

2024年12月期  
**決算概要書**

株式会社 船井総研ホールディングス  
(東証プライム：証券コード9757)

2025年2月7日 (金)



1 エグゼクティブサマリー

2 2024年12月期 決算報告

3 業績予想と成長戦略

4 株主還元

参考資料 ビジネスモデル・競争優位性

【本資料に関する注意事項】

# エグゼクティブサマリー

---

# 1. エグゼクティブサマリー

## 今回の決算のポイント

### 2024年12月期 業績概要

- 売上高・利益とも**過去最高業績を達成**
- ROEは**過去最高の24.3%**
- 主力の経営コンサルティング事業は売上高・利益とも**2桁成長**

### 主要KPI

- コンサルタント数が初めて**1,000名を突破**
- 経営セミナー参加者数は**過去最高を記録**
- 経営研究会は会費値上げを実施しながらも、会員数は**過去最高を達成**

### 重点戦略

- 経産省の中堅企業政策である100億企業化<sup>®</sup>コンサルティングが、年間100社突破
- 生成AI「Gemini for Google Workspace」をグループ全社員1500名に一斉導入
- あがたグローバル経営グループとの合併会社設立およびアルマ・クリエイション株式会社のグループイン（2025年1月）

### 2025年12月期 通期見通し

- **過去最高業績の更新となる**売上高330億円、営業利益89億円を計画
- ROEは**過去最高の25%以上**、配当は10円増配し、**15期連続増配**を予定

# 1. エグゼクティブサマリー

## (1) 連結収益状況

売上高・利益とも過去最高業績を達成

売上高は、経営コンサルティング事業における月次支援コンサルティング等が堅調に推移し増収

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

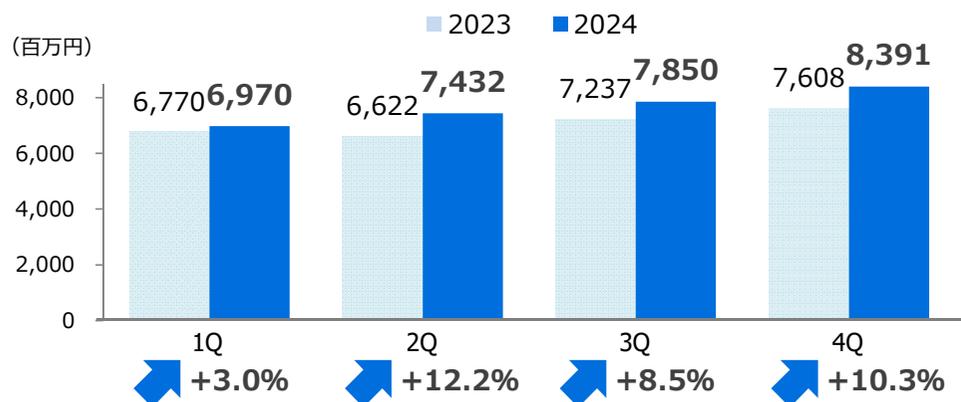
	2023年度実績		2024年度実績			業績予想対比 (※2024年2月8日公表分)	
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)	金額 (百万円)	予想比 (%)
売上高	28,238	100.0	30,645	100.0	+8.5	30,500	+0.5
営業利益	7,247	25.7	8,324	27.2	+14.9	7,900	+5.4
経常利益	7,343	26.0	8,411	27.4	+14.5	7,900	+6.5
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,201	18.4	5,993	19.6	+15.2	5,500	+9.0

