Factbook 2026

Company profile and latest information

Funai Soken Holdings

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

船井総研グループは、日本最大級の「中堅・中小企業向け総合経営コンサルティンググループ」

Funai Soken Group

1970年 創業
1988年 株式上場（大阪新二部）
2005年 東証一部上場
2014年 ホールディングス化
2022年 東証プライムへ移行

会社名	株式会社船井総研ホールディングス
資本金	3,125百万円
設立	1970年3月6日
所在地	（東京本社） 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階 （大阪本社） 大阪府大阪市北区梅田三丁目2番123号 イノゲート大阪 21階・22階
グループ従業員数	1,651名（2025年12月末時点）
上場市場	東京証券取引所プライム市場（9757）

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

グループパーパス・グループビジョン

Group Purpose

サステナグロースカンパニーをもっと。

Sustainable Growth for More Companies

サステナグロースカンパニー ＝ 成長性・収益性に加え、ESGに配慮し、持続性を持った令和の良い会社

Group Vision

“中堅・中堅企業化・ライジングスター企業※を中心とした総合X(トランスフォーメーション)コンサルティンググループ”

※ライジングスター企業 ＝ 成長志向の小企業のこと

Group Value

「 Adventureship , Empathy , Integrity 」

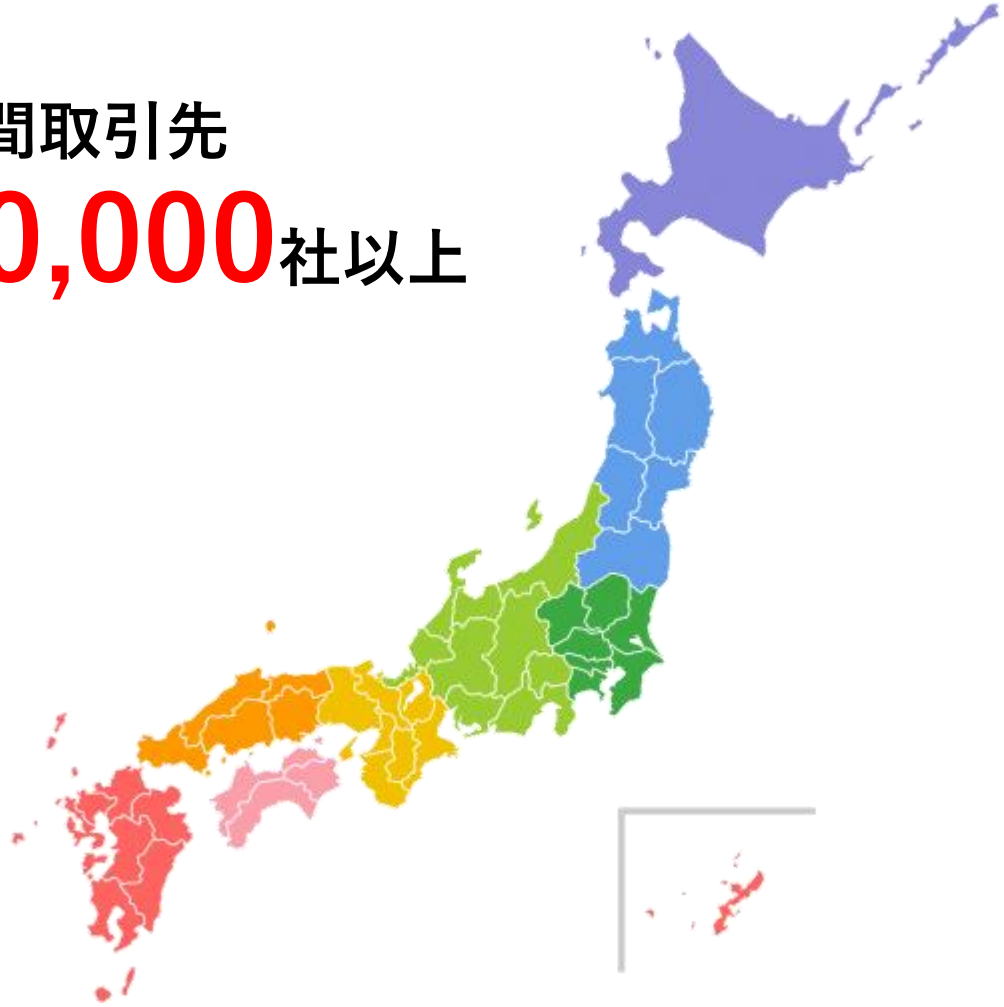
Founder’ s Spirit

創業者 舩井幸雄の思想
「良い会社を増やし、世のため人のために尽くそう」

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

船井総研グループは、日本最大級の「中堅・中小企業向け総合経営コンサルティンググループ」

年間取引先
10,000社以上



© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

舩井幸雄（1933年～2014年）が船井総合研究所を創業
日本の中小企業コンサルタントの草分け

創業者　舩井幸雄

東京本社 ファウンダールームに展示している
創業者の著書（一部）

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

中核の船井総合研究所を中心に、グループ11社が企業の経営課題の解決をサポート

Funai Soken
経営コンサルティング

Funai Soken
船井(上海)商务信息咨询有限公司
経営コンサルティング（中国）

Funai Consulting India
経営コンサルティング（インド）

MTUS
ワークプレイスコンサルティング

Funai Soken Agata FAS
フィナンシャルアドバイザリー

ALMACREATION
マーケティング

Funai Soken Supply Chain Consulting
サプライチェーンコンサルティング

Funai Soken JAIC Capital
投資事業組合等の管理運営

LOGI CREATE 株式会社ロジクリエイト
ロジスティクスソリューション

Funai Soken Human Capital Consulting
人的資本経営コンサルティング

ApparelWeb
デジタルマーケティング

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

経営コンサルティングとは、企業の経営状態をより良くするための助言や具体的なビジネスモデルの提案を行う仕事

月次支援のコンサルティングの様子（介護施設事業者）

【撮影協力】社会福祉法人 永寿荘「扇の森」

企業が抱える経営課題

- 売上アップ
- 利益アップ
- 人材採用・育成
- DX
- 新規事業
- M&A、事業承継、IPO
- 財務、資金調達
- ・・・

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

創業56年、業績を拡大し続け直近10年はさらに成長が加速

＜直近10年間の成果＞

	2015年	2025年	
売上高	147億円	333億円	年平均 ＋8.5%
営業利益	34億円	88億円	年平均 ＋9.7%
従業員数	783名	1,651名	年平均 ＋7.7%
ROE	14.0%	26.5%	＋12.5P
1株当たり配当額	20.0円	85.0円	4.3倍
時価総額	414億円	1,146億円	2.8倍

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

創業から56年、業績を拡大し続け、成長をさらに加速
中堅・中小コンサルティング市場では国内最大規模の実績

直近10年間の成果（2015年→2025年）

平均売上高成長率	平均営業利益成長率	従業員数
↑ 8.5%	↑ 9.7%	783名 ↑ 1,651名

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

中堅・中小企業領域はもちろん、今後は「総合コンサルティング」領域への拡大を目指す

中堅・中小企業コンサルティング

Funai Soken Holdings

船井総研ホールディングス

- タナベコンサルティンググループ
- フロンティアマネジメント
- 日本能率協会コンサルティング
- セレンディップ・ホールディングス
- マネジメントソリューションズ
- 山田コンサルティンググループ
- プロレドパートナーズ
- 識学
- ビジネスコンサルタント

領域拡大❶

総合コンサルティング

- 日本IBM
- アクセンチュア
- アビームコンサルティング
- ベイカレント
- PwCコンサルティング
- デロイトトーマツコンサルティング
- キャップジェミニ
- EYストラテジー・アンド・コンサルティング
- フォーティエンスコンサルティング
- シグマクシス
- KPMGコンサルティング

戦略

- マッキンゼー・アンド・カンパニー
- ボストン・コンサルティング・グループ
- ドリームインキュベータ
- 経営共創基盤
- ベイン・アンド・カンパニー・ジャパン・インコーポレイテッド
- ローランド・ベルガー
- A.T.カーニー
- アーサー・D・リトル・ジャパン
- コーポレイトディレクション

領域拡大❷

金融・M&A

- 日本M&Aセンターホールディングス
- M&Aキャピタルパートナーズ
- ストライク
- クオンツ総研ホールディングス

シンクタンク

- 野村総合研究所
- みずほリサーチ＆テクノロジーズ
- 三菱UFJリサーチ＆コンサルティング
- 日本総合研究所
- 三菱総合研究所

人事・その他

- マーサージャパン
- コーン・フェリー・ジャパン
- タワーズワトソン

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

他のコンサルティング会社との違い
①ターゲット　②拠点　③体制

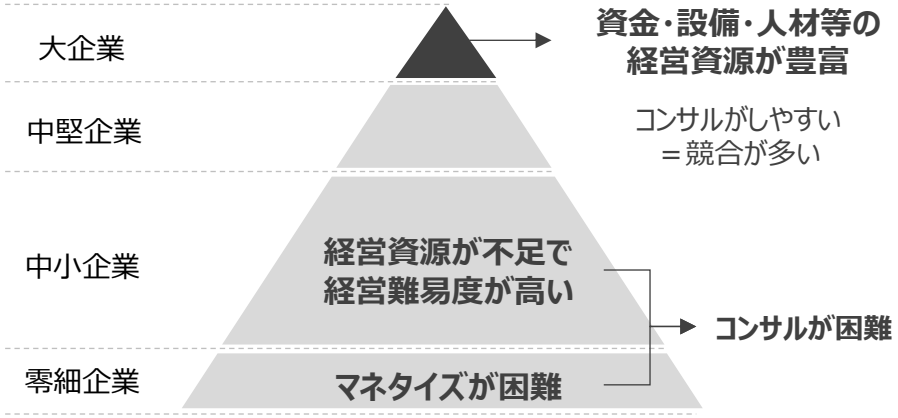
		一般的なコンサルティング会社	Funai Soken Group
①	ターゲット	大手企業中心	中堅・中小企業
②	拠点	多拠点性	営業拠点を東京・大阪に集中
③	体制	営業とコンサルの分業	コンサルによる一気通貫体制

