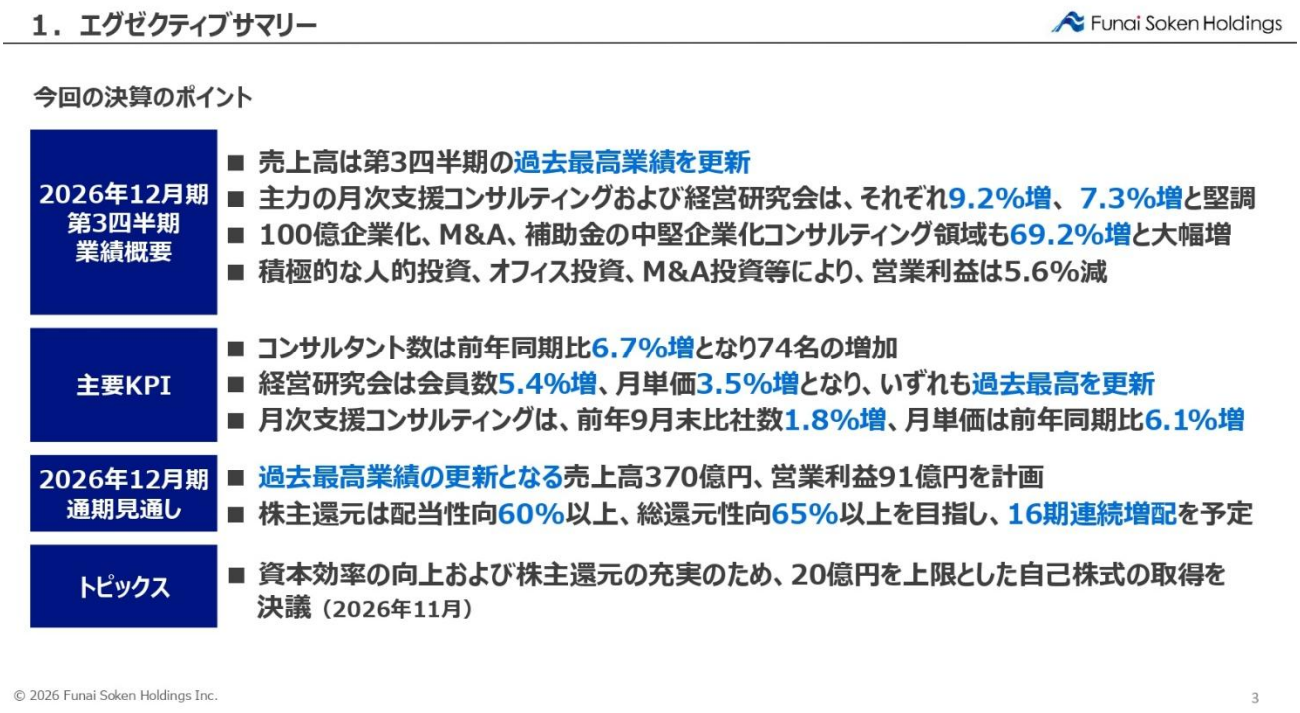
株式会社 船井総研ホールディングス

2026 年 12 月期 第 3 四半期決算説明会

2026 年 11 月 6 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）



それではまず、今回の決算のサマリーからご報告します。

最初に今回のポイントについてご報告します。第 3 四半期累計の業績について、売上高は過去最高を更新しました。主力の月次支援は 9.2%増、経営研究会会費は 7.3%増と、堅調に伸びておりまして、中堅企業化コンサルティングも 69.2%増と大幅に増加しました。

一方で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 5.6%の減益となりました。

当社の業績の先行指標となる主要 KPI につきましては、コンサルタント数が前年同期比 6.7%増となりました。またストック収益の基盤である経営研究会は、会員数が 5.4%増、月単価が 3.5%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、単価が 6.1%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なく、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、16 期連続の増配を予定しております。また本日の取締役会にて、20 億円を上限とした自己株式の取得を決議したことを、併せてご報告申し上げます。

