



株式会社 船井総研ホールディングス

2025 年 12 月期 第 1 四半期決算説明会

2025 年 5 月 9 日

[発表・Q&A 対応] 執行役員 コーポレートストラテジー部部长 齊藤 英二郎（以下、齊藤）

コーポレートファイナンス部 シニアマネージャー 山根 尚也（以下、山根）

登壇

齊藤：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の齊藤でございます。それでは先ほど 15 時半に発表させていただきました、2025 年度第 1 四半期の決算内容について、ご報告させていただきます。

目次

1	エグゼクティブサマリー
2	2025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

【本資料に関する注意事項】

1

こちらが先ほど発表しました決算概要書の目次になりますが、本日はこちらの内容から、主にエグゼクティブサマリーと 2025 年 12 月期第 1 四半期決算報告を中心に、ご報告してまいります。

今回の決算のポイント

2025年12月期 第1四半期 業績概要	■ 売上高・営業利益とも第1四半期の過去最高業績を達成 ■ 主力の経営コンサルティング事業およびロジスティクス事業が売上高・利益とも2桁成長 ■ 四半期純利益の減少は、五反田オフィス売却に伴う特別損失によるもの
主要KPI	■ コンサルタント数は前年同期比3.5%増、従業員1人当たり売上高は前年同期比12.3%増 ■ 経営研究会は会員数・月単価ともに過去最高を更新、前年同期比23.0%増 ■ 月次支援は社数・単価ともに順調に伸長、前年同期比9.1%増
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
トピックス	■ DX戦略の一環として、EC・ウェブマーケティングに強みを持つ株式会社アパレルウェブをグループイン（2025年4月）

それではまず、決算のサマリーからご報告させていただきます。まず今回の決算のポイントについてまとめておりますので、ここから説明をさせていただきます。

第1四半期は、売上高、営業利益ともに第1四半期として過去最高の業績を達成いたしました。セグメント別に見ると、主力の経営コンサルティング事業およびロジスティクス事業が売上高、利益ともに2桁成長となりました。一方で、四半期純利益が減少しておりますが、これは五反田オフィス売却に伴う特別損失によるものとなります。

主要のKPIにつきましては、コンサルタント数が前年同期比でプラス3.5%となりました。生産性の視点で見ると、従業員1人当たり売上高が12.3%増となりました。経営研究会は会員数、月単価ともに過去最高を更新し、売上高は前年同期比で23.0%増となりました。

主力事業の月次支援コンサルティングも社数、単価ともに順調に増加し、9.1%増となりました。

2025年の通期見通しについては、前回から変更なく、今期は過去最高業績の更新となります、売上高330億円、営業利益89億円を計画しております。ROEは過去最高の25%以上、配当は10円増配し、15期連続の増配を予定しております。

トピックスとしましては、DX 戦略の一環としまして、EC・ウェブマーケティングに強みを持つ株式会社アパレルウェブがグループインいたしました。

1. エグゼクティブサマリー

(1) 連結収益状況

売上高および営業利益は、経営コンサルティング事業およびロジスティクス事業が好調に推移し、ともに2桁成長
四半期純利益の減少は、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

	2024年 1Q		2025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	6,970	100.0	7,775	100.0	+11.6
営業利益	2,076	29.8	2,307	29.7	+11.1
経常利益	2,069	29.7	2,321	29.9	+12.2
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,501	21.5	79	1.0	-94.7

※四半期純利益の減少は、五反田オフィス売却に伴う特別損失によるもの。第4四半期において淀屋橋オフィス売却による特別利益3,155百万円の計上等を見込んでおります。

続きまして、具体的な連結収益状況について、ご報告いたします。

第1四半期の売上高は77億7,500万円、前年同期比プラス11.6%となりました。営業利益は23億700万円、プラス11.1%、経常利益は23億2,100万円、プラス12.2%、四半期純利益は7,900万円となっております。

売上高、営業利益、経常利益揃って2桁成長とすることができました。四半期純利益の減少につきましては、先ほどポイントでご説明いたしました通り、五反田オフィス売却に伴う特別損失21億5,500万円を計上したことなどによるものでございます。

(2) 通期業績予想に対する進捗状況



※四半期純利益の減少は、五反田オフィス売却に伴う特別損失によるもの。第4四半期において淀屋橋オフィス売却による特別利益3,155百万円の計上等を見込んでおります。

© 2025 Funai Soken Holdings Inc.

