

グループCEOメッセージ



人と未来への積極投資で事業成長を加速し、
企業価値向上を目指します。

1. グループパーパスの示す私たちの存在意義と実践

2023年に策定したグループパーパス「サステナグロースカンパニーをもっと。」は、いかなる時代においても力強く持続的に成長し続けられる企業を数多く輩出し、私たち自身もそうした会社になるという、強い意志を込めたものです。私たちのコンサルティングのメインクライアントは、中堅中小企業ですが、その持続的成長を大きく左右するのは経営者その人です。人を中心に考える経営法を大切にする私たちにとって、その経営者を事業と経営者人生の両面での成功（プレジデントサクセス）に導けるよう、グループ全体で「総合的に」「高度に」「持続的に」支援できるこそが、私たちならではの存在意義だと考えています。

私自身、中小企業経営者の長男であった経験から、新卒入社以来、経営者をど真ん中において「長期にわたる幸せな経営者ジャーニー」とはどうあるべきかを考え続け、ビジネスモデルを進化させてまいりました。具体的には、従来は大企業が主な対象であったコンサルティングを、中堅・中小企業の人件費一人分程度の予算でフルサービスが受けられるビジネスモデルに再

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

1991年船井総合研究所に新卒入社。経営コンサルタントとして活動後、コンサルティング部門の責任者として、業種毎の即時業績アップビジネスモデルの開発推進、業種別経営者研究会の全社展開、新卒年100名採用等を推進し、現在の船井総研グループの持続的成長ビジネスモデル構築を牽引。船井上海董事長、船井総合研究所社長等を歴任後、2021年に船井総研ホールディングス代表取締役社長 社長執行役員、2023年に代表取締役社長 グループCEO。

グループCEOメッセージ

編し、業績向上などの成果を出す上で最大のハードルとなる「経営者覚醒」「実践の継続」を、繋がり強い小集団経営者コミュニティと、伴走型支援の両面でサポートすることで、コンサルティングサービスの民主化を実現してきました。

また、パーパスをグループ全員にとって単なる綺麗ごとでなく、真に浸透、実践していく為に、オフィス名称もサステナグローススクエア、私たちが長年開催するアワード名称もサステナグロースカンパニーアワードとし、毎年十数回のパーパスタウンホールMTGを開くなどをしており、今後も中長期で一貫性を持った取り組みを行ってまいります。

当社グループは、サステナグロースカンパニーを1社でも多く輩出することにより、日本の産業競争力と生産性を高め、より良い未来の創造に貢献します。

2. 持続性・収益性の高いビジネスモデル

私たちは様々な業界地図等のデータにもある通り、中堅中小企業カテゴリーのコンサルティング会社としては既にナンバーワン規模にありますが、一般的なコンサルティング企業とはビジネスモデルが大きく異なります。売上の中核となる中堅中小企業経営者向けコンサルティングにおいては、経営者層を対象に年間1,516回、参加者2万7千人を超える業種業態別の単発経営セミナーを主な入口の接点としています。そして次のステップでは会員制の業種別テーマ別経営研究会、そして最後に月次支援型コンサルティングと段階的にステップアップしていくものです。この中でも特に、会員制の経営研究会を中核と考え、中堅・中

小企業経営者のための「業種・テーマ別経営者塾」と位置づけています。2024年末時点で、213の研究会、7,512名の会員数を有しており、全国の同業の成功事例の共有や経営者同士の情報交換を通じて「師と友づくり」のできる経営者コミュニティを形成しています。月次支援コンサルティングは、経営者のための「業種・テーマ別家庭教師」という位置づけですが、業種別の専門コンサルティングチームが、全国の成功事例に基づき実践的で即効性の高い成長実行支援を行っています。さらに、採用・人材開発支援やDX化・AI支援、補助金獲得支援、IPOやM&Aといった価値向上支援など、クライアントのフェーズ別の様々な課題解決を通じて、最終的には完全個別対応の企業成長支援を行っています。つまり、クライアントの成長期から成熟期・エグジットまで中長期で伴走することで、プレジデントサクセスの実現を支援しています。

3. 2024年度過去最高業績の達成

2024年度は、グループ東京本社を八重洲に集約するという大きな投資とチャレンジを行いました。過去最高の業績を達成することができ、中期計画の達成に向けて大きく前進すると共に、次なる飛躍への基盤を築くことができました。連結売上高は306億4,505万円(前期比+8.5%)、営業利益は83億2,417万円(前期比+14.9%)となりました。2025年度第2四半期決算は、連結売上高160億4,390万円(前年同期比+11.4%)、営業利益46億8,429万円(同+11.0%)と、中期経営計画達成に向け順調に進捗しまし

