

2025年12月期 第1四半期
決算概要書

株式会社 船井総研ホールディングス
(東証プライム：証券コード9757)

2025年5月9日（金）



1 エグゼクティブサマリー

2 2025年12月期 第1四半期決算報告

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】

エグゼクティブサマリー

今回の決算のポイント

2025年12月期 第1四半期 業績概要

- 売上高・営業利益とも第1四半期の**過去最高業績を達成**
- 主力の経営コンサルティング事業およびロジスティクス事業が売上高・利益とも**2桁成長**
- 四半期純利益の減少は、五反田オフィス売却に伴う特別損失によるもの

主要KPI

- コンサルタント数は前年同期比**3.5%増**、従業員1人当たり売上高は前年同期比**12.3%増**
- 経営研究会は会員数・月単価ともに**過去最高を更新**、前年同期比**23.0%増**
- 月次支援は社数・単価ともに順調に伸長、前年同期比**9.1%増**

2025年12月期 通期見通し

- **過去最高業績の更新となる**売上高330億円、営業利益89億円を計画
- ROEは**過去最高の25%以上**、配当は10円増配し、**15期連続増配**を予定

トピックス

- DX戦略の一環として、EC・ウェブマーケティングに強みを持つ株式会社アパレルウェブをグループイン（2025年4月）

1. エグゼクティブサマリー

(1) 連結収益状況

売上高および営業利益は、経営コンサルティング事業およびロジスティクス事業が好調に推移し、ともに2桁成長
四半期純利益の減少は、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

	2024年 1Q		2025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	6,970	100.0	7,775	100.0	+11.6
営業利益	2,076	29.8	2,307	29.7	+11.1
経常利益	2,069	29.7	2,321	29.9	+12.2
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,501	21.5	79	1.0	-94.7

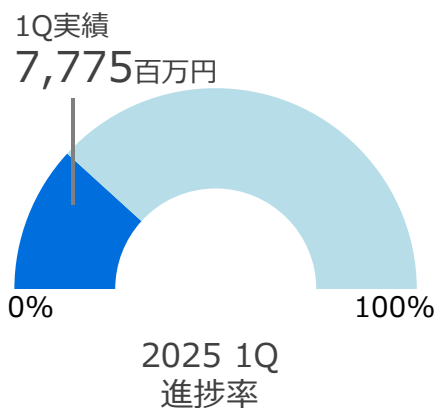
※四半期純利益の減少は、五反田オフィス売却に伴う特別損失によるもの。第4四半期において淀屋橋オフィス売却による特別利益3,155百万円の計上等を見込んでおります。

1. エグゼクティブサマリー

(2) 通期業績予想に対する進捗状況

売上高

2025年通期予想
33,000百万円
(前年比+7.7%)

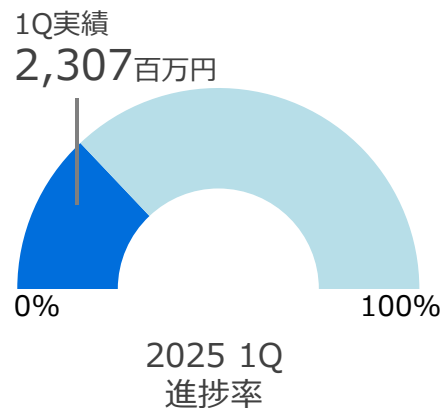


23.6%

前年同期：22.9%

営業利益

2025年通期予想
8,900百万円
(前年比+6.9%)

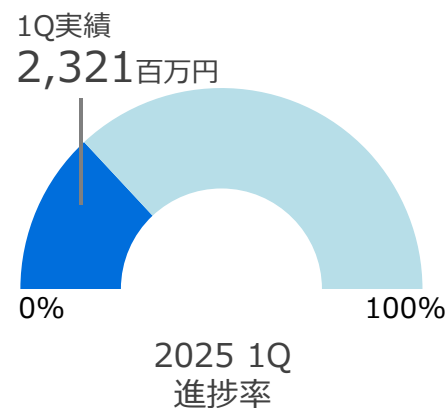


25.9%

前年同期：26.3%

経常利益

2025年通期予想
8,900百万円
(前年比+5.8%)

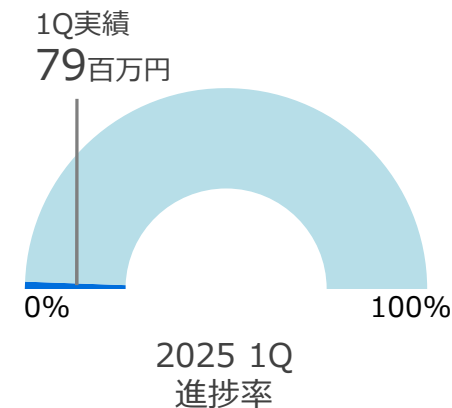


26.1%

前年同期：26.2%

親会社株主に帰属する 当期純利益

2025年通期予想
6,600百万円
(前年比+10.1%)



1.2%

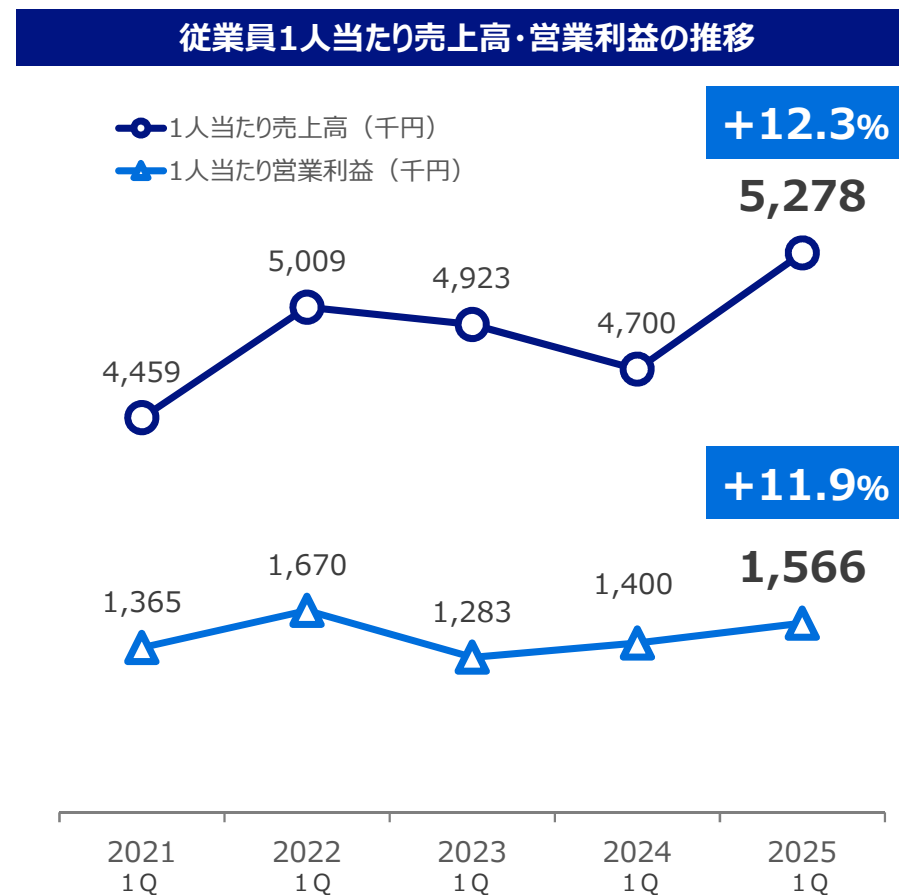
前年同期：27.3%

※四半期純利益の減少は、五反田オフィス売却に伴う特別損失によるもの。第4四半期において淀屋橋オフィス売却による特別利益3,155百万円の計上等を見込んでおります。

1. エグゼクティブサマリー

(3) 主要KPI指標の推移 = 職種別人員および従業員1人当たり生産性の推移 =

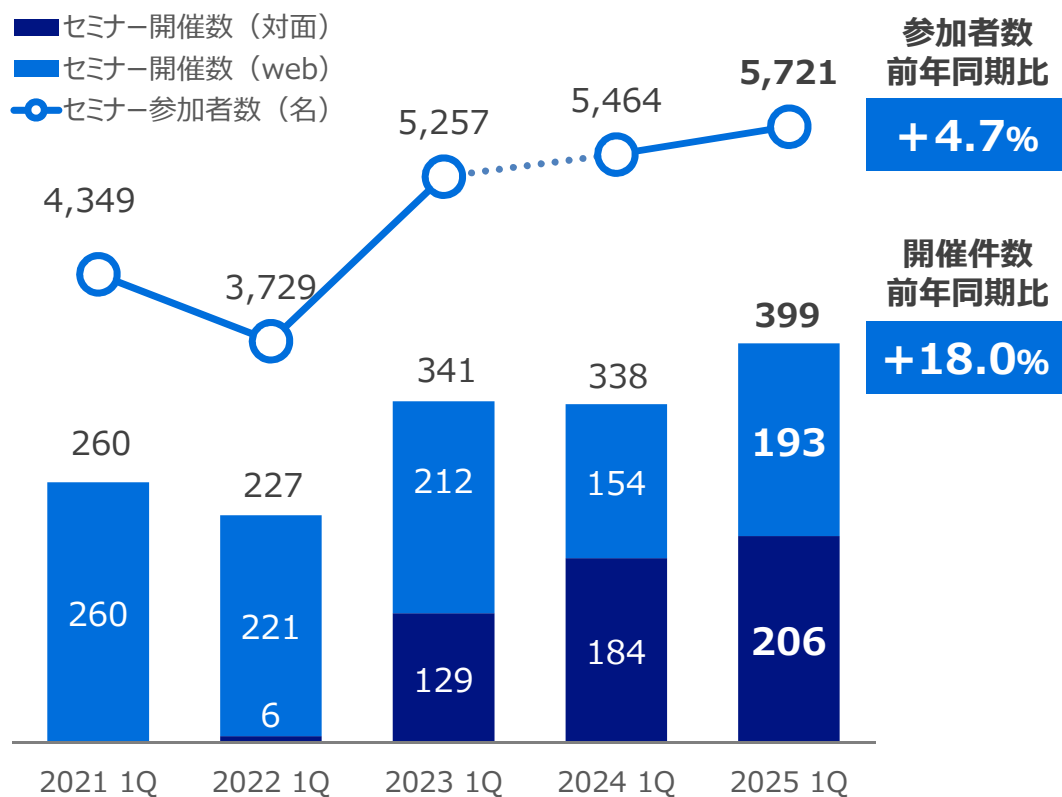
	2024年 1Q	2025年 1Q
従業員数	1,483名	1,473名
前年同期比	+108名 (+7.9%)	-10名 (-0.7%)
コンサルタント 人財	931名	964名
前年同期比	+58名 (+6.6%)	+33名 (+3.5%)
コンサルタント比率	62.8%	65.4%