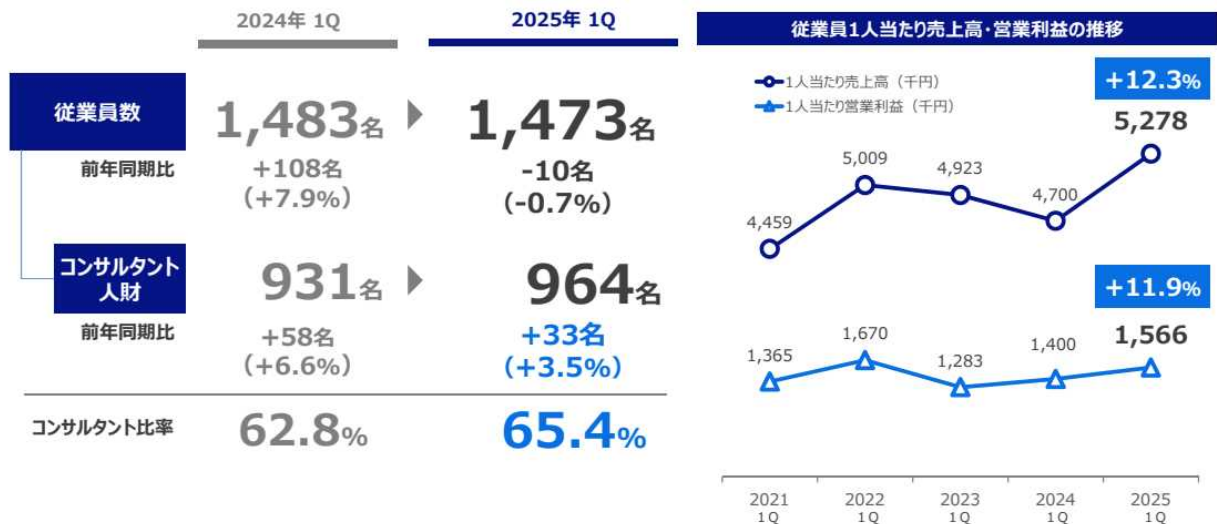
5

続きまして、通期業績予想に対する進捗状況をご説明いたします。

今期は売上で7.7%増の330億円、営業利益で6.9%増の89億円の計画を立てておりますが、現在の進捗率は売上高で23.6%、営業利益で25.9%となっております。当社は、売上は期を追うごとに増加するビジネスモデルとなっておりますので、第1四半期を終えた時点のこの進捗率は、ほぼ例年通りとなっております。

当期純利益は、特別損失の影響により1.2%という進捗率となっておりますが、こちらは2月の本決算の時にもお伝えしておりますが、計画的なものでございまして、逆に第4四半期におきましては淀屋橋オフィスの売却による、今度は特別利益のほうも31億5,500万円の計上などを見込んでおりますので、1年間トータルの通期当期純利益としましては年間66億円で、昨年対比でプラス10.1%を計画しておりますので、こちらは計画通りということでございます。

(3) 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 Funai Soken Holdings Inc.

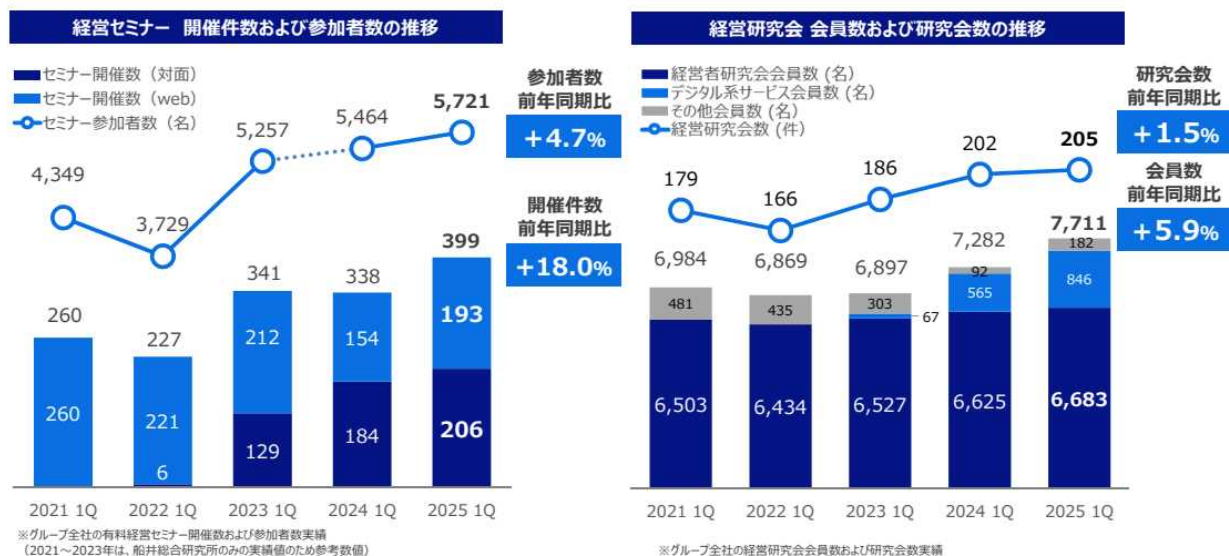
6

続いて、主要 KPI 指標の推移についてです。まずは、人財に関する指標について、ご説明いたします。

従業員数全体では 1,473 名となり、前年同期比 10 名の減少となりましたが、コンサルタント人財数につきましては第 1 四半期末時点で 964 名となりまして、前年同期の 931 名からプラス 33 名の増加、プラス 3.5%となりました。

隣のグラフは、各年度の第 1 四半期の売上、並びに営業利益を従業員数で割った数字となります。こちらを見ますと、売上、営業利益ともに二桁成長となっておりまして、この後ご説明する経営研究会や月次支援のストック収入部分の単価増が寄与したものと言えるかと思います。

(3) 主要KPI指標の推移 = 経営セミナー・経営研究会の実績推移 =



© 2025 Funai Soken Holdings Inc.

