

2025年12月期
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)

2026年2月6日（金）



1 エグゼクティブサマリー

2 2025年12月期 決算報告

3 業績予想と株主還元

【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 業績概要

- 売上高・利益とも**過去最高業績**となり、**5期連続の増収増益**を達成
- ROEは**過去最高の26.5%**となり、中期経営計画の目標値である25%を達成
- 主力の経営コンサルティング事業及びロジスティクス事業は**営業利益が2桁成長**

主要KPI

- コンサルタント数は前年比**7.9%増の1,098名**となり**過去最高**
- 経営研究会は会員数が**過去最高を更新**し、8,000会員を突破
- 月単価も順調に増加し、経営研究会は前年比**11.9%増**、月次支援は前年比**6.1%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

トピックス

- サプライチェーンコンサルティングの強化を目的に株式会社ロジクリエイトがグループイン（2026年1月）
- 新中期経営計画「サステナグロース2028」を発表（2026年2月）

1. エグゼクティブサマリー

(1) 連結収益状況

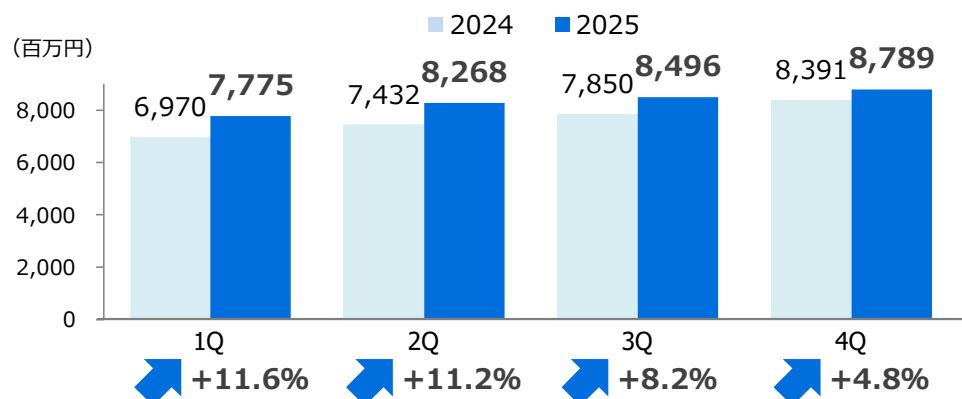
売上高・利益とも過去最高業績となり、5期連続の増収増益を達成

	2024年度実績		2025年度実績			業績予想対比 (※2025年2月7日公表分)	
	金額（百万円）	構成比（%）	金額（百万円）	構成比（%）	前期比（%）	金額（百万円）	予想比（%）
売上高	30,645	100.0	33,330	100.0	+8.8	33,000	+1.0
営業利益	8,324	27.2	8,813	26.4	+5.9	8,900	-1.0
経常利益	8,411	27.4	8,841	26.5	+5.1	8,900	-0.7
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,993	19.6	6,526	19.6	+8.9	6,600	-1.1

