



株式会社 船井総研ホールディングス

2026 年 12 月期 第 2 四半期決算説明会

2026 年 8 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）

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、2026 年 12 月期 第 2 四半期の決算内容についてご説明をさせていただきます。時間も限られておりますので、決算報告につきましては資料を抜粋してご説明させていただきます。

目次

1	エグゼクティブサマリー
2	2026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】

まず、私からサマリーと事業概況をご報告いたします。その後、財務状況と第 2 四半期のトピックスについて、取締役の春田より報告させていただきます。最後に私から、今期の業績予想と成長戦略についてご説明をさせていただきます。

今回の決算のポイント

2026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 ■ 大阪本社移転に伴うオフィス投資や人的投資、M&A投資等の成長投資コストを吸収し、営業利益進捗率は中間期で52%と順調に進捗 ■ 主力の月次支援コンサルティングおよび経営研究会は、それぞれ9.9%増、8.2%増と堅調 ■ 100億企業化、M&A、補助金の中堅企業化コンサルティング領域も112.0%増と大幅増
主要KPI	■ コンサルタント数は前年同期比7.6%増となり約1,200名 ■ 経営研究会は会員数4.8%増、月単価4.9%増となり、いずれも過去最高を更新 ■ 月次支援コンサルティングは、前年6月末比社数1.6%増、月単価は前年同期比6.2%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
トピックス	■ 中堅・中小企業の持続的な成長を支援する取り組みのさらなる高度化を目的に、東京海上日動火災保険株式会社と資本業務提携（2026年7月）

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

3

まず始めに、2026年12月期第2四半期の決算のポイントについてご説明いたします。

第2四半期は、売上高、営業利益ともに第2四半期として過去最高業績を達成いたしました。大阪本社の移転に伴うオフィス投資や人的投資、M&A投資等の将来に向けた成長投資コストをしっかりと吸収した上で、営業利益の通期計画に対する進捗率は52.0%となり、中間期として順調に進捗しております。事業面では、主力の月次支援コンサルティングが9.9%増、経営研究会が8.2%増と堅調に推移したほか、100億企業化、M&A、補助金を中心とした中堅企業化コンサルティング領域は112.0%増と大幅な伸びとなりました。

主要KPIについては、コンサルタント数が7.6%増となり、約1,200名体制となりました。経営研究会の会員数、月単価はともに過去最高を更新しております。

通期業績予想につきましては、変更なく売上高370億円、営業利益91億円と過去最高業績の更新を計画しております。株主還元に関しましては、配当性向60%以上、総還元性向65%以上を目指し、16期連続の増配を予定しております。

また、トピックスといたしましては、この7月に東京海上日動火災保険株式会社様との資本業務提携を実施いたしました。

(1) 連結収益状況

売上高および利益は増収増益を達成し、業績予想に対しても利益は計画を上回り進捗
第2四半期（4-6月）は、売上高は7.4%増、営業利益については10.9%増と2桁成長を達成

	2025年 2Q		2026年 2Q			業績予想対比 ※2026年2月6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	16,043	100.0	16,825	100.0	+4.9	17,500	-3.9
営業利益	4,684	29.2	4,736	28.1	+1.1	4,700	+0.8
経常利益	4,688	29.2	4,902	29.1	+4.6	4,700	+4.3
親会社株主に帰属する 中間純利益	1,651 [※]	10.3	3,218	19.1	+94.9	3,150	+2.2

※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

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

4

続いて、第2四半期累計の連結収益状況についてご説明いたします。

売上高は168億2,500万円で、前年同期比4.9%増、営業利益は47億3,600万円で1.1%増、経常利益は49億200万円で4.6%増。親会社株主に帰属する中間純利益は32億1,800万円で94.9%増となり、増収増益を達成いたしました。

第1四半期はやや低調なスタートでしたが、この第2四半期だけで見ますと、売上高は前年同期比7.4%増、営業利益は10.9%増と、営業利益につきましては2桁成長を達成することができました。

公表しておりました業績予想との対比におきましては、売上高は予想比マイナス3.9%となったものの、営業利益は予想比プラス0.8%、経常利益はプラス4.3%となり、利益面では計画を上回って推移しております。

(2) 通期業績予想に対する進捗状況



© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

5

通期予想に対する進捗率は、売上高が45.5%、営業利益が52.0%、経常利益が53.9%、当期純利益が49.1%となっております。売上はややビハインドしておりますが、利益面は前年進捗率と同水準を維持しており、通期計画の達成に向けて順調に進んでおります。

