



株式会社 船井総研ホールディングス

2026 年 12 月期 第 1 四半期決算説明会

2026 年 5 月 13 日

[発表・Q&A 対応]

執行役員 マネジメント本部 副本部長

齊藤 英二郎 (以下、齊藤)

コーポレートストラテジー室 部長

山本 翼 (以下、山本)

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2026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。

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、2026年12月期第1四半期決算報告、業績予想と成長戦略、こちらを中心に私と山本からご報告してまいります。その後、いただいたご質問について回答させていただきます。

なお、昨年まで経営コンサルティング事業、ロジスティクス事業、デジタルソリューション事業の3区分としていた報告セグメントを、今期より経営コンサルティング事業の単一セグメントに統合いたしました。資料上では昨年比較できるように遡及して開示しておりますが、わかりづらい点がある際にもぜひご質問いただけましたら幸いです。

1. エグゼクティブサマリー



今回の決算のポイント

2026年12月期 第1四半期 業績概要

- 売上高は第1四半期の**過去最高業績を更新**
- 主力の**月次支援は2桁成長**するも、物流BPOの政策的縮小等により全体売上高は微増
- 積極的な人的投資、オフィス投資、M&A投資等により、営業利益は**9.0%減**

主要KPI

- コンサルタント数は前年同期比**9.6%増**となり**約100名の増加**
- 経営研究会は会員数**5.5%増**、月単価**7.7%増**となり、いずれも**過去最高を更新**
- コンサルティング社数は順調に伸長、月次支援コンサルティング単価は前年同期比**5.7%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

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。

最初に今回の決算のポイントをについて、かいつまんでご報告させていただきます。2026 年 12 月期第 1 四半期の業績について、売上高は第 1 四半期として過去最高業績を更新しております。主力の月次支援は 2 桁成長となる一方で、物流 BPO の政策的縮小等などもありまして全体売上高としては微増での着地となっております。利益面に関しましては、積極的な人的投資、オフィス投資、M&A 投資等を実施した結果、営業利益は前年同期比で 9.0%の減益となっております。

当社の業績の先行指標となります主要 KPI につきましては、コンサルタント数が前年同期比 9.6%増となり、約 100 名増加しております。またストック収益の基盤でございます経営研究会は会員数が 5.5%増、月単価が 7.7%増と、いずれも過去最高を更新しております。月次支援コンサルティングにつきましても、単価は 5.7%増と順調に伸長しております。

通期の見通しにつきましては変更ございません。過去最高業績の更新となります売上高 370 億円、営業利益 91 億円を計画しております。また株主還元においては、配当性向 60%以上、総還元性向 65%以上を目指して、16 期連続の増配を予定しております。

(1) 連結収益状況

売上高は第1四半期における過去最高業績を達成、営業利益は積極的な先行投資もあり減益
四半期純利益の大幅増益は、前年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

	2025年 1Q		2026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	7,775	100.0	7,944	100.0	+2.2
営業利益	2,307	29.7	2,100	26.4	-9.0
経常利益	2,321	29.9	2,136	26.9	-8.0
親会社株主に帰属する 四半期純利益	79 [※]	1.0	1,391	17.5	+1658.8

※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

こちらは具体的な連結収益状況となります。

売上高は 79 億 4,400 万円となり前年同期比プラス 2.2%。営業利益は 21 億円でマイナス 9.0%。経常利益は 21 億 3,600 万円でマイナス 8.0%と、こちらは先ほど申し上げました積極的な先行投資に伴う減益となっております。

親会社株主に帰属する四半期純利益につきましては、13 億 9,100 万円となりました。こちらは昨年に五反田オフィスの売却に伴う特別損失 21 億 5,500 万円を計上していた反動もございまして、前年同期比で見ると大幅な増益となっております。

(2) 通期業績予想に対する進捗状況



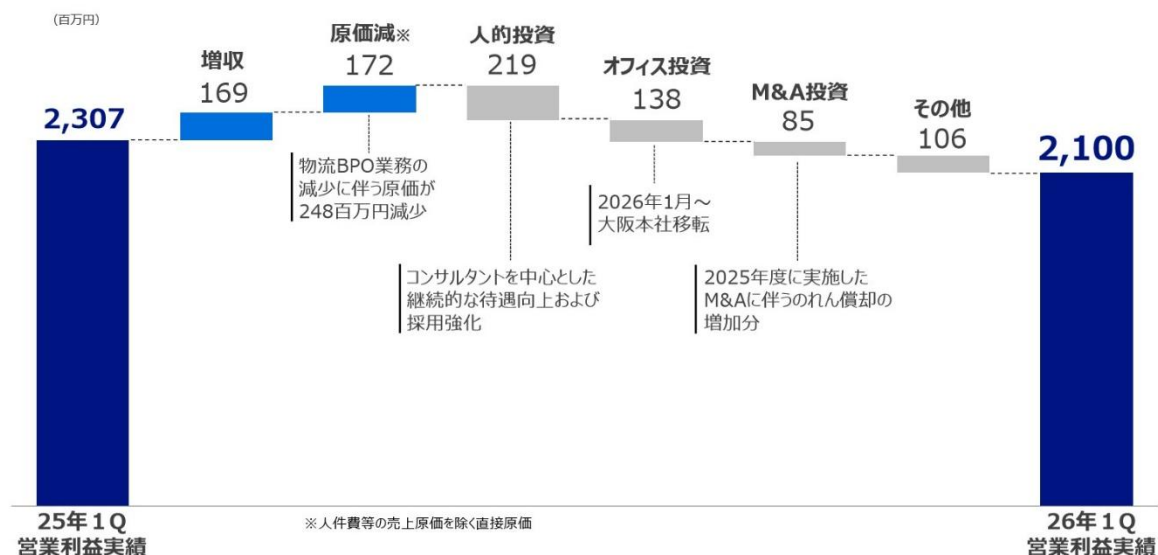
© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