# 1. エグゼクティブサマリー

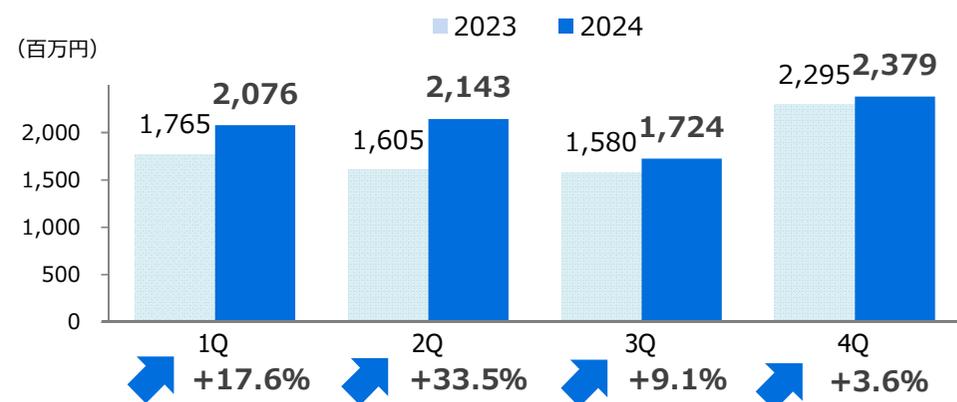
## (2) 四半期別収益状況

4Q期間は四半期としても過去最高業績を更新

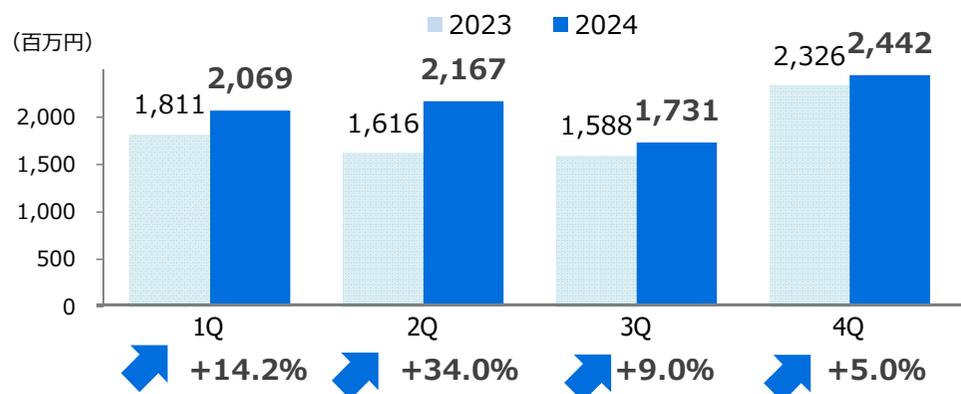
### 売上高



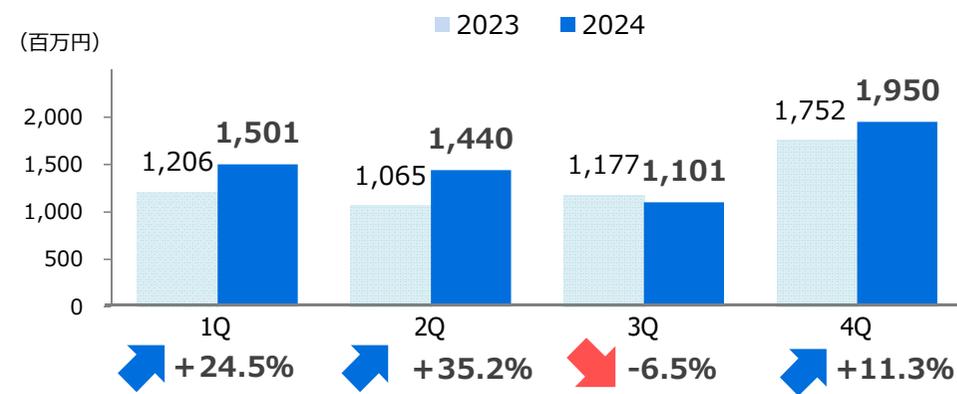
### 営業利益



### 経常利益

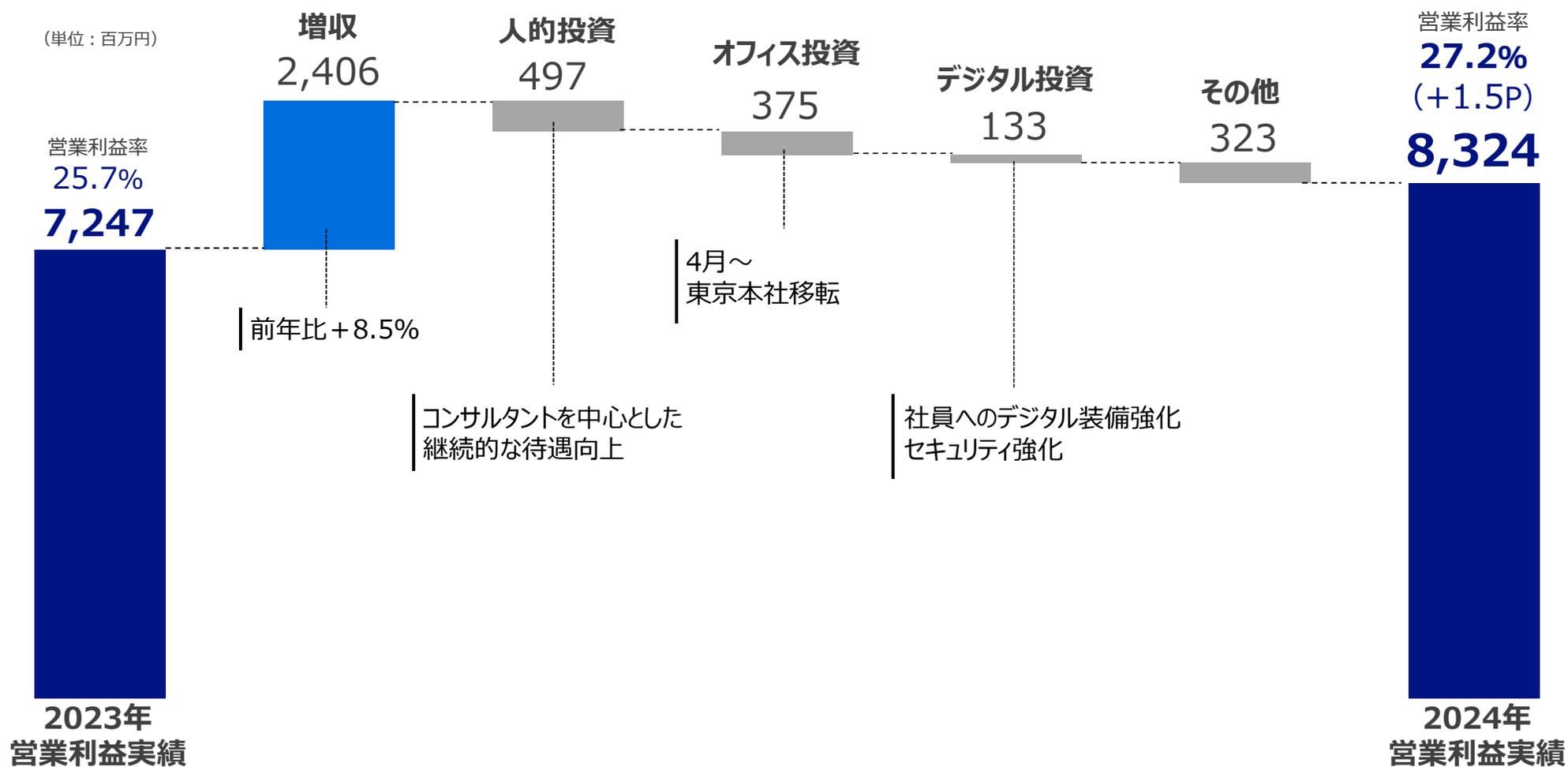


### 当期純利益



# 1. エグゼクティブサマリー

## (3) 前年同期比差異分析 = 営業利益の増減 =



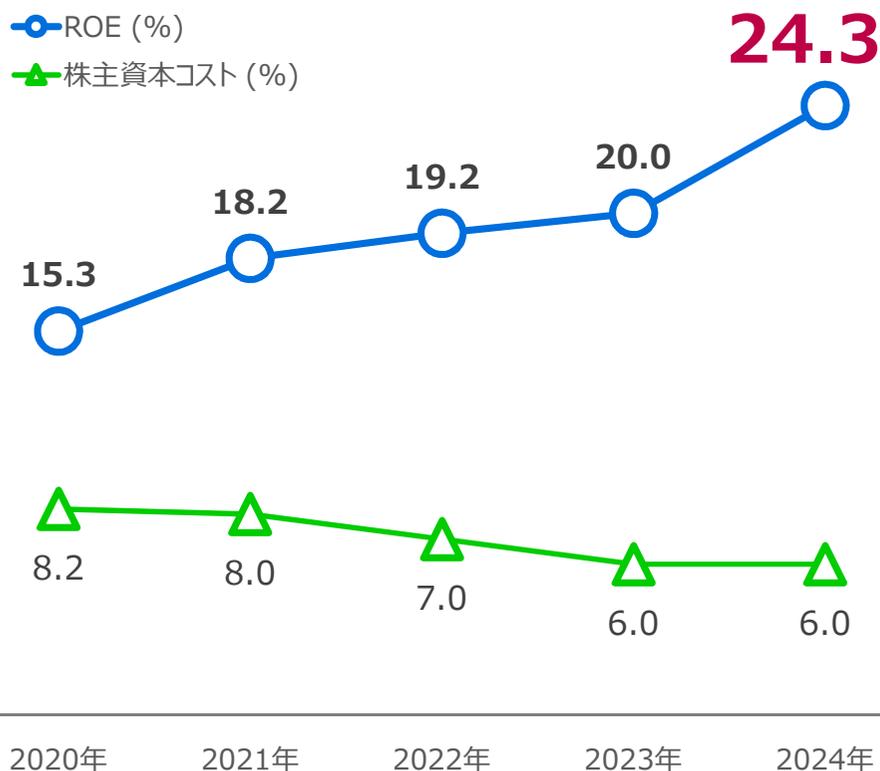
# 1. エグゼクティブサマリー

## (4) 主要KPI指標の推移 = 資本効率・株主還元 =

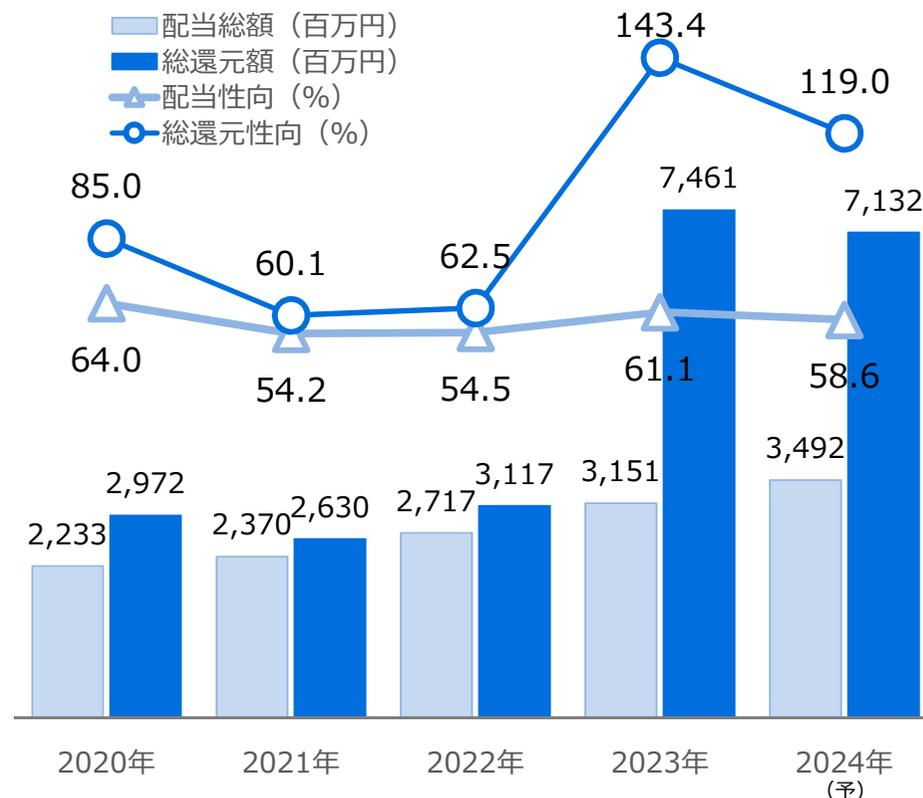
ROEは過去最高の24.3%

中期経営計画の目標値である配当性向目標55%、総還元性向目標60%を今期も達成

連結ROEおよび資本コスト



配当総額、配当性向および総還元額、総還元性向の推移



※総還元額 = 配当総額 + 自己株式取得額

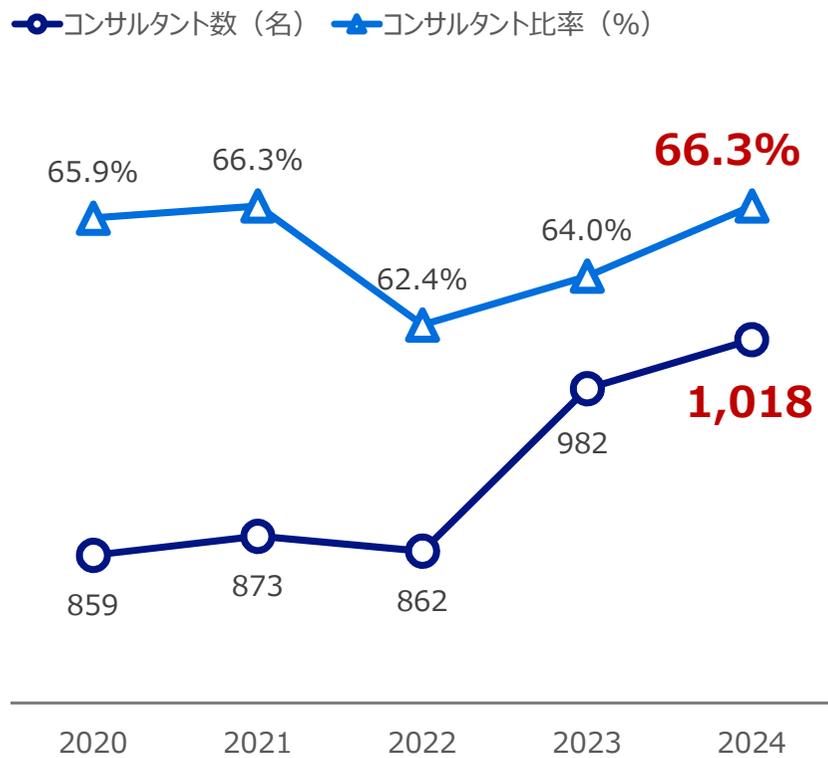
# 1. エグゼクティブサマリー

## (4) 主要KPI指標の推移 =職種別人員推移=

主要KPIの1つであるコンサルタント人財数は、初めてグループ1000名を突破  
生産性の高いコンサルタント比率を高めていくことで、更なる収益性の向上を目指す

	2023年度実績	2024年度実績
<b>従業員数</b>	<b>1,535名</b>	<b>1,535名</b>
前年同期比	+153名 (+11.1%)	+0名 (+0.0%)
<b>コンサルタント人財</b>	<b>982名</b>	<b>1,018名</b>
前年同期比	+120名 (+13.9%)	+36名 (+3.7%)
コンサルタント比率	64.0%	66.3%

### コンサルタント数およびコンサルタント比率の推移



上記の内、DX人財

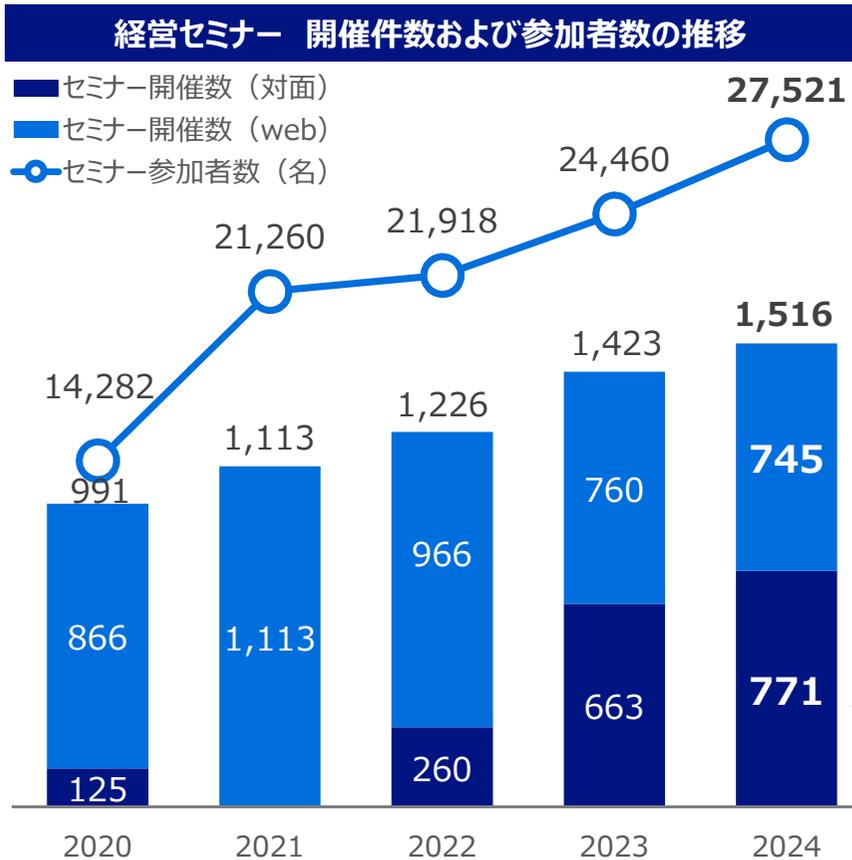
<b>332名</b>	<b>295名</b>
	-37名 (-11.1%)

※DX人財の定義は当社独自の基準による

# 1. エグゼクティブサマリー

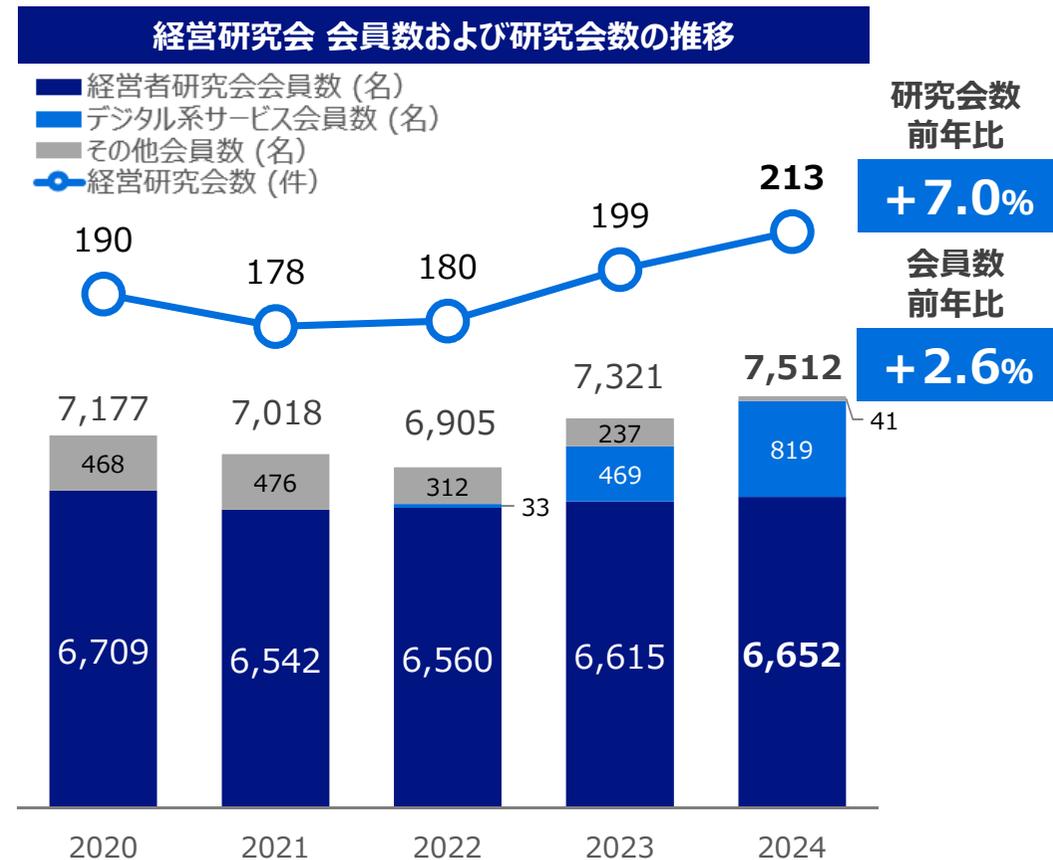
## (4) 主要KPI指標の推移 = 経営セミナー・経営研究会の実績推移 =

東京本社の移転後、集客数も増加し、経営セミナー参加者数、経営研究会会員数とも過去最高を達成  
特に経営研究会は、4月より会費の値上げを実施したが、会員数も増加し大きく増収