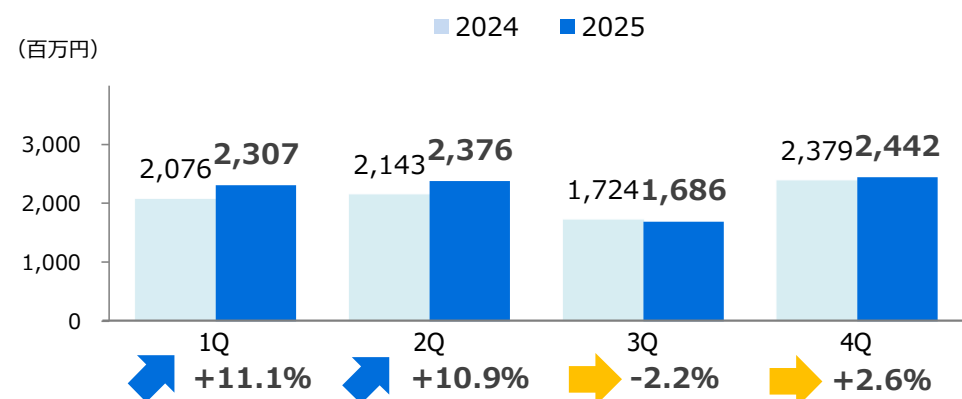
1. エグゼクティブサマリー

(2) 四半期別収益状況

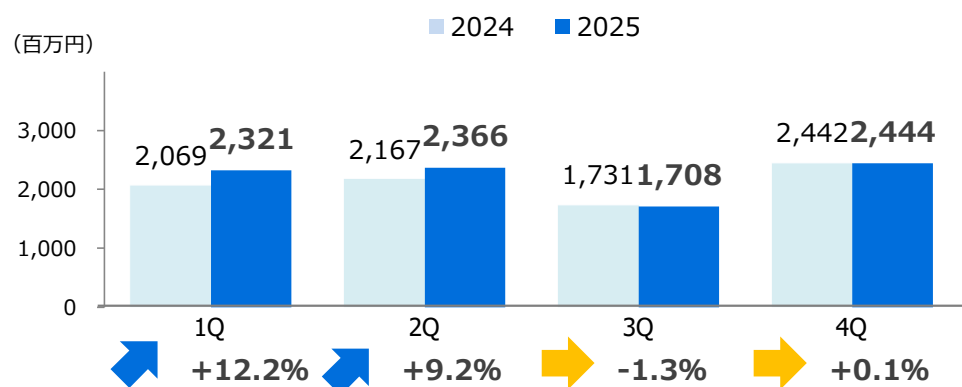
売上高



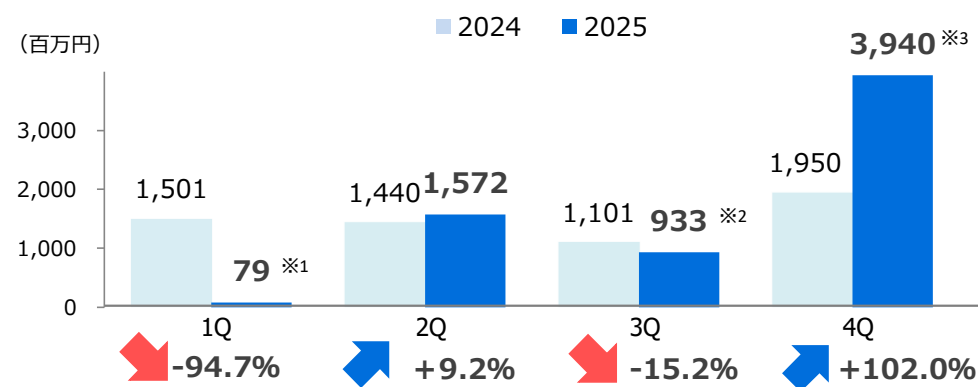
営業利益



経常利益



当期純利益



※1: 五反田オフィス売却に伴う特別損失2,155百万円

※2: 社宅売却による特別損失277百万円

※3: 淀屋橋オフィス売却による特別利益3,158百万円

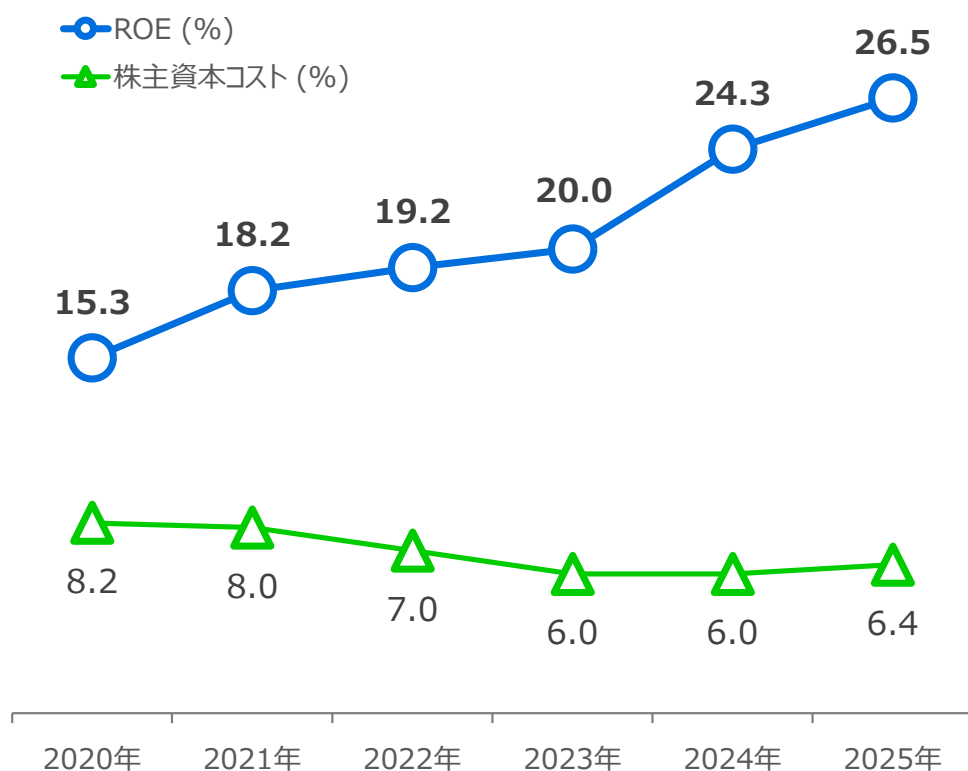
1. エグゼクティブサマリー

(3) 主要KPI指標の推移 = 資本効率・株主還元 =

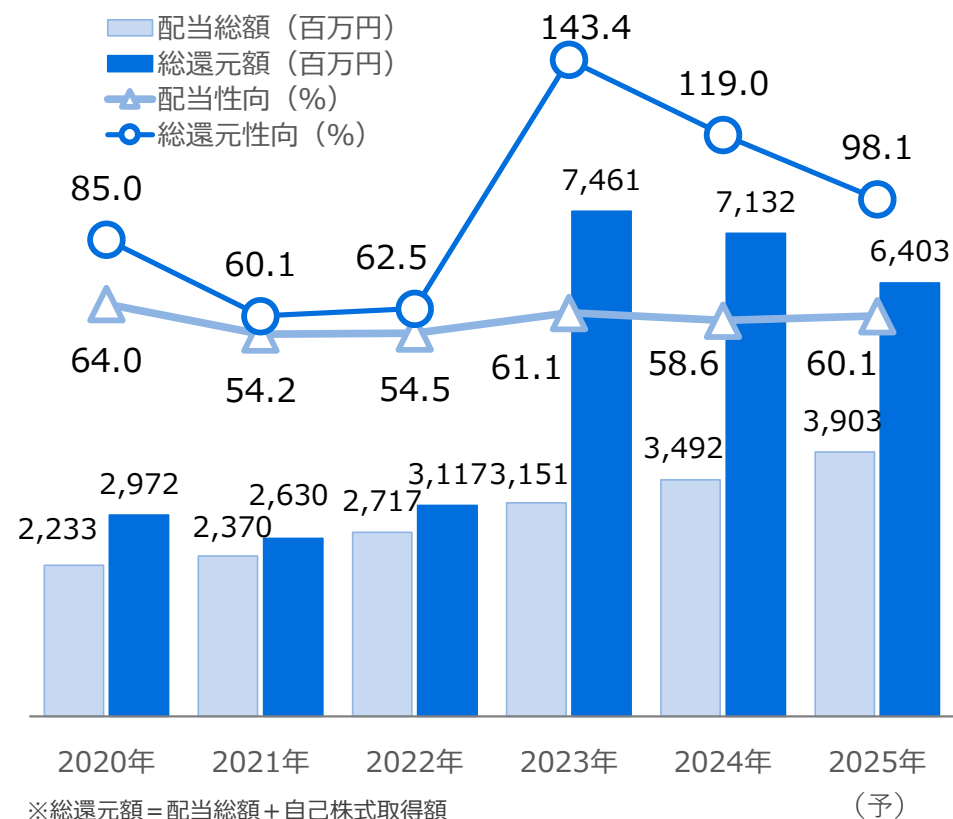
ROEは過去最高の26.5%となり、中期経営計画の目標値である25%を達成

同じく中期経営計画の目標値である配当性向目標55%、総還元性向目標60%についても、3年間すべて達成

連結ROEおよび資本コスト



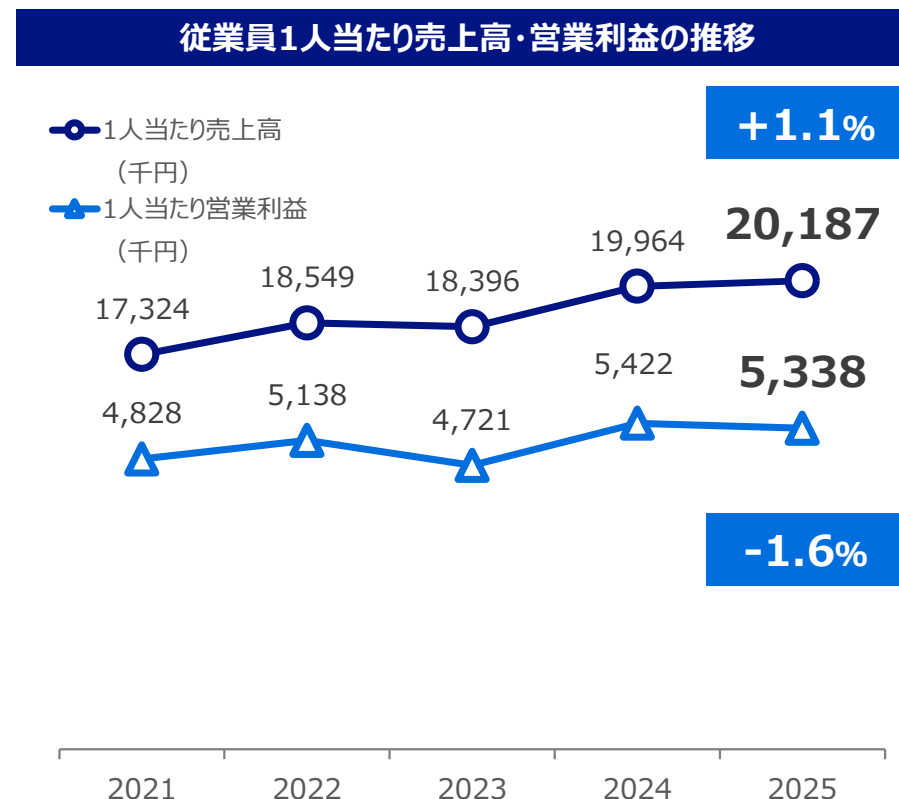
配当総額、配当性向および総還元額、総還元性向の推移



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 =

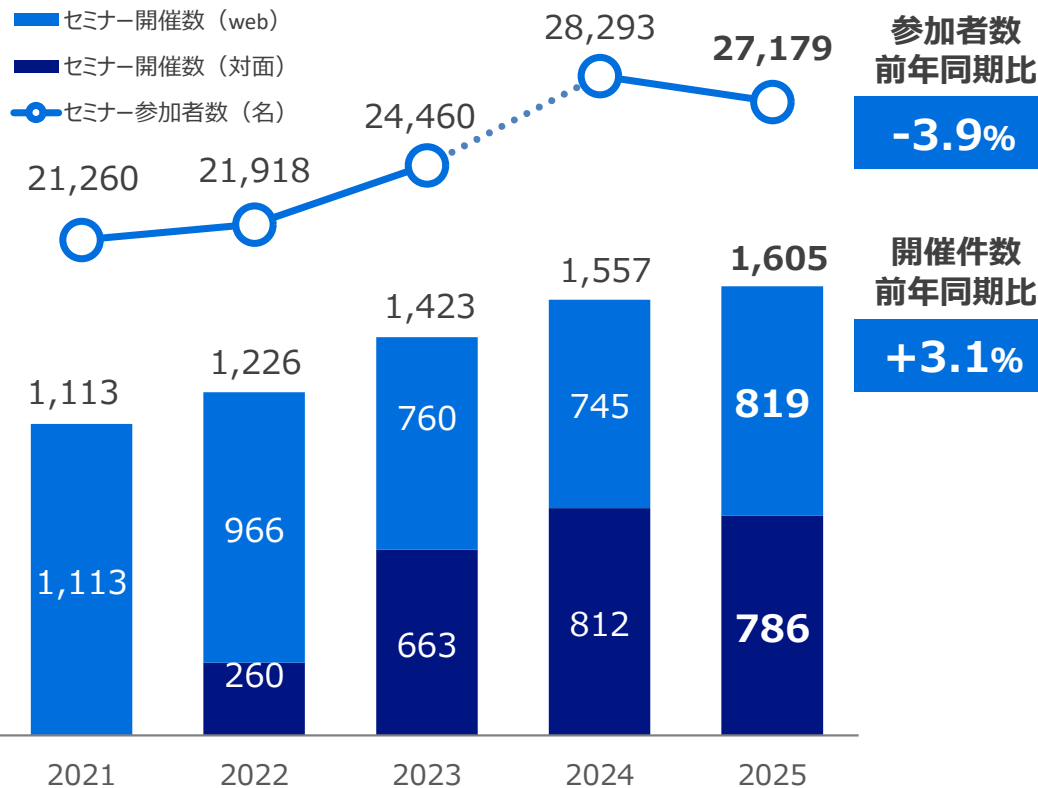
	2024年実績	2025年実績
従業員数 前年同期比	1,535名 +0名 (+0.0%)	1,651名 +116名 (+7.6%)
コンサルタント人財 前年同期比	1,018名 +36名 (+3.7%)	1,098名 +80名 (+7.9%)
コンサルタント比率	66.3%	66.5% (+0.2P)



