



株式会社 船井総研ホールディングス

2025 年 12 月期 第 2 四半期決算説明会

2025 年 8 月 8 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 2025 年 12 月期第 2 四半期の決算内容につきまして、決算概要書の資料を用いてご説明いたします。

目次

1	エグゼクティブサマリー
2	2025年12月期 第2四半期決算報告
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

まずは、私から決算のサマリーを説明いたします。続いて、詳細の決算報告につきましては、取締役の春田がご説明いたします。その後、今期の業績予想や成長戦略につきまして、再度私からご説明をさせていただきます。

今回の決算のポイント

2025年12月期 第2四半期 業績概要	■ 売上高・営業利益とも第2四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の売上高は2桁成長となり、営業利益はともに20%を超える増益と大きく成長 ■ 中間純利益の減少は、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5.4%増、従業員1人当たり売上高は前年同期比7.2%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19.1%増 ■ 月次支援は、単価の伸長により前年同期比6.9%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	■ M&Aコンサルティングとデューデリジェンスに強みを持つ株式会社MIコンサルティングがグループイン（2025年7月） ■ 資本効率向上および株主還元充実のため25億円の自己株式の取得を決定（2025年8月）

© 2025 Funai Soken Holdings Inc.

3

まずは、今回の決算のポイントをご報告いたします。

2025年第2四半期は、売上高・営業利益ともに、過去最高業績を達成いたしました。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の売上高は2桁成長となり、営業利益もそれぞれ20%を超える増益と大きく成長しております。一方で、中間純利益は減少しておりますが、これは五反田オフィスの売却に伴う特別損失を計上したことによるものです。

主要KPIも順調に推移しております。コンサルタント数は前年同期比で5.4%増加し、従業員1人当たりの売上高も7.2%増加いたしました。また、ストック収入の基盤である経営研究会は、会員数・月単価ともに過去最高を更新し、売上は前年同期比で19.1%増と大きく伸長しております。月次支援は、単価の伸長により、前年同期比6.9%増となりました。

2025年通期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。

トピックスといたしましては、7月にM&Aコンサルティングとデューデリジェンスに強みを持つ株式会社MIコンサルティングが新たにグループインしました。さらに、株主還元の充実に目的とし、本日、25億円を上限とする自己株式の取得を取締役会にて決定いたしました。

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
中間純利益の減少は、第1四半期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

	2024年 2Q		2025年 2Q			業績予想対比 ※2025年2月7日公表分	
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前年同期比 (%)	金額 (百万円)	予想比 (%)
売上高	14,403	100.0	16,043	100.0	+11.4	16,000	+0.3
営業利益	4,220	29.3	4,684	29.2	+11.0	4,600	+1.8
経常利益	4,236	29.4	4,688	29.2	+10.7	4,600	+1.9
親会社株主に帰属する 中間純利益	2,941	20.4	1,651	10.3	-43.8	1,800	-8.2

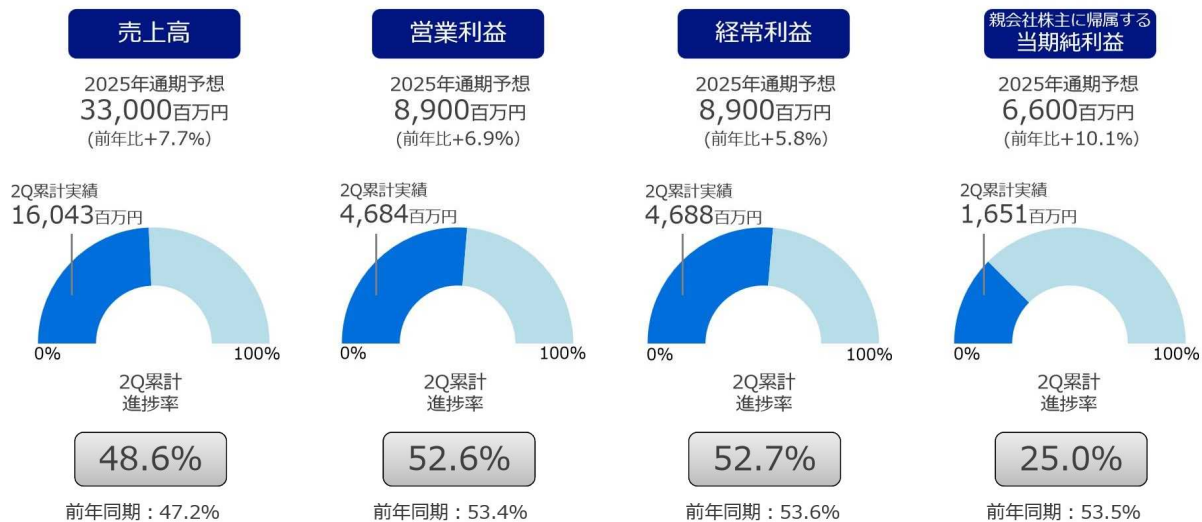
※中間純利益の減少は、第1四半期に五反田オフィス売却に伴う特別損失2,155百万円によるもの。
第3四半期において、社宅売却による特別損失280百万円、第4四半期において淀屋橋オフィス売却による特別利益3,155百万円の計上等を見込んでおります。

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160億4,300万円で、前年同期比11.4%増、営業利益は46億8,400万円で11.0%増、経常利益は46億8,800万円で10.7%増と、順調に推移いたしました。親会社株主に帰属する中間純利益は16億5,100万円と前年比で減益となっておりますが、これは先ほども触れました通り、第1四半期に五反田オフィスの売却に伴う特別損失21億5,500万円を計上したことが主な要因です。

