生産性向上・ITソリューションなどの価値向上支援及びデジタル化支援を行う「経営改革事業本部」の人的リソースを再編成し、各本部の連携促進を図ってまいります。また、グループ会社間における人材交流やフレックスタイム及びリモートワークの導入・促進による働き方の多様化、人材の多様化への対応、働き方改革への対応や、特に東京地区を中心としたオフィス拠点の最適化などの検討を進めてまいります。

ロジスティクス事業においては、物流コンサルティング業務、物流オペレーション業務、物流トレーディング業務に加え、物流企業・荷主企業にとっての物流プラットフォーム機能を構築し、物流総合エンジニアリング企業を目指してまいります。

以上の施策により、2018年12月期の当社グループの連結業績見通しは、売上高21,000百万円、営業利益4,900百万円、経常利益4,900百万円、親会社株主に帰属する当期純利益3,350百万円を見込んでおります。

資産および負債・資本の状況

2017年末における資産合計は、前期末比2,787百万円増加し、25,650百万円となりました。

流動資産は、前期末比1,554百万円増加し、13,804百万円となりました。これは主に、現金及び預金が増加し、有価証券が減少したことによりです。

固定資産は、前期末比1,232百万円増加し、11,846百万円となりました。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取得に伴う増加によりです。

2017年末における負債合計は、前期末比435百万円増加し、4,025百万円となりました。

流動負債は、前期末比409百万円増加し、3,072百万円となりました。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です。

固定負債は、前期末比26百万円増加し、953百万円となりました。これは主に、繰延税金負債の増加に伴うものであります。

2017年末における純資産合計は、前期末比2,352百万円増加し、21,624百万円となりました。これは主に、利益剰余金が増加したことによりです。

その結果、自己資本比率は前期末と比べて0.2ポイント減少し83.3%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3,950百万円（前年は2,813百万円の資金の獲得）となりました。これは主に、税金等調整前当期純利益が4,686百万円となり、減価償却費が239百万円、法人税等の支払額が1,385百万円、法人税等の還付額が342百万円となったことによりです。

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982百万円（前年は412百万円の資金の獲得）となりました。これは主に、有価証券及び投資有価証券の取得並びに売却による差引支出が739百万円、有形及び無形固定資産の取得並びに売却による差引支出が188百万円となったことによりです。

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1,176百万円（前年は1,689百万円の資金の使用）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収入が47百万円、配当金の支払額が1,209百万円となったことによりです。

これらの結果、2017年末における現金及び現金同等物は、前年末に比べて1,792百万円増加し、10,455百万円となりました。

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いと考えております。

この方針に基づき、2017年12月期の年間配当は、1株あたり45円といたしました。この結果、連結の配当性向は47.3%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増加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いと考えております。

連結財務諸表

》 連結貸借対照表

(単位：千円)

	2016年	2017年
(資産の部)		
流動資産		
現金及び預金	8,663,050	10,555,676
受取手形及び売掛金	1,878,748	1,917,843
有価証券	901,349	501,314
仕掛品	70,155	81,827
原材料及び貯蔵品	8,279	9,482
その他	758,936	775,440
貸倒引当金	△31,140	△37,318
流動資産合計	12,249,380	13,804,266
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物(純額)	1,366,162	1,318,306
土地	4,610,713	4,602,643
リース資産(純額)	55,609	42,362
その他(純額)	67,866	103,875
有形固定資産合計	6,100,352	6,067,188
無形固定資産		
借地権	322,400	322,400
ソフトウェア	261,899	239,792
その他	170,142	130,702
無形固定資産合計	754,442	692,895
投資その他の資産		
投資有価証券	2,919,921	4,254,659
退職給付に係る資産	523,931	532,414
その他	323,465	310,121
貸倒引当金	△8,814	△10,985
投資その他の資産合計	3,758,502	5,086,210
固定資産合計	10,613,298	11,846,294
資産合計	22,862,678	25,650,560