1. エグゼクティブサマリー

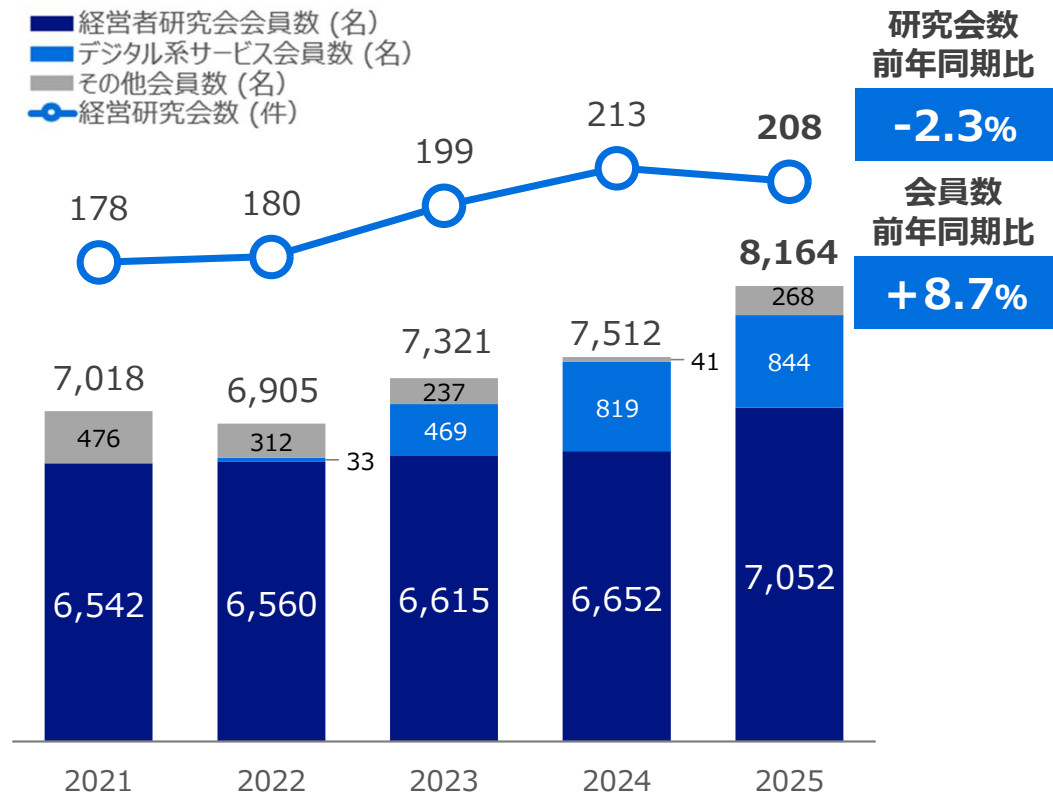
(3) 主要KPI指標の推移 = 経営セミナー・経営研究会の実績推移 =

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



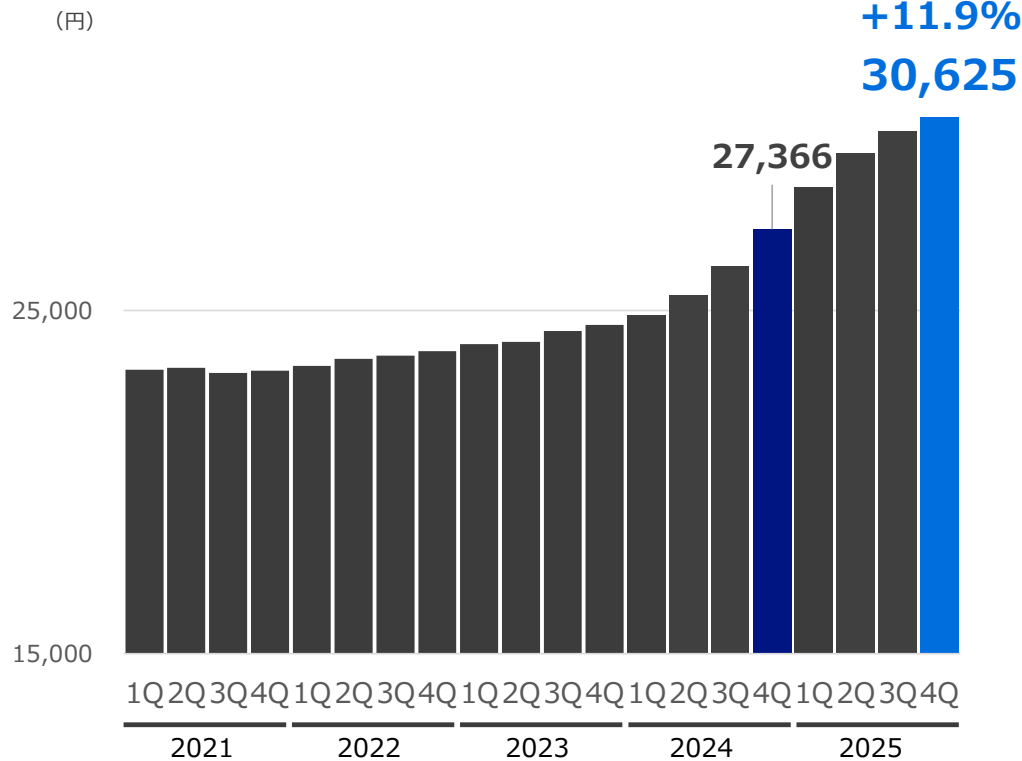
※グループ全社の経営研究会会員数および研究会数実績

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 =

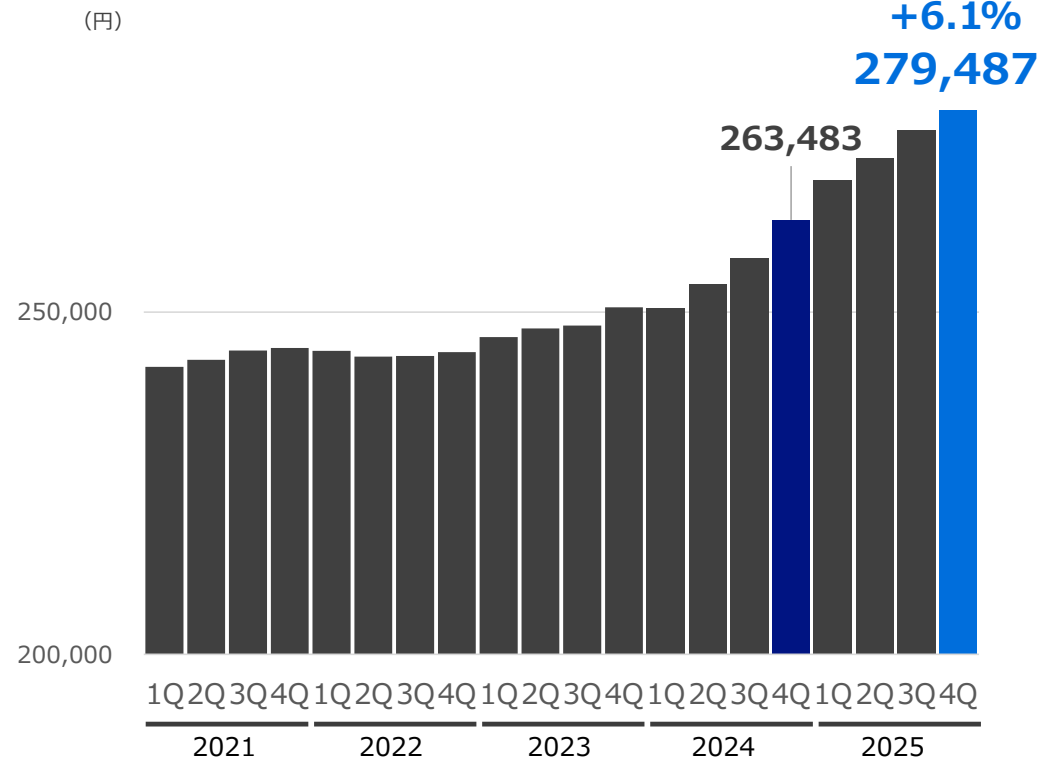
経営研究会は、2024年4月からの組織的な会費値上げの実施により上昇傾向
月次支援コンサルティングの契約単価も上昇し、前年同期比+6.1%

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

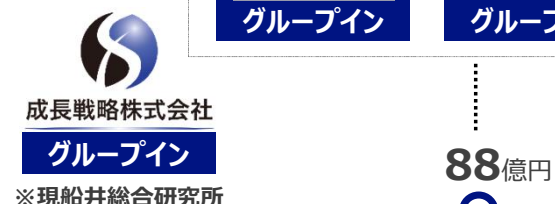
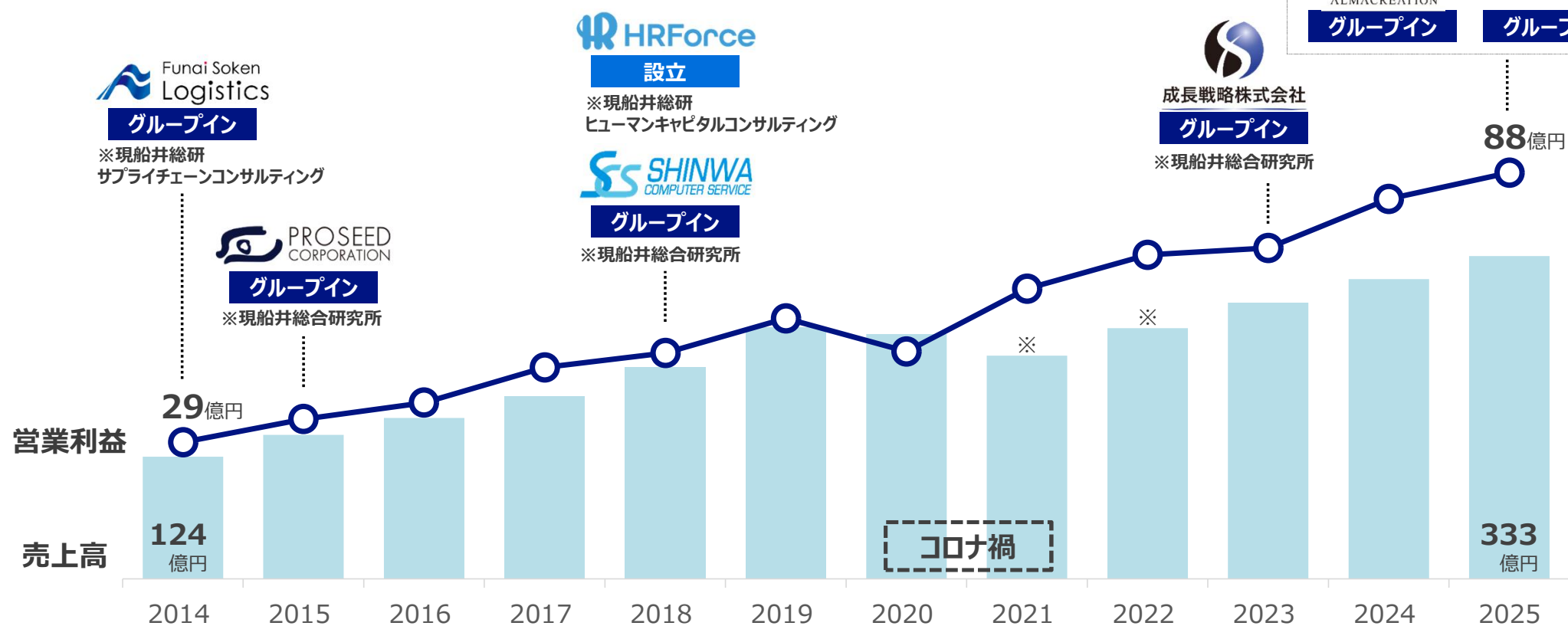