7

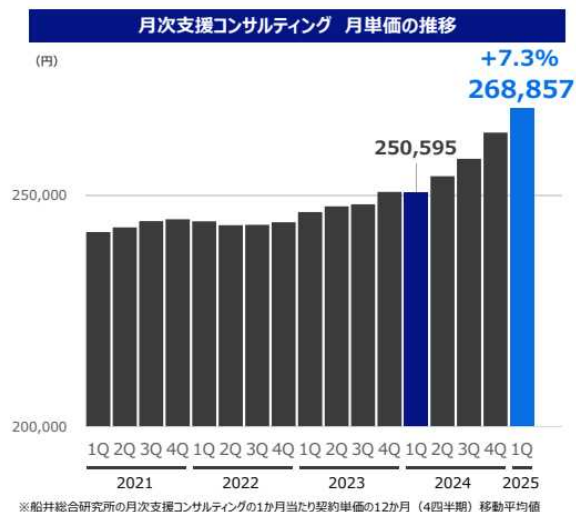
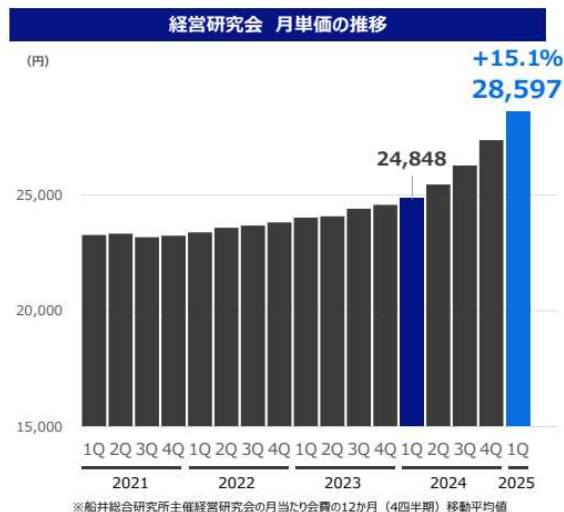
次に、受注面での先行指標となります経営セミナーと経営研究会の実績推移について、ご説明いたします。

経営セミナーは開催件数でプラス 18.0%、参加者数はプラス 4.7%となりました。経営研究会は会員数が 7,711 名となりましてプラス 5.9%と、過去最高を更新することができております。

1. エグゼクティブサマリー

(3) 主要KPI指標の推移 = 経営研究会・月次支援 月単価推移 =

経営研究会は、2024年4月からの組織的な会費値上げの実施により上昇傾向
月次支援コンサルティングの契約単価も上昇し、前年同期比+7.3%



© 2025 Funai Soken Holdings Inc.

8

続いて、こちらは経営研究会と月次支援の月単価推移についてのグラフとなります。当社は契約の多くが1年単位の更新が多いため、より実態を表すため、こちらのグラフは4四半期、すなわち1年間の移動平均の月単価を示したものとなります。

昨年4月から政策的に経営研究会の値上げを行っております。また月次支援のコンサルティングにおいても、徐々に契約単価を高められておりまして、前年の同期比で経営研究会の月単価はプラス15.1%、月次支援のコンサルティングの月単価はプラス7.3%伸ばすことができました。

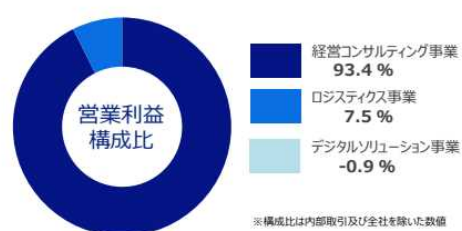
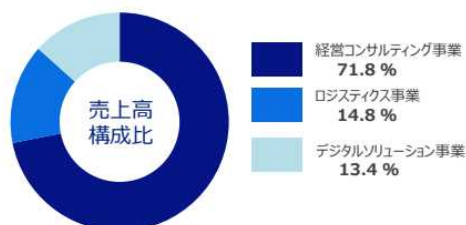
(1) セグメント別経営成績

経営コンサルティング事業は、月次支援と経営研究会が好調に推移し増収増益

ロジスティクス事業は、好調を維持し、売上・利益ともに2桁成長

売上高	24年1Q	25年1Q	
	金額（百万円）	金額（百万円）	前年同期比（%）
経営コンサルティング事業	4,912	5,589	+13.8
ロジスティクス事業	995	1,147	+15.3
デジタルソリューション事業	1,062	1,038	-2.3
（内部取引および全社）	0	—	—
合計	6,970	7,775	+11.6

営業利益	24年1Q	25年1Q	
	金額（百万円）	金額（百万円）	前年同期比（%）
経営コンサルティング事業	1,705	2,157	+26.5
ロジスティクス事業	142	172	+20.9
デジタルソリューション事業	180	-19	—
（内部取引および全社）	47	-2	—
合計	2,076	2,307	+11.1



© 2025 Funai Soken Holdings Inc.

