2026年12月期 第3四半期

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）

2026年11月6日（金）

Funai Soken Holdings



目次

1 エグゼクティブサマリー

2 2026年12月期 第3四半期決算報告

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】

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

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3四半期 業績概要

- 売上高は第3四半期の**過去最高業績を更新**
- 主力の月次支援コンサルティングおよび経営研究会は、それぞれ**9.2%増**、**7.3%増**と堅調
- 100億企業化、M&A、補助金の中堅企業化コンサルティング領域も**69.2%増**と大幅増
- 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5.6%減

主要KPI

- コンサルタント数は前年同期比**6.7%増**となり74名の増加
- 経営研究会は会員数**5.4%増**、月単価**3.5%増**となり、いずれも**過去最高を更新**
- 月次支援コンサルティングは、前年9月末比社数**1.8%増**、月単価は前年同期比**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

- 資本効率の向上および株主還元の充実のため、20億円を上限とした自己株式の取得を決議（2026年11月）

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

（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

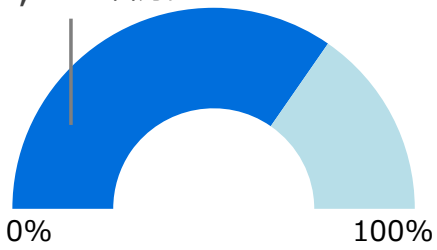
© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

（2）通期業績予想に対する進捗状況

売上高

2026年通期予想
37,000百万円
(前年比+11.0%)

3Q累計実績
25,640百万円



3Q累計
進捗率

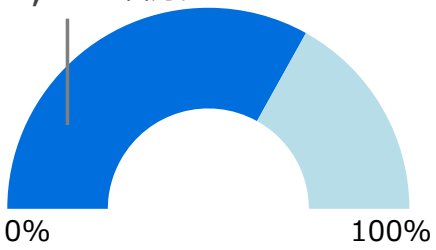
69.3%

前年同期：74.4%

営業利益

2026年通期予想
9,100百万円
(前年比+3.3%)

3Q累計実績
6,016百万円



3Q累計
進捗率

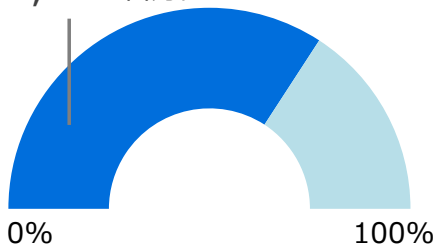
66.1%

前年同期：71.6%

経常利益

2026年通期予想
9,100百万円
(前年比+2.9%)

3Q累計実績
6,225百万円



3Q累計
進捗率

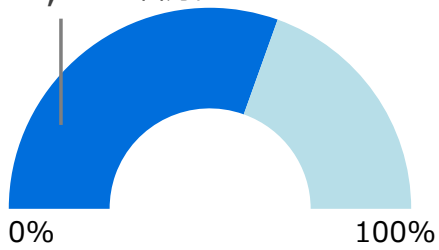
68.4%

前年同期：71.9%

親会社株主に帰属する当期純利益

2026年通期予想
6,550百万円
(前年比+0.4%)

3Q累計実績
3,992百万円



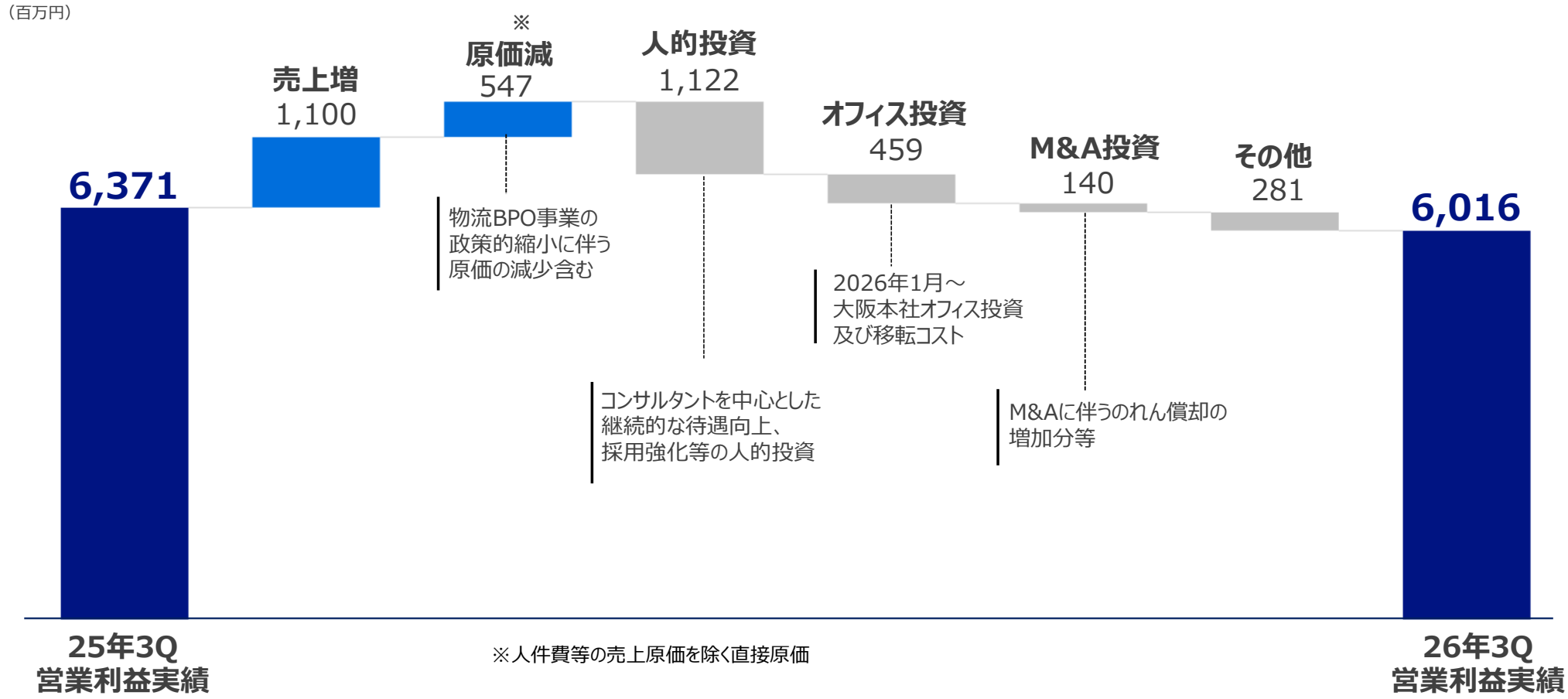
3Q累計
進捗率

60.9%

前年同期：39.2%

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

（3）前年同期比差異分析 ＝営業利益の増減＝

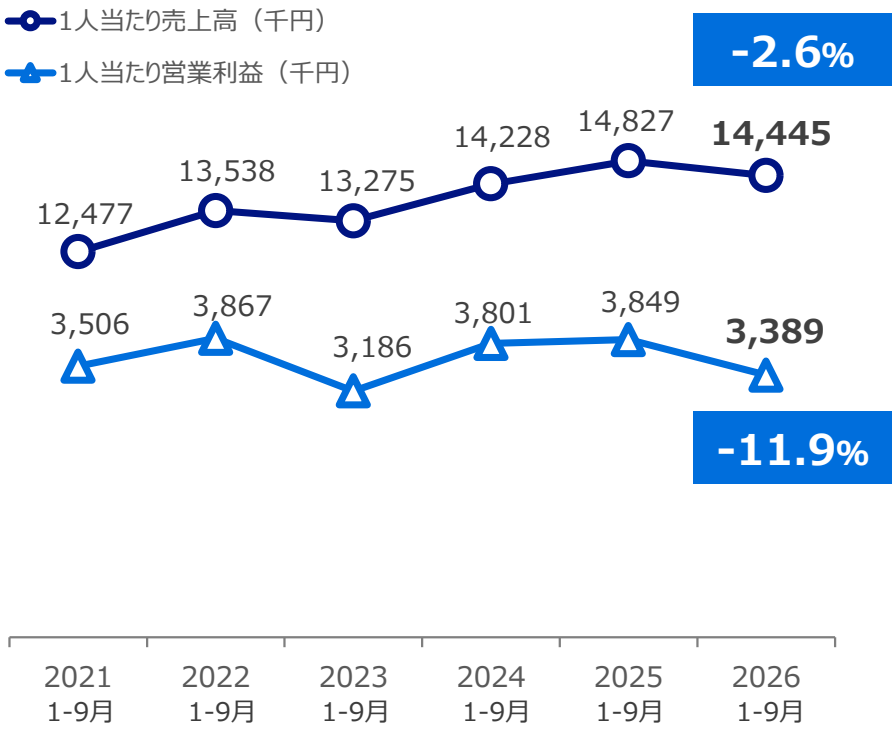


© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

（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＝

	2025年 3Q	2026年 3Q
従業員数	1,655名	1,775名
前年同期比	+91名 (+5.8%)	+120名 (+7.3%)
コンサルタント人財	1,101名	1,175名
前年同期比	+62名 (+6.0%)	+74名 (+6.7%)
コンサルタント比率	66.5%	66.2% (-0.3P)