た。特に、主力の経営コンサルティング事業とロジスティクス事業が2桁成長し、いずれも営業利益が20%を超える増益を達成。これは、コンサルタント数が初の1,000名超えとなる1,111名に増加したことに加え、単価向上により、従業員一人当たり売上高が9,607千円(同+7.2%)、一人当たり営業利益が2,804千円(同+6.8%)と順調に推移したことによるものです。

4. AI時代におけるDXコンサルティングの進化

2025年は、2023-2025中期経営計画の最終年度として、中堅・中小企業を中心とした「デジタル」×「総合」経営コンサルティンググループというグループビジョンの達成にむけ、DXコンサルティングの進化を加速していきます。

AI活用を事業のリスクではなくコンサルタントの能力拡張のパートナーとして活用すべく、2024年11月には、グループ全社員約1,500名に対し、Googleの生成AI「Gemini for Google Workspace」を一斉導入しました。これは、社員の業務効率化はもちろんですが、いち早く生成AIリテラシーの向上を図り、AIを活用した新たな商品・サービス開発・提案を実施できる人財を育成し、AI時代におけるコンサルティング企業へ脱皮するためのものです。クライアントのDX・AI導入をご支援するためにも、まずは当社グループの社員が生成AIを徹底的に活用することを進めています。

また、2025年1月には、プレミアムパートナーとなっているグローバルCRM企業のZohoより「2024年度年間最優

グループCEOメッセージ

秀パートナー」を受賞し、2025年10月にはアパレルウェブがグローバルECプラットフォームのshopifyより「Shopify Premier Partner」に認定されました。私たちはこれらのグローバルプラットフォームと日本の中堅中小企業の橋渡しや導入支援コンサルティングを行うことで、日本企業のDX・AI活用を加速させています。

また、2025年7月には、船井総研ロジと沖電気工業株式会社（以下、OKI）において、物流DX推進に向けた戦略的業務提携を締結しました。この提携を通じて、特に人手不足が深刻な地方の中小物流会社や荷主企業等を支えるプラットフォームの開発・提供を目指していきます。

さらに、2025年10月（予定）には、インドのベンガルールにFunai Consulting India Private Limited（船井総研インド）を設立しました。これは、船井総研グループのグローバルケイパビリティセンターとして開発案件の受託や英語圏プロダクトの日本語化等を進めるほか、Zohoをはじめとしたパートナー企業との連携を深めていくためです。

5. 日本の未来を担う「100億企業」化支援を推進

また、日本において2024年は中堅企業元年と言われるように、国の重点経済政策としても中堅企業の育成が大きなテーマとなりました。国家課題となっている日本企業の生産性を高めていくという視点から、私たちも過去の中堅企業一社一社の成長支援という視点だけでなく、地域・業界をリードし、生産性を高めることのできる元気な中堅企業的大量創出支援が新たな重点テーマとなっています。売上高

100億円規模の企業は、地域に雇用と投資を呼び込み、地方創生の要としても期待されるため、私たちは、100億企業化プロジェクトに『つくろう、地域に100億の幸せを。』というサブメッセージを掲げました。2020年から「100億企業化プロジェクト」を始動していますが、2024年末時点までの過去5年間で300社を超えるクライアント企業が売上高100億円を達成しています。

また、2024年7月からは神戸大学大学院経営学研究科と共同研究を実施し、その成果を広く社会に共有するため「100億企業化研究公開シンポジウム2025」を開催しました。100億企業化に必要な成功条件に関する分析結果とともに、理論と実務の両面から成功パターンを体系的に整理することで、「100億企業化プロジェクト」にさらに弾みをつけていきたいと考えています。

6. M&Aと組織再編により強い成長力と新たなケイパビリティの獲得

2025年度は、戦略的M&Aと組織再編も積極的に推進し、クライアントへのソリューション幅の拡大やサービス提供体制の最適化を行っています。2025年の事例をいくつかご紹介すると、まずは2025年1月、事業承継コンサルティング強化のため、あがたグローバル経営グループと合併会社「船井総研あがたFAS」を立ち上げました。さらに、2025年7月には、金融機関との連携型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「MIコンサルティング」がグループインしました。これにより、質の高いM&A・事業承

継関連サービスのワンストップ提供が可能となりました。

また、先端マーケティング領域の強化のため、日本を代表するメーカーであり、多くの経営者を指導してきた神田昌典氏が率いる「アルマ・クリエイション」が2025年1月にグループインしました。同社のグループインによって、最新マーケティングノウハウの共有や会員基盤の拡大を図るとともに、海外MBAプログラムと連携した女性エグゼクティブ層の育成支援プログラムを通じて、多様性を活かした組織づくりを後押ししていきます。そして、2025年4月にはアパレル業界を中心にEC・ウェブマーケティング支援に強みを持つ「アパレルウェブ」がグループインしました。これにより、中期経営計画で掲げるデジタルソリューションサービスの拡充を図り、Shopifyを中心としたECやウェブマーケティング領域を強化していきます。