5

こちらは通期業績予想に対する進捗状況でございます。

2026 年通期予想に対する第 1 四半期の進捗率は売上高が 21.5%、営業利益が 23.1%、経常利益が 23.5%、当期純利益が 21.2%となっております。

(3) 前年同期比差異分析 = 営業利益の増減 =



© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

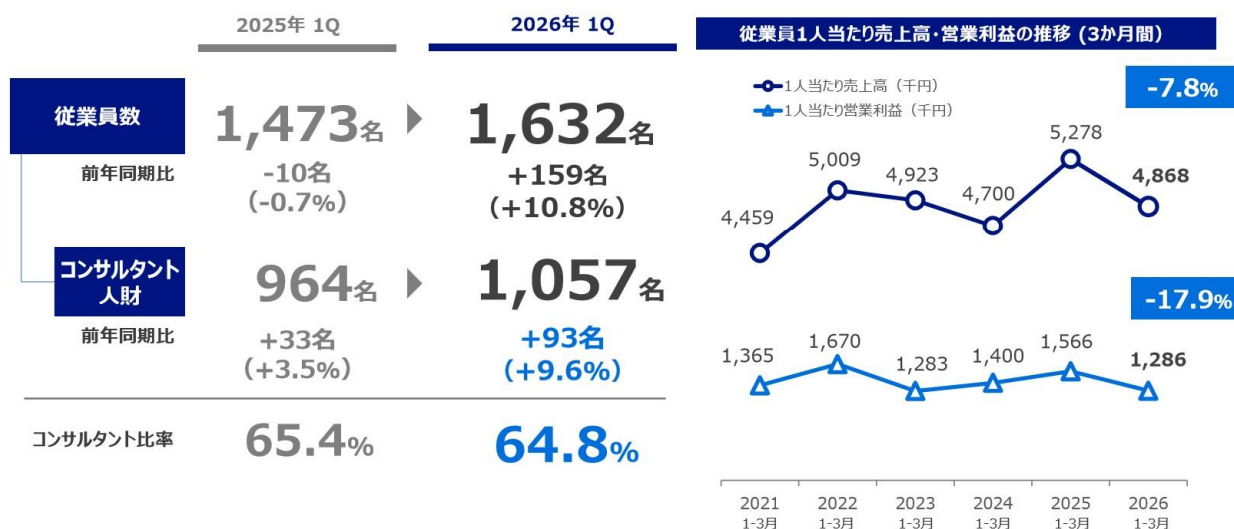
6

もう少し具体的に営業利益の増減要因についてご説明させていただきます。

前年同期の営業利益 23 億 700 万円に対し、当第 1 四半期は 21 億円での着地となりました。増収によるプラス要因が 1 億 6,900 万円、また物流 BPO の業務の減少に伴って原価も減少しておりまして、こちらが 2 億 4,800 万円あったことにより直接原価の減少が 1 億 7,200 万円ございましたので、この分が売上総利益の増加になっております。

一方で、今後の成長を見据えたコンサルタントを中心とした継続的な待遇の向上、および採用強化による人的投資で 2 億 1,900 万円。本年 1 月から大阪本社の移転に伴うオフィス投資で 1 億 3,800 万円。昨年度に実施した M&A に伴うのれん償却の増加分として 8,500 万円などの先行投資分がコスト増となっておりまして、この分を踏まえて営業利益は減少という結果になっております。

