

2026年12月期 第2四半期
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8月7日（金）



1	エグゼクティブサマリー
2	2026年12月期 第2四半期決算報告
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

2026年12月期 第2四半期 業績概要

- 売上高・営業利益とも第2四半期の**過去最高業績を達成**
- 大阪本社移転に伴うオフィス投資や人的投資、M&A投資等の成長投資コストを吸収し、営業利益進捗率は中間期で**52%**と順調に進捗
- 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**9.9%増**、**8.2%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**112.0%増**と大幅増

主要KPI

- コンサルタント数は前年同期比**7.6%増**となり約1,200名
- 経営研究会は会員数**4.8%増**、月単価**4.9%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6月末比社数**1.6%増**、月単価は前年同期比**6.2%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

- 中堅・中小企業の持続的な成長を支援する取り組みのさらなる高度化を目的に、東京海上日動火災保険株式会社と資本業務提携（2026年7月）

1. エグゼクティブサマリー

(1) 連結収益状況

売上高および利益は増収増益を達成し、業績予想に対しても利益は計画を上回り進捗
第2四半期（4-6月）は、売上高は7.4%増、営業利益については10.9%増と2桁成長を達成

	2025年 2Q		2026年 2Q			業績予想対比 ※2026年2月6日公表分	
	金額（百万円）	構成比（%）	金額（百万円）	構成比（%）	前年同期比（%）	金額（百万円）	予想比（%）
売上高	16,043	100.0	16,825	100.0	+4.9	17,500	-3.9
営業利益	4,684	29.2	4,736	28.1	+1.1	4,700	+0.8
経常利益	4,688	29.2	4,902	29.1	+4.6	4,700	+4.3
親会社株主に帰属する 中間純利益	1,651 [※]	10.3	3,218	19.1	+94.9	3,150	+2.2

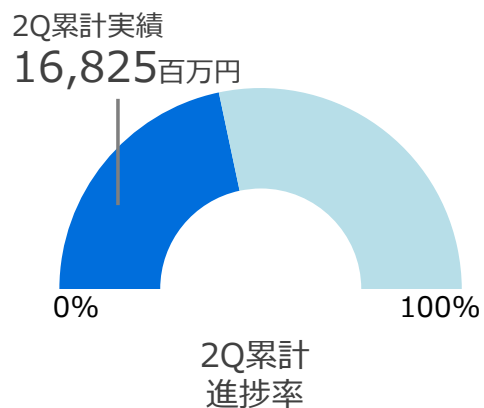
※2025年第1四半期の四半期純利益は、五反田オフィス売却に伴う特別損失2,155百万円の計上あり

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

2026年通期予想
37,000百万円
(前年比+11.0%)

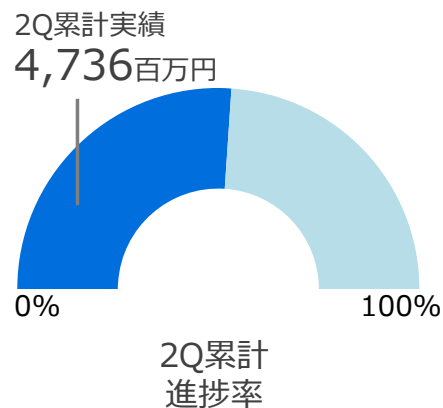


45.5%

前年同期：48.6%

営業利益

2026年通期予想
9,100百万円
(前年比+3.3%)

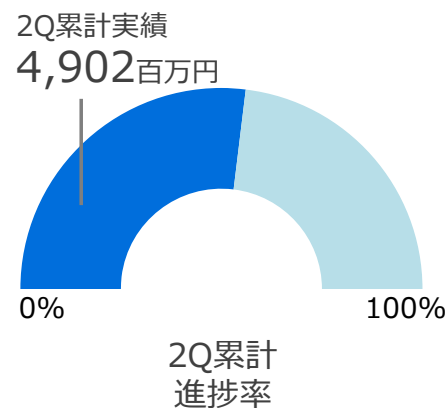


52.0%

前年同期：52.6%

経常利益

2026年通期予想
9,100百万円
(前年比+2.9%)

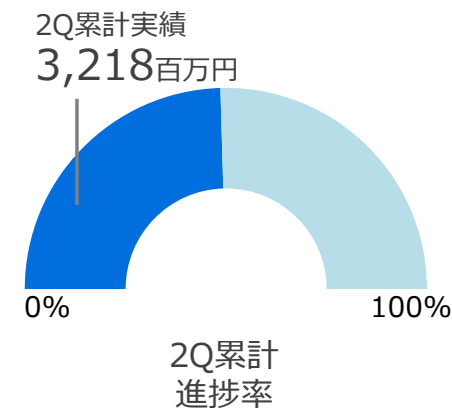


53.9%

前年同期：52.7%

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%)



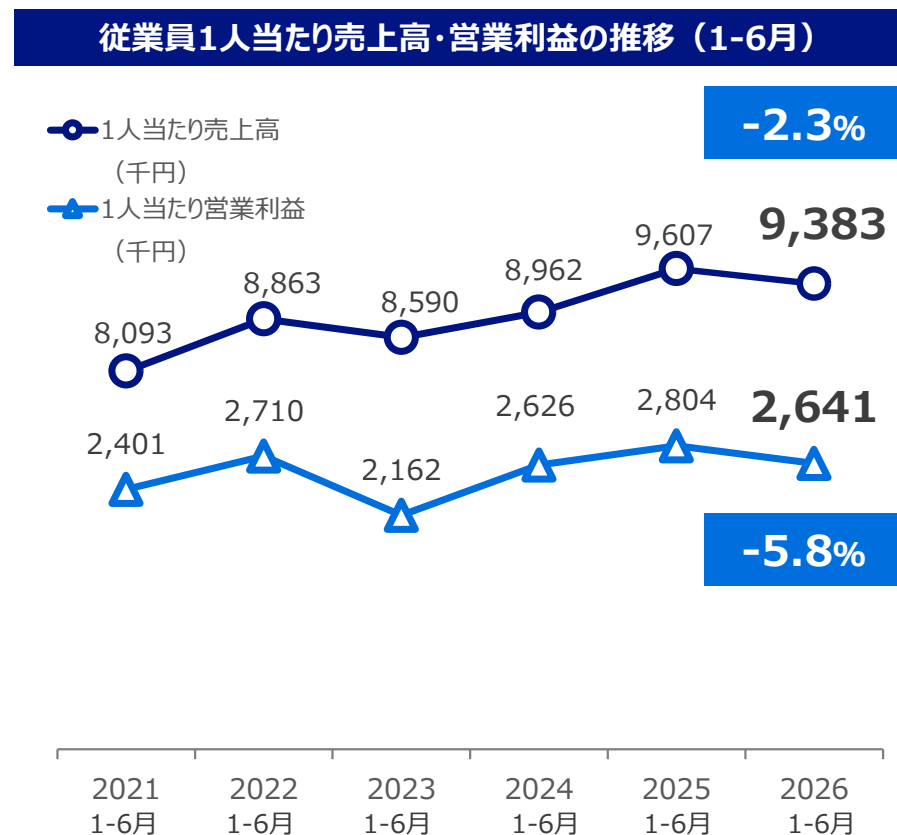
49.1%

前年同期：25.0%

1. エグゼクティブサマリー

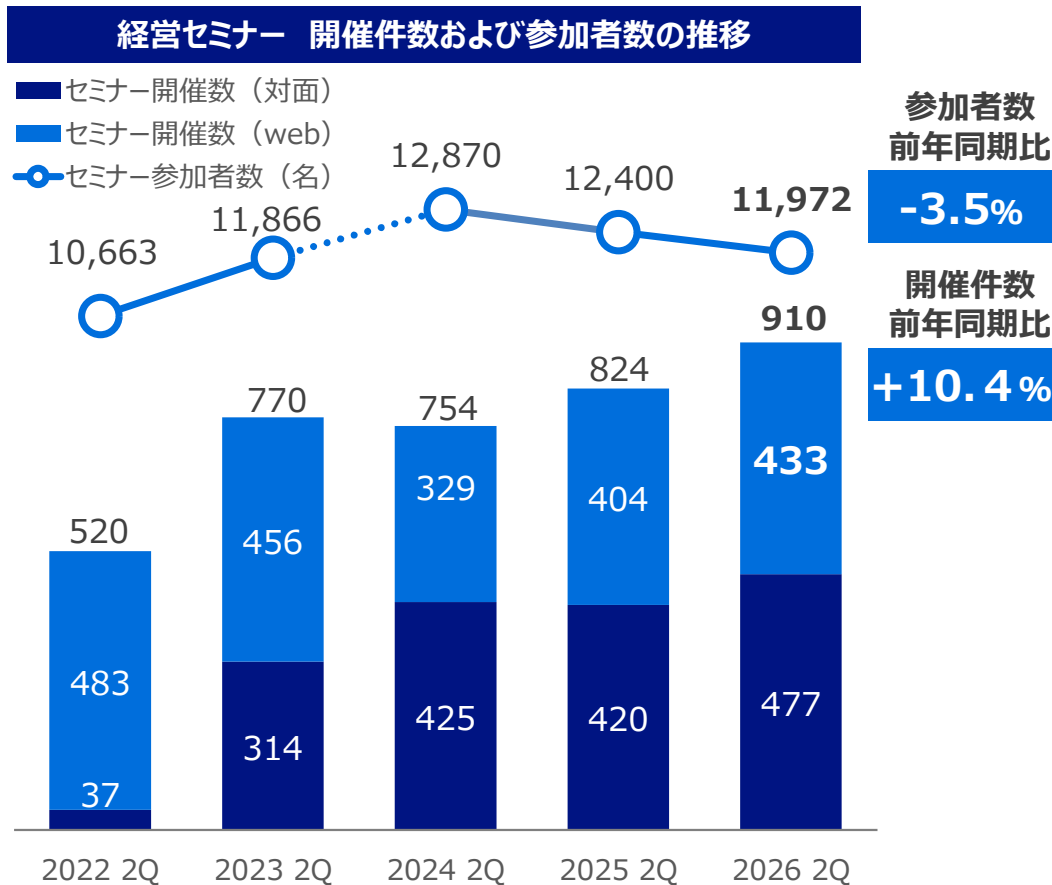
(3) 主要KPI指標の推移 = 職種別人員および従業員1人当たり生産性の推移 =