(2) 通期業績予想に対する進捗状況



※中間純利益の減少は、第1四半期に五反田オフィス売却に伴う特別損失2,155百万円によるもの。
第3四半期において、社宅売却による特別損失280百万円、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。

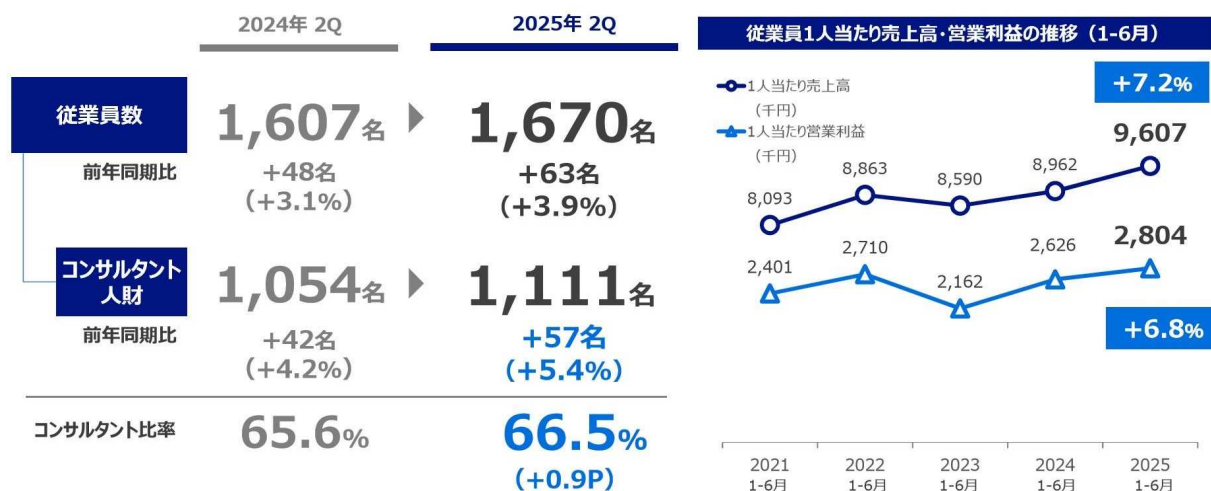
© 2025 Funai Soken Holdings Inc.

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、売上高で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48.6%、営業利益で52.6%となっております。当社では、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、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25.0%という進捗となっておりますが、こちらは計画的なもので、第4四半期においては、淀屋橋オフィスの売却による特別利益の計上等を見込んでおりますので、通期では計画達成を見込んでおります。

(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.

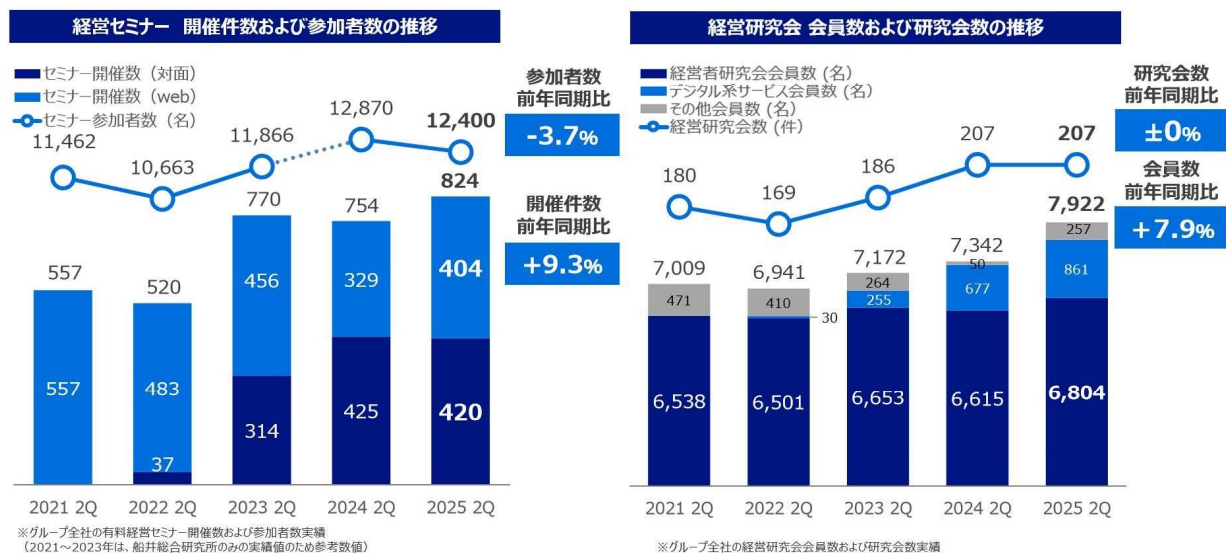
6

続きまして、主要 KPI の指標の推移につきまして、まずは、人財に関する指標についてご説明いたします。

当社の成長の源泉であるコンサルタント人財は、前年同期比で 57 名増加し、1,111 名となりました。従業員数も 1,670 名と順調に増加しております。

右のグラフは、各年度 1 月から 6 月の売上高・営業利益を 6 月末の従業員数で割った数字となります。こちらを見ますと、従業員 1 人当たりの売上高は、前年同期比 7.2%増、1 人当たり営業利益は 6.8%増となり、生産性も着実に向上しております。