セミナー参加者数  
前年比  
**+12.5%**

対面セミナー  
開催件数  
前年比  
**+16.3%**



研究会数  
前年比  
**+7.0%**

会員数  
前年比  
**+2.6%**

※数値は船井総合研究所主催の有料経営セミナー実績値

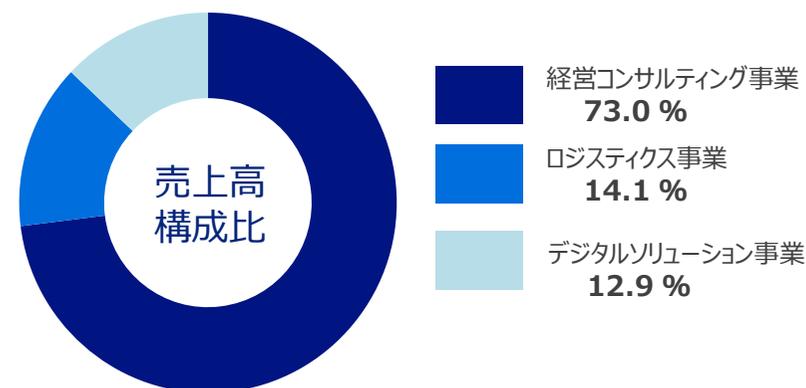
# 2024年12月期 決算報告

## 2. 2024年12月期 決算報告

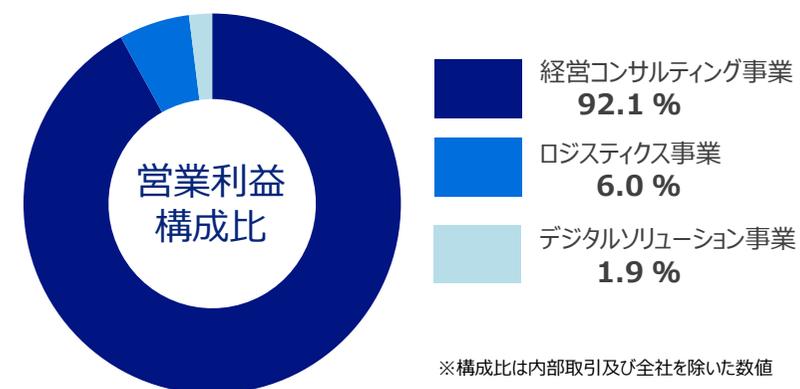
### (1) セグメント別経営成績

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

売上高	2023年度実績		2024年度実績	
	金額 (百万円)	金額 (百万円)	金額 (百万円)	前期比 (%)
経営コンサルティング事業	20,284	22,375		+10.3
ロジスティクス事業	3,886	4,306		+10.8
デジタルソリューション事業	4,051	3,962		-2.2
(内部取引および全社)	15	0		-
<b>合計</b>	<b>28,238</b>	<b>30,645</b>		<b>+8.5</b>



営業利益	2023年度実績		2024年度実績	
	金額 (百万円)	金額 (百万円)	金額 (百万円)	前期比 (%)
経営コンサルティング事業	6,757	7,508		+11.1
ロジスティクス事業	394	496		+25.8
デジタルソリューション事業	-70	159		-
(内部取引および全社)	166	159		-
<b>合計</b>	<b>7,247</b>	<b>8,324</b>		<b>+14.9</b>