	2025年 2Q	2026年 2Q
従業員数 前年同期比	1,670名 +63名 (+3.9%)	1,793名 +123名 (+7.4%)
コンサルタント 人財 前年同期比	1,111名 +57名 (+5.4%)	1,195名 +84名 (+7.6%)
コンサルタント比率	66.5%	66.6% (+0.1P)

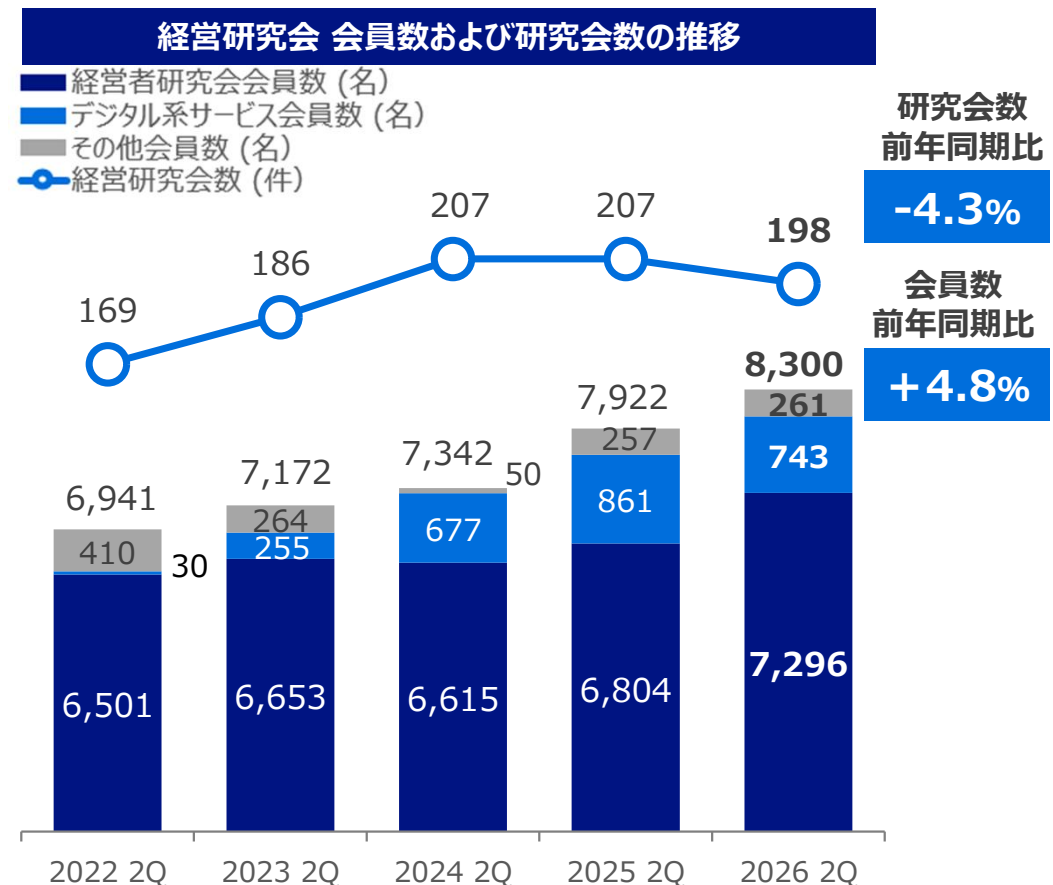


1. エグゼクティブサマリー

(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 =



※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)