※船井総合研究所の月次支援コンサルティングの1か月当たり契約単価の12か月（4四半期）移動平均値

1. エグゼクティブサマリー

(4) 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



コロナ禍

2025年12月期 決算報告

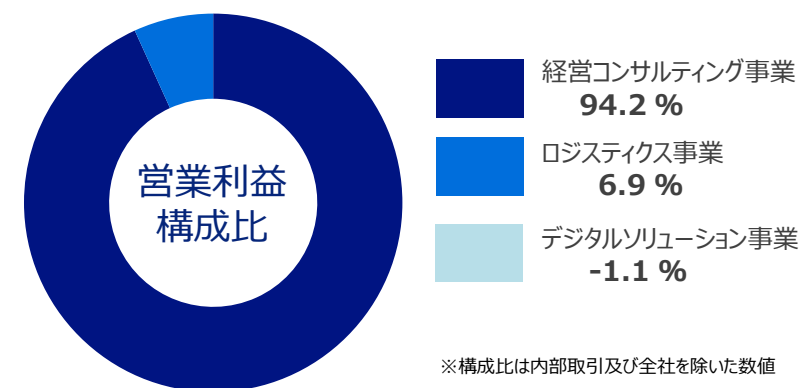
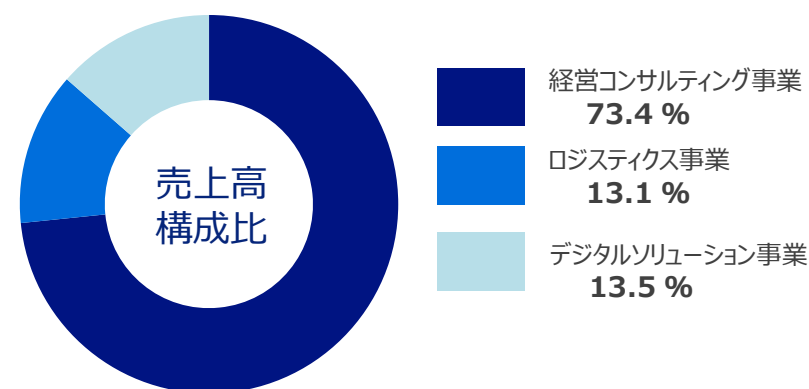
2. 2025年12月期 決算報告

(1) セグメント別経営成績

経営コンサルティング事業は、経営研究会、月次支援、プロジェクト、M&A関連等の業務分野が伸長し増収増益
ロジスティクス事業は収益性が向上し大幅増益

売上高	2024年度実績	2025年度実績	
	金額（百万円）	金額（百万円）	前期比（%）
経営コンサルティング事業	22,375	24,471	+ 9.4
ロジスティクス事業	4,306	4,354	+ 1.1
デジタルソリューション事業	3,962	4,504	+ 13.7
（内部取引および全社）	0	—	—
合計	30,645	33,330	+ 8.8

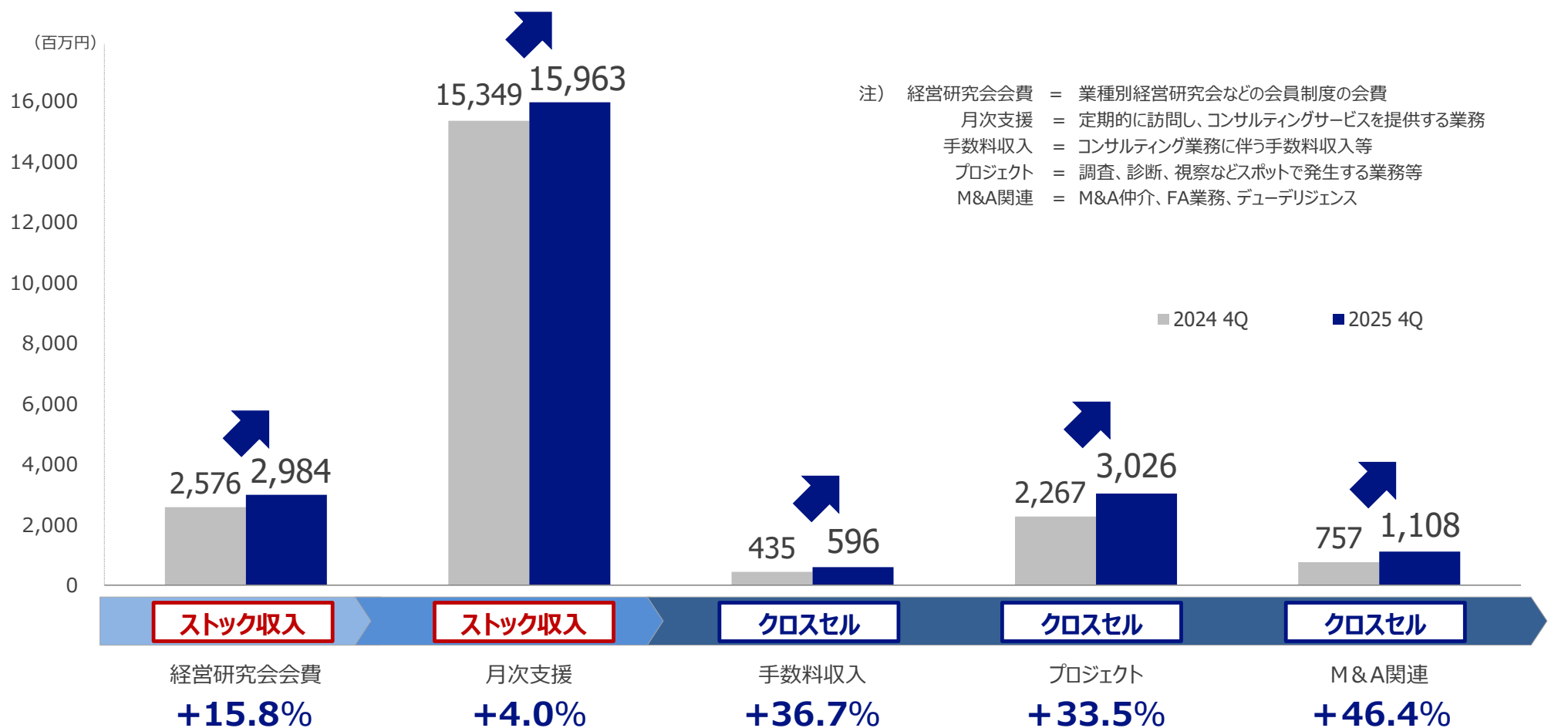
営業利益	2024年度実績	2025年度実績	
	金額（百万円）	金額（百万円）	前期比（%）
経営コンサルティング事業	7,508	8,369	+ 11.5
ロジスティクス事業	496	609	+ 22.8
デジタルソリューション事業	159	-96	—
（内部取引および全社）	159	-69	—
合計	8,324	8,813	+ 5.9