	2016年	2017年
(負債の部)		
流動負債		
支払手形及び買掛金	256,350	285,619
リース債務	14,225	14,225
未払法人税等	758,828	945,076
その他	1,633,782	1,827,724
流動負債合計	2,663,188	3,072,646
固定負債		
社債	500,000	500,000
長期借入金	100,000	100,000
リース債務	45,638	31,412
繰延税金負債	228,488	277,086
その他	52,885	44,635
固定負債合計	927,012	953,134
負債合計	3,590,201	4,025,781
(純資産の部)		
株主資本		
資本金	3,125,231	3,125,231
資本剰余金	2,946,634	2,946,634
利益剰余金	14,478,158	16,130,738
自己株式	△1,527,811	△1,109,323
株主資本合計	19,022,212	21,093,281
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	152,982	325,172
為替換算調整勘定	16,256	17,861
退職給付に係る調整累計額	△100,141	△80,499
その他の包括利益累計額合計	69,097	262,533
新株予約権	181,166	268,964
純資産合計	19,272,477	21,624,779
負債純資産合計	22,862,678	25,650,560

》 連結損益計算書

(単位：千円)

	2016年	2017年
売上高	16,433,399	18,685,358
売上原価	10,689,662	11,796,817
売上総利益	5,743,736	6,888,540
販売費及び一般管理費	1,883,925	2,256,827
営業利益	3,859,810	4,631,712
営業外収益		
受取利息	8,237	7,451
受取配当金	12,921	11,143
投資有価証券売却益	3,724	24,777
投資有価証券評価益	—	6,639
保険解約返戻金	—	11,140
保険配当金	26,485	27,964
その他	18,692	14,525
営業外収益合計	70,060	103,643
営業外費用		
支払利息	6,164	5,515
投資事業組合管理費	7,195	6,064
寄付金	32,000	36,000
その他	17,615	6,648
営業外費用合計	62,975	54,229
経常利益	3,866,895	4,681,125
特別利益		
固定資産売却益	—	388
投資有価証券売却益	111,080	4,440
新株予約権戻入益	175	1,432
特別利益合計	111,255	6,261
特別損失		
固定資産売却損	134	—
固定資産除却損	4,400	419
投資有価証券売却損	4,272	—
投資有価証券評価損	171	—
減損損失	24,004	—
リース解約損	—	112
特別損失合計	32,983	531
税金等調整前当期純利益	3,945,167	4,686,856
法人税、住民税及び事業税	1,315,809	1,498,469
法人税等調整額	70,459	△18,170
法人税等合計	1,386,268	1,480,299
当期純利益	2,558,898	3,206,556
親会社株主に帰属する当期純利益	2,558,898	3,206,556

》 連結包括利益計算書

(単位：千円)

	2016年	2017年
当期純利益	2,558,898	3,206,556
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	△28,191	172,190
為替換算調整勘定	1,392	1,604
退職給付に係る調整額	21,412	19,641
その他の包括利益合計	△5,385	193,436
包括利益	2,553,512	3,399,993
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	2,553,512	3,399,993

》連結株主資本等変動計算書

(単位：千円)

2016年	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	13,021,753	△1,061,044	18,032,575
当期変動額					
剰余金の配当			△1,102,435		△1,102,435
親会社株主に帰属する当期純利益			2,558,898		2,558,898
自己株式の取得				△509,630	△509,630
自己株式の処分			△58	42,863	42,805
自己株式の消却			—	—	—
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）					
当期変動額合計	—	—	1,456,404	△466,766	989,637
当期末残高	3,125,231	2,946,634	14,478,158	△1,527,811	19,022,212

2016年	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	181,173	14,864	△121,553	74,483	110,037	18,217,095	
当期変動額							
剰余金の配当						△1,102,435	
親会社株主に帰属する当期純利益						2,558,898	
自己株式の取得						△509,630	
自己株式の処分						42,805	
自己株式の消却						—	
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	△28,191	1,392	21,412	△5,385	71,129	65,743	
当期変動額合計	△28,191	1,392	21,412	△5,385	71,129	1,055,381	
当期末残高	152,982	16,256	△100,141	69,097	181,166	19,272,477	

2017年	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	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	