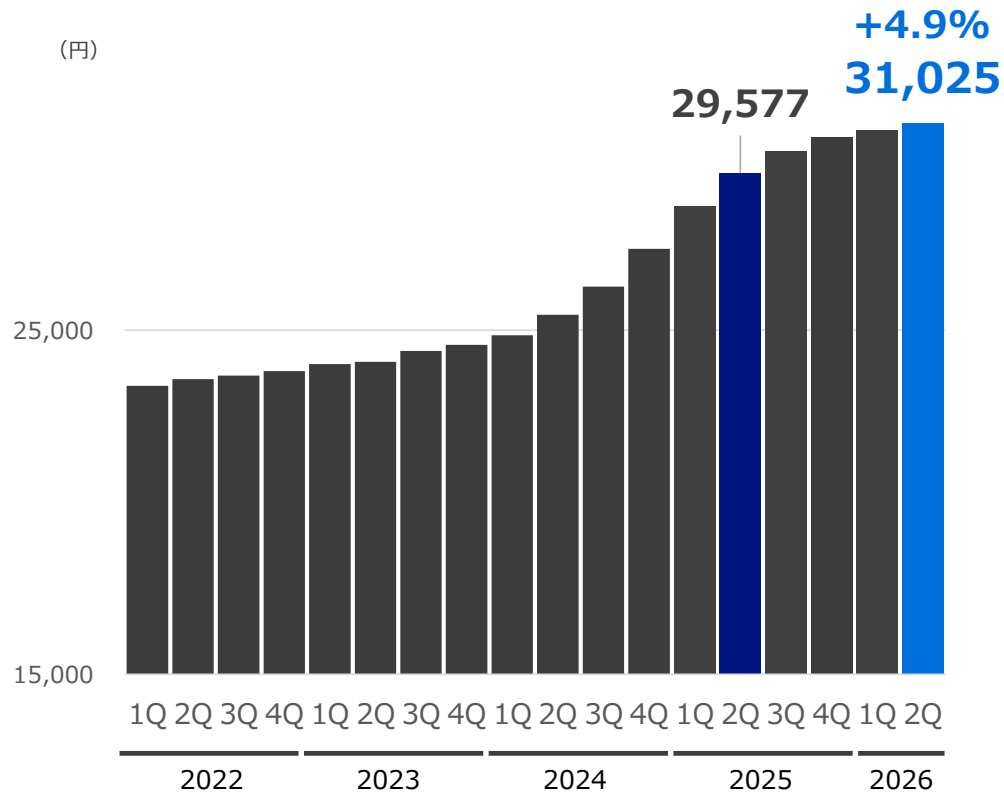


※グループ全社の経営研究会会員数および研究会数実績

1. エグゼクティブサマリー

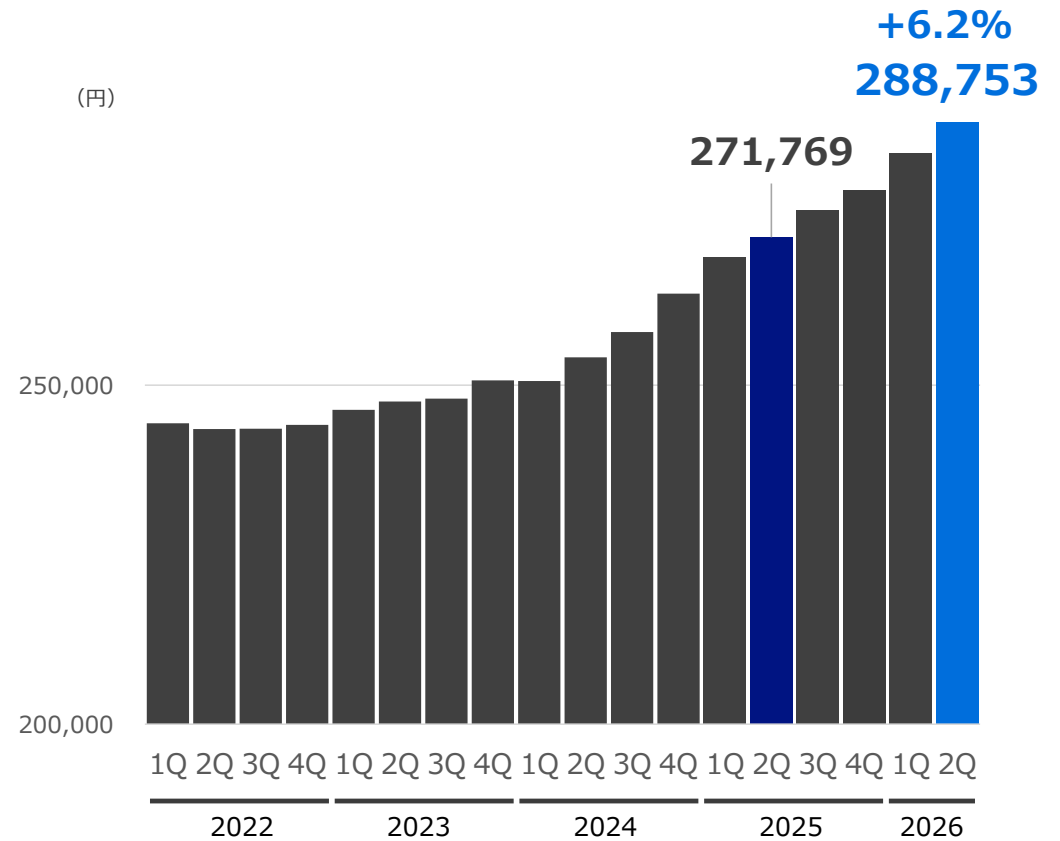
(3) 主要KPI指標の推移 = 経営研究会・月次支援 月単価推移 =

経営研究会 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

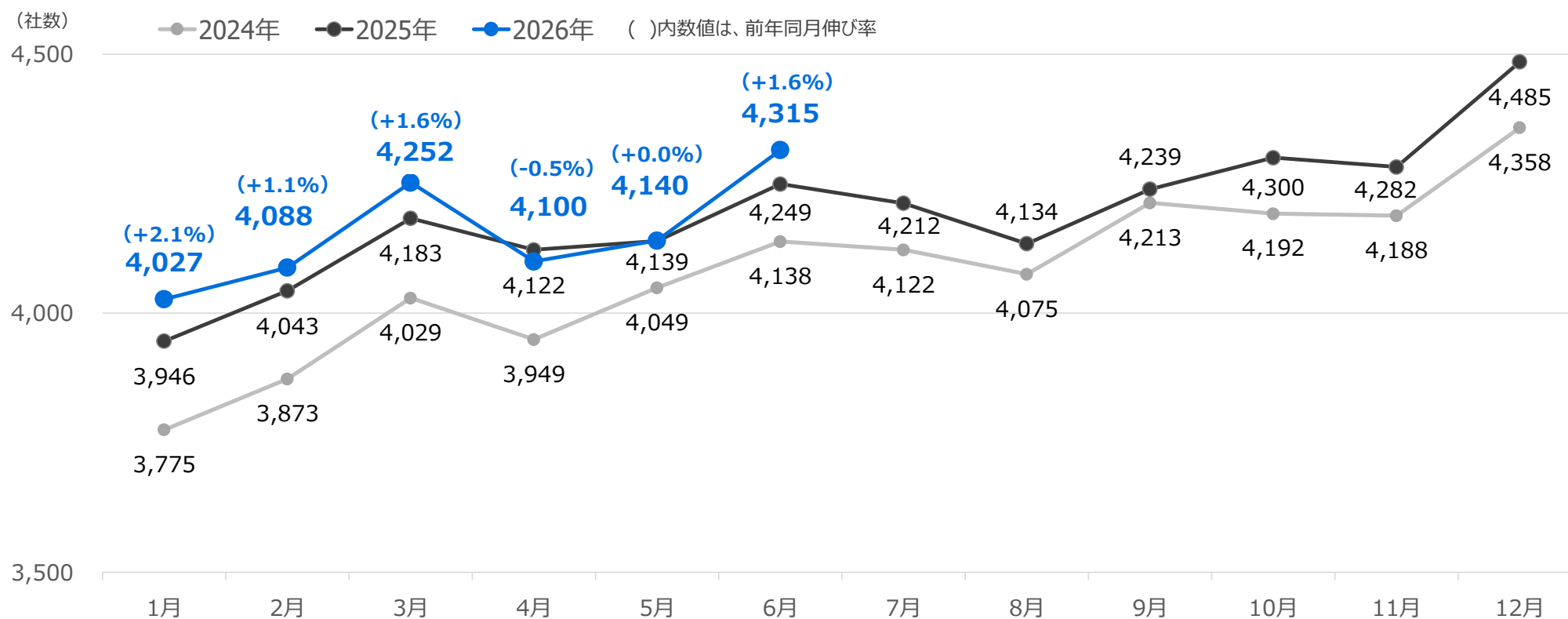


※船井総合研究所の月次支援コンサルティングの1か月当たり契約単価の12か月（4四半期）移動平均値

1. エグゼクティブサマリー

(3) 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

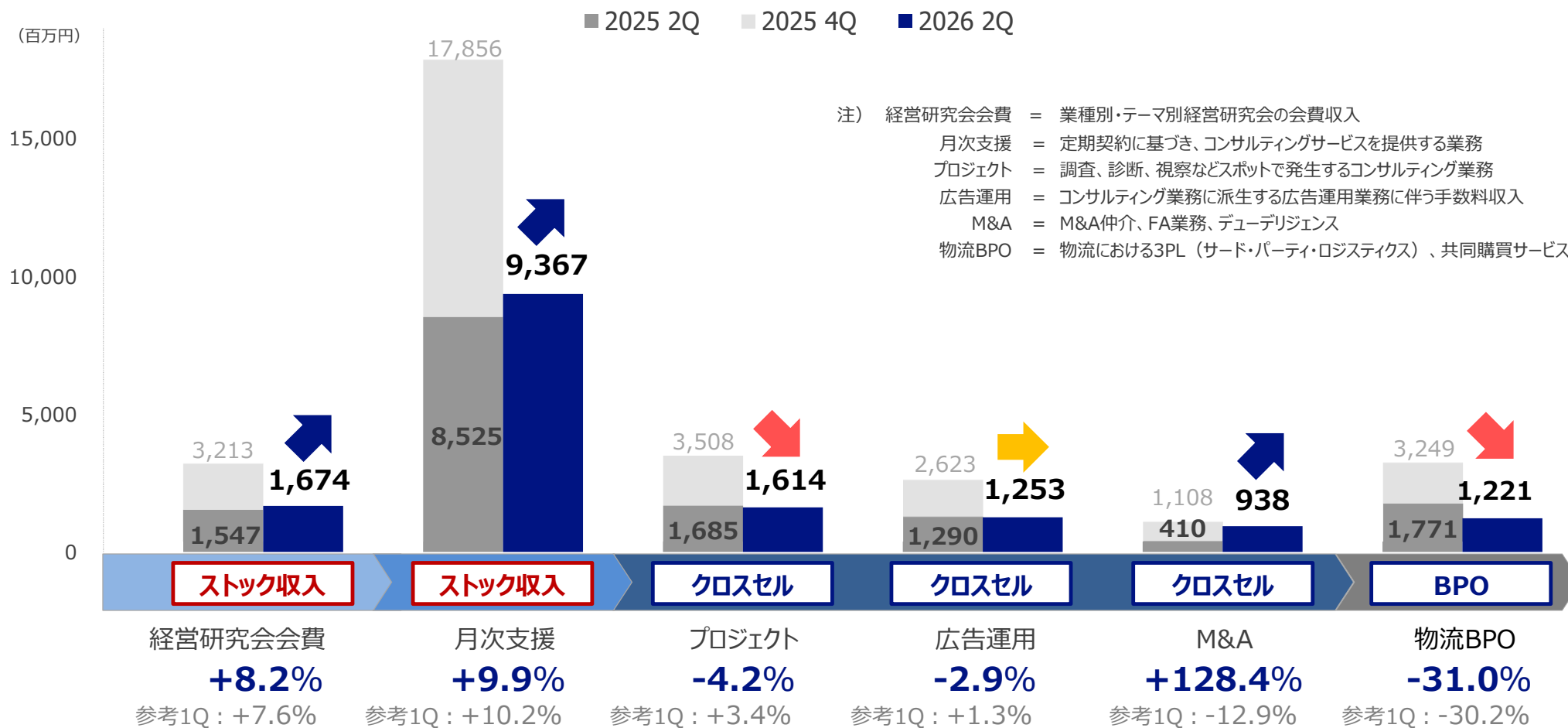


※経営コンサルティングセグメントの統一に伴い、グループ全社における月別コンサルティング社数の実績を集計（グループ内取引除く）

2026年12月期 第2四半期決算報告

2. 2026年12月期 第2四半期決算報告

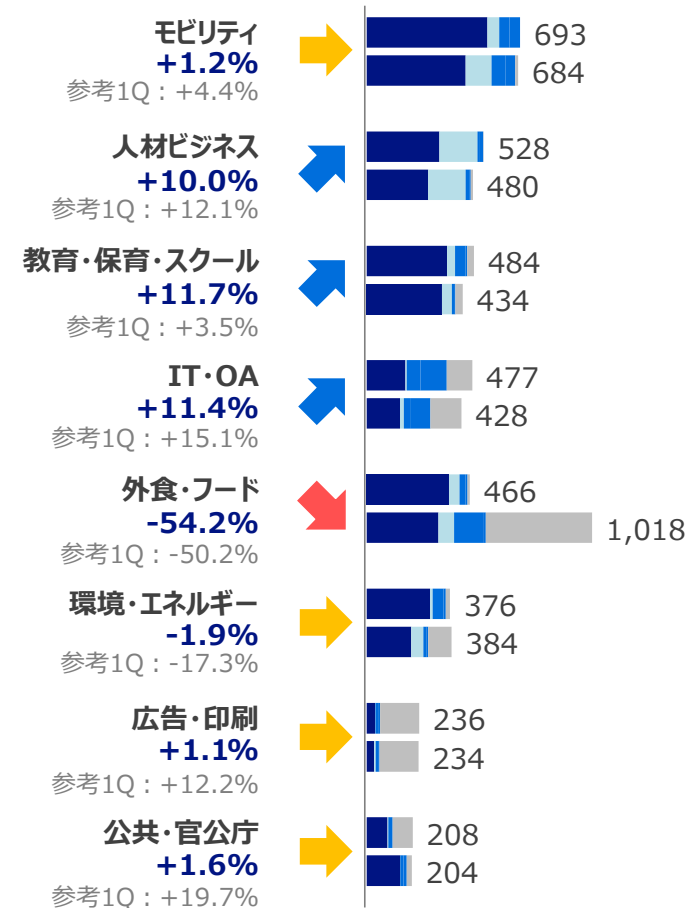
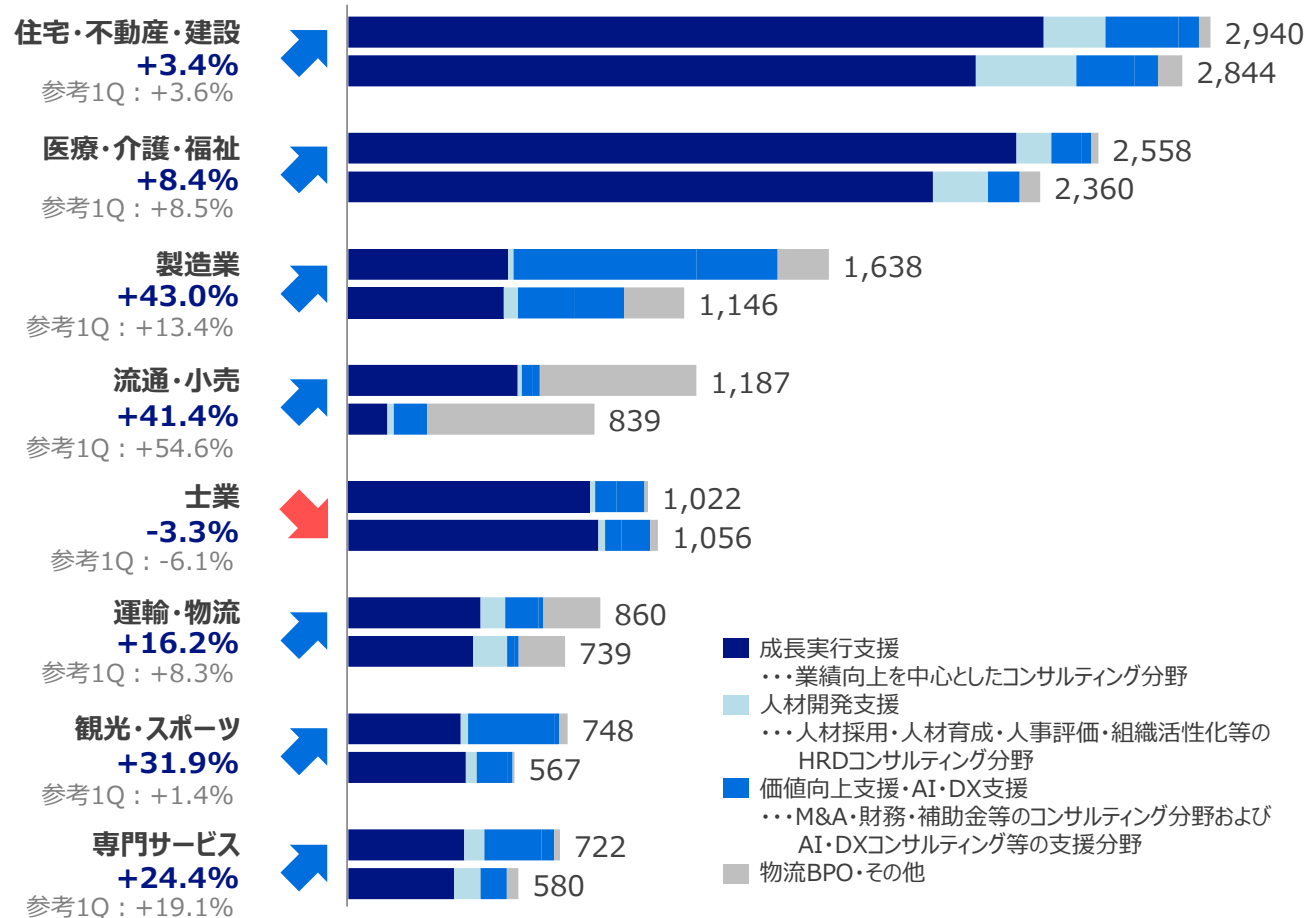
(1) 主な業務区分別売上