(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

続いて、当社のビジネスモデルの起点となる経営セミナーと経営研究会の実績です。

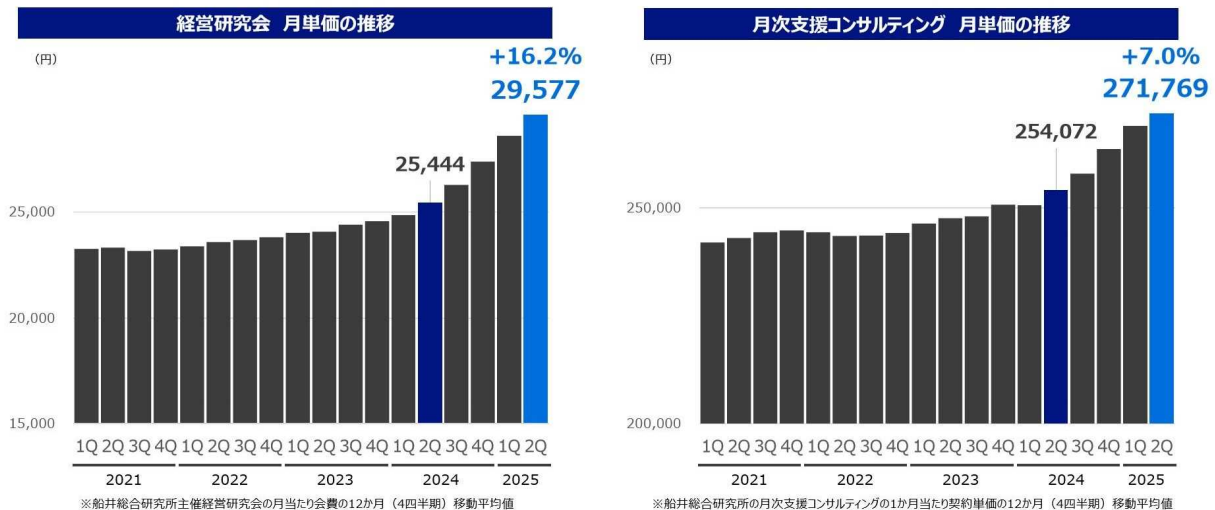
経営セミナーの参加者数は、前年同期比で3.7%の減少となっておりますが、こちらは昨年の第2四半期以降がちょうど東京本社の移転に伴うオープニングセミナーなど大型集客イベントがあったことが影響しております。

経営研究会につきましては、会員数が前年同期比7.9%増の7,922名となり、過去最高を更新いたしました。

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+7.0%



© 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の推移についてのグラフとなります。

当社は原則、契約の多くが1点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1年間の移動平均の月単価を示したものととなります。昨年4月からの経営研究会の値上げの施策や、月次支援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、前年同期比で経営研究会の月単価はプラス16.2%、月次支援コンサルティングの月単価はプラス7.0%と伸ばすことができました。

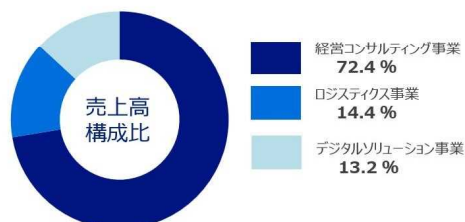
それでは、ここからセグメント別の詳細につきましては、春田よりご説明をさせていただきます。

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の春田でございます。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。

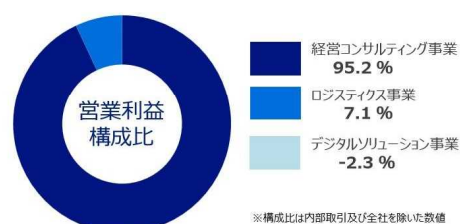
(1) セグメント別経営成績

経営コンサルティング事業および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2Q	25年2Q	
	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	10,319	11,616	+12.6
ロジスティクス事業	1,988	2,314	+16.4
デジタルソリューション事業	2,094	2,112	+0.8
(内部取引および全社)	0	—	—
合計	14,403	16,043	+11.4



営業利益	24年2Q	25年2Q	
	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	3,566	4,451	+24.8
ロジスティクス事業	250	332	+32.8
デジタルソリューション事業	238	-108	—
(内部取引および全社)	165	9	—
合計	4,220	4,684	+11.0



※構成比は内部取引及び全社を除いた数値

こちらが、三つの事業のそれぞれの実績となります。

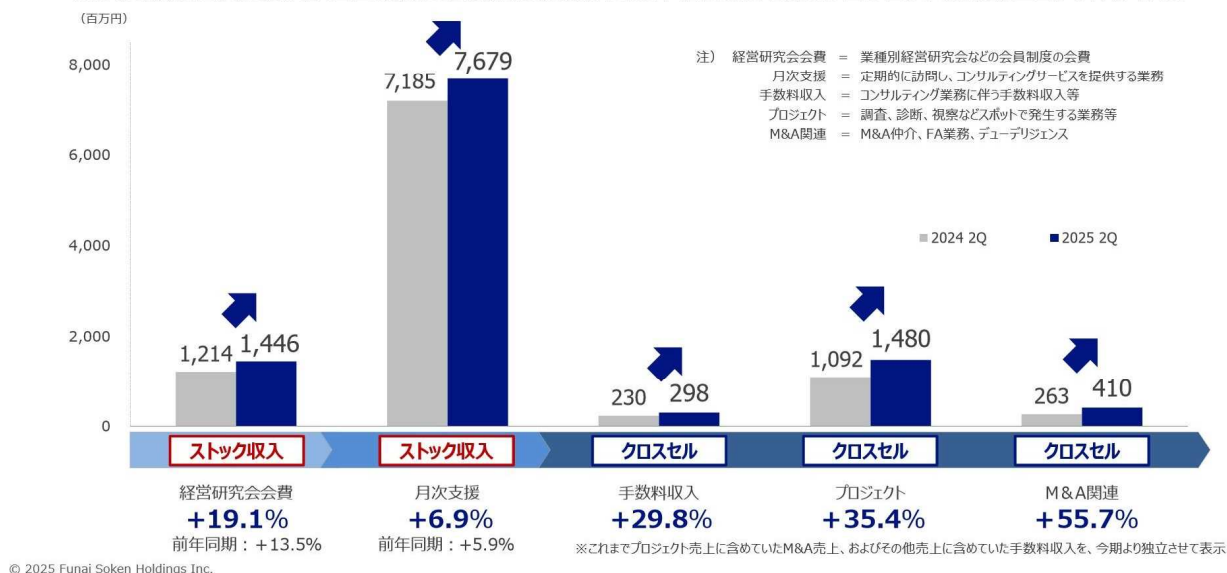
まず、売上高構成比の72.4%を占める主力の経営コンサルティング事業は、売上高が前年同期比12.6%増、営業利益が24.8%増と引き続き好調を維持し、全体の成長を牽引しました。

