



株式会社 船井総研ホールディングス

2024 年 12 月期決算説明会

2025 年 2 月 7 日

[発表・Q&A 対応]	代表取締役社長 グループ CEO	中谷 貴之 (以下、中谷)
	取締役執行役員 マネジメント本部 本部長	春田 基樹 (以下、春田)
	執行役員 コーポレートストラテジー部 部長	齊藤 英二郎 (以下、齊藤)

登壇

中谷：船井総研ホールディングス社長の中谷でございます。日頃より当社グループをご支援いただき、誠にありがとうございます。本日 12 時に発表いたしました 2024 年 12 月期の決算内容について、決算概要書の資料を用いてご説明いたします。

まずは私から、決算のサマリーを説明いたします。続きまして、詳細のセグメント別業績につきましては取締役の春田からご説明いたします。その後、今期の業績予想や成長戦略、株主還元などについて、再度、私からご説明をさせていただきたいと思っております。

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[®]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

まずは、今回の本決算のポイントをまとめておりますので、簡潔にご報告いたします。

2024 年は、売上高・利益ともに過去最高業績を達成いたしました。ROE は過去最高の 24.3%となり、主力の経営コンサルティング事業は売上高・利益ともに二桁成長となりました。

当社の業績の先行指標となる KPI については、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、経営研究会についても、会費の値上げを実施しながら会員数は過去最高を達成することができました。

重点戦略の取り組みで主だったところを挙げると、経済産業省の中堅企業政策でもある 100 億企業化®コンサルティングが、年間のクライアント先が 100 社を突破。また、DX 戦略の推進の一環として、生成 AI、Gemini for Google Workspace をグループ全社員 1,500 名に一斉導入を実施。そして事業領域の拡大として、あがたグローバル経営グループとの合併会社の設立、アルマ・クリエイション株式会社のグループインなどがございます。

2025 年度の見通しにつきましては、今期も過去最高業績の更新となる、売上高 330 億円、営業利益 89 億円を計画しており、ROE は過去最高の 25%以上、株主還元面では配当は 10 円増配し、15 期連続増配を予定しております。

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

© 2025 Funai Soken Holdings Inc.

4

それでは、ここから具体的な内容についてご報告してまいります。

まずは、収益状況についてご説明いたします。

売上高は 306 億 4,500 万円となり前期比プラス 8.5%、営業利益は 83 億 2,400 万円で前期比プラス 14.9%、経常利益は 84 億 1,100 万円で前期比プラス 14.5%、当期純利益は 59 億 9,300 万円 で前期比プラス 15.2%となり、過去最高の業績を更新することができました。

計画値に対しては、売上はおおむね計画通り推移し、営業利益に関しては、経営研究会や月次支援の単価アップなどによる利益率の向上やコスト削減効果もあり、計画値を 5.4%上回って着地することができました。

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



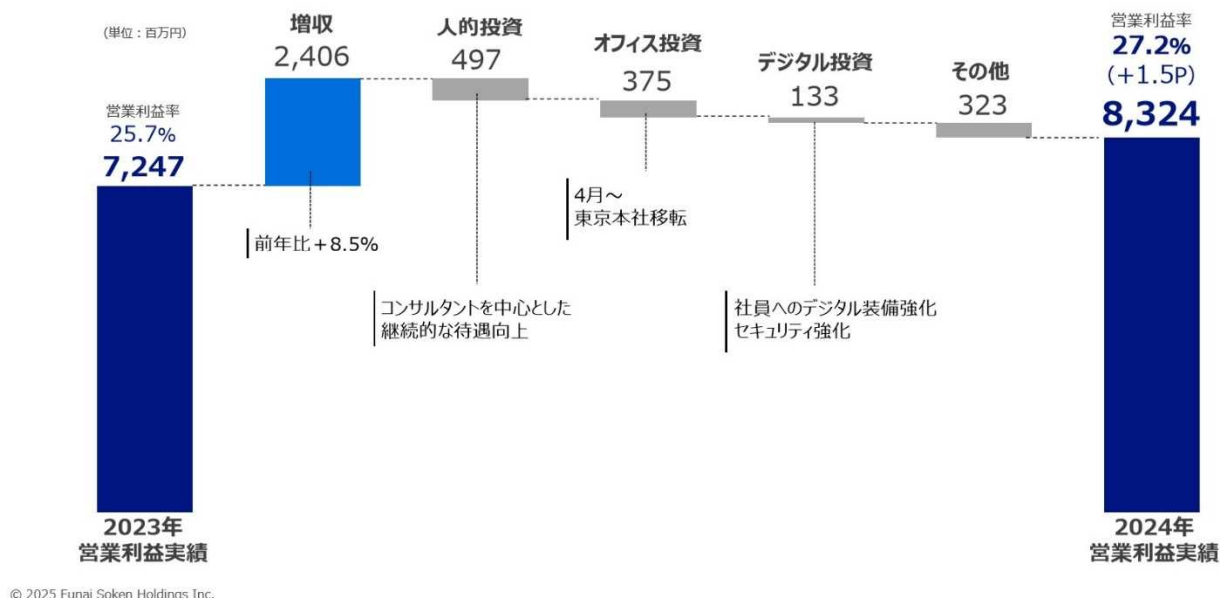
© 2025 Funai Soken Holdings Inc.