（1）連結収益状況

売上高は第3四半期の過去最高業績を更新。営業利益は積極的な先行投資もあり減益

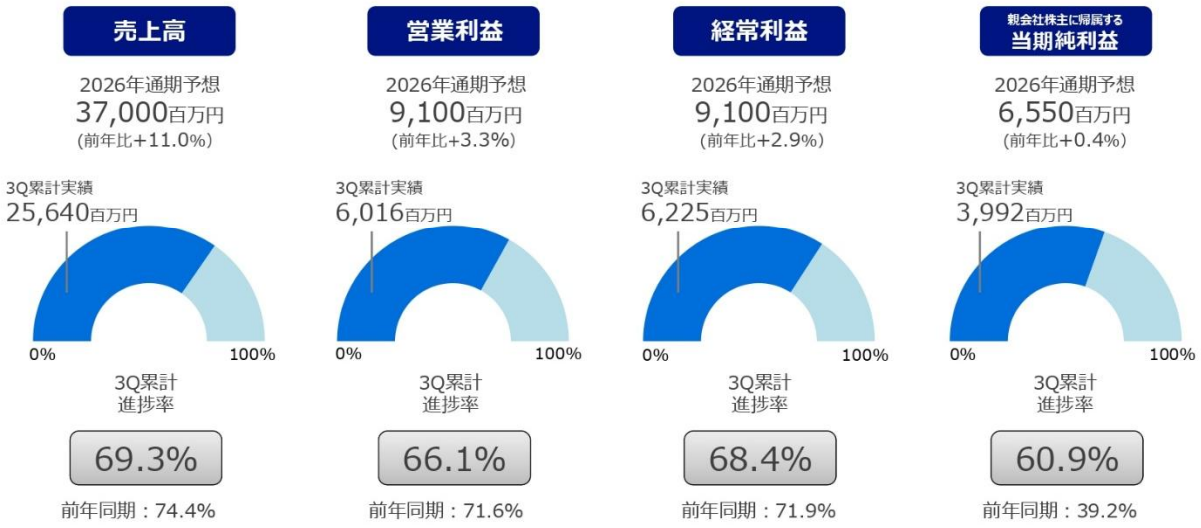
	2025年3Q累計		2026年3Q累計		
	金額（百万円）	構成比 (%)	金額（百万円）	構成比(%)	前期比(%)
売上高	24,540	100.0	25,640	100.0	+4.5
営業利益	6,371	26.0	6,016	23.5	-5.6
経常利益	6,397	26.1	6,225	24.3	-2.7
親会社株主に帰属する四半期純利益	2,585	10.5	3,992	15.6	+54.4

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

続きまして、こちらは具体的な連結収益状況となります。

売上高は 256 億 4,000 万円で、前年同期比 4.5%増。営業利益は 60 億 1,600 万円で 5.6%減。経常利益は 62 億 2,500 万円で 2.7%減となっております。親会社株主に帰属する四半期純利益は 39 億 9,200 万円で、54.4%増となっておりますが、こちらは昨年の第 1 四半期に五反田オフィスの売却に伴う特別損失を計上していた反動もありまして、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

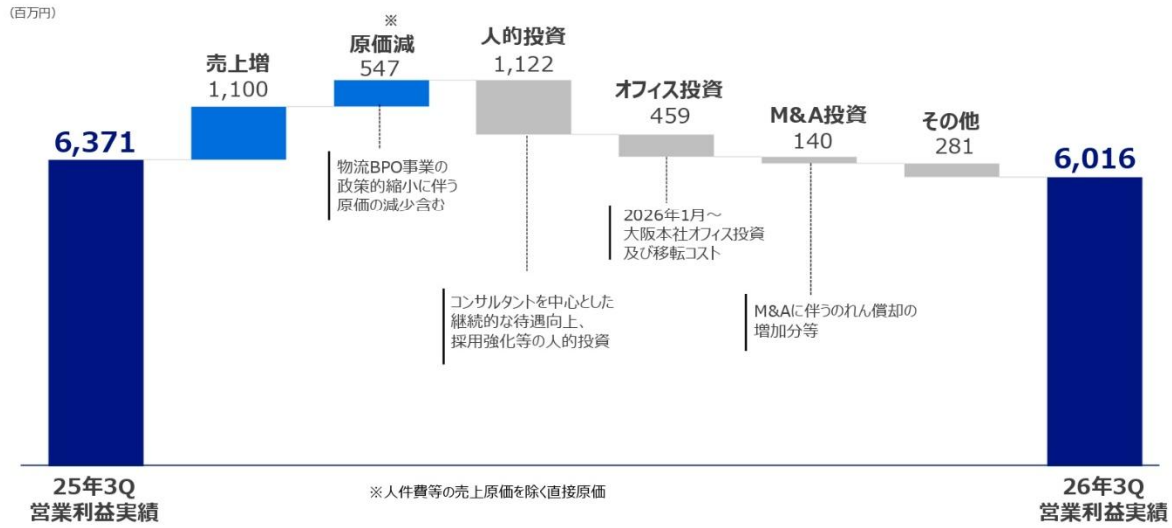


© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

こちらは通期業績予想に対する進捗状況です。

2026 年通期予想に対する第 3 四半期の進捗率は、売上高が 69.3%、営業利益が 66.1%、経常利益が 68.4%、当期純利益が 60.9%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＝



