

2026年12月期 第1四半期
決算概要書

株式会社 船井総研ホールディングス
(東証プライム：証券コード9757)

2026年5月13日 (水)



1 エグゼクティブサマリー

2 2026年12月期 第1四半期決算報告

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

※今期より「経営コンサルティング事業」「ロジスティクス事業」「デジタルソリューション事業」の3区分としていた報告セグメントを、「経営コンサルティング事業」の単一セグメントに統合いたしました。

エグゼクティブサマリー

今回の決算のポイント

2026年12月期 第1四半期 業績概要

- 売上高は第1四半期の**過去最高業績を更新**
- 主力の**月次支援は2桁成長**するも、物流BPOの政策的縮小等により全体売上高は微増
- 積極的な人的投資、オフィス投資、M&A投資等により、営業利益は**9.0%減**

主要KPI

- コンサルタント数は前年同期比**9.6%増**となり**約100名の増加**
- 経営研究会は会員数**5.5%増**、月単価**7.7%増**となり、いずれも**過去最高を更新**
- コンサルティング社数は順調に伸長、月次支援コンサルティング単価は前年同期比**5.7%増**

2026年12月期 通期見通し

- **過去最高業績の更新となる**売上高370億円、営業利益91億円を計画
- 株主還元は配当性向**60%以上**、総還元性向**65%以上**を目指し、**16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

売上高は第1四半期における過去最高業績を達成、営業利益は積極的な先行投資もあり減益
四半期純利益の大幅増益は、前年に五反田オフィス売却に伴う特別損失2,155百万円を計上したこと等によるもの

	2025年 1Q		2026年 1Q		
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前年同期比 (%)
売上高	7,775	100.0	7,944	100.0	+2.2
営業利益	2,307	29.7	2,100	26.4	-9.0
経常利益	2,321	29.9	2,136	26.9	-8.0
親会社株主に帰属する 四半期純利益	79 [※]	1.0	1,391	17.5	+1658.8

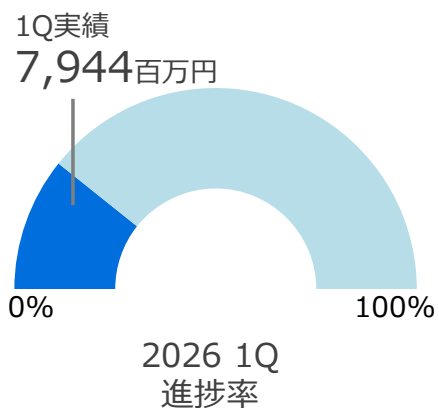
※2025年第1四半期の四半期純利益は、五反田オフィス売却に伴う特別損失2,155百万円の計上あり

1. エグゼクティブサマリー

(2) 通期業績予想に対する進捗状況

売上高

2026年通期予想
37,000百万円
(前年比+11.0%)

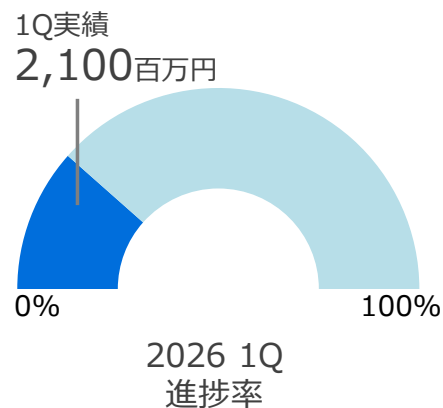


21.5%

前年同期：23.6%

営業利益

2026年通期予想
9,100百万円
(前年比+3.3%)

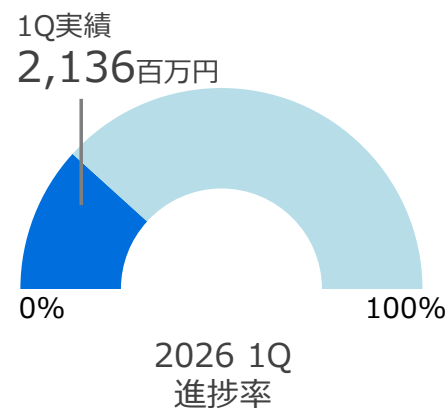


23.1%

前年同期：25.9%

経常利益

2026年通期予想
9,100百万円
(前年比+2.9%)

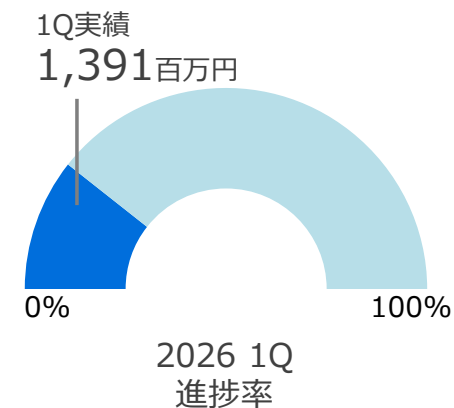


23.5%

前年同期：26.1%

親会社株主に帰属する 当期純利益

2026年通期予想
6,550百万円
(前年比+0.4%)