(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=



© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

6

続いて、経営の根幹をなす人的資本に関する主要 KPI の推移をご説明いたします。

グループ全体の従業員数は前年同期比 7.4%増の 1,793 名となりました。そのうちコンサルタント人材は 7.6%増の 1,195 名となりました。

第 2 四半期累計の従業員一人当たり売上高及び営業利益につきましては、それぞれマイナス 2.3%、マイナス 5.8%となっております。これは将来の持続的成長に向けたコンサルタントの積極採用並びに大阪本社移転等に伴う投資コストの発生によるものです。今後、採用した人材の育成と戦力化が進むことで、さらなる生産性と収益性の向上を図ってまいります。

(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 =



参加者数
前年同期比
-3.5%

開催件数
前年同期比
+10.4%



研究会数
前年同期比
-4.3%

会員数
前年同期比
+4.8%

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

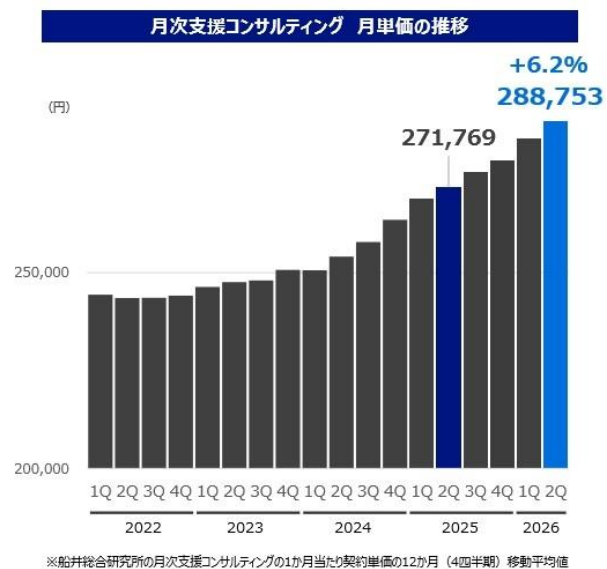
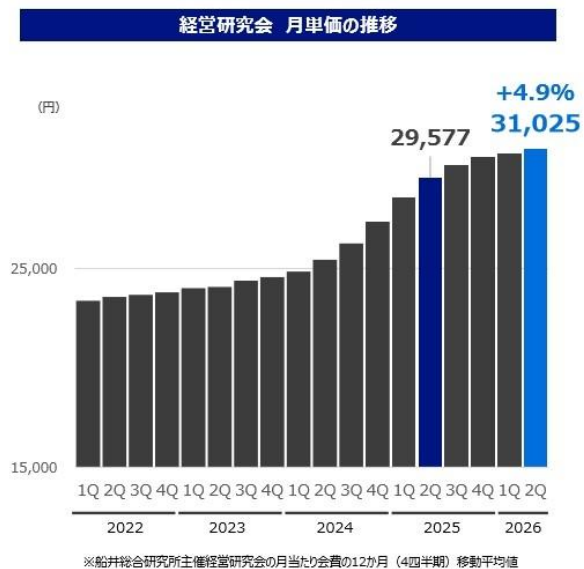
7

次に、経営セミナー並びに経営研究会の実績推移についてご説明いたします。

まず、経営セミナーにおきましては、開催件数が前年同期比 10.4%増の 910 件となりましたが、参加者数はやや減少し、3.5%減となりました。当社グループの安定的な顧客基盤となる経営研究会につきましては、会員数は 4.8%増の 8,300 名となり、過去最高を更新し、拡大を続けております。

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 =



© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

8

続いて、経営研究会、月次支援コンサルティングの単価推移をご説明いたします。

スライド左の経営研究会の月単価は前年同期比 4.9% 増、スライド右の月次支援コンサルティングは 6.2% 増となり、双方とも着実に単価アップを実現しております。