5

こちらは、2024 年の業績を四半期ごとに分解したものです。

どの四半期も順調に業績を伸ばし、この第 4 四半期は四半期としても過去最高業績を更新することができました。

(3) 前年同期比差異分析 = 営業利益の増減 =



6

続いて、今期の営業利益の増加要因についてご説明いたします。

まず、昨年対比でプラス 8.5%、約 24 億円の増収となりました。多くの分野で増収となったのですが、主だったところを挙げると、主力の医療・介護・福祉分野の月次支援、経営研究会の会費売上、補助金活用コンサルティングや 100 億企業化®コンサルティングなどが大きく業績を伸ばしました。

コスト増の部分に関しましては、ほぼ戦略的投資となります。まずは、コンサルタントを中心とした継続的な待遇向上による人的投資、また昨年の東京本社移転に伴うオフィス投資、そしてデジタル投資に関しては、セキュリティ強化、デジタル装備強化を積極的に行っております。これらの投資につきましては、既に増収部分に繋がっているという実感もあり、結果として営業利益率も、昨年の 25.7%から 27.2%へと 1.5 ポイント向上いたしました。収益性も一段階上昇させることができました。

(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



© 2025 Funai Soken Holdings Inc.

7

続いて、主要 KPI の推移についてご報告いたします。

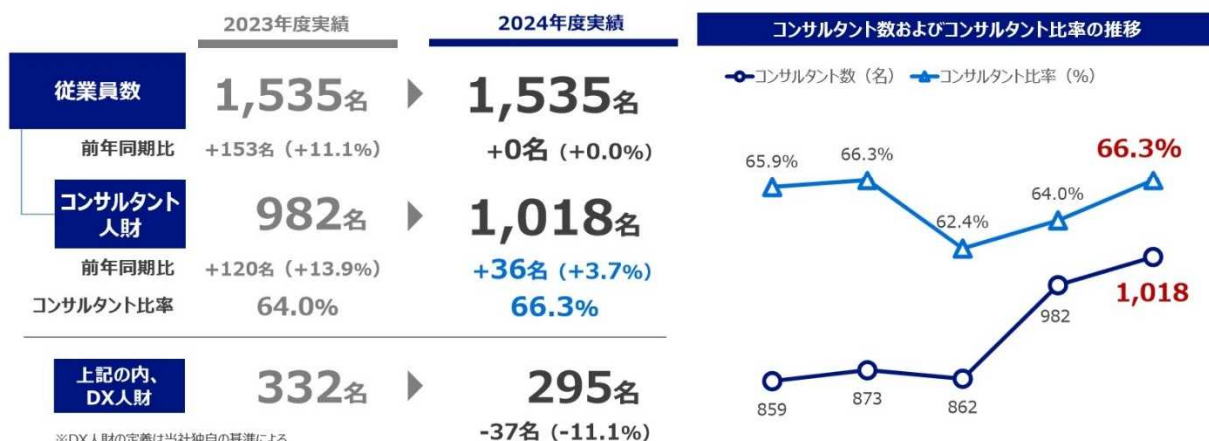
資本効率、株主還元の面においては、2024 年度も機動的な自己株式の取得を行うなどの積極策を実施したことにより、連結 ROE は過去最高の 24.3%となりました。

中期経営計画の目標値として掲げております配当性向目標 55%、総還元性向目標 60%も順調に達成することができました。

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

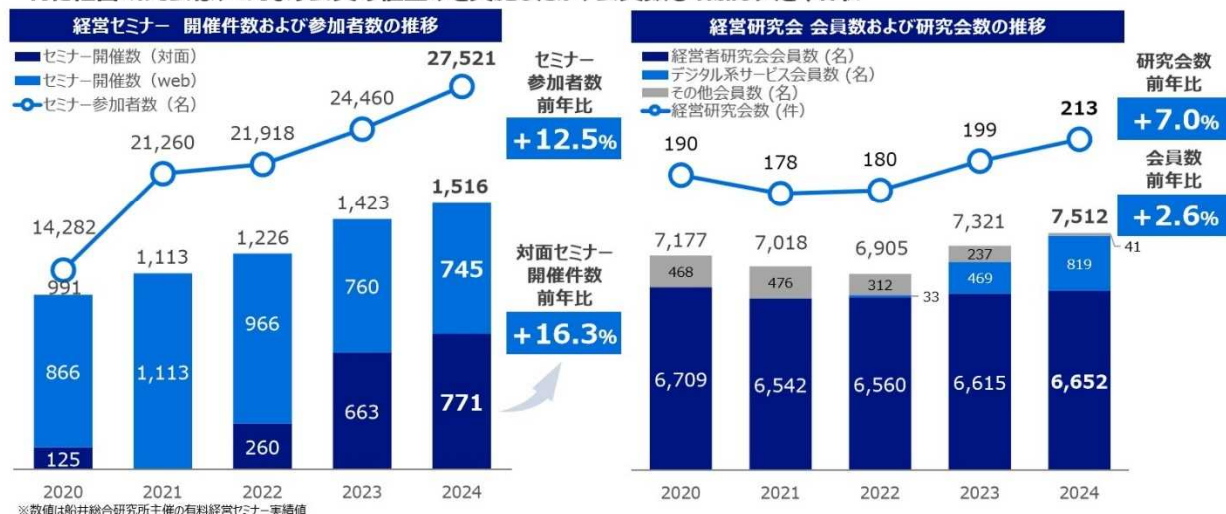


続いて、人的資本に関する従業員数、コンサルタント数の状況をまとめたものがこちらです。

2023年から25年の中期経営計画の期間中は、人財戦略の実現に向けて、採用と定着に力を入れております。その結果、2024年度のコンサルタント人財数は初めてグループ1,000名を突破いたしました。今後はさらに収益性を高めるために、コンサルタント比率を持続的に向上させ、さらなる収益性の向上を目指してまいります。

(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



© 2025 Funai Soken Holdings Inc.