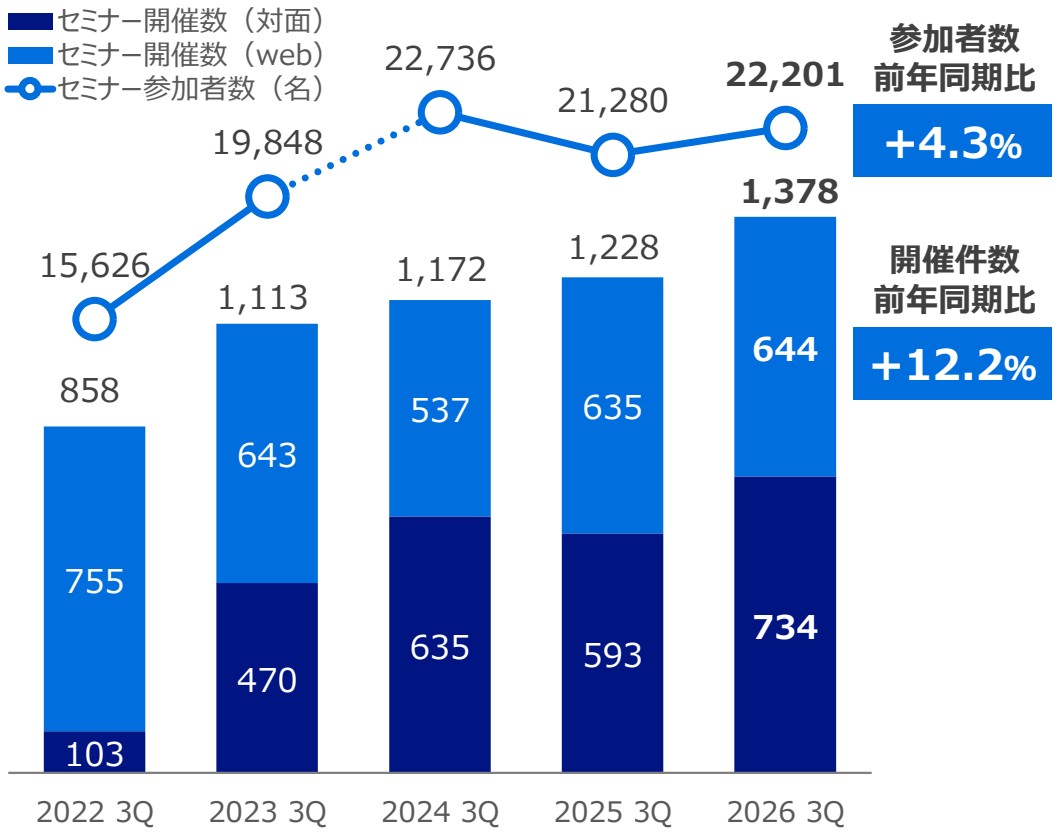
従業員1人当たり売上高･営業利益の推移（9か月間）



© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

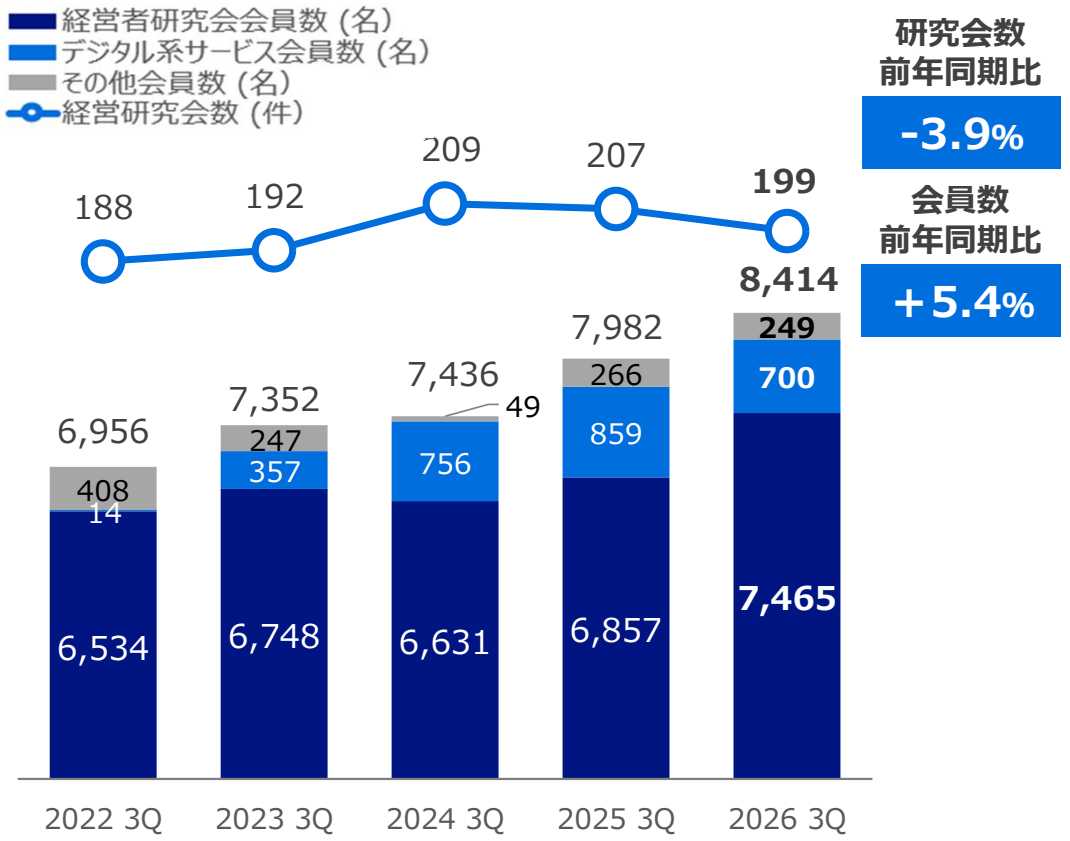
（4）主要KPI指標の推移　＝経営セミナー･経営研究会の実績推移＝

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
（2022～2023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