(4) 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 =



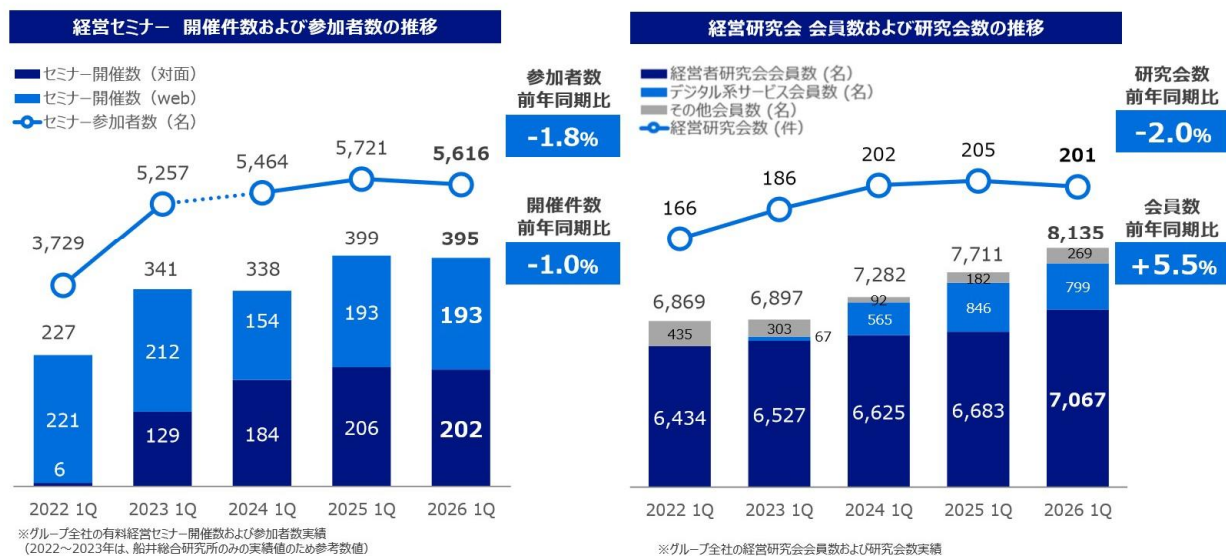
© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

7

ここからは、今後の業績の先行指標となる主な KPI 指標についてご報告いたします。

まずは人材に関する仕様についてです。従業員数は 1,632 名となり前年同期比でプラス 159 名。率にしますとプラス 10.8%の増加となりました。そのうち、コンサルタント人材は 1,057 名となり、前年同期比でプラス 93 名。率としてプラス 9.6%と大きく増加いたしました。コンサルタント比率は 64.8%となっております。

(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 =



© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

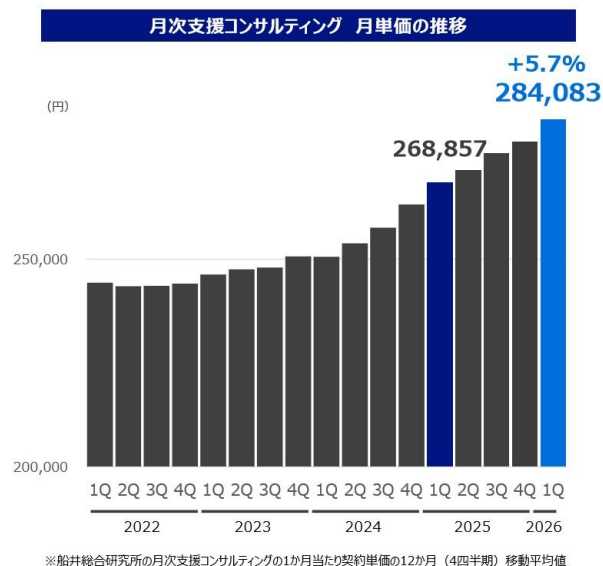
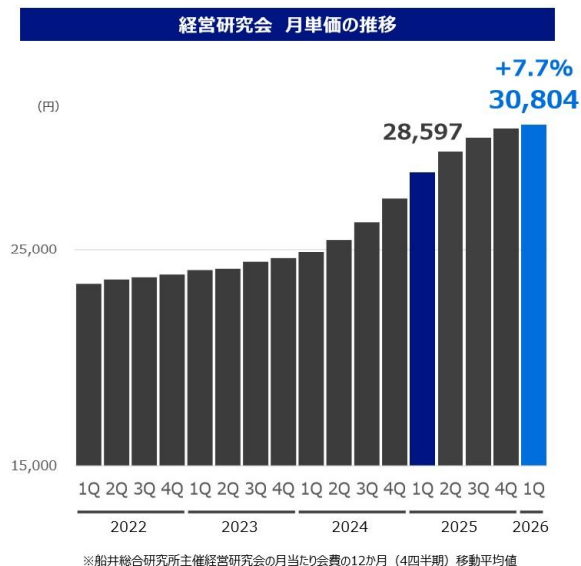
8

続いて経営セミナーと経営研究会の実績です。

経営セミナーは参加者数、開催数ともに概ね前年と同じペースで推移しております。一方で経営研究会は会員数が8,135名となりまして、前年同期比でプラス5.5%と引き続き過去最高を更新し、順調に増加しております。