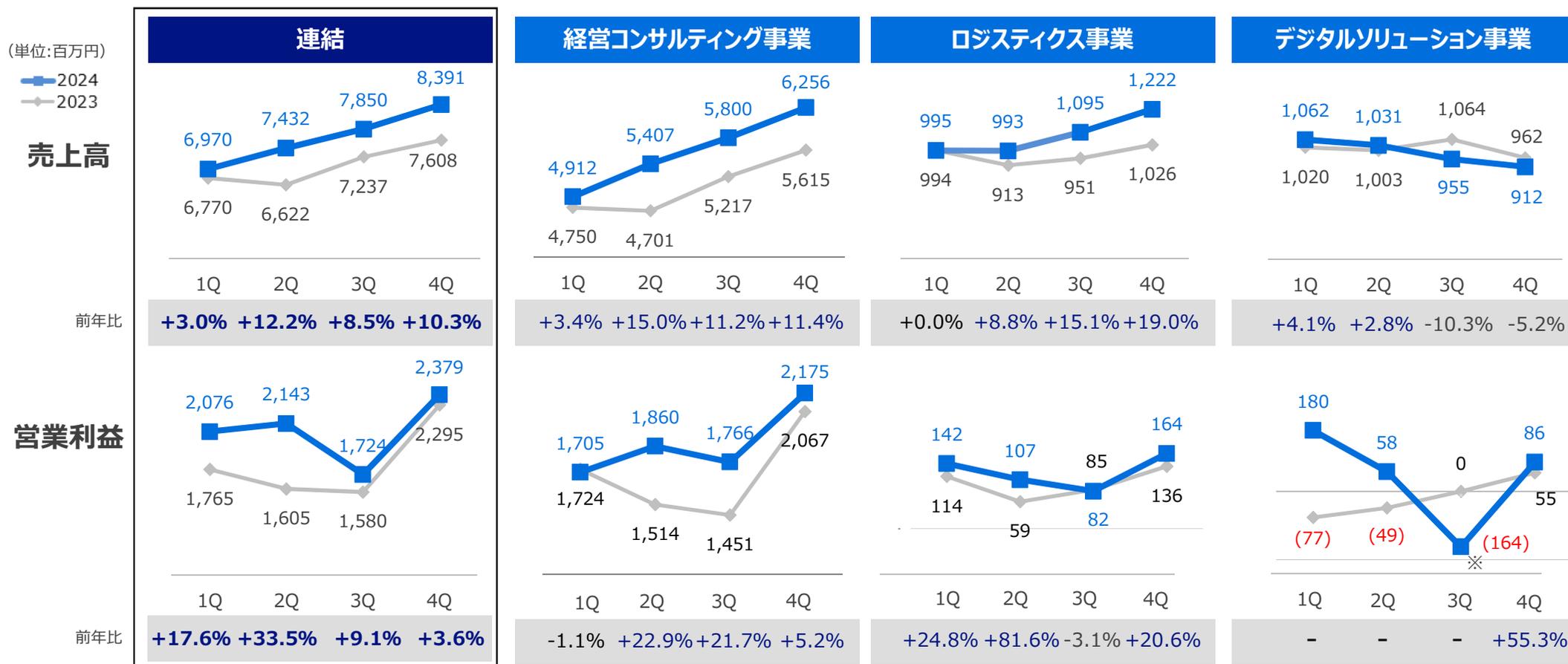


※構成比は内部取引及び全社を除いた数値

## 2. 2024年12月期 決算報告

### (1) セグメント別経営成績（四半期別）

経営コンサルティング事業、ロジスティクス事業においては、第4四半期も売上が前年対比2桁成長  
デジタルソリューション事業も第4四半期および通年で黒字化を達成

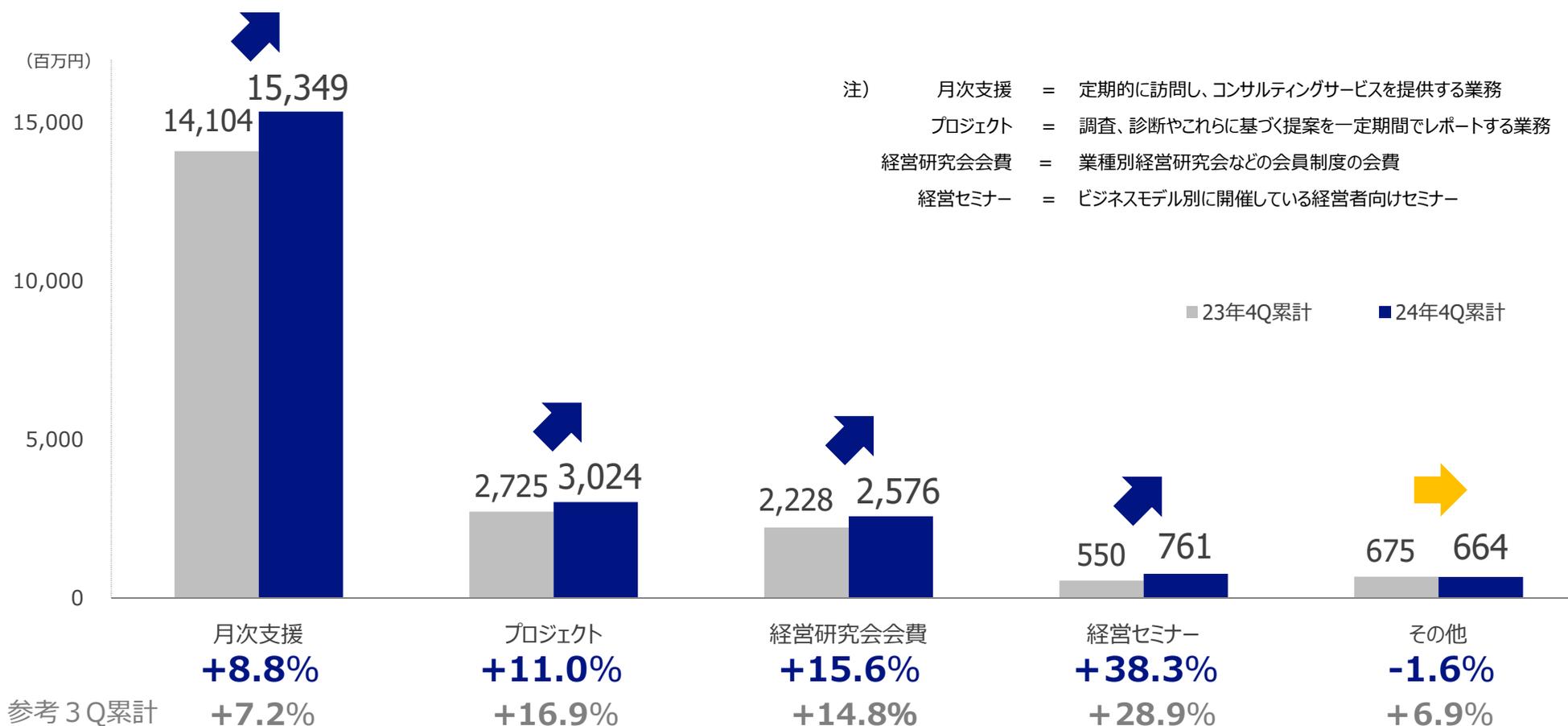


## 2. 2024年12月期 決算報告

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

月次支援は第4四半期（10-12月）+13.2%と2桁成長に回復

経営研究会会費は値上げ効果もあり、1会員当たり会費も前年対比2桁増で推移

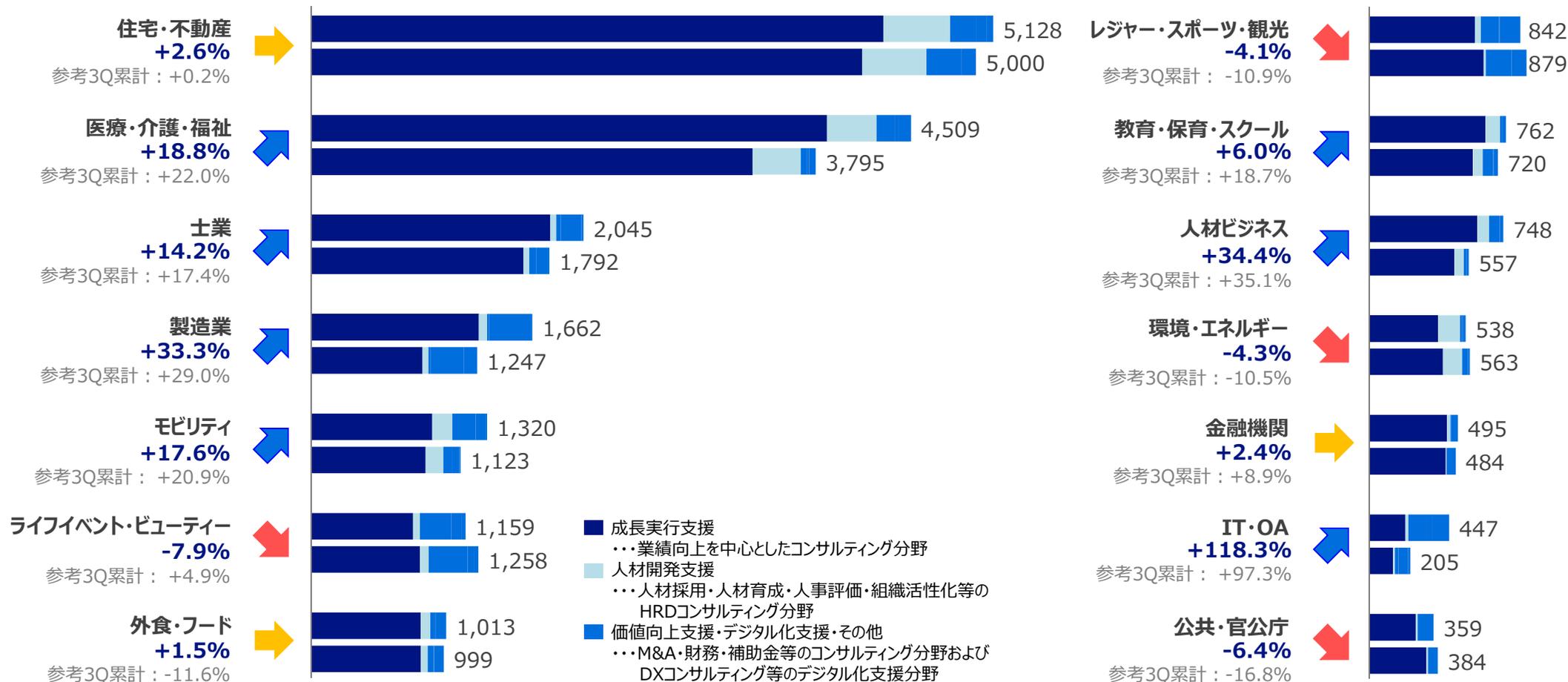


## 2. 2024年12月期 決算報告

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

※各グラフ上段：2024年度実績  
下段：2023年度実績

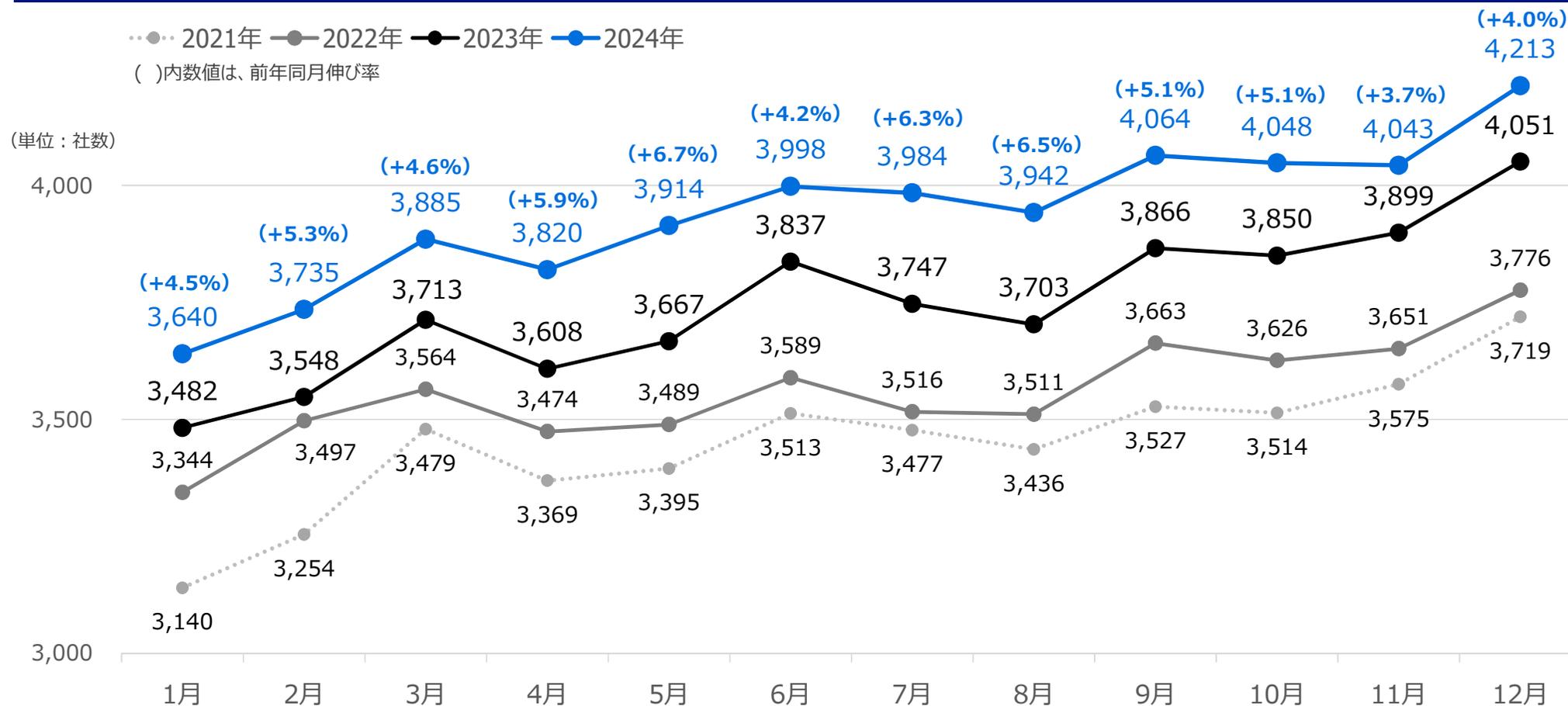
(単位：百万円)



## 2. 2024年12月期 決算報告

### (2) 経営コンサルティング事業における業績動向 =コンサルティング社数=

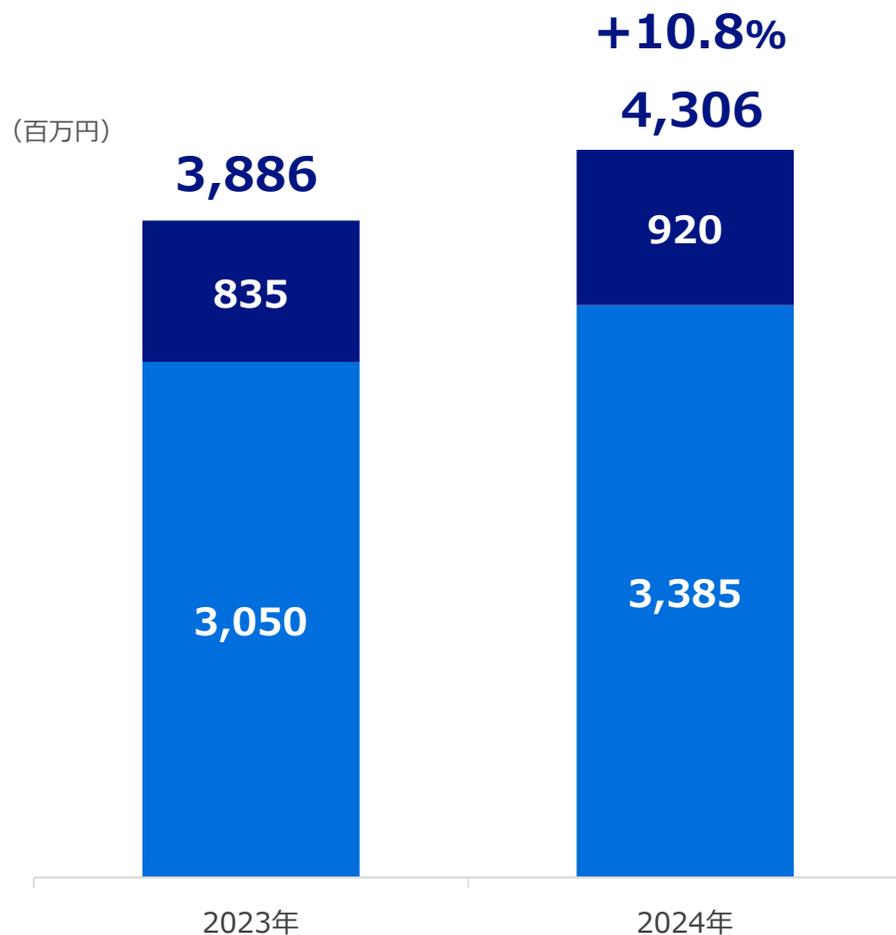
月別コンサルティング実績（社数）の推移



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

## 2. 2024年12月期 決算報告

### (3) ロジスティクス事業における業績動向 = 業務区分別売上 =



#### 物流コンサルティング (クライアントの物流コスト削減等)

↑ +10.2%

参考3Q累計: +10.2%

- ・物流企業向けコンサルティングは、経営研究会会員数も復調し増収
  - ・荷主企業向けコンサルティングは、新規プロジェクトや既存顧客からの継続受注があり好調に推移
- ※2024年12月末時点経営研究会会員数：357会員  
(前年同期：341会員)