ロジスティクス事業も売上高が16.4%増、営業利益が32.8%増と高い成長を継続しております。

デジタルソリューション事業は、売上が微増したものの、利益面で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形となっております。

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

月次支援は着実に拡大。経営研究会会費は会員数、会費単価ともに増加。プロジェクトは補助金コンサルが伸長



11

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、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。当社のビジネスモデルであるストック収入部分と、主に経営研究会会員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いております。

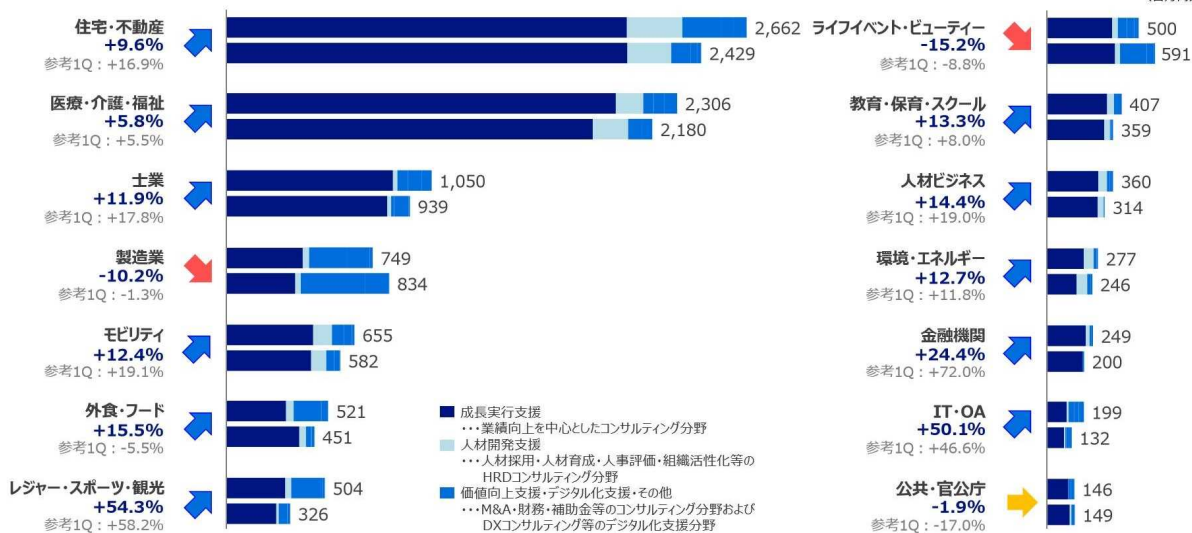
月次支援と経営研究会といったストック収入の部分が安定した成長を牽引、そこにクロスセルを積み上げていくというのが当社のビジネスモデルとなります。経営研究会会費については、会員数、単価双方の増加により 19.1%増。月次支援も単価上昇に支えられ、6.9%増と着実に拡大しました。クロスセル収入では、補助金コンサルが好調なプロジェクトが 35.4%増、M&A 関連が 55.7%増と大幅に伸長しております。

2. 2025年12月期 第2四半期決算報告

(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：2025年2Q
下段：2024年2Q

(百万円)



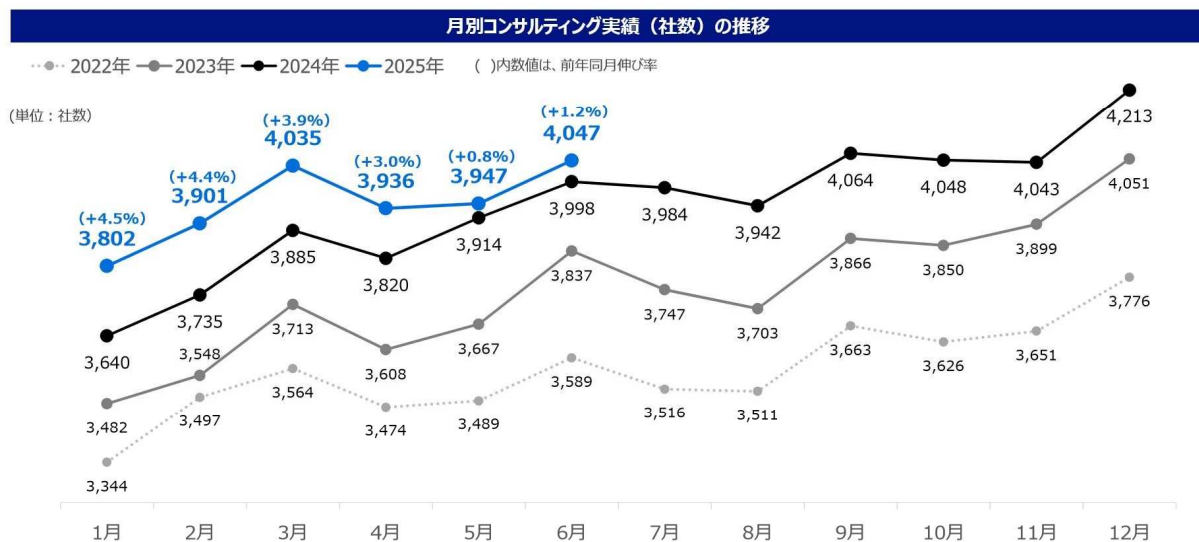
© 2025 Funai Soken Holdings Inc.