(3) 主要KPI指標の推移 =コンサルティング社数推移=

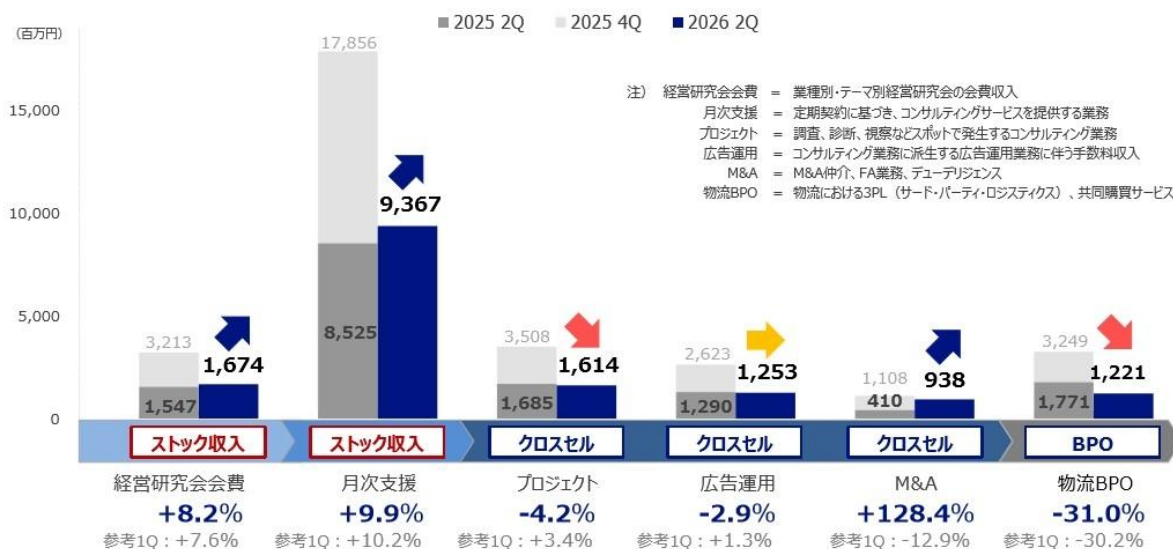


© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

9

こちらはコンサルティング社数の推移を示しております。継続的な値上げの影響により、前年を下回る月も1カ月ありましたが、その他は前年を上回る結果で推移しております。

(1) 主な業務区分別売上



© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

11

ここからは第2四半期決算の詳細についてご報告いたします。

まずは主な業務区分別の売上実績です。今期より経営コンサルティング事業のワンセグメントに変更したため、参考として昨年通期の数字もお示しさせていただいておりますが、前年同期との比較では、濃いグレーと濃いブルーの部分をご覧くださいと思います。

まず、当社グループの安定的な収益基盤であるストック収入におきましては、経営研究会会費が前年同期比8.2%増、月次支援が9.9%増と、共に好調に推移しております。また、クロスセル領域におきましては、プロジェクトは4.2%減、広告運用は2.9%減と、前年をわずかに下回ったものの、M&Aが128.4%増と大きく成長しました。物流BPOは政策的な縮小の影響もあり31.0%減となっておりますが、全体としては主力のストック収入の着実な積み上げが寄与し、好業績に結びついております。

(2) 主な業種区分別売上



© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

12

続いて、主な業種区分別の売上動向です。

構成比の大きい住宅・不動産・建設が3.4%増、続いて医療・介護・福祉が8.4%増と着実に成長しております。また、この第2四半期は製造業がM&Aや補助金コンサルティングの伸長により43.0%増と大きく伸長いたしました。また、流通・小売が大きく伸びている要因は、昨年第2四半期にグループインしたApparel Webと、今年1月にグループインしたLOGI CREATEが、流通・小売の顧客を多く抱えていることです。

(3) 主な中堅企業化コンサルティングテーマの売上推移



© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

13

こちらは今年からの新しい開示資料となりますが、新中期経営計画において特に注力していく中堅企業化コンサルティング関連テーマとして、100億企業化プロジェクト、M&A関連、補助金コンサルの売上について、過去3か年にわたる推移を示しております。

こちらのグラフのとおり、本分野の売上は年々力強い成長を続けております。第2四半期においても、前年同期比112%増と2倍以上の大幅な伸びを記録いたしました。中堅・中小企業のさらなる成長を後押しする本テーマへの需要は非常に高く、当社の新たな成長ドライバーとして確かな手応えを感じております。

では、ここからは春田から、引き続きご説明をさせていただきます。

(4) 連結財務状況（要約貸借対照表）

(百万円)