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

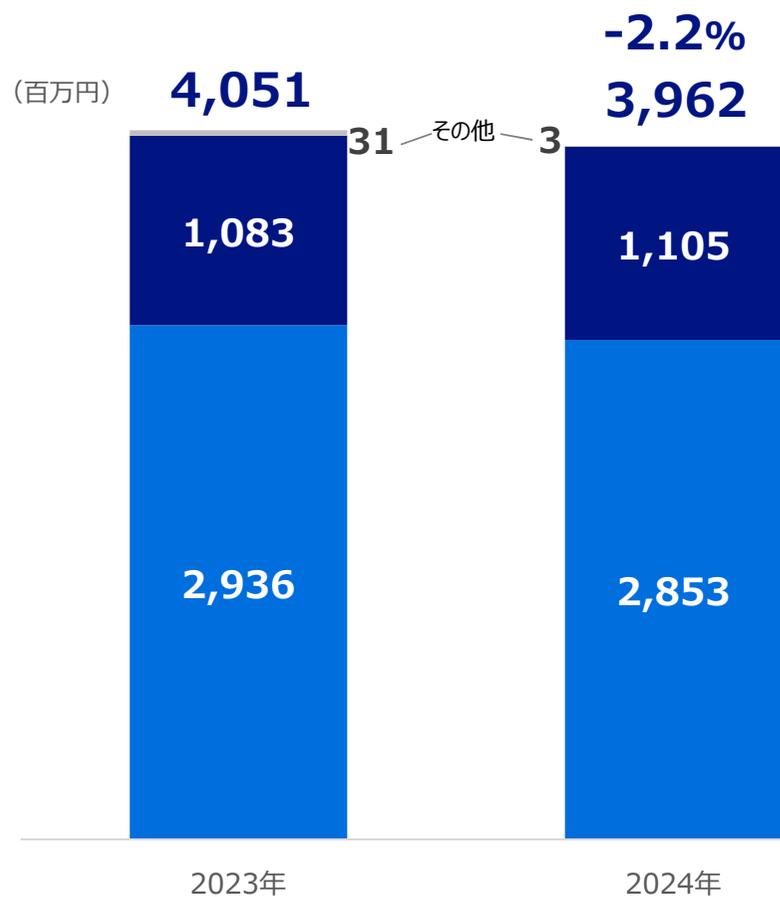
↑ +11.0%

参考3Q累計: +7.2%

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

## 2. 2024年12月期 決算報告

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



#### HRソリューション

- ・リクルーティングクラウド（AI採用クラウドサービス）を中心に業績は堅調
- ・営業利益率は10%を維持

➡ +2.0%

参考3Q累計: +4.8%

#### デジタルソリューション

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

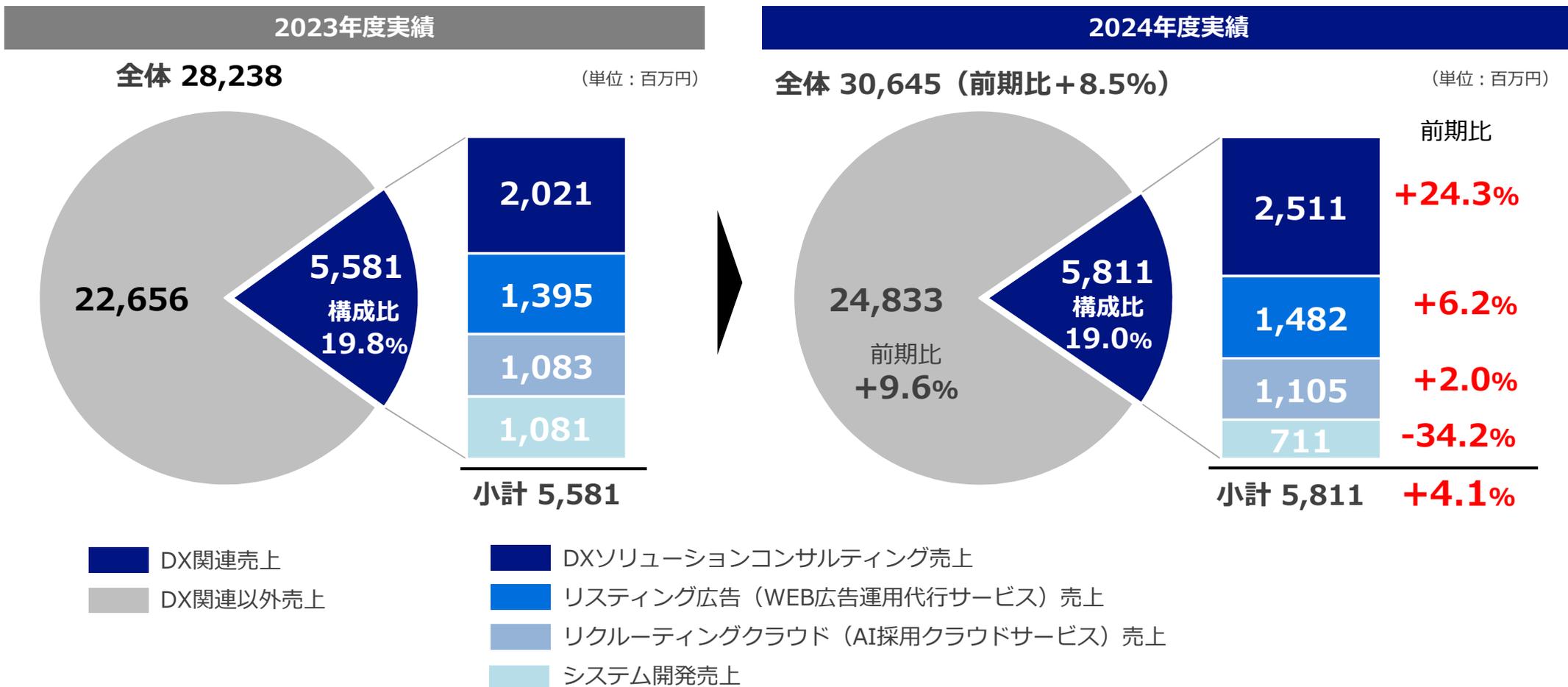
➡ -2.8%

参考3Q累計: -2.4%

## 2. 2024年12月期 決算報告

### (5) DX関連サービスにおける業績動向

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



## 2. 2024年12月期 決算報告

### (6) 連結財務状況（要約貸借対照表）

（単位：百万円）

継続的な増配と自己株式取得による積極的な株主還元策を実施し、総資産及び純資産をスリム化

		2023年 12月末	2024年 12月末	増減額	増減の主な要因
流動資産		18,657	17,756	▲901	自己株式の取得により現金及び預金が減少
固定 資産	有形固定資産	6,146	6,507	+361	東京本社移転に伴う工事により、建物及び構築物が増加
	無形固定資産	1,124	661	▲463	区分所有不動産売却により借地権が減少
	投資その他の資産	5,702	6,513	+811	余資運用により、長期預金が増加
<b>資産合計</b>		<b>31,631</b>	<b>31,438</b>	<b>▲192</b>	
流動負債		5,666	6,274	+608	取引増加に伴い、未払金等の増加
固定負債		238	174	▲63	長期借入金の流動負債への振替により減少
<b>負債合計</b>		<b>5,904</b>	<b>6,449</b>	<b>+544</b>	
<b>純資産合計</b>		<b>25,726</b>	<b>24,989</b>	<b>▲736</b>	自己株式の取得による減少。自己資本比率は77.2%を維持
<b>負債純資産合計</b>		<b>31,631</b>	<b>31,438</b>	<b>▲192</b>	

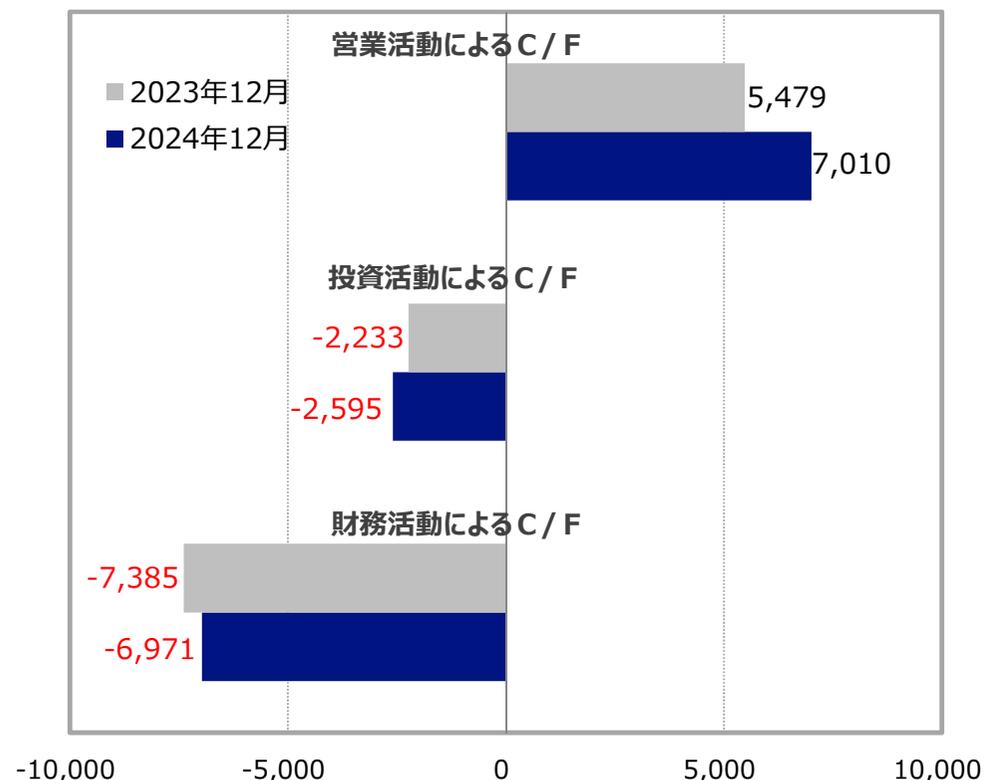
## 2. 2024年12月期 決算報告

### (6) 連結財務状況（要約キャッシュフロー）

（単位：百万円）

	2023年12月	2024年12月	増減額
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>			
税金等調整前当期純利益	7,272	8,275	1,002
減価償却費	301	378	76
その他	△ 331	△ 184	146
小計	7,242	8,469	1,226
法人税等の支払額	△ 2,385	△ 2,185	200
法人税等の還付額	602	717	115
その他	20	8	△ 11
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>5,479</b>	<b>7,010</b>	<b>1,531</b>
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>			
定期預金の預入による支出	△ 600	△ 2,000	△ 1,400
有形及び無形固定資産の取得による支出	△ 649	※1 △ 965	△ 315
有形及び無形固定資産の売却による収入	1	※2 606	605
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	△ 617	—	617
その他	△ 367	△ 237	130
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>△ 2,233</b>	<b>△ 2,595</b>	<b>△ 361</b>
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>			
自己株式取得による支出	△ 4,312	△ 3,642	670
配当金の支払額	△ 3,047	△ 3,302	△ 254
その他	△ 25	△ 27	△ 2
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>△ 7,385</b>	<b>△ 6,971</b>	<b>413</b>
<b>現金及び現金同等物の増減額</b>	<b>△ 4,137</b>	<b>△ 2,547</b>	<b>1,589</b>
現金及び現金同等物の期首残高	17,031	12,894	△ 4,137
現金及び現金同等物の期末残高	12,894	10,346	△ 2,547

（単位：百万円）



※1 主に、東京本社の移転に伴う固定資産の取得による支出

※2 主に、東京の拠点集約に伴う借地権の売却による収入

### (7) TOPICS

①生成AI「Gemini for GoogleWorkspace」をグループ全社員1500名に一斉導入

  
Gemini  
for Google Workspace

最新の生成 AI の導入・浸透により、業務効率化や創造性向上などの変革を実現。さらには日本の中堅・中小企業の業績向上のモデルになるためのあらゆるユースケースの創出に取り組む

②J-Adviser として第1号案件  
BABY JOB(株)がTOKYO PRO Marketに上場



船井総合研究所がJ-Adviserを担当したBABY JOB株式会社が2024年12月19日 TOKYO PRO Marketへ上場。上場適格性評価や上場までの助言・指導を実施

### (7) TOPICS

#### ③あがたグローバル経営グループと合併会社設立



両者の強みを活かした新たな事業展開として中堅・中小企業のM&A・事業承継を支援するための新会社「株式会社船井総研あがたFAS」の事業を2025年1月6日より開始

#### ④アルマ・クリエイション株式会社の船井総研グループイン



過去2万人以上の経営者が参加したマーケティングコミュニティ「次世代マーケティング実践会」を有するアルマ・クリエイションがグループイン

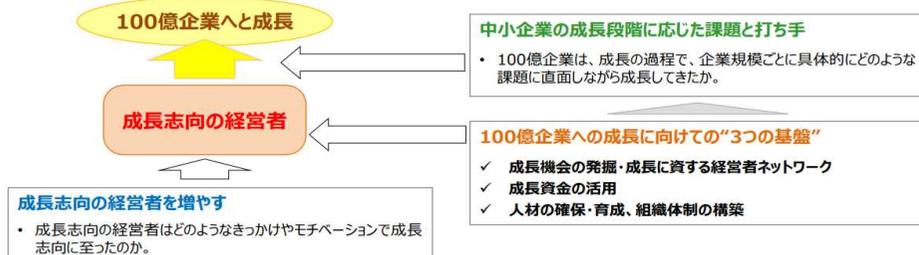
### (7) TOPICS

#### ⑤ 100億企業化<sup>®</sup>コンサルティング年間100社突破

##### 今年の議論：100億企業創出の加速に向けた論点

- 中小企業の飛躍的成長には事業戦略を構想・実行する経営者が最重要であり、まずはこうした**成長志向の経営者を増やしていく必要がある**。一方で、成長のポテンシャルはあるものの、踏み出せていない経営者も多い。100億企業の創出に向けては、**経営者の成長のきっかけや動機付けの後押しするような環境を作っていく**ことが必要であり、本研究会では、経営者が成長志向に至ったきっかけやモチベーションから検討を行った。
- その上で、100億企業への成長に向けては、**経営者が成長段階（売上高規模）に応じた課題を理解して打ち手を講じるとともに、成長段階に応じた支援を展開し、100億企業を目指す経営者を応援する政策体系を構築することが必要である**。本研究会では、成長志向の企業が、企業規模ごとに**具体的にどのような課題に直面しながらステップアップし、100億企業へと成長していくかを分析し、整理**を図った。
- また、経営者が成長機会を発見し、成長段階に応じて効果的に打ち手を講じていくための基盤として、**成長機会の発掘・成長に資する経営者ネットワーク、成長資金の調達、人材の確保・育成と組織体制の構築**について重点的に検討を行った。

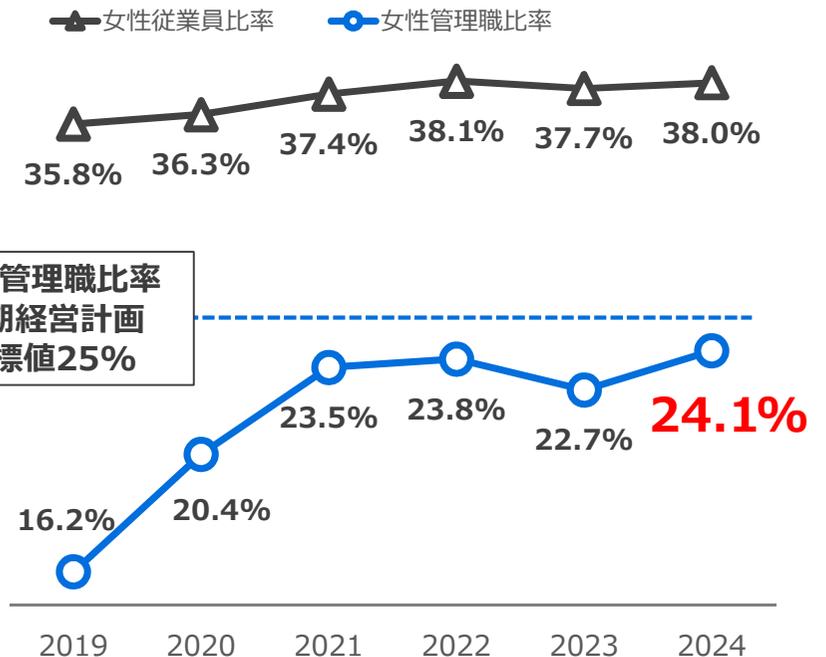
100億企業創出の加速に向けた論点



※中小企業庁「中小企業の成長経営の実現に向けた研究会 第2次中間報告書」(2024年6月) P4より引用

経済産業省の政策に先駆けて展開している中小企業から地域の中核企業へと成長を加速させるために必要な100億企業化ロードマップ策定コンサルティングが年間100社を突破

#### ⑥ 女性管理職比率が順調に増加



中期経営計画のサステナビリティ目標として掲げる女性管理職比率25%の達成を目指し、女性の積極採用と活躍を推進

### (7) TOPICS

#### ⑦ 2026年1月に大阪本社を移転 大阪駅直結・イノゲート大阪へ



2026年1月に大阪本社をイノゲート大阪へ移転することを発表。大阪駅直結の高い利便性とオフィス機能充実により、優秀な人財の採用・育成・活躍ならびに営業拠点機能の拡充を推進

#### ⑧ 現大阪本社および五反田オフィスを売却 (売却に伴う特別利益と特別損失を計上)

名称	契約締結日 (予定)	物件譲渡日 (予定)	特別損益額 (予定) (発生時期)
現大阪本社 (大阪市中央区)	2025年 3月	2025年 12月	特別利益 3,155百万円 (2025年第4四半期)
五反田オフィス (東京都品川区)	2025年 2月	2025年 5月	特別損失 2,156百万円 (2025年第1四半期)