1. エグゼクティブサマリー

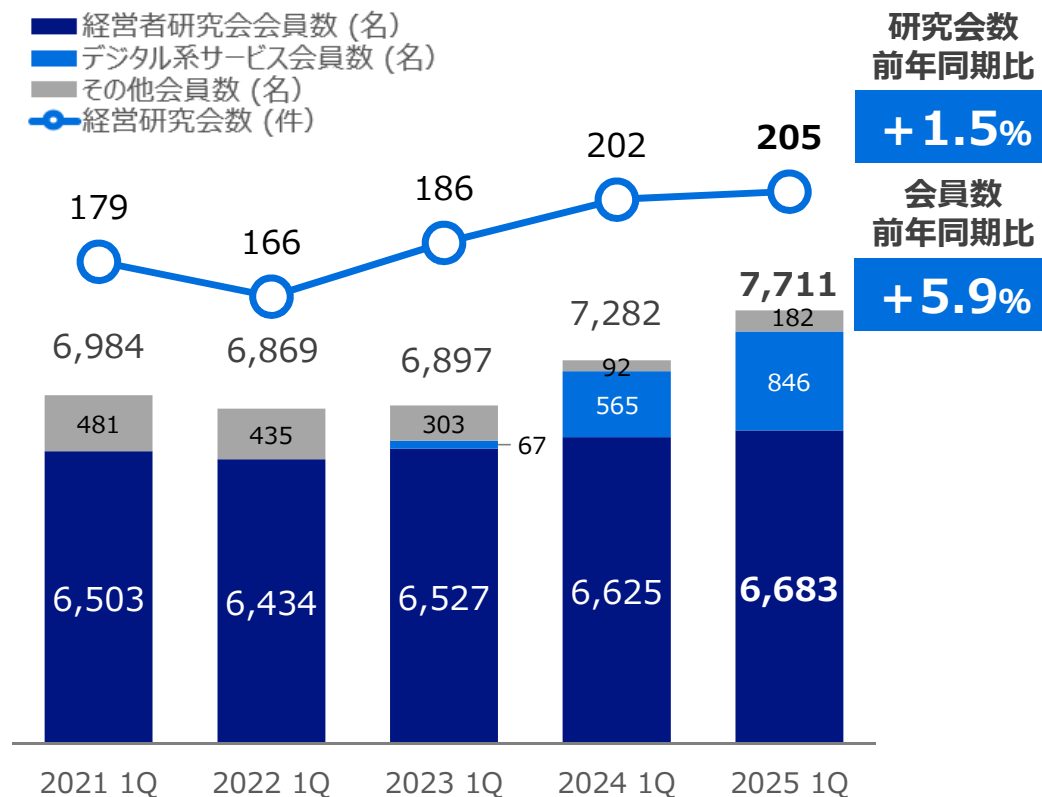
(3) 主要KPI指標の推移 = 経営セミナー・経営研究会の実績推移 =

経営セミナー 開催件数および参加者数の推移



※グループ全社の有料経営セミナー開催数および参加者数実績
(2021～2023年は、船井総合研究所のみの実績値のため参考数値)

経営研究会 会員数および研究会数の推移



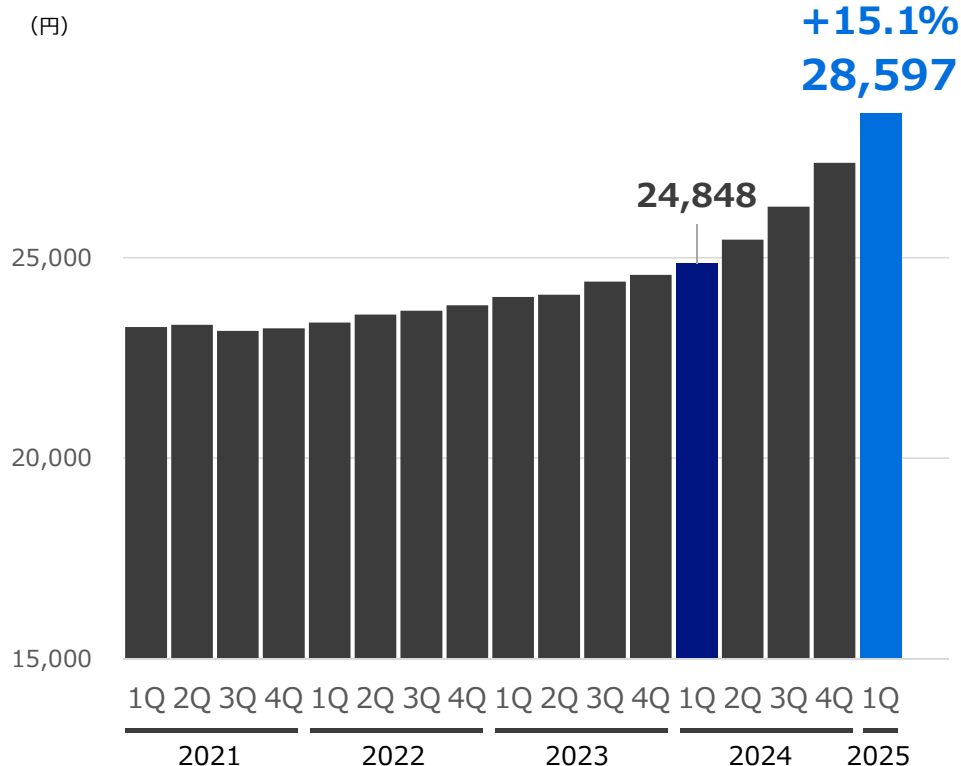
※グループ全社の経営研究会会員数および研究会数実績

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 =

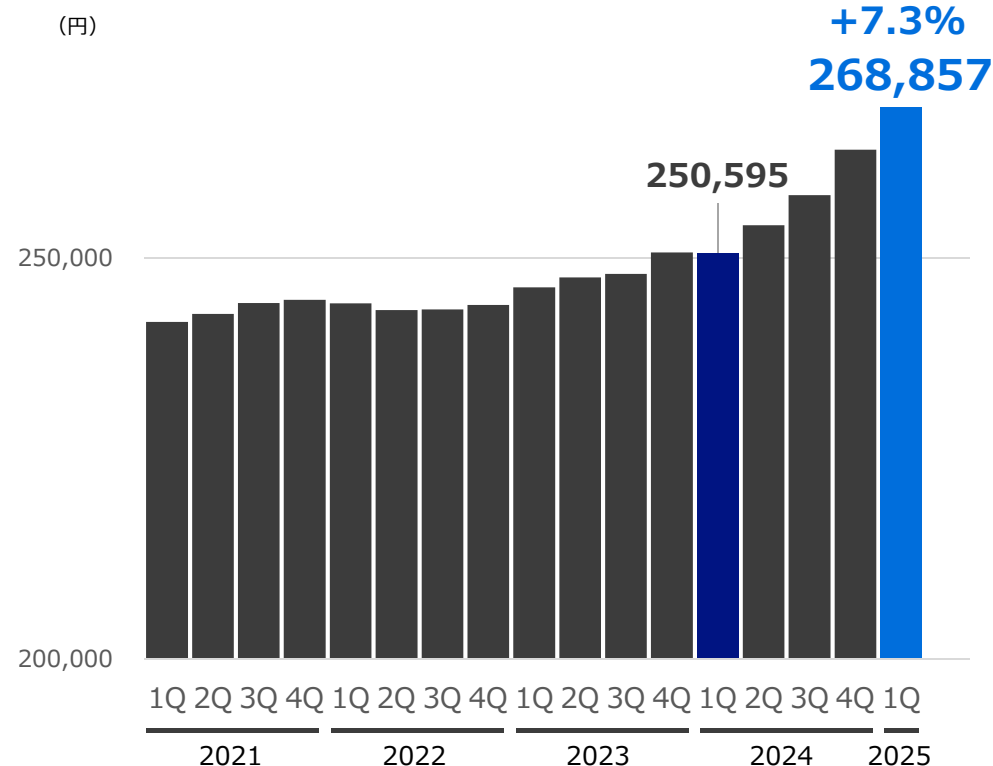
経営研究会は、2024年4月からの組織的な会費値上げの実施により上昇傾向
月次支援コンサルティングの契約単価も上昇し、前年同期比+7.3%

経営研究会 月単価の推移



※船井総合研究所主催経営研究会の月当たり会費の12か月（4四半期）移動平均値

月次支援コンサルティング 月単価の推移



※船井総合研究所の月次支援コンサルティングの1か月当たり契約単価の12か月（4四半期）移動平均値

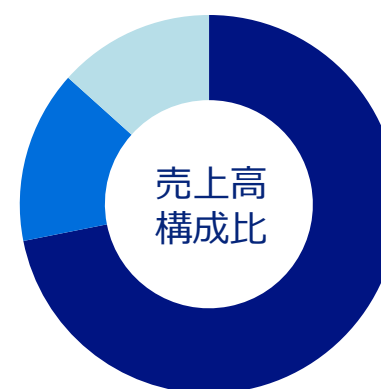
2025年12月期 第1四半期決算報告

2. 2025年12月期 第1四半期決算報告

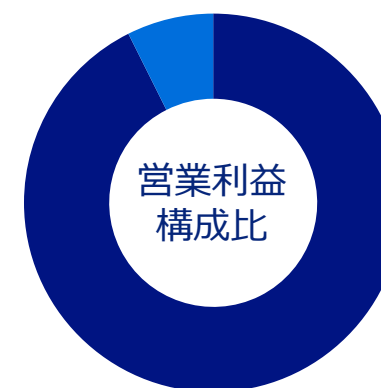
(1) セグメント別経営成績

経営コンサルティング事業は、月次支援と経営研究会が好調に推移し増収増益
ロジスティクス事業は、好調を維持し、売上・利益ともに2桁成長

売上高	24年1Q	25年1Q	
	金額（百万円）	金額（百万円）	前年同期比（%）
経営コンサルティング事業	4,912	5,589	+13.8
ロジスティクス事業	995	1,147	+15.3
デジタルソリューション事業	1,062	1,038	-2.3
（内部取引および全社）	0	—	—
合計	6,970	7,775	+11.6



営業利益	24年1Q	25年1Q	
	金額（百万円）	金額（百万円）	前年同期比（%）
経営コンサルティング事業	1,705	2,157	+26.5
ロジスティクス事業	142	172	+20.9
デジタルソリューション事業	180	-19	—
（内部取引および全社）	47	-2	—
合計	2,076	2,307	+11.1