	2025年 12月末	2026年 6月末	増減額	増減の主な要因	
流動資産	20,711	19,428	▲1,282	余資運用の一環として投資有価証券の取得に充当したことにより減少	
固定 資産	有形固定資産	2,668	2,191	▲477	社宅売却による土地の減少および減価償却による減少
	無形固定資産	1,688	1,778	+89	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	10,582	+1,156	余資運用の一環として投資有価証券及び長期預金が増加
資産合計	34,493	33,980	▲512		
流動負債	8,514	6,445	▲2,069	未払法人税等及びオフィス移転費用支払いにより未払金が減少	
固定負債	190	277	+87		
負債合計	8,705	6,722	▲1,982		
純資産合計	25,788	27,258	1,469	自己資本比率は78.0%を維持	
負債純資産合計	34,493	33,980	▲512		

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

14

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。私からはまず連結財務状況からご説明いたします。

大きな動きとしては、余資運用の一環として、投資有価証券の取得と長期預金の増加により流動資産が減少し、投資その他の資産が増加しております。

また、流動負債は法人税やオフィス移転費用の支払いにより未払金が減少しております。結果として、純資産合計は272億5,800万円となり、自己資本比率は78%と、引き続き健全な財務基盤を維持しております。

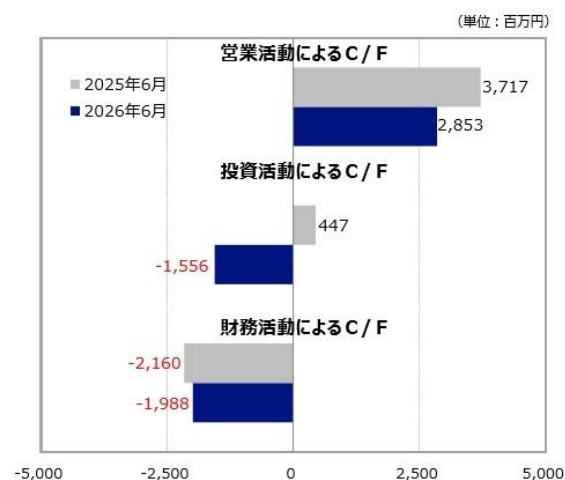
(4) 連結財務状況 (要約キャッシュフロー)

(単位: 百万円)

	2025年6月	2026年6月	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー			
税金等調整前中間純利益	2,491	4,731	2,239
減損損失	2,155	—	△ 2,155
その他	△ 749	49	799
小計	3,898	4,781	882
法人税等の支払額	△ 1,012	△ 1,988	△ 975
法人税等の還付額	823	—	△ 823
その他	8	61	52
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,717	2,853	△ 864
投資活動によるキャッシュ・フロー			
投資有価証券の取得による支出	△ 50	△ 1,095	△ 1,045
有形及び無形固定資産の取得による支出	△ 161	△ 918	△ 756
有形及び無形固定資産の売却による収入	1,453	281	△ 1,172
その他	△ 744	176	920
投資活動によるキャッシュ・フロー	447	△ 1,556	△ 2,003
財務活動によるキャッシュ・フロー			
配当金の支払額	△ 1,759	△ 1,954	△ 194
その他	△ 401	△ 34	367
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,160	△ 1,988	172
現金及び現金同等物の増減額	1,996	△ 685	△ 2,681
現金及び現金同等物の期首残高	10,346	13,359	3,012
現金及び現金同等物の中間期末残高	12,342	12,674	331

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

15



続きまして、キャッシュ・フローの状況です。

営業活動によるキャッシュ・フローは着実にプラスを維持しております。投資活動によるキャッシュ・フローは先ほどご説明した投資有価証券や固定資産の取得などによる支出が反映されております。

(5) TOPICS

①東京海上日動火災保険株式会社と資本業務提携



東京海上日動が持つ豊富な顧客基盤を活用し、両社の強みを融合した多様なソリューションで、コンサルティングを拡大

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

②「FTSE JPX Blossom Japan Index」に初選定



FTSE JPX Blossom Japan Index

年金積立金管理運用独立行政法人（GPIF）が採用する「FTSE JPX Blossom Japan Index」に初選定。GPIFが採用する6つの日本株ESG指数のうち5つ目の選定となる

※FTSE Russell (FTSE International Limited とFrank Russell Companyの登録商標)はここに船井総研ホールディングスが第三者調査の結果、FTSE JPX Blossom Japan Index編入の条件を満たし、本インデックスの構成銘柄となったことを証します。FTSE JPX Blossom Japan IndexはグローバルなインデックスプロバイダーであるFTSE Russellが作成し、環境、社会、ガバナンス(ESG)について優れた対応を行っている日本企業のパフォーマンスを測定するために設計されたものです。FTSE JPX Blossom Japan Indexはサステナブル投資のファンドや他の金融商品の作成・評価に広く利用されます。