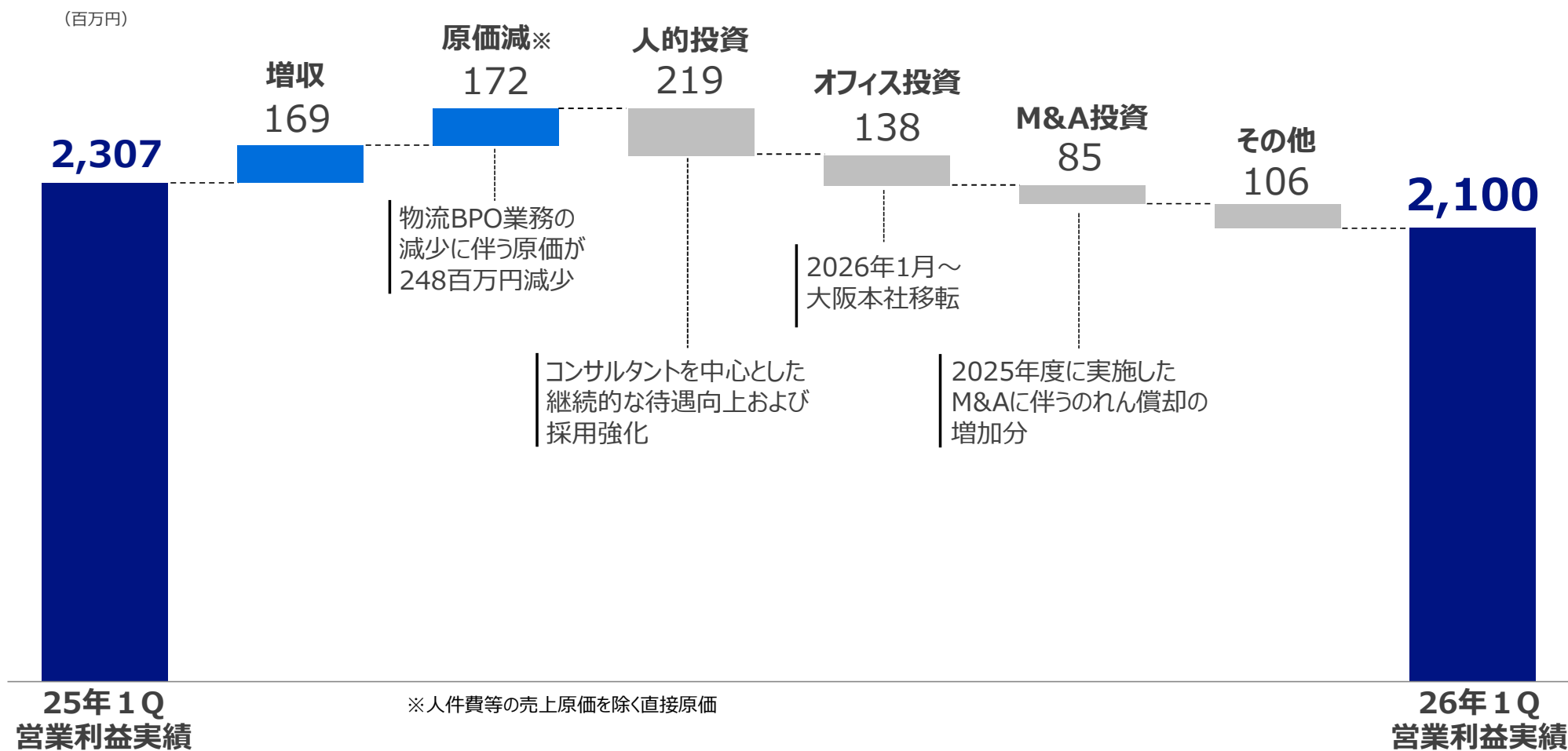


21.2%

前年同期：1.2%

1. エグゼクティブサマリー

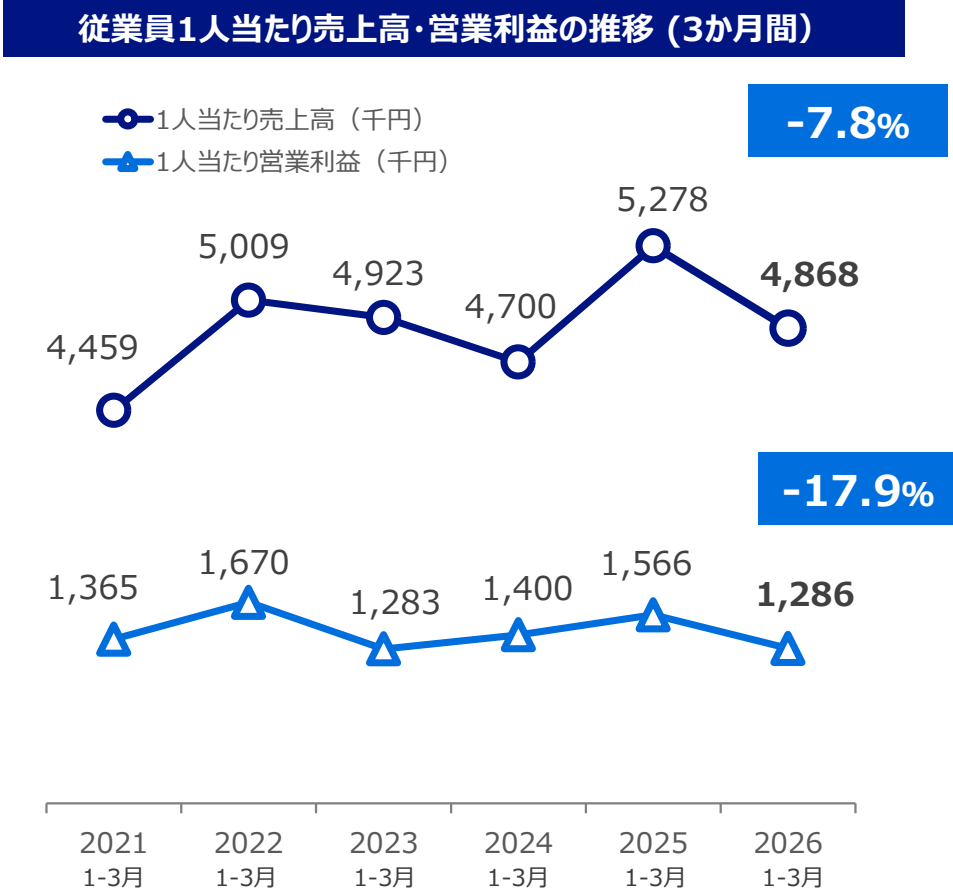
(3) 前年同期比差異分析 = 営業利益の増減 =



1. エグゼクティブサマリー

(4) 主要KPI指標の推移 = 職種別人員および従業員1人当たり生産性の推移 =

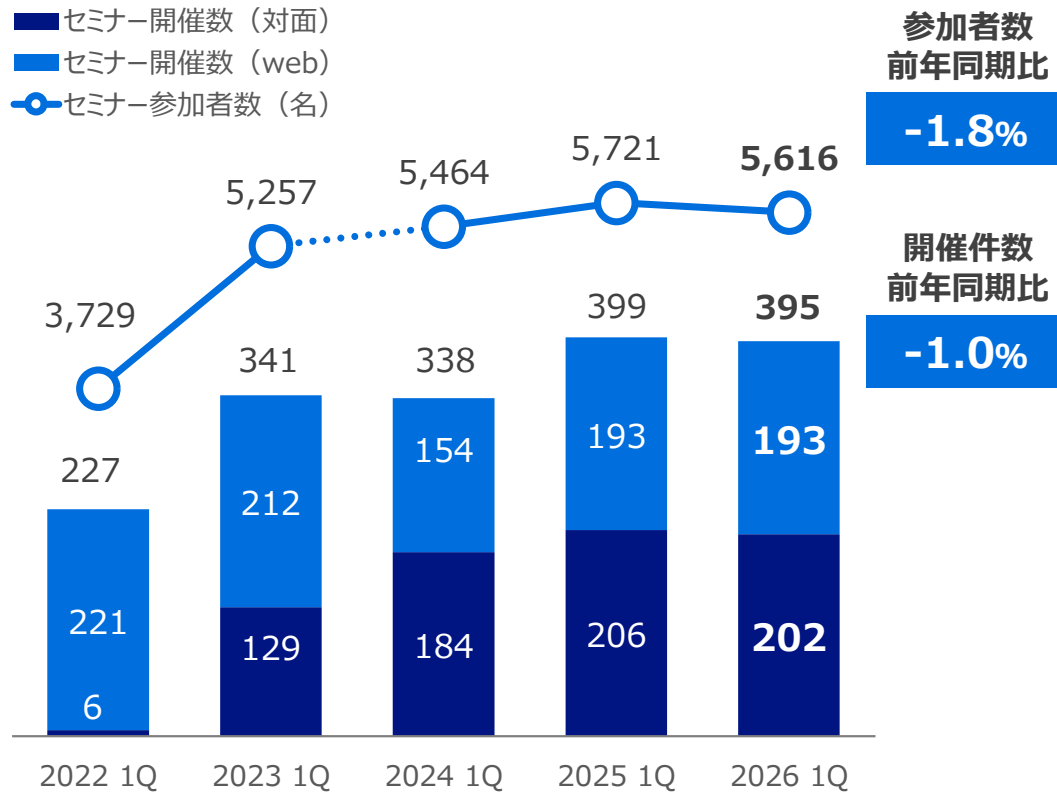
	2025年 1Q	2026年 1Q
従業員数 前年同期比	1,473名 -10名 (-0.7%)	1,632名 +159名 (+10.8%)
コンサルタント人財 前年同期比	964名 +33名 (+3.5%)	1,057名 +93名 (+9.6%)
コンサルタント比率	65.4%	64.8%



1. エグゼクティブサマリー

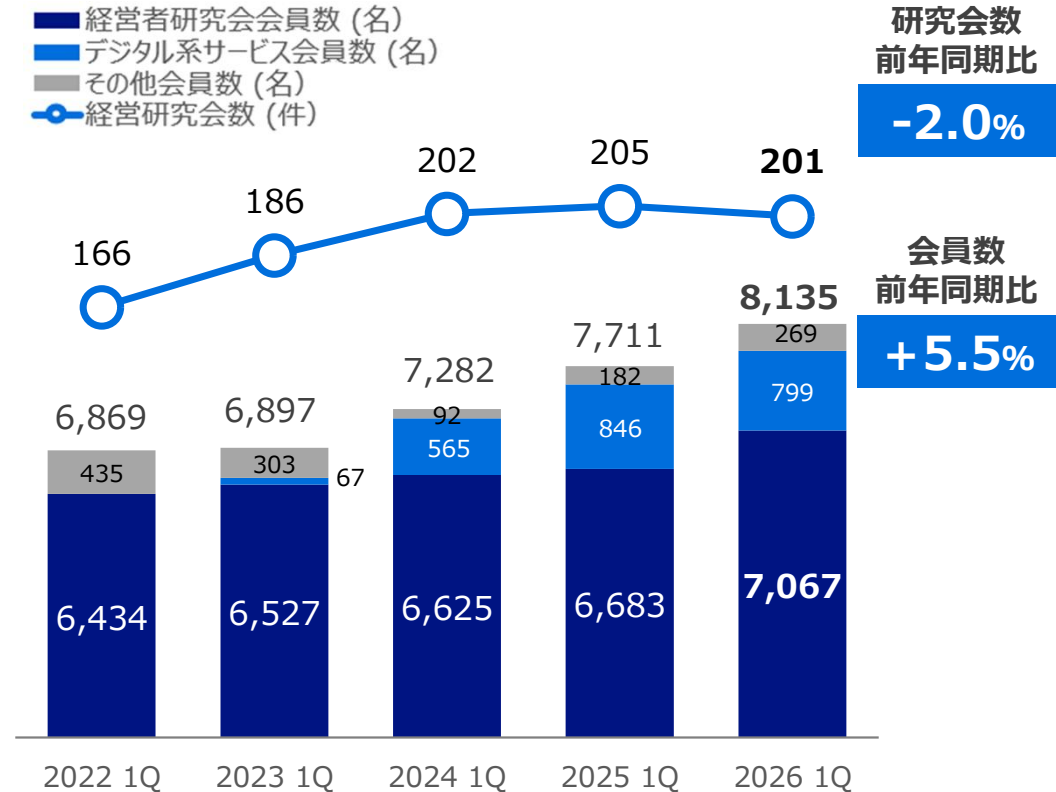
(4) 主要KPI指標の推移 = 経営セミナー・経営研究会の実績推移 =

経営セミナー 開催件数および参加者数の推移



※グループ全社の有料経営セミナー開催数および参加者数実績
(2022～2023年は、船井総合研究所のみの実績値のため参考数値)