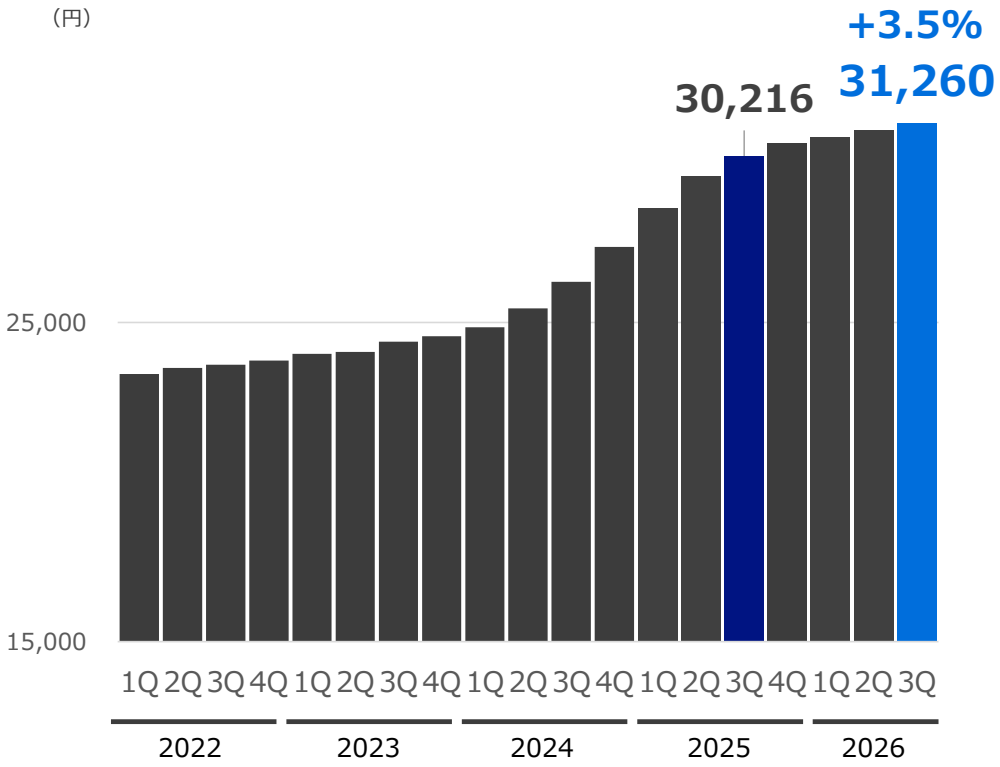


※グループ全社の経営研究会会員数および研究会数実績

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

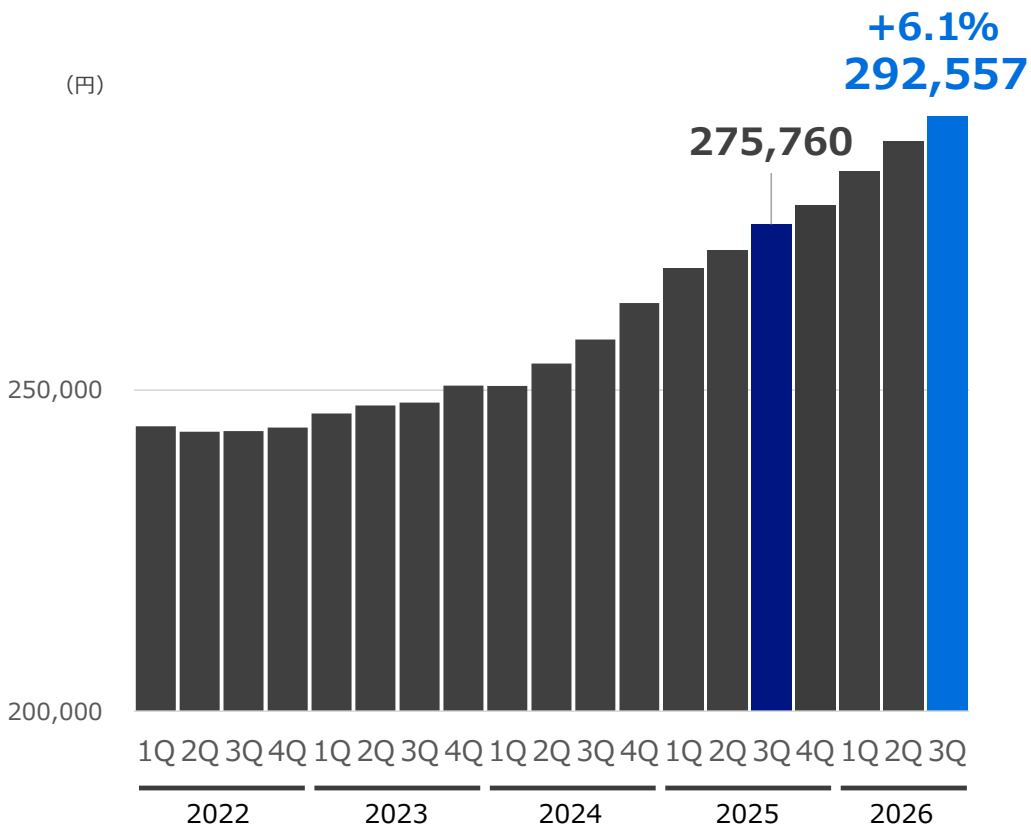
（4）主要KPI指標の推移　＝経営研究会･月次支援　月単価推移＝

経営研究会　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

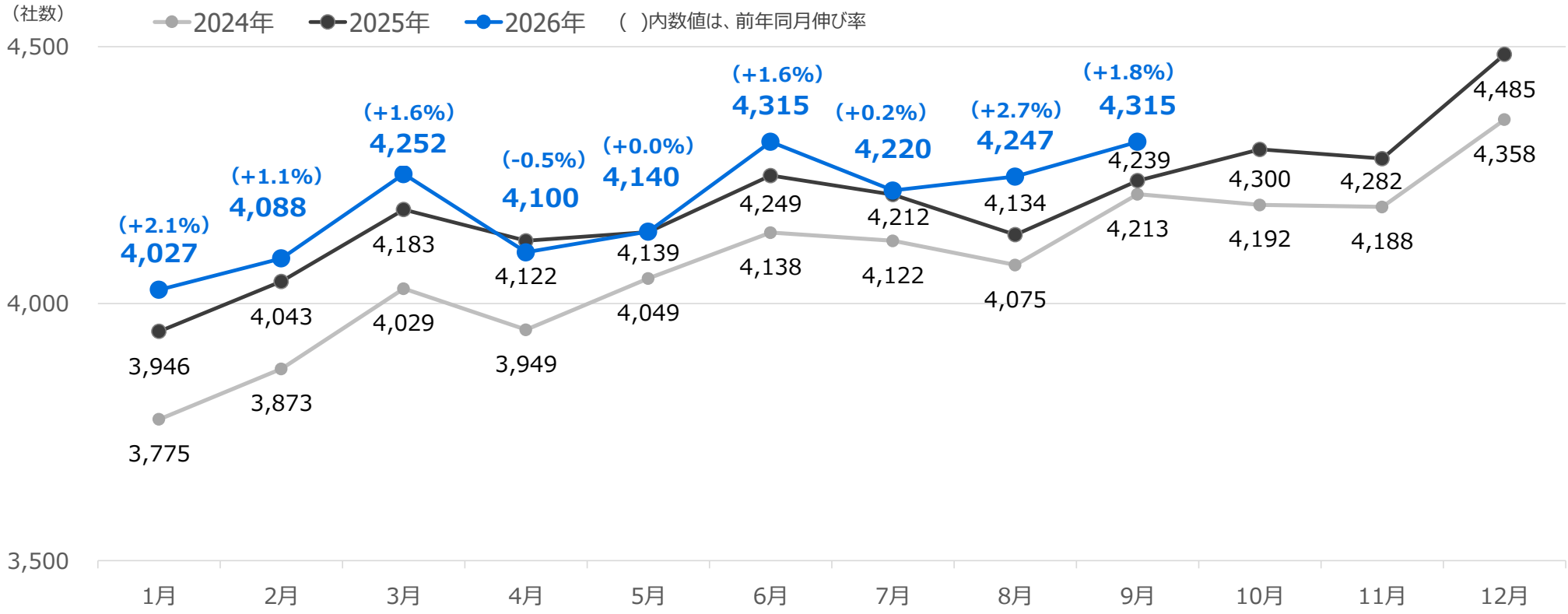


※船井総合研究所の月次支援コンサルティングの1か月当たり契約単価の12か月（4四半期）移動平均値

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

（4）主要KPI指標の推移 ＝コンサルティング社数推移＝

月別コンサルティング実績（社数）の推移



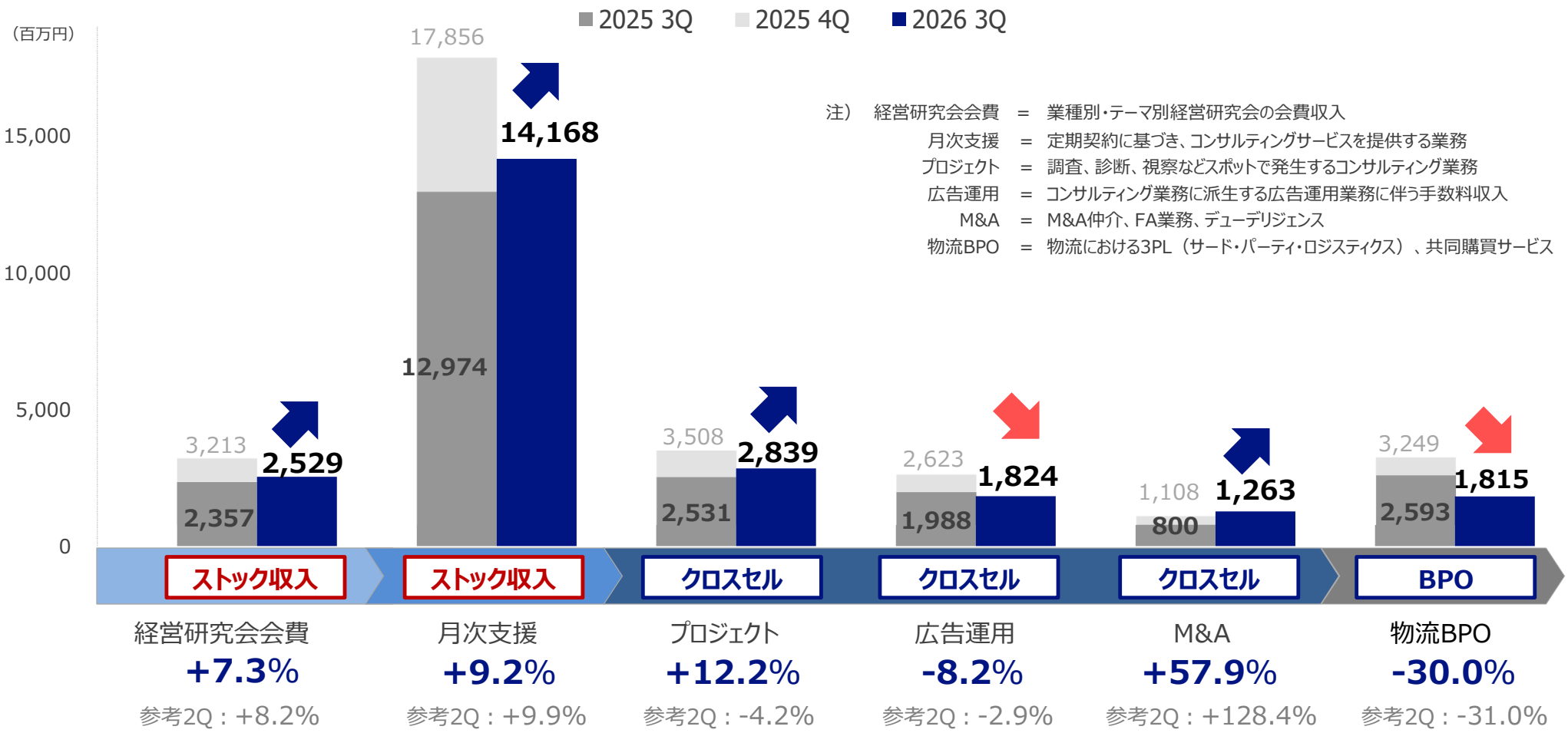
※経営コンサルティングセグメントの統一に伴い、グループ全社における月別コンサルティング社数の実績を集計（グループ内取引除く）