16

ここからは第2四半期の主要なトピックスについていくつかご報告いたします。

まず1点目は、東京海上日動火災保険株式会社との資本業務提携です。同社が持つ豊富な顧客基盤を活用し、両社の強みを融合した多様なソリューションを提供することで、コンサルティング事業のさらなる拡大を目指してまいります。

2点目は、FTSE JPX Blossom Japan Index への初選定です。これは GPIF が採用する日本株 ESG 指数の一つであり、当社の環境・社会・ガバナンスにおける優れた対応が高く評価された結果であると捉えております。今回の選定により、GPIF が採用する六つの日本株 ESG 指数のうち、当社は五つに選定されたことになります。

(5) TOPICS

③ワークプレイスコンサルティングの強化に向けて、株式会社MTUSがグループイン



卓越した空間デザイン技術を持つMTUS社の参画で、ワークプレイス最適化からブランディングまで、経営とデザインの両輪で顧客企業の持続的成長を牽引

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

④日本アジア投資（JAIC）と、船井総研JAICキャピタルを合併で設立することに合意



事業承継支援ファンド事業へ参入。両社の強みを融合し20～30億円規模のモビリティ業界向け第一号ファンドの組成を計画

17

トピックスの3点目は、ワークプレイスコンサルティングの強化を目的とした株式会社 MTUS のグループインです。オフィス・店舗のデザイン技術を持つ同社の参画により、ワークプレイスの最適化からブランディングまで、経営とデザインの両輪で顧客企業の持続的成長を牽引してまいります。

4点目は、日本アジア投資株式会社との合併会社、船井総研 JAIC キャピタルの設立合意です。これにより、事業承継支援ファンド事業へ本格参入し、両社の強みを活かして、20 億円から 30 億円規模のモビリティ業界向け第一号ファンドの組成を計画しております。

(5) TOPICS

⑤IPO支援を全国展開Sapporo PRO Frontier Market「S-Adviser」資格を取得



東京・福岡に続き、プロ投資家市場での上場支援体制を強化。上場を目指す企業の多様なニーズに応じた包括的支援を展開

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

⑥地方銀行との連携により、全国の中堅・中小企業の成長支援を強化



CCIグループ（旧・北國FHD）、福井銀行、七十七銀行などの地域金融機関と連携。「100億企業化」をテーマとした共同セミナー、経営研究会開催を通じ、地域の中堅・中小企業の持続的成長支援に貢献

18

5点目は、IPO支援の全国展開に向けた取り組みです。東京・福岡に続き、新たに Sapporo PRO Frontier Market の「S-Adviser」資格を取得いたしました。これにより、上場を目指す地域企業の多様なニーズに応じた包括的な支援体制をさらに強化しております。

6点目は、地方銀行との連携強化です。CCIグループ、福井銀行、七十七銀行などの地域金融機関と連携し、「100億企業化」をテーマとした共同セミナーや経営研究会を開催することで、全国の中堅・中小企業の持続的成長をサポートしてまいります。