経営研究会 会員数および研究会数の推移

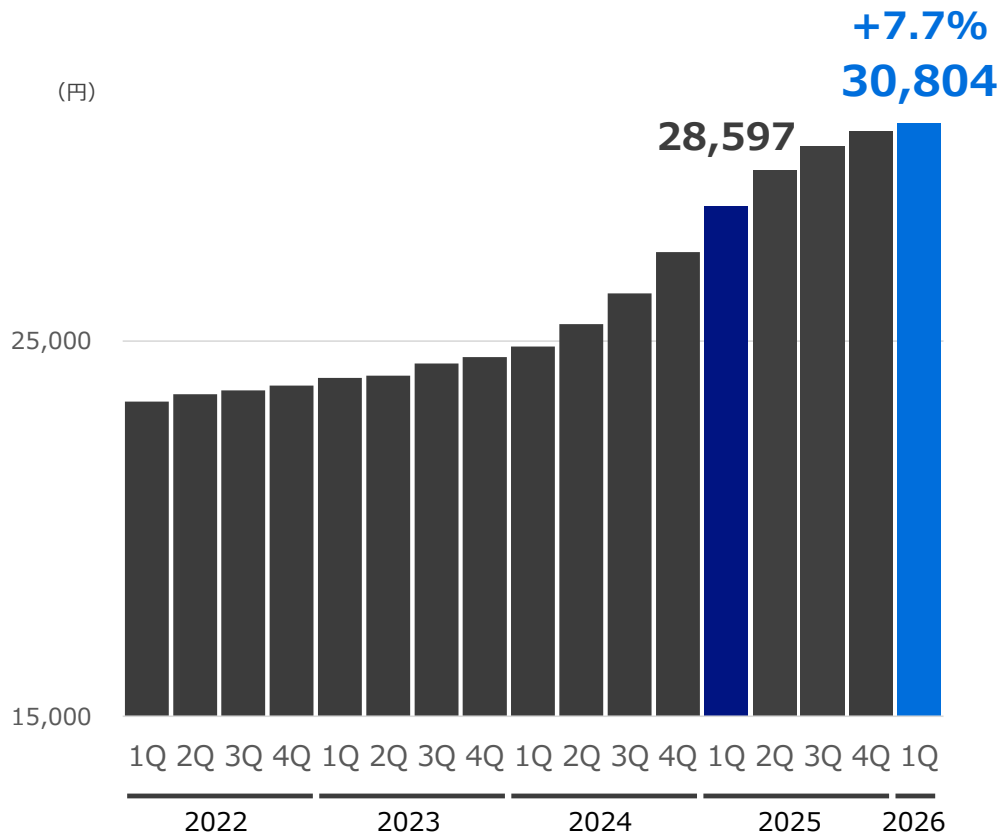


※グループ全社の経営研究会会員数および研究会数実績

1. エグゼクティブサマリー

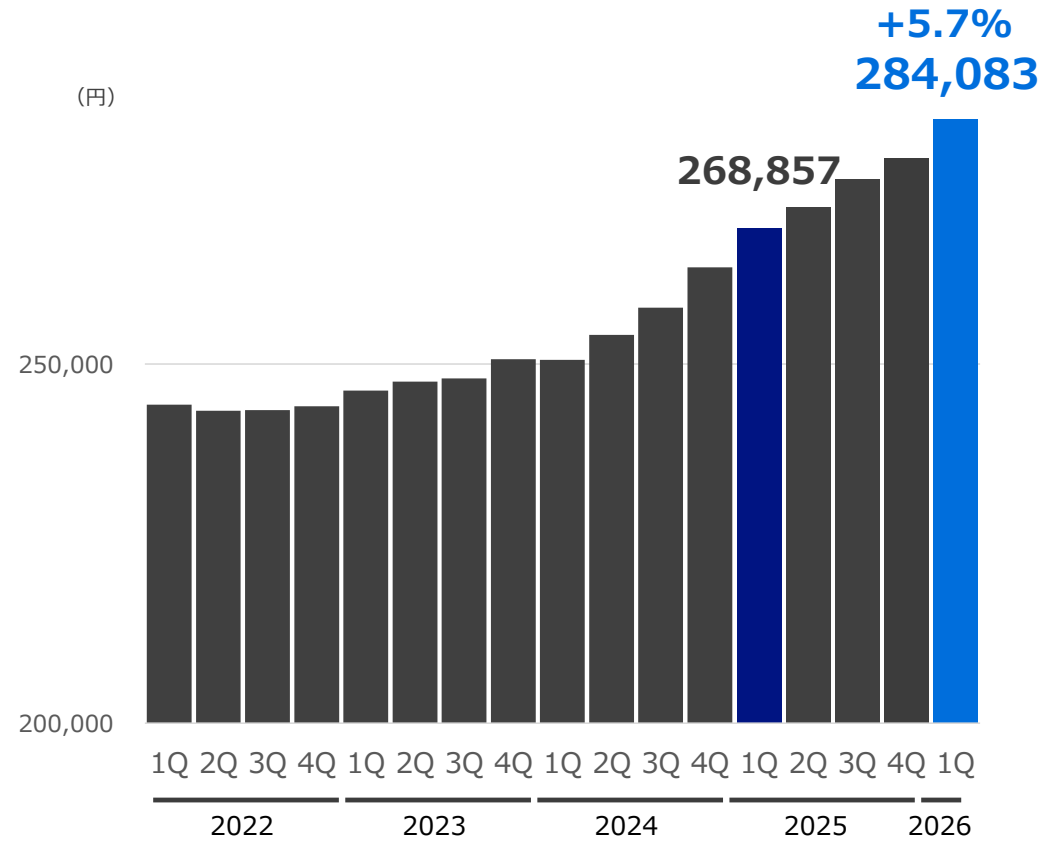
(4) 主要KPI指標の推移 = 経営研究会・月次支援 月単価推移 =

経営研究会 月単価の推移



※船井総合研究所主催経営研究会の月当たり会費の12か月（4四半期）移動平均値

月次支援コンサルティング 月単価の推移

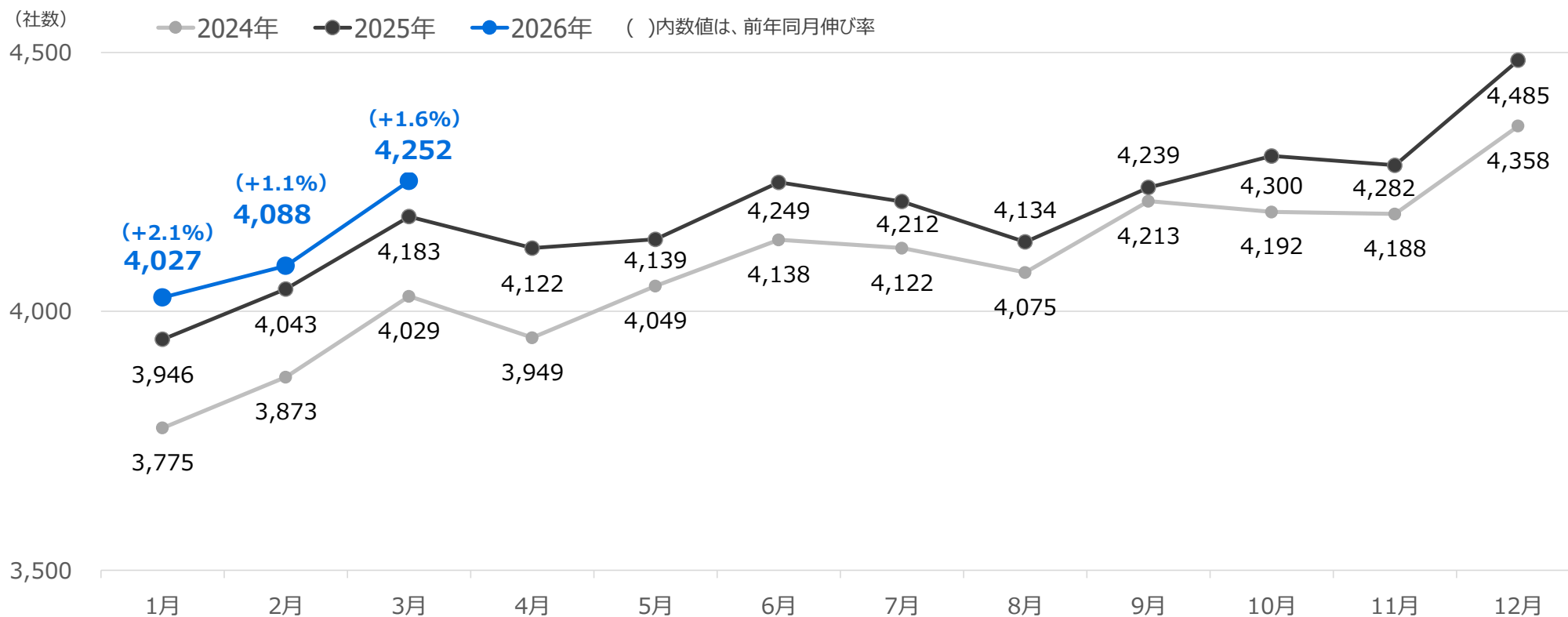


※船井総合研究所の月次支援コンサルティングの1か月当たり契約単価の12か月（4四半期）移動平均値

1. エグゼクティブサマリー

(4) 主要KPI指標の推移 =コンサルティング社数推移=

月別コンサルティング実績（社数）の推移

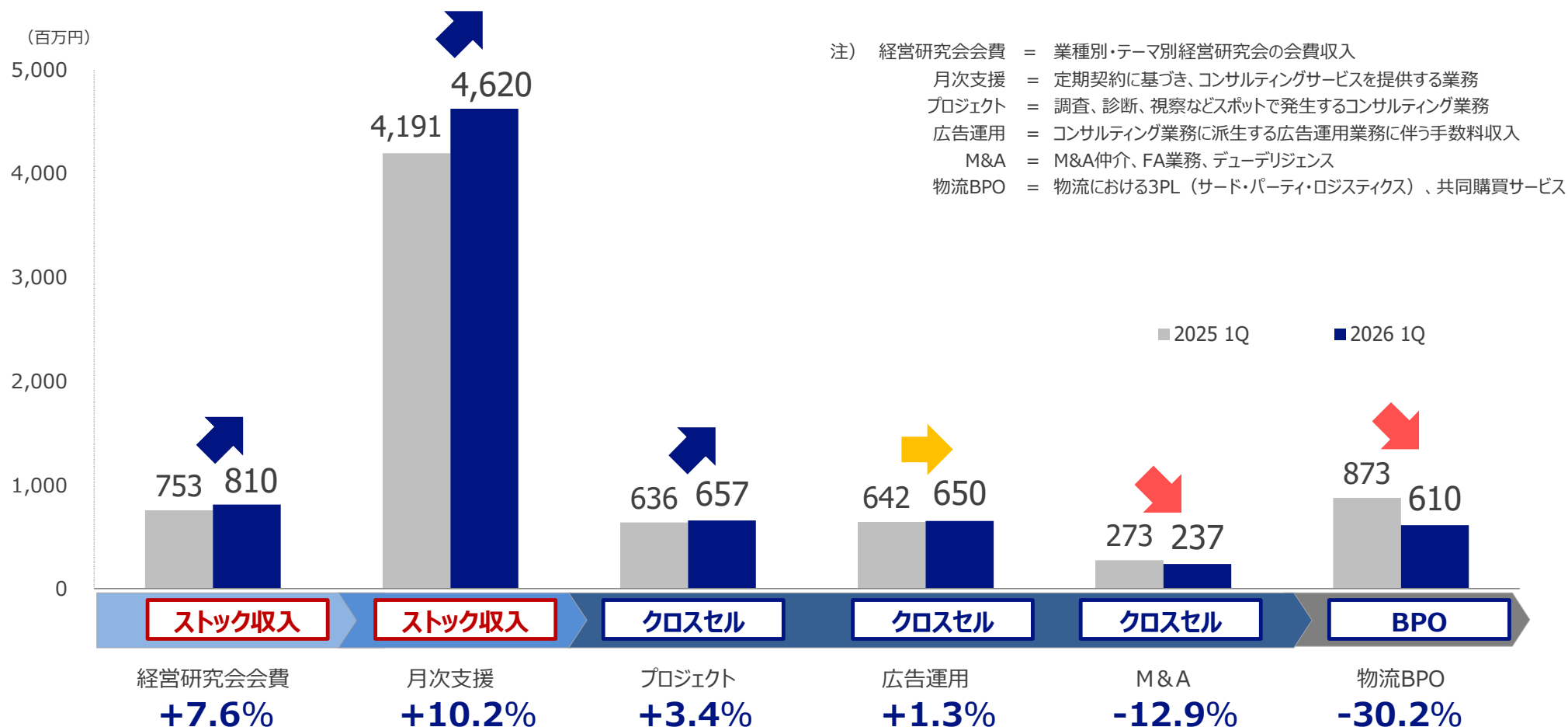


※経営コンサルティングセグメントの統一に伴い、グループ全社における月別コンサルティング社数の実績を集計（グループ内取引除く）

2026年12月期 第1四半期決算報告

2. 2026年12月期 第1四半期決算報告

(1) 主な業務区分別売上

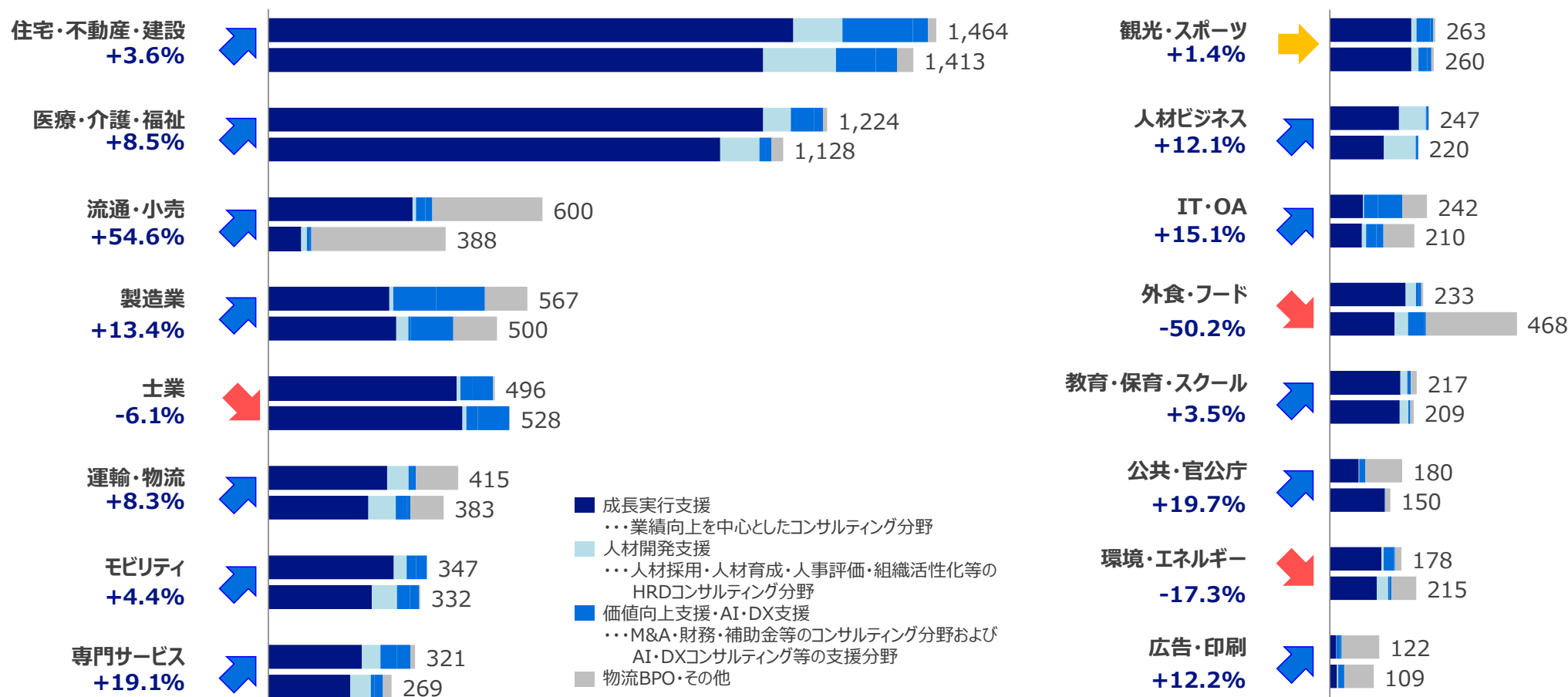


※経営コンサルティングセグメントの統一に伴い、グループ全社における主な業務区分別売上実績を集計

2. 2026年12月期 第1四半期決算報告

(2) 主な業種区分別売上

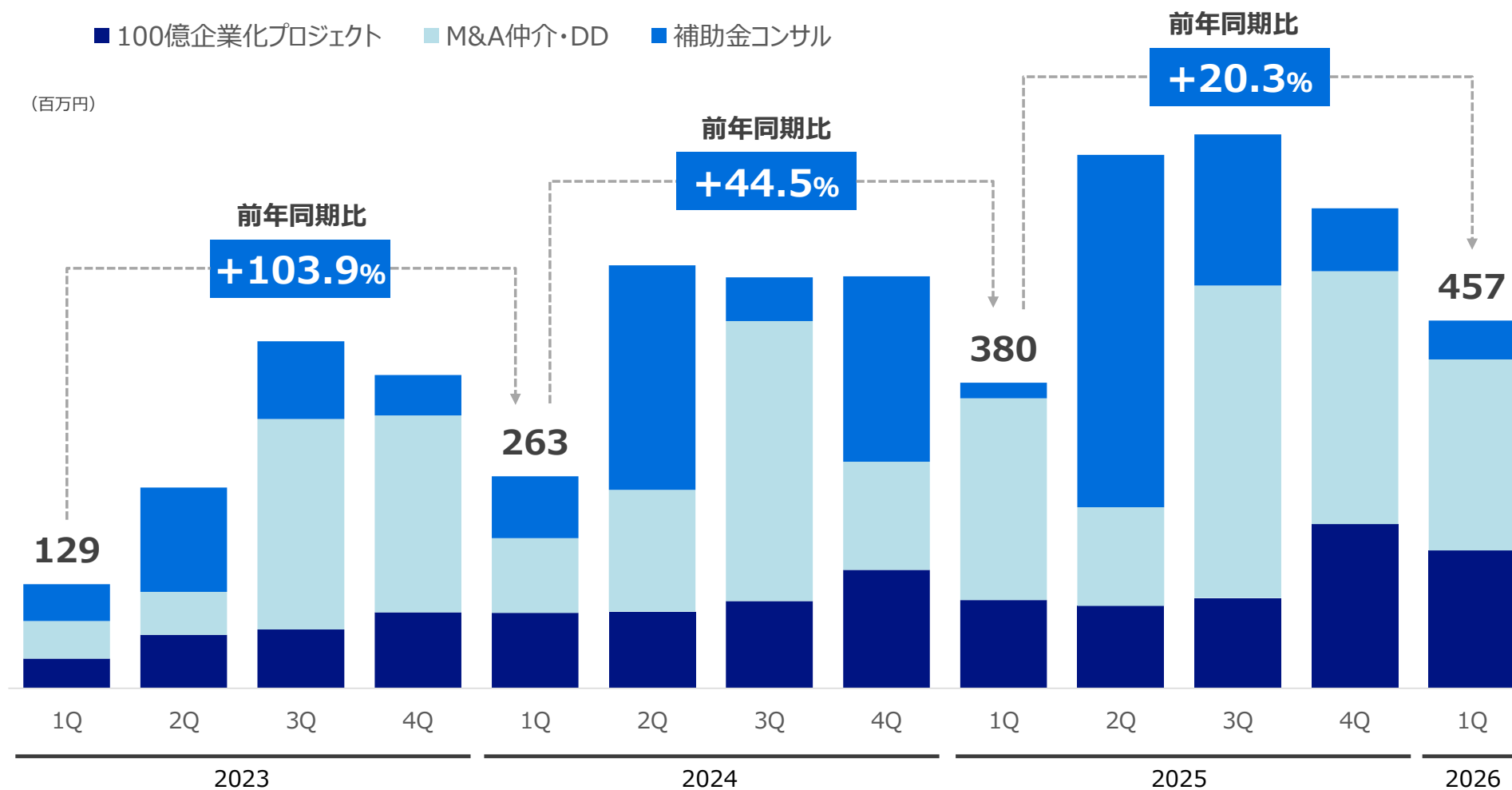
※各グラフ上段：2026年1Q
下段：2025年1Q
(百万円)



※経営コンサルティングセグメントの統一に伴い、グループ全社における主な業種別コンサルティング&ソリューションの売上実績を集計

2. 2026年12月期 第1四半期決算報告

(3) 主な中堅企業化コンサルティングテーマの売上推移



2. 2026年12月期 第1四半期決算報告

(4) 連結財務状況（要約貸借対照表）

継続的な増配による配当金支払により、流動資産が減少

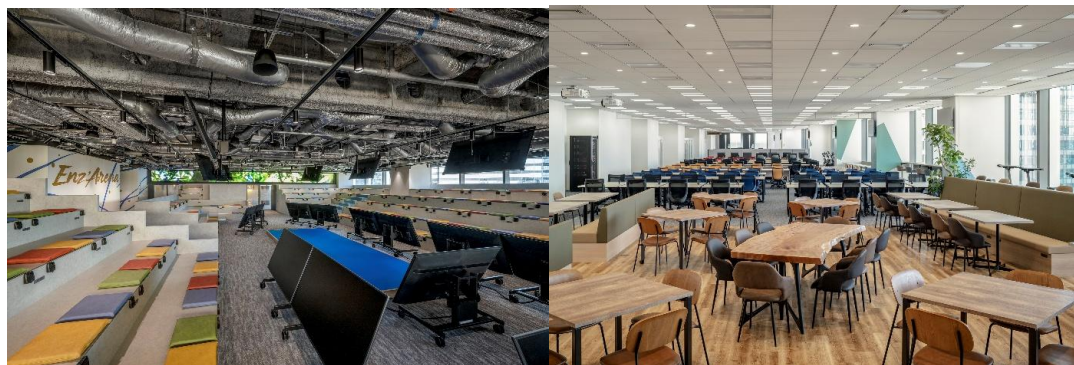
(百万円)

		2025年 12月末	2026年 3月末	増減額	増減の主な要因