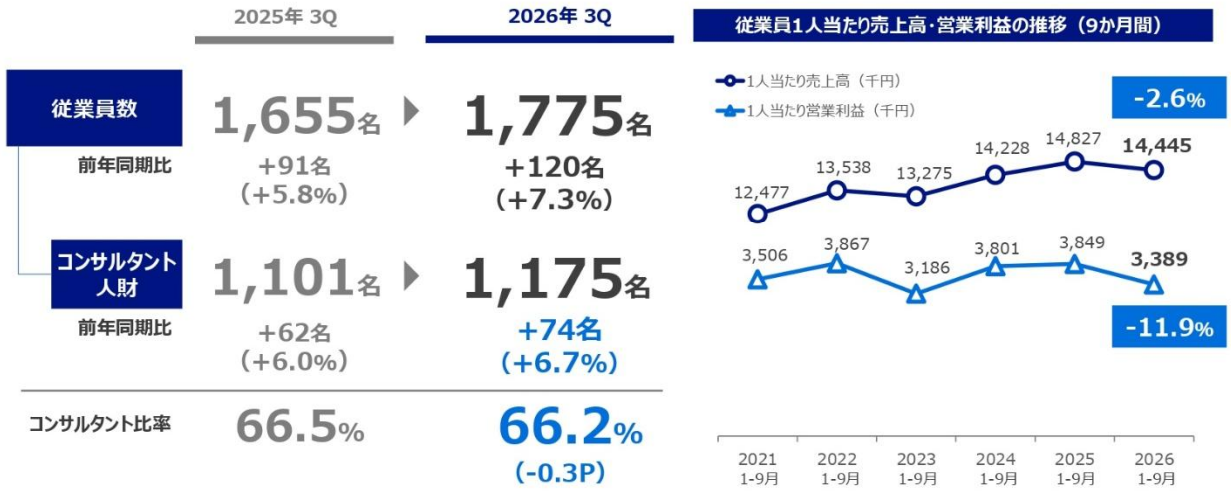
© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

もう少し具体的に営業利益の増減要因についてご説明します。

前年同期の営業利益 63 億 7,100 万円に対し、当第 3 四半期は 60 億 1,600 万円の着地となりました。増収によるプラス要因が 11 億円、物流 BPO 業務の政策的な減少などに伴い、人件費を除く直接原価の減少が 5 億 4,700 万円あり、ここまでがプラス要因になります。

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向上、および採用強化による人的投資に 11 億 2,200 万円。本年 1 月からの大阪本社移転に伴うオフィス投資に、4 億 5,900 万円。M&A に伴うのれん償却等の増加分として、1 億 4,000 万円などの先行投資を行った結果、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＝

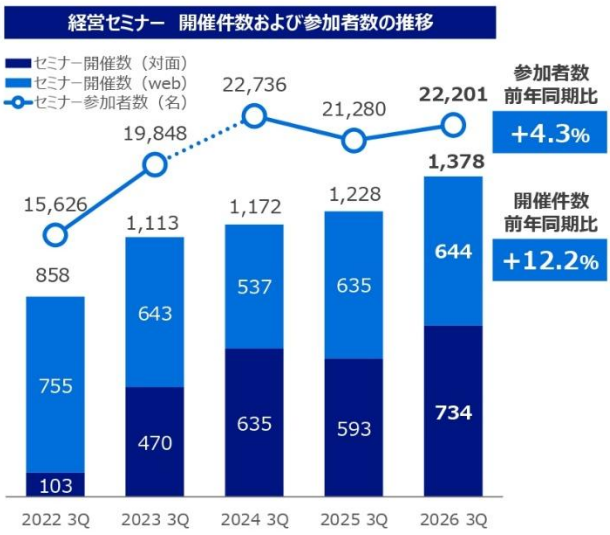


© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

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します。

まずは、人財に関する指標についてです。従業員数は 1,775 名となり、前年同期比でプラス 120 名。率にするとプラス 7.3%の増加となりました。そのうちコンサルタント人財は 1,175 名となり、前年同期比でプラス 74 名、プラス 6.7%と増加しておりまして、コンサルタント比率は 66.2%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＝