9

続きまして、受注面での先行指標となる経営セミナーの開催件数および参加者数、また経営研究会会員数および研究会数の推移を示したグラフはこちらになります。

過去5年間の数値の推移を示しておりますが、セミナー参加者数はプラス12.5%、研究会会員数はプラス2.6%と、いずれも過去最高を達成することができました。特に、経営研究会は4月より会費の値上げを実施しながらも、会員数も増加した結果、大きく増収いたしました。

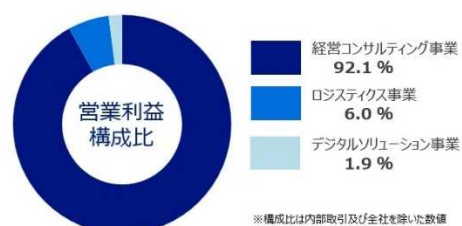
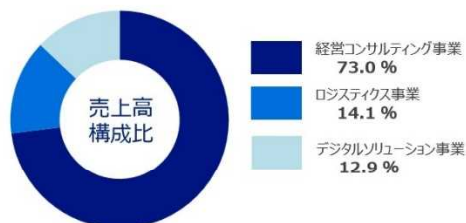
それでは、ここからはセグメント別の説明につきまして、春田よりご説明をさせていただきます。

(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）	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	—
合計	28,238	30,645	+8.5

営業利益	2023年度実績	2024年度実績	
	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	—
合計	7,247	8,324	+14.9



※構成比は内部取引及び全社を除いた数値

© 2025 Funai Soken Holdings Inc.

11

春田：いつも大変お世話になっております。船井総研ホールディングス、春田でございます。ここからは、セグメント別の詳細についてご報告させていただきます。

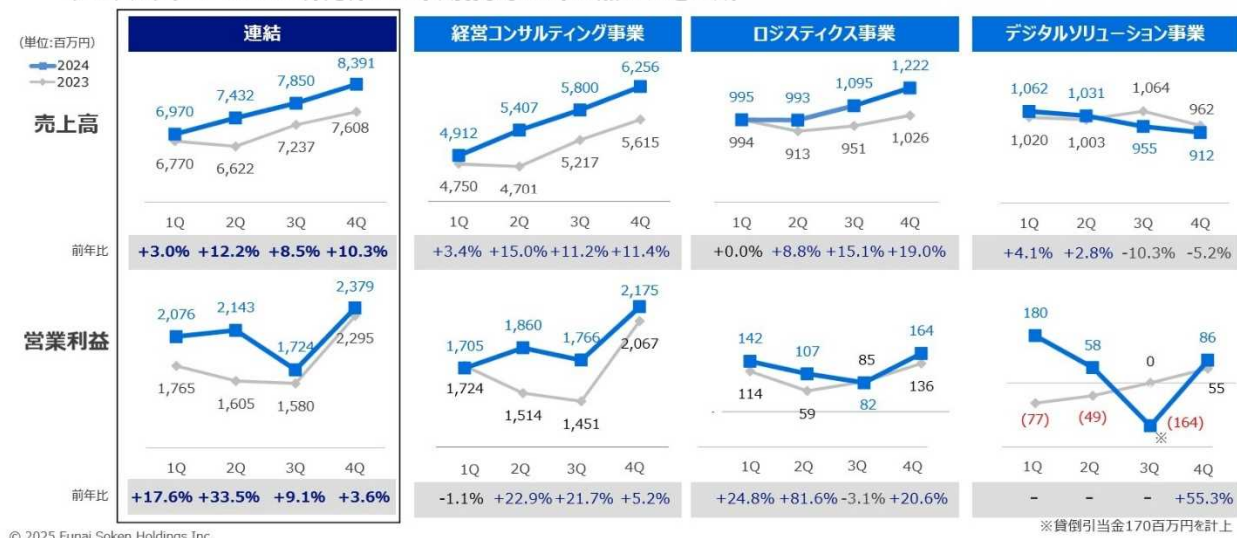
こちらが、三つの事業のそれぞれの実績となります。

経営コンサルティング事業は、売上高が前期比プラス 10.3%、営業利益が前期比プラス 11.1%と、いずれも二桁成長となりました。ロジスティクス事業も、売上高はプラス 10.8%、営業利益はプラス 25.8%と、大きく増収増益となり、特に収益性が向上いたしました。デジタルソリューション事業も、前期は赤字でしたが 2024 年は黒字で着地することができました。

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



12

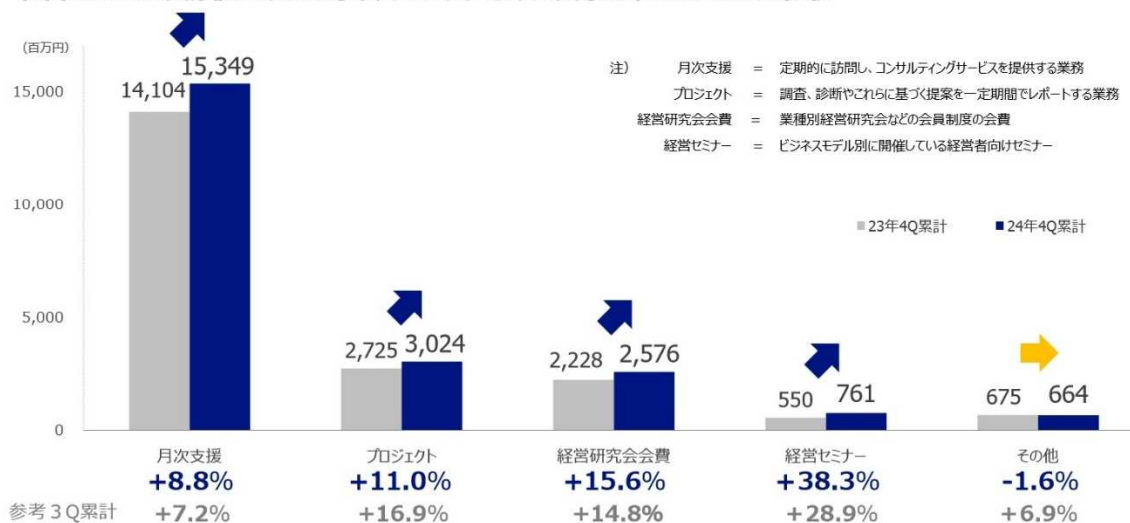
こちらは、各セグメントを四半期別に分けた業績推移です。青い線が2024年、グレーの線が2023年の実績を示しています。