流動資産		20,711	17,373	▲3,337	配当金及び法人税等の支払により現金及び預金が減少
固定 資産	有形固定資産	2,668	2,254	▲413	社宅売却による減少
	無形固定資産	1,688	1,884	+195	グループインした子会社ののれんが増加
	投資その他の資産	9,425	9,837	+412	余資運用による長期預金が増加
資産合計		34,493	31,350	▲3,142	
流動負債		8,514	5,753	▲2,761	法人税等の支払により減少
固定負債		190	244	+54	
負債合計		8,705	5,997	▲2,707	
純資産合計		25,788	25,352	▲435	自己資本比率は78.2%を維持
負債純資産合計		34,493	31,350	▲3,142	

2. 2026年12月期 第1四半期決算報告

(5) TOPICS

① 船井総研グループ大阪本社、JR大阪駅直結の新拠点「サステナグローススクエア OSAKA」始動



最新設備と集客エリアの拡充、大阪駅直結の利便性は、西日本における営業機会を最大化し、収益基盤を固めるための成長投資とともに採用拠点としての機能も発揮

② 株式会社STANDAGEと資本業務提携契約を締結



中堅・中小企業の貿易支援でトップを走る^(※) STANDAGE社の知見を融合。戦略立案から実務まで一気通貫で伴走し、中堅・中小企業の輸出・海外展開支援を加速

※契約社数450社超（2025年12月時点）

(5) TOPICS

③船井総研ホールディングスと船井総合研究所、
「健康経営優良法人2026（大規模法人部門）」に認定



人財基本方針に基づき従業員の健康増進を推進
法定を上回る労働対策や、治療と仕事の両立支援など、
従業員生涯価値（ELTV）の最大化へ注力

④2026年度新卒社員190名が入社



4月1日、コンサルタント職を中心に、グループ計190名の新卒社員が入社。女性比率約40%に加え、独自の強みである「家業人財」(*)は約30%を占め、持続的成長を支える人財基盤の強化を推進

(※)船井総合研究所の新卒コンサルタント職採用のうち、実家に家業を持つ企業経営者のご子息・ご息女

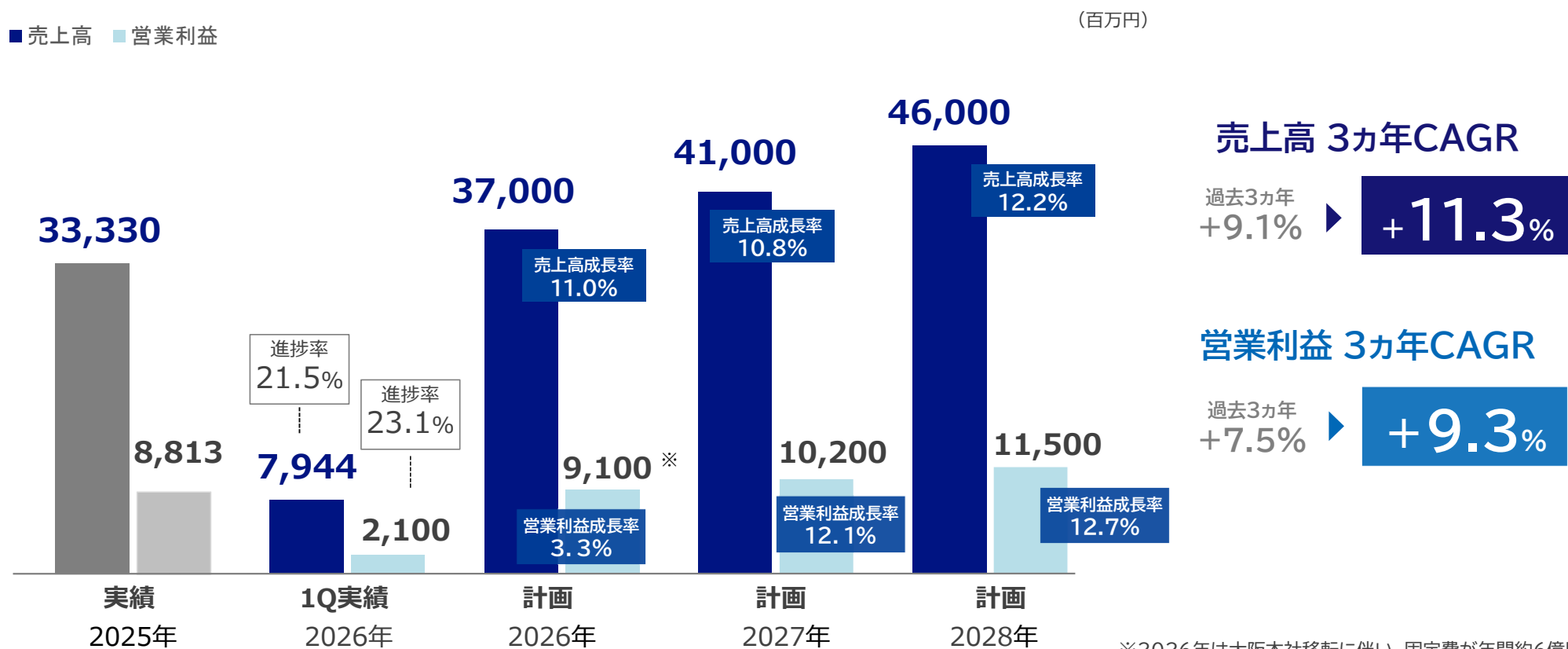
業績予想と成長戦略

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、2028年はグループ売上高460億円、営業利益115億円を計画