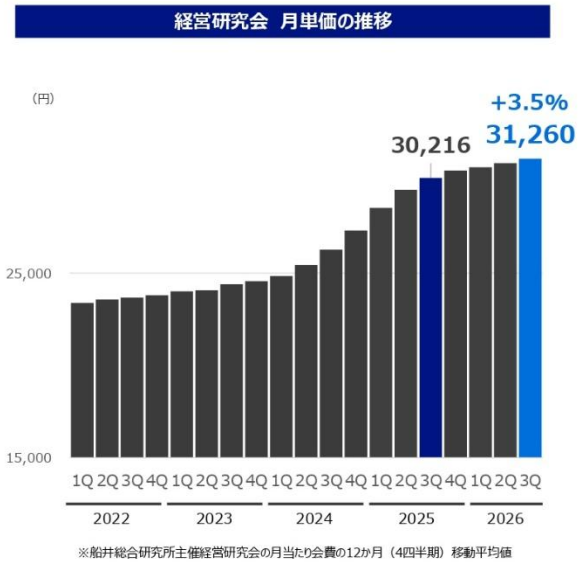


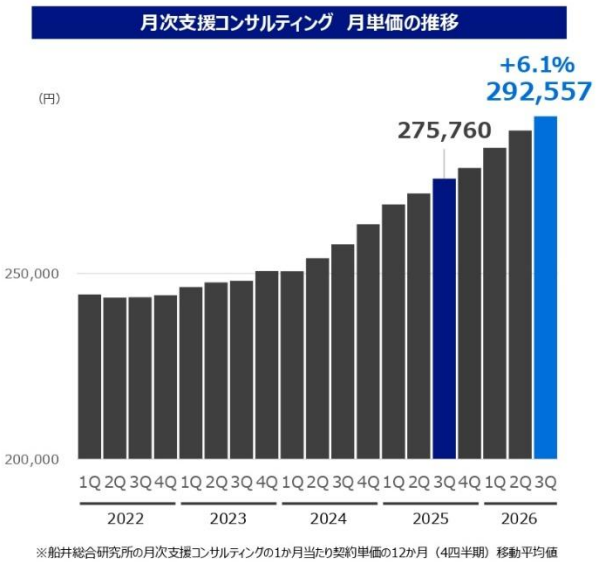
© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

続いて、経営セミナーと経営研究会の実績です。

経営セミナーは微減傾向が今まで続いておりましたが、この第 3 四半期累計で、開催件数で 12.2%増、参加者数は 4.3%増と、プラス基調に転じました。経営研究会の会員数は 8,414 名となり、前年同期比 5.4%増と、引き続き過去最高を更新し、順調に増加しております。

（4）主要KPI指標の推移 ＝経営研究会･月次支援 月単価推移＝



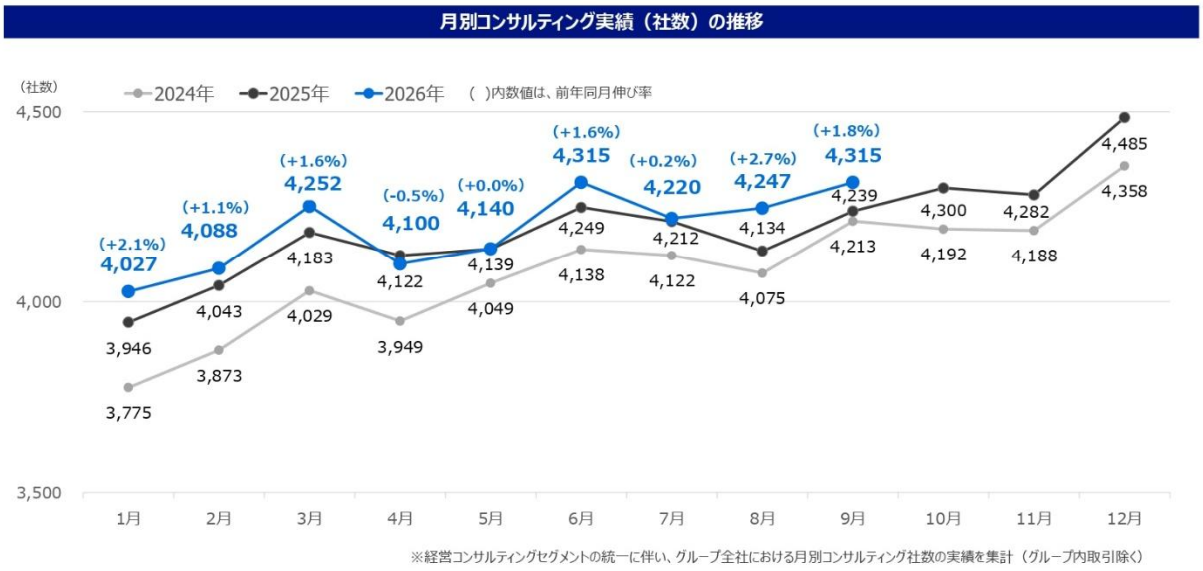


© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

こちらはストック収入の柱である経営研究会と、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 4 月からの会費値上げ以降、やや落ち着いた傾向にはなってきておりますが、月平均会費が 3 万円を超え、前年同期比でプラス 3.5%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、引き続き契約単価を高められておりまして、前年同期比でプラス 6.1%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=