(5) TOPICS

⑦AI経営フォーラムを起点に、AI活用がコンサルティングの現場へ浸透

経営者コミュニティ | AI経営フォーラム



業種別AI活用事例を共有

最新事例・ツール・生産性向上の知見

分科会で具体的な経営課題を議論

業種別・機能別の実装テーマを深掘り

個社別のAIコンサルティングへ接続

顕在化したニーズを個別支援・実装へ

個社実装の一例 | 丸の内ソレイユ法律事務所

10,000件超

過去の広告審査履歴

1,000ページ超

法令・審査ノウハウ

本番稼働

広告審査AI「SOLEIL VIEW」

AIが一次審査を担い、弁護士は高度な判断業務に集中

広告PDF・画像

AI-OCRで
文字情報を抽出

複数AIが協調

法令・過去事例・Webを
並列調査

弁護士が最終判断

修正提案・高度な助言

- 一次審査の迅速化
- 大量案件への対応力向上
- 審査品質の標準化・若手育成

審査のスピードと処理能力が飛躍的に向上。
24時間放送の通販番組の商品チェックなど、
大量案件にも対応可能な体制へ。

経営者コミュニティと個社実装の知見を循環させ、業種別AIコンサルティングを拡大

現場の課題を起点に、再現性のある「実装・運用・継続改善」モデルへ

出所：当社「AI経営フォーラム」開催報告、丸の内ソレイユ法律事務所 顧客事例・共同プレスリリース

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

19

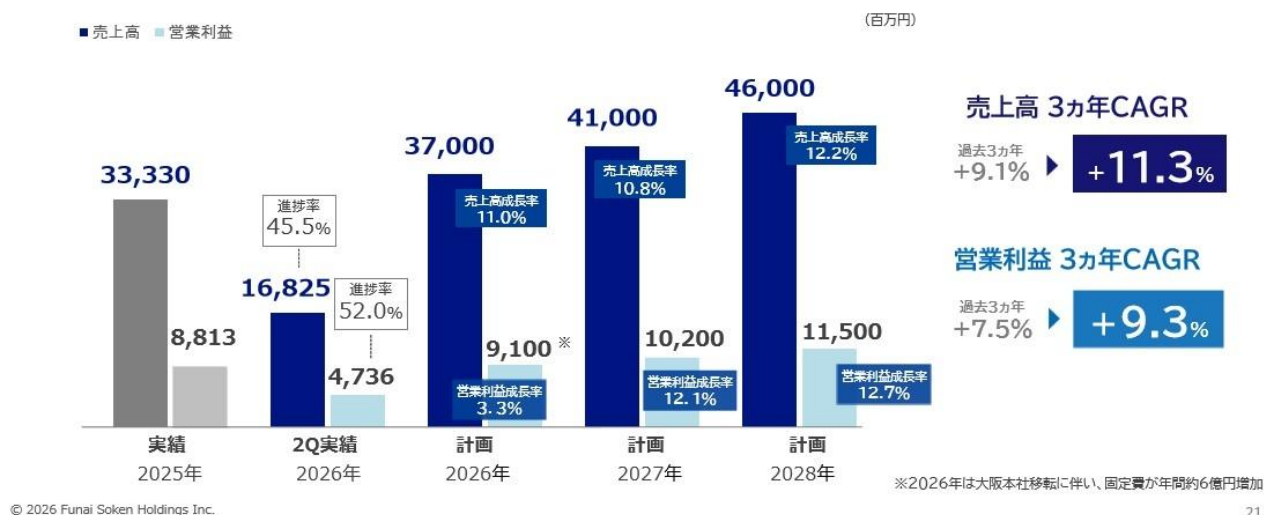
トピックスの最後のご報告となりますが、コンサルティング現場へのAI活用の浸透です。当社が主催するAI経営フォーラムなどの経営者コミュニティを起点とし、個社別のAI導入コンサルティングが進んでおります。こちらに掲載している丸の内ソレイユ法律事務所様は一例ではございますが、このように現場の課題解決に向けた具体的な成果が生まれております。今後も現場の課題を起点に、業種別AIコンサルティングをさらに拡大してまいります。以上、ご報告申し上げます。

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、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