経営コンサルティング事業
71.8 %

ロジスティクス事業
14.8 %

デジタルソリューション事業
13.4 %

経営コンサルティング事業
93.4 %

ロジスティクス事業
7.5 %

デジタルソリューション事業
-0.9 %

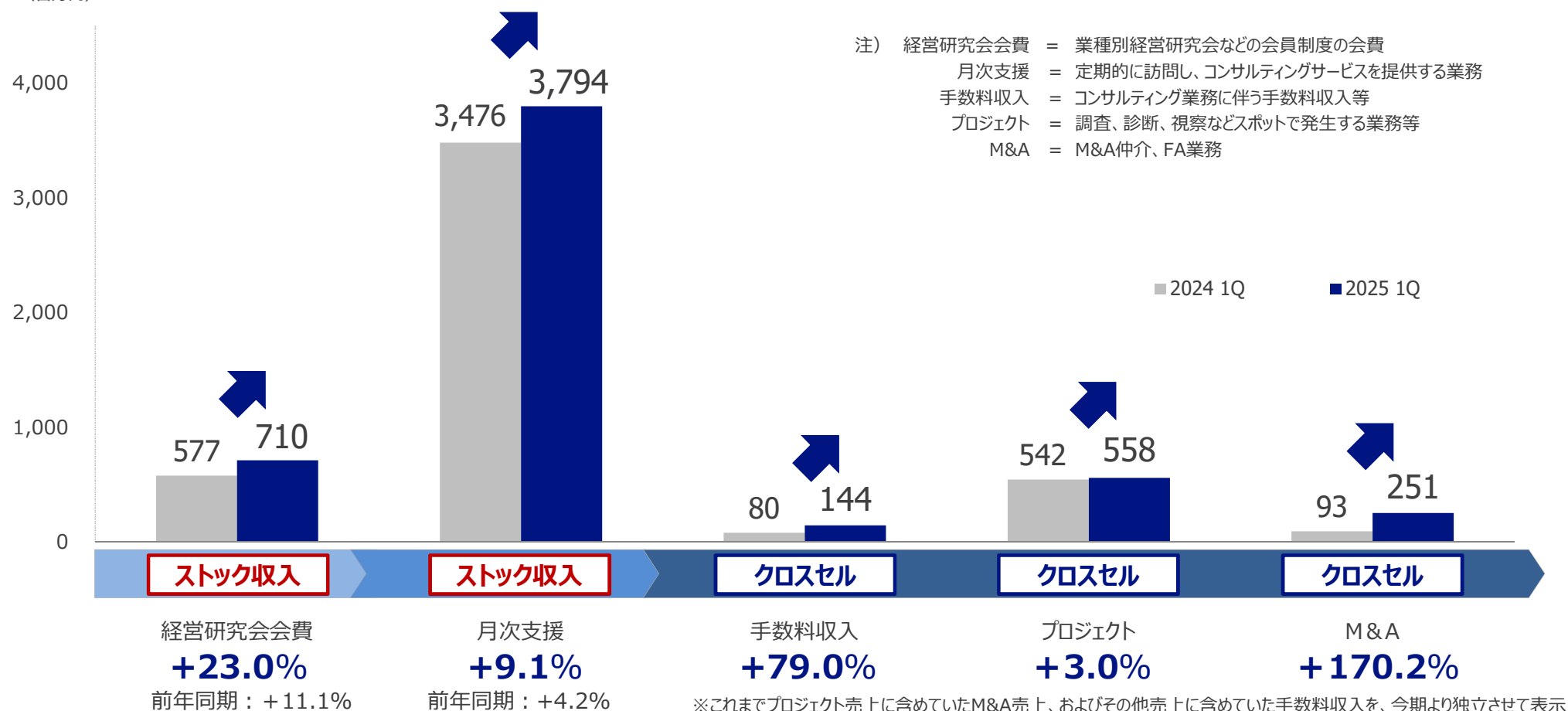
※構成比は内部取引及び全社を除いた数値

2. 2025年12月期 第1四半期決算報告

(2) 経営コンサルティング事業における業績動向 = 主な業務区分別売上 =

月次支援は着実に拡大。経営研究会会費は値上げ効果もあり、前年対比2桁増で推移

(百万円)

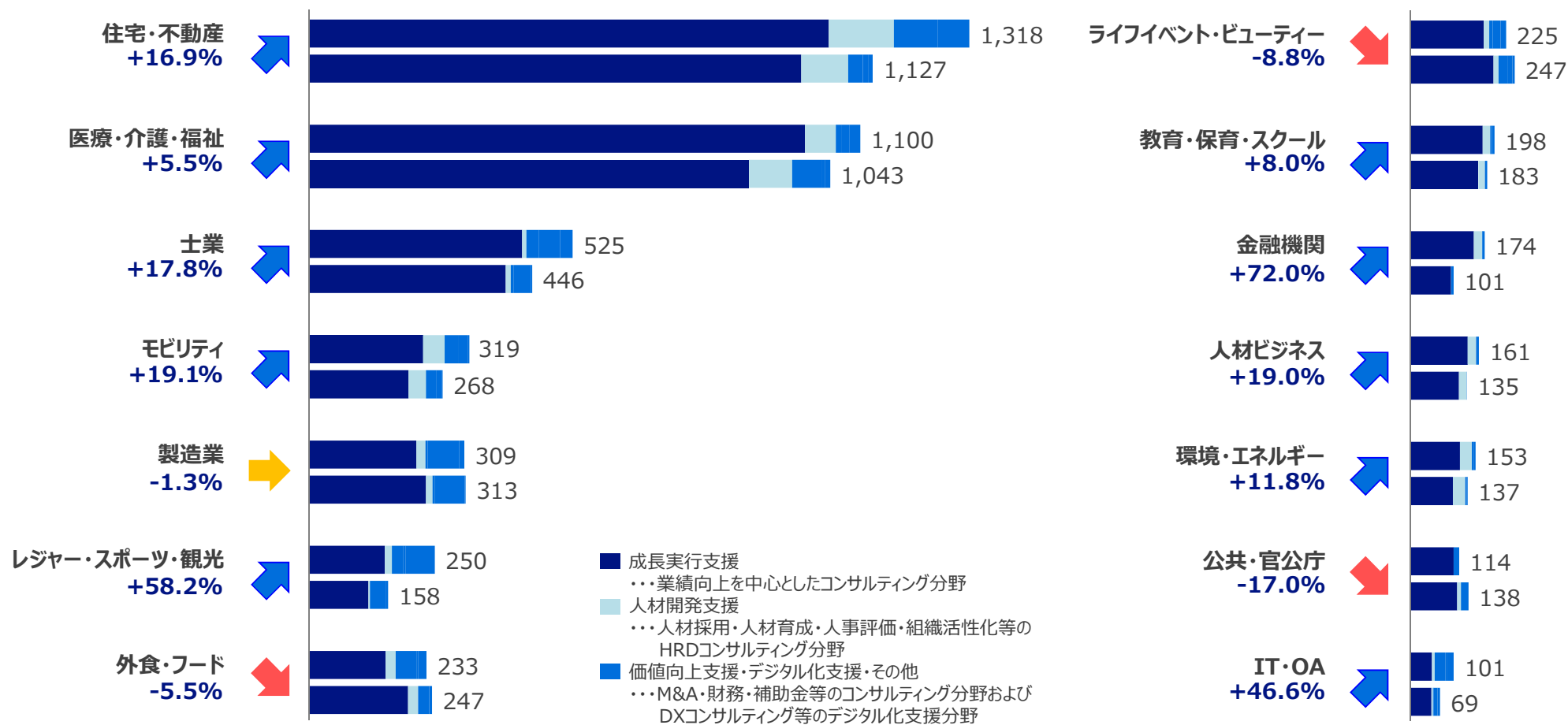


2. 2025年12月期 第1四半期決算報告

(2) 経営コンサルティング事業における業績動向 = 主な業種区分別売上 =

※各グラフ上段：2025年1Q
下段：2024年1Q

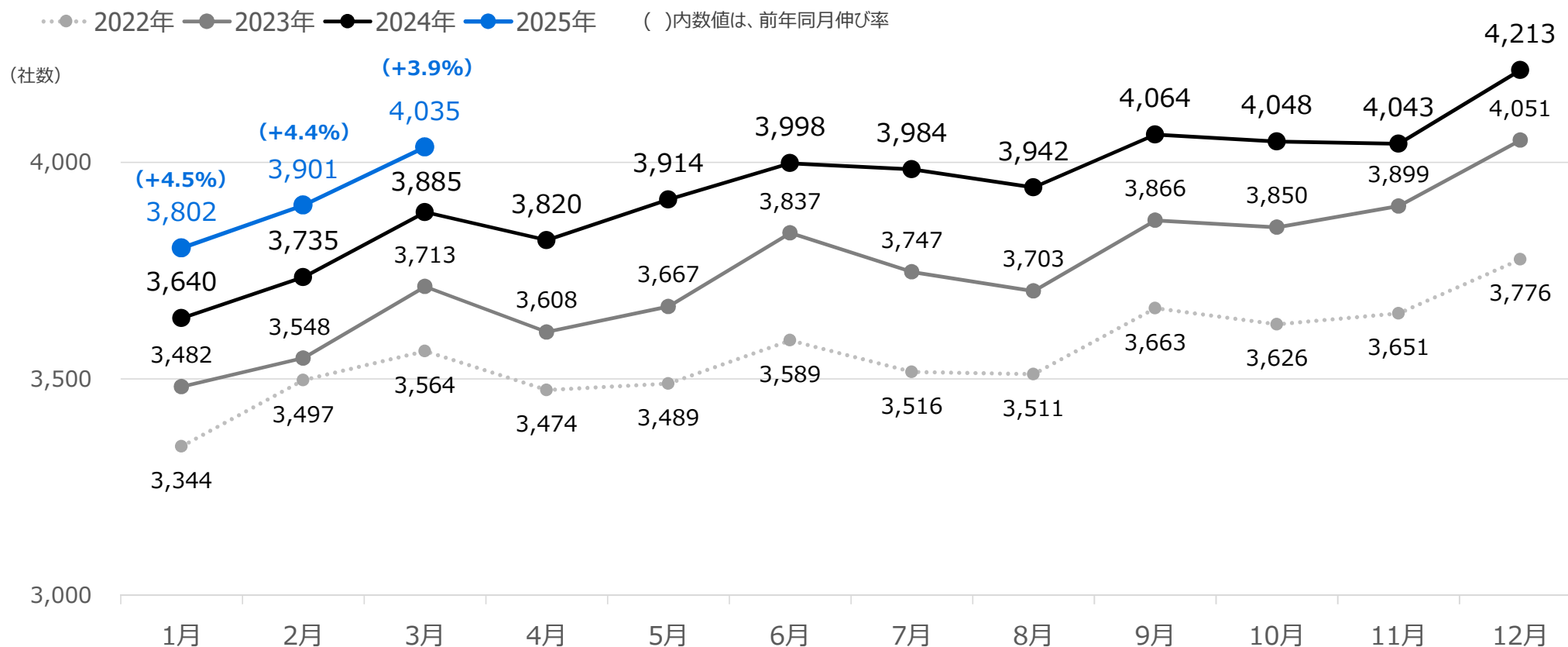
(百万円)