■ 2026年～2028年度 売上高及び営業利益の実績と計画

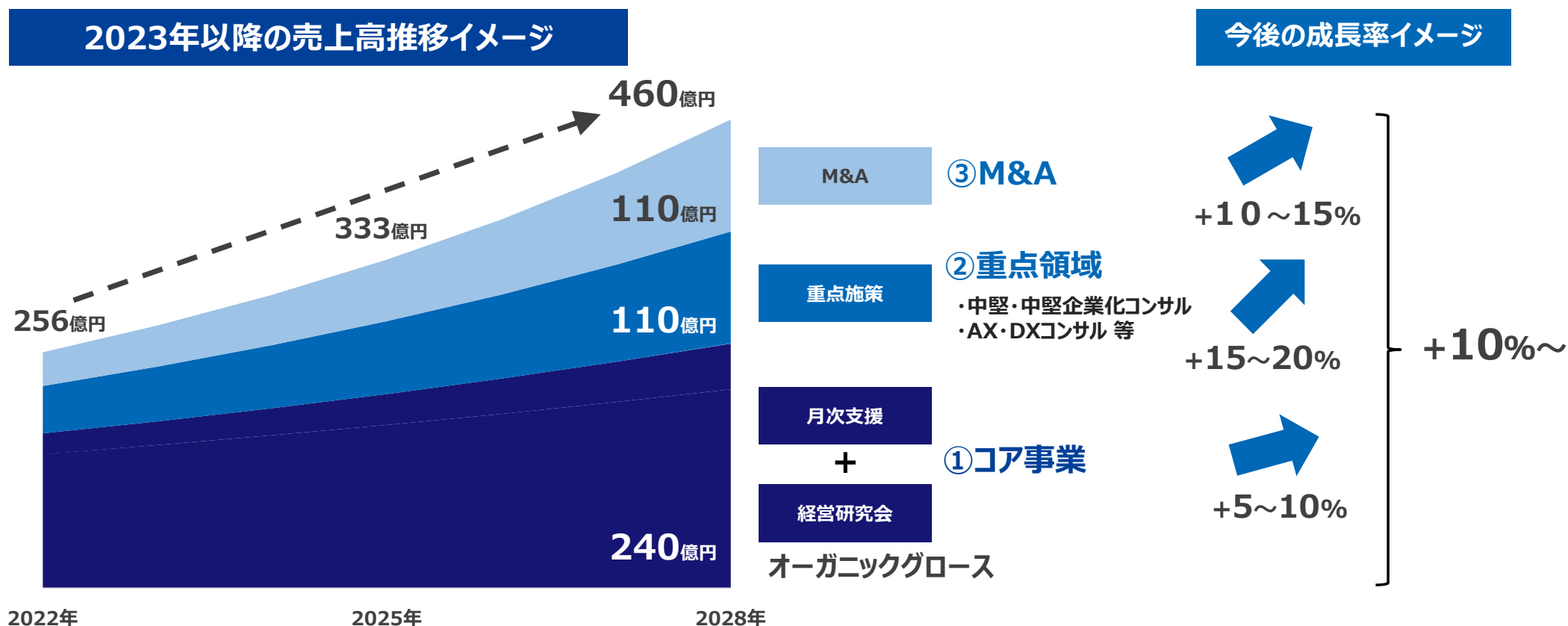


※2026年は大阪本社移転に伴い、固定費が年間約6億円増加

3. 業績予想と成長戦略

(2) 当社グループの成長戦略

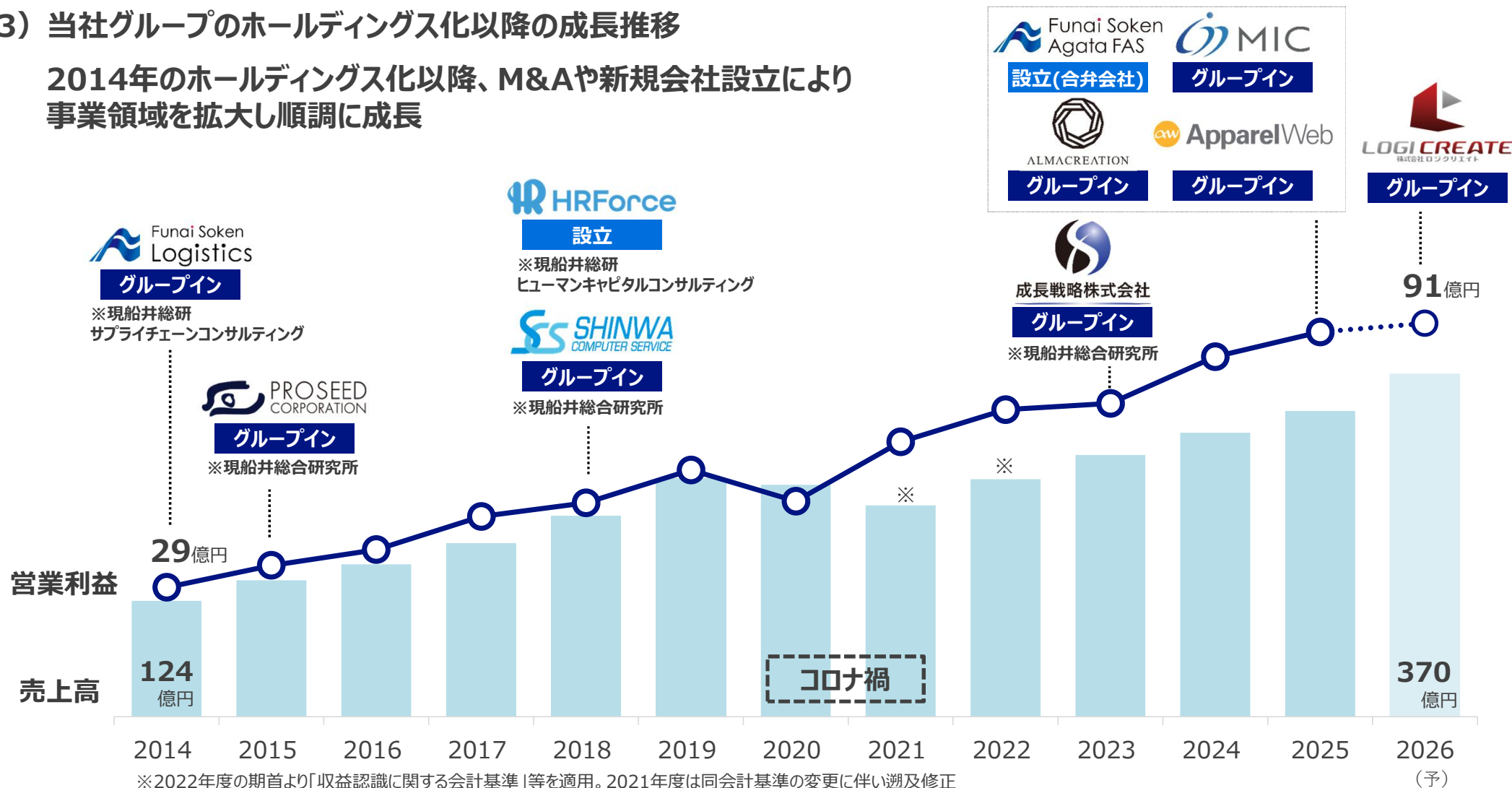
オーガニックグロースに加え、重点施策+M&Aへの積極投資で、**年10%を超える持続的な成長を目指す**



3. 業績予想と成長戦略

(3) 当社グループのホールディングス化以降の成長推移

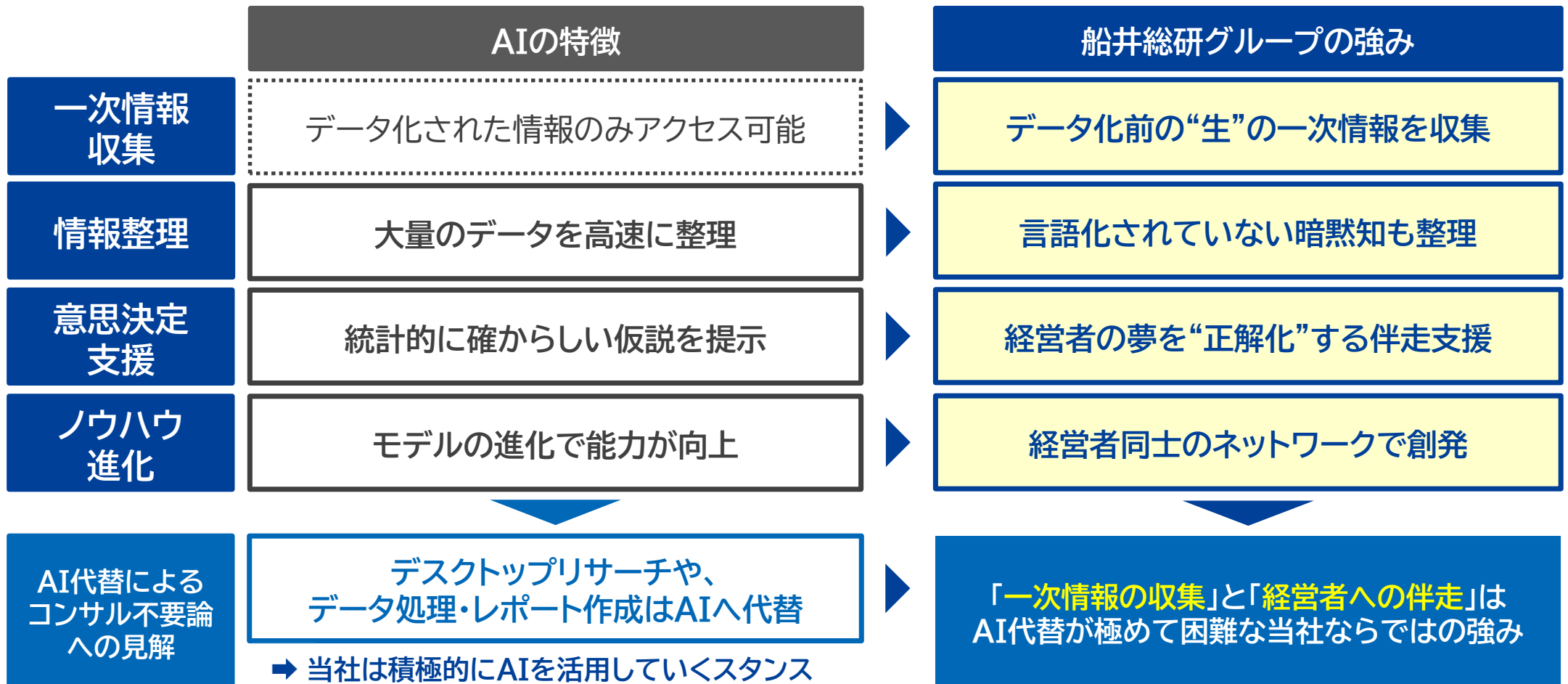
2014年のホールディングス化以降、M&Aや新規会社設立により
事業領域を拡大し順調に成長