12

こちらは、主な業種区分別の売上状況となります。

主力3業種含め、多くの業種で前年を上回る結果となっております。成長実行支援が安定的に成長しながら、人材開発支援や価値向上支援も業績を伸ばしている傾向が続いております。

(2) 経営コンサルティング事業における業績動向 =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）、船井総研あが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）

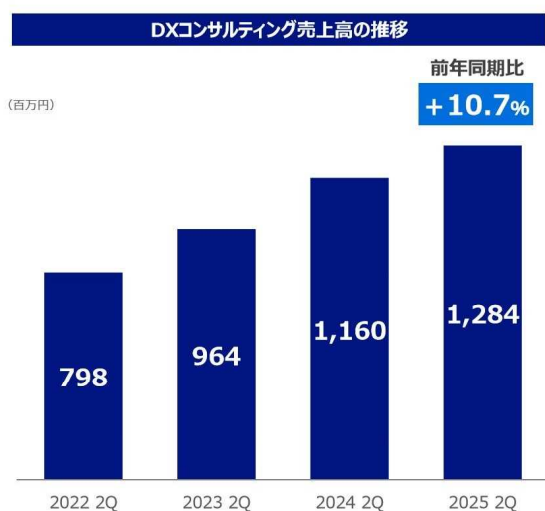
© 2025 Funai Soken Holdings Inc.

13

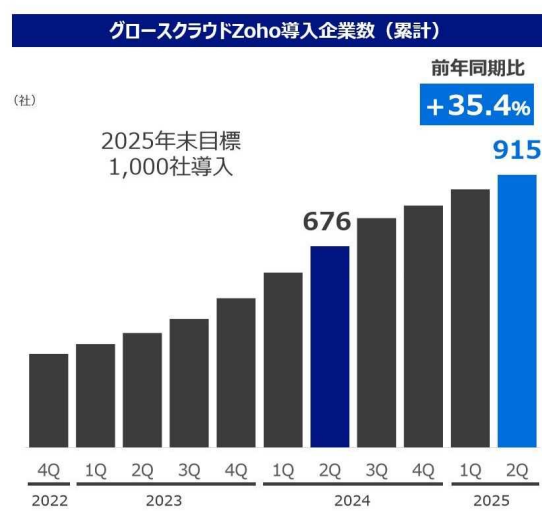
こちらは、月別のコンサルティング社数の推移となります。

毎月、コンスタントに昨年同月を上回って推移している状況でございます。先ほども申しました通り、昨年は東京本社移転に伴うオープニングイベントによる受注増があった反動で、やや伸び率は鈍化しております。

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



※数値は船井総合研究所のDXコンサルティング売上高



※数値はグループ全体のグロースクラウド (Zohoプロダクト) 累計導入企業数

© 2025 Funai Soken Holdings Inc.

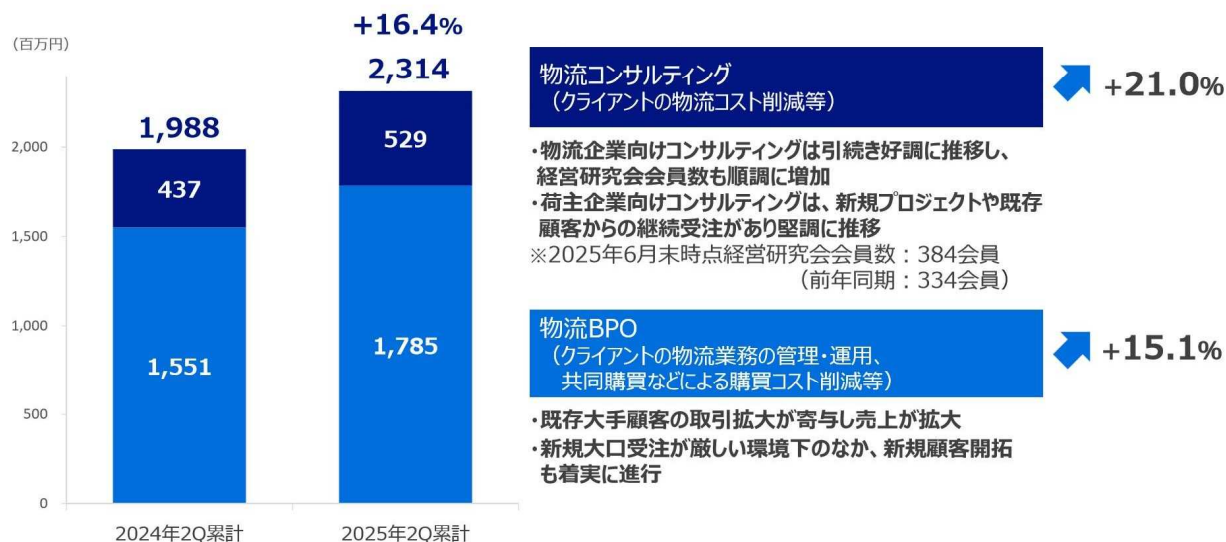
14

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高の推移と、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ています。いずれも順調に実績を伸ばしており、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 =