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

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

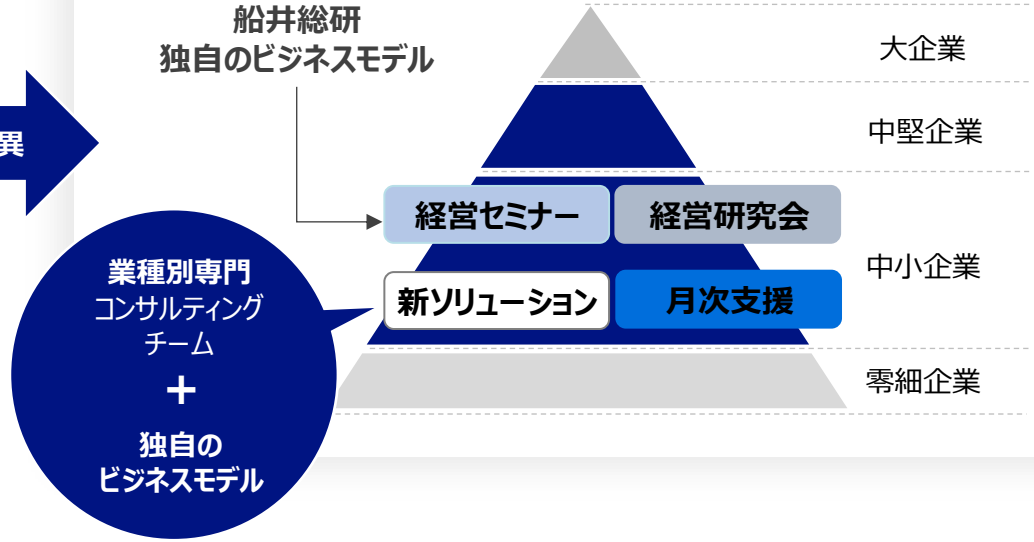
大手企業を中心に展開



差異

Funai Soken Group

中堅・中小企業を強力に支援



© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

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）

差異

Funai Soken Group

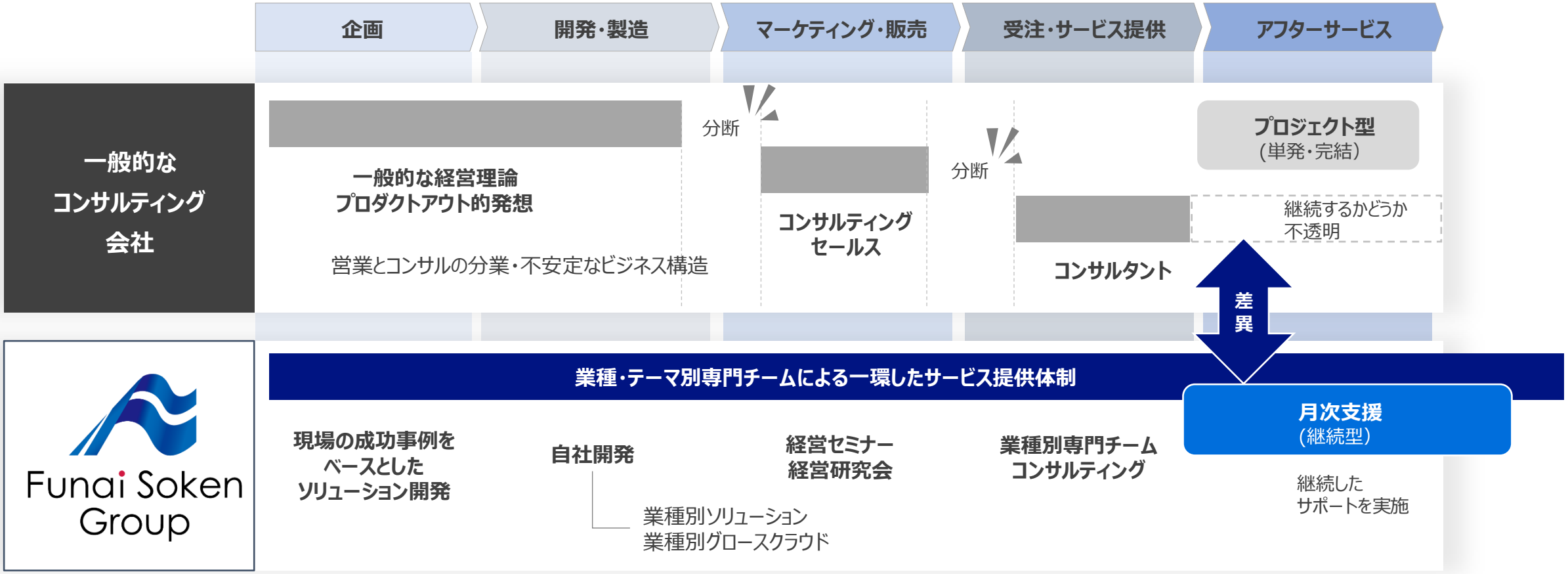
営業拠点を東京・大阪に集中
専門性によって、全国から顧客が集まる

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）

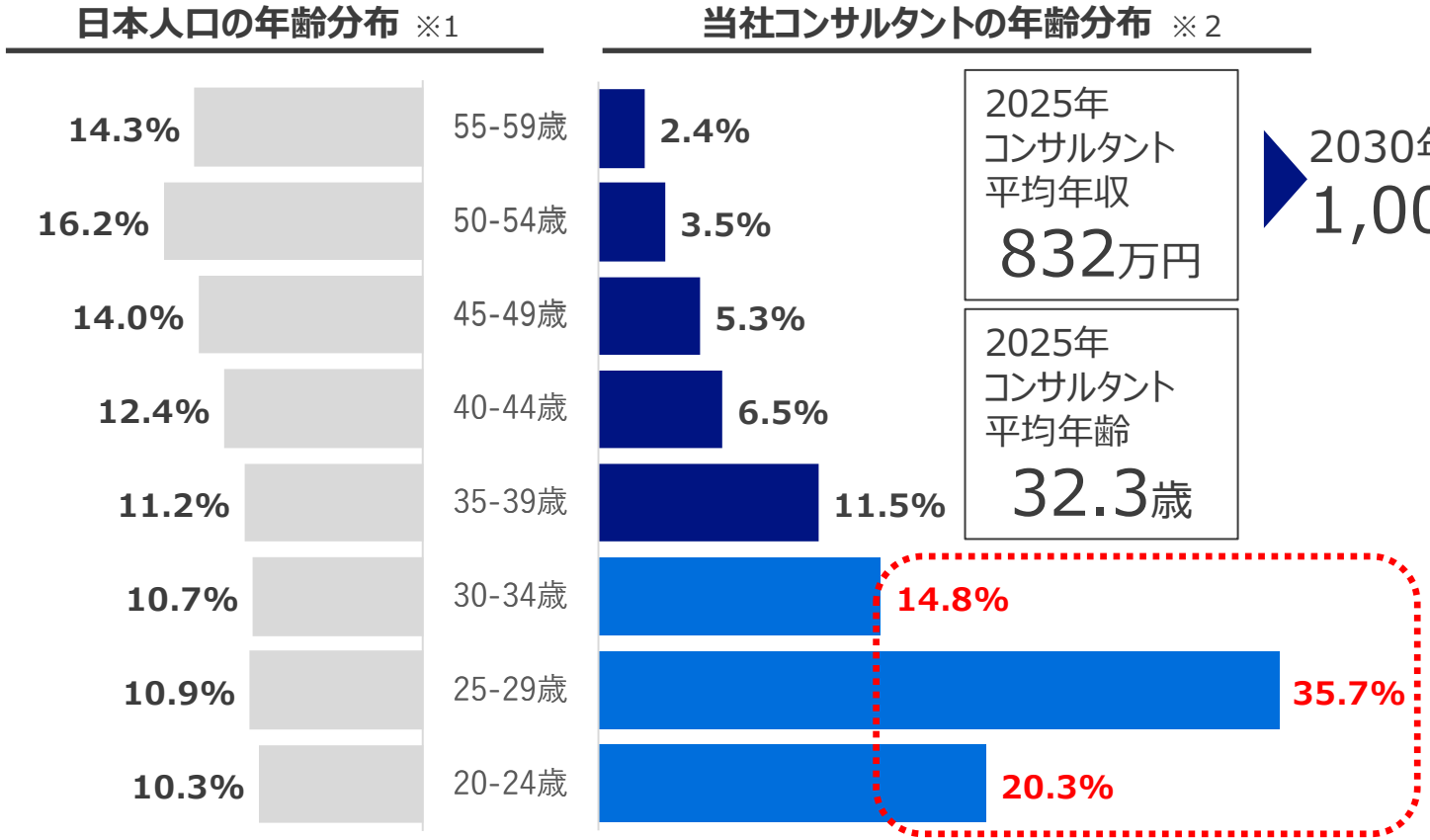
© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