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、毎四半期、順調に業績を伸ばすことができました。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することができました。

(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



© 2025 Funai Soken Holdings Inc.

13

ここから、各セグメントを個別に見ていきます。

まず、経営コンサルティング事業からご説明いたします。こちらは業務区分別の売上です。

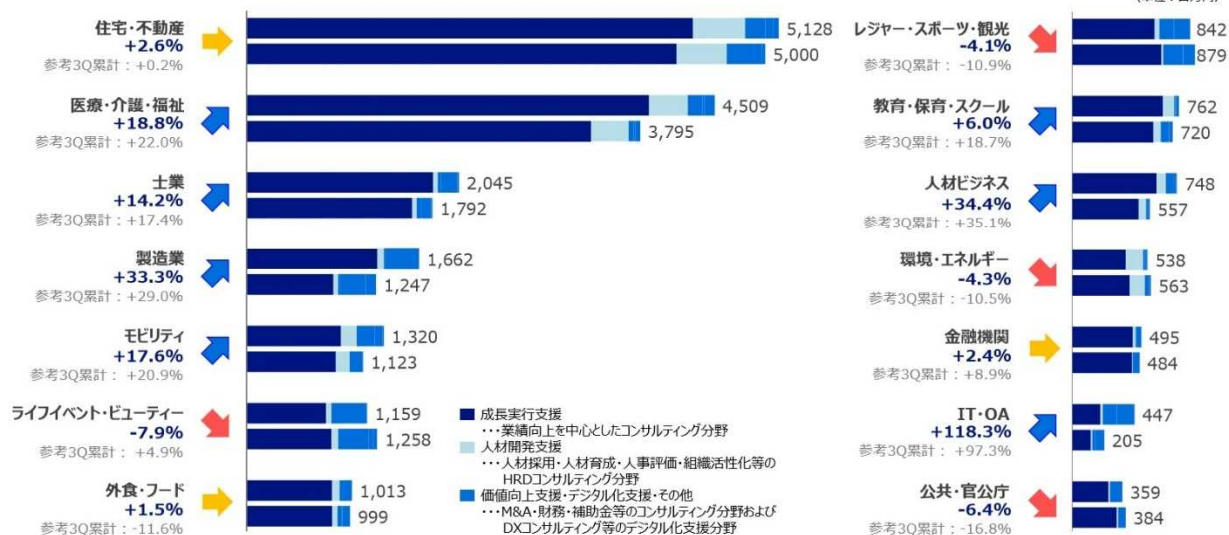
月次支援でプラス 8.8%、プロジェクトはプラス 11.0%となりました。なお、月次支援は累計で第3四半期の数字を上回っており、第4四半期だけで言うとプラス 13.2%の伸び率となり、最も売上構成比の高いこの分野も2桁成長まで伸ばすことができました。

また、先ほど少しご説明した経営研究会の会費収入に関してですが、会員数の伸び以上に売上が伸びており、単価アップが売上を押し上げていることを示しております。実際、1会員当たりの会費を比較すると、10%以上増加しております。

(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)



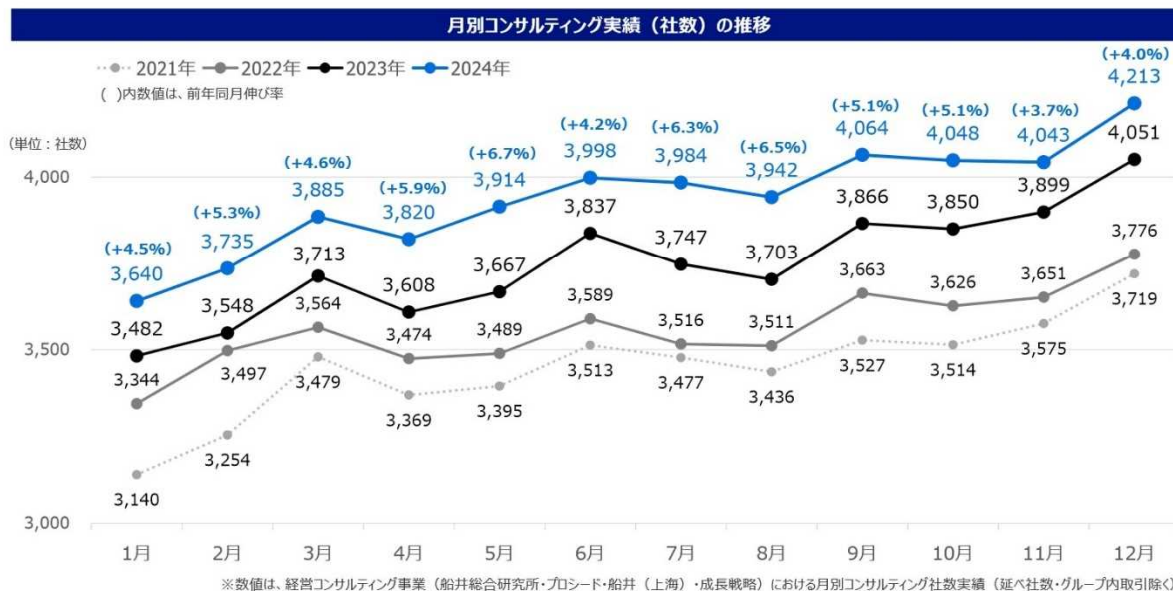
© 2025 Funai Soken Holdings Inc.