大阪本社移転のため、当社が所有する現大阪本社の譲渡を決定。併せて、昨年東京ミッドタウン八重洲へのグループ会社の集約が完了したため、連結子会社で保有している五反田オフィスの譲渡を決定

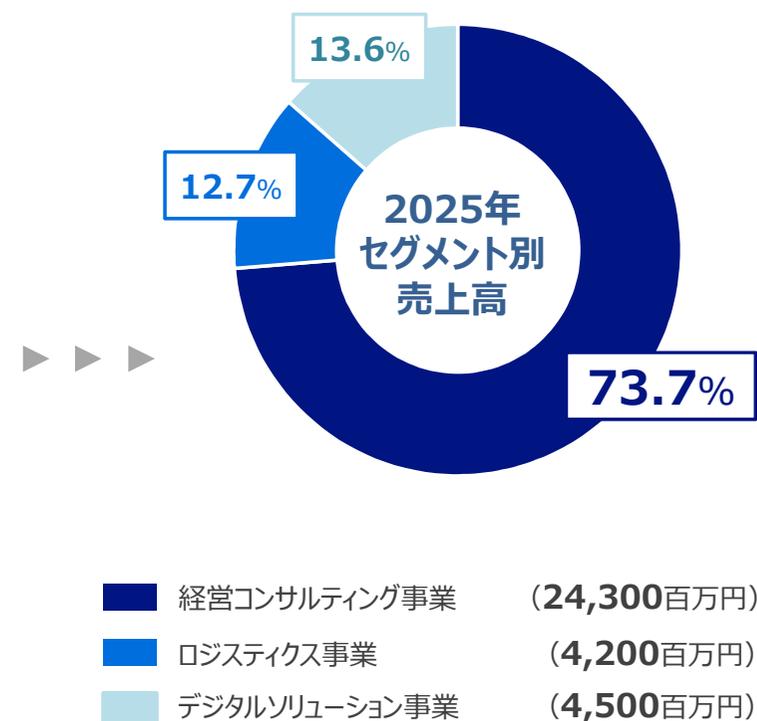
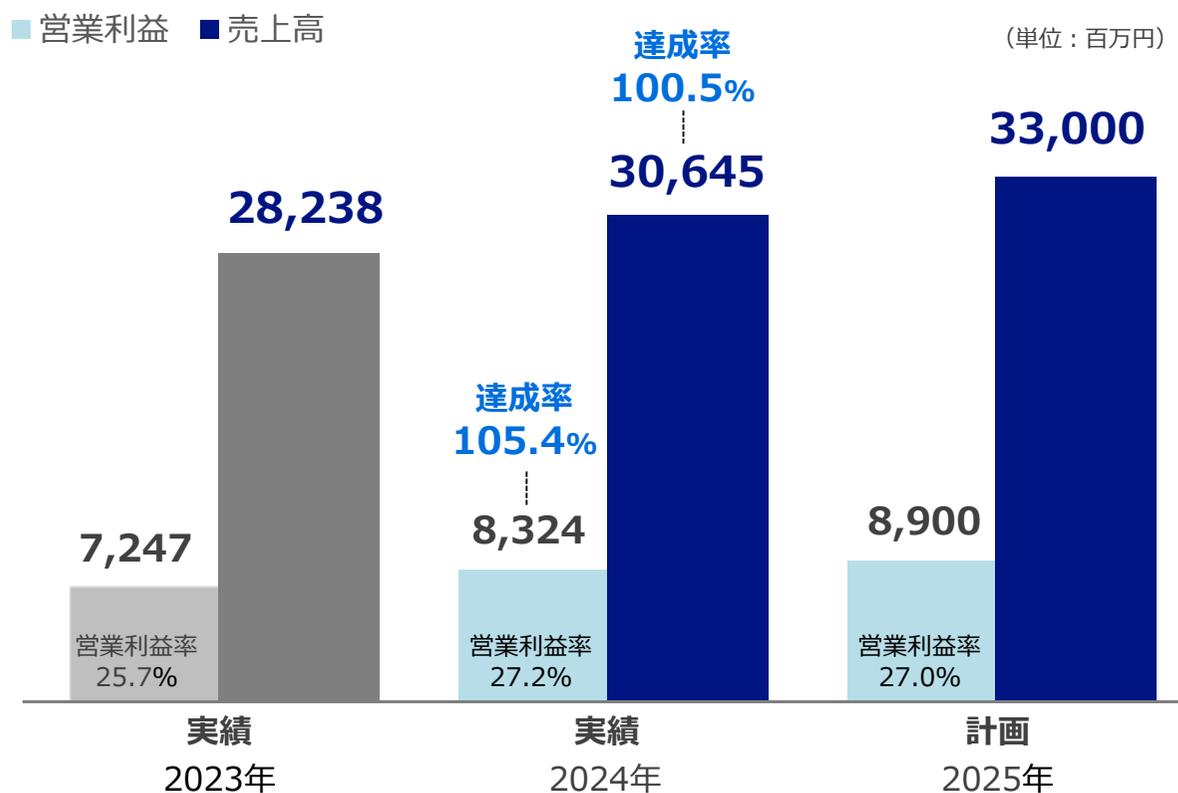
# 業績予想と成長戦略

### 3. 業績予想と成長戦略

#### (1) 中期経営計画の進捗状況

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

#### ■ 2023年～2025年度 売上高及び営業利益の実績と計画



### 3. 業績予想と成長戦略

#### (2) 2025年12月期業績予想

	【連結】 2025年12月期 中間予想			【連結】 2025年12月期 通期予想		
	2024年実績 (百万円)	2025年予想 (百万円)	2024年比増減 (%)	2024年実績 (百万円)	2025年予想 (百万円)	2024年比増減 (%)
売上高	14,403	16,000	+11.1	30,645	33,000	+7.7
営業利益	4,220	4,600	+9.0	8,324	8,900	+6.9
経常利益	4,236	4,600	+8.6	8,411	8,900	+5.8
当期純利益※	2,941	1,800	-38.8	5,993	6,600	+10.1