10

それではここからは、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それぞれの実績となります。

冒頭申しました通り、経営コンサルティング事業、あとロジスティクス事業ともに売上で10%以上、営業利益は20%以上伸ばすことができました。

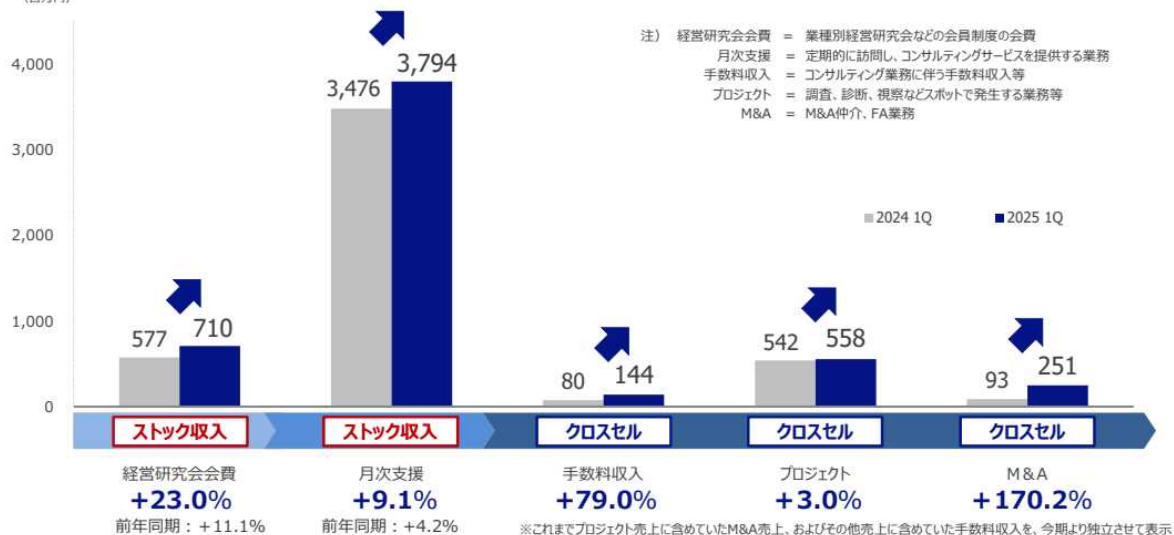
デジタルソリューション事業は、この第1四半期は苦戦の結果となりましたが、それを主力の事業でカバーするというような形となりました。

ここからは、各セグメントを個別に見ていきたいと思います。

(2) 経営コンサルティング事業における業績動向 =主な業務区分別売上=

月次支援は着実に拡大。経営研究会会費は値上げ効果もあり、前年対比2桁増で推移

(百万円)



© 2025 Funai Soken Holdings Inc.

11

まず経営コンサルティング事業からご説明いたします。こちらのグラフが経営コンサルティング事業の主な業務区分別の売上を示したグラフです。

今回からよりわかりやすく、当社のビジネスモデルでございますストック収入の部分と、主に経営研究会の会員様や月次支援のお客様から追加発生するクロスセルの部分を表記した形で整理をさせていただきました。

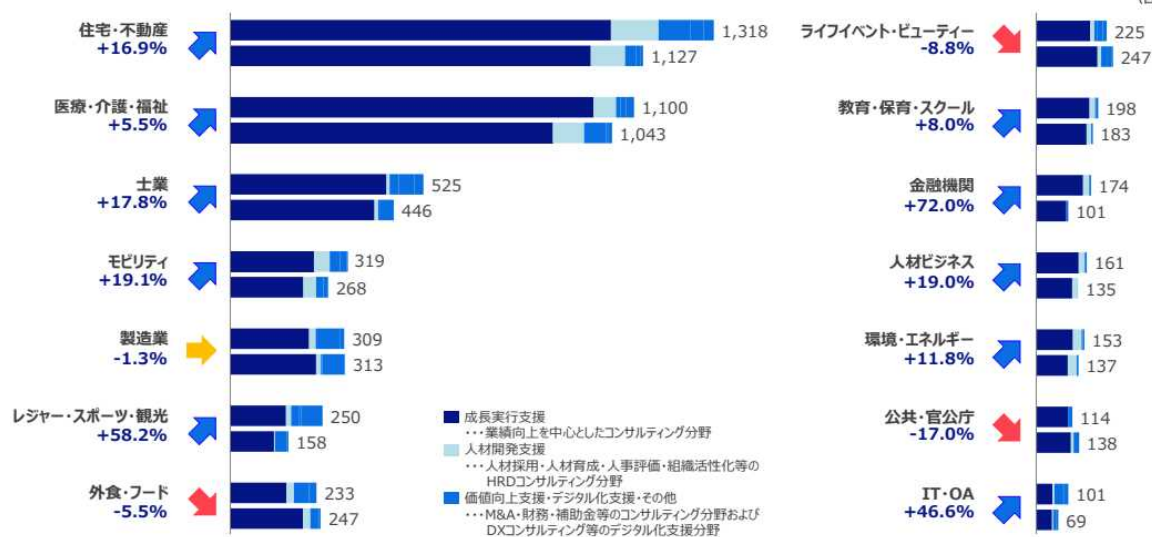
ご覧の通り、経営研究会と月次支援のストック収入の部分が安定した成長をけん引し、そこにクロスセルを積み上げていくというのが、当社のビジネスモデルとなっております。最も構成比の大きい月次支援は37億9,400万円で、前年同期比プラス9.1%と、着実に拡大しております。