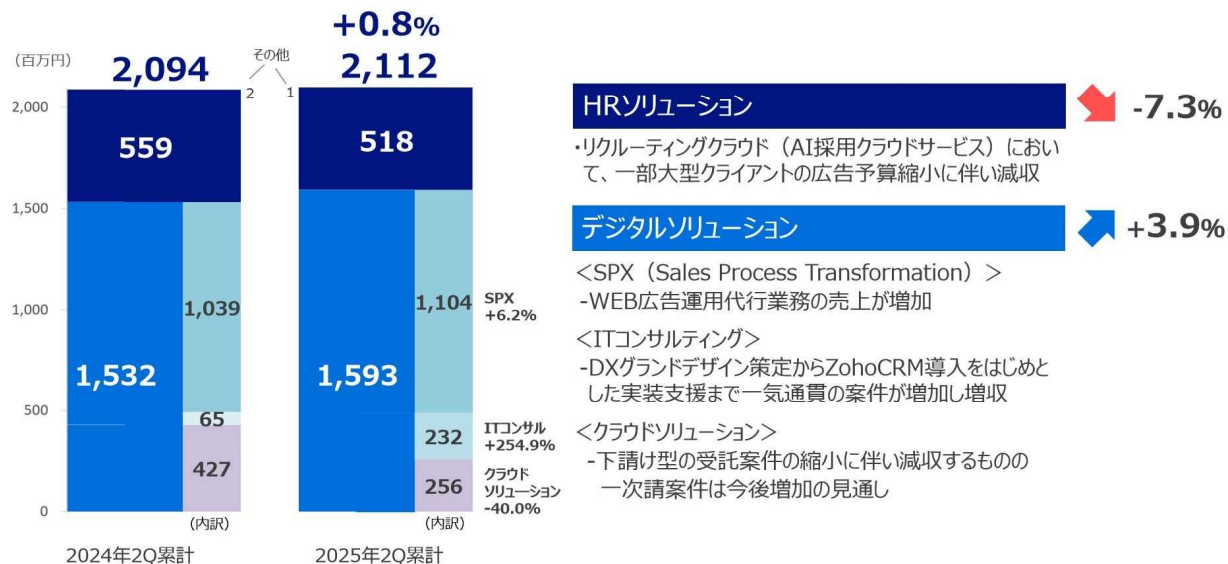
© 2025 Funai Soken Holdings Inc.

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 会員数も大きく伸ばすことができました。また、物流 BPO も既存顧客の取引拡大に伴い、売上が増加いたしました。

(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。

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、大型クライアントの広告予算縮小に伴い減収となったことが影響し、前年同期比マイナス7.3%となりました。

デジタルソリューションは、内訳を見ますと、SPXはWEB広告運用代行業務が増加、ITコンサルティングもZoho導入などの実装支援の案件の増加に伴い、売上も大きく増加しました。クラウドソリューションに関しては、下請け型の受託案件の縮小に伴い減収となりましたが、今後、一次請案件は増加していく見通しです。

(5) 連結財務状況（要約貸借対照表）

（百万円）

	2024年 12月末	2025年 6月末	増減額	増減の主な要因
流動資産	17,756	20,160	+2,403	五反田オフィス売却により、現金及び預金が増加
固定資産				
有形固定資産	6,507	2,997	▲3,510	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	1,191	+530	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	7,439	+925	新オフィスの敷金による増加
資産合計	31,438	31,789	+350	
流動負債	6,274	6,394	+120	従業員の賞与引当金の増加
固定負債	174	424	+249	グループインした子会社の借入金による増加
負債合計	6,449	6,819	+369	
純資産合計	24,989	24,969	▲19	
負債純資産合計	31,438	31,789	+350	

© 2025 Funai Soken Holdings Inc.

17

続いてこちらは、要約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おります。

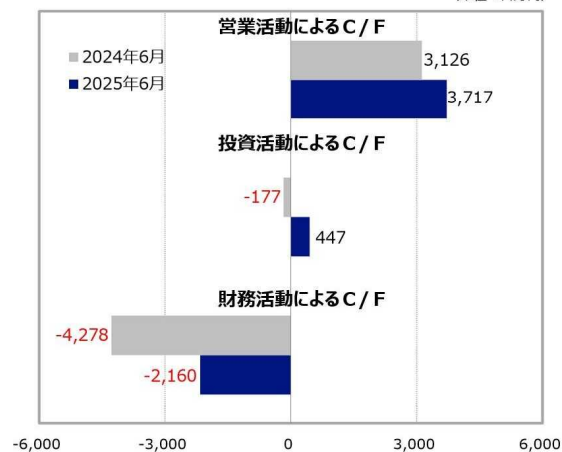
(5) 連結財務状況 (要約キャッシュフロー)

(単位: 百万円)

	2024年6月	2025年6月	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー			
税金等調整前中間期純利益	4,151	2,491	△ 1,659
減価償却費	174	181	7
その他	△ 802	1,224	2,027
小計	3,524	3,898	374
法人税等の支払額	△ 1,117	△ 1,012	104
法人税等の還付額	715	823	108
その他	4	8	4
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,126	3,717	591
投資活動によるキャッシュ・フロー			
有形及び無形固定資産の取得による支出	△ 895	△ 161	734
有形及び無形固定資産の売却による収入	604	※1 1,453	849
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	—	△ 50	△ 50
その他	114	△ 794	△ 908
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 177	447	624
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	△ 2,691	△ 0	2,691
配当金の支払額	△ 1,575	△ 1,759	△ 184
その他	△ 11	△ 401	△ 389
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 4,278	△ 2,160	2,117
現金及び現金同等物の増減額	△ 1,317	1,996	3,313
現金及び現金同等物の期首残高	12,894	10,346	△ 2,547
現金及び現金同等物の中間期末残高	11,577	12,342	765

© 2025 Funai Soken Holdings Inc.