1. エグゼクティブサマリー

(4) 主要KPI指標の推移 = 経営研究会・月次支援 月単価推移 =



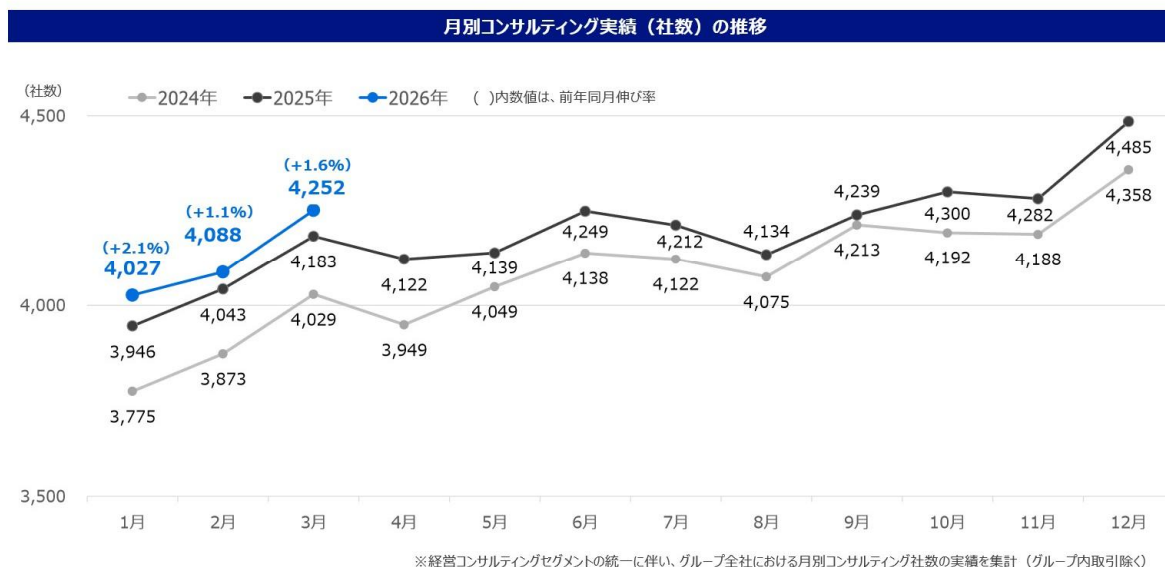
© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

9

こちらはストック収入の柱でございます、経営研究会と月次支援の月単価の推移を示したグラフです。

経営研究会の月単価は2024年の4月から会費を値上げして以降、順調に増加し、月平均会費が3万円を超えて前年同期比でプラス7.7%と上昇を続けております。月次支援コンサルティングの契約単価につきましても、徐々に契約単価を高められておりまして、前年同期比プラス5.7%となりました。

(4) 主要KPI指標の推移 = コンサルティング社数推移 =



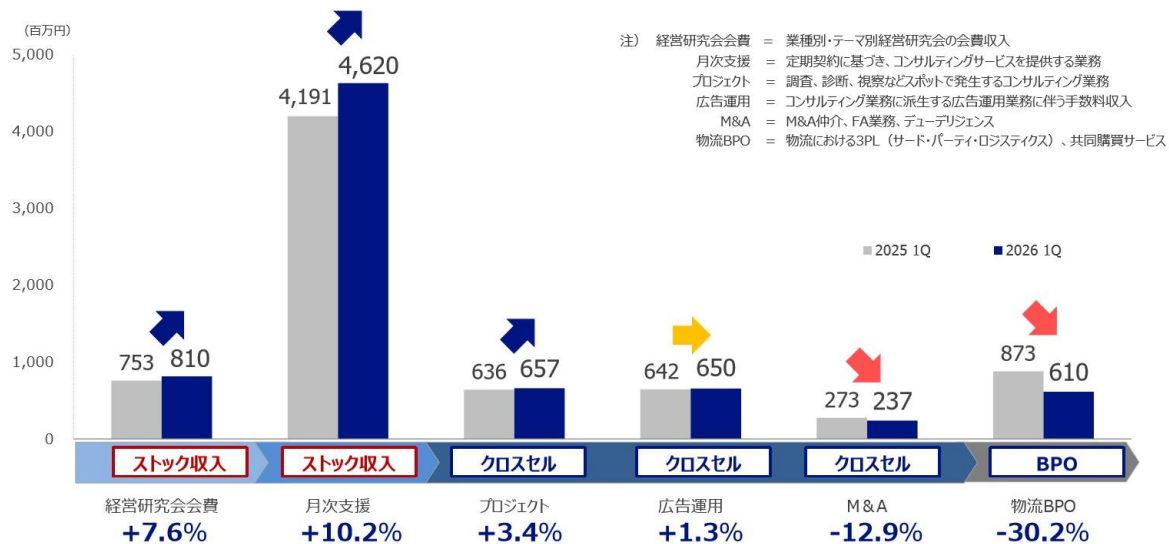
© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

10

続いてコンサルティング社数の推移になります。

今期から経営コンサルティングセグメントの統一に伴いまして、グループ全社のコンサルティング社数を2024年まで遡りまして、社数の推移を示させていただいております。結果としまして3月の実績では4,252社となり、前年度同月比で1.6%のプラスとなりました。先ほどの単価上昇を実現しながらもご支援させていただくクライアント社数につきましても堅調に推移していることが伺えるかと思います。