2. 2026年12月期 第2四半期決算報告

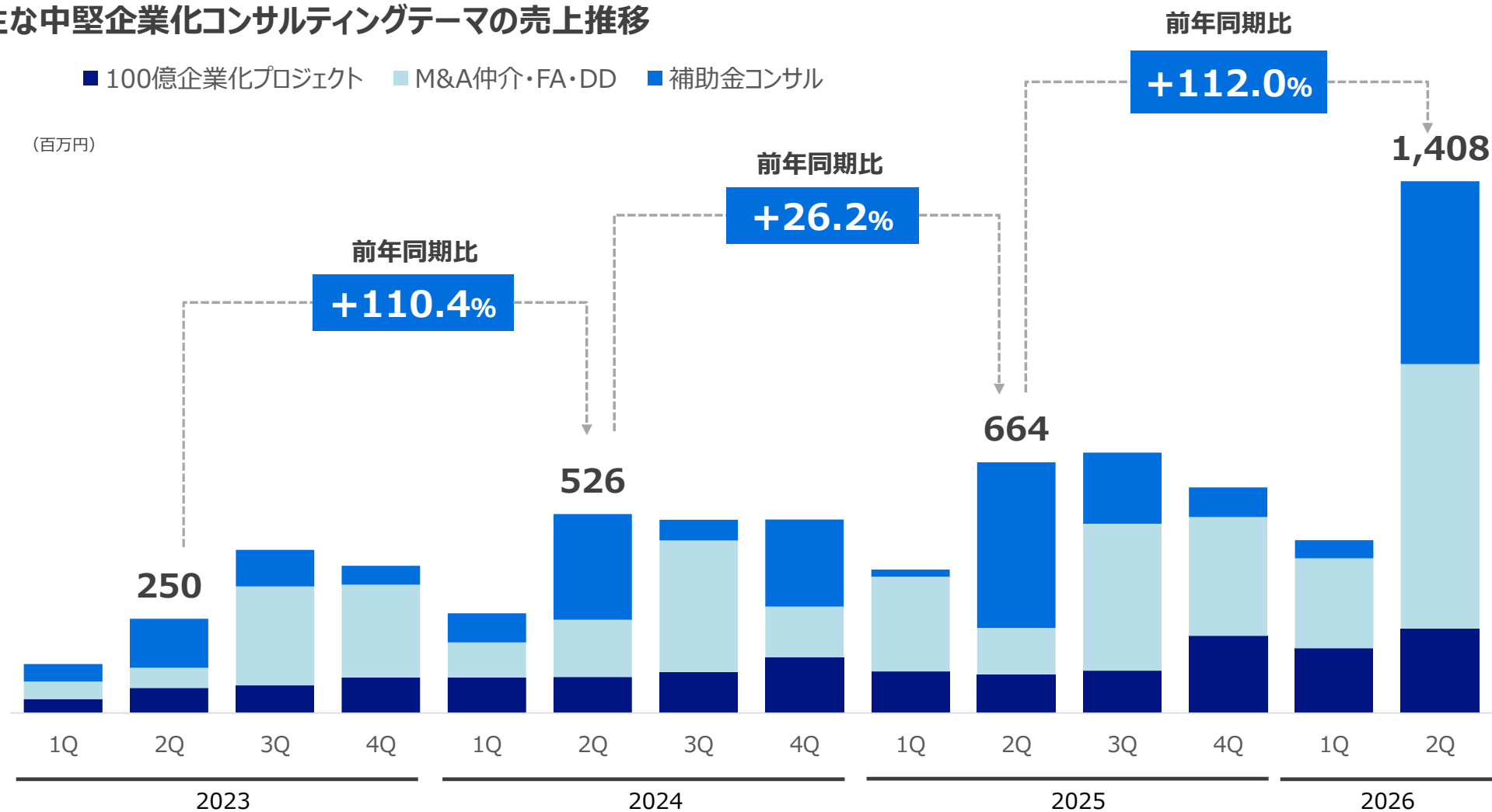
(2) 主な業種区分別売上

※各グラフ上段：2026年2Q
下段：2025年2Q
(百万円)



2. 2026年12月期 第2四半期決算報告

(3) 主な中堅企業化コンサルティングテーマの売上推移



2. 2026年12月期 第2四半期決算報告

(4) 連結財務状況（要約貸借対照表）

（百万円）

		2025年 12月末	2026年 6月末	増減額	増減の主な要因
流動資産		20,711	19,428	▲1,282	余資運用の一環として投資有価証券の取得に充当したことにより減少
固定資産	有形固定資産	2,668	2,191	▲477	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	1,778	+89	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	9,425	10,582	+1,156	余資運用の一環として投資有価証券及び長期預金が増加
資産合計		34,493	33,980	▲512	
流動負債		8,514	6,445	▲2,069	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	277	+87	
負債合計		8,705	6,722	▲1,982	
純資産合計		25,788	27,258	1,469	自己資本比率は78.0%を維持
負債純資産合計		34,493	33,980	▲512	

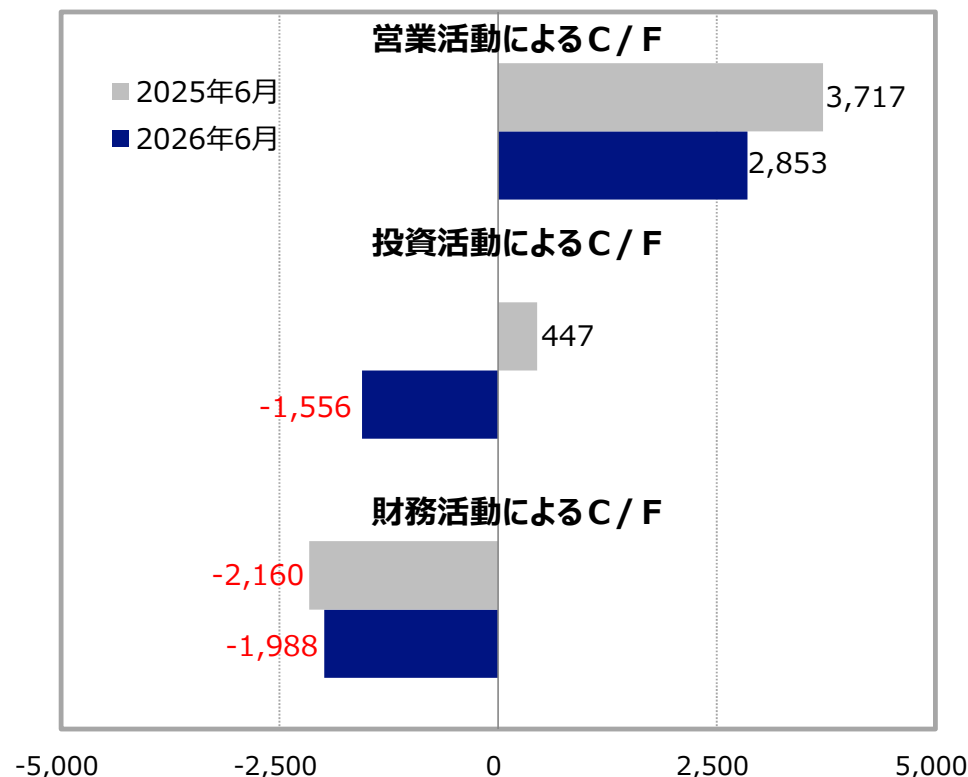
2. 2026年12月期 第2四半期決算報告

(4) 連結財務状況（要約キャッシュフロー）

（単位：百万円）

	2025年6月	2026年6月	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー			
税金等調整前中間純利益	2,491	4,731	2,239
減損損失	2,155	—	△ 2,155
その他	△ 749	49	799
小計	3,898	4,781	882
法人税等の支払額	△ 1,012	△ 1,988	△ 975
法人税等の還付額	823	—	△ 823
その他	8	61	52
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,717	2,853	△ 864
投資活動によるキャッシュ・フロー			
投資有価証券の取得による支出	△ 50	△ 1,095	△ 1,045
有形及び無形固定資産の取得による支出	△ 161	△ 918	△ 756
有形及び無形固定資産の売却による収入	1,453	281	△ 1,172
その他	△ 744	176	920
投資活動によるキャッシュ・フロー	447	△ 1,556	△ 2,003
財務活動によるキャッシュ・フロー			
配当金の支払額	△ 1,759	△ 1,954	△ 194
その他	△ 401	△ 34	367
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,160	△ 1,988	172
現金及び現金同等物の増減額	1,996	△ 685	△ 2,681
現金及び現金同等物の期首残高	10,346	13,359	3,012
現金及び現金同等物の中間期末残高	12,342	12,674	331

（単位：百万円）



2. 2026年12月期 第2四半期決算報告

(5) TOPICS

① 東京海上日動火災保険株式会社と資本業務提携



東京海上日動が持つ豊富な顧客基盤を活用し、
両社の強みを融合した多様なソリューションで、
コンサルティングを拡大

② 「FTSE JPX Blossom Japan Index」に初選定



**FTSE JPX Blossom
Japan Index**

年金積立金管理運用独立行政法人（GPIF）が採用する
「FTSE JPX Blossom Japan Index」に初選定。GPIFが
採用する6つの日本株ESG指数のうち5つ目の選定となる