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

2026年12月期
第3四半期決算報告

Funai Soken Holdings

（1）主な業務区分別売上

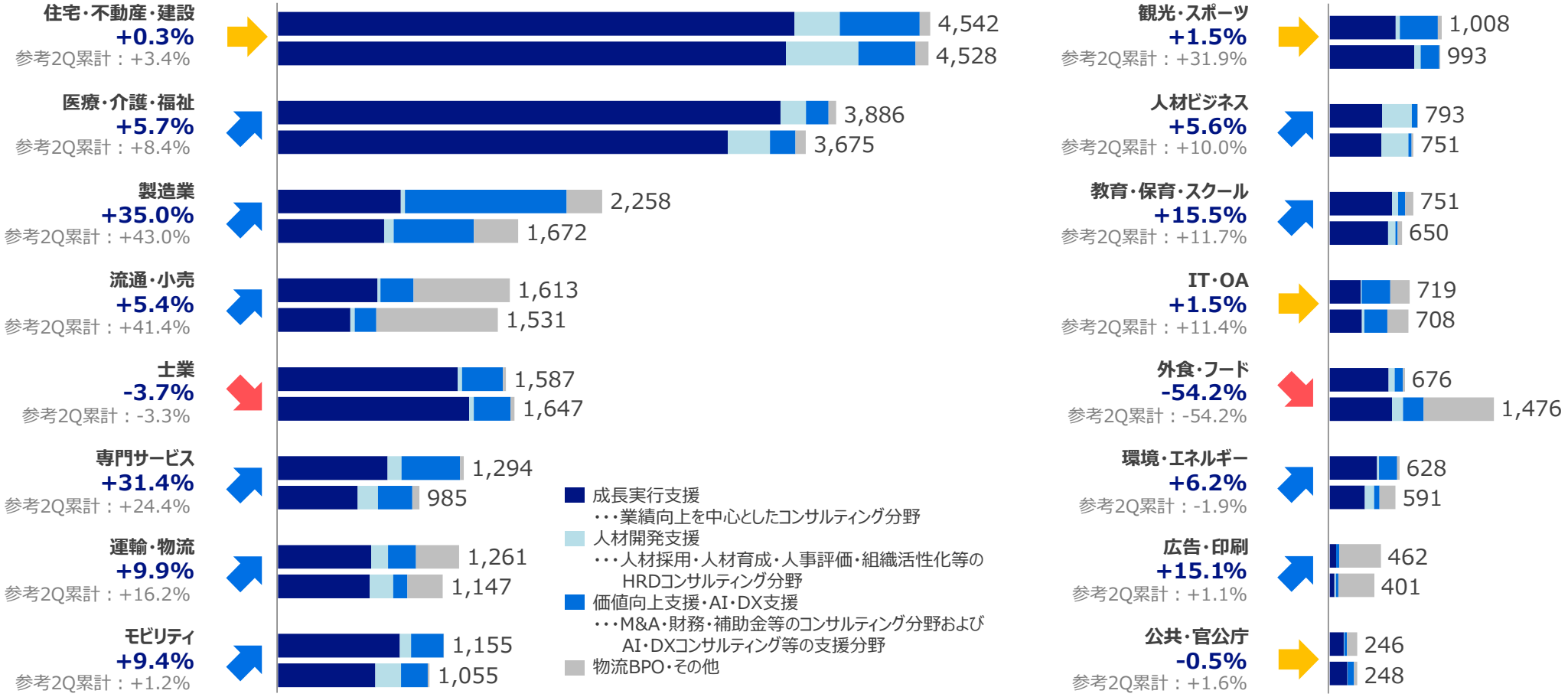


注）
経営研究会会費 ＝ 業種別・テーマ別経営研究会の会費収入
月次支援 ＝ 定期契約に基づき、コンサルティングサービスを提供する業務
プロジェクト ＝ 調査、診断、視察などスポットで発生するコンサルティング業務
広告運用 ＝ コンサルティング業務に派生する広告運用業務に伴う手数料収入
M&A ＝ M&A仲介、FA業務、デューデリジェンス
物流BPO ＝ 物流における3PL（サード・パーティ・ロジスティクス）、共同購買サービス

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

（2）主な業種区分別売上

※各グラフ上段：2026年3Q累計
下段：2025年3Q累計
（百万円）

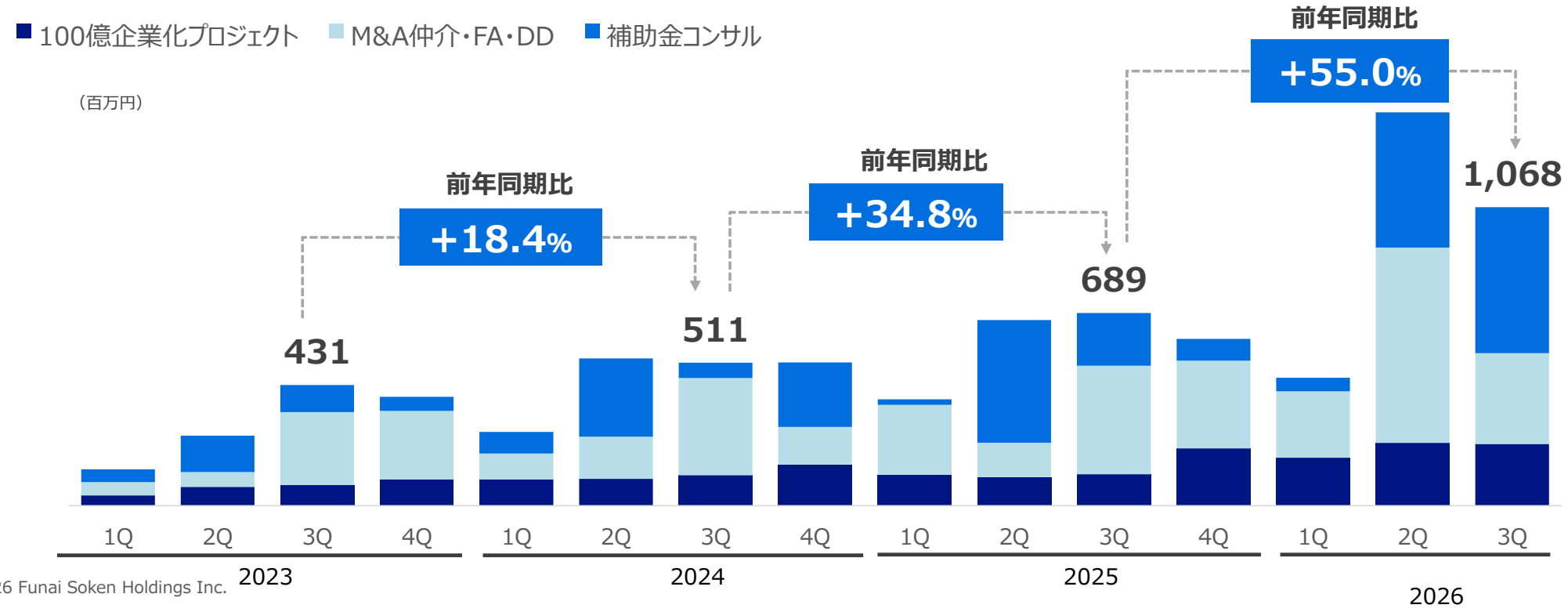


© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

（3）主な中堅企業化コンサルティングテーマの売上推移

2023年 3Q累計	2024年 3Q累計	2025年 3Q累計	2026年 3Q累計
811百万円	1,302百万円 （前年同期比＋60.5%）	1,734百万円 （前年同期比＋33.2%）	2,935百万円 （前年同期比＋69.2%）

会計期間での売上推移



© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

（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.

（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.

（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/LNTNgVdZJNw?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.

（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.

（5） TOPICS

⑥自己株式の取得の実施について

2026年11月6日付で、経営環境の変化に対応した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のため、下記のとおり自己株式の取得を行う旨を決議

自己株式の取得について

取得株式の総数

1,800,000株（上限）

取得価格の総額

2,000百万円 （上限）

発行済株式総数（自己株式を除く）に占める割合

1.97%

取得する株式の種類

普通株式

取得期間

2026年11月9日～2027年3月31日

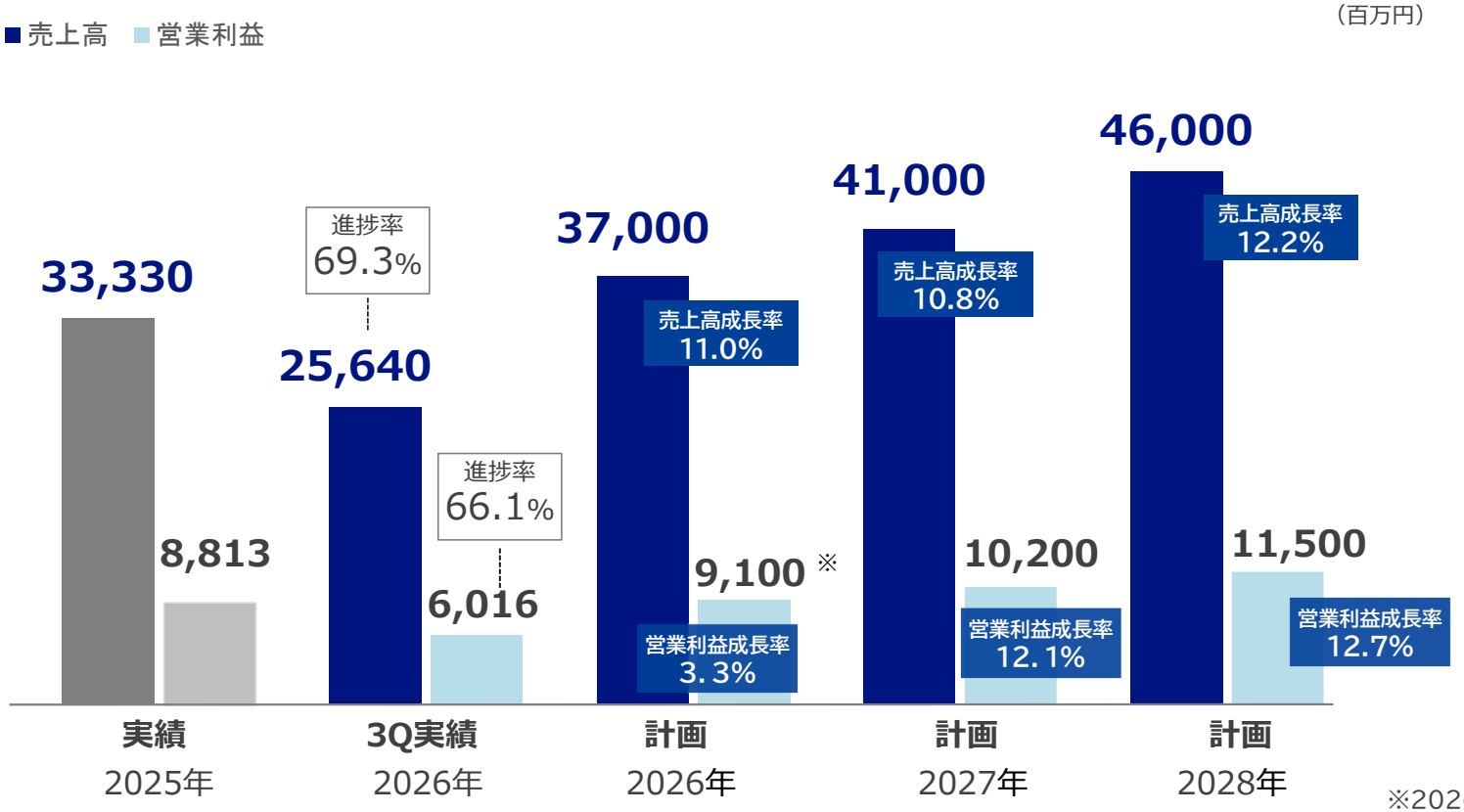
© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