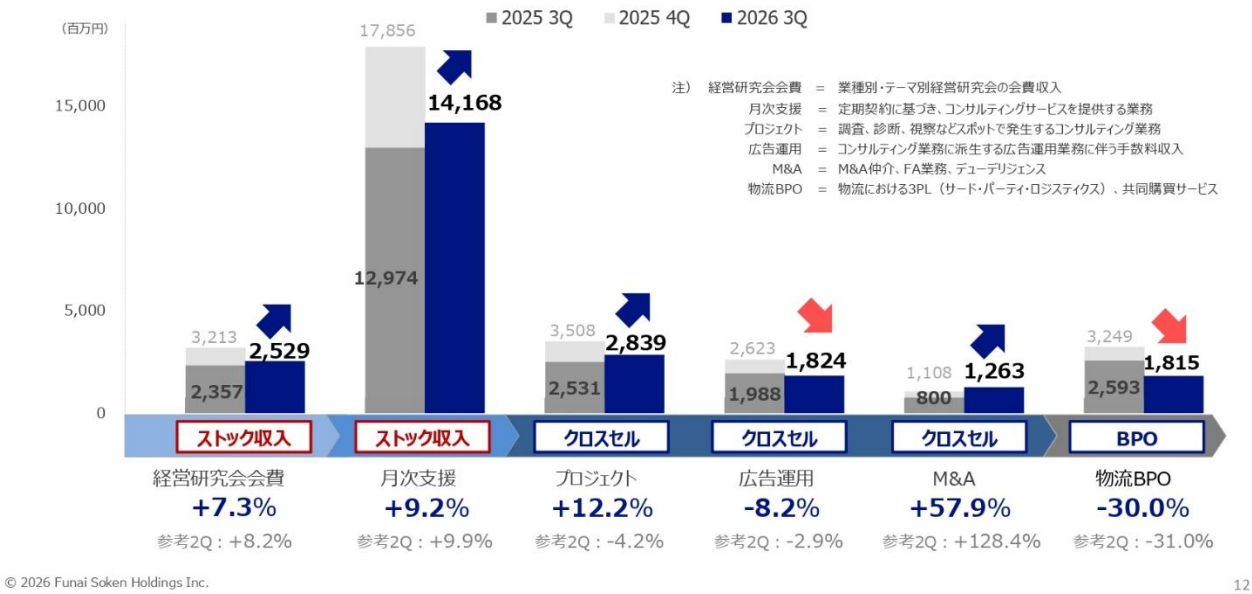
© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

続いてこちらは月別のコンサルティング社数の推移です。

9 月は 4,315 社で、前年同月比 1.8%増となり、単価を引き上げながら、支援先の社数も前年同月を上回ることができております。それではここからは、第 3 四半期のより詳細について、山本よりご報告させていただきます。