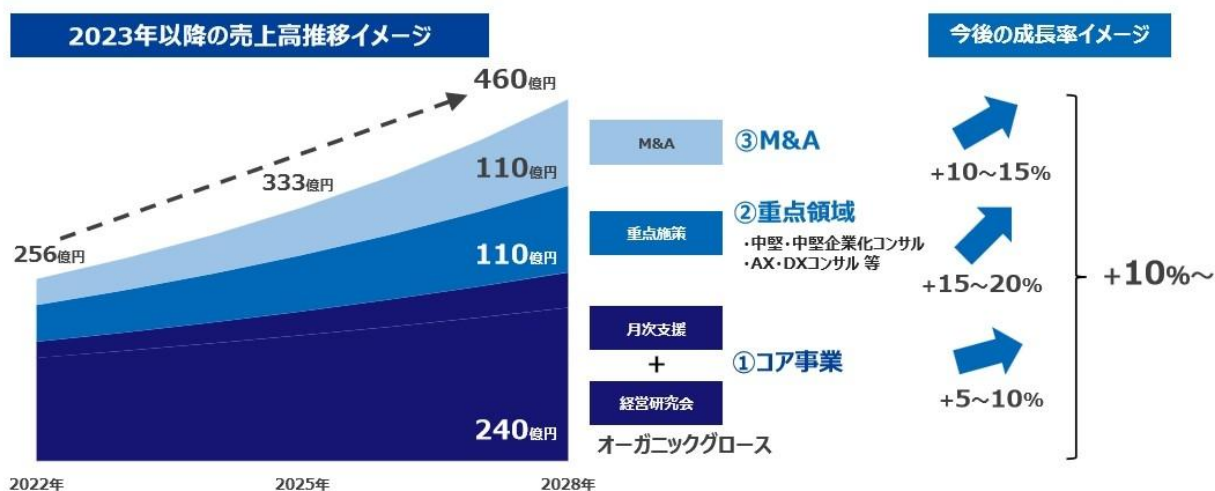


中谷：ここからは私から、今後の業績予想と成長戦略についてご説明をさせていただきます。

まず、中期経営計画の進捗状況です。今年は新中計の初年度として売上高 370 億円、営業利益 91 億円を計画しております。繰り返しになりますが、第 2 四半期時点で売上高は 45.5%、営業利益は 52.0%の進捗率となっております。

(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



© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

22

今後の成長イメージといたしましては、月次支援や経営研究会といった既存のコア事業によるオーガニックグロースで5%から10%の成長を見込んでおります。そこへ中堅企業化コンサルやAX・DXコンサル等の重点施策、さらにM&Aなどの積極投資を掛け合わせることで、プラス15%から20%の成長を上乗せし、全体として年10%を超える持続的な成長を目指してまいります。

これにより、最終年度である2028年にはグループ売上高460億円、営業利益115億円の達成を計画しております。

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



23

私からの説明の最後に、当社グループのこれまでの成長推移と戦略についてご説明いたします。

2014年のホールディングス化以降、当社は積極的なM&Aや新会社の設立を通じて事業領域を拡大し、順調に成長を続けてまいりました。

具体的には、2014年当時は売上高124億円、営業利益29億円であった事業規模が、コロナ禍を乗り越え、2026年計画では売上高370億円、営業利益91億円と大きく拡大しております。これまでもIT、DX領域、物流、HR、M&A・財務、さらには今年グループインしたLOGI CREATE、MTUSなど、様々な専門性を持つ企業が新たな仲間として加わってまいりました。

今後もオーガニックな成長とM&Aを強力に組み合わせることで、さらなる企業価値の向上と持続的な成長を実現してまいります。

以上で第2四半期の決算説明は終わります。ありがとうございました。

質疑応答

司会 [M]：ありがとうございました。それでは、これより質疑応答に移らせていただきます。それでは、いただきましたご質問を読み上げさせていただきます。

質問者 [Q]：売上が会社計画に対して若干遅れている背景をお聞かせください。

中谷 [A]：はい。こちらにつきましては、私から回答を申し上げたいと思います。

まず、事業会社の中で、船井総研に関しましては、市場が大きく伸びておらず、かつ規模の小さい会社が多い業界、例えば土業などで、伸びがなかなか厳しい状況にあることが挙げられます。

また、それ以外でいきますと、昨年までの船井総研ロジ、今年から船井総研サプライチェーンコンサルティングという社名になっておりますが、こちらの 3PL・BPO 事業は、コンサルティングとのシナジー創出が難しく、収益性も低いことから、戦略的に縮小を進めております。

それ以外では、昨年まで HR Force という社名だった船井総研ヒューマンキャピタルコンサルティングがありますが、同社の広告代理事業もやや苦戦しており、こうした点が主な要因になっております。

主力となるコンサルティング事業の領域は比較的堅調に推移しております。中小企業に加え、中堅企業化を目指す企業や中堅企業への支援の比率が増えているため、マイナスをカバーしておりますが、苦戦している事業領域で売上高の伸びが弱かったことも一つの理由だと考えております。以上です。

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]：採用の進捗状況や退職率などに変化はありますか。

中谷 [A]：はい、こちらにつきましても、私からお答えさせていただきたいと思います。

まず、退職率、離職率です。こちらの状況でございますが、コンサルタントの離職率が前年同期は 9.9% でしたけれども、これが 7.5% ということで、大きく改善をしております。結果的に社員数およびコンサルタント人数が昨年よりも増加しているということになっております。

新卒に関しても、昨年は新卒コンサルタントを年間で約 162 名採用したのですが、今年も 4 月までにほぼ同数の 163 名を採用できております。定着率が改善し、新卒も前年並みの採用ができて