経営研究会の会費収入につきましてはプラス23.0%となり、これは先ほどご説明した値上げ効果によるものです。その他、クロスセルの部分で申しますと、M&Aに関しては、この四半期で2億5,100万円、プラス170.2%と、大きく伸ばすことができしております。

(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：2025年1Q
下段：2024年1Q

(百万円)



© 2025 Funai Soken Holdings Inc.

12

続いて、こちらは主な業種区分の切り口で見た売上状況となります。

こちらも多く業種で前年を上回る結果となっています。特に、昨年の前半はやや苦戦傾向だった主力の住宅・不動産分野が、昨年の第4四半期から好調に転じておりまして、この第1四半期はプラス16.9%、金額面で言うと約2億円ほどのプラスということで、大きく全体の業績に貢献いたしました。

(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=



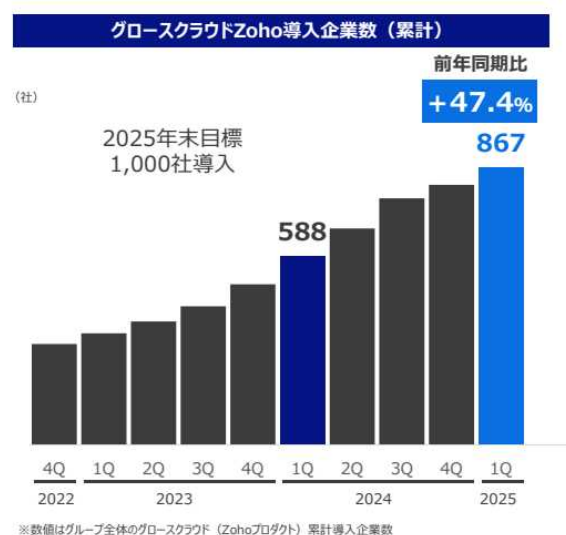
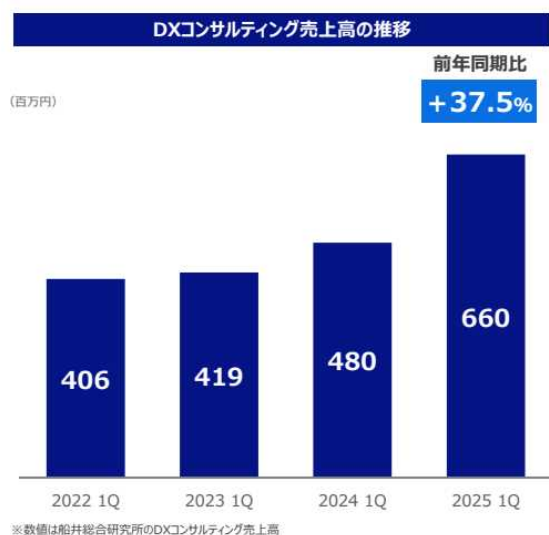
※数値は、経営コンサルティング事業（船井総合研究所、プロシード、船井（上海）、成長戦略、船井総研あがたFAS、アルマ・クリエイション）における月別コンサルティング社数実績（延べ社数・グループ内取引除く）

© 2025 Funai Soken Holdings Inc.

13

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にございます。

(2) 経営コンサルティング事業における業績動向 =DXコンサルティングサービスの動向=



© 2025 Funai Soken Holdings Inc.

14

現在注力している DX コンサルティングの動向について、ご説明いたします。

こちらは社内で定義している DX コンサルティングの売上推移と、グロースクラウドというサービス名で展開しているプロダクトのうち、Zoho を導入いただいた累計導入企業数の推移を示したのになります。いずれも、ご覧のように大きく実績を伸ばしておりまして、グロースクラウド Zoho の導入に関しては、2025 年末には 1,000 社の導入を目標としております。

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.