山本：いつもお世話になっております。コーポレートストラテジー室で IR を担当している山本です。ここからは私からご説明させていただきます。

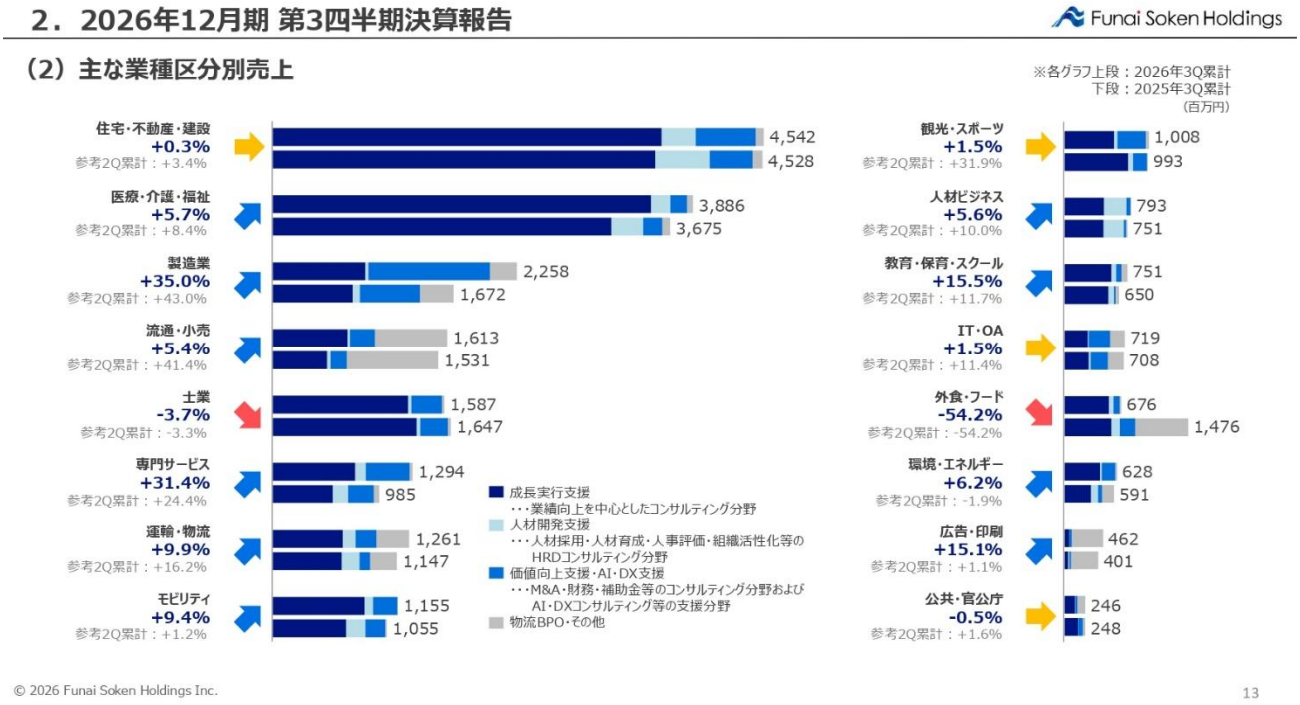
（1）主な業務区分別売上



© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

まずは、主な業務区分別の売上状況をご報告します。

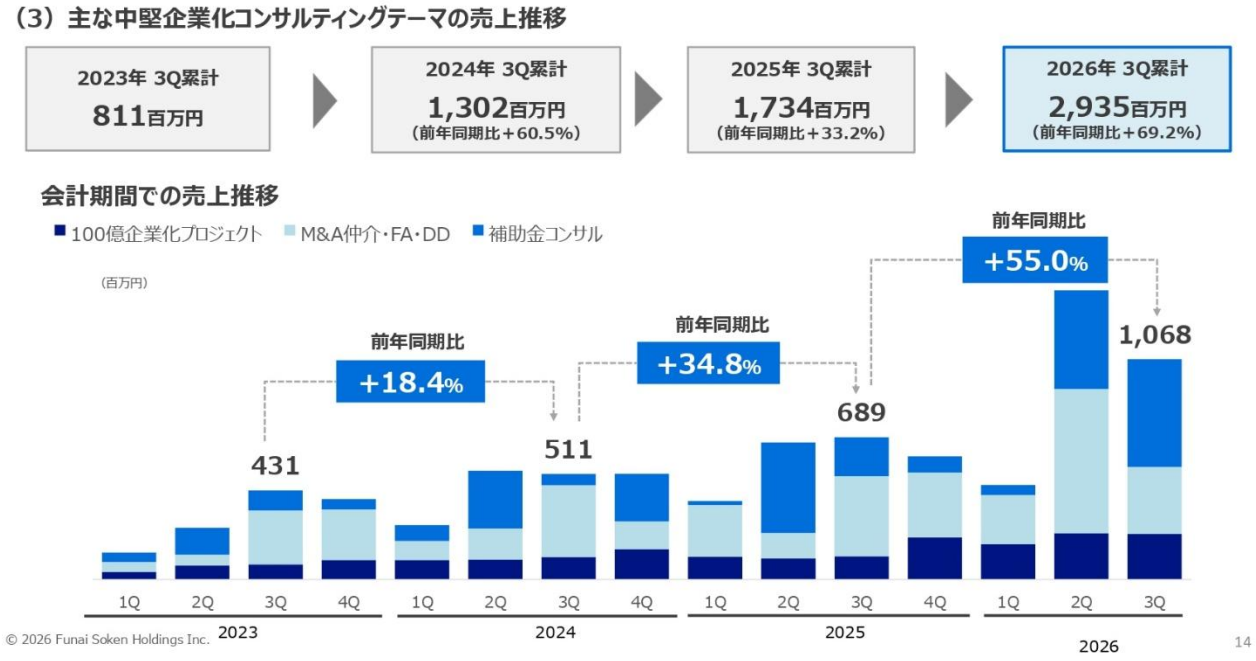
ストック収入である経営研究会会費は、前年同期比 7.3%増の 25 億 2,900 万円、月次支援は 9.2%増の 141 億 6,800 万円と順調に増加し、また M&A は 12 億 6,300 万円で 57.9%増と大きく売上を伸ばしました。一方広告運用は 8.2%減、物流 BPO は政策的縮小により 30%減となりました。



© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

続いて主な業種区分別の売上です。

業種別では売上構成比の高い住宅・不動産・建設で 0.3%増、医療・介護・福祉が 5.7%増となりました。製造業は 35%増と大きく実績を伸ばしたほか、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。



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の関連テーマとして、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を過去 3 年にさかのぼって推移を示しております。

第 3 四半期累計の売上高は 29 億 3,500 万円で、前年同期比 69.2%増となっております。7 月から 9 月の第 3 四半期でも、前年同期比 55%増となり、特に 100 億企業化と補助金コンサルのテーマが伸びました。中期経営計画を支える重点領域として、毎年着実に規模を拡大しており、当社の新たな成長ドライバーとして業績を拡大しております。

（4）連結財務状況（要約貸借対照表）

（百万円）

		2025年12月末	2026年9月末	増減額	増減の主な要因
流動資産		20,711	22,603	+1,892	主に現金及び預金が増加
固定資産	有形固定資産	2,668	2,095	▲572	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	1,633	▲54	減価償却等による減少
	投資その他の資産	9,425	9,892	+467	余資運用の一環として投資有価証券が増加
資産合計		**34,493**	**36,225**	**+1,731**	
流動負債		8,514	7,749	▲765	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	240	+50	
負債合計		**8,705**	**7,990**	**▲714**	
純資産合計		**25,788**	**28,235**	**+2,446**	自己資本比率は75.8%を維持
負債純資産合計		**34,493**	**36,225**	**+1,731**	