3. 業績予想と成長戦略

(4) AI時代における当社グループのコンサルティングモデルの強み

AIで業務効率化を行いつつ、「現場の一次情報を収集」しながら「経営者に伴走する」コンサルティングを実行



3. 業績予想と成長戦略

(4) AI時代における当社グループのコンサルティングモデルの強み

コンサルティングのビジネスサイクルを回す中でもAI活用を行いつつ、ヒトであるコンサルタントの強みを活かすビジネスモデル

成功事例の発見

- デスクトップリサーチはAIで情報収集
- 経営者の口コミ、現地調査から、Web上に無い成功事例を発見
- 未発掘成功企業をゲストに迎えて来場型セミナーを実施



来場型セミナー例

成功事例の発見
(セミナー)

成功事例のルール化 & 実行支援
(コンサルティング)

成功事例共有

- 対面型の経営研究会にて、相互の成功事例を共有し、各社の知見を業界内でシェア
- 研究会の中で、コンサルタントより業界別のAI活用事例もレクチャー



業界別AI活用事例



対面型の経営研究会イメージ

成功事例共有
(研究会)

成功事例のルール化 & 実行支援

- 成功事例の成立要因を、内部環境のヒアリングでルール化
- AIを使ってデータを整理しながらノウハウをマニュアル化
- マニュアルをベースに経営者への成長実行支援を実施
- 週次・日次でも細かくフォローし、実行支援の推進を行う
- 経営KPIをAIにて常時モニタリング
- 毎月の月次支援で、コンサルタントがノウハウをアップデート



マニュアル化されたノウハウ例



成長実行支援のイメージ

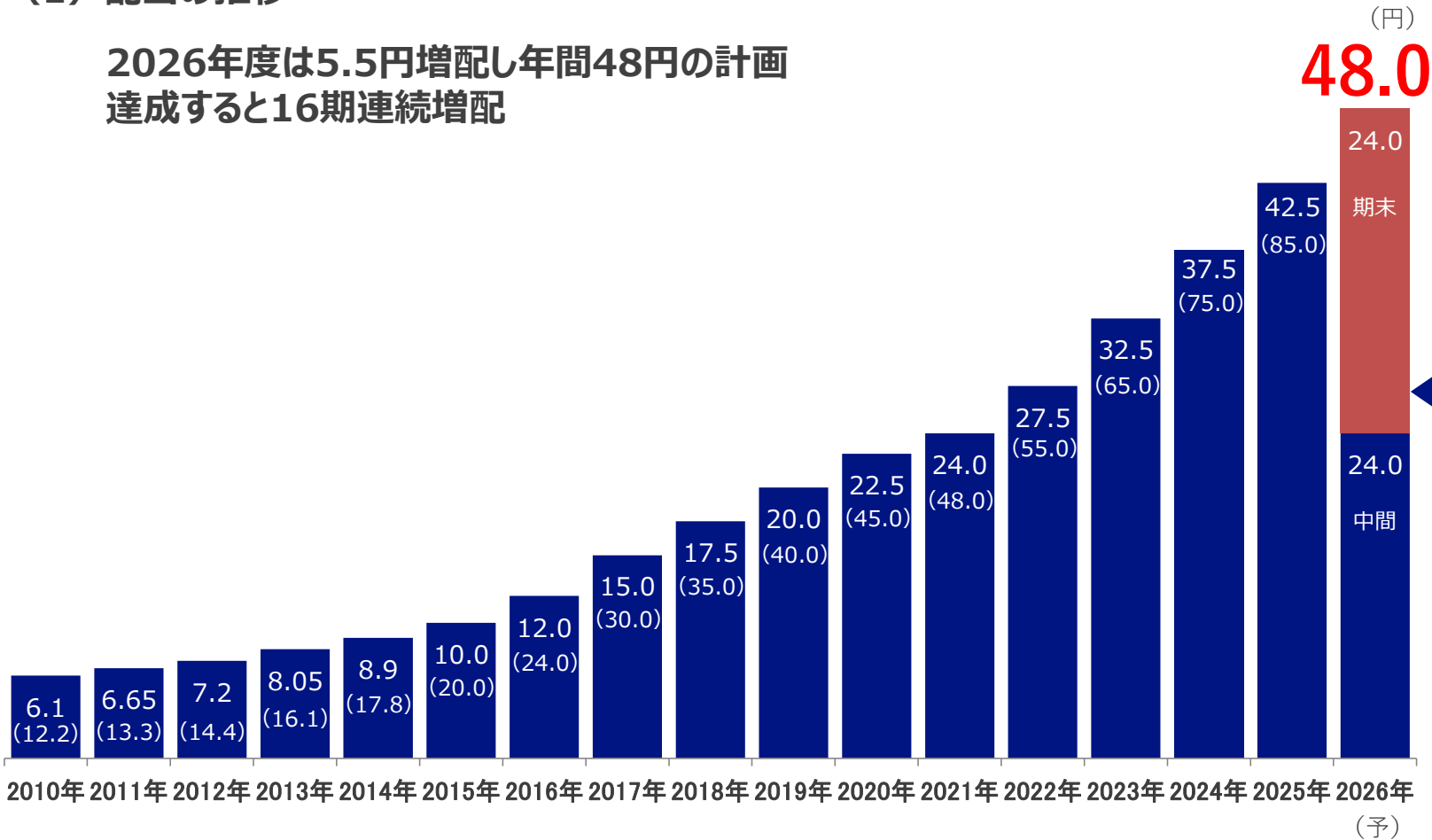
凡例
 ・AI活用業務
 ・ヒトによる対面業務

株主還元

4. 株主還元

(1) 配当の推移

2026年度は5.5円増配し年間48円の計画
達成すると16期連続増配



年間配当実績
今期予想

2011年より
15期連続増配中

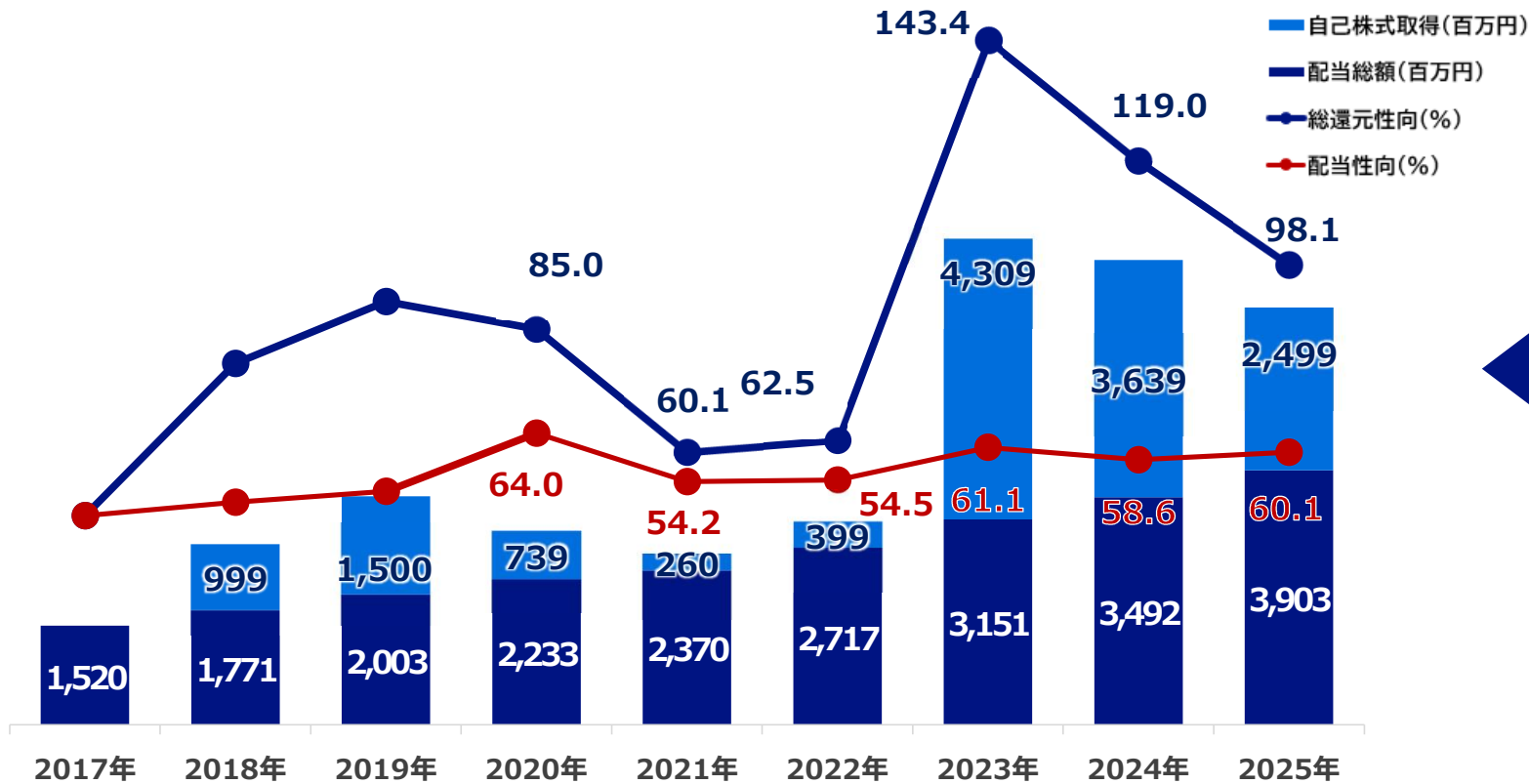
日本経済新聞社
「日経連続増配株指数」
構成銘柄
2023年6月より
3年連続採用