》連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

	2016年	2017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	3,945,167	4,686,856
減価償却費	242,097	239,262
のれん償却額	62,118	53,389
株式報酬費用	77,928	119,307
減損損失	24,004	—
貸倒引当金の増減額（△は減少）	△1,987	8,349
退職給付に係る資産の増減額（△は増加）	9,340	11,157
投資有価証券評価損益（△は益）	171	△4,676
投資有価証券売却損益（△は益）	△108,906	△28,814
受取利息及び受取配当金	△21,158	△18,594
保険解約返戻金	—	△11,140
支払利息	6,164	5,515
為替差損益（△は益）	514	△557
寄付金	32,000	36,000
有形固定資産売却損益（△は益）	134	△388
有形固定資産除却損	4,141	419
無形固定資産除却損	259	—
売上債権の増減額（△は増加）	△172,540	△38,638
その他の資産の増減額（△は増加）	△6,570	△344,359
その他の負債の増減額（△は減少）	△23,905	277,116
その他	10,072	10,072
小計	4,079,046	5,000,274
利息及び配当金の受取額	36,903	34,145
利息の支払額	△7,906	△5,503
法人税等の支払額	△1,658,121	△1,385,078
法人税等の還付額	395,286	342,524
寄付金の支払額	△32,000	△36,000
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,813,208	3,950,361
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
有価証券の取得による支出	△1,199,993	△1,799,979
有価証券の売却による収入	1,900,000	2,499,973
投資有価証券の取得による支出	△1,278,173	△1,448,680
投資有価証券の売却による収入	1,218,230	8,893
有形固定資産の取得による支出	△216,328	△122,411
有形固定資産の売却による収入	7	11,155
無形固定資産の取得による支出	△11,540	△76,852
保険積立金の解約による収入	—	45,543
その他	100	—
投資活動によるキャッシュ・フロー	412,301	△982,359
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の返済による支出	△100,000	—
長期借入れによる収入	100,000	—
社債の償還による支出	△100,000	—
リース債務の返済による支出	△17,346	△14,225
自己株式の取得による支出	△509,630	△12,745
自己株式の売却による収入	36,182	59,980
配当金の支払額	△1,099,051	△1,209,799
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,689,846	△1,176,791
現金及び現金同等物に係る換算差額	1,803	1,415
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	1,537,466	1,792,625
現金及び現金同等物の期首残高	7,125,584	8,663,050
現金及び現金同等物の期末残高	8,663,050	10,455,676

株式情報

株式の状況

(2017年12月31日現在)

発行済株式の総数 35,500,000株

株主数 11,568名

大株主の状況

株主名	所有株式数	割合(%)
株式会社船井本社	3,814,786	10.74
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	2,195,600	6.18
株式会社三井住友銀行	1,301,335	3.66
船井 和子	1,045,001	2.94
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	944,900	2.66
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	778,800	2.19
日本生命保険相互会社	708,000	1.99
船井 勝仁	704,640	1.98
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY	656,017	1.84
船井 孝浩	593,040	1.67

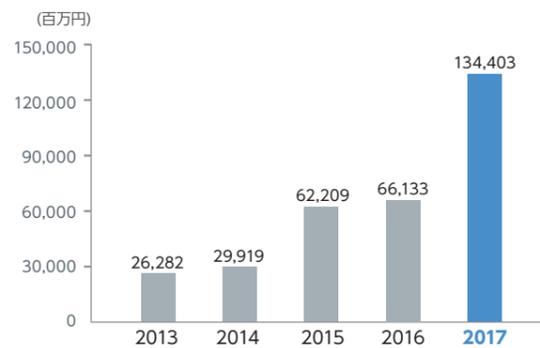
※当社では自己株式1,705,840株を保有しておりますが、上記の大株主からは除いております。

株価チャート(※)



(※) 当社は、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

(2017年12月31日現在)