※構成比は内部取引及び全社を除いた数値

2. 2025年12月期 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 =



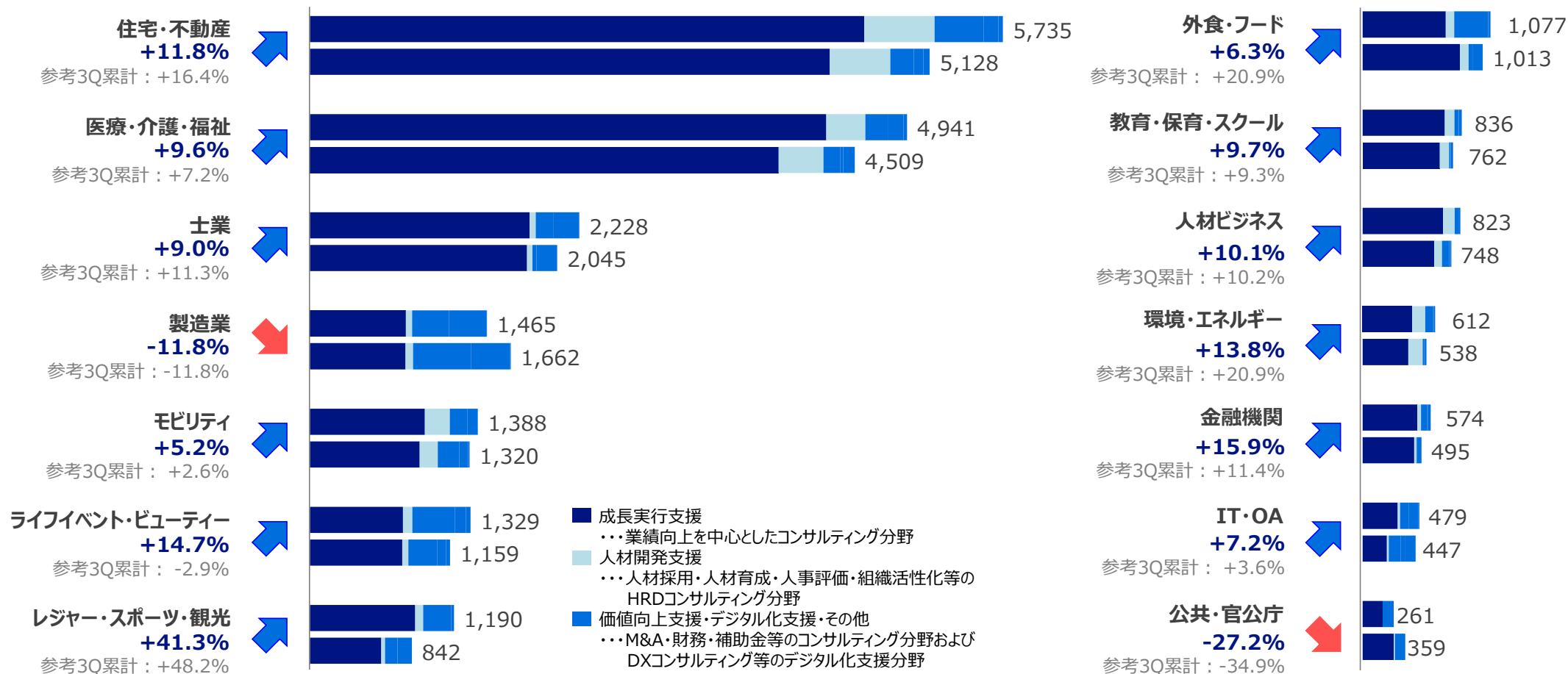
※これまでプロジェクト売上に含めていたM&A売上、およびその他売上に含めていた手数料収入を、今期より独立させて表示

2. 2025年12月期 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年度実績
下段：2024年度実績

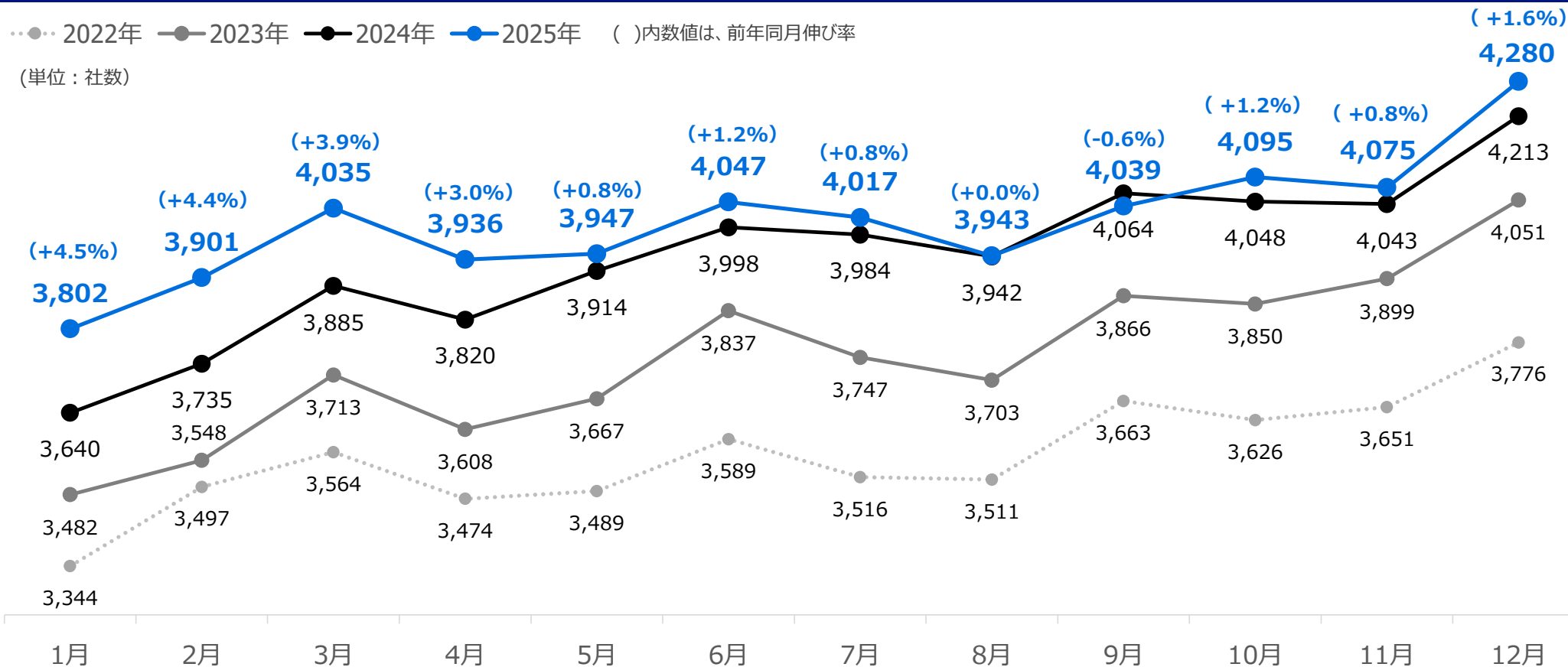
(単位：百万円)



2. 2025年12月期 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

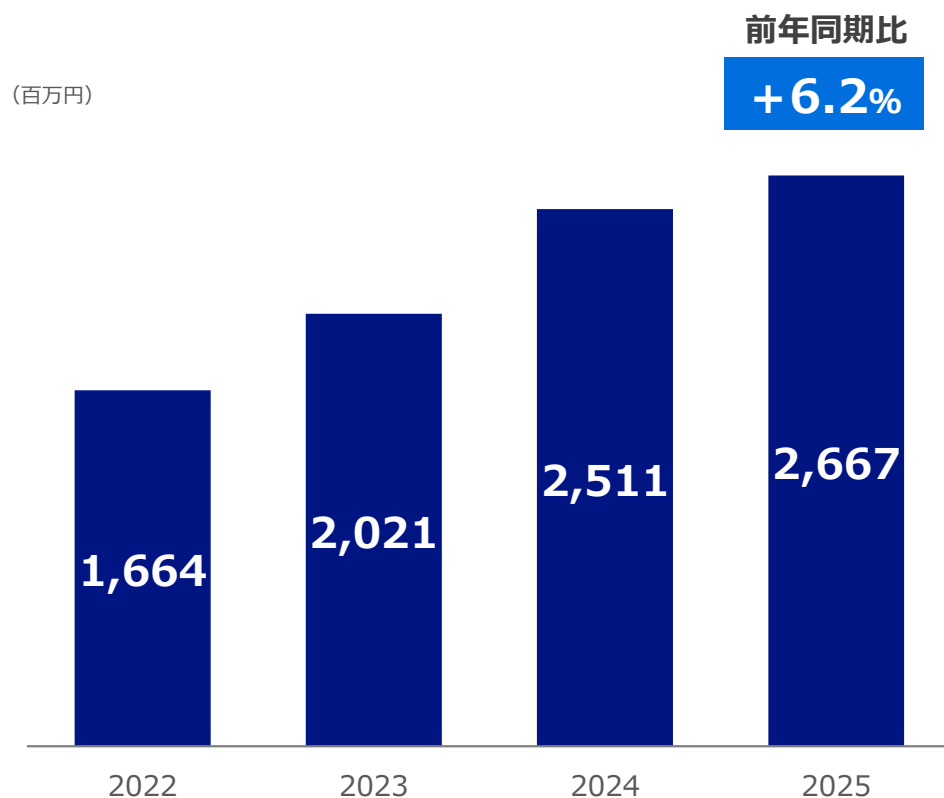


※数値は、経営コンサルティング事業（船井総合研究所、プロシード、船井（上海）、船井総研あがたFAS、アルマ・クリエイション、MIコンサルティング）における月別コンサルティング社数実績（延べ社数・グループ内取引除く）

2. 2025年12月期 決算報告

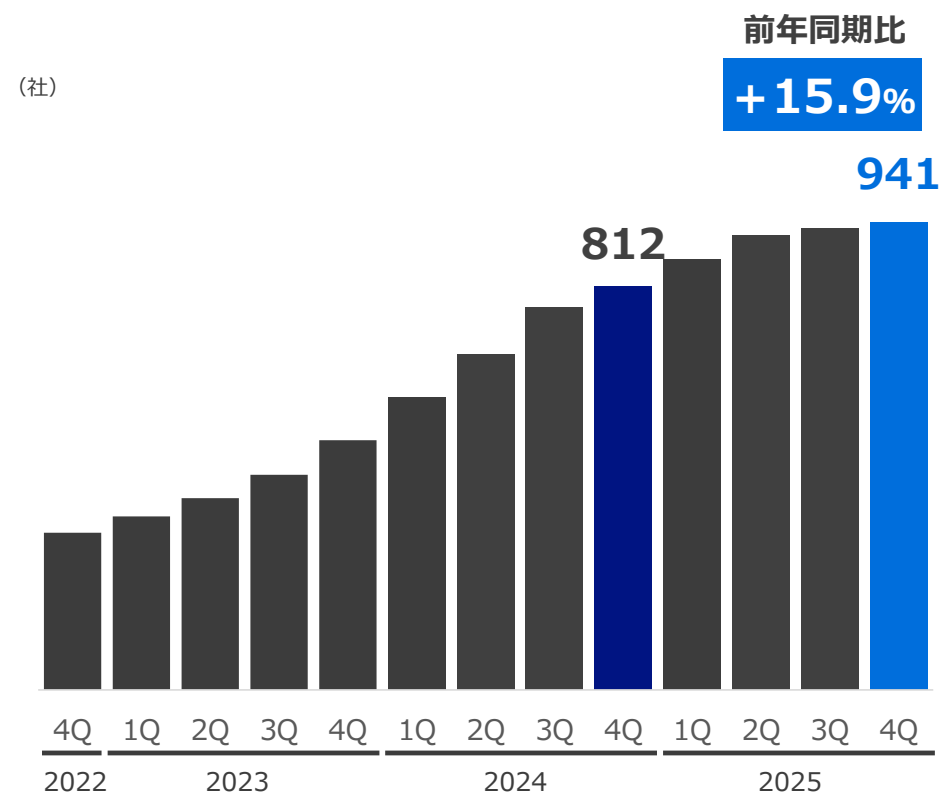
(2) 経営コンサルティング事業における業績動向 = DXコンサルティングサービスの動向 =