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



© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

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



※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

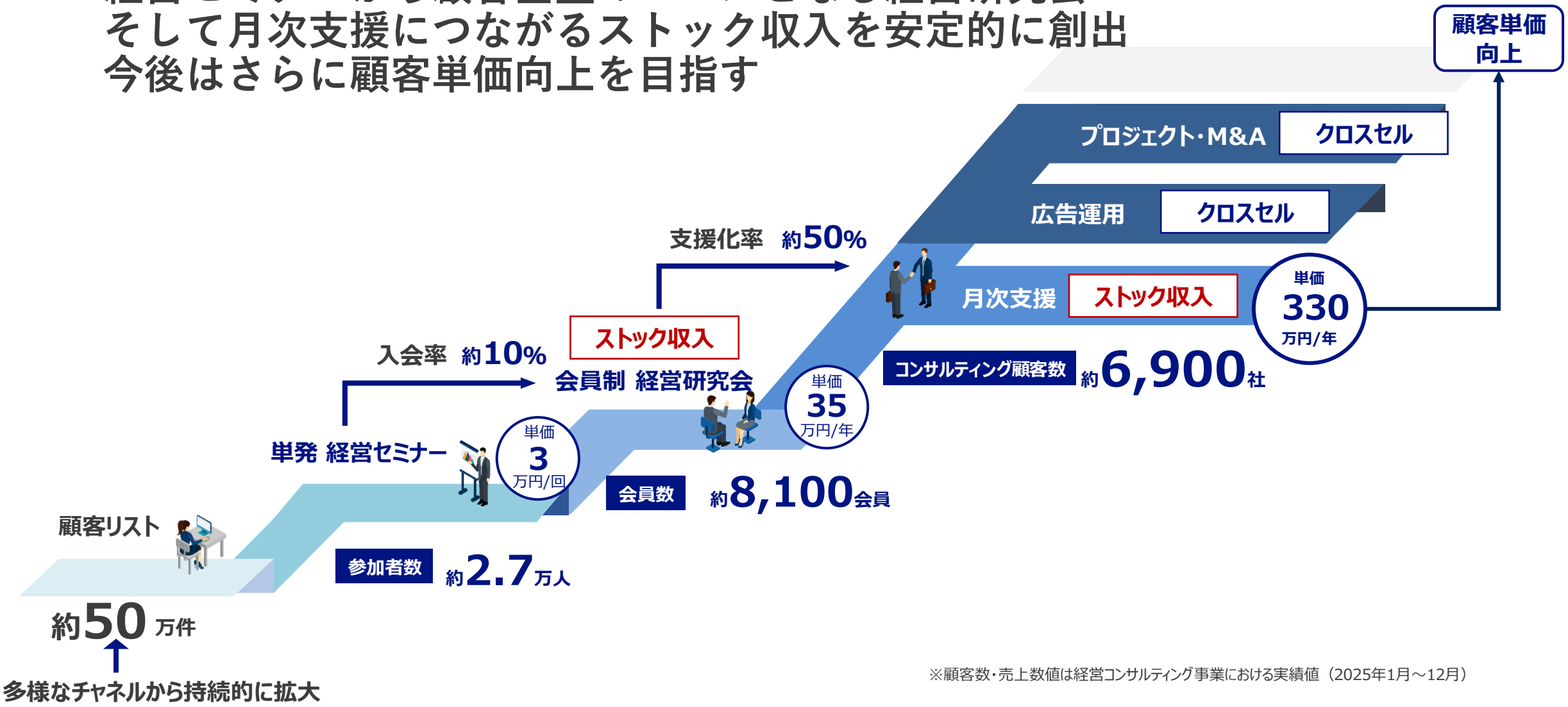
中小企業経営の理解が深い「**家業人財**」の採用を強化

23年入社	24年入社	25年入社	26年入社
40.0%	35.6%	37.5%	31.4%

※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

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

＜ビジネスモデル＞
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



※顧客数・売上数値は経営コンサルティング事業における実績値（2025年1月～12月）

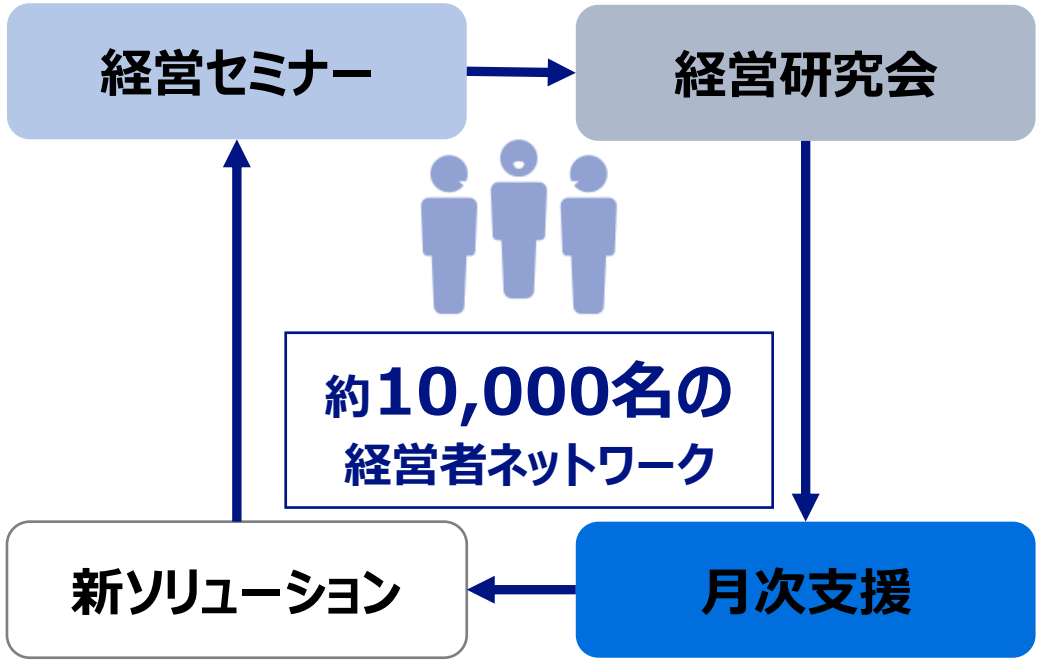
© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

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）

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

＜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

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

月次支援コンサルティング

担当コンサルタントが経営現場に寄り添いながら、実行支援する顧問契約型のコンサルティングサービス
時に、企業成長に応じて、チームとなり、連携しながら顧客企業の成長を推進

月次支援の一日

お客様の会社にご訪問

一日の始まりは経営者とのミーティングから。現在の課題のヒアリング、今後の戦略などについて話し合います。お客様の参考になる業界の最新情報などもお伝えします。

部門責任者・現場担当者とミーティング

現状分析、商圏・ターゲットの検討、販促計画、営業マニュアル整備、担当者のロープレ、数値管理を行い、現場でPDCA循環の仕組みの構築に取り組み会社の戦略を現場に落とし込みます。

昼食

午前から訪問する日はお客様と食事を頂くこともあります。経営者や経営幹部、従業員の方々とコミュニケーションが深まる時間です。

経営者・経営幹部とミーティング

一日の最後に今回のコンサルティング支援の振返り、今後の進め方について打合せを行います。現場コンサルティングで気づいた課題や従業員の声などもお伝えし、課題の早期解決につなげます。

※内容・時間はコンサルティングメニューにより異なります。

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

経営研究会

業種別・テーマ別に各分野に精通したコンサルタントが主宰する、経営者のための勉強会コミュニティ
参加者が自らの体験や事例を語り、お互いを高めあう「師と友づくり」の場

経営研究会の一日

ゲスト講師の講座

第１講座は、業界トップランナーの経営者の方をゲストにお招きしてご講演頂きます。また、最新のソリューション、サービスを提供する会社から、業界での導入事例をご紹介頂くこともあります。

昼食

参加者と講師がいっしょにお弁当を頂きます。和気藹々会話がはずみます。

船井総研講師の講座

第２講座は、船井総研講師から、業界の最新動向、コンサルティングの現場で創り出した成功事例の共有、業績アップのためのノウハウ等をお伝えします。

情報交換会

グループごとに、参加者がテーマに沿った自社の取り組みを発表します。振り返りシートには、他社の好事例を自社に落とし込んで課題解決につなげるために、次回までに取り組むことを記入。PDCAを回しています。

※内容・時間は経営研究会によって多少異なります。

年1回の特別企画

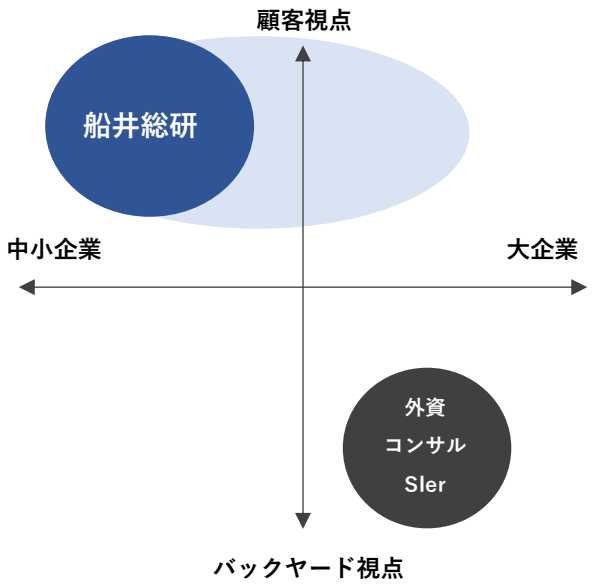
会社企業表彰

モデル企業視察ツアー

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

【船井総研のDX支援の特徴】
①中小企業向け×顧客視点 ②マーケティング ③業種別

①中小企業向×顧客視点



②マーケティングからの導入

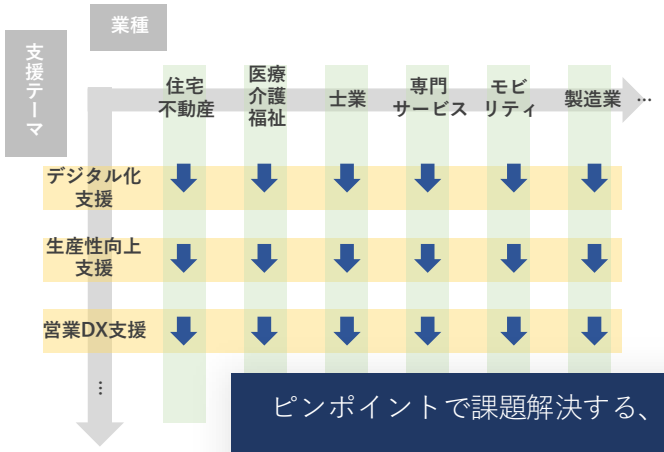
（中小広告代理店等から）
予算の置き換え
成果の上がるマーケティングDXから
最適化