(1) 主な業務区分別売上



© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

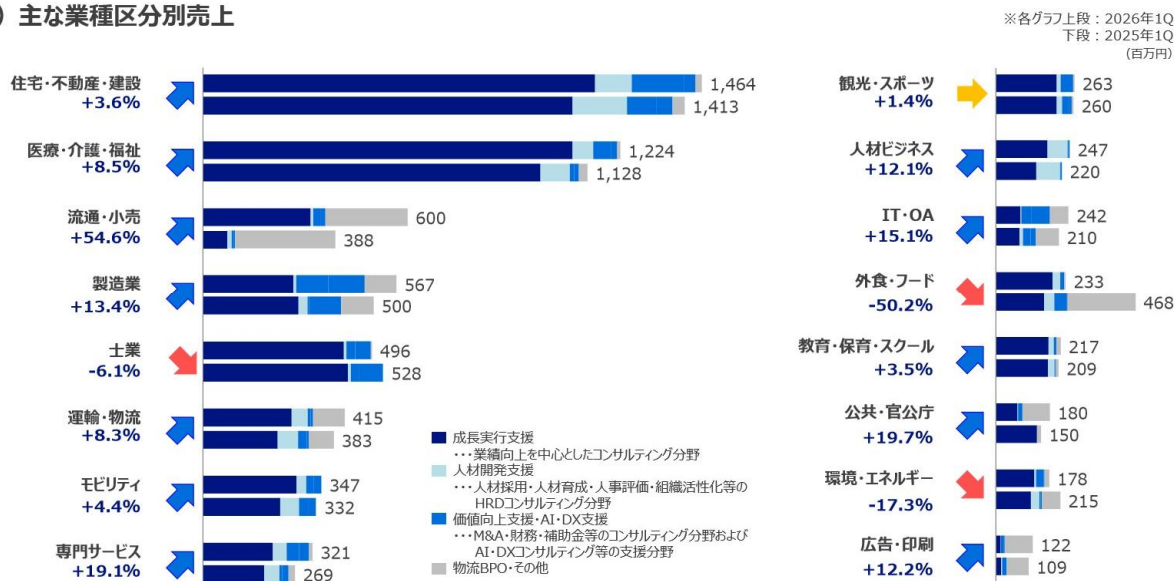
12

ここからもう少し業務区分や業種区分、テーマ別に区切った詳細の業績動向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状況をご報告いたします。

ストック収入でございます経営研究会の会費は、前年同期比プラス 7.6%の 8 億 1,000 万円、月次支援はプラス 10.2%の 46 億 2,000 万円と大きく伸びております。

クロスセル領域のプロジェクトや広告運用も堅調に推移しております。一方で M&A に関しましては、クロージングが第 2 四半期以降にずれ込んだ分もあり、マイナス 12.9%の 2 億 3,700 万円。そして物流 BPO は政策的な縮小等によりましてマイナス 30.2%の 6 億 1,000 万円となっておりますが、主力の月次支援が全体の成長をしっかりと牽引できている形に成っています。

(2) 主な業種区分別売上



※経営コンサルティングセグメントの統一に伴い、グループ全社における主な業種別コンサルティング＆ソリューションの売上実績を集計

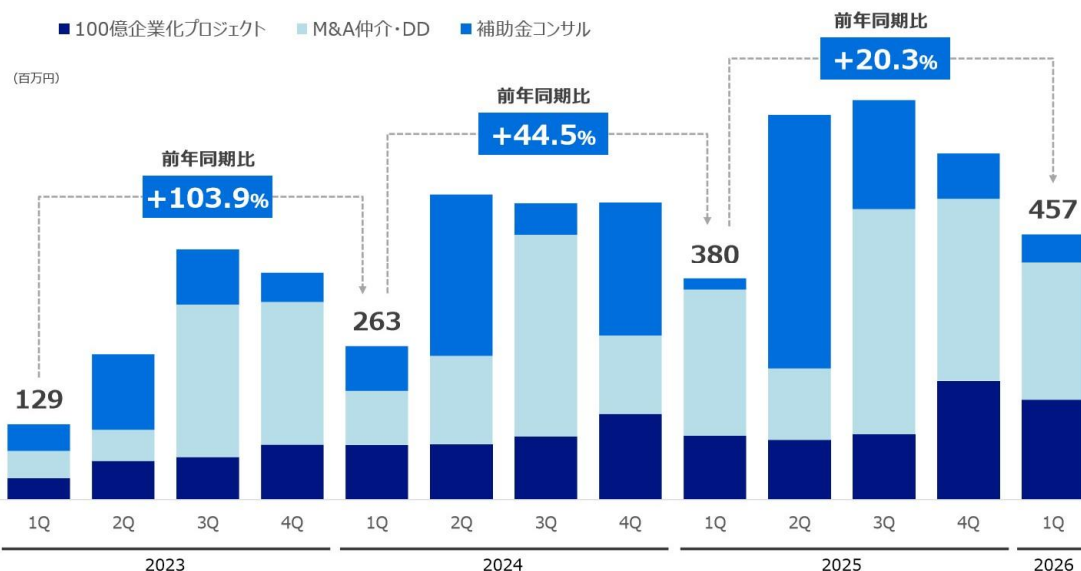
© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

13

続いて、主な業種区分別の売上になります。

構成比の大きい住宅・不動産・建設がプラス 3.6%の 14 億 6,400 万円。医療・介護・福祉がプラス 8.5%の 12 億 2,400 万円と着実に成長しております。また昨年 4 月よりグループインしたアパレルウェブの多くのお客様がいらっしゃいます流通・小売がプラス 54.6%と大きく伸びている他、多岐にわたる業種で前年を上回る結果となっております。

(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.