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

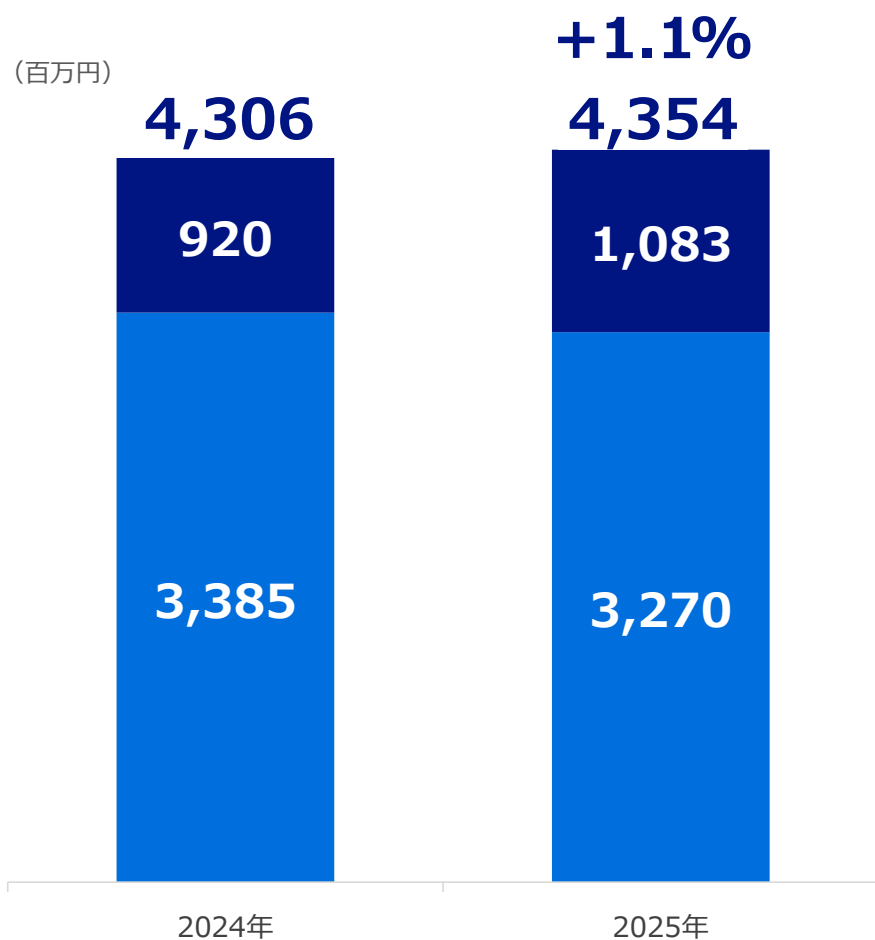
グロースクラウドZoho導入企業数（累計）



※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 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)

 +17.7%

- ・物流企業向けコンサルティングは引続き好調に推移し、経営研究会会員数も400会員まで増加
- ・荷主企業向けコンサルティングは、受注残は増加したものの売上は前年比減収

※2025年12月末時点経営研究会会員数：400会員
(前年同期：357会員)

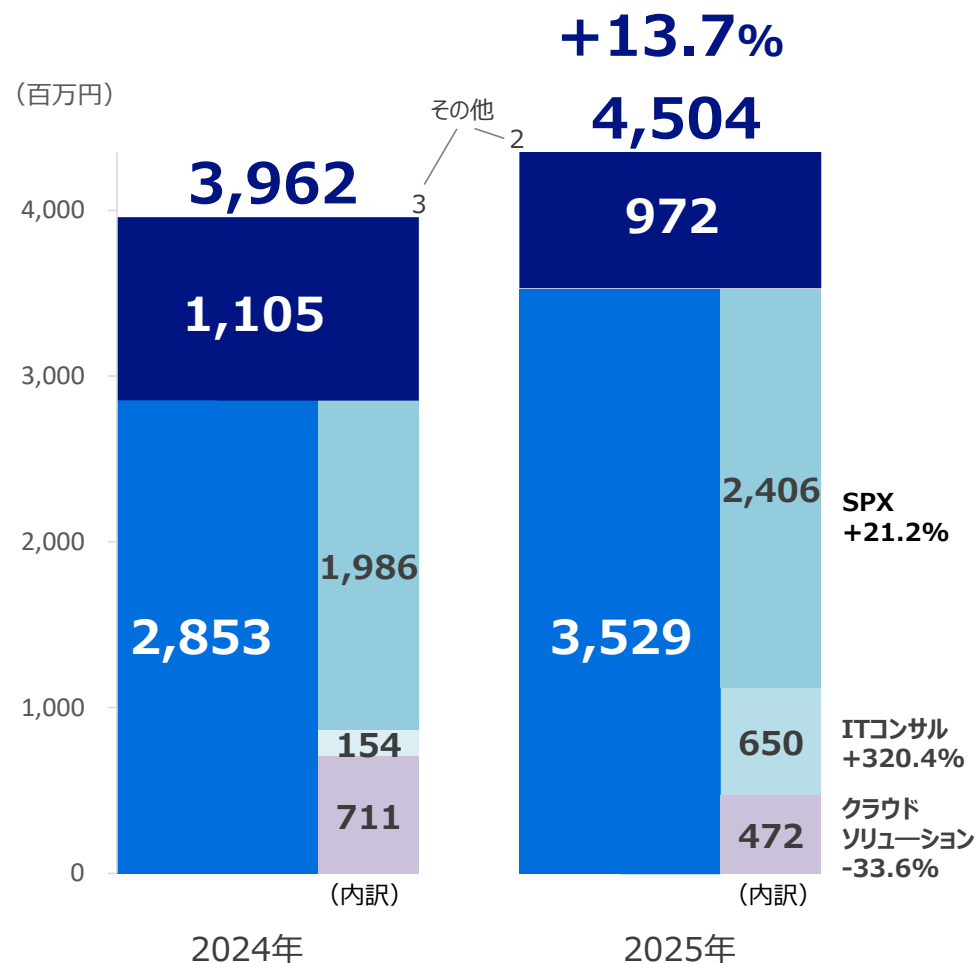
物流BPO (クライアントの物流業務の管理・運用、 共同購買などによる購買コスト削減等)

 -3.4%

- ・一部、既存顧客との取引終了の影響もあり、前年比減収

2. 2025年12月期 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

↓ -12.0%

・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

↑ +23.7%

<SPX (Sales Process Transformation)>

-4月にグループインしたアパレルウェブの寄与もあり、WEB制作・運用、広告運用代行ともに売上が伸長

<ITコンサルティング>

-DXグランドデザイン策定からZohoCRM導入をはじめとした実装支援まで一気通貫の案件が増加し増収

<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

2. 2025年12月期 決算報告

(5) 連結財務状況（要約貸借対照表）

経営資源の有効活用のため、保有していたオフィスを売却し、有形固定資産を圧縮

（単位：百万円）

		2024年 12月末	2025年 12月末	増減額	増減の主な要因
流動資産		17,756	20,711	+ 2,954	五反田及び淀屋橋オフィス売却により現金及び預金が増加
固定 資産	有形固定資産	6,507	2,668	▲3,838	五反田及び淀屋橋オフィス売却により土地、建物及び構築物が減少
	無形固定資産	661	1,688	+1,027	積極的なM&Aにより、のれんが増加
	投資その他の資産	6,513	9,425	+2,911	余資運用により、長期預金及び投資有価証券が増加
資産合計		31,438	34,493	+3,054	
流動負債		6,274	8,514	+2,240	取引増加に伴い、未払金等の増加
固定負債		174	190	+15	
負債合計		6,449	8,705	+ 2,255	
純資産合計		24,989	25,788	+798	自己資本比率は72.4%を維持
負債純資産合計		31,438	34,493	+ 3,054	