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、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



売上高 3カ年CAGR

過去3カ年 +9.1% ▶ **+11.3%**

営業利益 3カ年CAGR

過去3カ年 +7.5% ▶ **+9.3%**

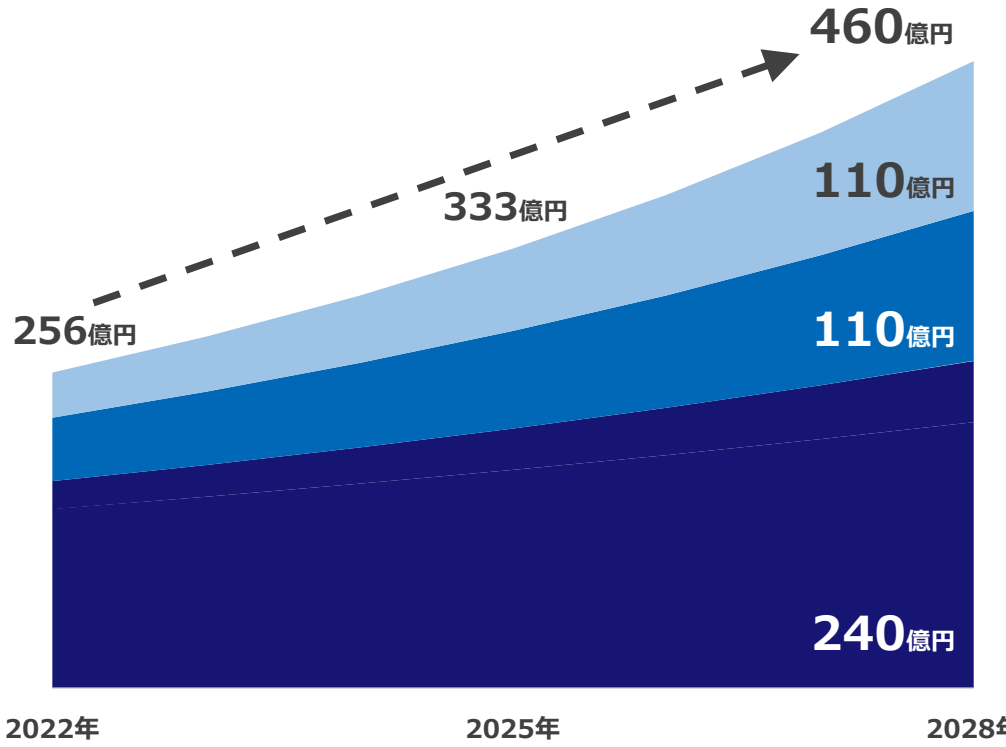
※2026年は大阪本社移転に伴い、固定費が年間約6億円増加

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

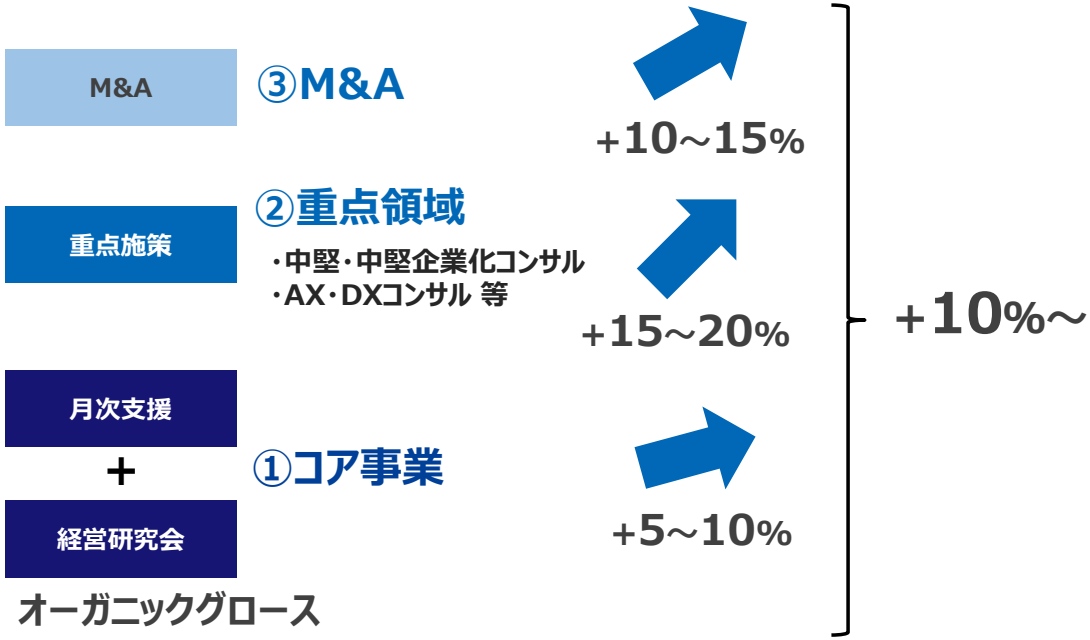
（2）当社グループの成長戦略

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

2023年以降の売上高推移イメージ



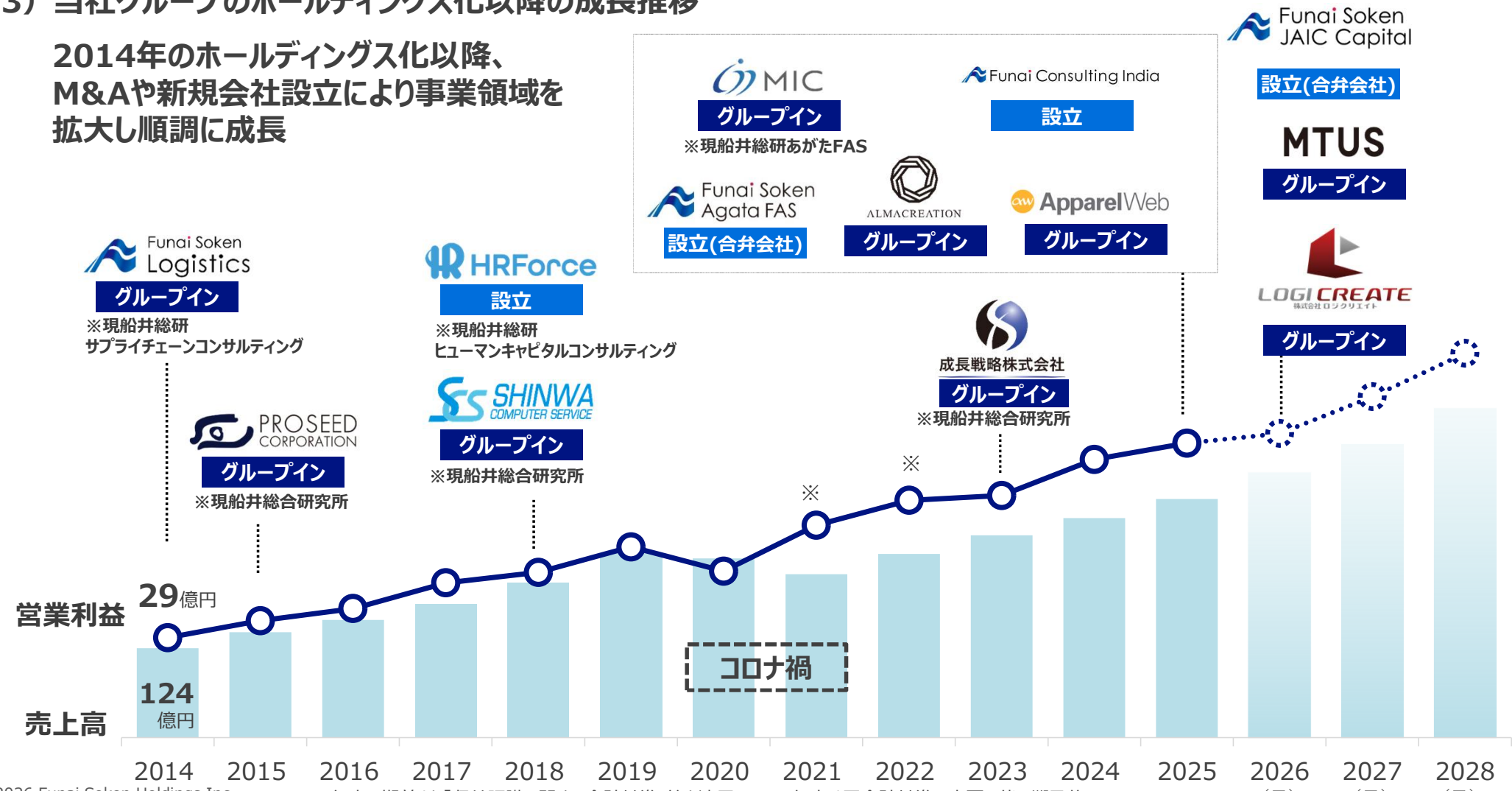
今後の成長率イメージ



© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

（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



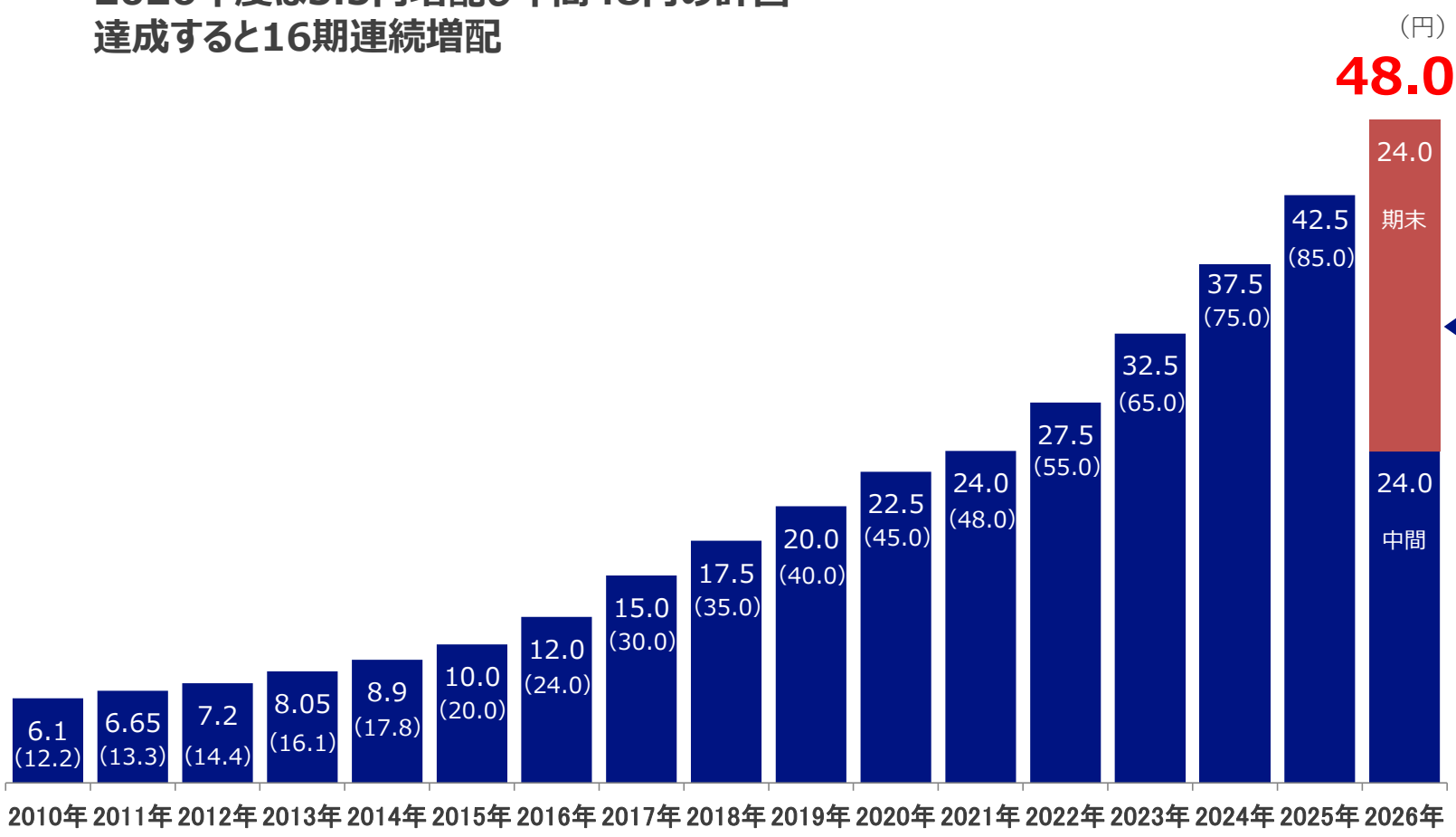
※2022年度の期首より「収益認識に関する会計基準」等を適用。2021年度は同会計基準の変更に伴い遡及修正