企業が現時点で実施している
具体施策の最適化

MAやSFA、CRMの
業種モジュール導入

③業種・テーマ別アプローチ

業種・テーマ別に面で対応

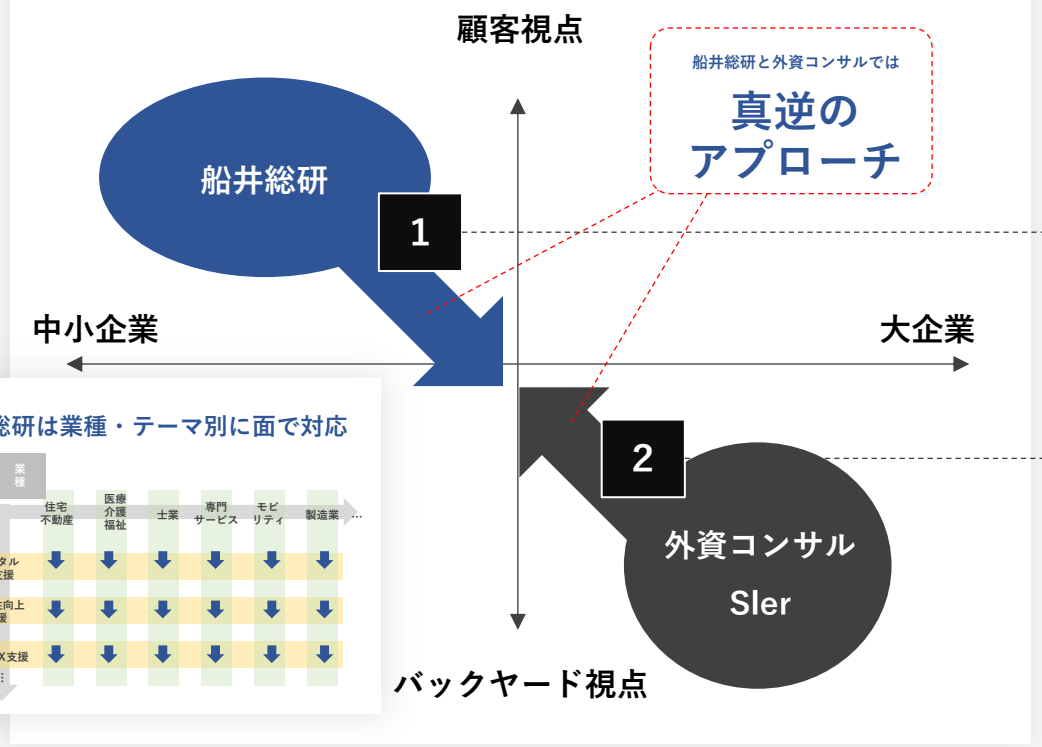


ピンポイントで課題解決する、
中小企業向け
ＤＸコンサルティング

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

【船井総研のDX支援の特徴】
逆張りのアプローチを強みとしながら、顧客のDXを進める

一般的なアプローチとは真逆のDX推進



具体 まずは「マーケティングDX」から最適化

1 現行施策予算の置き換え（中小広告代理店等から）

企業が現時点で実施している具体施策

- 集客のデジタル化（Webコンサル等）
- 販促のデジタル化（リスティング等）
- 採用のデジタル化（DR等）

2 一定の予算確保が必要なリプレイス

MAやSFA、CRMの業種モジュール

- 既存の業種特化型ソフトの見直し
- 既存の会計パッケージソフトの見直し

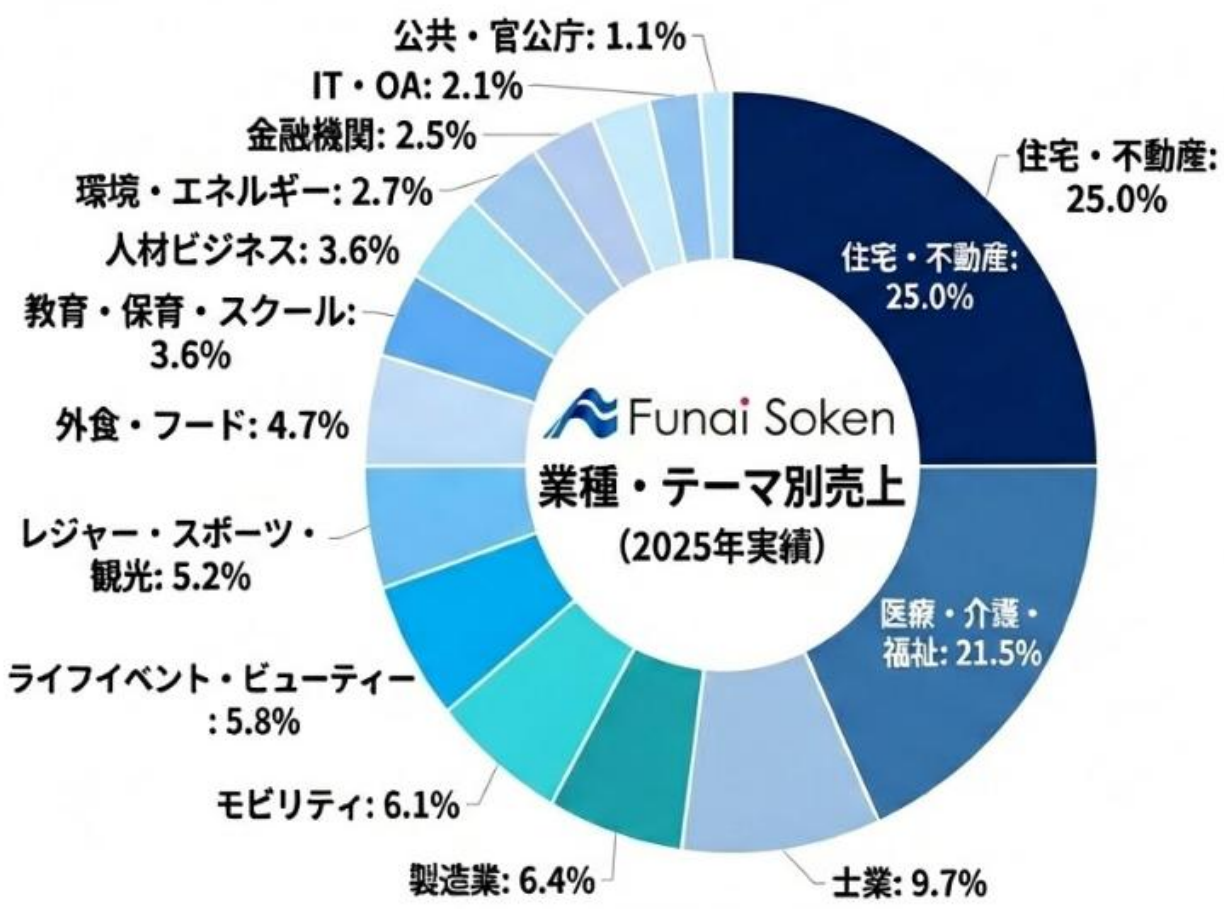
GrowthCloud

広義のDXコンサル領域

注力中のDXコンサル領域

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

経営コンサルティング事業の主力４業種は 住宅・不動産、医療・介護・福祉、士業、製造業



特徴（1）

「住宅・不動産」と「医療・介護・福祉」の2業種で売上全体の **45** %を占める

特徴（2）

最も売上が伸長している業種は

レジャー・スポーツ・観光

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

M&A・事業承継

船井総研あがたFAS

経営コンサルティンググループだからこそできる、成長のためのM&A・事業承継

M&Aアドバイザリー

決してM&Aありきではなく、経営全般の選択肢を見据えて、また、各業界の専門家の知見を踏まえて、最適な今後の経営の在り方を共に考えます。例えば、譲渡側であれば「本当に譲渡するのが最善の選択肢なのか」、譲受側であれば「M&Aがベストの選択肢なのかどうか」を含めて伴走します。

事業承継アドバイザリー

事業承継の方法には、親族内承継、従業員承継、株式上場（IPO）、第三者承継（M&A）と、様々な選択肢があります。そして、事業承継は、第二創業、第三創業のチャンスでもあります。多様な選択肢を総合的に支援しています。

船井総研あがたFAS　多くM&Aを成立させている業界の実績紹介

物流・倉庫業／不動産賃貸管理・不動産仲介／工務店・リフォーム・工事業／建設工事業／自動車販売・整備業／製造業／医療・介護／パチンコ／葬祭業／整骨院／飲食／店舗／屋外ゴルフ練習場／士業／食品製造・食品卸／IT・ウェブ・ソフトウェア／電気・ガス・エネルギー／人材ビジネス

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

補助金活用コンサルティング

新規事業や設備投資計画のための補助金活用をコンサルティング

平均採択率 84.4%

平均獲得金額 8,842万円

創業以来の採択件数 568件

80%超の高い採択率

補助金申請の専門家が申請者を徹底的にサポート。難易度の高い案件を含めて80%以上の高い採択率を実現しています。そのすべてをデータ化し、社内のノウハウを蓄積しています。