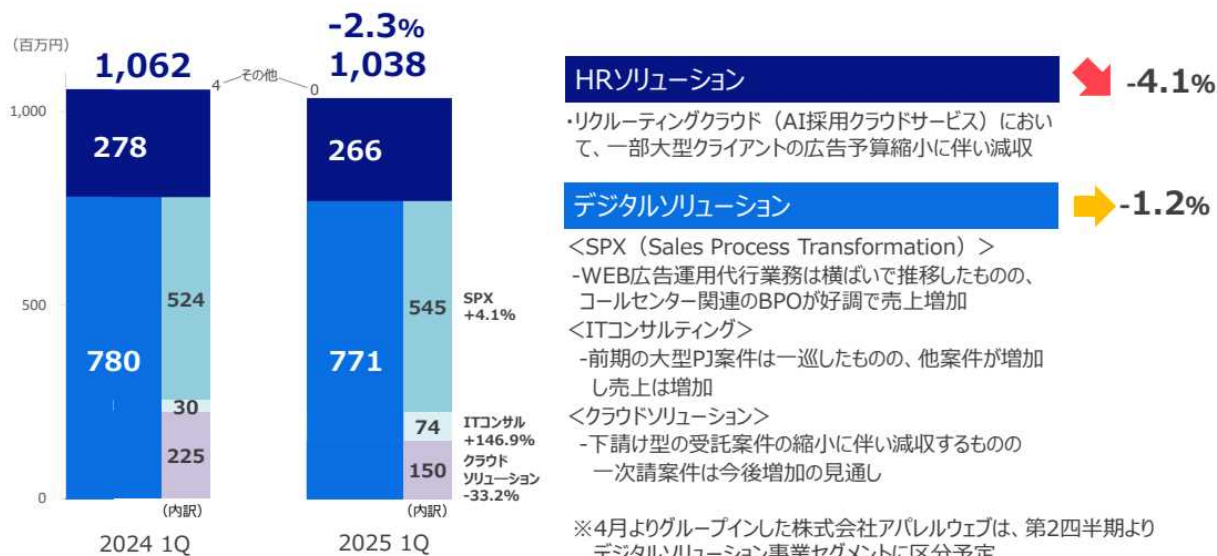
15

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ましては、今期は物流コンサルティング、物流 BPO とともに好調に推移しました。特に物流企業向けコンサルティングは、経営研究会の会員数も大きく伸ばすことができております。

また物流 BPO も、既存顧客の取引拡大に伴って売上が増加したというような四半期になりました。

(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.

16

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は内訳も表示しておりますが、SPX 事業に関してはコールセンター関連の BPO が好調で増加、IT コンサルティングも案件の増加に伴い、売上も増加いたしました。

クラウドソリューションに関しましては、下請け型の受託案件の縮小に伴い減少となりましたが、今後、一次請け案件は増加していく見通しです。

HR ソリューションは、AI 採用クラウドサービスにおいて、一部大型のクライアントの広告予算縮小に伴って減少となったことが影響しまして、前年同期比でマイナス 4.1%となりました。

なお、下のほうに書いてありますが、4 月よりグループインした株式会社アパレルウェブに関しましては、第 2 四半期より、このデジタルソリューション事業セグメントに含める予定でありますことを、ご報告いたします。

(5) 連結財務状況（要約貸借対照表）

五反田オフィスの売却により、有形固定資産が減少

（百万円）

		2024年 12月末	2025年 3月末	増減額	増減の主な要因
流動資産		17,756	17,731	▲25	配当金支払などにより現金及び預金が減少
固 定 資 産	有形固定資産	6,507	4,438	▲2,068	五反田オフィス売却により、土地と建物及び構築物が減少
	無形固定資産	661	727	+66	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	6,513	7,067	+553	五反田オフィスの特別損失計上に伴う繰延税金資産が増加
資産合計		31,438	29,964	▲1,474	
流動負債		6,274	6,395	+120	従業員の賞与引当金の増加
固定負債		174	222	+47	賃貸ビル契約更新に伴うリース債務が増加
負債合計		6,449	6,617	+167	
純資産合計		24,989	23,347	▲1,641	配当金の支払いによる減少
負債純資産合計		31,438	29,964	▲1,474	

続いて、こちらは要約した貸借対照表でございます。大きな動きとしましては、五反田オフィスの売却により、有形固定資産が減少しているといったところかと思えます。

(6) TOPICS

株式会社アパレルウェブの船井総研グループイン

中期経営計画で掲げる「デジタル」×「総合」経営コンサルティング推進のため、EC・ウェブマーケティング領域に強みを持つアパレルウェブがグループイン

船井総研グループが持つ幅広い業界のコンサルティングノウハウと、アパレルウェブが持つアパレル業界における深い専門性、EC・ウェブマーケティングのノウハウを統合することで、経営戦略策定から高度なデジタルマーケティングまで一貫したサポート体制を構築