※FTSE Russell (FTSE International Limited とFrank Russell Companyの登録商標)はここに船井総研ホールディングスが第三者調査の結果、FTSE JPX Blossom Japan Index組み入れの要件を満たし、本インデックスの構成銘柄となったことを証します。FTSE JPX Blossom Japan IndexはグローバルなインデックスプロバイダーであるFTSE Russellが作成し、環境、社会、ガバナンス(ESG)について優れた対応を行っている日本企業のパフォーマンスを測定するために設計されたものです。FTSE JPX Blossom Japan Indexはサステナブル投資のファンドや他の金融商品の作成・評価に広く利用されます。

2. 2026年12月期 第2四半期決算報告

(5) TOPICS

③ワークプレイスコンサルティングの強化に向けて、株式会社MTUSがグループイン



卓越した空間デザイン技術を持つMTUS社の参画で、ワークプレイス最適化からブランディングまで、経営とデザインの両輪で顧客企業の持続的成長を牽引

④日本アジア投資（JAIC）と、船井総研JAICキャピタルを合併で設立することに合意



事業承継支援ファンド事業へ参入。両社の強みを融合し20～30億円規模のモビリティ業界向け第一号ファンドの組成を計画

2. 2026年12月期 第2四半期決算報告

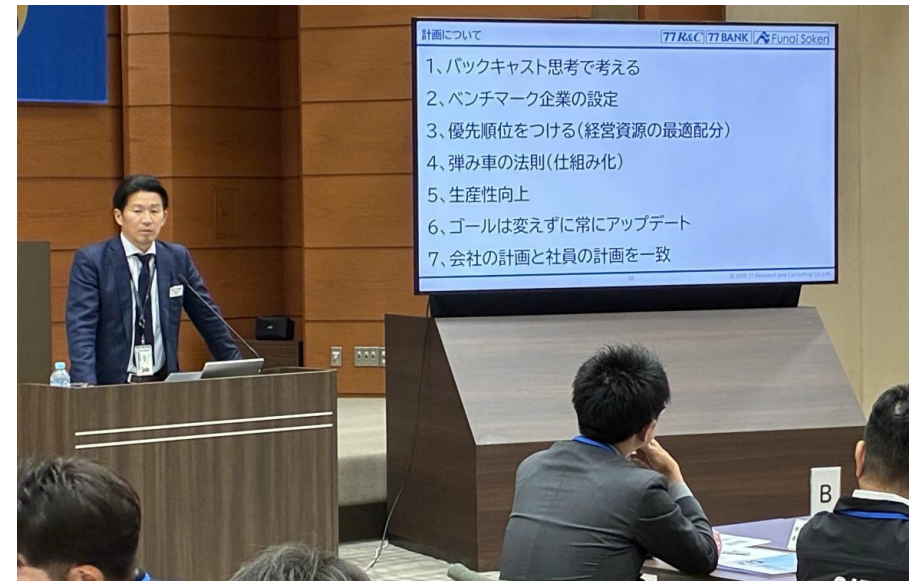
(5) TOPICS

⑤ IPO支援を全国展開Sapporo PRO Frontier Market「S-Adviser」資格を取得



東京・福岡に続き、プロ投資家市場での上場支援体制を強化。上場を目指す企業の多様なニーズに応じた包括的支援を展開

⑥ 地方銀行との連携により、全国の中堅・中小企業の成長支援を強化



CCIグループ（旧・北國FHD）、福井銀行、七十七銀行などの地域金融機関と連携。「100億企業化」をテーマとした共同セミナー、経営研究会開催を通じ、地域の中堅・中小企業の持続的成長支援に貢献

2. 2026年12月期 第2四半期決算報告

(5) TOPICS

⑦AI経営フォーラムを起点に、AI活用がコンサルティングの現場へ浸透

経営者コミュニティ | AI経営フォーラム



業種別AI活用事例を共有

最新事例・ツール・生産性向上の知見

分科会で具体的な経営課題を議論

業種別・機能別の実装テーマを深掘り

個社別のAIコンサルティングへ接続

顕在化したニーズを個別支援・実装へ

個社実装の一例 | 丸の内ソレイユ法律事務所

10,000件超

過去の広告審査履歴

1,000ページ超

法令・審査ノウハウ

本番稼働

広告審査AI「SOLEIL VIEW」

AIが一次審査を担い、弁護士は高度な判断業務に集中

例えば

広告PDF・画像

AI-OCRで
文字情報を抽出

複数AIが協調

法令・過去事例・Webを
並列調査

弁護士が最終判断

修正提案・高度な助言

- 一次審査の迅速化
- 大量案件への対応力向上
- 審査品質の標準化・若手育成

審査のスピードと処理能力が飛躍的に向上。
24時間放送の通販番組の商品チェックなど、
大量案件にも対応可能な体制へ。

経営者コミュニティと個社実装の知見を循環させ、業種別AIコンサルティングを拡大
現場の課題を起点に、再現性のある「実装・運用・継続改善」モデルへ

出所：当社「AI経営フォーラム」開催報告、丸の内ソレイユ法律事務所 顧客事例・共同プレスリリース

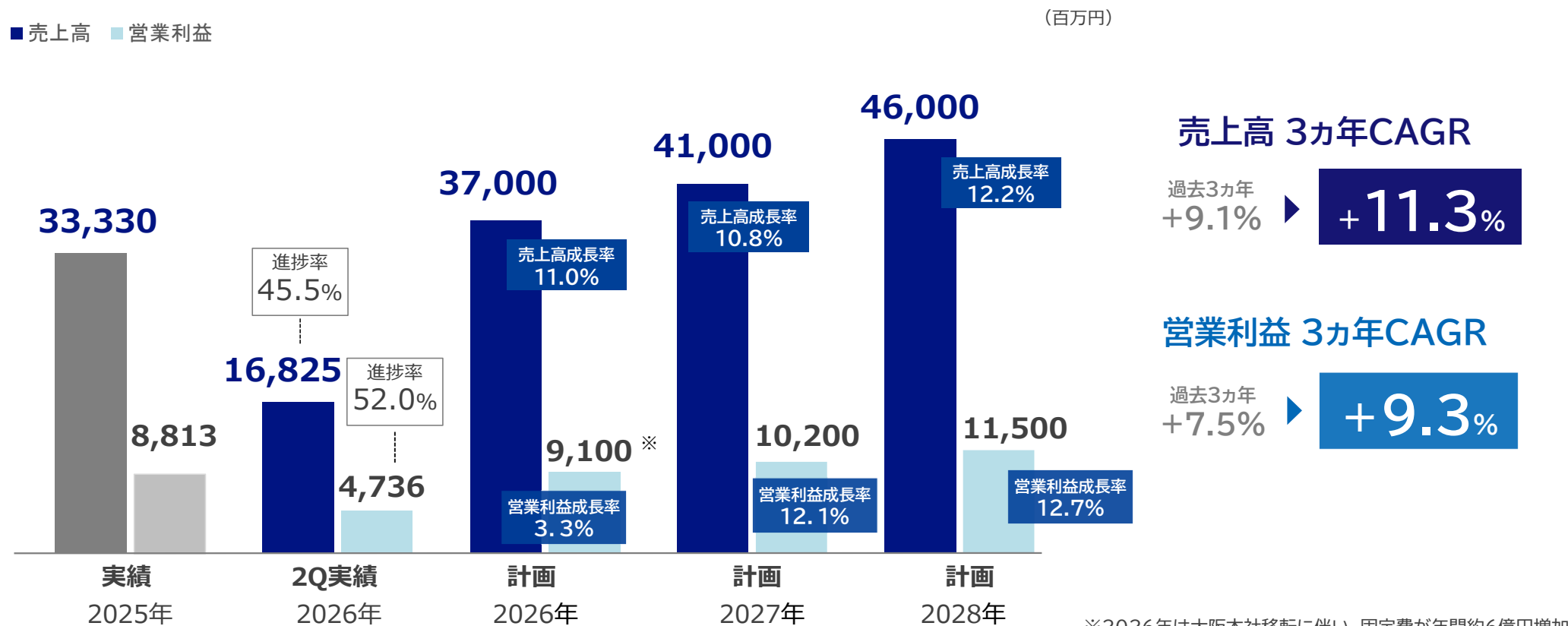
業績予想と成長戦略

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、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