高難度で高額な補助金の採択実績も多数

事業再構築補助金、ものづくり補助金、大規模成長投資補助金、躍進的な事業推進のための設備投資支援事業等、様々な補助事業において、お客様が希望される補助対象費用に対して上限金額での採択実績が多数あります。1億円の採択事例も珍しくありません。

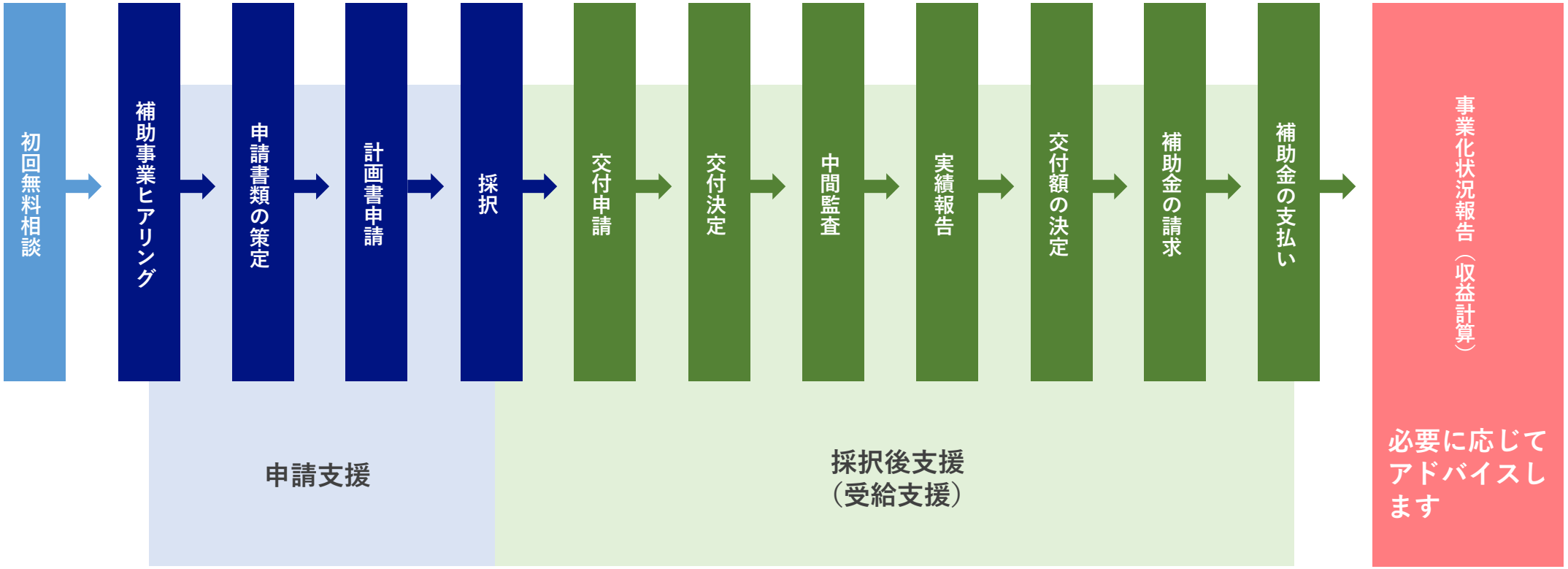
新規事業や設備投資の計画から伴走

お客様の想いを実現するために、活用できる補助金を探してご提案することも可能です。事業を成功に導く新規事業計画・設備投資計画から伴走し、単なる補助金獲得ではなく、補助金獲得後の未来のコンサルティングを行います。

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

補助金活用コンサルティング

補助金活用コンサルティングの流れ



※補助事業により採択後のコンサルティング内容は異なります

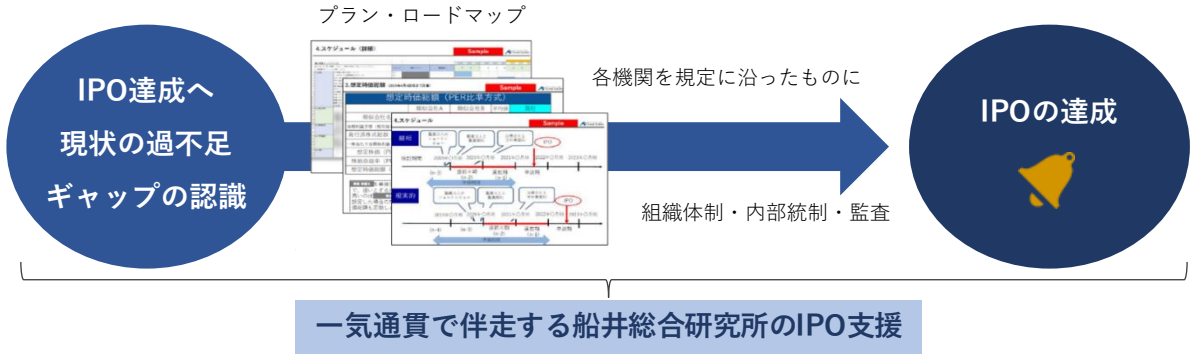
© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

IPOコンサルティング

IPO（新規上場）を目指すクライアント企業の様々なニーズに応じて、包括的にワンストップでサポート

船井総合研究所のIPO支援サービス

IPO（新規上場）のために、できていることできていないことを具体的に整理します。その上で、3年以内に上場企業に近い水準の体制を整え、5年内にIPO（新規上場）を目指すためのスケジュール及び実行プランを作成、サポートします。



更にJ-Adviser、F-Adviser資格を取得

J-Adviser、F-Adviser、S-Adviserの資格取得により、TOKYO PRO Market（東京プロマーケット）、Fukuoka PRO Market（福岡プロマーケット）、Sapporo PRO Frontier Market（札幌プロフロンティアマーケット）tへの上場を希望する顧客企業の上場適格性を評価（調査・確認）するとともに、上場までの過程において助言・指導を行い、さらに上場後も規則遵守や情報開示をサポートします。

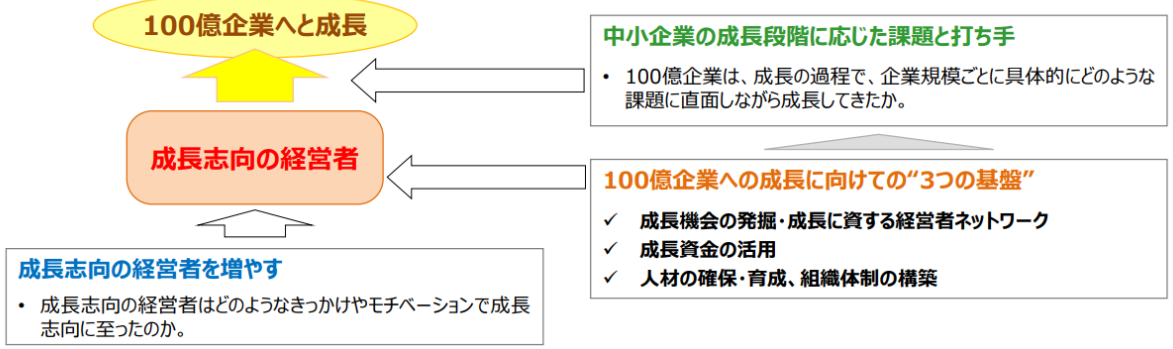
© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

100億企業化®コンサルティングが年間100社を突破

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）に応じた課題を理解**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。

100億企業創出の加速に向けた論点



※中小企業庁「中小企業の成長経営の実現に向けた研究会 第2次中間報告書」（2024年6月）P4より引用

100億企業化 PROJECT

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

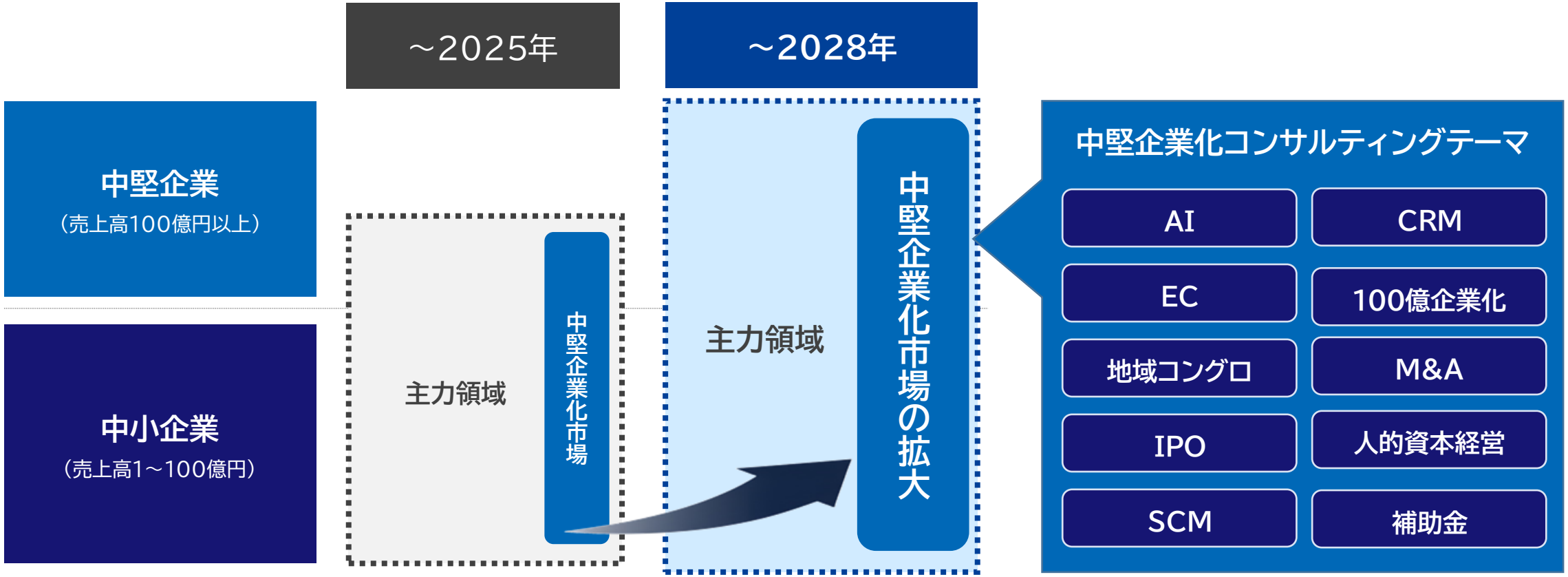
株式会社ミールケア様（長野・食品製造業）/濱坂電機株式会社様（東京・設備工事業）/株式会社ホンダベルノ栃木中様（栃木・モビリティ）/医療法人せいわ会様（福岡・総合病院）/カンサプ株式会社様（石川・飲食業）/株式会社フクダ様（島根／建設工事業）等
全国各地の成長意欲の高い企業を多数ご支援