対象株主様

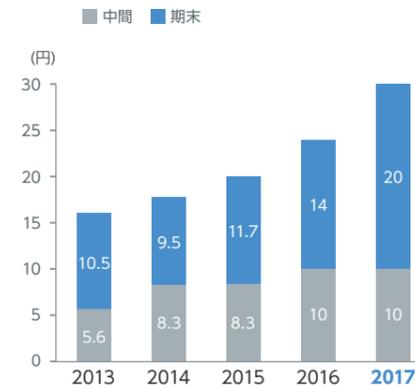
毎年12月31日現在の株主名簿に記載または記録された株主様

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

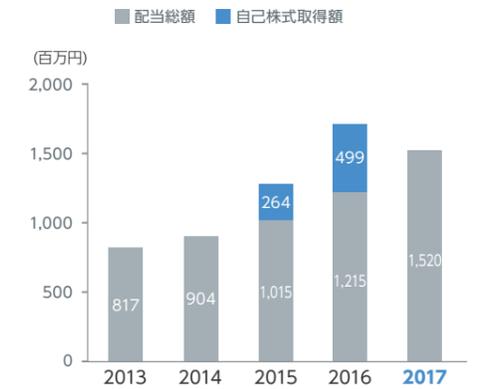
株主還元

1株当たり年間配当金(※)

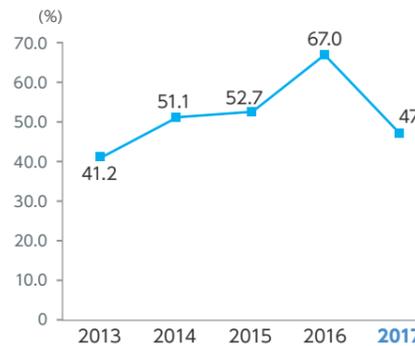


(※) 2016年1月1日付で普通株式1株につき1.2株の割合をもって株式分割を実施し、2018年1月1日付で普通株式1株につき1.5株の割合をもって株式分割を実施したため、2013年12月期の期首に当該株式分割が行われたものと仮定して、1株当たり年間配当金及び1株当たり当期純利益を算定しております。