2. 2025年12月期 第1四半期決算報告

(2) 経営コンサルティング事業における業績動向 =コンサルティング社数=

月別コンサルティング実績（社数）の推移

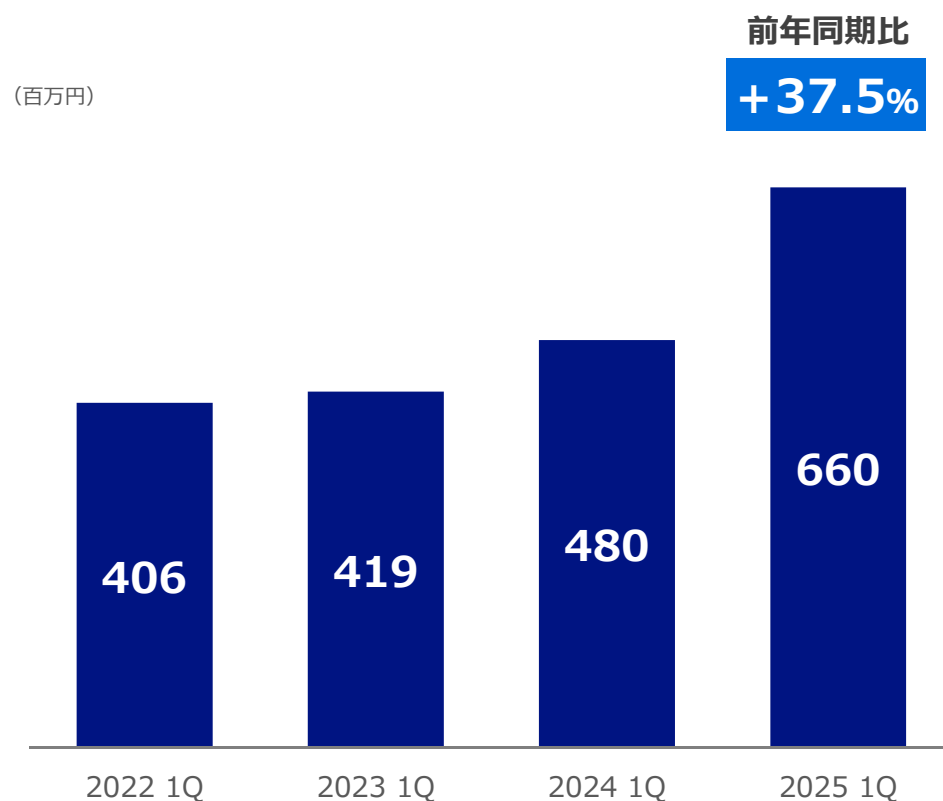


※数値は、経営コンサルティング事業（船井総合研究所、プロシード、船井（上海）、成長戦略、船井総研あがたFAS、アルマ・クリエイション）における月別コンサルティング社数実績（延べ社数・グループ内取引除く）

2. 2025年12月期 第1四半期決算報告

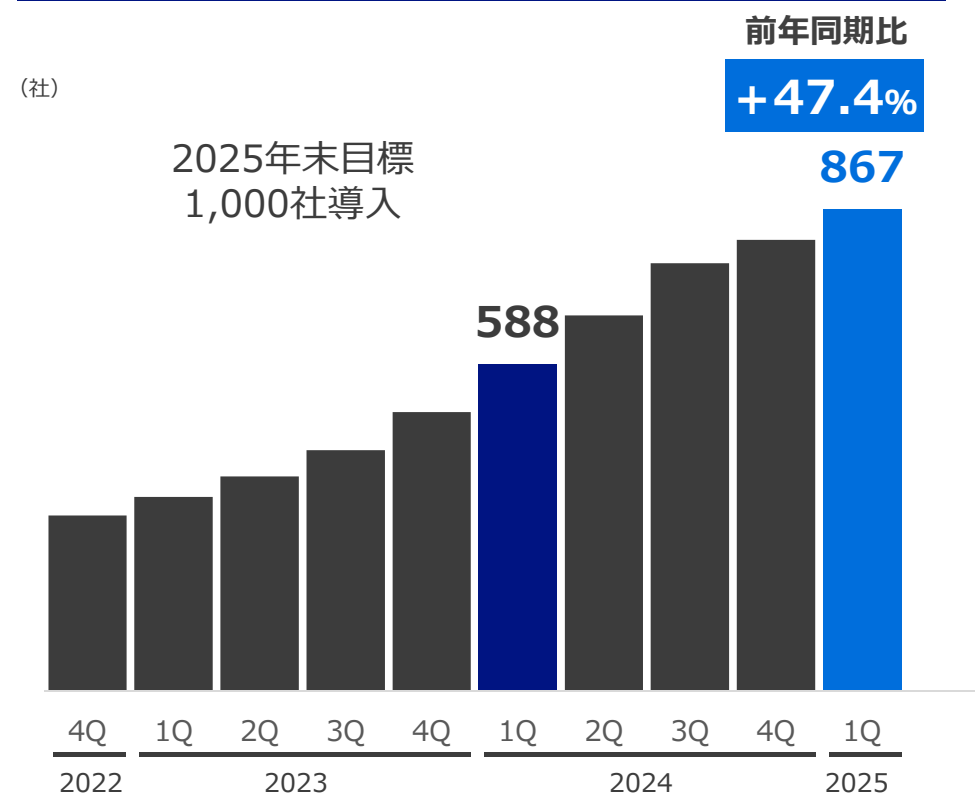
(2) 経営コンサルティング事業における業績動向 = DXコンサルティングサービスの動向 =

DXコンサルティング売上高の推移



※数値は船井総合研究所のDXコンサルティング売上高

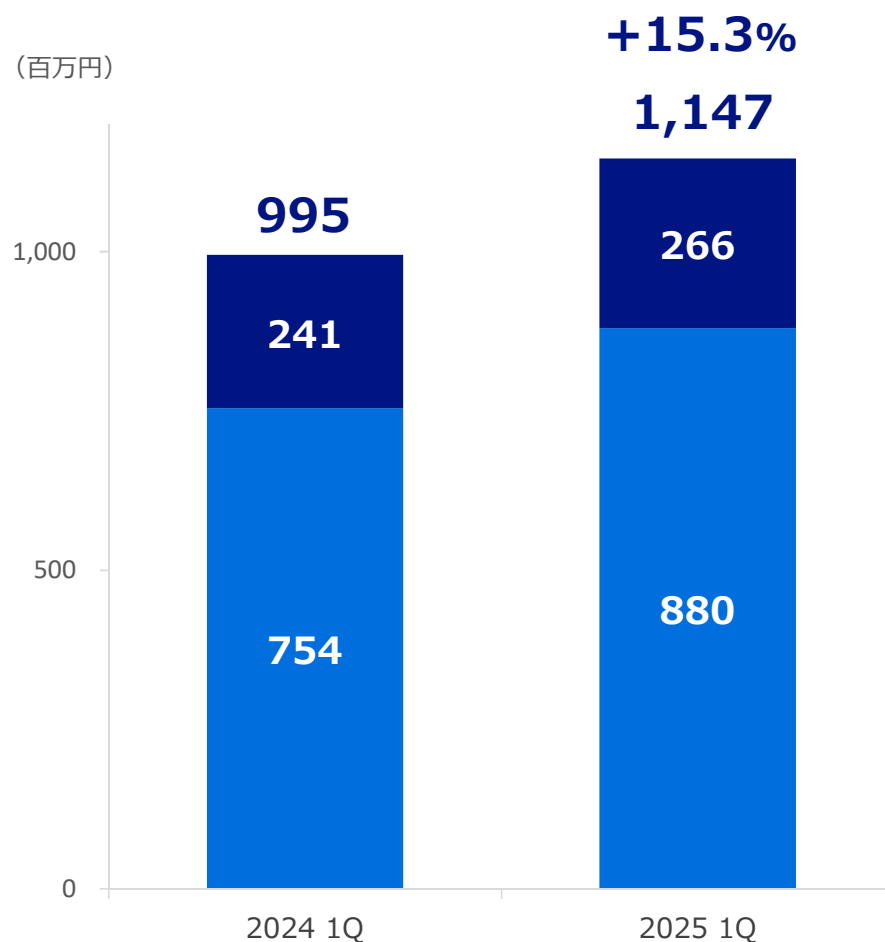
グロースクラウドZoho導入企業数（累計）



※数値はグループ全体のグロースクラウド（Zohoプロダクト）累計導入企業数

2. 2025年12月期 第1四半期決算報告

(3) ロジスティクス事業における業績動向 = 業務区分別売上 =



物流コンサルティング (クライアントの物流コスト削減等)

 **+10.7%**

- ・物流企業向けコンサルティングは、経営研究会会員数も復調し増収
- ・荷主企業向けコンサルティングは、既存顧客からの継続受注が伸び悩み低調に推移

※2025年3月末時点経営研究会会員数：374会員
(前年同期：340会員)