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

方針１：中堅企業コンサルのリーディングカンパニーへ

（1）売上No.1の中小企業コンサルに加え、成長市場である**中堅企業「化」コンサル**の**リーディングカンパニー**へ。

中堅企業「化」コンサルティングの拡大



© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

方針１：中堅企業コンサルのリーディングカンパニーへ

（2）業界・地域の牽引役である**中堅企業コンサル**を通じて、顧客拡大と、地域・日本経済へのインパクト創出を図る。

中堅企業コンサルティングの拡大

中堅企業の経営課題に、コンサルティングから実装まで一気通貫で対応できる専門ファーム連合体へ

	中堅企業の経営課題		船井総研グループの主な対応企業（※2026年2月時点）
1位	人材確保・人材育成	►	船井総研ヒューマンキャピタルコンサルティング
2位	デジタル化・DX	►	船井総合研究所 アパレルウェブ アルマクリエイション
3位	M&A	►	船井総研あがたFAS
4位	脱炭素化・GX	►	船井総研サプライチェーンコンサルティング ・ロジクリエイト
5位	海外展開	►	船井（上海）商務信息咨詢 ・船井インディア ・アパレルウェブ シンガポール

出典：中小企業庁「2025年度中小企業白書」における「独力で対応していくことが難しい経営課題（スケール別）」の「売上100億円以上」の項目より当社作成

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

方針２：AX・DXコンサルティングの拡大

グローバルプラットフォーマーと共に、全国の中堅・中小企業に向けて、AX・DXコンサルティングを推進する。

AXコンサルティング＆AIエージェント開発

パートナー（例） Google , Shopify など

- 中堅・中小企業のAI実装支援
- 業界業務別AIエージェントの開発
- Webサイトのセキュリティ強化とAEO※

DXコンサルティング＆CRMカンパニー化推進

パートナー（例） Zoho など

- WebマーケからCRMへ領域拡大
- インドGCC設立により開発ケイパビリティを拡大
- データドリブン経営によるスピードアップを支援

AI実装による生産性アップ

AIが駆動するためのデータ蓄積

※AEO＝Answer Engine Optimization

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

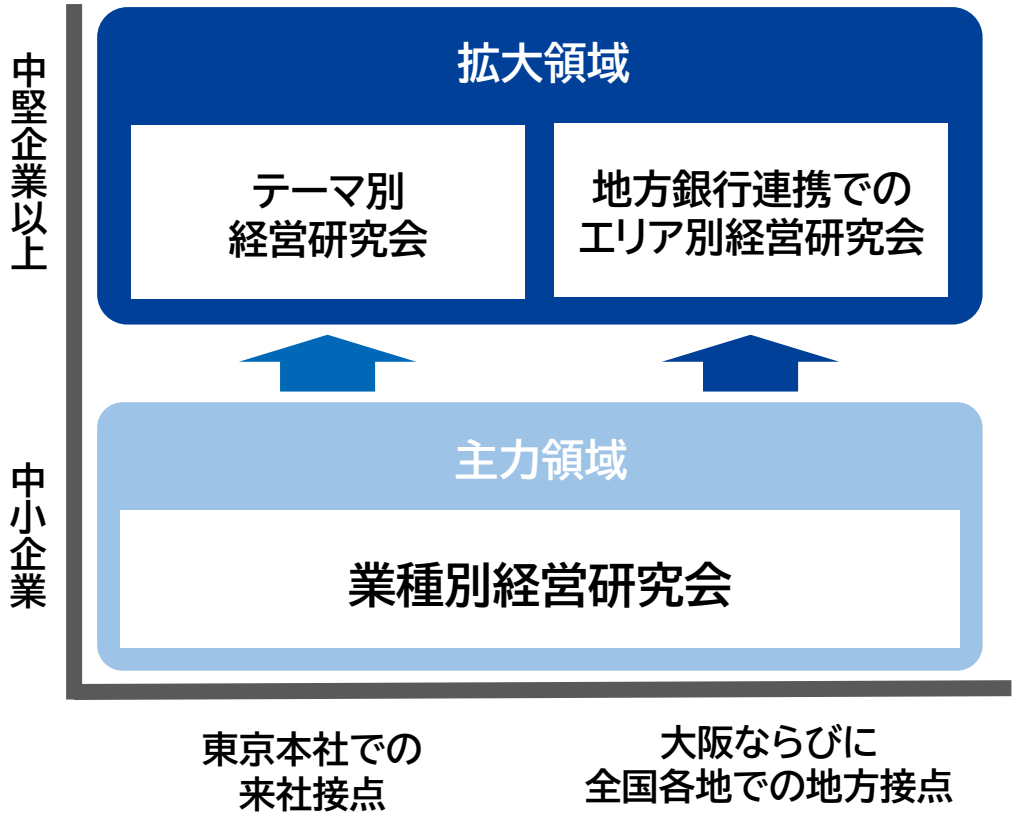
方針３：会員数の2ケタ成長を目指す

ストック型ビジネスである当社は**経営研究会(会員組織)**の拡大がコンサルティング数の拡大に直結するため、非来社型コンテンツも拡充し、**2028年10,000会員**を目指す。

中小企業向け経営研究会の会員定着率向上

～2019年	来社型開催のみ
～2022年	(コロナ禍による)オンライン型開催のみ
～2025年	(アフターコロナでの)来社型開催の復活 ※東京本社移転による営業機能拡充
～2028年	**来社・オンラインのハイブリッド型へ** • 大阪本社移転による関西での来社機能強化 • ハイブリッド型コンテンツ・カスタマーサクセス機能の向上による会員定着率の向上