14

こちらは新しい開示でお示ししている資料になりますが、今年発表した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、補助金コンサルティングの売上を過去 3 年に遡って推移を示しております。

これら三つのテーマを合わせた売上は当第 1 四半期で 4 億 5,700 万円となり、前年同期比でプラス 20.3%と高い成長率を示しております。M&A 関連や補助金はかなり四半期単位でも売上にばらつきがあるものですが、毎年着実に規模を拡大しており、当社のこれからの新たな成長ドライバーとして成長を続けております。

(4) 連結財務状況（要約貸借対照表）

継続的な増配による配当金支払により、流動資産が減少

(百万円)

	2025年 12月末	2026年 3月末	増減額	増減の主な要因	
流動資産	20,711	17,373	▲3,337	配当金及び法人税等の支払により現金及び預金が減少	
固定資産	有形固定資産	2,668	2,254	▲413	社宅売却による減少
	無形固定資産	1,688	1,884	+195	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	9,837	+412	余資運用による長期預金が増加
資産合計	34,493	31,350	▲3,142		
流動負債	8,514	5,753	▲2,761	法人税等の支払により減少	
固定負債	190	244	+54		
負債合計	8,705	5,997	▲2,707		
純資産合計	25,788	25,352	▲435	自己資本比率は78.2%を維持	
負債純資産合計	34,493	31,350	▲3,142		

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

15

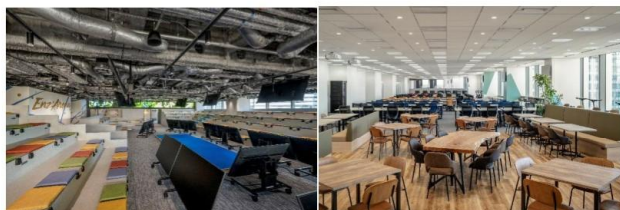
私からの説明の最後に、財務状況として要約した貸借対照表をご説明いたします。

流動資産が前年末より減少しておりますが、これは継続的な増配に伴う配当金や法人税等の支払いに伴う現金および預金の減少によるものです。純資産は253億5,200万円となり、自己資本比率は78.2%と引き続き高い水準で健全な財務基盤を維持しております。

それでは、この後の第1四半期のトピックスと業績予想、今後の成長戦略につきましては山本よりご報告させていただきます。

(5) TOPICS

①船井総研グループ大阪本社、JR大阪駅直結の新拠点「サステナグローススクエア OSAKA」始動



最新設備と集客エリアの拡充、大阪駅直結の利便性は、西日本における営業機会を最大化し、収益基盤を固めるための成長投資とともに採用拠点としての機能も発揮

②株式会社STANDAGEと資本業務提携契約を締結



中堅・中小企業の貿易支援でトップを走る^(※) STANDAGE社の知見を融合。戦略立案から実務まで一気通貫で伴走し、中堅・中小企業の輸出・海外展開支援を加速

※契約社数450社超（2025年12月時点）

山本：ありがとうございます。いつもお世話になっております。齊藤とともにコーポレートストラテジー室でIRを担当しております、山本でございます。これは私からご説明させていただきます。

まず、当四半期の主なトピックスをご紹介します。

画面左側にございますのが当社の大阪本社になりますけれども、JR大阪駅直結の新拠点、サステナグローススクエア OSAKA の始動となります。最新設備を備えたこの拠点では西日本における営業機会を最大化するというだけではなく、優秀な人材の採用拠点としての機能も発揮しまして、当社の持続的成長を支える収益基盤をより強固なものにしていきたいと思います。

続きまして右側の2番目になるものが、株式会社 STANDAGE との資本業務提携というところがございます。こちら中堅・中小企業の貿易支援でトップを走っております同社の知見と、当社の戦略立案力というところを融合させまして、輸出や海外展開支援というところを実務レベルまで一気通貫で加速させてまいります。

(5) TOPICS

③船井総研ホールディングスと船井総合研究所、
「健康経営優良法人2026（大規模法人部門）」に認定



人財基本方針に基づき従業員の健康増進を推進
法定を上回る労働対策や、治療と仕事の両立支援など、
従業員生涯価値（ELTV）の最大化へ注力

④2026年度新卒社員190名が入社



4月1日、コンサルタント職を中心に、グループ計190名の新
卒社員が入社。女性比率約40%に加え、独自の強みである
「家業人財」^(※)は約30%を占め、持続的成長を支える人材
基盤の強化を推進

(※)船井総合研究所の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

続きまして3点目のトピックスとしましては、船井総研ホールディングスおよび船井総合研究所が健康経営優良法人2026の大規模法人部門で認定されたというところでございます。

当社は中期経営計画でも従業員生涯価値（ELTV）の最大化というところを目指しておりまして、その一環として引き続きこういった健康増進施策というところは注力してまいります。

続きまして4点目としましては、本年4月の新卒社員の入社についてです。

コンサルタント職を中心にグループで合計190名が入社をいたしました。女性比率が約40%、また実家に家業を持つ家業人材も約30%を占めておりまして、当社の独自の強みであります人材基盤をさらに強化してまいります。