※第1四半期に五反田オフィス売却に伴う特別損失2,156百万円を計上予定  
 ※第4四半期に現大阪本社ビル売却に伴う特別利益3,155百万円を計上予定

#### <セグメント別売上予想>

■ 経営コンサルティング事業	24,300百万円
■ ロジスティクス事業	4,200百万円
■ デジタルソリューション事業	4,500百万円

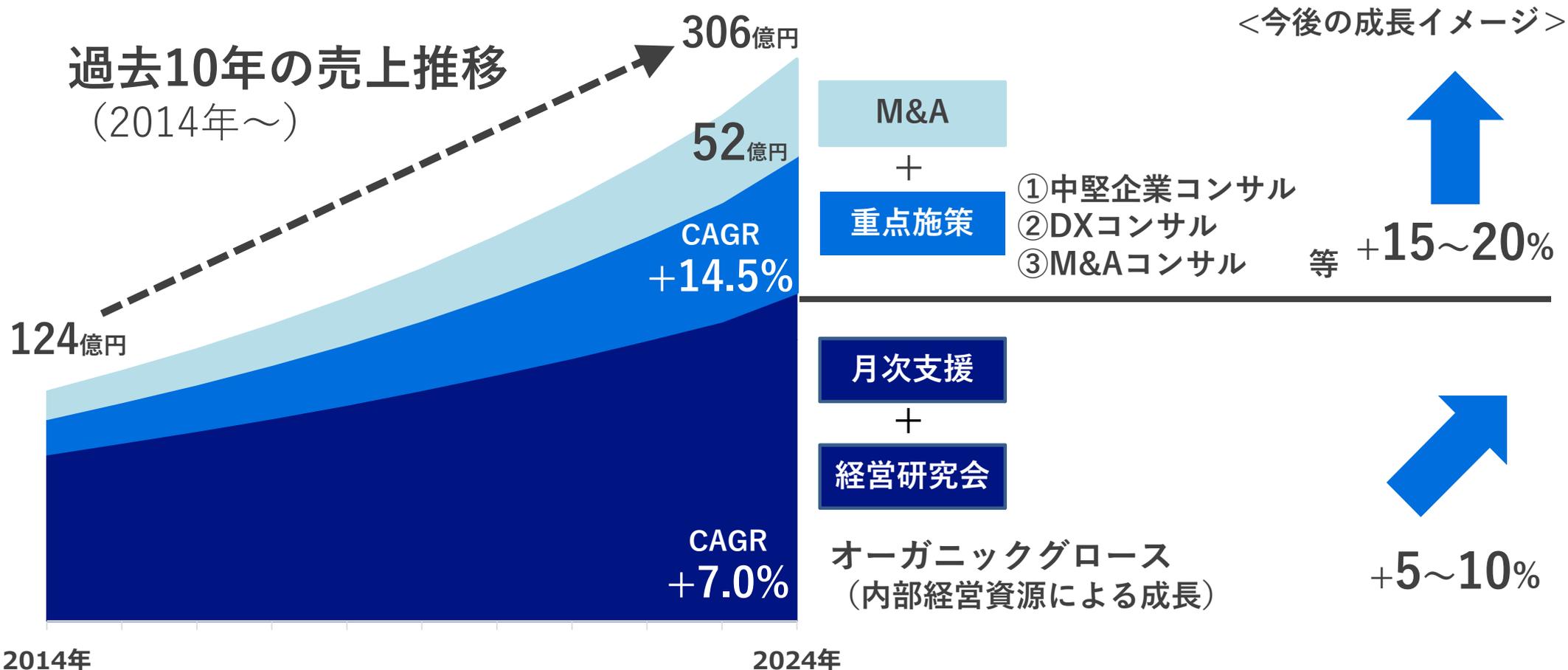
#### <セグメント別営業利益予想>

■ 経営コンサルティング事業	8,000百万円
■ ロジスティクス事業	600百万円
■ デジタルソリューション事業	200百万円

### 3. 業績予想と成長戦略

#### (3) 当社グループの成長戦略

オーガニックグロース + 重点施策 + M&Aで持続的に2桁成長を目指す



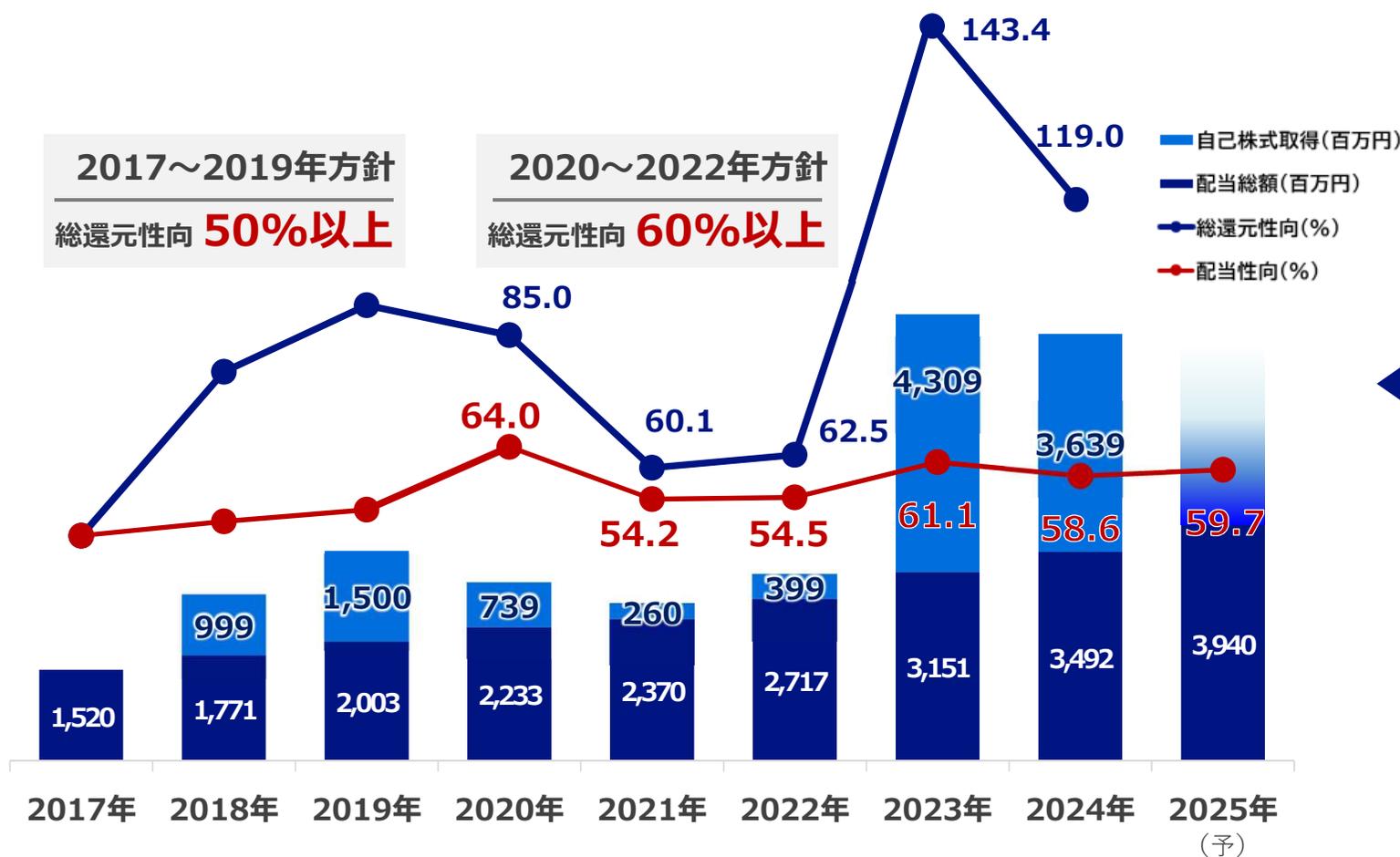
# 株主還元

---

## 4. 株主還元

### (1) 株主還元方針

継続的な増配や自己株式取得など引続き高い株主還元策を実施



### 2023~2025年 株主還元方針

総還元性向

60%以上

かつ

配当性向

55%以上

+

機動的な  
自己株式取得

+

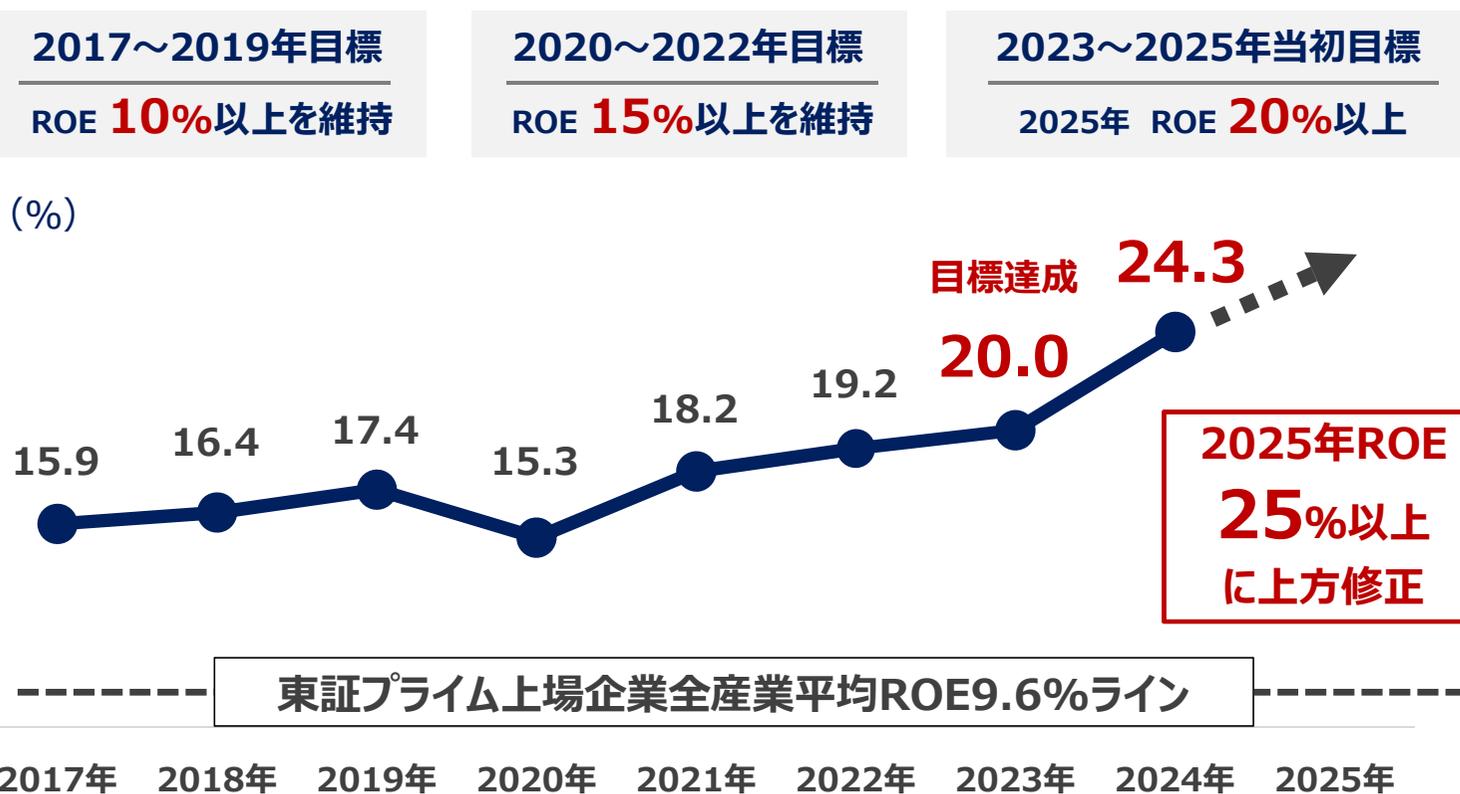
増配継続※

※2011年12月期より  
13期連続増配中

## 4. 株主還元

### (2) 資本効率目標

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



### 資本効率目標

2025年ROE  
**25%以上**  
に上方修正

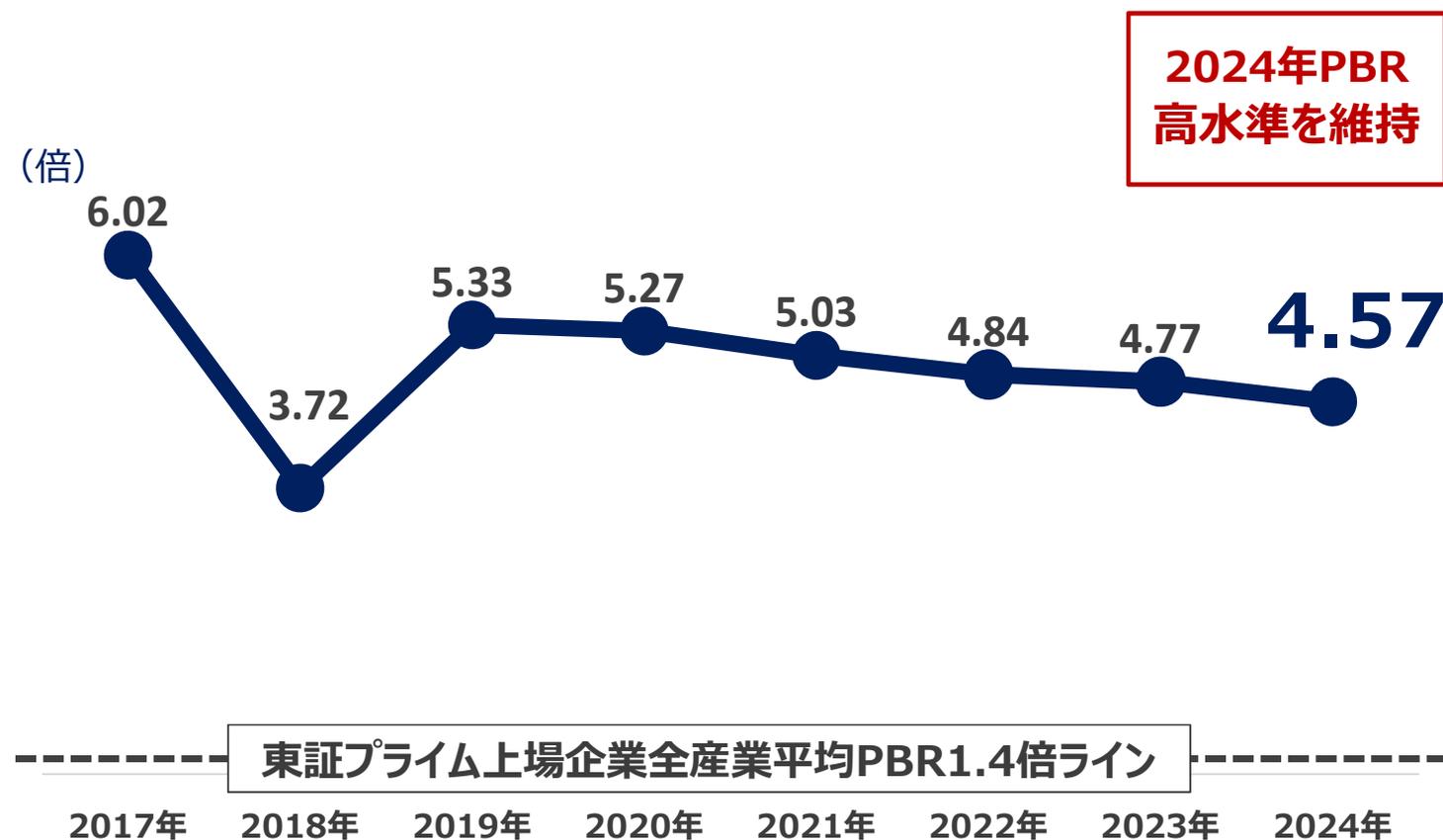
2025年ROE  
**25%以上**  
に上方修正

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

## 4. 株主還元

### (3) 株価水準目標

PBR（株価純資産倍率）は、今後も引続き高水準の維持を目標とする



### 株価水準目標

2025年PBR  
高水準を維持

※東証プライム  
上場企業全産業  
平均PBR

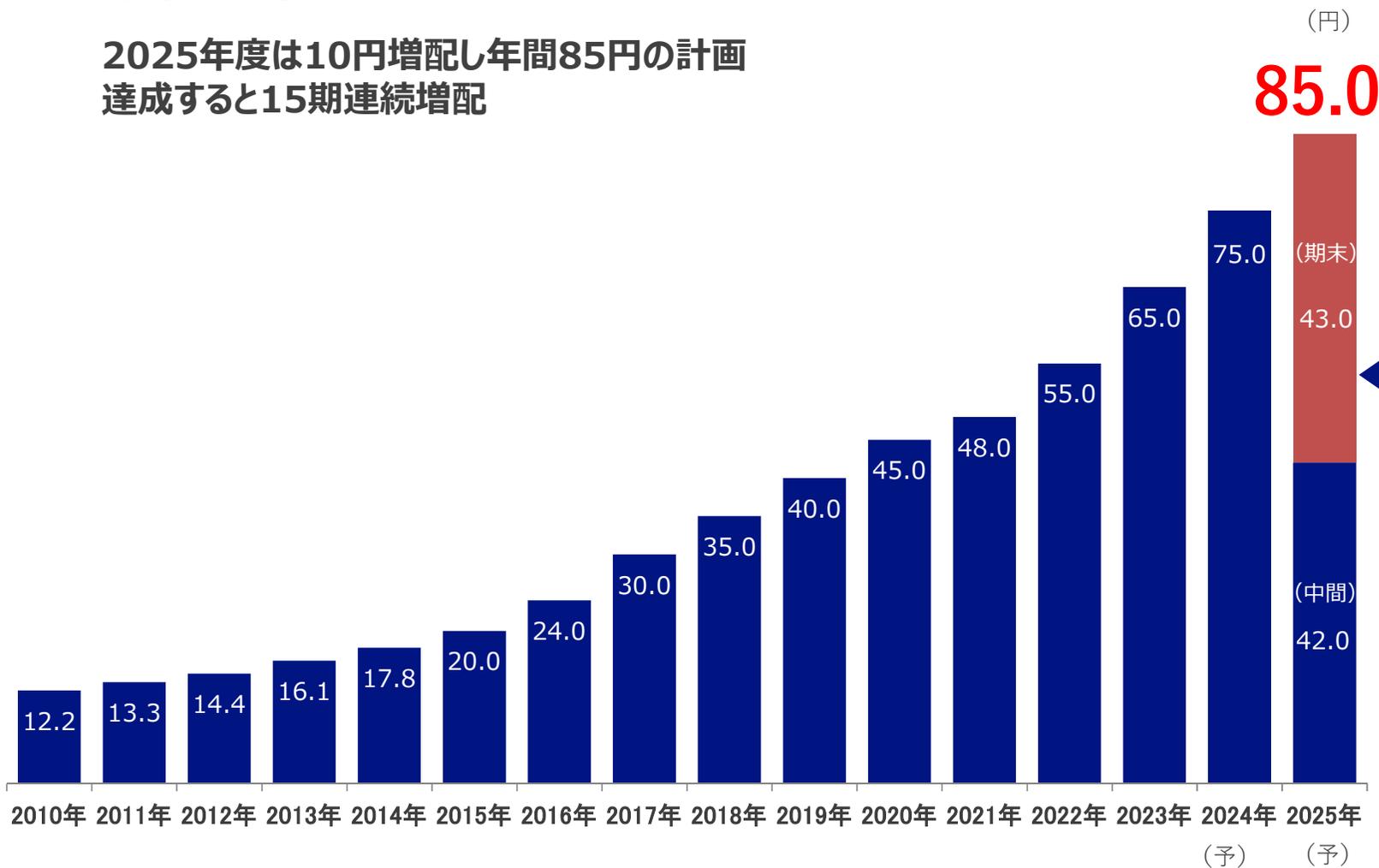
1.4倍

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

## 4. 株主還元

### (4) 配当について

2025年度は10円増配し年間85円の計画  
達成すると15期連続増配



年間配当実績  
今期予想

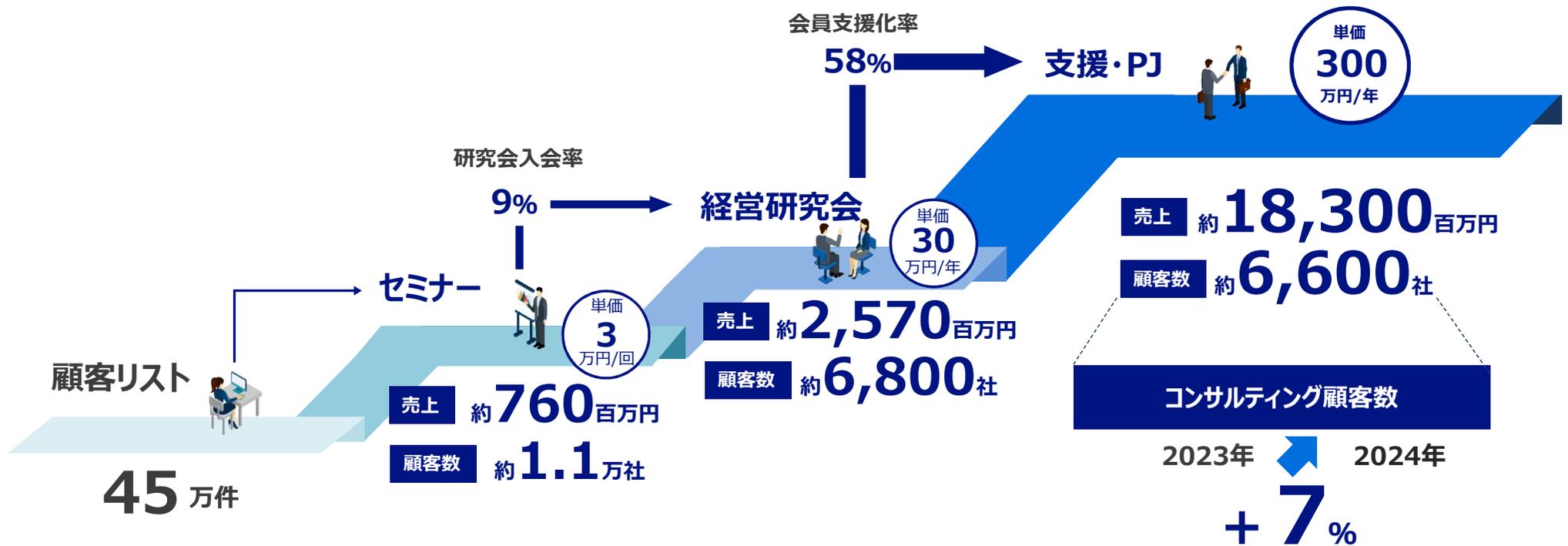
2011年より  
13期連続増配中

日本経済新聞社  
「日経連続増配株指数」  
構成銘柄  
2023年6月より  
2年連続採用

(参考資料)  
ビジネスモデル・競争優位性

---

# <ビジネスモデル> 経営者セミナーから顧客基盤のベースとなる 経営研究会、そしてコンサルティング支援を安定的に創出

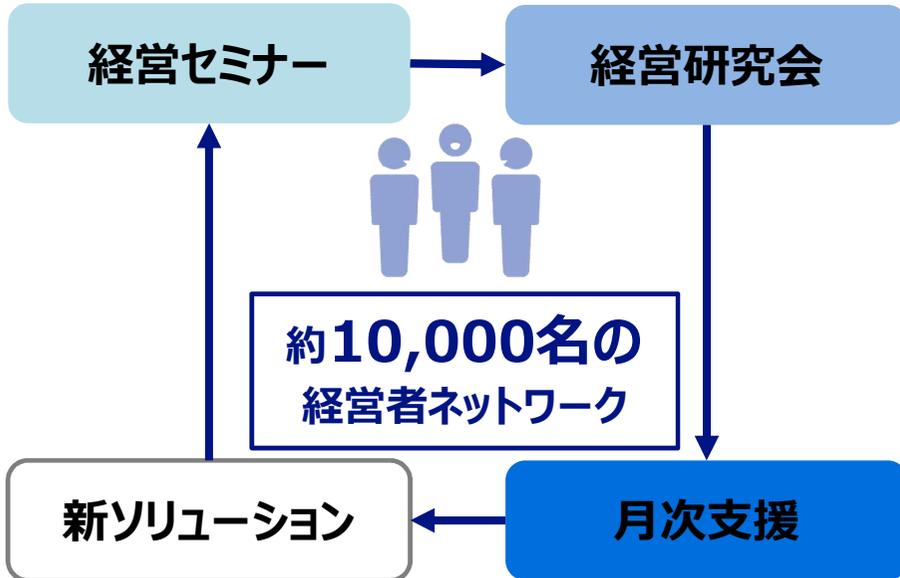


※数値は経営コンサルティング事業における実績値 (集計期間: 2024年1月~12月)

## 経営セミナーを起点とする循環型サイクルで 新規顧客獲得と安定継続受注

### 当社グループの創業来の強み

「経営者」との直接接点から生み出される価値



### 集客を担うセミナー

開催件数：1,516本  
参加者数：27,521名



過去最高の開催件数・参加者数を達成

### 顧客基盤となる研究会

研究会数：213  
会員数：7,512名