株式会社アパレルウェブ
設立：2000年1月
事業内容：デジタルマーケティング事業 他



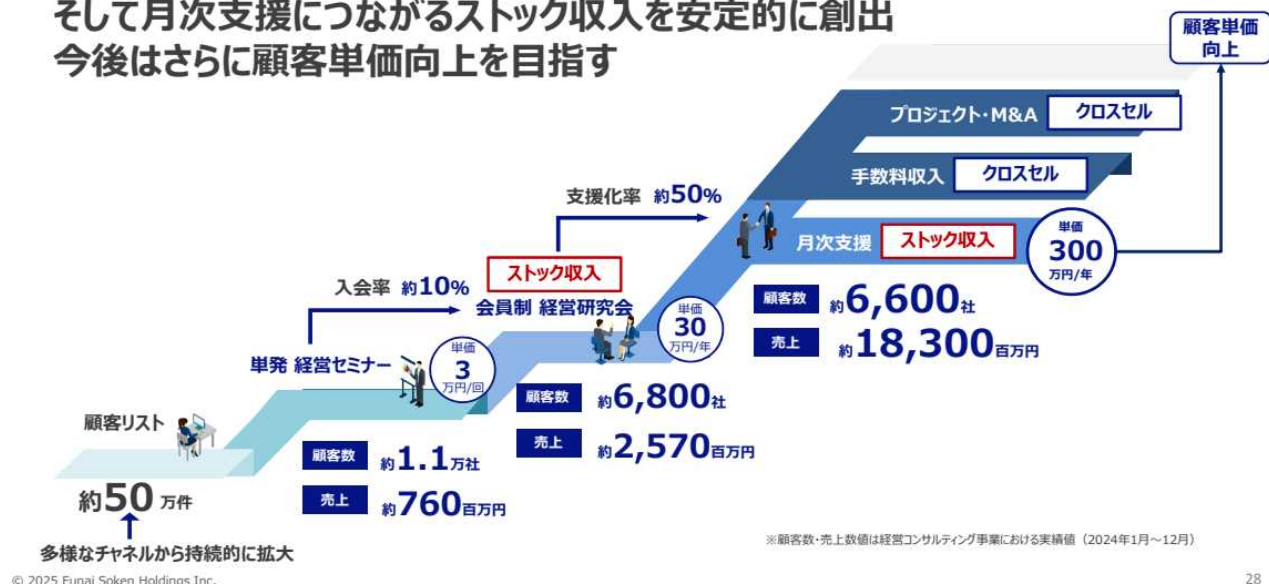
決算報告の最後のトピックスとしまして、先ほども少し触れましたが、DX 戦略の一環として、この度 EC・ウェブマーケティングに強みをもちます株式会社アパレルウェブの株式を取得し、4月30日付で完全子会社化いたしました。

アパレルウェブ社は、2000年1月設立の会社で、デジタルマーケティング事業などを展開しております。今後、船井総研グループの経営戦略策定から、アパレルウェブ社の強みである高度なデジタルマーケティングまでの一貫したサポート体制をお客様に提供していくことを狙いとしております。

以上が、本日発表しました第1四半期の決算報告となりますが、最後に、いつも決算概要書の最後に参考資料としまして載せている当社のビジネスモデル、競争優位性につきまして、今回一部更新や、新たに開示させていただいた資料がございますので、そちらだけご説明させていただきまして、その後、質疑応答の時間に入りたいと思います。

もしご視聴されている投資家様で、ご質問をされる方は、この時間にチャット欄から、ぜひご質問をお寄せいただけたらと思います。

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



28

こちらは、当社のビジネスモデルを説明する際によく使用させていただいている図になっております。今回よりわかりやすくご理解いただけるよう、一部リニューアルを行っておりますので、改めてご説明させていただけたらと思います。

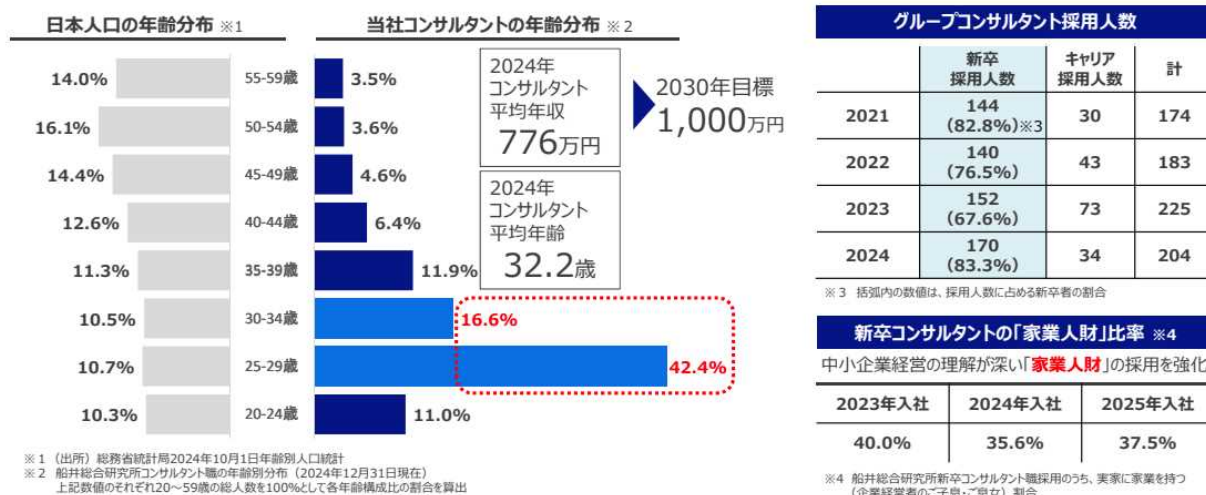
当社グループは、経営セミナーを起点とする循環型サイクルで新規顧客の獲得と安定継続受注を実現しております。