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

こちらは、財務状況として要約した貸借対照表になります。

自己資本比率は 75.8%と、引き続き健全な財務基盤を維持しております。

（5） TOPICS

①「第99回経営戦略セミナー経営研究会全国大会を開催」（2026年8月）



約4,000名の中堅・中小企業の経営者に向け、AI活用やM&A・事業承継などの経営戦略を提示。4日間にわたり開催し、メイン日の参加者数は過去最高を記録

②成長を支える新たな人財、過去最多の263名内定式を開催（2026年10月）



2027年4月入社予定者を対象に、東京・大阪で内定式を開催。当社グループへの理解と入社意欲を高め、入社後の早期活躍と定着につなげる

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

続きまして、ここからは第 3 四半期の主なトピックスをご紹介します。

まず 8 月には、第 99 回経営戦略セミナー経営研究会全国大会を 4 日間開催しました。約 4,000 名の中堅・中小企業の経営者に向け、AI 活用や M&A、事業承継などの経営戦略を提示し、メイン日の参加者数は過去最高を記録しました。また先月 10 月には、2027 年 4 月入社予定の過去最多 263 名の内定者を対象に、東京と大阪で内定式を開催しました。

（5） TOPICS

③船井総研グループ大阪本社「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」を受賞（2026年8月）



自社オフィスを実践モデルに、顧客の人的資本経営を支えるワークプレイスコンサルティング支援を強化

大阪本社オフィス紹介動画: https://youtu.be/LNTNqVdZJNw?t=10

④高市政権の重点17分野に対応したセミナーを展開（2026年10月～）



フードテック分野を皮切りに各重点分野のセミナーを順次開催し、成長意欲の高い企業に政策の理解促進と補助金活用支援を推進

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

続いて、今年移転を行いました、大阪本社、サステナグロースクエア OSAKA が日経ニューオフィス賞の近畿ニューオフィス推進賞を受賞しました。当社は、ワークプレイスコンサルティングにも今後、注力していく予定であり、自社オフィスでの実践事例を、お客さまのご支援にも生かしてまいります。また高市政権の重点 17 分野に対応したセミナーも、現在展開しており、成長意欲の高い企業に対して、政策理解と補助金活用支援を推進しております。

（5） TOPICS

⑤株主優待制度の変更

・2026年10月、当社株式への投資魅力をより一層高めるとともに、株主様との対話強化を図ることを目的として株主優待制度を変更
・新制度「船井総研ホールディングス・プレミアム優待倶楽部」では、5,000種類以上の商品から、お好みの商品に交換可能な株主優待ポイントを進呈

船井総研ホールディングス・プレミアム優待倶楽部



※写真はイメージになります。また優待商品は変更になる場合がございます。

制度内容

保有株式数	進呈ポイント数	実施回数	基準日
400株～599株	2,000ポイント	年1回	毎年12月末日
600株～799株	3,000ポイント	年1回	毎年12月末日
800株～1,499株	5,000ポイント	年1回	毎年12月末日
1,500株～2,499株	15,000ポイント	年1回	毎年12月末日
2,500株以上	30,000ポイント	年1回	毎年12月末日

進呈条件
2026年12月以降、毎年12月末日現在の当社株主名簿に、記載又は記録された400株以上を保有する株主様を対象といたします。

繰越条件
2026年12月末日以降、毎年12月末日現在の当社株主名簿に同一株主番号で連続２回以上記載又は記録され、かつ400株以上継続保有されている場合にのみ繰り越すことができ、最大２回分まとめて交換することができます。
なお、12月末日の権利確定日までに「株式の全売却」「証券会社の貸株サービスのご利用」「ご本人様以外への名義変更及び相続等」などその他事由により株主番号が変更された場合は、当該ポイントは失効となり、繰り越しはできませんので、十分にご留意ください。

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

続いて、2026 年 10 月に株主優待制度の変更について発表しました。

毎年 12 月末時点で 400 株以上を保有する株主さまへ、保有株式数に応じたポイントを年 1 回進呈する形式に変更させていただいております。



私からの説明の最後に、本日決議されました自己株式取得についてご報告します。

本日 11 月 6 日の取締役会にて、20 億円を上限とした自己株式の取得を行う旨を決議しました。今後も機動的な資本政策の遂行により、資本効率の向上、および株主還元の充実を行ってまいります。

以上で私からの説明は終了します。

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。それでは最初のご質問を読み上げさせていただきます。

質問者［Q］：通期計画達成に向けて進捗はいかがですか。達成確度はいかがですかというご質問です。

齊藤［A］：ありがとうございます。まず、通期計画達成に向けての進捗ということですけれども、先ほどのスライドでもご説明させていただいたとおり、第 3 四半期を終えての進捗率が、売上で 69.3%、営業利益で 66.1%という結果になっております。こちらは昨年の同期と比べると、それぞれ 5 ポイントほどビハインドしている状況になっております。

進捗ですけれども、お出ししている通期の計画に対して、この第 4 四半期達成につきましては、計算上でいうと売上、営業利益とも 29%増とか、26.3%増とか、第 4 四半期でそこのプラスオンが必要になるという認識でおります。例えば昨年の営業利益のほうが分かりやすいと思いますので、額で申しますと 30 億ぐらいのプラスオンが計画達成について必要となっているということになります。