14

こちらは、業種区分別の業績動向です。

こちらも多く業種で前年を大きく上回る結果となっております。特に、医療・介護・福祉でプラス18.8%、土業がプラス14.2%、製造業がプラス33.3%、モビリティがプラス17.6%と、構成比の大きい部門が好調に推移しております。前半苦戦した住宅・不動産も最終的にはプラス2.6%と、プラス着地で終わることができました。

(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=



© 2025 Funai Soken Holdings Inc.

15

こちらは、月別のコンサルティング社数の推移となります。

傾向は変わらず、毎月、コンスタントに数パーセント増で推移している状況でございます。以上が、経営コンサルティング事業の実績報告となります。

(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 =



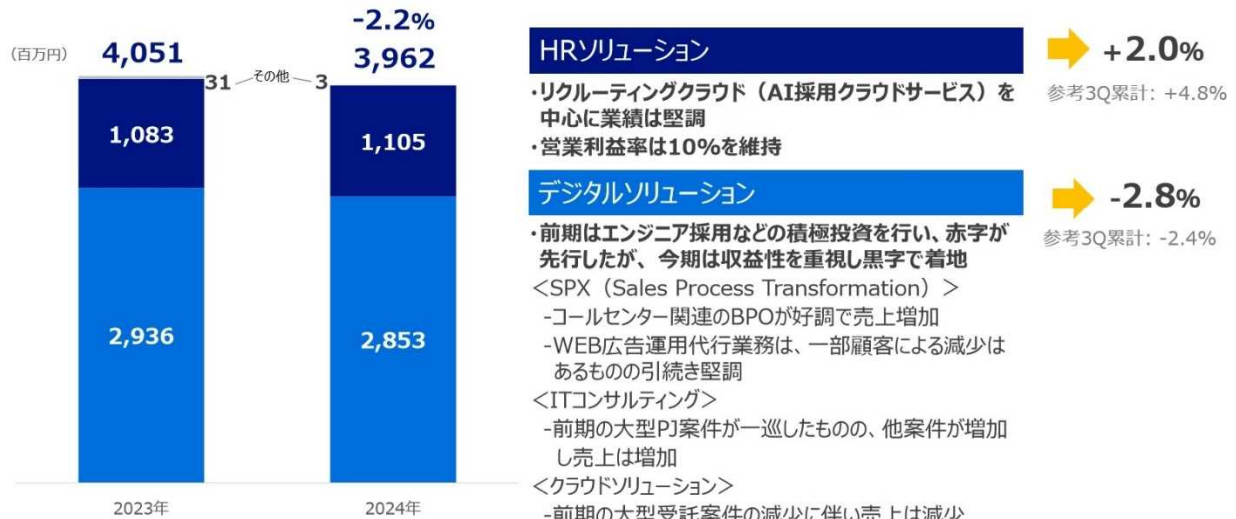
© 2025 Funai Soken Holdings Inc.

16

続きまして、ロジスティクス事業です。

ロジスティクス事業に関しては、物流コンサルティング、物流 BPO とともに、二桁成長で着地することができました。物流 BPO も、この四半期は売上を伸ばすことができました。また、経営研究会会員数も復調し、会員数も伸ばすことができております。

(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 =



© 2025 Funai Soken Holdings Inc.