当社が保有する顧客リストやウェブページなどから経営セミナーで集客を行いまして、経営研究会に入会いただき、顧客基盤を増やしていくというサイクルを確立しております。

経営研究会は、現在過去最高の会員数を更新しておりまして、セミナー参加者様や経営研究会会員様を中心に、月次支援のコンサルティングへとつながるというようなビジネスモデルを構築しております。月次支援は、昨年実績では約 6,600 社のお客様にコンサルティング契約をいただいております。

この経営研究会と月次支援が安定的なストック収入となりまして、さらに現在は顧客単価の向上につながるよう、クロスセルやアップセルといったところも推進しておりまして、このビジネスモデルが当社の競争優位性にもなっております。

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



© 2025 Funai Soken Holdings Inc.

34

そして、こちらの図が新しく参考資料として開示させていただいた資料でございますが、人財面に関する、他のコンサルティングファームとの違いについての資料ということで、ご説明させていただけたらと思います。

こちらの図、中核会社である船井総合研究所のコンサルタント職の年齢分布と、日本人口の年齢分布との比較を示したものです。

当社の人的資本経営の特徴としましては、新卒を中心とした採用、育成の体制が構築されていることにあります。一般のコンサルティング会社と比較して平均年齢は若く、32.2歳となっております。若い社員が多いこともありまして、平均年収は776万円と、他のコンサルティング会社のコンサルタントより、もしかしたらやや低いように見受けられるかもしれませんが、それは弊社コンサルタントの平均年齢が若い故という理由も、背景としてあるかと思えます。

ただ、こちらの年収水準も今後徐々に上げていきたいと考えておりまして、中長期的な目標としましては、2030年にコンサルタント職の平均年収を1,000万円に引き上げていきたいと考えております。

また当社の新卒採用中心のコンサルタント採用ですが、ユニークな点としましては、家業人財の採用に力を入れている点でございます。家業人財というのは、ご実家に家業を持つ経営者のご子様、ご息女様を定義しておりまして、当社のメインクライアントであります中小企業経営の理解が深い、この家業人財の採用を強化しております。

ちなみに、この2025年に入社した新卒コンサルタント職のうち、ご実家に家業を持つ割合というのは37.5%となっております。この点も他のコンサルティング会社にはない、ユニークな点ではないかなと考えております。

以上、この第1四半期の決算報告という形で、私からの説明は終了とさせていただきます。ありがとうございました。

司会：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。最初のご質問です。

質問者 [Q]：足元だと、アメリカの関税影響など、期初想定とは異なる経済環境かと思います。足元での影響に関してはどう考えたらよろしいでしょうか。

齊藤 [A]：ご質問ありがとうございます。いわゆるトランプ関税ということだと思いますけれども、まず、当社は中心の顧客層が中堅中小企業の経営者様になりますので、大手企業ほど影響がないといったところがあるかと思います。

ただ今後の状況については、まだわからないというところもありますので、現時点の足元の影響としましては、他の大手企業様ほど影響はないといったところになります。

質問者 [Q]：続いてのご質問です。月次支援コンサルティングの値上げは順調のようですが、顧客のフィードバックはいかがでしょうか。

齊藤 [A]：ありがとうございます。顧客のフィードバック、お客様の反応ということだと思いますけれども、今のいろいろな物価が上がっていたり、サービスの単価が上がってきたりということで、一定のご理解はいただいているという認識でございます。

それを測る指標としましては、顧客の更新率、継続率というのがありまして、当社はそこを重要な一つの KPI としておりますけれども、大体七十数パーセントで推移しておりまして、これは値上げというか、単価を上げていく過程の中で下がっておりません。

そういう意味で言うと、お客様に関しましてはこの単価の上昇に関しましては受け入れていただいているのかなと思います。

ただ、他も値上げしているから上げていくということではいけないと思っておりますので、それに伴う、より高いコンサルティングサービス、質の高いサービスの提供というのを併せて行うべきだと思いますので、そこにも力を入れていくべきと考えております。結論としても、顧客のフィードバックに関しましては、きちんとご理解いただいて受け入れられているという認識でいただけたらと思います。

司会 [M]：ありがとうございます。他にいかがでしょうか。

では、いただきましたご質問は以上となりますので、質疑応答を終わらせていただきます。個別にご質問等ございましたら、1on1 のご希望も受け付けておりますので、ご連絡いただけたらと存じます。

以上で、2025 年 12 月期第 1 四半期決算報告会は終了いたします。ご視聴いただきまして、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>