組織再編においては、2026年度からの事業体制強化のため、船井総合研究所とプロシードの経営統合を決定し、コンタクトセンターコンサルティングの業容拡大と大手企業向けコンサルティングの強化を目指します。さらに、「HR Force」と「船井総合研究所」の人的資本経営支援本部との事業統合を行い、2026年度から「船井総研HC（仮称）」を発足し、HC（Human Capital）領域の採用・育成・定着・RPO等をワンストップ体制で支援できる体制を確立し人的資本経営コンサルティングの推進を行います。

グループCEOメッセージ

7. 成長の土台となる、人と組織への投資

企業の持続的成長の源泉は「人」です。私たちは、「人材」を「人財」すなわち人的資本、価値創造の源泉であると捉え、「積極的な人財への投資」を中期経営計画の重点方針に掲げています。2024年4月に移転・集約したグループ東京本社「サステナグローススクエア TOKYO」への投資に続き、2026年1月には、グループ大阪本社をJR大阪駅直結のイノゲート大阪に移転します。よりアクセスが良い最新の環境で、最高の仲間たち、最高のお客様と共に、最高の仕事をする。この好循環が、企業価値をさらに高めていくものと考えています。

人財の採用と育成においては、2025年4月1日にグループ計180名の新入社員を迎え入れました。私たちの採用は新卒が約70%を占め、中でも家業人財（実家が何らかの事業を行っている人財）の採用が1/3を占めるのが大きな特徴です。家業人財が当社に入社してくれる主な理由は、生きた経営修行ができることです。特に中堅中小企業経営に理解が深い家業人財の採用強化を図ることが同業他社にない採用競争優位性と、コンサルティング現場においてクライアント企業経営者に信頼されるコンサルタント集団を形成する大きな差別化ポイントとなっています。

育成面では、時代に対応するためのデジタル研修等はもちろん、挨拶や基本マナーをはじめとした社会人基礎研修をはじめ、クライアント先企業での現場業務体験研修や先輩社員との同行などOJT、階層別・スキル別に体系化された教育プログラムによる早期育成を行っています。また、幹

部についてはグループ会社役員としての経営参画等も進めており、次世代経営者育成も推進しています。

定着面についても毎年、組織サーベイを行い、個別には1on1面談の実施等を行いながらより働き甲斐のある会社に向けて日々進化をさせています。待遇についても2030年までにコンサルタントの平均年収を1,000万円にするプロジェクトを進めています。

女性活躍においては、2025年2月に女性の活躍推進に積極的に取り組むための行動原則である「女性のエンパワメント原則（WEPS）」に署名しました。女性管理職比率については、2025年度25%、2030年度30%とする目標を定め、2024年度実績は24.1%と順調に推移しています。さらに、女性活躍推進に関する取り組み状況が優良な企業として、厚生労働省が認定する「えるぼし認定」の最高位である3つ星を船井総研ホールディングスと船井総合研究所が、2つ星をHR Forceがそれぞれ獲得しました（取得状況：2025年10月時点）。

8. 資本効率の向上と株主還元を重視する経営

私たちは、株主価値を中長期的に高めるため、最適な株主資本の水準形成、積極的な事業投資による利益拡大、そして資本効率の向上を基本方針としております。

効率性の方針として、中期経営計画における2025年のROE（自己資本利益率）目標値を、従来の20%以上から25%以上へ上方修正いたしました。2024年度の実績は24.3%を達成しており、この目標達成に向けて力強く前進しています。

株主還元の方針として、配当性向55%以上かつ総還元性向60%以上としておりますが、現中計における各年度の実績はそれを上回っております。また2025年度の年間配当は、前期から10円増配となる85円を計画しており、達成すれば15期連続増配となります。また、機動的な資本政策の遂行、資本効率の向上および株主還元の充実のため、2025年8月には25億円を上限とする自己株式の取得を決議し、株主優待制度も年2回に拡充いたしました。

また、投資家との対話をはじめとしたIR活動は、当社の企業価値向上のために重要な取り組みです。個人投資家向け株主説明会の新設や機関投資家にご来社いただいてのオフィスツアー等を行っています。建設的な対話で得られた貴重なご意見・示唆は、専任部門を通じて取締役会にも共有され、社外取締役からのご意見もいただきながら改善を図っています。

9. 株主およびステークホルダーの皆様へ

当社は、持続的に利益成長できているものの、株価のパフォーマンスにつながっていないことを課題視しています。

2025年度は、中期経営計画の最終年度として、グループ売上高330億円、営業利益89億円、ROE25%以上という目標達成はもちろんのこと、持続的かつ力強い事業成長とし企業価値向上に向けて邁進してまいりたいと考えております。引き続きのご支援をどうぞよろしくお願いいたします。