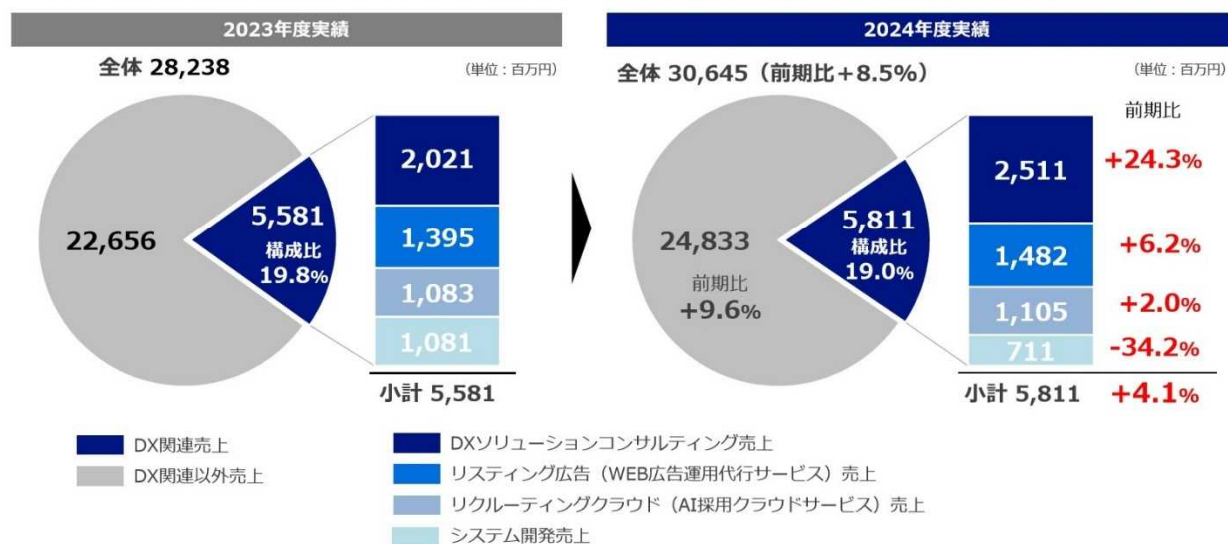
17

続いて、デジタルソリューション事業です。

デジタルソリューション事業に関しては、今期は収益性を重視し、採用も抑制したこともあり、売上はやや微減ですが、昨年の営業赤字から今期は1億5,900万円の黒字とすることができました。HRソリューションは引き続き堅調に推移し、営業利益率も10%を維持することができました。

(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



© 2025 Funai Soken Holdings Inc.

18

続いてこちらは、当社が定義している DX 関連サービスを切り出した実績数値となります。

この分野は全て成長し続けておりましたが、今期は、システム開発領域について戦略的に縮小させ、より収益性の高い業務にシフトしております。一方、システム開発を除く三つの分野トータルで見るとプラス 13.3%で、全体の伸び以上に成長しているので、今後も DX ソリューションコンサルティングを中心に引き続き注力してまいります。

(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
資産合計	31,631	31,438	▲192		
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	
負債合計	5,904	6,449	+544		
純資産合計	25,726	24,989	▲736	自己株式の取得による減少。自己資本比率は77.2%を維持	
負債純資産合計	31,631	31,438	▲192		

© 2025 Funai Soken Holdings Inc.

19

続いて、こちらは要約貸借対照表でございます。

流動資産および純資産の減少は、主に自己株式取得によるものとなりますが、引き続き健全な財務状況を維持しております。

2. 2024年12月期 決算報告

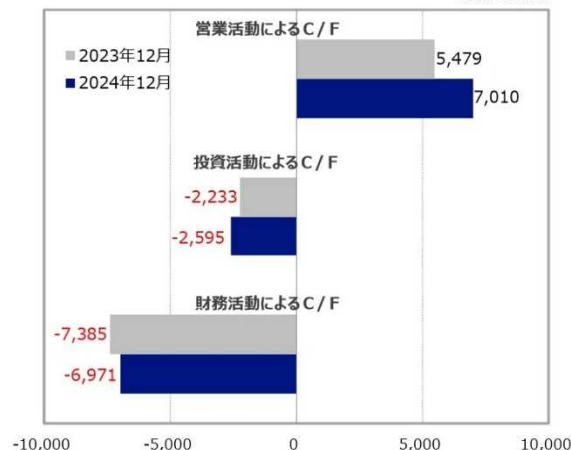
(6) 連結財務状況（要約キャッシュフロー）

(単位：百万円)

	2023年12月	2024年12月	増減額
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	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
営業活動によるキャッシュ・フロー	5,479	7,010	1,531
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	△ 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
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,233	△ 2,595	△ 361
財務活動によるキャッシュ・フロー			
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
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 7,385	△ 6,971	413
現金及び現金同等物の増減額	△ 4,137	△ 2,547	1,589
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

© 2025 Funai Soken Holdings Inc.

(単位：百万円)



※1 主に、東京本社に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

20

続いて、こちらは要約キャッシュフローでございます。

大きな増減は、主に東京本社移転や自己株式取得に伴うものでございます。

(7) TOPICS

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

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

© 2025 Funai Soken Holdings Inc.

21

続いて、TOPICS としていくつかの取り組みについてご説明いたします。

冒頭、中谷より説明がありましたが、この11月に生成AI、Gemini for Google Workspace をグループ全社員1,500名に一斉導入いたしました。当社の社員が自ら生成AIを活用することにより、日本の中堅・中小企業の業績向上のモデルになるためのユースケースの創出に、現在、取り組んでいます。

また、この12月に、船井総合研究所のJ-Adviser第1号案件として、BABY JOB株式会社がTOKYO PRO Marketに上場しました。IPOコンサルティングの一つのサービスとして、今後も案件が増加していく見込みであります。

(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

© 2025 Funai Soken Holdings Inc.

22

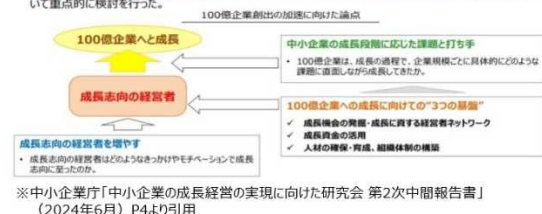
続いて、既にプレスリリースも出させていただいておりますが、昨年末、あがたグローバル経営グループとの合併会社の設立や、アルマ・クリエイション株式会社のグループインを行いました。両社ともに、この1月より当社グループとして事業を行っております。

(7) TOPICS

⑤100億企業化[®]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）に応じた課題を整理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。



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

続いて、経済産業省の政策に先駆けて展開している100億企業化[®]コンサルティングが順調に顧客数を増やし、年間で100社を突破いたしました。中小企業から地域の中核企業へと成長を加速させるコンサルティングは、国の政策とも一致するテーマでもあり、今後も成長が期待できます。

女性活躍の取り組みに関しては、当社は女性管理職比率25%を中期経営計画の目標に掲げており、順調に増加しております。

(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

中期経営計画の重点方針である、積極的人財投資に基づくオフィス戦略の一環として、2026年1月に大阪本社を大阪駅直結のイノゲート大阪へ移転することを決定いたしました。

あわせて、大阪本社の移転ならびに昨年実施したグループ会社へ集約に伴い、現大阪本社ビルおよび五反田ビルの売却も決定したことをご報告いたします。なお、こちらの売却につきましては、本日プレスリリースも行っております。

以上、ご報告申し上げます。

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



© 2025 Funai Soken Holdings Inc.