例えば昨年の第 4 四半期で言うと、24 億 4,000 万円ということ、今年の第 2 四半期で言うと 26 億 3,000 万円というところですので、そこがボトムとしてどれぐらい伸ばせるかということになると思います。

確度というところで、当然これからあと 2 カ月ある中での売上、当然受注もあって、そこから売上消化というところにはなるんですけれども、特に中堅企業化コンサルティングのページでもありますけれども、こちらにある中堅企業化、100 億企業化、あとは補助金のコンサルティング、M&A といったところは、第 4 四半期も好調に推移しておりまして、まず、そこがどれぐらい今期中に上がるのかというのが、一つのポイントになるかと思います。

特に補助金のコンサルティングにつきましては、採択する時期によって売上の計上時期が大きく変わるんですけれども、この第 4 四半期でもそこの採択の時期がありますので、無事採択をされるとそこに売上が上がる部分が積み重なるということになると思います。あとはもちろん本業というか、中小企業のコンサルティング、月次支援を中心とした積上げといったところがどこまでいくかといったところですけれども、達成に向けてできる限り努めてまいりたいといったところで回答させていただきたいと思います。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]：経営研究会数の減少について、どう見ればいいのか、改めて教えてください。今後、新しく重視する指標があれば、併せて教えてくださいというご質問です。

齊藤 [A]：こちらも私から回答します。こちらもサマリーの KPI の指標をご覧になってのご質問かと思います。経営研究会の会の数と、経営研究会の会員数、どちらもご提示させていただいているんですが、当社で重視しているのは、どちらかというと経営研究会の会員数です。

会の数が減って、研究会の会員数が増えるということは、一研究会当たりの会員数が増えているということで、お客さまにとってみたら、経営研究会でより多くの会員さま同士の情報交換であったり、有益な情報を得る上では、経営研究会の規模が大きいほうが満足度が高いのも事実です。全ての研究会で会員数が増えていくといいんですけれども、業種、業界によってはそうではない研究会もございまして、それをスクラップ・アンド・ビルドというよりは、より質を高めるために、類似している研究会を統合というのを定期的にやっております。

そういうことによって、より満足度の高い研究会を維持していこうといった取組みをしておりますので、研究会の会を増やしていくっていうのは、当然あるんですけれども、それよりもお客さまの満足する研究会の会運営といったところで、こういった今の数字の出方になっていると認識いただけたらなと思ってます。

いずれにしても、冒頭お話ししたとおり、経営研究会の会員数は、重要な KPI としておりますので、ここを重要視しているとご認識いただけたらと思います。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]：従業員 1 人当たりの営業利益が落ちていることについて、どのように考えていますか。来期以降は上昇に転じますかというご質問です。

山本 [A]：ありがとうございます。こちら私からご回答申し上げます。こちらもエグゼクティブサマリーの従業員 1 人当たり営業利益の推移を、ご覧いただいてのご質問かなと思っておりますけれども、確かに落ちているというのは事実です。

過去の以前の中期経営計画の際でも、23 年から 25 年にかけてのタイミングで、23 年の中期経営計画初年度に合わせて、積極的に人材投資、つまり採用でコンサルタント人数を増やすことで、領

域を広げるということをやってまいりました。今回も新しい中計 3 カ年の中計の初年度というところで、昨年の後半からキャリア採用も引き続き加速をしていきながら、新卒も順調に増えたということで、この間 3 ヵ年でしっかり数字を伸ばしていくために、先行投資として人を増やしてきているという背景がございます。

それに相まって、今回でいきますと、大阪のオフィス移転が乗っかってきているところによりまして、経費が少しかさんでいる。それによって、営業利益が下がっているというところも相まって、1 人当たり、売上高で見ますとマイナス 2.6%のところを、1 人当たり営業利益の減少幅が少し大きく見える、マイナス 11.9%というところで、少しご心配をおかけしているところはあるのかなと見ております。

来期以降の見通しとしましては、先ほどの研究会の話もありますし、もちろんセミナーのところも参加者数が増えているということで、コンサルティング受注ですとか、コンサルティング事業の売上の伸びとしての先行指標は、かなりポジティブだというところで見ております。これによって、昨年以来入社していただいてるメンバーに、しっかり活躍していただくということによって、生産性を上げ、営業利益を伸ばしていくということを考えているというかたちです。以上ご回答申し上げました。

司会 [M]：ありがとうございました。

いただきましたご質問は以上です。

個別にご質問等ございましたら、1 on 1 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 3 四半期決算報告会を終了します。

ご視聴いただき、誠にありがとうございました。

それでは失礼します。



【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 2026」



シェアードリサーチ社によるアナリストレポート



エンヴァリス社によるアナリストレポート

ENVALITH

SNSにて最新情報を発信しております