中堅以上×地方会員数の拡大

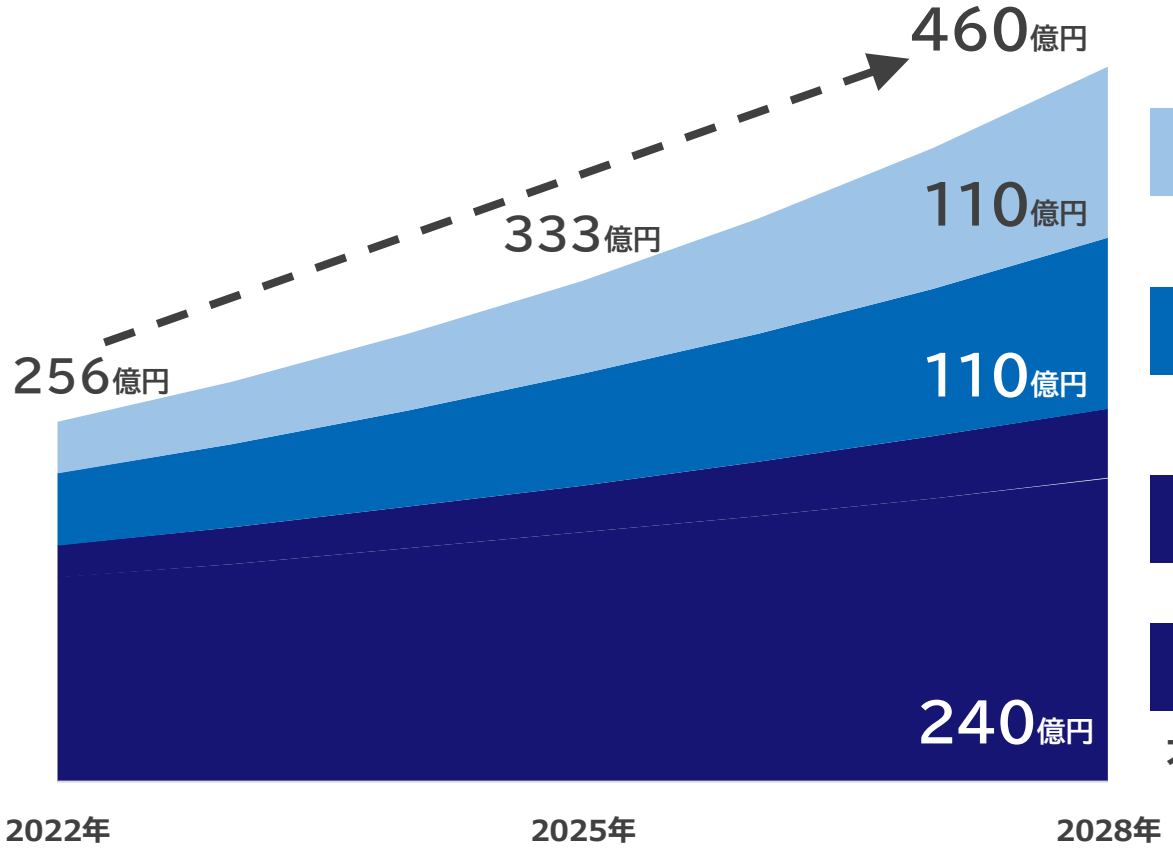


© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

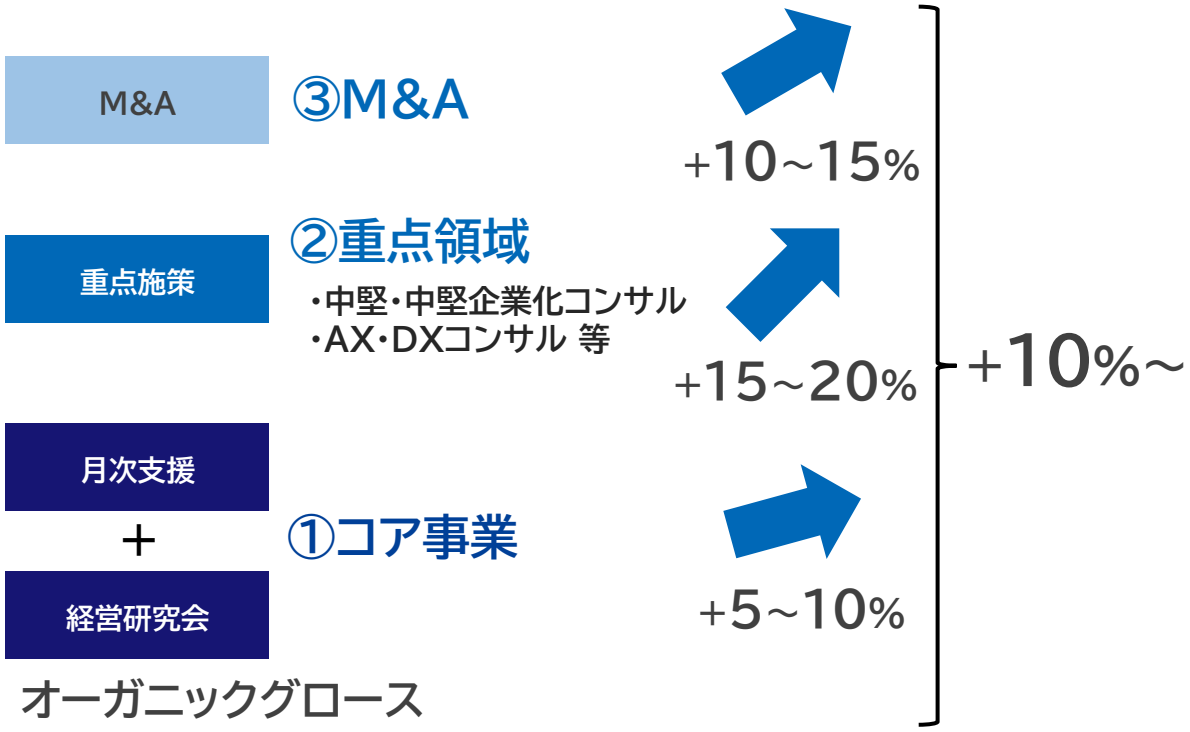
方針まとめ：年１０％超の持続的成長を実現

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。

2023年以降の売上高推移イメージ



今後の成長率イメージ

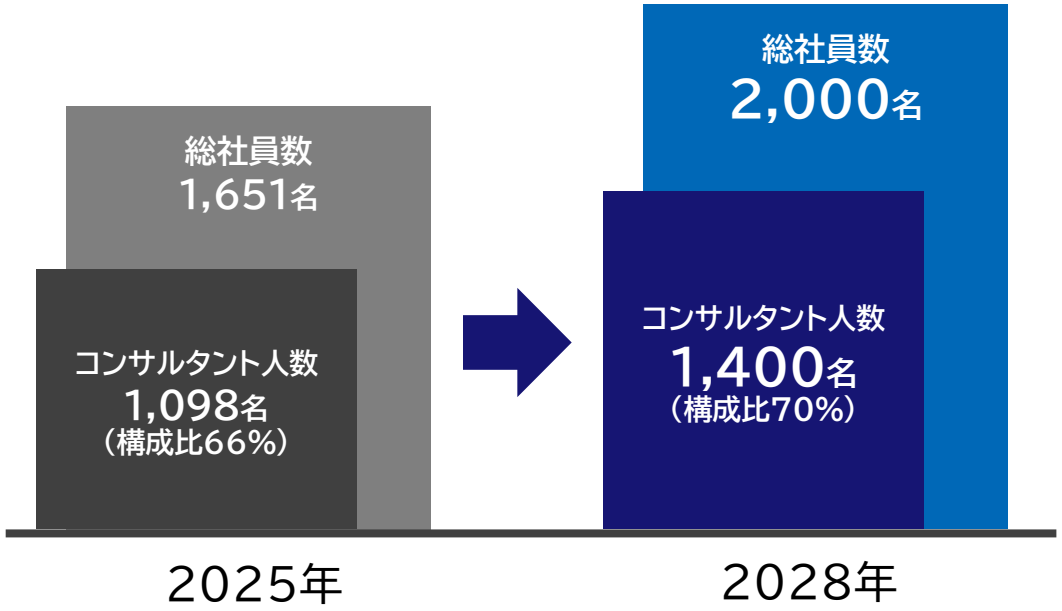


© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

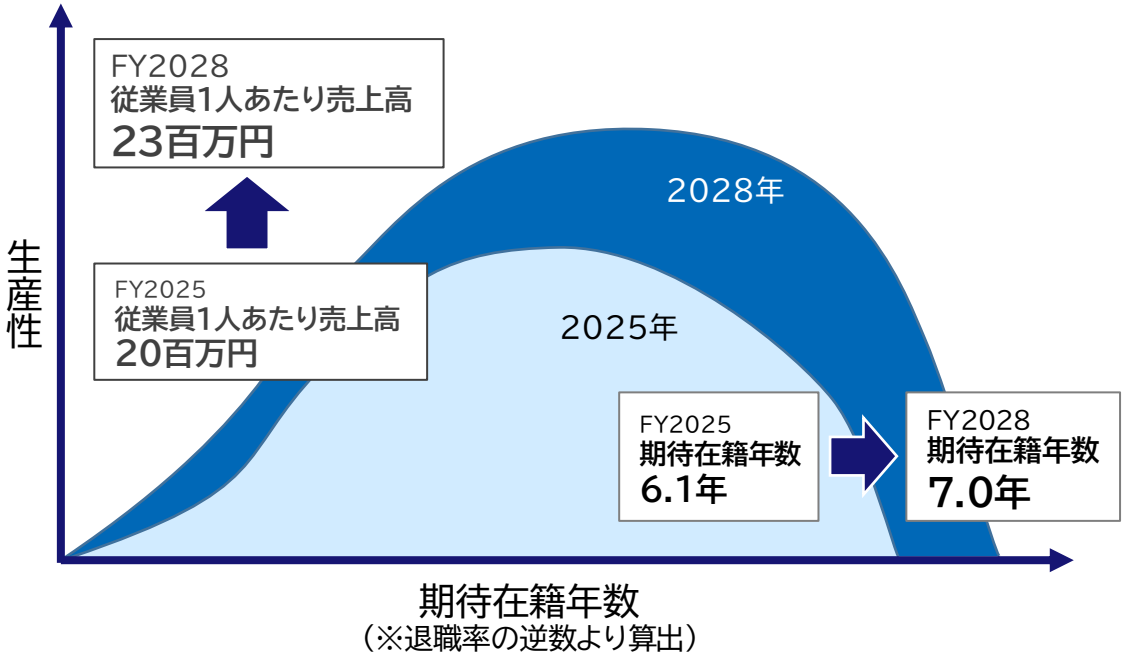
人的資本経営の考え方：コンサルタント人数×ELTV拡大

「コンサルタント人数」の伸びを今後も継続しつつ、
「1人あたり生産性」ならびに「期待在籍年数」を伸長し、ELTV(Employee Life Time Value)を拡大する。