※2026年1月に2分割の株式分割を行ったため、2010年から2025年は分割を考慮した配当金を記載、() 内に実際の配当金を記載

4. 株主還元

(2) 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した結果、目標を達成



2017~2019年方針
総還元性向 **50%以上**

2020~2022年方針
総還元性向 **60%以上**

2023~2025年方針
総還元性向 **60%以上**

2026~2028年 株主還元方針

総還元性向
65%以上

かつ
配当性向

60%以上
+

機動的な
自己株式取得

+

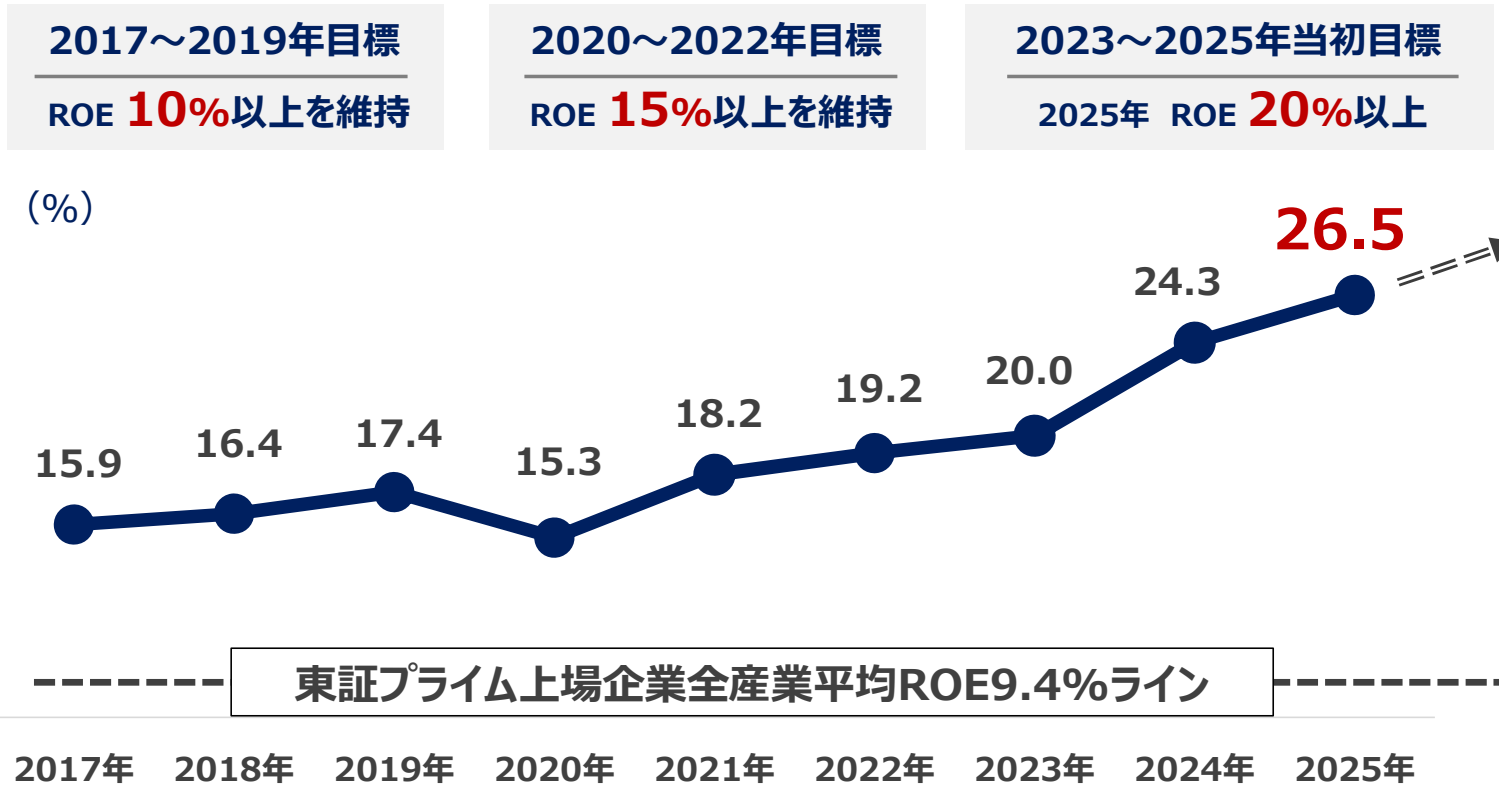
累進配当の実績

※2011年12月期より
15期連続増配中

4. 株主還元

(3) 資本効率目標

継続的な成長投資、資本効率の向上、高い株主還元の実施により、持続的に企業価値の向上を目指す



資本効率目標

2028年ROE
30%

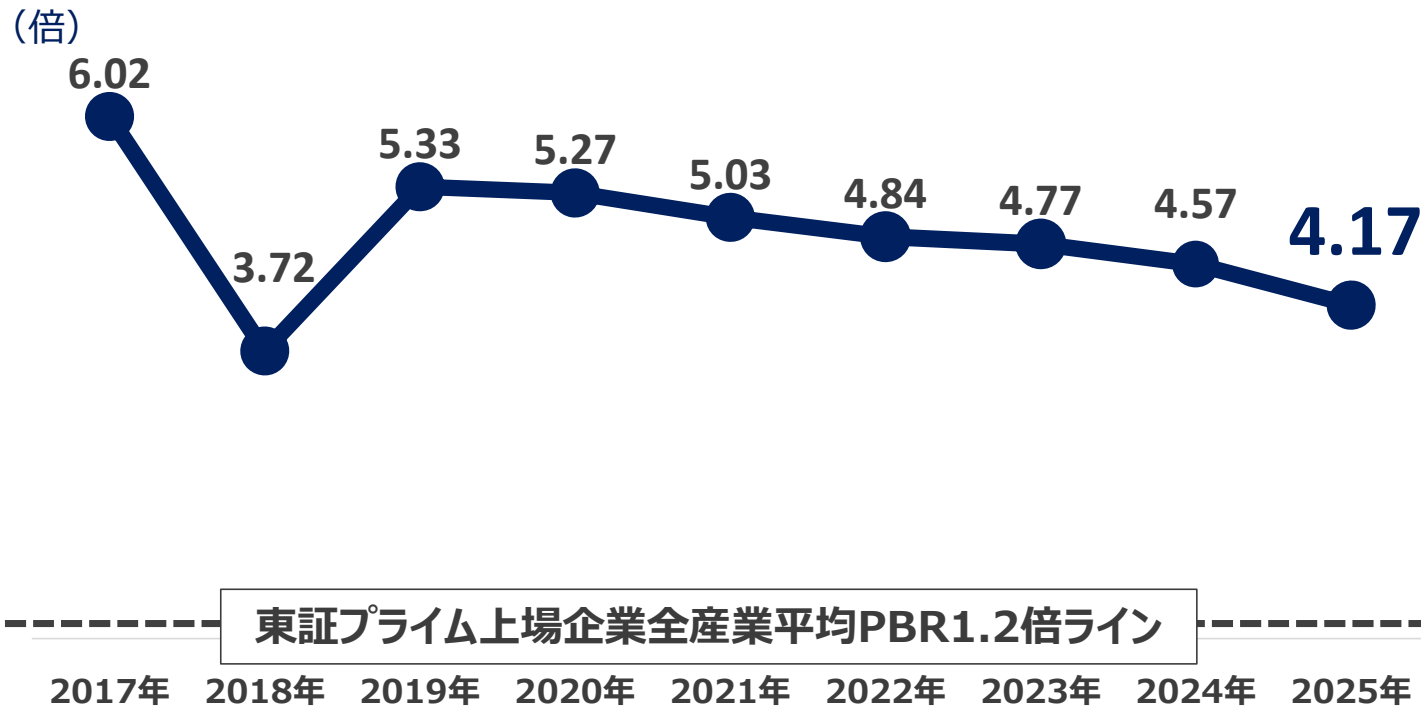
※東証プライム
上場企業全産業
平均ROE
9.4%

(出所)
東京証券取引所
「2025年3月期決算短信集計」

4. 株主還元

(4) 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

2026年PBR
高水準を維持

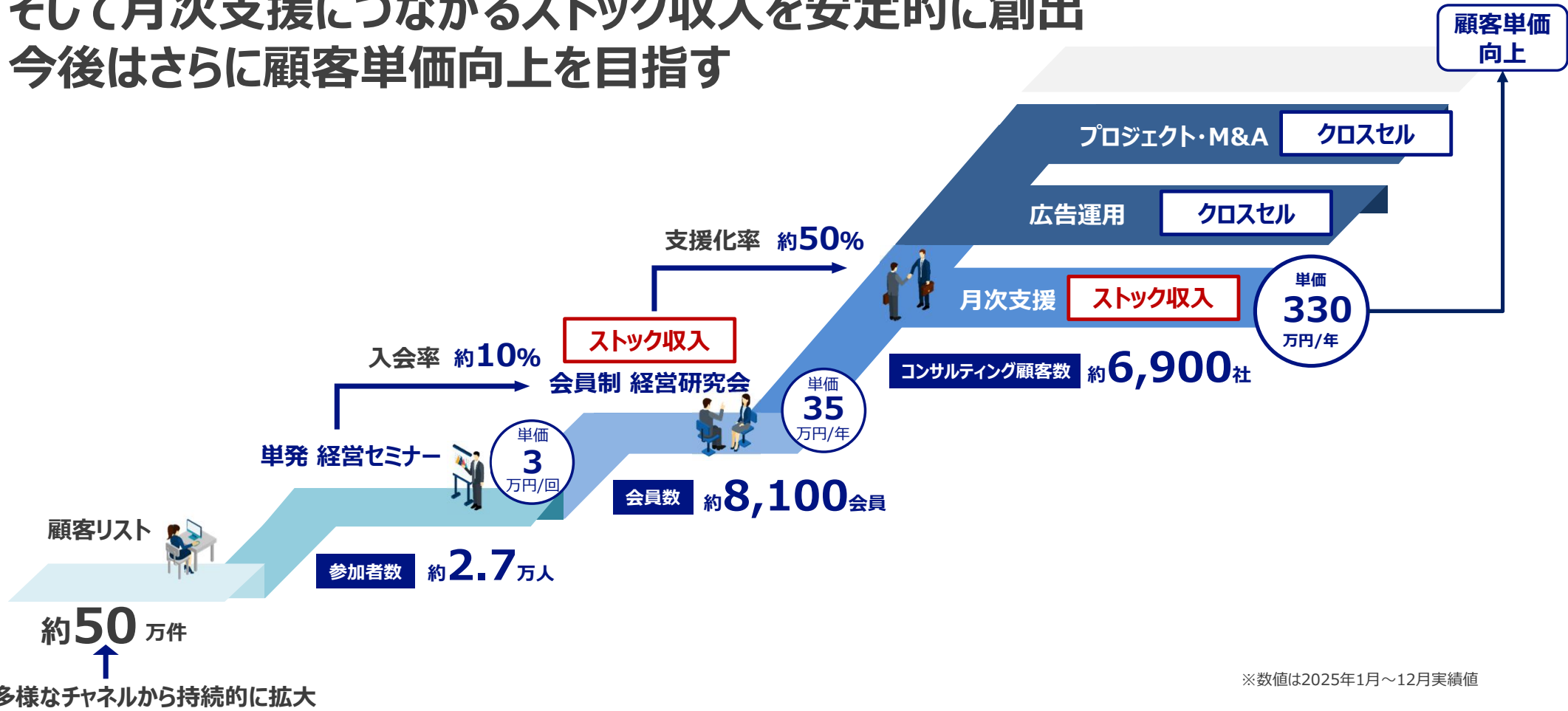
※東証プライム
上場企業全産業
平均PBR

1.2倍

(出所)
東京証券取引所
「規模別・業種別PER・PBR
(2025年3月末)」

(参考資料)
ビジネスモデル・競争優位性

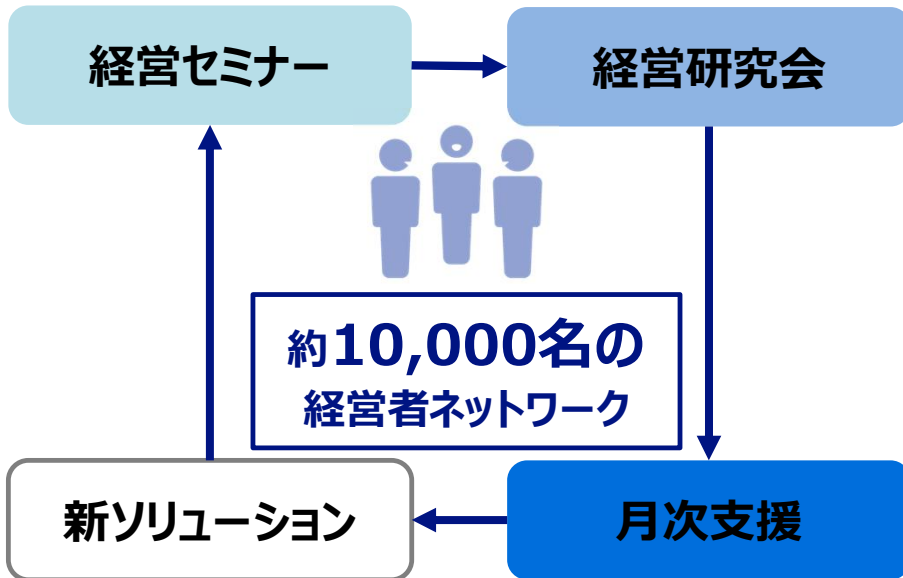
経営セミナーから顧客基盤のベースとなる経営研究会 そして月次支援につながるストック収入を安定的に創出 今後はさらに顧客単価向上を目指す