26

中谷：それでは、ここから再び私から説明させていただきます。

現在の中期経営計画は、今期が最終年度となります。今期も高い収益性を維持し、売上高 330 億円、営業利益 89 億円の早期達成を目指しております。

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>

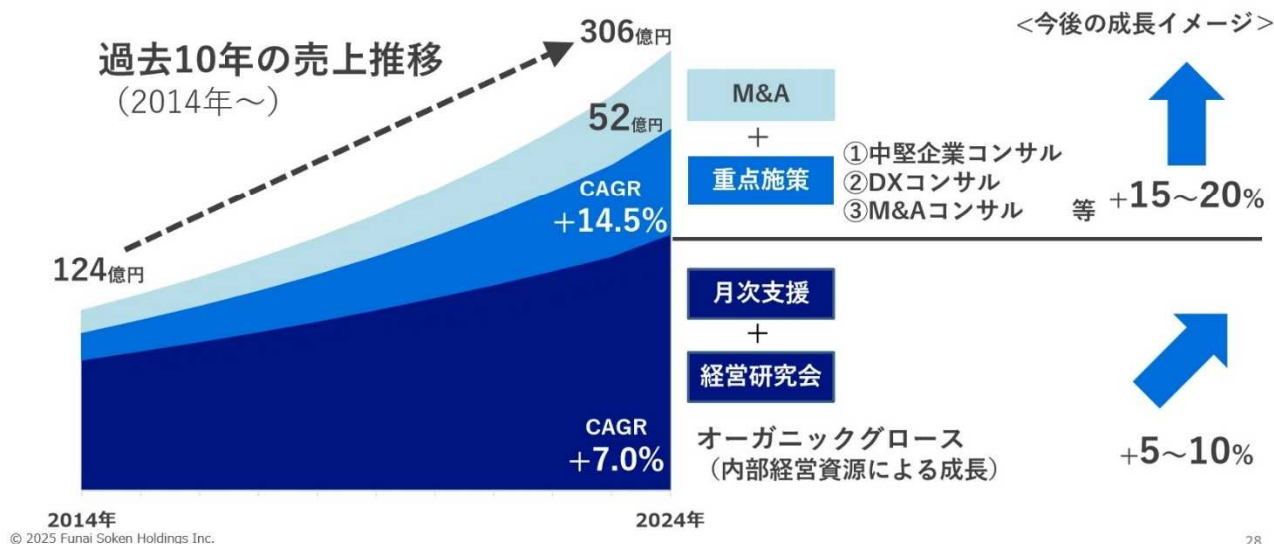
■ 経営コンサルティング事業	8,000百万円
■ ロジスティクス事業	600百万円
■ デジタルソリューション事業	200百万円

こちらは、今期の業績予想の詳細となります。

今期も、各セグメントにおいても過去最高益の更新に向けて取り組んでまいります。

(3) 当社グループの成長戦略

オーガニックグロス+重点施策+M&Aで持続的に2桁成長を目指す



続いて、当社グループの成長戦略についてご説明いたします。

当社グループは、2014年は約120億円の企業規模でしたが、この2014年のホールディングス化以降の10年間成長を続け、2024年は300億円を突破し、そして今期末は330億円の売上を計画しております。

その成長の一番のベースとなるのは、月次支援と経営研究会であり、これが私どもの基本的なオーガニックグロス部分であると捉えております。この領域での平均成長率は、この10年でプラス7%であり、この成長は、今後も5%から10%の間で伸ばしていくイメージを持っております。

この部分に加えて、現在、重点戦略として掲げております中堅企業コンサルやDXコンサル、そしてM&Aコンサルに関しまして、この分野に関しては10年でプラス14.5%の成長となっております。ここにホールディングス化以降、M&Aを通じてグループインする新しい仲間を増やしていく戦略をとっており、この二つの領域でプラス15%から20%、合計として持続的に二桁成長を目指していくというのが大きな方向感となります。

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



© 2025 Funai Soken Holdings Inc.

30

私からの説明の最後に、株主還元についてご説明いたします。

まず、当社の株主還元方針は、こちらの記載にある通り、総還元性向 60%以上、かつ配当性向 55%以上を方針にしておりますが、継続的な増配や機動的な自己株式取得などを通じて、今年も方針を上回る総還元性向を目指してまいります。

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

※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」

資本効率目標については、昨年、2025年のROE目標20%以上から25%以上に上方修正させていただきました。2024年のROEは24.3%と順調に高まっており、2025年は目標である25%以上の達成はもちろんのこと、ROEのさらなる向上を加速してまいります。

4. 株主還元

(3) 株価水準目標

PBR（株価純資産倍率）は、今後も引き続き高水準の維持を目標とする



© 2025 Funai Soken Holdings Inc.

32

株価水準目標として、PBR は今後も高水準の維持を目標といたします。東証プライム上場企業全産業平均 PBR と比較して、当社の PBR は高い水準であり、2024 年の PBR は 4.57 倍でございました。

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



© 2025 Funai Soken Holdings Inc.