(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



© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

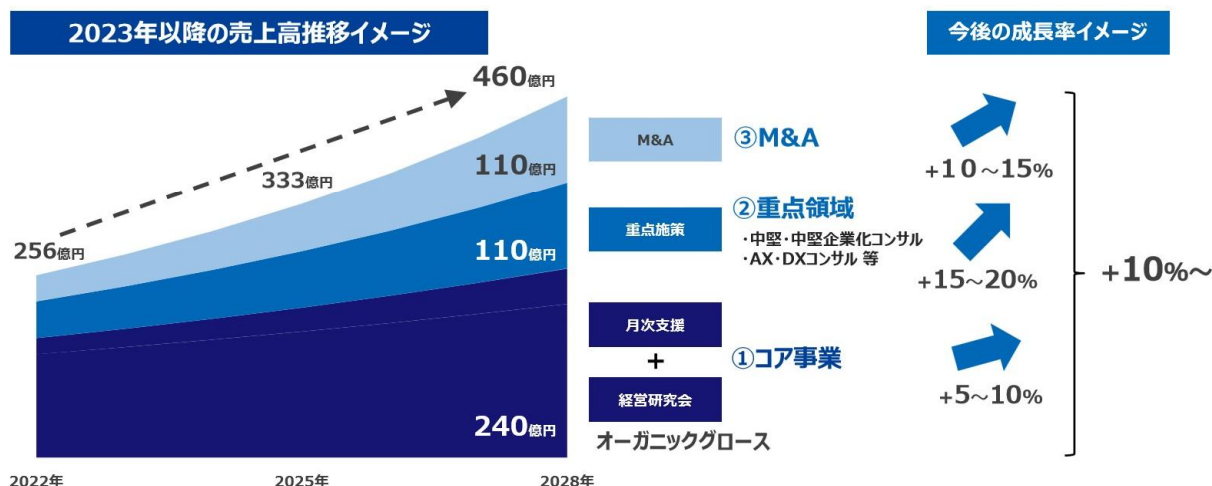
19

ここからは、今後の業績予想と持続的な成長に向けた戦略についてご説明申し上げます。

こちらは今年2月に発表いたしました中期経営計画と第1四半期の進捗状況でございます。2028年度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。なお、今期は大阪本社の移転に伴いまして年間約6億円の固定費の増加を見込んでおりますけれども、それを吸収した上での増益というところを計画しております。売上高の3カ年の生平均成長率は11.3%と、中計の目標達成に向けて着実に歩みを進めております。

(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.

20

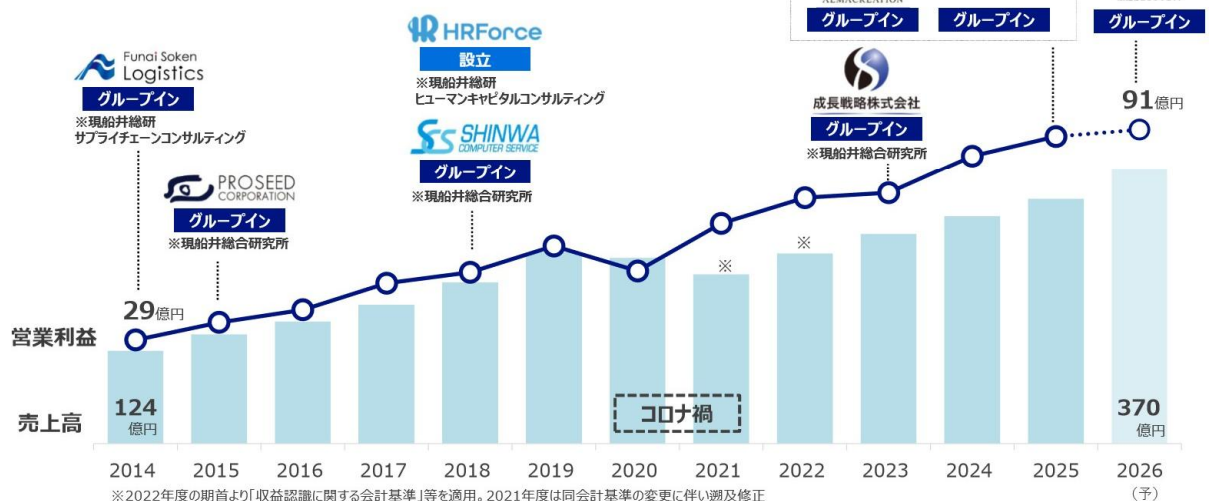
続きましてこちらは当社グループの成長のイメージを示したものとなります。

月次支援や経営研究会を核としますコア事業での5%から10%のオーガニックグロースをベースとしながら、中堅企業化やDXといった重点施策で15%から20%、さらに積極的なM&Aによる10%から15%の成長を上書きするということで、グループ全体で年率10%を超える持続的な成長を目指してまいります。