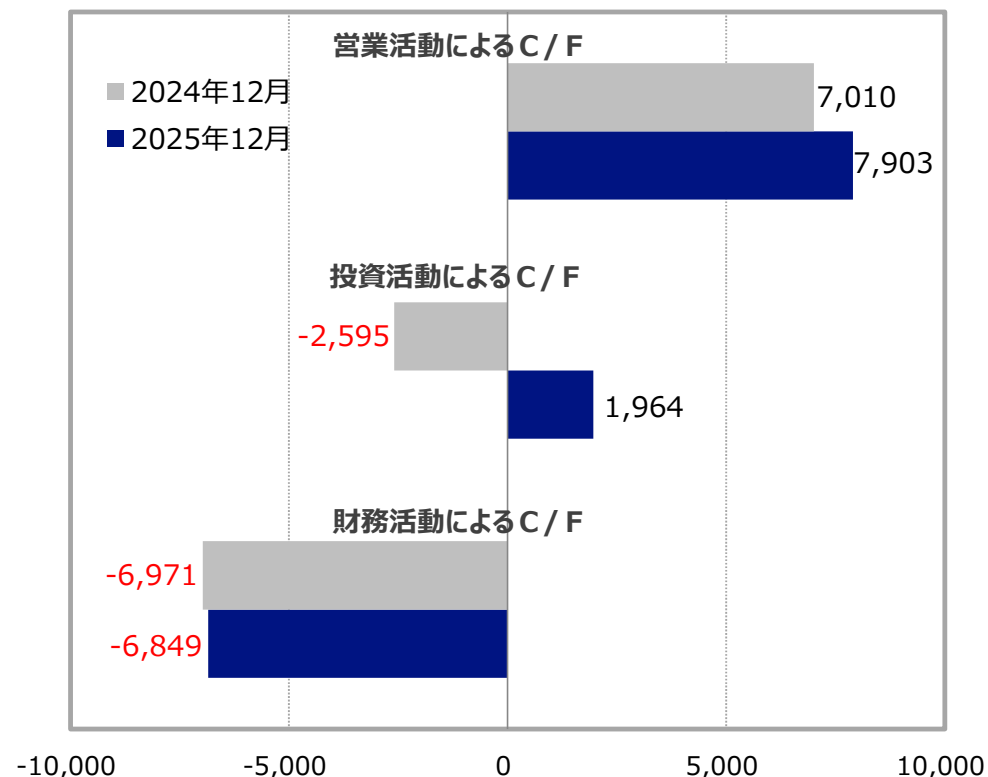
2. 2025年12月期 決算報告

(5) 連結財務状況（要約キャッシュフロー）

（単位：百万円）

	2024年12月	2025年12月	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー			
税金等調整前当期純利益	8,275	9,236	961
減価償却費	378	391	12
その他	△ 184	△ 641	△ 456
小計	8,469	8,987	518
法人税等の支払額	△ 2,185	△ 1,922	262
法人税等の還付額	717	823	106
その他	8	15	6
営業活動によるキャッシュ・フロー	7,010	7,903	893
投資活動によるキャッシュ・フロー			
定期預金の預入による支出	△ 2,000	△ 2,100	△ 100
有形及び無形固定資産の取得による支出	△ 965	△ 994 ※1	△ 28
有形及び無形固定資産の売却による収入	606	5,827 ※2	5,220
その他	△ 237	△ 769	△ 532
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,595	1,964	4,559
財務活動によるキャッシュ・フロー			
自己株式取得による支出	△ 3,642	△ 2,501	1,140
配当金の支払額	△ 3,302	△ 3,703	△ 401
その他	△ 27	△ 643	△ 616
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 6,971	△ 6,849	122
現金及び現金同等物の増減額	△ 2,547	3,012	5,560
現金及び現金同等物の期首残高	12,894	10,346	△ 2,547
現金及び現金同等物の期末残高	10,346	13,359	3,012

（単位：百万円）



※1 主に、大阪本社移転に伴う固定資産の取得によるもの

※2 主に、五反田オフィス、淀屋橋オフィスの売却によるもの

2. 2025年12月期 決算報告

(6) TOPICS

① 2026年1月 株式会社ロジクリエイトがグループイン



船井総研サプライチェーンコンサルティングと連携し、
製造・流通業向けSCM支援と現場実装力を強化



株式会社ロジクリエイト
設立：2015年6月
事業内容：物流コンサルティング事業

② 船井総合研究所が東京海上日動と 戦略的包括連携協定を締結



両社の知見を融合し、中堅・中小企業の持続的成長に
向けた「持続的成長ロードマップ」策定サービスの開発や、
相互の顧客へのソリューション提供を推進

業績予想と株主還元

3. 業績予想と株主還元

(1) 2026年12月期業績予想

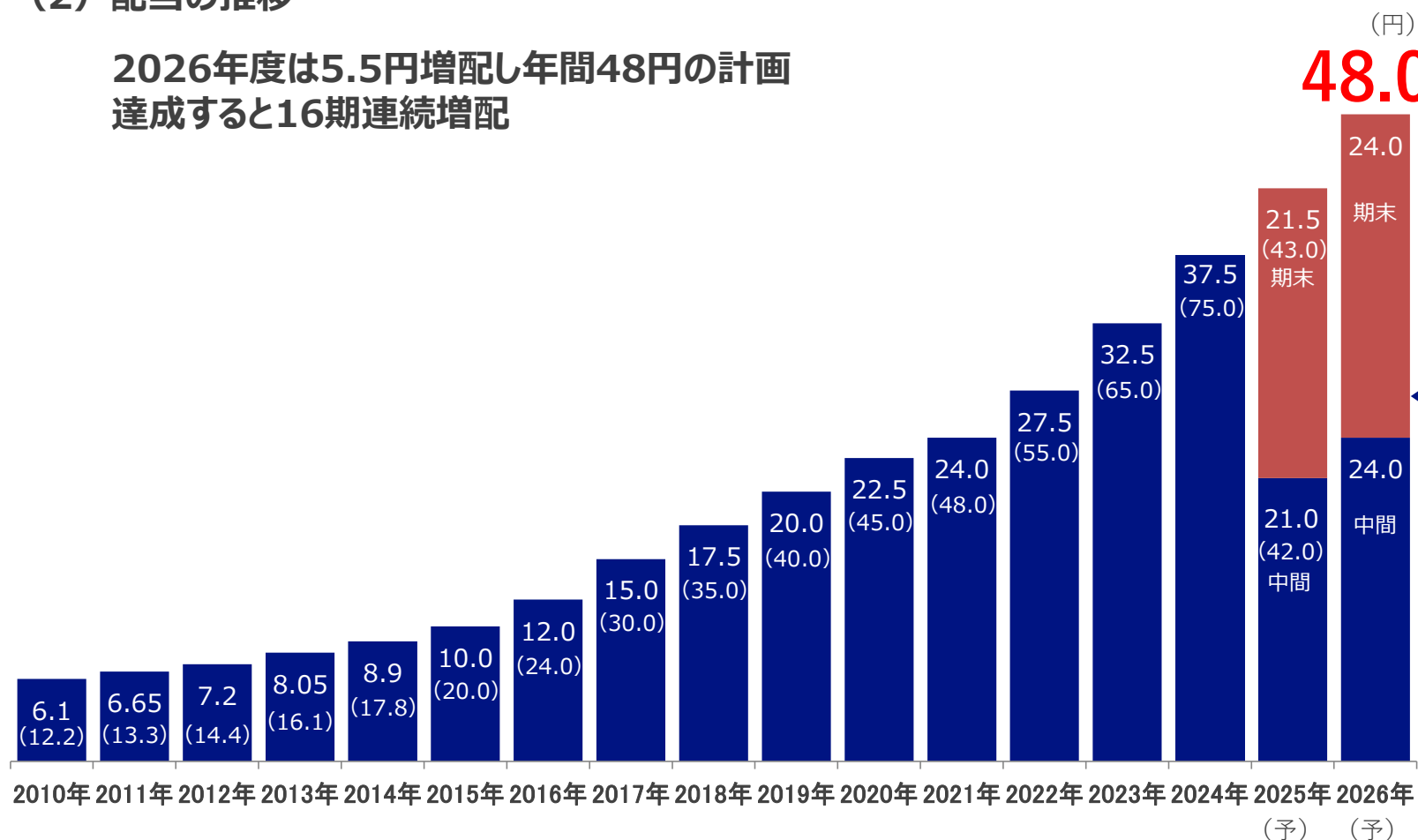
	【連結】 2026年12月期 中間予想			【連結】 2026年12月期 通期予想		
	2025年実績 (百万円)	2026年予想 (百万円)	2025年比増減 (%)	2025年実績 (百万円)	2026年予想 (百万円)	2025年比増減 (%)
売上高	16,043	17,500	+ 9.1	33,330	37,000	+ 11.0
営業利益	4,684	4,700	+ 0.3	8,813	9,100	+ 3.3
経常利益	4,688	4,700	+ 0.2	8,841	9,100	+ 2.9
当期純利益	1,651	3,150	+90.7 [※]	6,526	6,550	+ 0.4

※2025年12月期 第1四半期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ため

3. 業績予想と株主還元

(2) 配当の推移

2026年度は5.5円増配し年間48円の計画
達成すると16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