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

株主還元

（1）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



※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 （予）

年間配当実績
今期予想

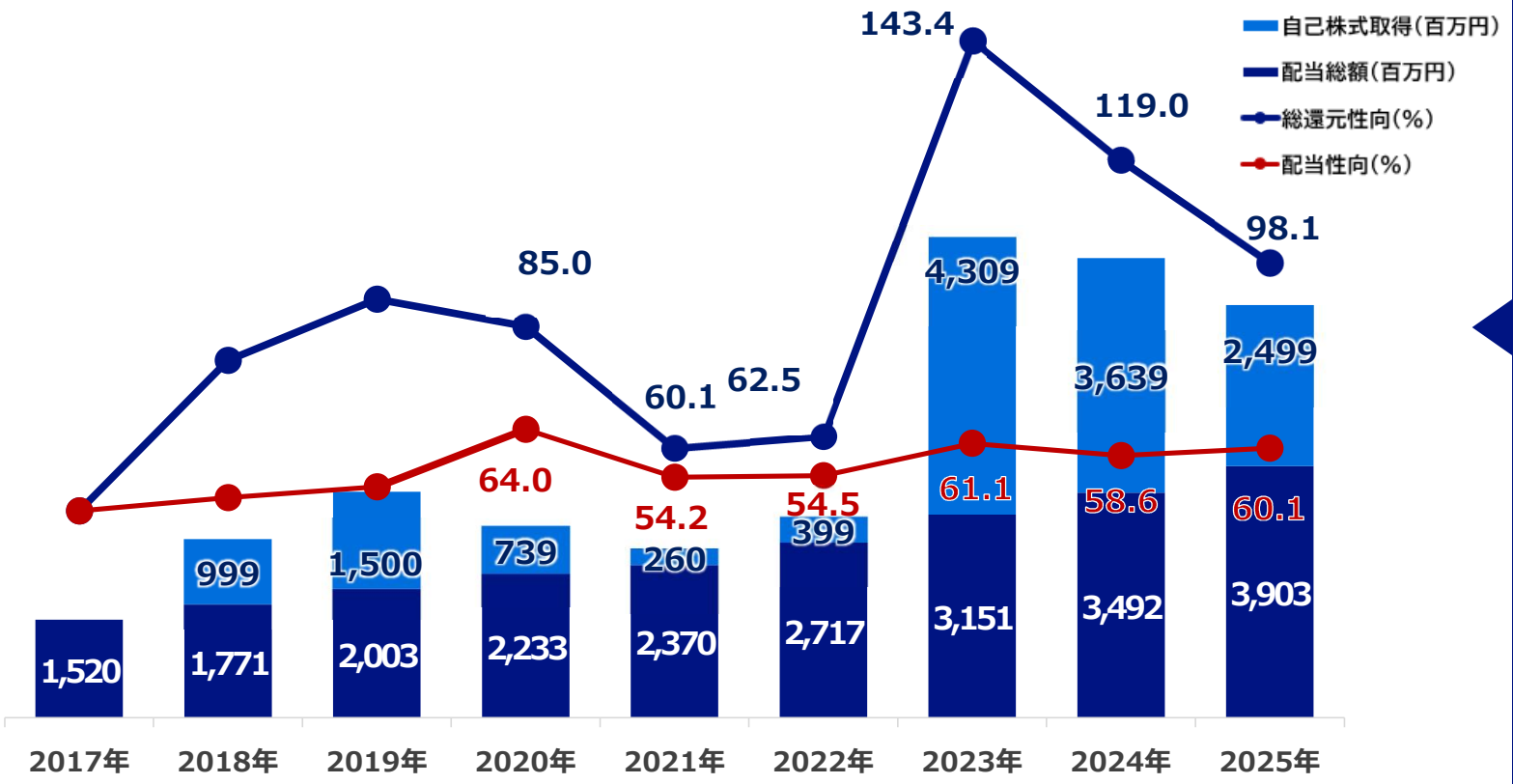
2011年より
15期連続増配中

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
４年連続採用

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

（2）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



2017年～2019年方針	2020年～2022年方針	2023年～2025年方針
総還元性向 50%以上	総還元性向 60%以上	総還元性向 60%以上

2026～2028年 株主還元方針

総還元性向 65%以上 かつ 配当性向 60%以上

＋

機動的な自己株式取得

＋

累進配当の実績

※2011年12月期より
15期連続増配中

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

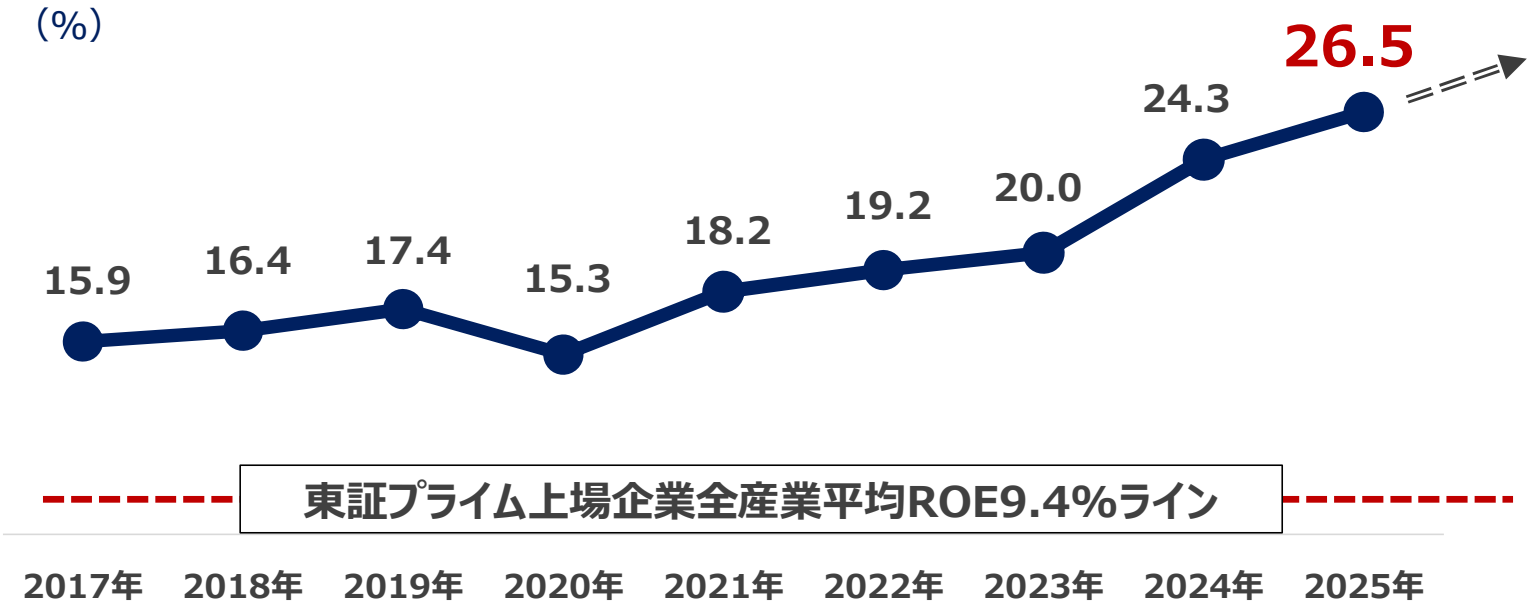
（3）資本効率目標

継続的な成長投資、資本効率の向上、高い株主還元の実施により、持続的に企業価値の向上を目指す