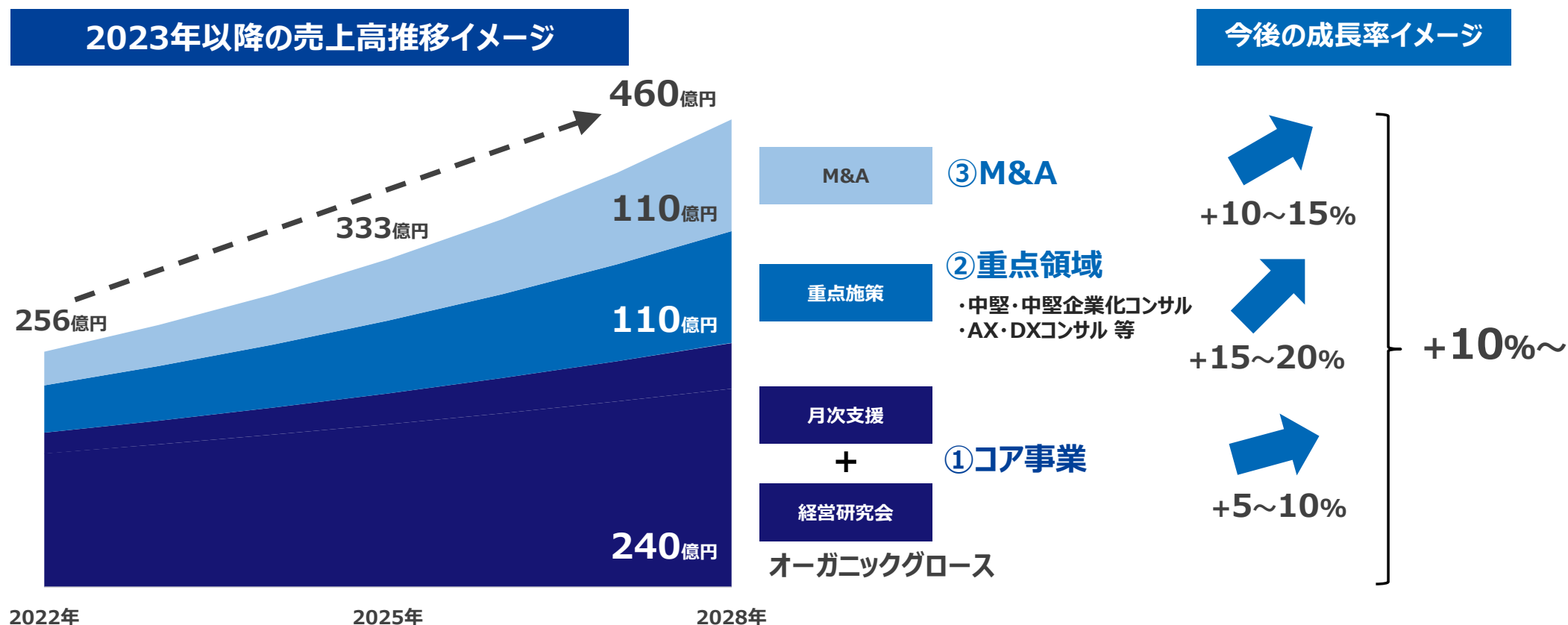


※2026年は大阪本社移転に伴い、固定費が年間約6億円増加

3. 業績予想と成長戦略

(2) 当社グループの成長戦略

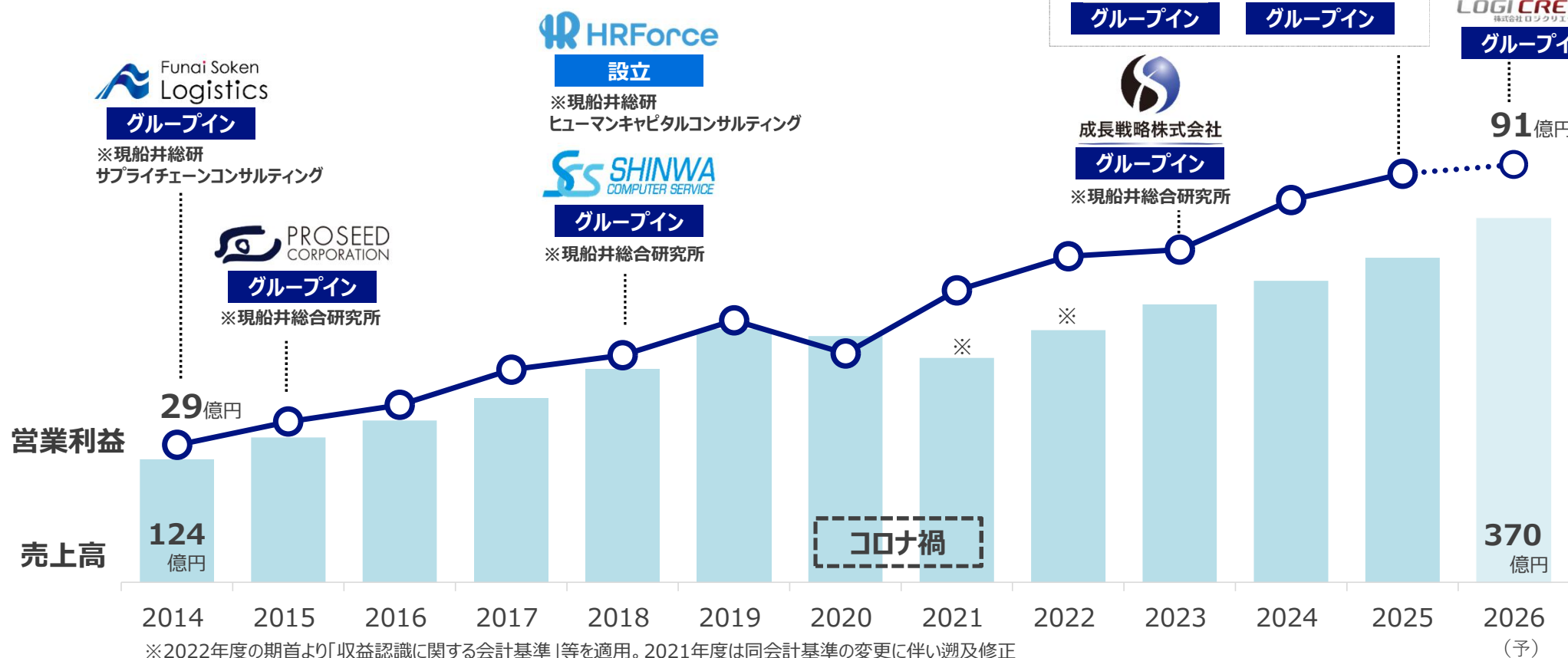
オーガニックグロースに加え、重点施策＋M&Aへの積極投資で、**年10%を超える持続的な成長を目指す**