過去最高の会員数を更新

(2024年末実績)

## 〈経営研究会〉

### 同業種の経営者の情報交換 「師と友づくり」の場



### 中堅・中小企業経営者のための 「業種・テーマ別経営者塾」

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

## 〈月次支援〉

### 業種別専門コンサルティングチームが 具体的な実行支援まで伴走



### 中堅・中小企業経営者のための 「業種・テーマ別家庭教師」

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

# 他のコンサルティング会社との違い①

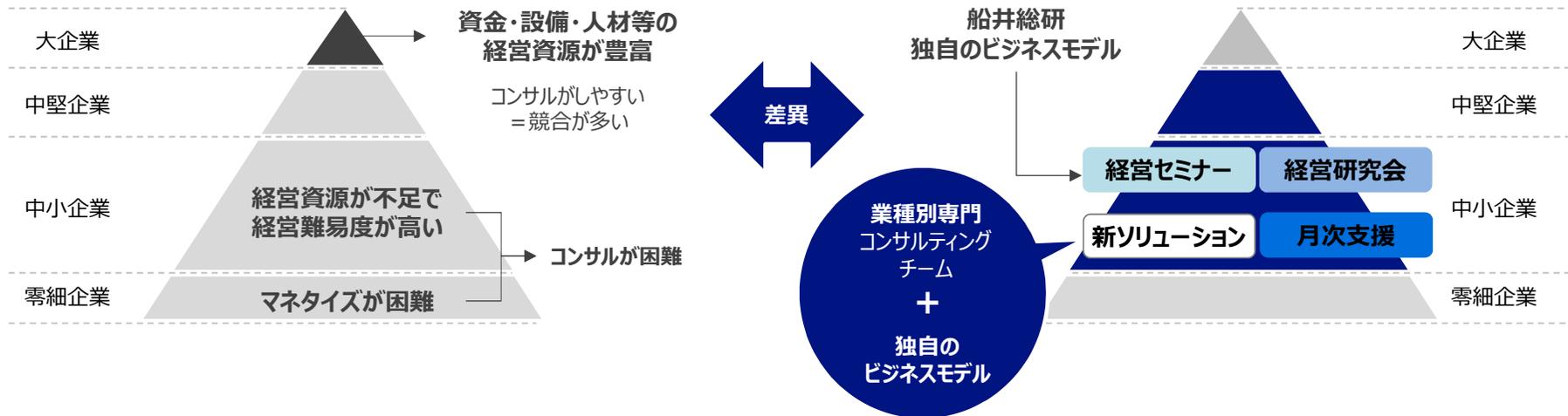
## 中堅・中小企業を重点顧客としたビジネスモデルを確立

一般的なコンサルティング会社

Funai Soken

大手企業を中心に展開

中堅・中小企業を強かに支援



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

一般的なコンサルティング会社

営業拠点拡大によって顧客接点を持つ

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

各拠点  
エリアごとに  
顧客へ営業  
(Push型)



Funai Soken

営業拠点を東京に集中  
専門性によって、全国から顧客が集まる

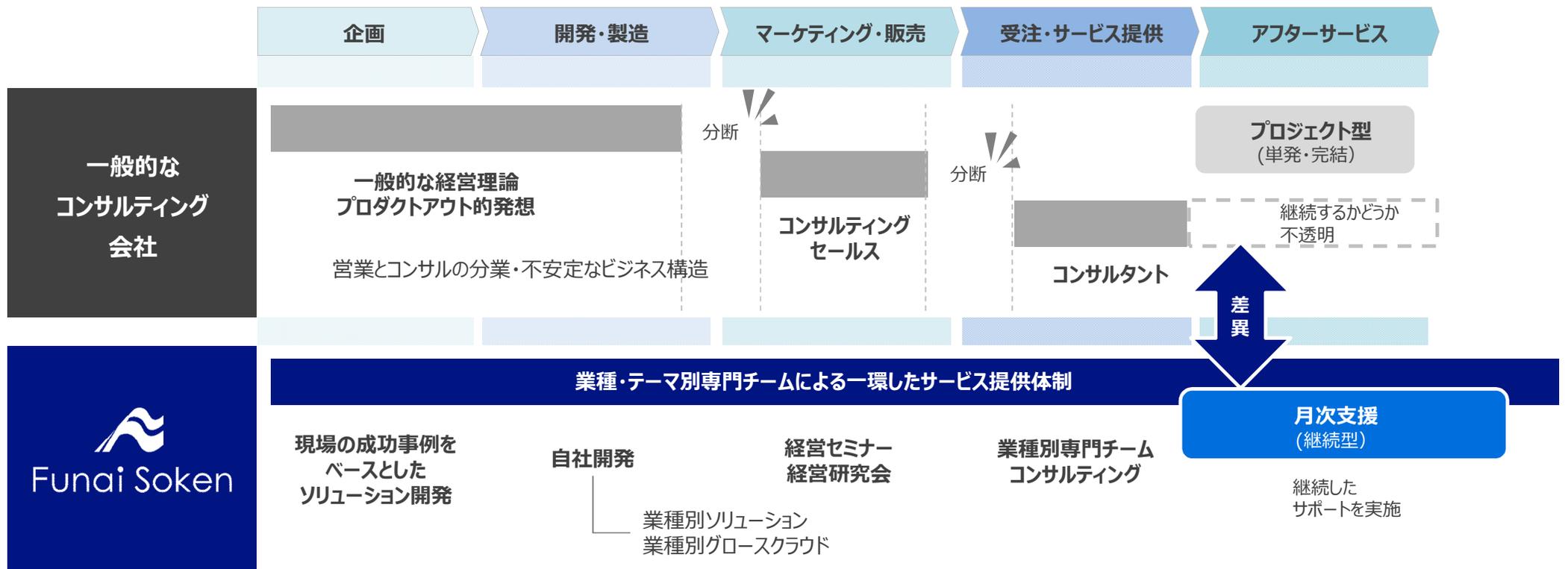
拠点コストや営業コストを抑え、  
またコンサルタント間の  
ノウハウの共有や品質の維持にも貢献

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



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

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



グループパーパス

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

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

## 【本資料に関する注意事項】

本資料に掲載されております計画や見通し、戦略等は、現時点において入手可能な情報や合理的判断を根拠とする一定の前提条件に基づいた当社の判断による予測です。

従いまして実際の業績等は、今後の様々な要因により、これらの見通しとは大きく変動する場合があります。

本資料の掲載内容については細心の注意を払っておりますが、掲載された情報の誤りによって生じた損害などに関し、当社は一切責任を負うものではありませんのでご了承ください。

本資料は投資誘導を目的としたものではありません。投資に関する決定は、利用者ご自身の判断において行われるようお願い致します。

### IRに関するお問い合わせ先

株式会社船井総研ホールディングス コーポレートストラテジー部 IRチーム

TEL: 06-6232-2010

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



株式会社シェアードリサーチによるアナリストレポート

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

本レポートは予告なく公開終了となる場合がございます



「船井総研グループ 統合レポート 2024」

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