2017年～2019年目標
ROE 10%以上を維持

2020年～2022年目標
ROE 15%以上を維持

2023年～2025年当初目標
2025年 ROE 20%以上



資本効率目標

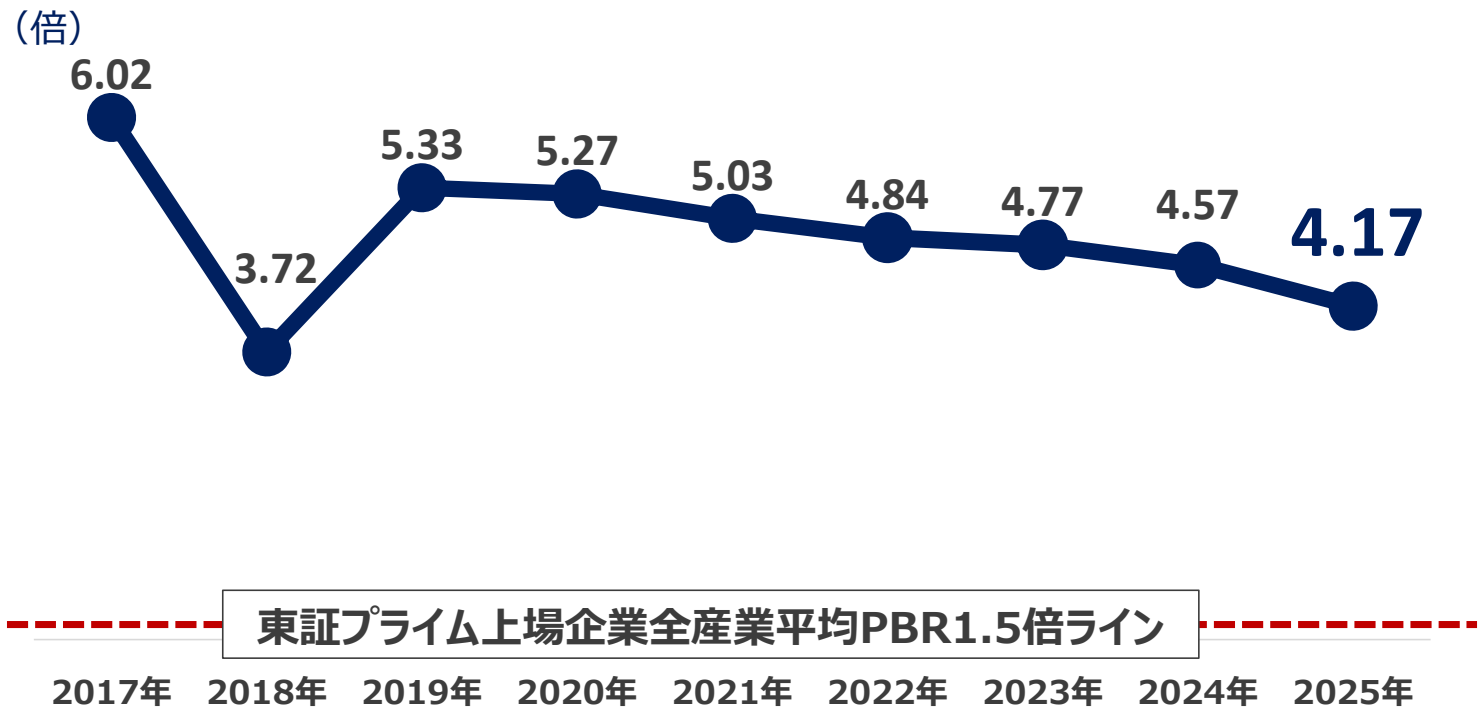
2028年ROE
30%

※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
「2026年3月期決算短信集計」

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

（4）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

2026年PBR
高水準を維持

※東証プライム
上場企業全産業
平均PBR
1.5倍

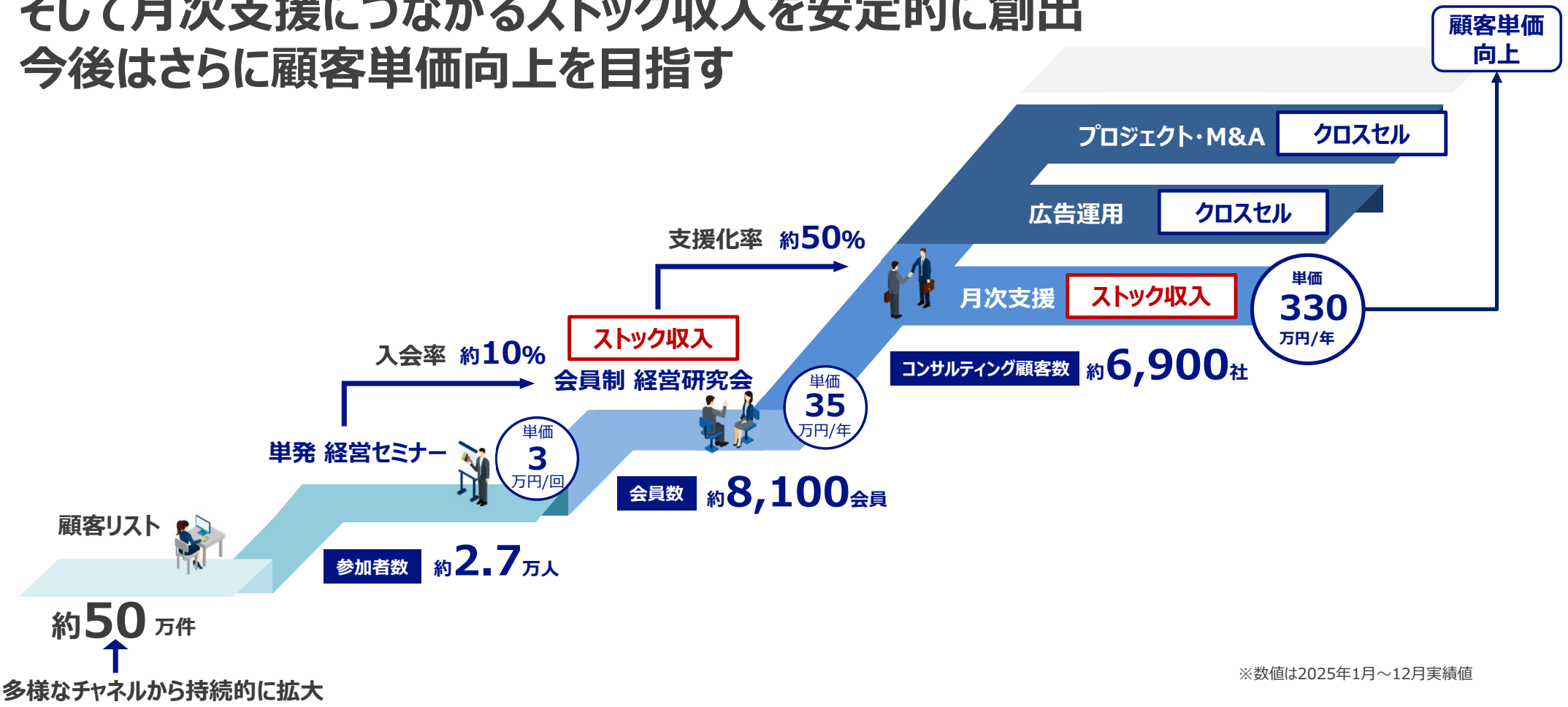
（出所）
東京証券取引所
「規模別・種別PER・PBR
2026年3月末」

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

（参考資料）
ビジネスモデル・競争優位性

Funai Soken Holdings

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



※数値は2025年1月～12月実績値

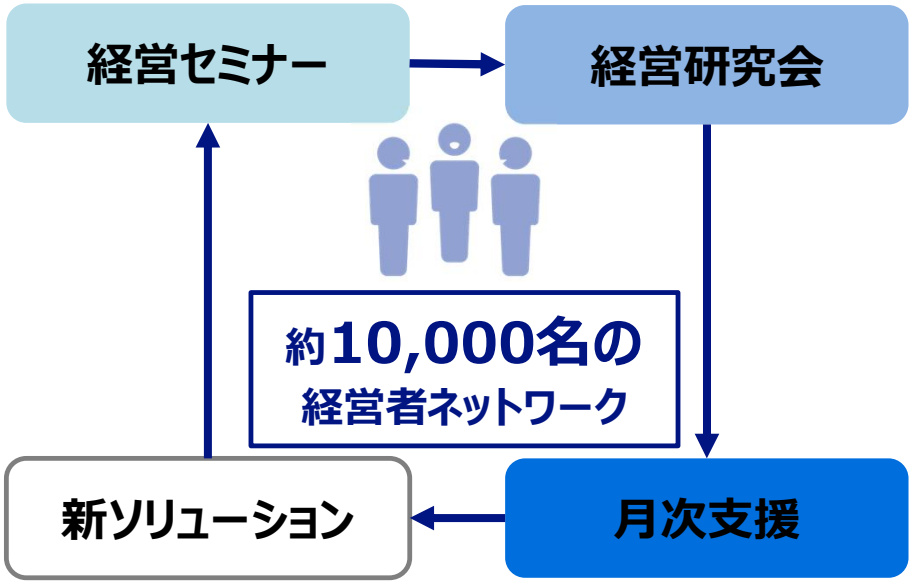
© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