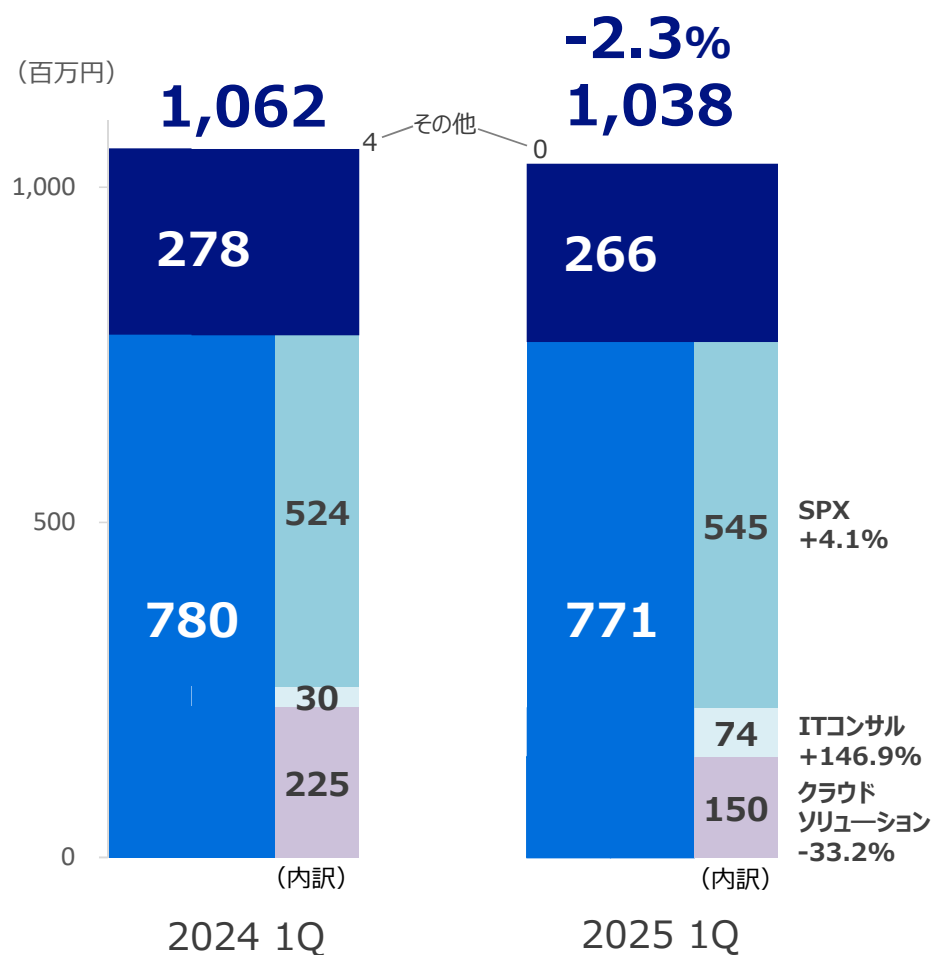
物流BPO (クライアントの物流業務の管理・運用、 共同購買などによる購買コスト削減等)

 **+16.8%**

- ・既存顧客の取引拡大も寄与し売上が増加
- ・新規大口受注が厳しい環境下のなか、新規顧客開拓も着実に進行

2. 2025年12月期 第1四半期決算報告

(4) デジタルソリューション事業における業績動向 = 業務区分別売上 =



HRソリューション

▼ -4.1%

・リクルーティングクラウド（AI採用クラウドサービス）において、一部大型クライアントの広告予算縮小に伴い減収

デジタルソリューション

→ -1.2%

<SPX (Sales Process Transformation)>

-WEB広告運用代行業務は横ばいで推移したものの、コールセンター関連のBPOが好調で売上増加

<ITコンサルティング>

-前期の大型PJ案件は一巡したものの、他案件が増加し売上は増加

<クラウドソリューション>

-下請け型の受託案件の縮小に伴い減収するものの一次請案件は今後増加の見通し

※4月よりグループインした株式会社アパレルウェブは、第2四半期よりデジタルソリューション事業セグメントに区分予定

2. 2025年12月期 第1四半期決算報告

(5) 連結財務状況（要約貸借対照表）

五反田オフィスの売却により、有形固定資産が減少

（百万円）

		2024年 12月末	2025年 3月末	増減額	増減の主な要因
流動資産		17,756	17,731	▲25	配当金支払などにより現金及び預金が減少
固定資産	有形固定資産	6,507	4,438	▲2,068	五反田オフィス売却により、土地と建物及び構築物が減少
	無形固定資産	661	727	+66	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	6,513	7,067	+553	五反田オフィスの特別損失計上に伴う繰延税金資産が増加
資産合計		31,438	29,964	▲1,474	
流動負債		6,274	6,395	+120	従業員の賞与引当金の増加
固定負債		174	222	+47	賃貸ビル契約更新に伴うリース債務が増加
負債合計		6,449	6,617	+167	
純資産合計		24,989	23,347	▲1,641	配当金の支払いによる減少
負債純資産合計		31,438	29,964	▲1,474	

2. 2025年12月期 第1四半期決算報告

(6) TOPICS

株式会社アパレルウェブの船井総研グループイン

中期経営計画で掲げる「デジタル」×「総合」経営コンサルティング推進のため、EC・ウェブマーケティング領域に強みを持つアパレルウェブがグループイン

船井総研グループが持つ幅広い業界のコンサルティングノウハウと、アパレルウェブが持つアパレル業界における深い専門性、EC・ウェブマーケティングのノウハウを統合することで、経営戦略策定から高度なデジタルマーケティングまで一貫したサポート体制を構築



株式会社アパレルウェブ
設立：2000年1月
事業内容：デジタルマーケティング事業 他



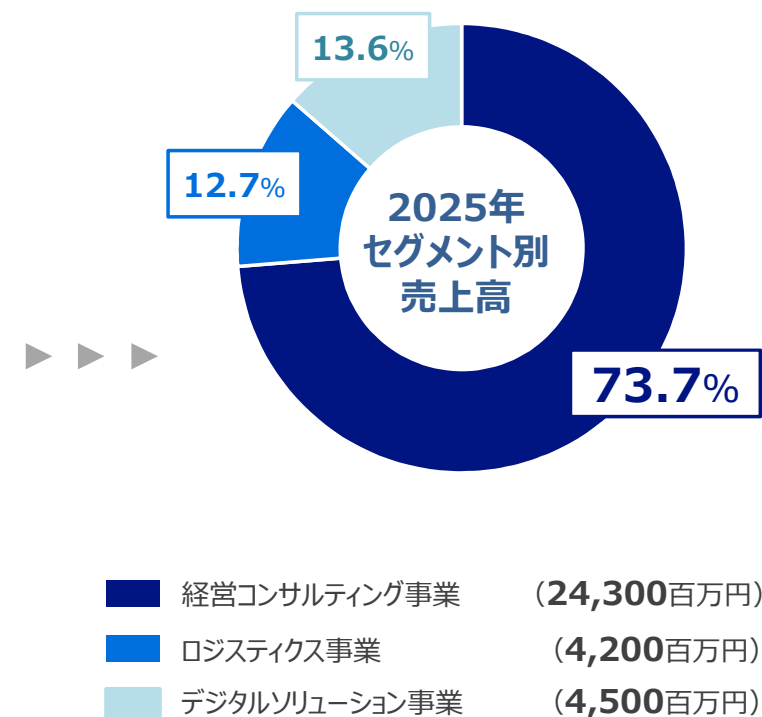
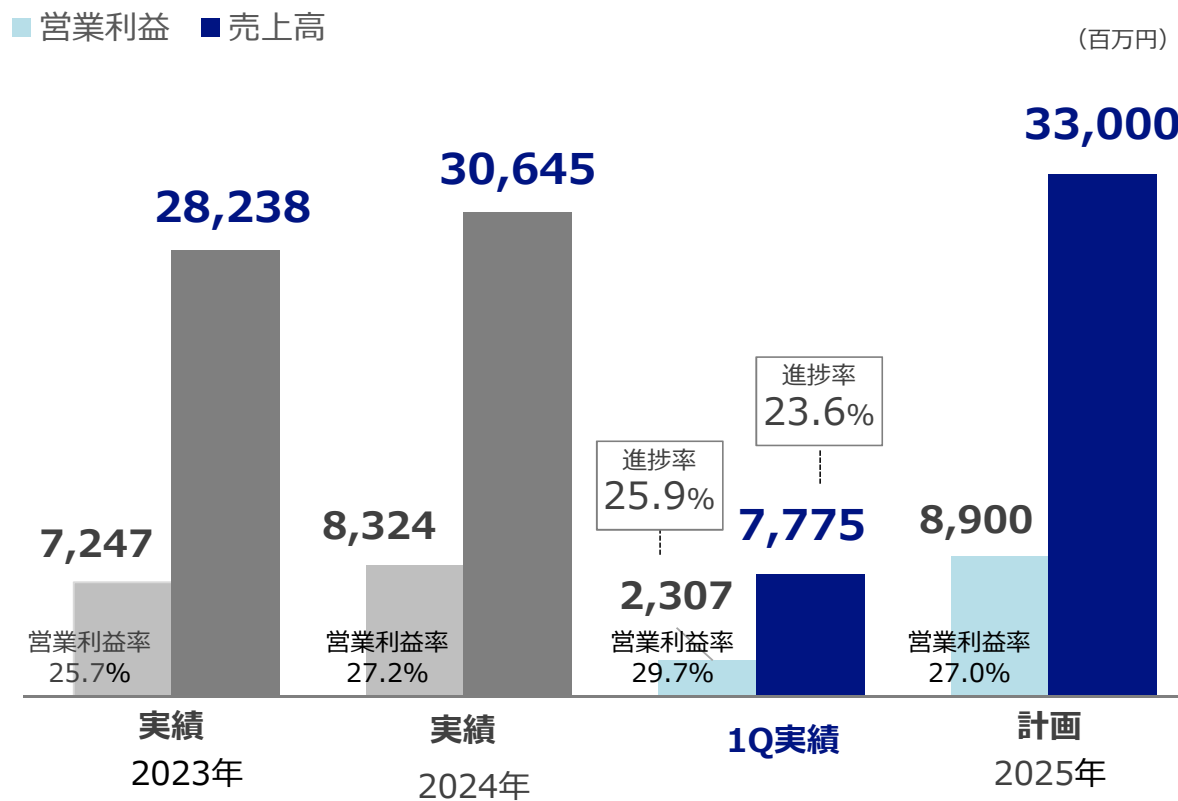
業績予想と成長戦略

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、2025年はグループ売上高330億円、営業利益89億円を計画