(単位: 百万円)



※1 主に、五反田オフィスの売却による収入

18

続いてこちらは、要約キャッシュフロー計算書でございます。

大きな増減は、主に五反田オフィス売却による収入がございます。

(6) TOPICS

①7月に株式会社MIコンサルティングがグループイン

M&Aコンサルティングのさらなる成長加速と、より質の高いソリューションを提供できる体制の強化に向けて、M&Aコンサルティングとデューデリジェンスに強みを持つ株式会社MIコンサルティングがグループイン

船井総研あがたFASと連携し、金融機関チャネルの拡大を図り、グループ全体としてM&Aにおける質的・量的な相乗効果を発揮



左) 株式会社MIコンサルティング 代表取締役社長 鏡味 至
右) 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 中谷 貴之



株式会社MIコンサルティング

設立：2022年8月

事業内容：財務・税務調査業務（DD）、M&A時の株式価値算定（Valuation）
企業提携に関する仲介、企業提携に関するフィナンシャルアドバイザー（FA）他

続いて、トピックスとして、いくつか直近の取り組みについてご報告いたします。

冒頭、中谷より説明がありましたが、7月にM&Aコンサルティングとデューデリジェンスに強みを持つ株式会社MIコンサルティングの株式を取得し、7月31日付で完全子会社化いたしました。これにより、同じく当社の子会社である船井総研あがたFASと連携し、M&A領域におけるサービスをより拡充してまいります。

(6) TOPICS

②25億円の自己株式の取得を決議

取得価格の総額：25億円（上限）

取得株式の総数：110万株（上限）

発行済株式総数（自己株式除く）に対する割合：2.37%

取得期間：2025年8月12日～2026年7月31日

経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行や資本効率の向上および株主還元の充実のため、2025年8月8日開催の取締役会にて、自己株式の取得を決定

③中間株主優待の導入により、年1回から年2回へ

所有株式数	株主優待の内容	
	変更前	変更（追加）
	12月末日基準日	6月末日基準日
100 株以上 1,000 株未満保有	Quo カード 500 円分	＋ 同左
1,000 株以上 5,000 株未満保有	Quo カード 1,000 円分	＋ 同左
5,000 株以上 10,000 株未満保有	Quo カード 5,000 円分	＋ 同左
10,000 株以上保有	Quo カード 10,000 円分	＋ 同左

株主のご支援に感謝するとともに、当社株式への投資の魅力を高め、株式の流動性向上を目的に、株主優待制度を年1回から年2回へ拡充

続いて、株主還元の充実と資本効率の向上を目的として、本日開催の取締役会において、取得総額25億円、取得株式総数110万株を上限とする自己株式の取得を決議いたしました。また、併せて当社株式への投資の魅力を高めるため、これまで年1回であった株主優待を中間期にも導入し、年2回へと拡充いたしました。

(6) TOPICS

④船井総研ロジとOKI、AI活用による共同配送プラットフォームを構築

両社の強みを融合し、課題解決へ



船井総研ロジが持つ350社以上の物流企業ネットワークとOKIの技術基盤を掛け合わせ、新たな共同配送プラットフォームを構築。中小物流企業の積載率と収益性を高め、荷主企業のコスト最適化とサプライチェーン強靱化を実現

⑤神戸大学と『100億企業化研究公開シンポジウム』を開催



船井総合研究所と神戸大学との共同研究「中小企業の価値創造に関する研究」の成果を発表。「100億企業化」を目指す中小企業経営者やその支援にあたる地方銀行、法人、官公庁の担当者ら113名が参加

事業面では、子会社の船井総研ロジが沖電気工業様と業務提携し、AIを活用した新たな共同配送プラットフォームの構築を開始する予定です。

また5月には、当社の重点テーマである「100億企業化」に関して、神戸大学と行った共同研究の成果を発表するシンポジウムを開催いたしました。

(6) TOPICS

⑥2026年度からの事業体制の強化を目的としたグループ再編を決議

人的資本経営をワンストップで支援する体制を構築



統合（2026年1月）

コンタクトセンターコンサルティングの事業推進
& 大手企業コンサルティングサービス領域の拡大

統合（2026年1月）



最後に、2026年度からの事業体制強化に向け、グループ内の組織再編を決議いたしました。HR関連事業を集約し、人的資本経営支援体制の強化を目的に、船井総合研究所の人的資本経営支援本部とHRForceを統合いたします。