配当総額及び自己株式取得額

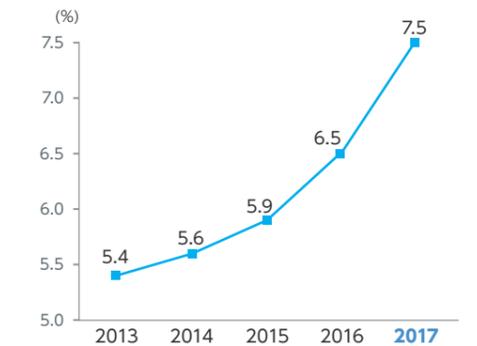


総還元性向



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%以上を目指してまいります。

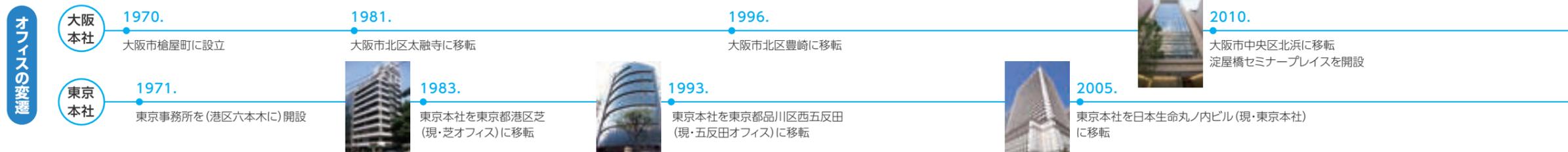
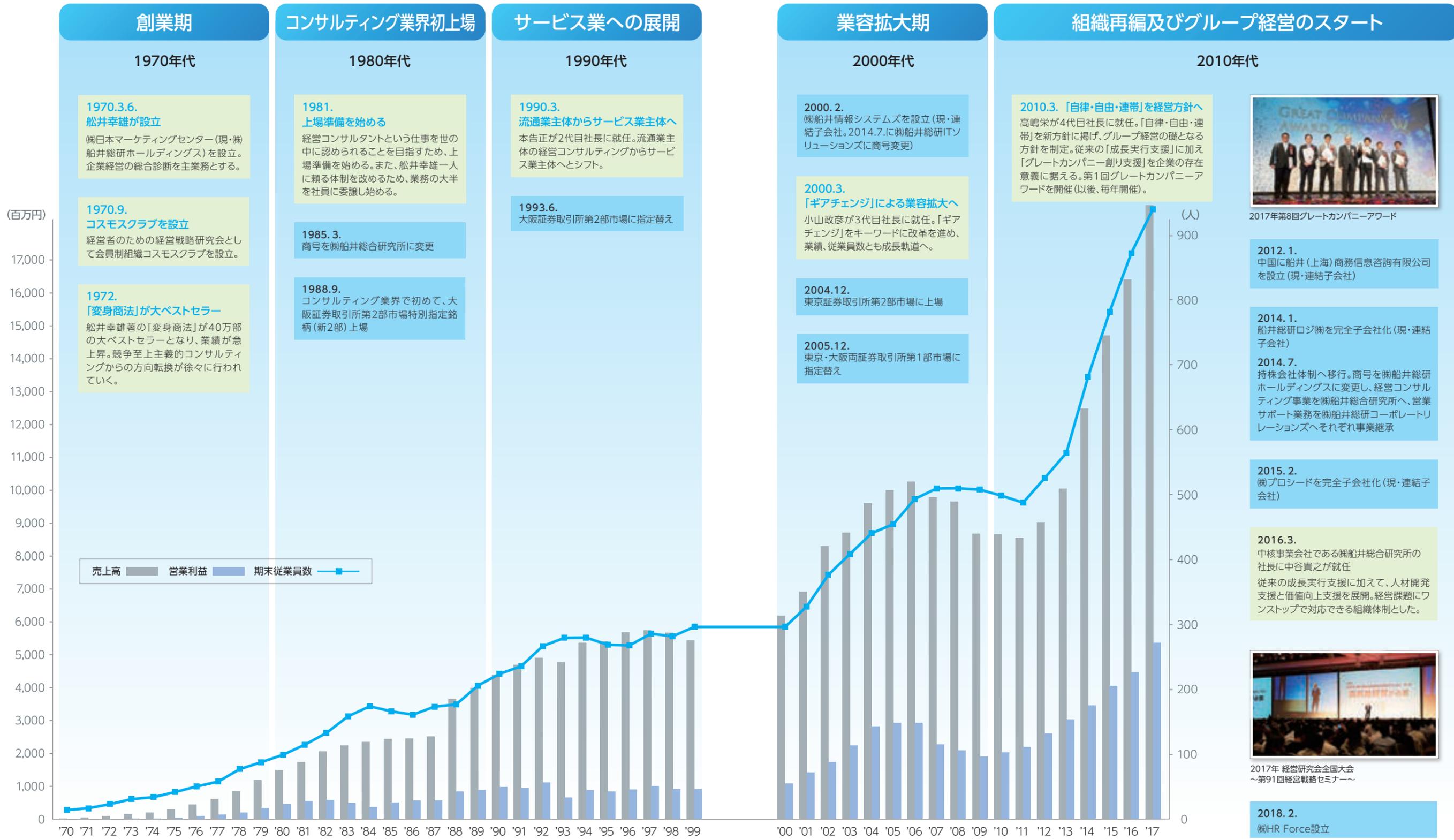
純資産配当率



財政状態	2013年 12月期	2014年 12月期	2015年 12月期	2016年 12月期	2017年 12月期
1株当たり年間配当金(分割調整後)(単位:円)	16.1	17.8	20.0	24.0	30.0
配当総額及び自己株式取得額(単位/百万円)	817	904	1,280	1,715	1,520
総還元性向(単位/%)	41.2	51.1	52.7	67.0	47.3
純資産配当率(単位/%)	5.4	5.6	5.9	6.5	7.5

※ 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、2013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及び1株当たり当期純利益を算定しております。

沿革および創業からの業績推移



2017年第8回グレートカンパニーアワード

2012.1. 中国に船井(上海)商務信息咨询有限公司を設立(現・連結子会社)

2014.1. 船井総研ロジ(株)を完全子会社化(現・連結子会社)

2014.7. 持株会社体制へ移行。商号を(株)船井総研ホールディングスに変更し、経営コンサルティング事業を(株)船井総合研究所へ、営業サポート業務を(株)船井総研コーポレートソリューションズへそれぞれ事業継承

2015.2. (株)プロシードを完全子会社化(現・連結子会社)

2016.3. 中核事業会社である(株)船井総合研究所の社長に中谷貴之が就任
従来の成長実行支援に加えて、人材開発支援と価値向上支援を展開。経営課題にワンストップで対応できる組織体制とした。



2017年 経営研究会全国大会～第91回経営戦略セミナー～

2018.2. (株)HR Force設立