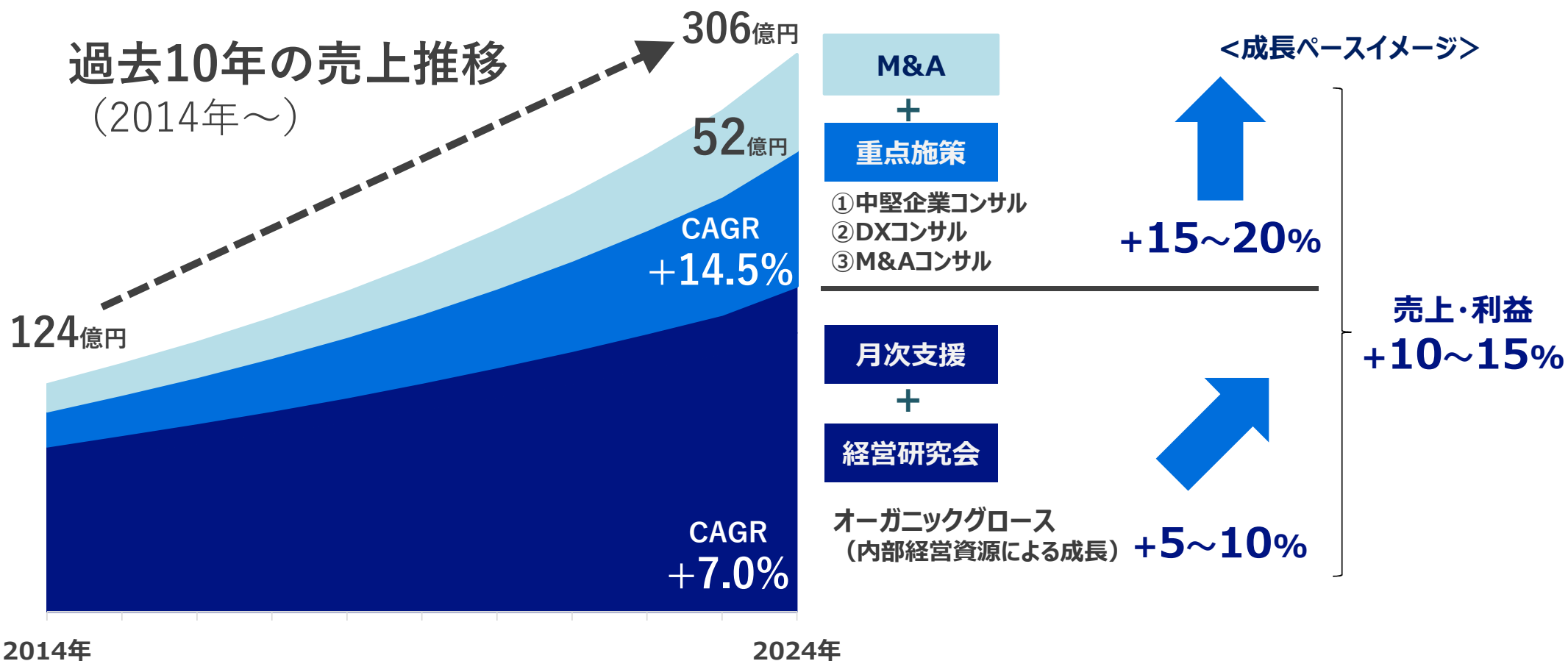
■ 2023年～2025年度 売上高及び営業利益の実績と計画



3. 業績予想と成長戦略

(2) 当社グループの成長戦略

オーガニックグロース＋重点施策＋M&Aで持続的に2桁成長を目指す

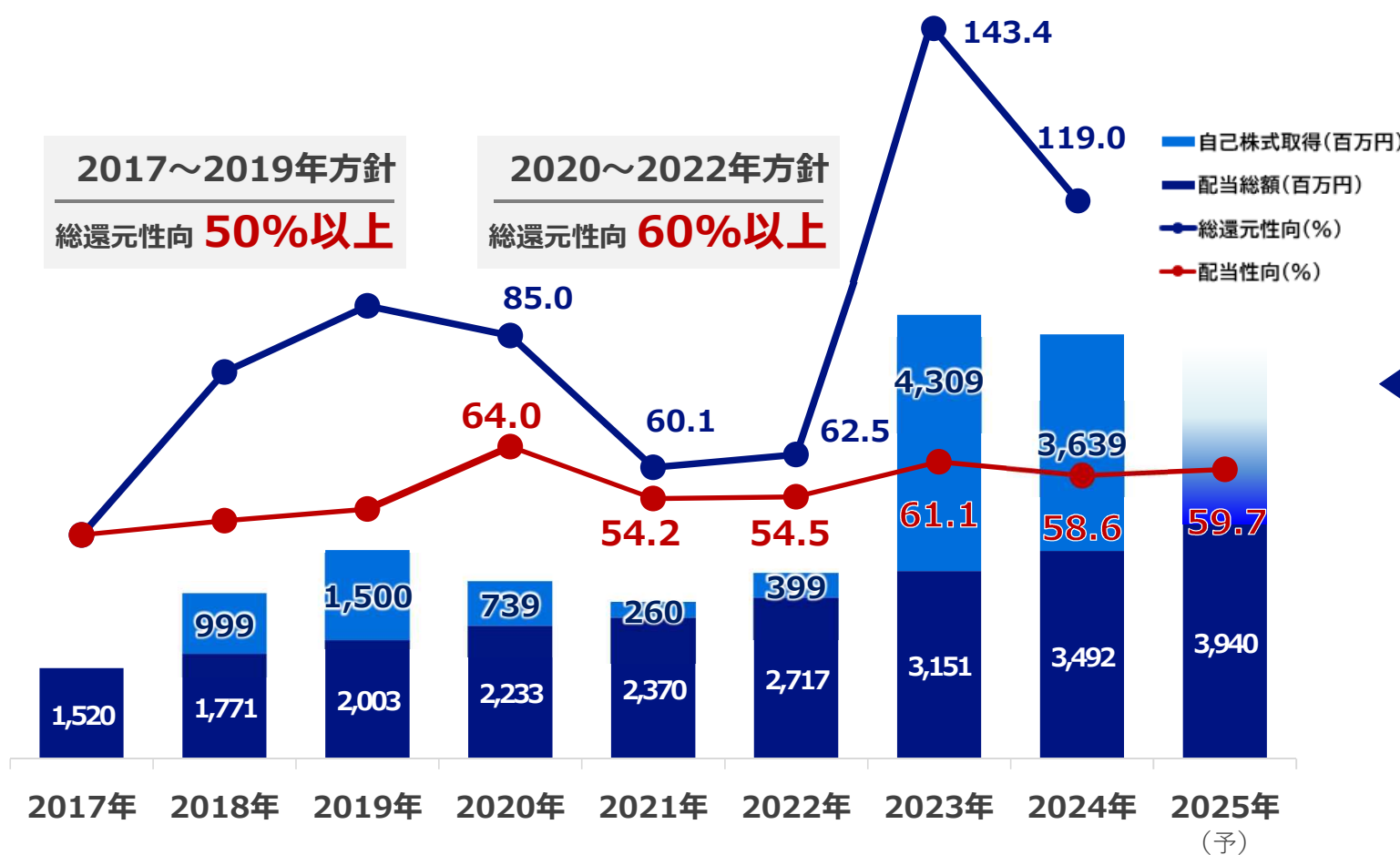


株主還元

4. 株主還元

(1) 株主還元方針

継続的な増配や自己株式取得など引続き高い株主還元策を実施



2023～2025年 株主還元方針

総還元性向

60%以上

かつ

配当性向

55%以上

+

機動的な
自己株式取得

+

増配継続※

※2011年12月期より
14期連続増配中

4. 株主還元

(2) 資本効率目標

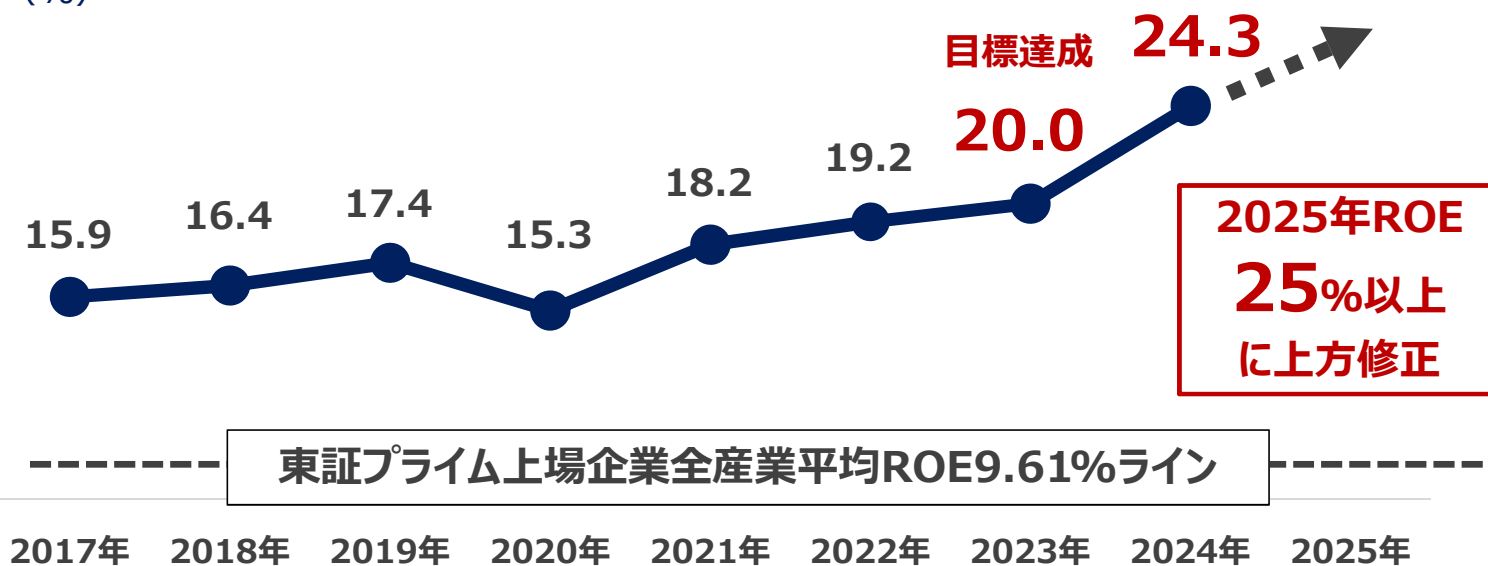
持続的な企業価値の向上を目指し、2025年ROE目標値を20%以上から25%以上へ

2017～2019年目標
ROE **10%**以上を維持

2020～2022年目標
ROE **15%**以上を維持

2023～2025年当初目標
2025年 ROE **20%**以上

(%)