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：1,605本
参加者数：27,179名



年間1600本を超えるセミナーを開催

顧客基盤となる研究会

→ 研究会数：208
会員数：8,164名



過去最高の会員数を更新

(2025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」

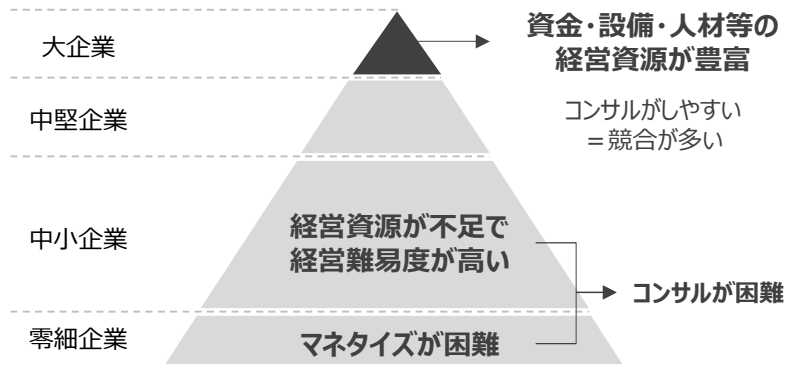
- ・顧問契約型コンサルティング
- ・全国の成功事例に基づいた実践的な成長実行支援

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

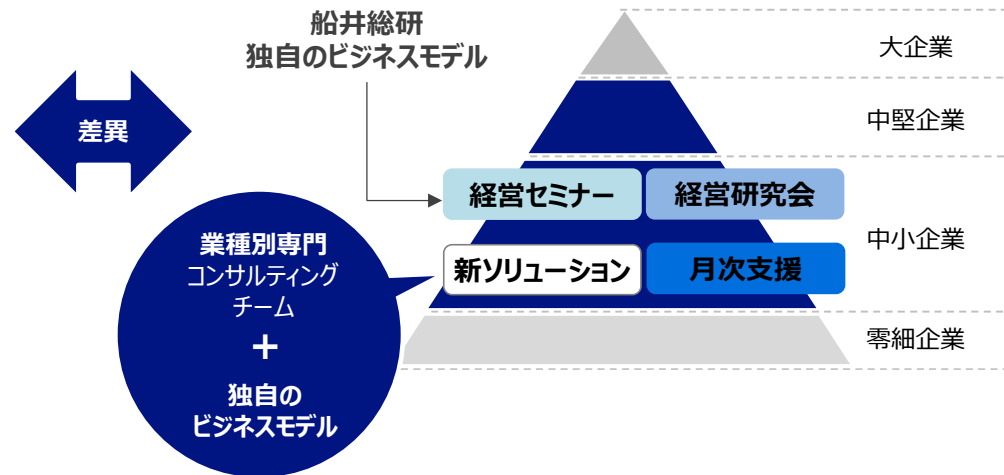
一般的なコンサルティング会社

大手企業を中心に展開



Funai Soken Group

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・大阪に集中、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 Group

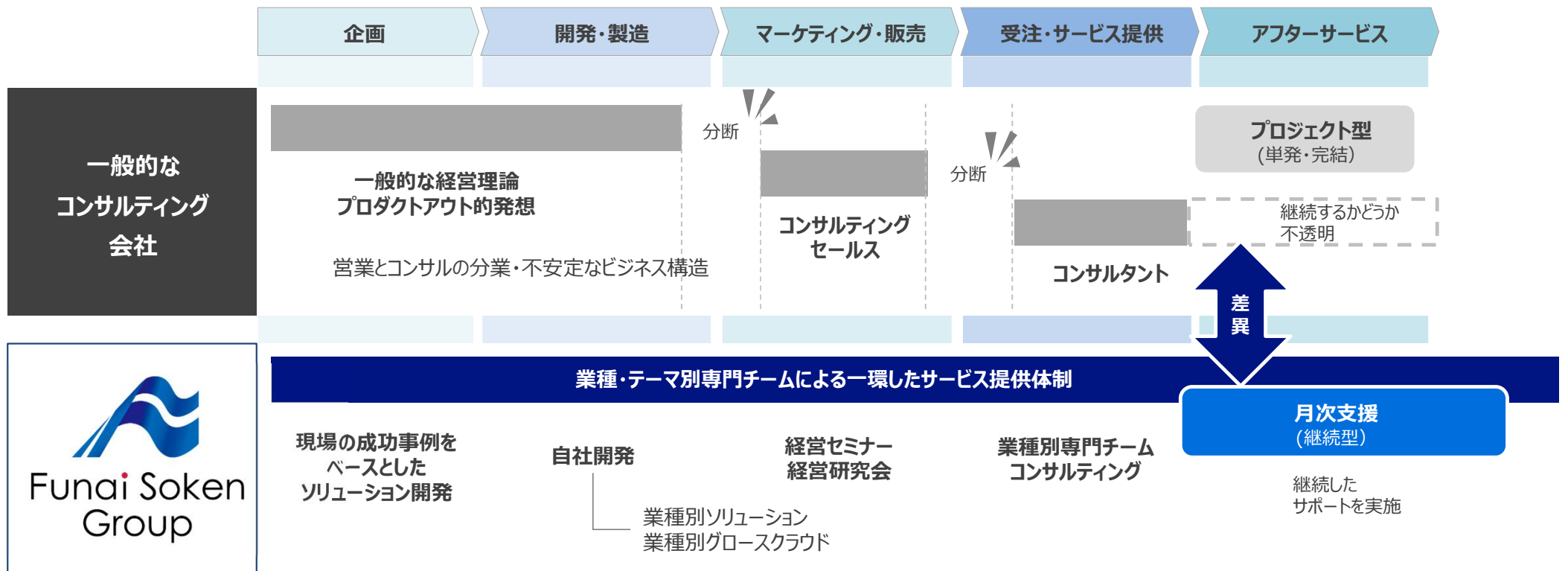
営業拠点を東京・大阪に集中
専門性によって、全国から顧客が集まる

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)

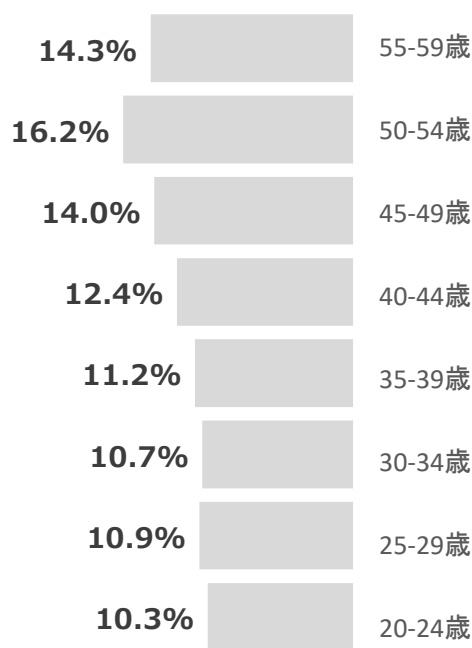


他のコンサルティング会社との違い③ コンサルティング業界のSPAにより高い収益性を維持

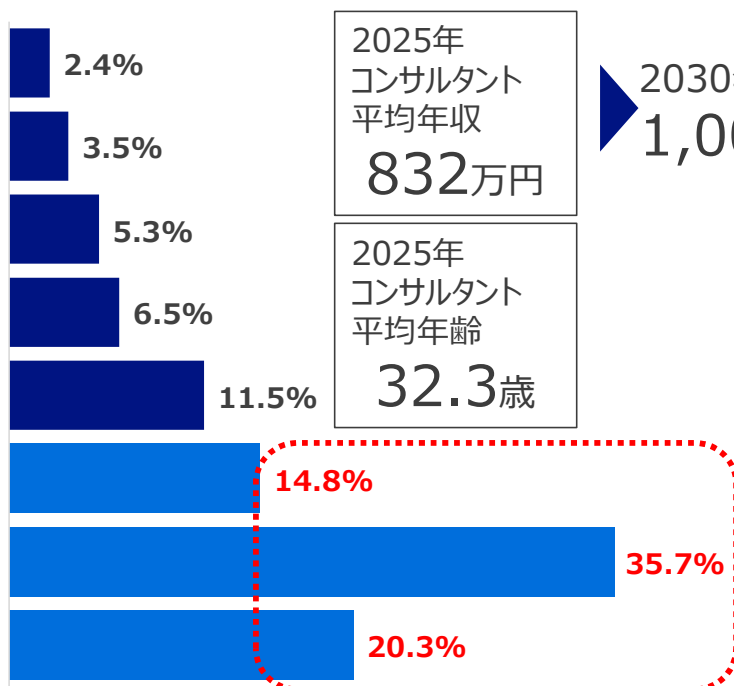


他のコンサルティング会社との違い④ 新卒中心・家業人財の採用・育成強化による人的資本経営を推進

日本人口の年齢分布 ※1



当社コンサルタントの年齢分布 ※2



グループコンサルタント採用人数

	新卒 採用人数	キャリア 採用人数	計
2021	144 (82.8%)※3	30	174
2022	140 (76.5%)	43	183
2023	152 (67.6%)	73	225
2024	170 (83.3%)	34	204
2025	161 (63.6%)	92	253

※3 括弧内の数値は、採用人数に占める新卒者の割合

新卒コンサルタントの「家業人財」比率 ※4

中小企業経営の理解が深い「家業人財」の採用を強化

23年入社	24年入社	25年入社	26年入社
40.0%	35.6%	37.5%	31.1%

※4 船井総合研究所新卒コンサルタント職採用のうち、実家に家業を持つ（企業経営者のご子息・ご息女）割合

※1 (出所) 総務省統計局2025年9月1日現在(確定値)年齢(5歳階級)別人口統計

※2 船井総合研究所コンサルタント職の年齢別分布(2025年12月31日現在)

上記数値のそれぞれ20~59歳の総人数を100%として各年齢構成比の割合を算出

グループパーパス

サステナブルな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室 IRチーム

TEL: 03-6756-9508

Mail: ir@funaisoken.co.jp ホームページ: <https://hd.funaisoken.co.jp>

「中期経営計画 2026-2028」



「船井総研グループ 統合レポート 2025」



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