33

最後に、配当についてご説明いたします。

過去からの配当実績と今後の見込みをグラフで示しておりますが、2024年度は10円増配の75円、2025年度はさらに10円増配し、年間85円の配当を計画しております。この配当が達成されますと、15期連続増配となります。

以上で、私からのご説明は終わりたいと思います。

今年2025年度の期が進行しておりますけれども、幸い、順調な出だしでございます。今期中期計画の目標達成はもちろんのこと、それ以上の成果をしっかりと出せるように尽力してまいりますので、引き続きご支援のほど、よろしくお願いしたいと思います。

以上、ご報告を終わります。ありがとうございました。

司会：はい、ありがとうございました。

質疑応答

司会 [M]：それでは、これより質疑応答に移らせていただきます。

質問者 [Q]：ご説明ありがとうございました。月次支援の好調の背景、特に直近の 4Q での前年対比でのモメンタムが上がっているようですが、単価改定の影響が大きいのでしょうか。また、その持続性に関してご教示いただけますと幸いです、というご質問です。

中谷 [A]：はい、ありがとうございます。では、こちらに関しましては、私から回答させていただきたいと思います。

今回の八重洲移転も含めて、まずはしっかりとリアルセミナー、リアルの経営研究会を行っていく、さらに今後も強化していくという大きな流れが出てまいりました。それがまた半年ぐらい経って、このセミナー、経営研究会から支援に繋がっていくという流れも、しっかり流れができてきていると思います。

単価改定に関しては、特に研究会のほうは会社を挙げて、ぜひ上げていこうという声掛けをしているのですが、月次支援に関しては、まだ個別判断という状況でございます。ですから、単価改定というよりも、しっかりセミナー、研究会、そして支援、という流れを頑張っていこうということが一致して取り組めたことが、4Q で全体的に月次支援が伸びてきている要因と考えております。

あわせて申し上げますと、この値上げの影響につきましても、昨年 4 月から半数ぐらいの研究会での値上げがスタートしておりますので、その部分に関しては今期 2025 年 3 月ぐらいまでで一巡します。値上げしていなかった研究会も徐々に値上げ傾向にありますので、結果的には、この通年で値上げ効果が今年も続いていくと考えております。

また、月次支援に関しましても、この経営研究会で値上げできるという自信を持ったコンサルタントが多くございますので、今後の今年の活動の中で徐々にこの月次支援に関しても値上げは出てくるのではないかなと考えております。以上、ご回答申し上げます。

質問者 [Q]：続いてのご質問です。4Q の業績が良かったですが、何か特殊要因がありましたかというご質問です。

中谷 [A]：先ほどのお話とも若干重なるのですが、決して特殊要因があって伸びたということではなくて、全体的にどの部門も業績が好調だったと捉えていただいて結構です。

業種別に見ると、売上で2番目に大きい医療・介護・福祉関連の分野が相変わらず好調で、それ以外にも引き続き製造業等も大きな伸びを示しました。また、ロジスティクス事業も、一昨年はちょっと苦戦気味だったのですが、しっかり回復してきました。

あるいは、先ほどの新テーマ、中堅企業化という国策とリンクしたコンサルサービスということで、100億企業化[®]コンサルなど本当にさまざまな分野がまんべんなく業績を伸ばすことができたということでございますので、そういう意味でも、今年、また期待をしていただいていいのかなと考えております。以上です。

司会 [M]：ご不明な点、さらに詳しくお知りになりたい点がございましたら、ご遠慮なくご質問いただけたらと存じます。今、ご質問いただきました。

質問者 [Q]：重点施策分野に関してご教示ください。DX コンサル、中堅企業コンサル、M&A コンサルがありますが、それぞれの事業のご評価、特に課題部分に関して教えていただけますでしょうか、というご質問です。

中谷 [A]：はい、ありがとうございます。まず、DX コンサルに関しましては、従来通り、われわれ中堅・中小向けのCRMのシステムでありますZohoを基盤にしたサービスをグロースクラウドというサービス名で展開しております。こちらの伸び率は、昨年の中で大体150%前後伸びてきておりますので、今年もこの分野をしっかり引き続き強化していくのがまず中心になります。

中堅企業コンサルに関しましては、一つは先ほど申し上げた100億企業化[®]コンサルにもサービスメニューがありまして、これも引き続き強化してまいります。以前は苦勞しておりました金融機関とのアライアンスも順調に進み始めて、こちら高い伸び率になってきておりますので、この中堅企業コンサルに関しては、この二つが重点施策になってまいります。

また、M&A コンサルに関しましては、一つはわれわれが得意としております業種別のアプローチ。船井総研のいわゆる業績アップのコンサルタントで活躍した、いわゆる部長級、ディレクター級のコンサルタントも、今度はM&A コンサルの部隊について一つ一つ細かい業種・業態別に深掘りしていく、というのが非常に競争力を持てるものとなってきております。

また、M&A ありきではなくて、今回、船井総研あがたFASという名前でスタートした合併会社ですけれども、こちらは、M&A も一つのメニューなのですが、やはり事業承継という切り口をしっかりと見せていくことで、中堅・中小企業向けのいわゆる総合FAS会社ということで広げていきたいと考えております。以上でございます。

司会 [M]：ありがとうございます。後日、ご質問などありましたら、1on1 などのご希望も受け付けておりますので、ぜひお申し付けいただければと存じます。

以上で、2024 年 12 月期決算説明会を終了いたします。ご視聴いただき、誠にありがとうございました。それでは失礼いたします。

グループバース

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】

 Funai Soken Holdings

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