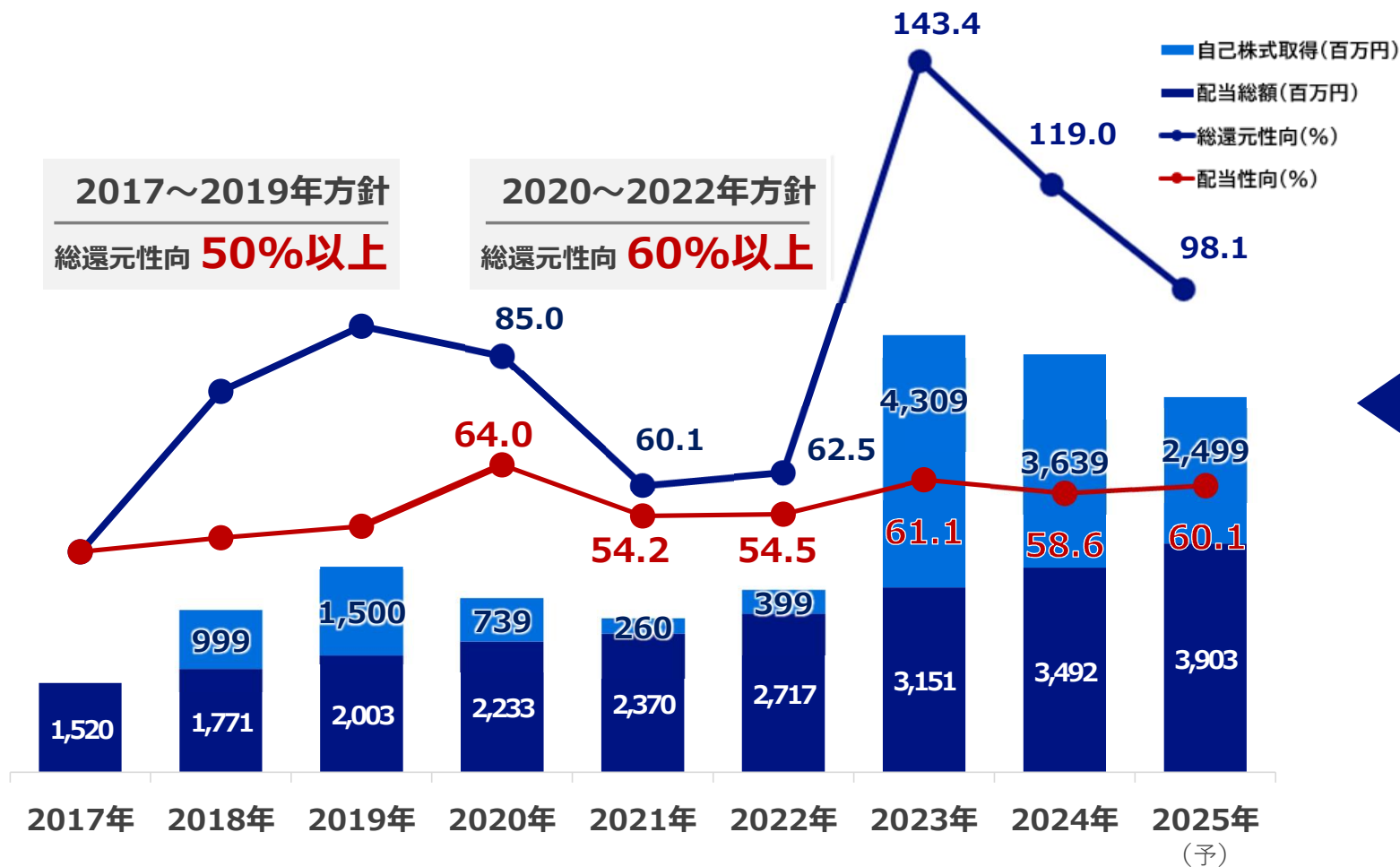
日本経済新聞社
「日経連続増配株指数」
構成銘柄
2023年6月より
3年連続採用

※2026年1月に2分割の株式分割を行ったため、2010年から2025年は分割を考慮した配当金を記載、() 内に実際の配当金を記載

3. 業績予想と株主還元

(3) 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した結果、目標を達成



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

3. 業績予想と株主還元

(4) 資本効率目標

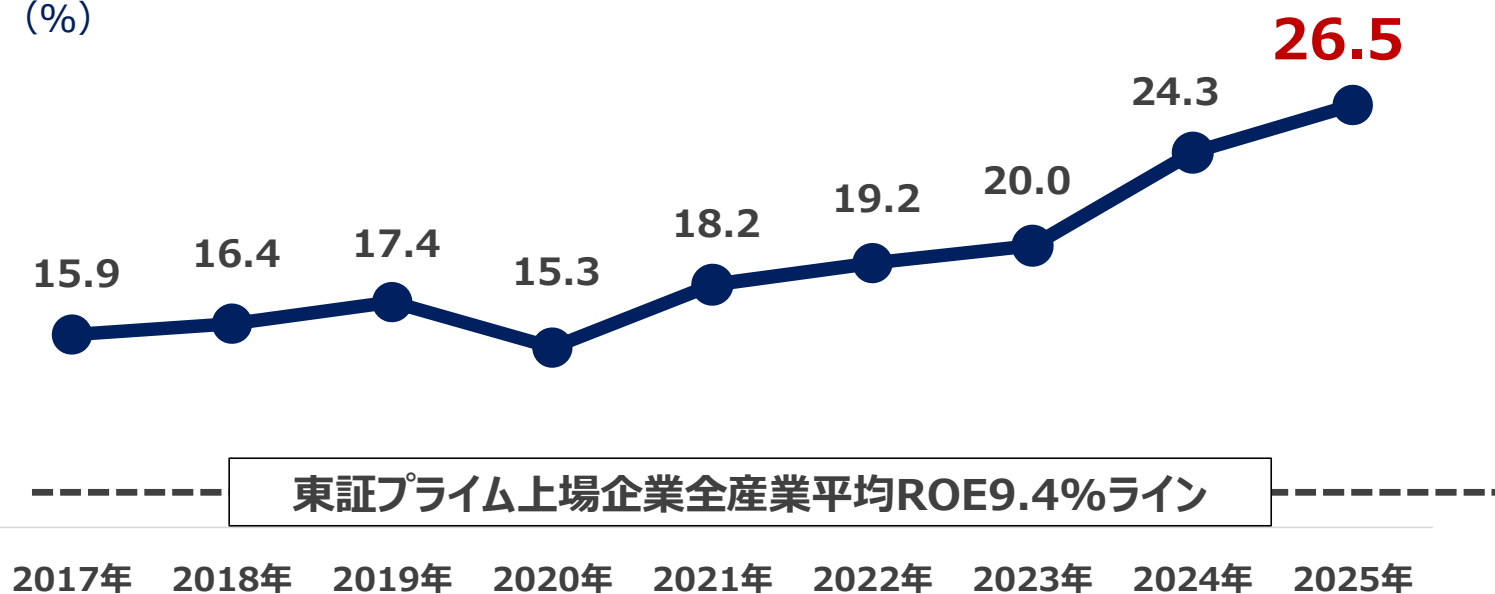
持続的な企業価値の向上を目指した結果、2025年ROE目標値25%以上を達成

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

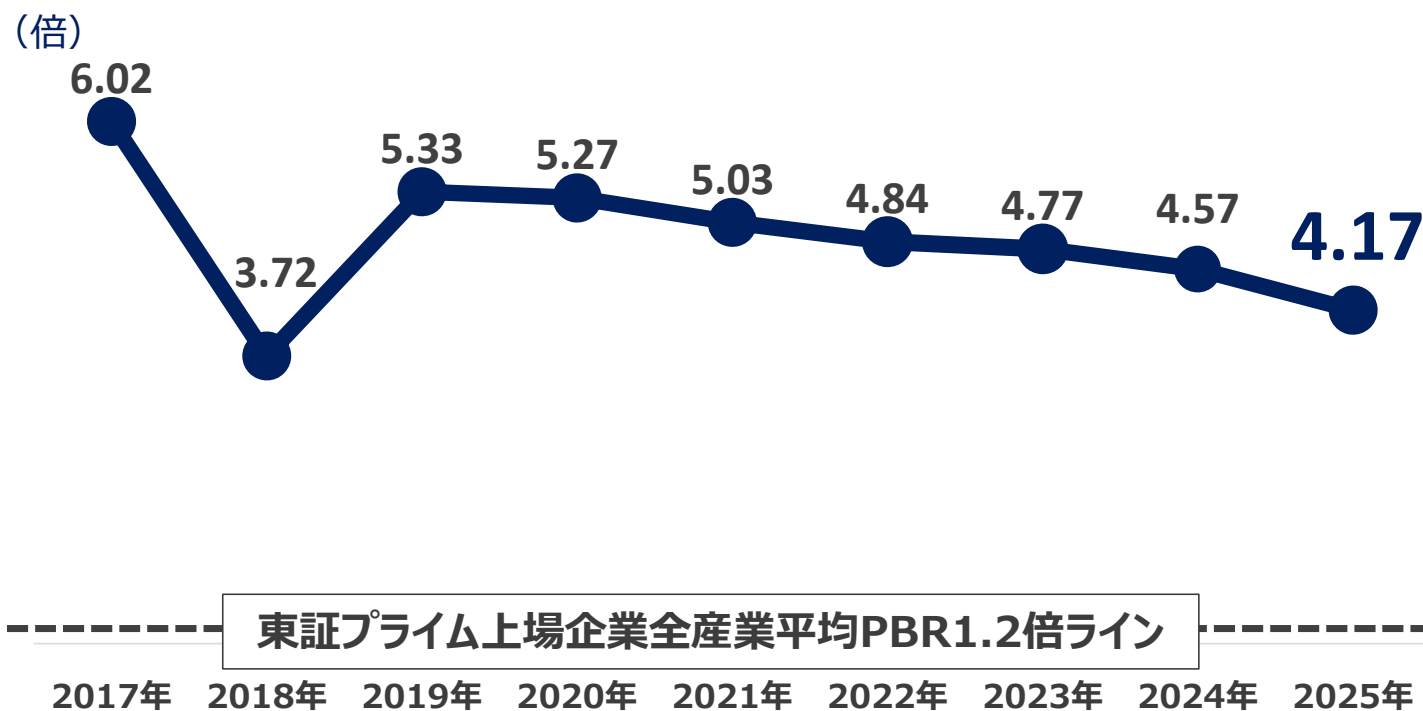
※東証プライム
上場企業全産業
平均ROE
9.4%

(出所)
東京証券取引所
「2025年3月期決算短信集計」

3. 業績予想と株主還元

(5) 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

1.2倍

(出所)
東京証券取引所
「規模別・業種別PER・PBR
(2025年3月末)」

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



SNSにて最新情報を発信しております