資本効率目標

2025年ROE
25%以上
に上方修正

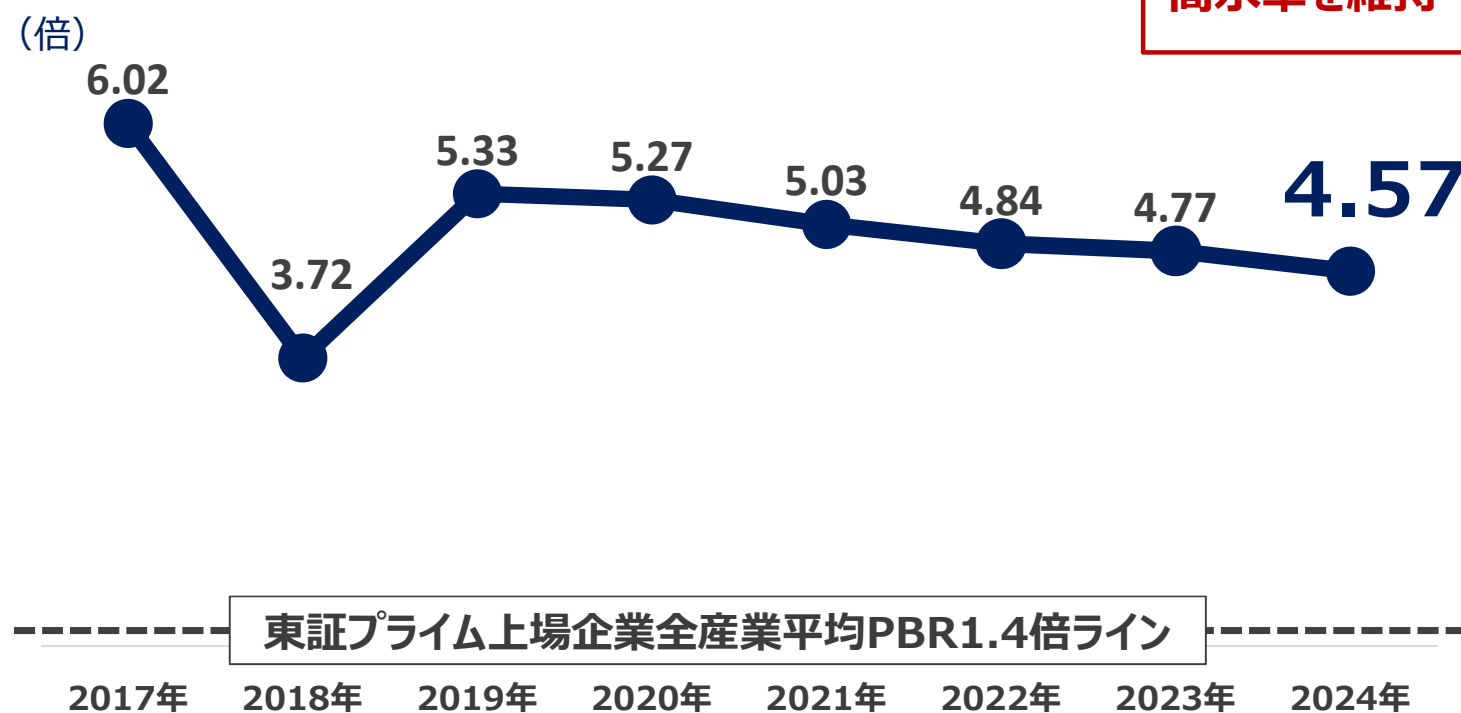
※東証プライム
上場企業全産業
平均ROE
9.61%

(出所)
東京証券取引所
「2024年3月期決算短信集計」

4. 株主還元

(3) 株価水準目標

PBR（株価純資産倍率）は、今後も引続き高水準の維持を目標とする



株価水準目標

2025年PBR
高水準を維持

※東証プライム
上場企業全産業
平均PBR

1.4倍

(出所)
東京証券取引所
「規模別・業種別PER・PBR
(2024年3月末)」

4. 株主還元

(4) 配当について

2025年度は10円増配し年間85円の計画
達成すると15期連続増配



年間配当実績
今期予想

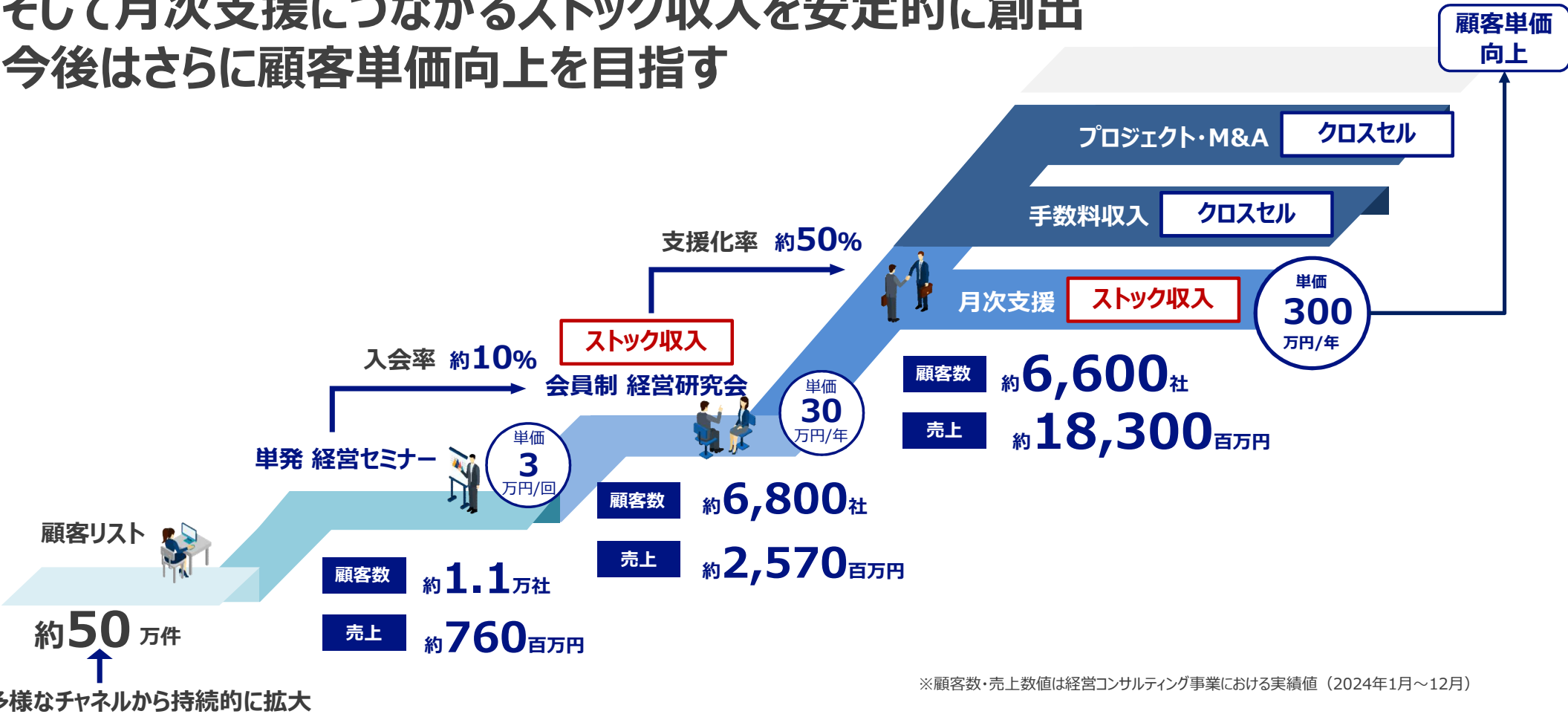
2011年より
14期連続増配中

日本経済新聞社
「日経連続増配株指数」
構成銘柄
2023年6月より
2年連続採用

The background is a stylized landscape illustration. It features a light blue sky with soft, white, layered clouds. Below the sky are several layers of blue mountains, creating a sense of depth. In the foreground, there is a dense line of green and blue coniferous trees. Above the trees, numerous small, colorful birds in shades of pink, yellow, and blue are scattered across the sky, appearing to fly. The overall style is clean and modern, with a focus on natural elements.

(参考資料)
ビジネスモデル・競争優位性

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（2024年1月～12月）

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

経営セミナー

経営研究会



約10,000名の
経営者ネットワーク

新ソリューション

月次支援

集客を担うセミナー

➡ 開催件数：1,516本
参加者数：27,521名



過去最高の開催件数・参加者数を達成

顧客基盤となる研究会

➡ 研究会数：213
会員数：7,512名



過去最高の会員数を更新

(2024年末実績)

＜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**」

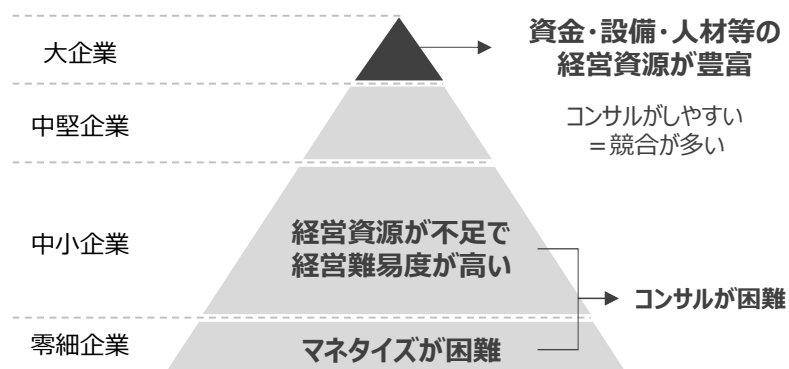
- ・顧問契約型コンサルティング
- ・全国の成功事例に基づいた
実践的な成長実行支援