3. 業績予想と成長戦略

(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

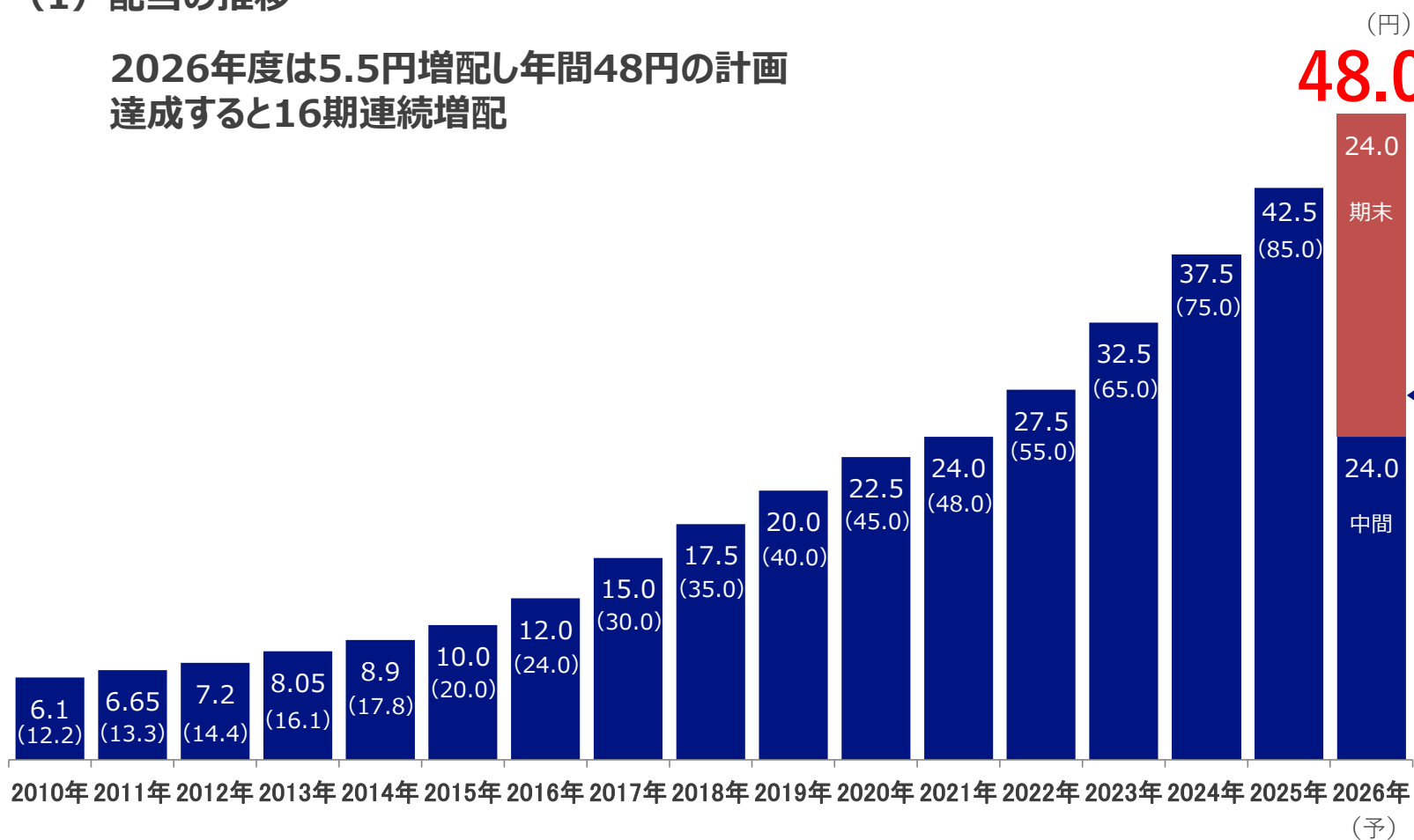


株主還元

4. 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



年間配当実績
今期予想

2011年より
15期連続増配中

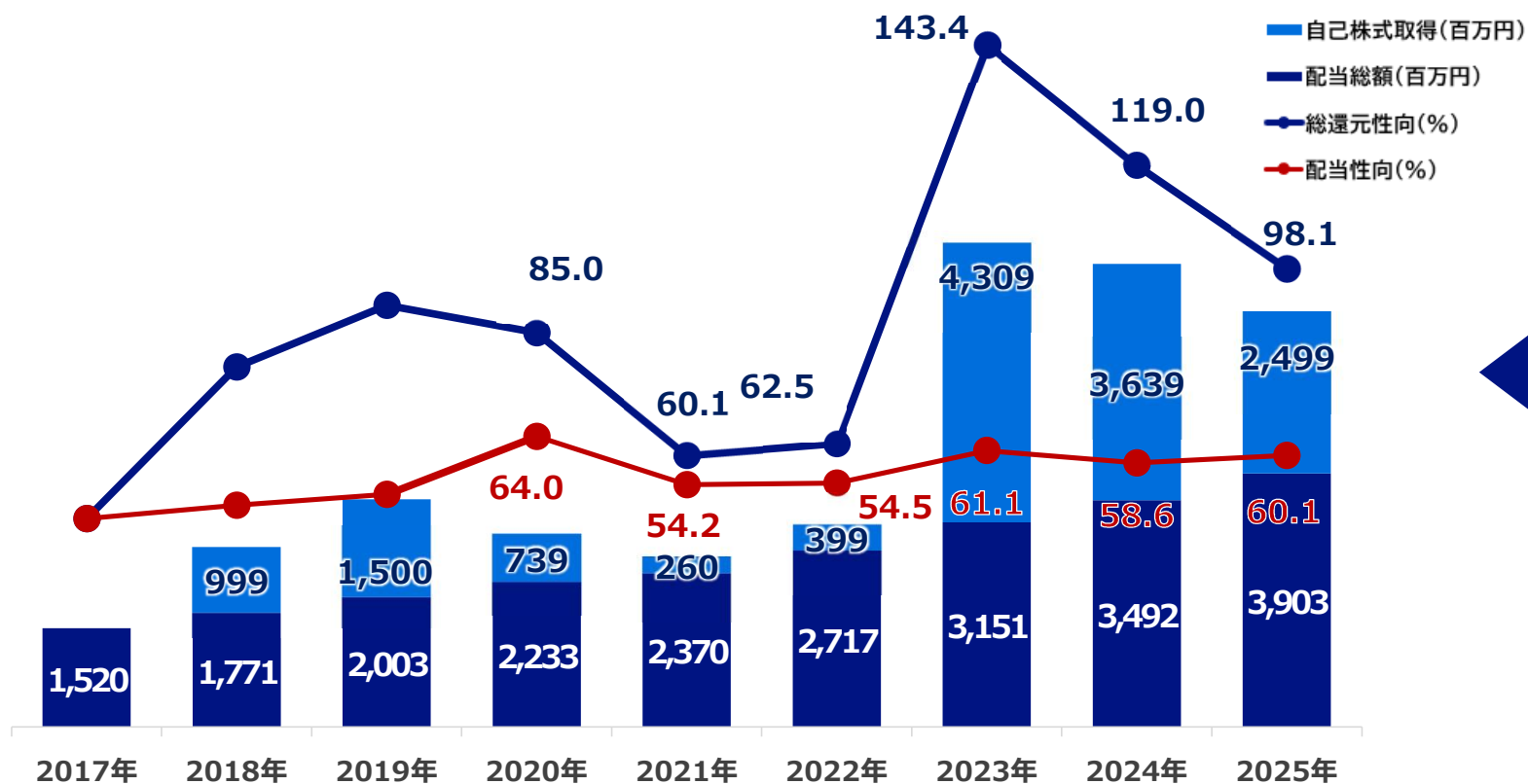
日本経済新聞社
「日経連続増配株指数」
構成銘柄
2023年6月より
4年連続採用

※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

4. 株主還元

(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



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

2017～2019年方針

総還元性向 **50%以上**

2020～2022年方針

総還元性向 **60%以上**

2023～2025年方針

総還元性向 **60%以上**

4. 株主還元

(3) 資本効率目標

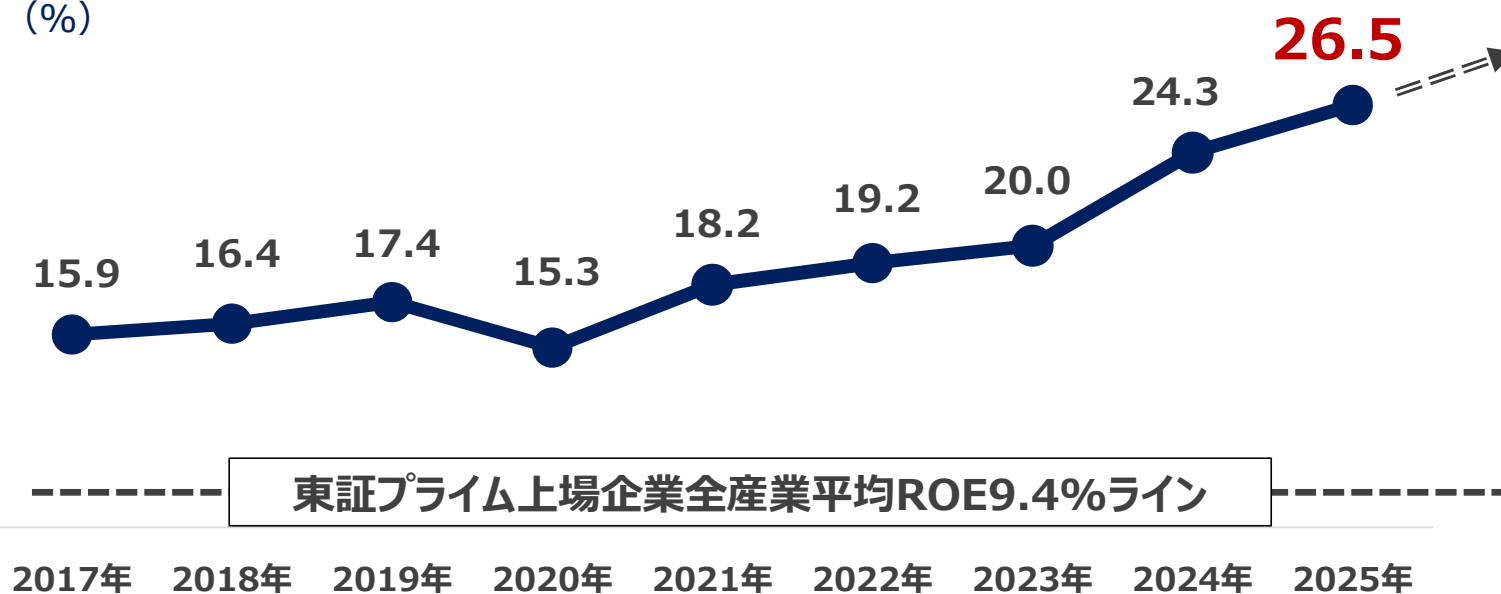
継続的な成長投資、資本効率の向上、高い株主還元の実施により、持続的に企業価値の向上を目指す