いることから、キャリア採用は前年より若干抑えております。昨年のキャリア採用は通年で 90 名でしたが、今年は 70 名から 80 名程度になる見込みです。

いずれにしても、前年と比べて離職率は改善し、採用も引き続き順調だにご理解いただければと思います。

司会 [M]：はい、ありがとうございます。続いてのご質問です。

質問者 [Q]：東京海上日動火災保険株式会社との資本業務提携では、どのようなシナジーが見込めるのでしょうか。

中谷 [A]：はい、ありがとうございます。まず、昨年から業務提携がスタートしておりまして、これまでに約 100 件のコンサルティング案件のご紹介を頂戴しております。非常に東京海上日動さんの顧客基盤が厚くて、優良顧客を多数抱えていらっしゃるため、こうしたご紹介のインパクトは非常に大きいと考えております。

また、われわれは、中堅企業化や中堅企業向けのコンサルティングを増やしていこうとしております。東京海上日動さんの顧客には、そうした企業も多いため、かなり直接的かつ短期的なシナジーが生まれるのではないかと期待しております。

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]：従業員 1 人当たりの売上、営業利益が低下していますが、今後の見通しをお聞かせください。

中谷 [A]：はい、ありがとうございます。こちらについても私からお答えさせていただきます。

一時的に大阪オフィスへの投資などもあり、今年は利益面で前年を若干下回っておりますが、それでも一昨年と比べると上昇しておりますので、売上、利益ともに近い将来改善していくと考えております。

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]：足元で、顧客企業の AI 導入の加速は御社にとってポジティブなのか、または一部領域ではネガティブな影響が出ているのか。

中谷 [A]：はい、ありがとうございます。こちらについても私からお話をさせていただきたいと思っています。

やはり、ほとんどの中堅・中小企業にとって、AI はまだ初めての取り組みでして、そういった意味でまだまだ情報が欲しい、事例が欲しいということで、私どもにご相談が来るケースが圧倒的に多うございます。

そういった意味では、もう基本的にはポジティブということでございます。また、よく世の中と言われる AI の影響により、コンサルティング業界は必要なくなる部分が出るのではないかというようなお話もありますが、われわれのお客様はあくまでも中堅・中小企業で、オーナー社長様が多うございますので、そういった経営者様へのいわゆるアドバイスをしていく上では、単に確率論的に正しい答えが知りたいわけではなくて、オーナーさんがすでにお持ちの方向感に対して、どうすればその方向性を実現できるかというようなことを一緒に汗をかきながらお手伝いしていく、伴走していくという性質のものでございますので、実はあまりネガティブな要因というのは出てきておりません。

今後もおそらくポジティブな影響の方が上回るのではないかというふうに考えております。以上です。

司会 [M]：ありがとうございました。続いてのご質問です。

質問者 [Q]：M&A 領域の売上は大きく伸びていますが、その継続性と背景をもう少し具体的に教えてください。どの程度の成約件数を実現できているのでしょうか。また、案件の規模はどの程度になっているのでしょうか。

春田 [A]：はい、ありがとうございます。こちら、私から回答させていただきます。

今期の M&A につきましては、昨年と比較しましてプラス 128%ということで大きく伸ばすことができました。

これにつきましては、大きく二つの要因がございます。まず、M&A の人員・体制をしっかりと整備し、組織化できてきたことが挙げられます。人数が少ないときは、どうしても一人で案件を発掘して成約に至るまで一気通貫でやるというスタイルをとっていたのですけれども、人数が増えてきました。

ようやく組織化・分業化が進み、コンサルティングの質も高められるようになりました。こうした組織面の強化により、今年は大型案件にも取り組めるようになっております。従来は第三者売却の M&A が中心でしたが、事業承継全般を支援できる体制を整えてきたため、事業承継案件も増えております。案件の大型化と体制の強化により、業績をしっかりと伸ばすことができました。

件数につきましては、正確な数字はお答えできませんが、半期で 20 件前後です。

司会 [M]：続いてのご質問です。

質問者 [Q]：M&A の組織に関しては、どの程度の人数規模になっているのでしょうか。

春田 [A]：ありがとうございます。こちら、私から回答させていただきます。

兼務メンバーもおりますので、正確な人数をお示しするのは難しいですが、70 名から 80 名程度の規模で行っております。

司会 [M]：はい、ありがとうございました。

いただい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。

以上をもちまして、2026 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