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

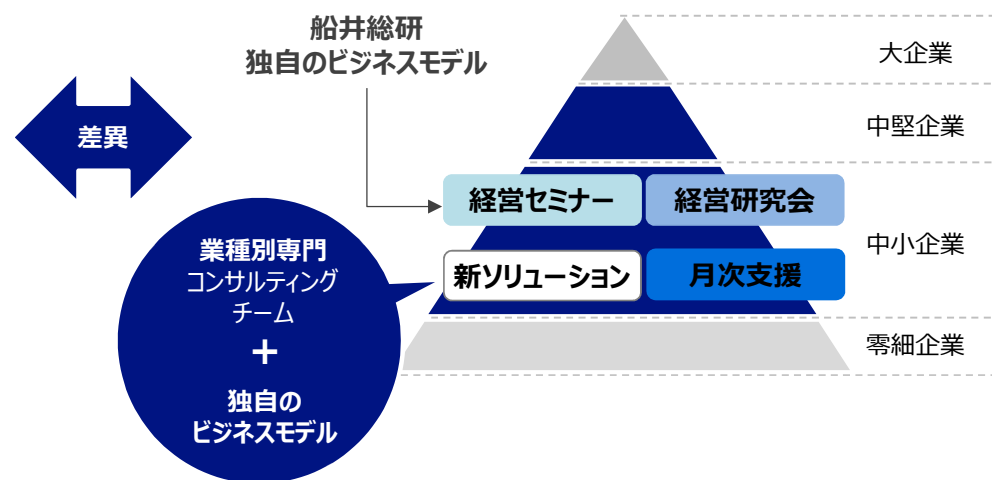
一般的なコンサルティング会社

大手企業を中心に展開



Funai Soken

中堅・中小企業を強力に支援



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

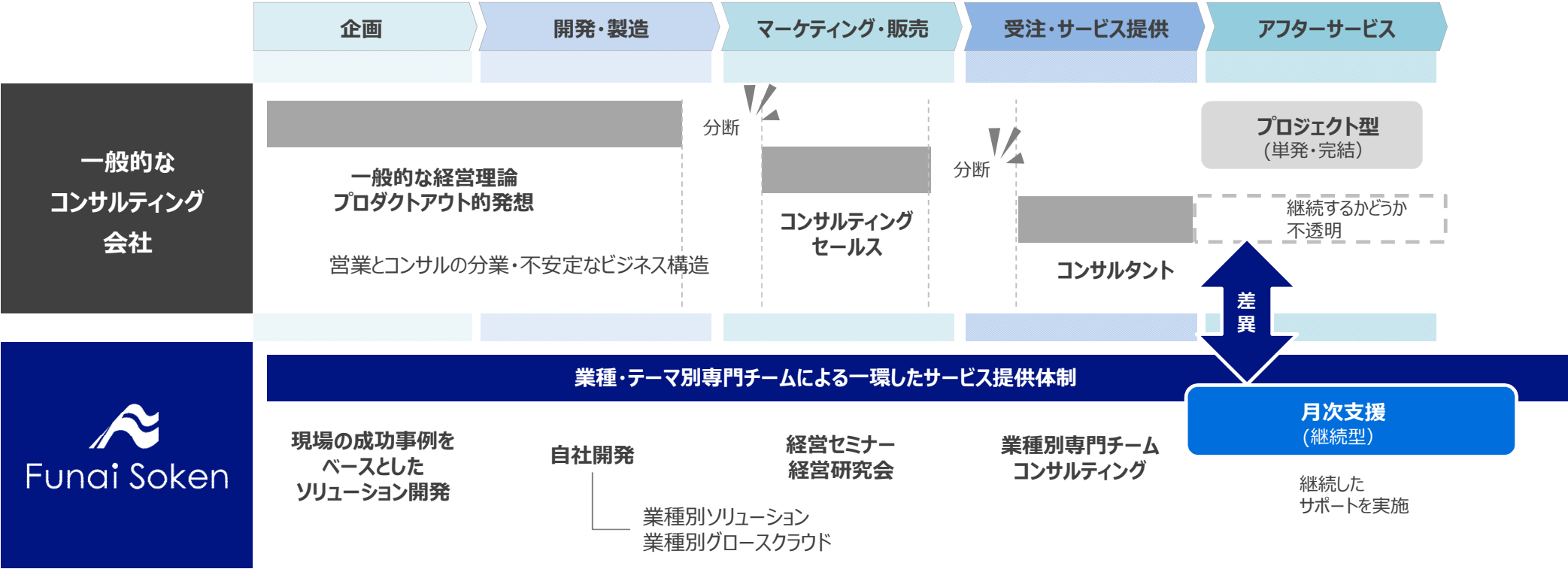
営業拠点を東京・大阪に集中 専門性によって、全国から顧客が集まる

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)

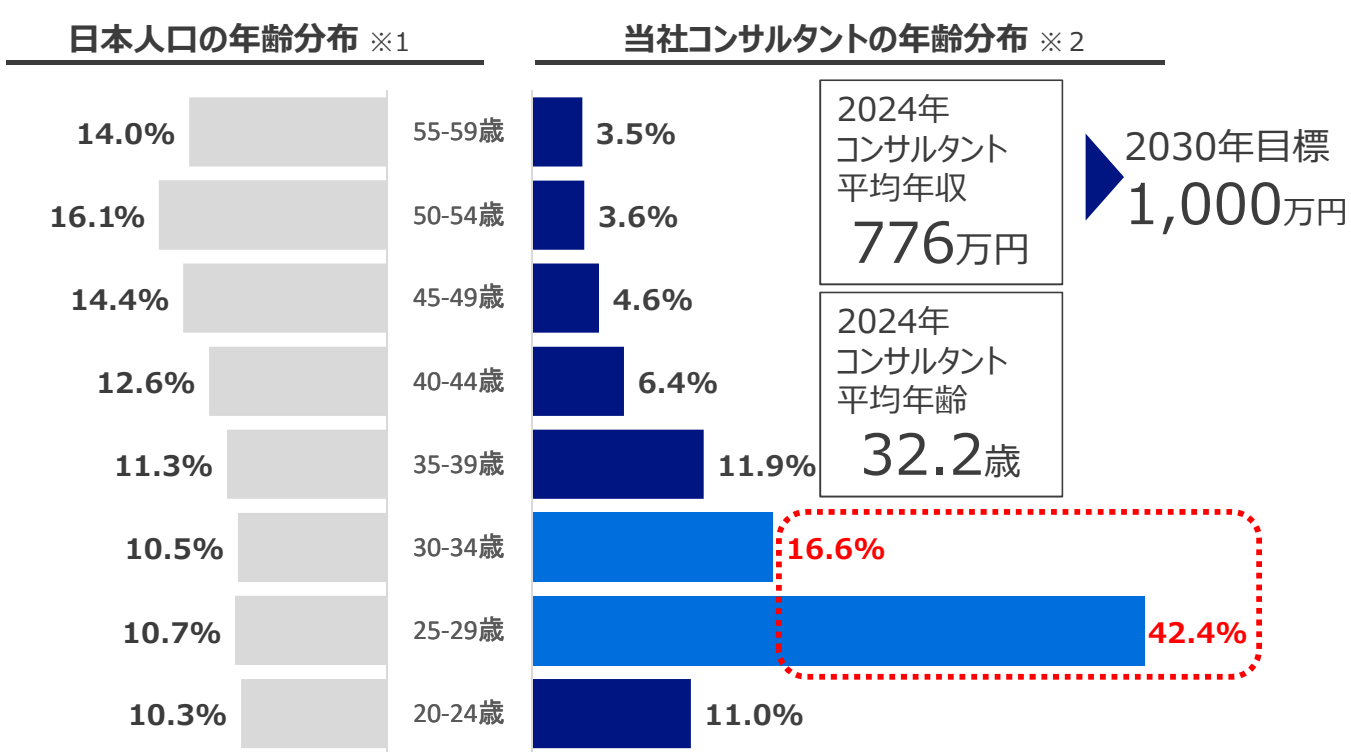


他のコンサルティング会社との違い③ コンサルティング業界のSPAにより高い収益性を維持



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



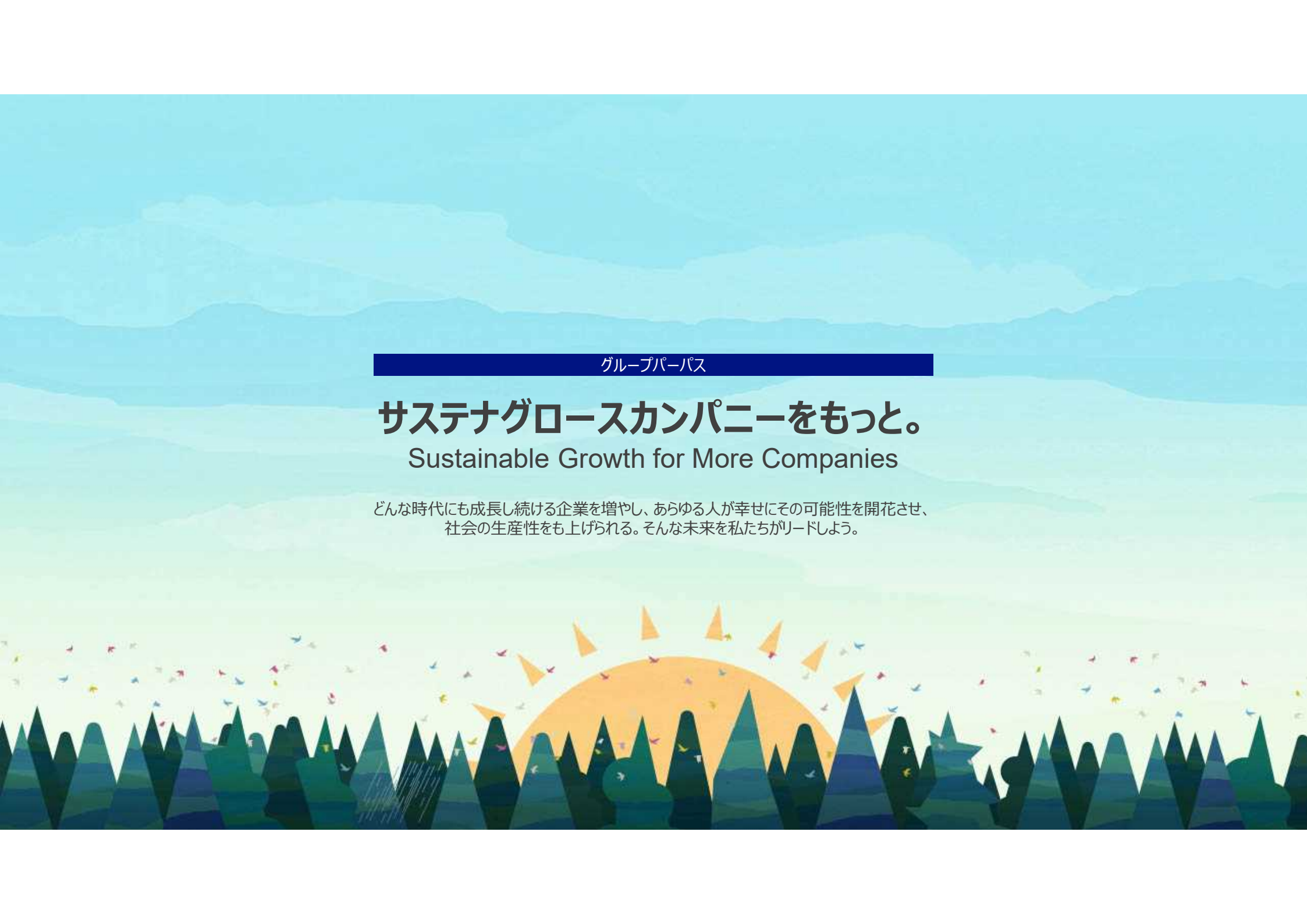
グループコンサルタント採用人数			
	新卒 採用人数	キャリア 採用人数	計
2021	144 (82.8%)※3	30	174
2022	140 (76.5%)	43	183
2023	152 (67.6%)	73	225
2024	170 (83.3%)	34	204

※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		
2023年入社	2024年入社	2025年入社
40.0%	35.6%	37.5%

※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

※1（出所）総務省統計局2024年10月1日年齢別人口統計
※2 船井総合研究所コンサルタント職の年齢別分布（2024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

The background is a stylized illustration of a landscape. At the bottom, there is a row of dark green, triangular trees. Above them, a large, bright orange sun is partially obscured by the trees. The sky is a gradient of light blue and green, with many small, colorful birds flying around. In the distance, there are layers of light blue mountains.

グループパーパス

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】

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部 IRチーム

TEL: 06-6232-2010

Mail: ir@funaisoken.co.jp ホームページ: <https://hd.funaisoken.co.jp>



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

<https://sharedresearch.jp/ja/companies/9757>

本レポートは予告なく公開終了となる場合がございます



「船井総研グループ 統合レポート 2024」

https://hd.funaisoken.co.jp/file/web_report2024.pdf