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



集客を担うセミナー

➡ 開催件数：1,605本
参加者数：27,179名



年間1600本を超えるセミナーを開催

顧客基盤となる研究会

➡ 研究会数：208
会員数 ：8,164名



過去最高の会員数を更新

（2025年末実績）

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

Funai Soken Holdings

＜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**」

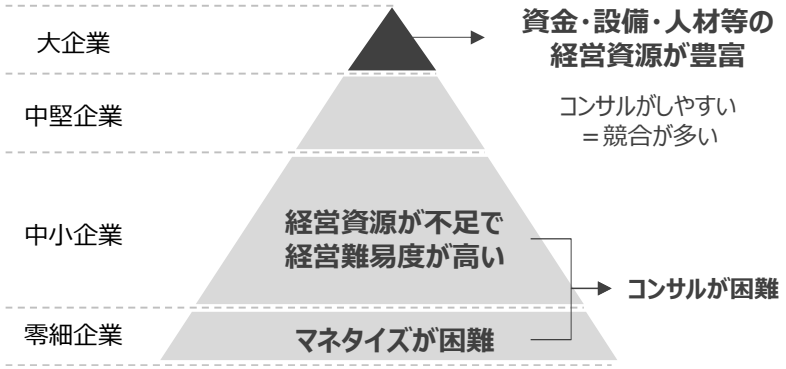
- 顧問契約型コンサルティング
- 全国の成功事例に基づいた実践的な成長実行支援

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

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

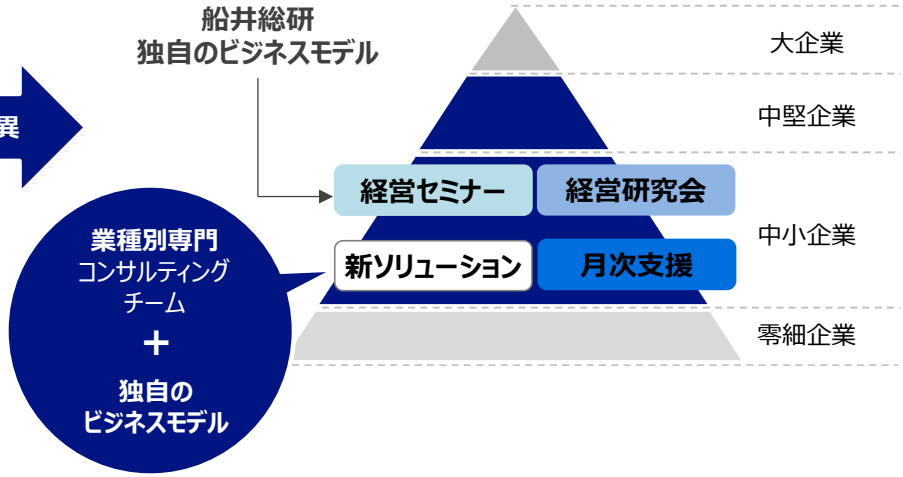
一般的なコンサルティング会社

大手企業を中心に展開



Funai Soken Group

中堅・中小企業を強力に支援



© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

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 Group

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

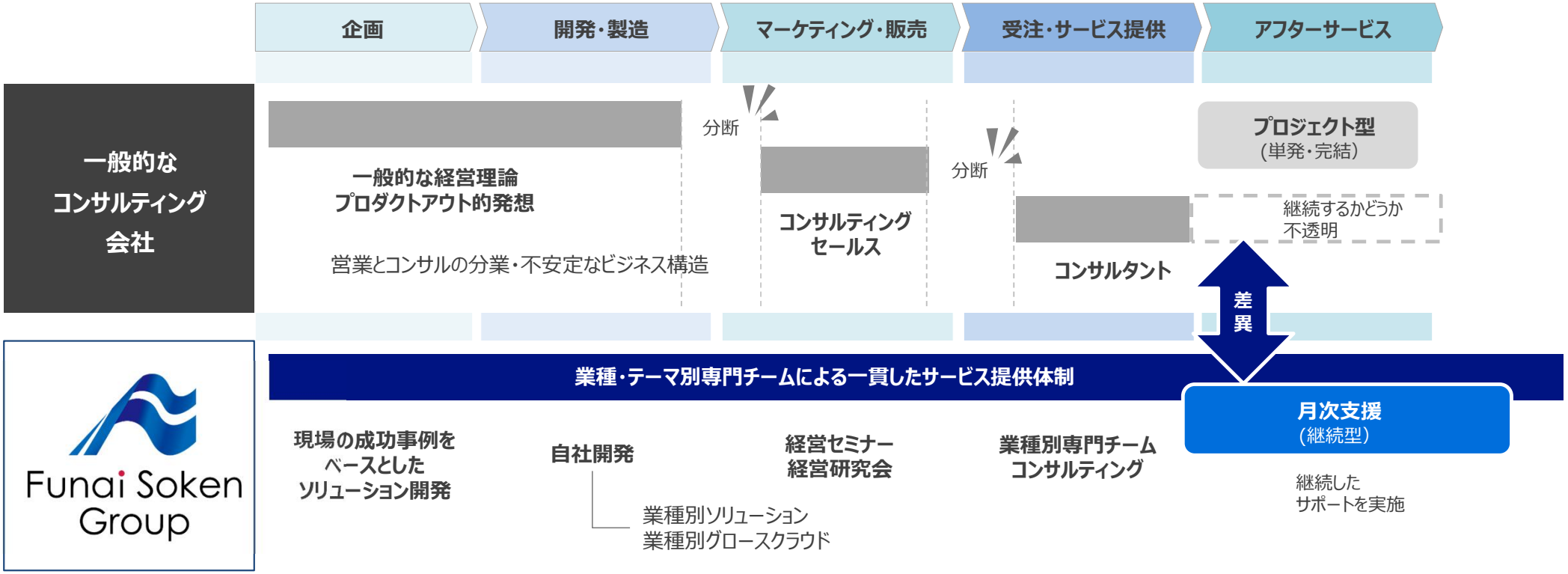
拠点コストや営業コストを抑え、
またコンサルタント間の
ノウハウの共有や品質の維持にも貢献

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）



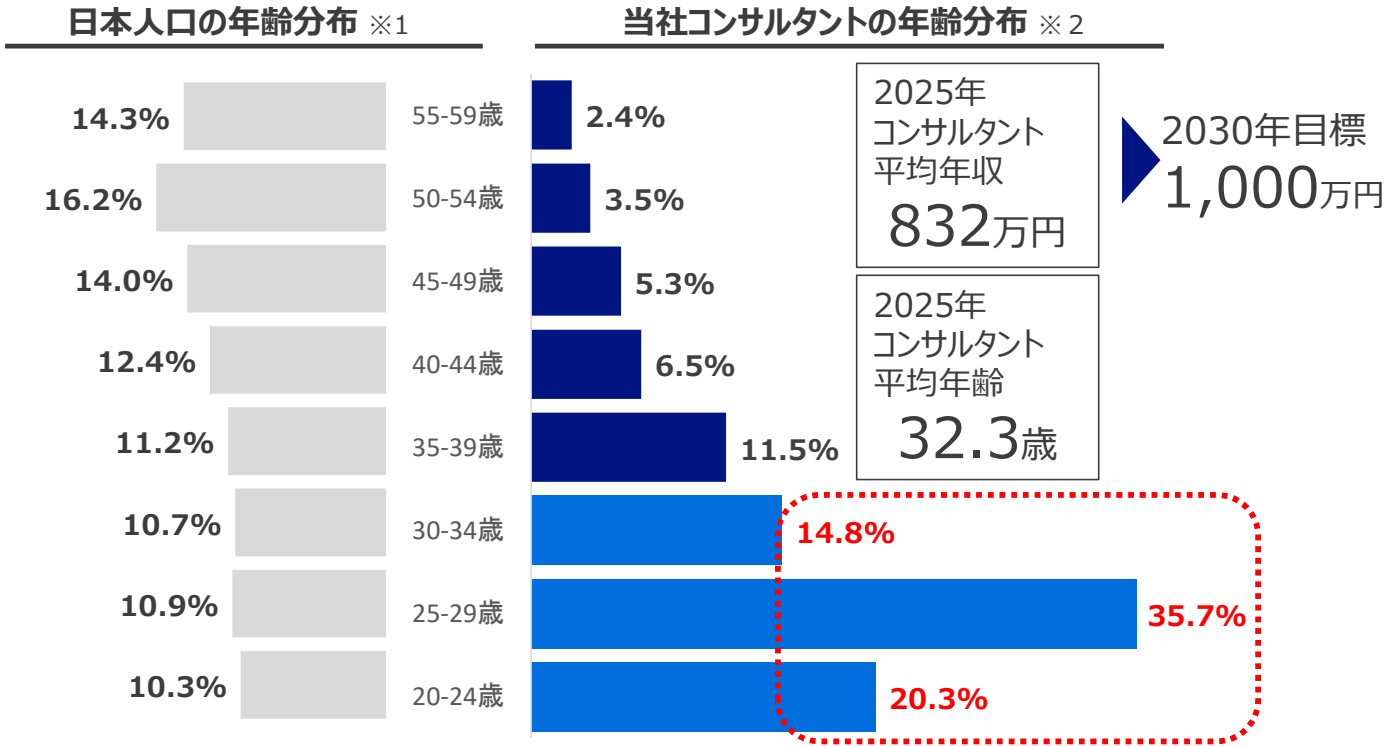
© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

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



© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

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



※1 （出所）総務省統計局2025年9月1日現在（確定値）年齢（5歳階級）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（2025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

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
2022	140 (76.5%)※3	43	183
2023	152 (67.6%)	73	225
2024	170 (83.3%)	34	204
2025	161 (63.6%)	92	253
2026 (予定)	165 (71.4%)	66	231

※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

23年入社	24年入社	25年入社	26年入社
40.0%	35.6%	37.5%	31.7%

※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

© 2026 Funai Soken Holdings Inc.

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。

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 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