また、大手企業のコンタクトセンターコンサルティングに強みを持つプロシードを船井総合研究所に統合し、大手企業向けコンサルティング領域の拡大を図ってまいります。

以上、ご報告申し上げます。

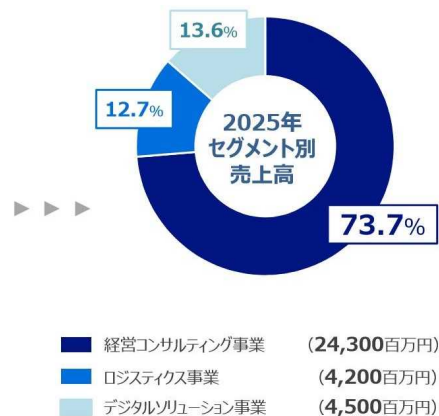
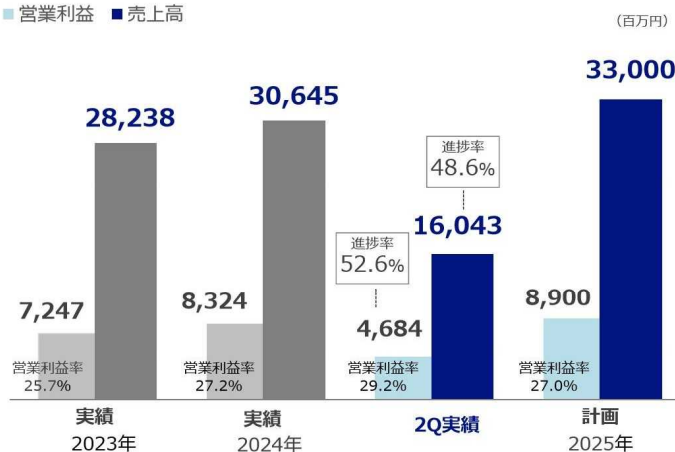
3. 業績予想と成長戦略

(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

■ 営業利益 ■ 売上高



© 2025 Funai Soken Holdings Inc.

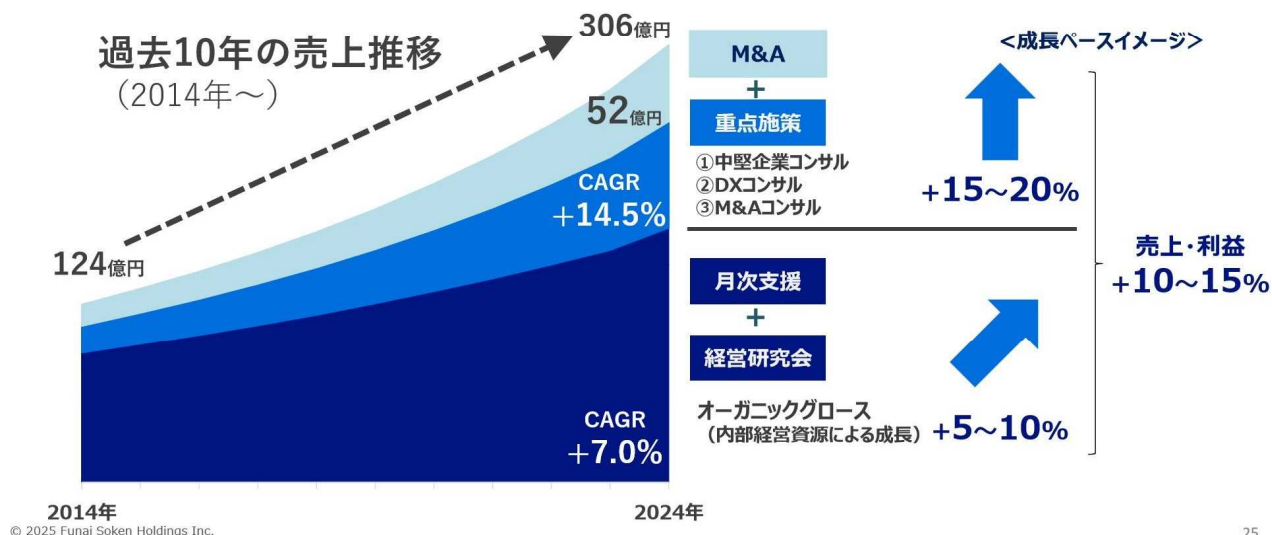
24

中谷：それでは、ここからは再び、私が説明を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まいります。

(2) 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



25

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年の売上高は約120億円の企業規模でしたが、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、これが私どものいわゆる基本的なオーガニックグロス部分であると考えております。この領域での平均成長率はこの10年間で約7%であり、この成長は今後も5%~10%の範囲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、重点施策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コンサルに力を入れており、この部分はこの10年で約15%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2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。今年4月のアパレルウェブ、7月のMIコンサルティングのグループインも、この戦略に沿ったものとなっております。

以上で、私からの説明は終わります。

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。早速2問ご質問いただいているようですので、順番に読み上げさせていただきたいと思います。最初のご質問です。

質問者 [Q]：経営セミナーの参加者数が昨年比で減少している理由は何でしょうか。

中谷 [A]：ありがとうございます。こちらについて、私から回答させていただきたいと思います。

昨年4月に東京オフィスを八重洲のミッドタウン八重洲に移しまして、それに伴いオープニングイベントということで、かなり大型のセミナーを複数、特に半年間ほど注力をしてまいりました。その反動減というのが、今年のこの減少でございます。われわれとしては、ここは想定の範囲内で、おそらく第4クォーター以降、通常のペースに戻していけるのではないかと考えております。ありがとうございました。

司会 [M]：ありがとうございます。続いてのご質問です。

質問者 [Q]：月別のコンサルティング社数の伸びが鈍化している理由は何でしょうか。

中谷 [A]：はい、ありがとうございます。こちらにつきましても私から回答させていただきたいと思います。

こちら、まず昨年のオープンイベントに伴う受注増の反動が一部と、もう一つは、先ほどの前半のところ、月単価表があったと思いますが、昨年の4月の移転以降、全社的に月次支援の単価を上げていこうという動きをとってまいりました。その影響もありまして、若干通常の年よりもコンサルティング社数の伸びが鈍化しているということでございます。これもおそらく、また一回りしていくと、通常の増加ペースに戻していくことができるのではないかと考えております。

コンサルティングの受注残を決算短信の方に載せており、こちらは順調に推移しておりますので、ご安心いただけたらと考えております。

司会 [M]：ありがとうございます。

以上で、2025年12月期第2四半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>