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



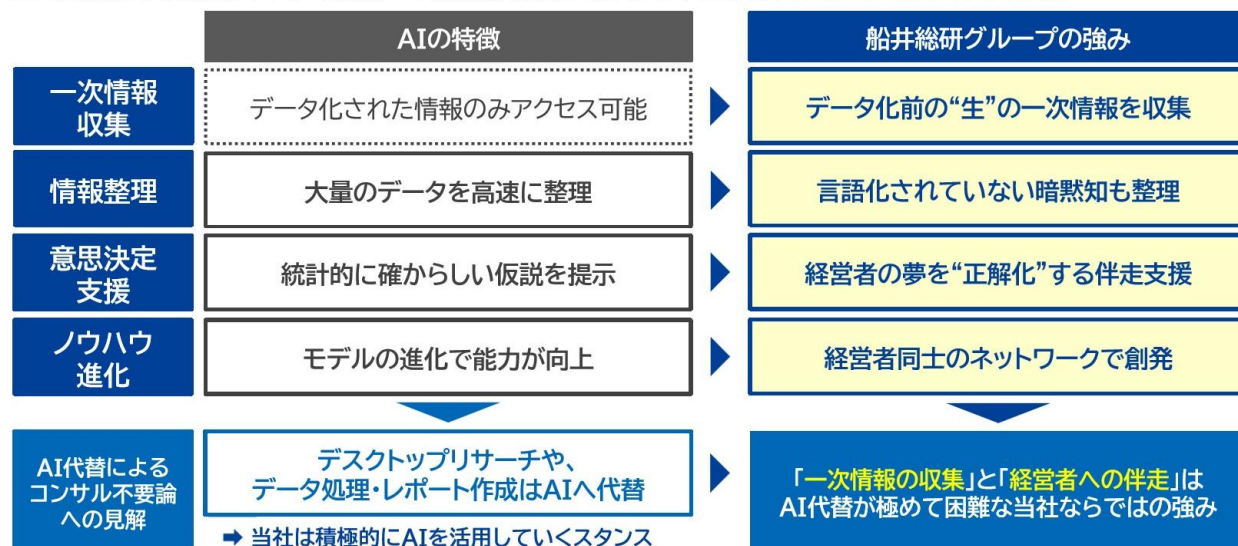
© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

21

特に直近では M&A や新規会社の設立によって事業拡大というところを進めておりまして、こちらは 2014 年のホールディングス化以降の歩みを示したものとなっております。2026 年では 1 月に新たにロジクリエイトがグループインをしております。

(4) AI時代における当社グループのコンサルティングモデルの強み

AIで業務効率化を行いつつ、「現場の一次情報を収集」しながら「経営者に伴走する」コンサルティングを実行



© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

22

最後に投資家の皆様からも非常にご質問の多い、現在、急速に進んでおります AI 時代における当社の優位性についてというところがございます。

AI は大量のデータ整理や統計的な仮説提示には長けておりますけれども、当社では AI では代替が極めて困難な生の一次情報の収集というところと、経営者の方の夢を正解化していく伴走支援というところを強みとしております。AI を積極的に活用して業務の効率化をしつつ、人ならではの価値を最大化するスタンスで臨んでおります。

(4) AI時代における当社グループのコンサルティングモデルの強み

コンサルティングのビジネスサイクルを回す中でもAI活用を行いつつ、ヒトであるコンサルタントの強みを活かすビジネスモデル

成功事例の発見

- ・ デスクトップリサーチはAIで情報収集
- ・ 経営者の口コミ、現地調査から、Web上に無い成功事例を発見
- ・ 未発掘成功企業をゲストに迎えて来場型セミナーを実施



来場型セミナー例

成功事例共有

- ・ 対面型の経営研究会にて、相互の成功事例を共有し、各社の知見を業界内でシェア
- ・ 研究会の中で、コンサルタントより業界別のAI活用事例もレクチャー

凡例
・AI活用業務
・ヒトによる対面業務



業界別AI活用事例



対面型の経営研究会イメージ

成功事例のルール化 & 実行支援 (コンサルティング)

成功事例のルール化 & 実行支援

- ・ 成功事例の成立要因を、内部環境のヒアリングでルール化
- ・ AIを使ってデータを整理しながらノウハウをマニュアル化
- ・ マニュアルをベースに経営者への成長実行支援を実施
- ・ 週次・日次でも細かくフォローし、実行支援の推進を行う
- ・ 経営KPIをAIにて常時モニタリング
- ・ 毎月の月次支援で、コンサルタントがノウハウをアップデート



マニュアル化されたノウハウ例



成長実行支援のイメージ

こちらでは、より具体的に当社業務をAIと人の部分との、主だった活用の流れというところを整理して表しております。

いわゆるデスクトップリサーチやデータの整理、マニュアル化についてはAIを活用する一方で、ネット上にはない成功事例の発見ですとか、対面型の経営研究会での知見の共有、そして泥臭い現場の実行支援というところは人が行います。この人とAIのハイブリッドモデルにより、より精度の高いコンサルティングをスピーディーに今後も提供してまいります。

以上で私からの説明は終了いたします。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。これより3分ほどご質問入力のお時間を取らせていただきますので、ご質問がおありの方はご入力をお願いいたします。

特にご質問がないようですので、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、2026年12月期第1四半期決算報告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