コンサルタント人数の拡大



ELTVの拡大



© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

ESGインデックスへの組み入れ・ 外部評価等

S＆P／JPXカーボン・エフィシエント指数

環境情報の開示状況や炭素効率性（売上高当たり炭素排出量）の水準に着目して構成銘柄のウエイトを決定する指数

JPX日経中小型株指数

JPX総研及び株式会社日本経済新聞社が算出する株価指数の構成銘柄に2022年より連続で選定

MSCI日本株女性活躍指数（WIN）

MSCI社によるESG指数の１つで、時価総額上位700銘柄を対象に、性別多様性に関する開示情報をもとに優れた企業を選定

えるぼし

女性の活躍に関する取り組みの実施状況が優良な企業を認定

FTSE JPX Blossom Japan Sector Relative Index

各セクターにおいて相対的に、環境、社会、ガバナンス（ESG）の対応に優れた日本企業のパフォーマンスを反映する指数

FTSE JPX Blossom Japan Index

環境、社会、ガバナンス（ESG）について優れた特定の対応を行っている企業のパフォーマンスを測定する株価指数

「人的資本経営品質2025」に選定

人的資本経営および開示の取組みが一定水準を超える企業を選定

「健康経営優良法人2026（大規模法人部門）」に認定

優良な健康経営を実践している企業を認定

大阪本社「サステナグロースクエアOSAKA」が第39回日経ニューオフィス賞〈近畿ニューオフィス推進賞〉受賞

創意工夫に富んだ先進的なオフィスを表彰するアワード

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

最近の主な出版実績・レポート発行実績

同文舘出版（2026/08）
船井総研ヒューマンキャピタル
コンサルティング（著）

同文舘出版（2026/08）
船井総合研究所（著）

プレジデント社(2026/07)
船井総合研究所（著）
神戸大学大学院 経営学研究科 ビジネス価値共創研究教育センター（著）

すばる舎(2026/05)
船井総合研究所（著）

and more

各分野の詳細レポートや資料は　QRコード　からダウンロードしていただけます

船井総合研究所オフィシャルサイト
https://www.funaisoken.co.jp/

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

最近の主な出版実績・レポート発行実績

プレジデント社（2026/04）
船井総総合研究所（著）
船井総研あがたFAS（著）

明日香出版社（2026/04）
船井総研サプライチェーン
コンサルティング（著）

同文舘出版（2025/08）
HR Force（著）船井総合研究所（著）

プレジデント社（2025/08）
船井総合研究所（著）

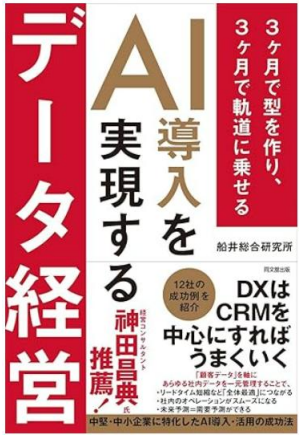
総合法令出版（2024/08）
船井総合研究所（著）

各分野の詳細レポートや資料は　QRコード　からダウンロードしていただけます

船井総合研究所オフィシャルサイト
https://www.funaisoken.co.jp/

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

最近の主な出版実績・レポート発行実績



同文舘出版（2025/07）
船井総合研究所（著）

プレジデント社（2025/03）
プロシード（著）

技術評論社（2024/08）
船井総合研究所（著）

同文舘出版（2024/08）
船井総合研究所（著）

同文舘出版（2024/03）
船井総研ロジ（著）

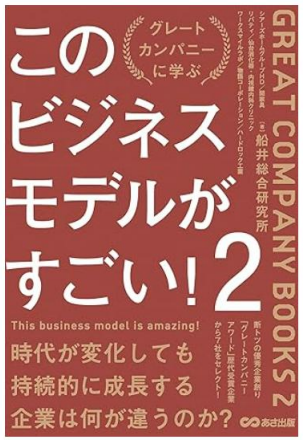
各分野の詳細レポートや資料は　QRコード　からダウンロードしていただけます

船井総合研究所オフィシャルサイト
https://www.funaisoken.co.jp/

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

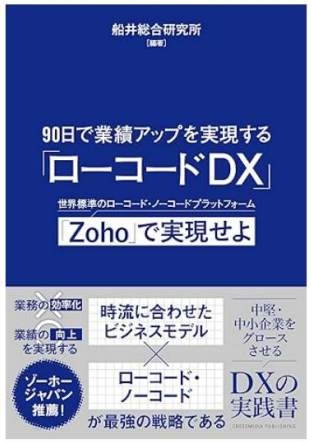
最近の主な出版実績・レポート発行実績

医歯薬出版（2023/10）
船井総合研究所（著）



あさ出版（2023/09）
船井総合研究所（著）

同文舘出版（2023/08）
船井総合研究所（著）



クロスメディア・パブリッシング
（2023/07）
船井総合研究所（著）

日本能率協会マネジメントセンター
（2022/12）
船井総合研究所（著）

各分野の詳細レポートや資料は　QRコード　からダウンロードしていただけます

船井総合研究所オフィシャルサイト
https://www.funaisoken.co.jp/

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

各領域でのソリューション一覧

業種	主なコンサルティング実績
建設・住宅・不動産	塗装ビジネス　増改築ビジネス　福祉用具＆リフォームFAST-Reform　1Day Reform　屋根ビジネス　中古＋リフォームビジネス　不動産売却ビジネス　空き家再生ビジネス分譲住宅（仲介分譲、ミニマム分譲含む）　IT建材　新築アパート販売　法人マンスリー　賃貸管理（セロ賃貸含む、賃貸リノベ、業務効率化含む）　賃貸仲介（Ｒ６５賃貸含む）　事業用賃貸　資産管理（相続含む）　外国人賃貸（外国人マンスリー含む）　超ローコスト住宅　スマートハウス　定額制デザイン住宅　ＤＩＹ住宅　総合展示場　高級注文住宅　平屋住宅　グループホーム建築　倉庫・工場建築　賃貸ＤＸ（賃貸テック）　注文住宅業績アップ　その他2人暮らし新築　建設 業績アップその他　ナーシングホーム建築設計民間案件ＵＰ　医院建築　畜舎建築　建機レンタル中古販売　グループホーム建築　ナーシングホーム建築　事務所店舗建築　小規模倉庫・ガレージ　建設技術者採用・育成　土地活用仕組化　インバウンド不動産売買　解体ビジネス

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

各領域でのソリューション一覧

業種	主なコンサルティング実績
医療・介護・福祉	ヘルスケア：自費　ヘルスケア：交通事故　ヘルスケア：セミパーソナルトレーニング　施設訪問看護　小規模多機能　老人ホーム紹介　訪問鍼灸　自費リハビリ　児童発達支援・放課後デイサービス　就労継続支援　身元保証　整形外科：運動器リハ　内科：在宅医療　内科：生活習慣病　内科：内視鏡　動物病院　歯科：予防矯正　歯科：マウスピース矯正強化　歯科：ミドルプライスセラミック　歯科：予防歯科　歯科：歯周病強化　歯科：訪問歯科皮膚科：美容医療　薬局：在宅医療　エステ：ダイエット痩身エステ心療内科　眼科　耳鼻科　整体　フェイシャル（小顔・シミケア）整形外科向け接骨院参入　治療院・歯科向け美容付加

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

各領域でのソリューション一覧

業種	主なコンサルティング実績
士業	創業支援　経理コンサル　イミグレーション　401K　交通事故　労働災害　企業法務労務　企業法務　ワンマン測量×分業制ドローン測量　相続・財産管理　早期解決型遺産分割　コンパクト相続税申告　相続税申告　民事信託（会計、法律も含む）　コンパクト事業承継　不動産登記営業　障害年金　離婚　企業法務EAP　再生/破産
製造業	商社オンライン営業　製造業オンライン営業　製造ロボット導入支援　工場生産ライン構築支援　受託型製造業ＶＡ・ＶＥ提案医療業界参入　非自動車業界開拓　受託型製造業メーカー化　戦略設計・開発部門攻略、大手優良企業新規開拓　商社向け工事ビジネス強化　セットメーカー向け部品加工事業参入

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

各領域でのソリューション一覧

業種	主なコンサルティング実績
ライフイベントサービス	ブライダル　美容室　プレミアムコンパクト葬　コンタクトセンター 衣装レンタル×フォトスタジオ　フォトウェディング
モビリティ	軽未使用車専門店　ディスカウント車検　普通車専門店　新車低金利専門店　軽39.8万円専門店　軽新車リース専門店　軽中古リース専門店　法人リース・レンタカー　ガソリンスタンド　洗車コーティング

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

各領域でのソリューション一覧

業種	主なコンサルティング実績
外食・フード	バームクーヘン専門店開発　焼き肉　高級弁当宅配専門店　テイクアウト専門店　中食関連支援　外食関連支援　スペシャリティー珈琲
レジャー・スポーツ	スロット専門店開発・活性化　アミューズメント開発・活性化フィットネス開発・活性化　インドアゴルフ開発・活性化　温浴開発・活性化　サウナ（活性化も含む）　グランピング開発・活性化　ヴィラホテル開発・活性化古民家ホテル開発・活性化

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

各領域でのソリューション一覧

業種	主なコンサルティング実績
人材ビジネス	求人メディア　人材紹介ビジネス　外国人人材ビジネス　警備業業績アップ　警備業新規立ち上げ
エネルギー	産業用太陽光ワンストップソリューション　法人向け太陽光立ち上げプログラム　蓄電池販売地域一番化プログラム　工事会社向け省エネビジネス　中古太陽光発電

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

各領域でのソリューション一覧

業種	主なコンサルティング実績
教育・保育・スクール	認可取得　公立学童（助成金活用学童）　認定こども園移行(幼稚園)　認定こども園移行(保育園)　学童保育・アフタースクール専門職大移行・大学開設　学科設立　保育士・幼稚園教諭採用　高等教育向けオンライン広報　スクール・塾向けオンライン授業教育・保育・スクール：その他　企業主導型保育（活性化）
観光・食品	道の駅（開発・リニューアル）　観光単品スイーツ（プリン、チョコ、チーズケーキ他）　食品メーカー直販強化　ベーカリー　食品海外輸出　スイーツ専門店　食品BtoC 通販支援　食品直売店支援　クラフトビール専門店　菓子店活性化支援　農業ビジネス開発・活性化

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

各領域でのソリューション一覧

業種	主なコンサルティング実績
官公庁・自治体	シティープロモーション　市場調査
金融・保険	信用金庫活性化支援　地方銀行活性化支援　生命保険代理店活性化支援　損害保険代理店活性化支援

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

Sustainable Growth for More Companies

サステナグロースカンパニーをもっと。

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

本資料は作成時点の情報となっております。
記事掲載やご取材の際は、以下の問い合わせ先まで内容のご確認をお願いいたします。

本資料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　コーポレートコミュニケーション室　広報・ブランディングチーム
E-Mail：pub@funaisoken.co.jp

株式会社 船井総研ホールディングス

東京本社：
〒104-0028　東京都中央区八重洲二丁目2番1号
東京ミッドタウン八重洲　八重洲セントラルタワー35階
TEL 03-4235-2710（代表）

大阪本社：
〒541-0041　大阪府大阪市北区梅田三丁目2番123号
イノゲート大阪 21階・22階
TEL 03-4235-2710（代表）

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

2026年10月版