2017～2019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

2028年ROE
30%

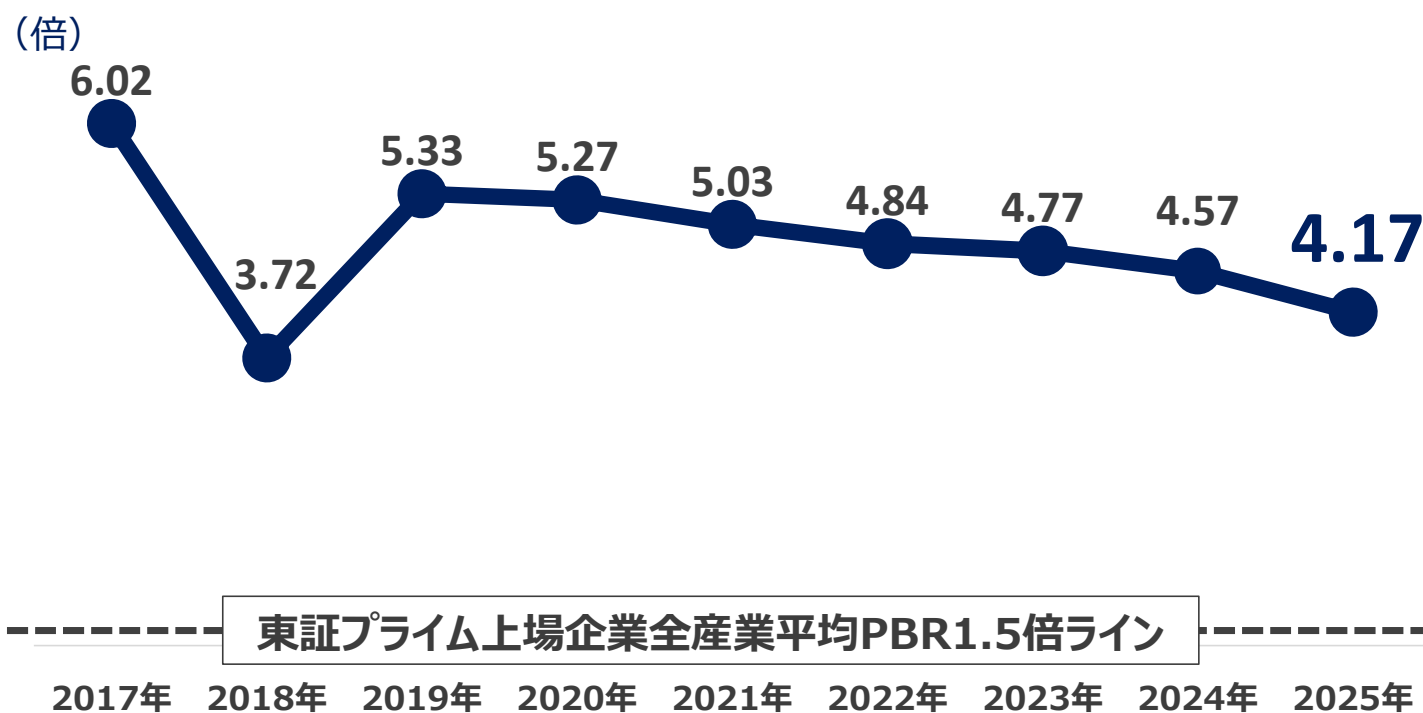
※東証プライム
上場企業全産業
平均ROE
9.4%

(出所)
東京証券取引所
「2026年3月期決算短信集計」

4. 株主還元

(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

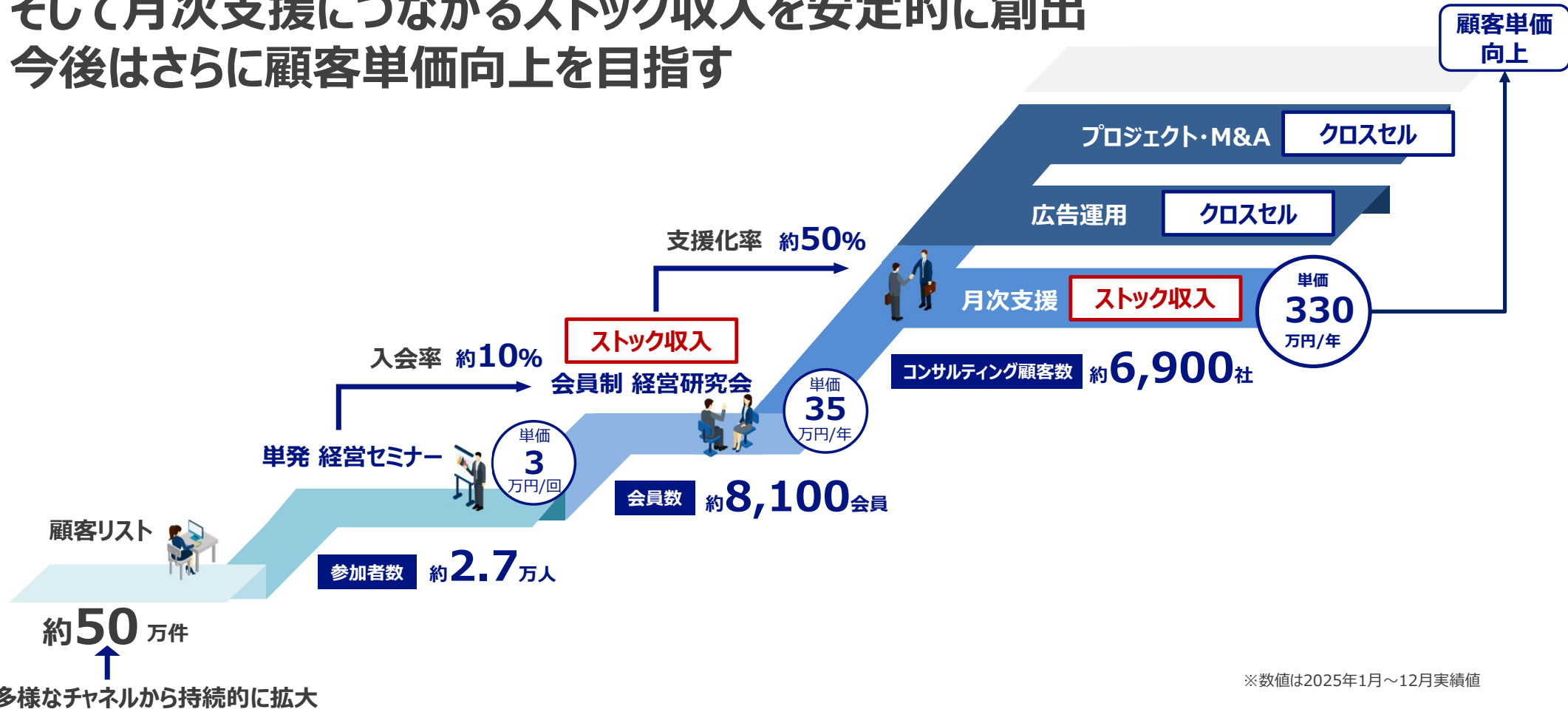
※東証プライム
上場企業全産業
平均PBR

1.5倍

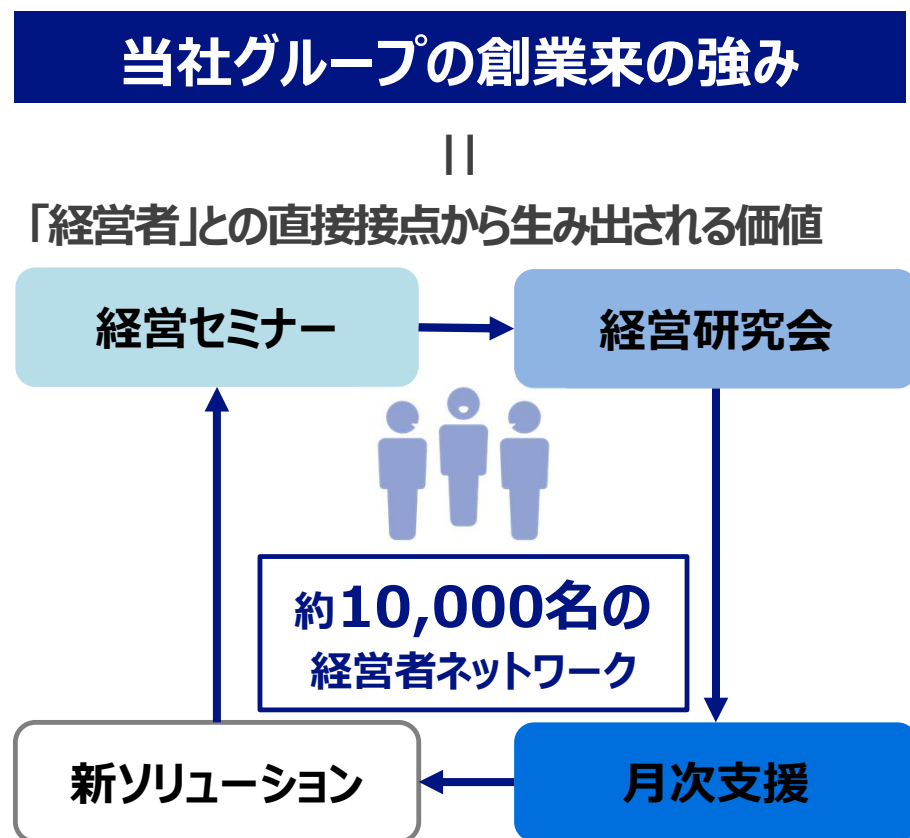
(出所)
東京証券取引所
「規模別・種別PER・PBR
(2026年3月末)」

(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



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



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)

＜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



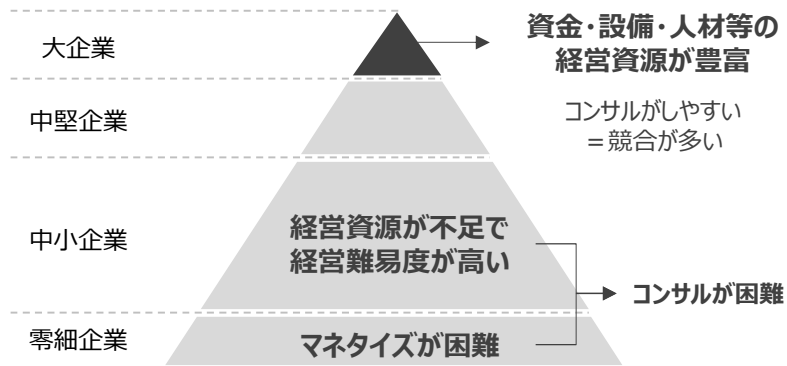
中堅・中小企業経営者のための
「**業種・テーマ別家庭教師**」

- ・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

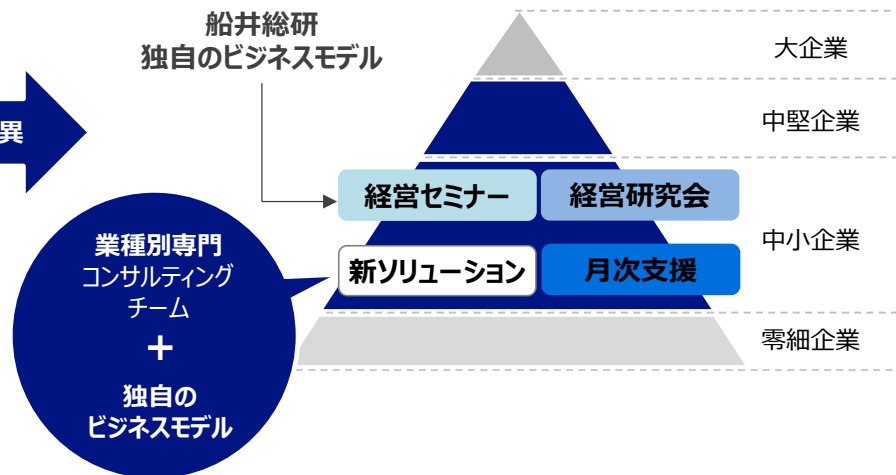
一般的なコンサルティング会社

大手企業を中心に展開



Funai Soken Group

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 Group

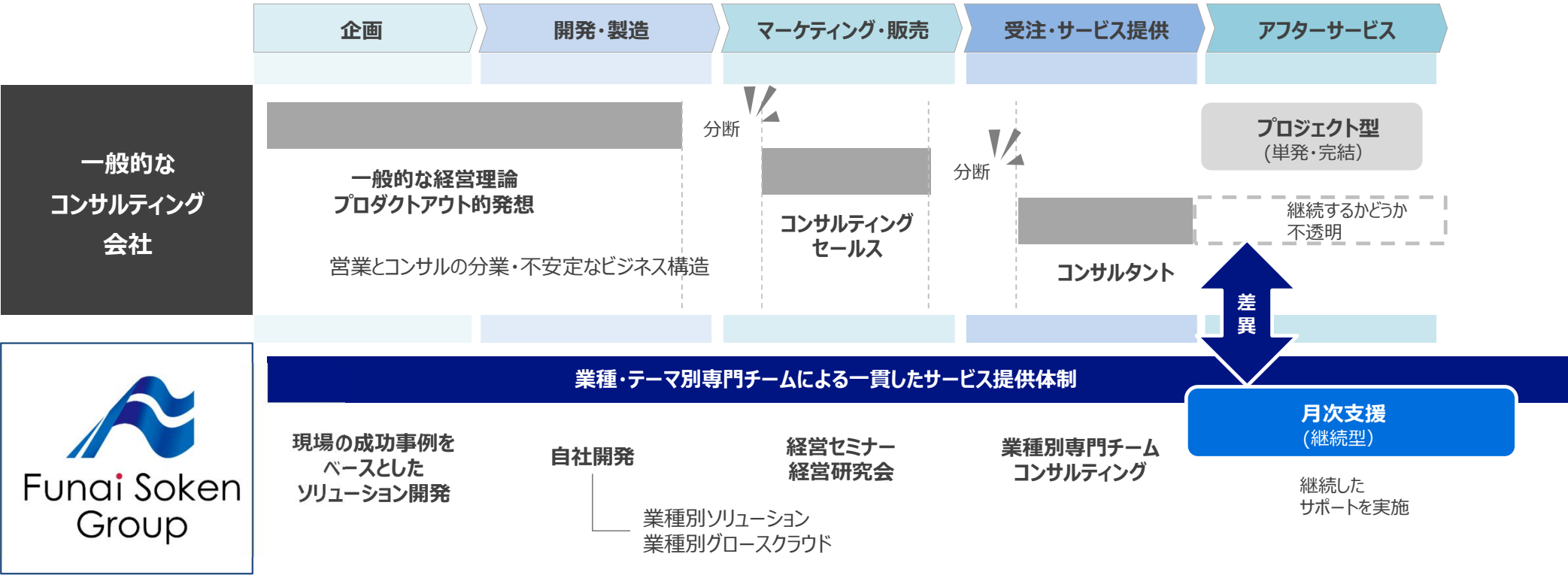
営業拠点を東京・大阪に集中 専門性によって、全国から顧客が集まる

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)

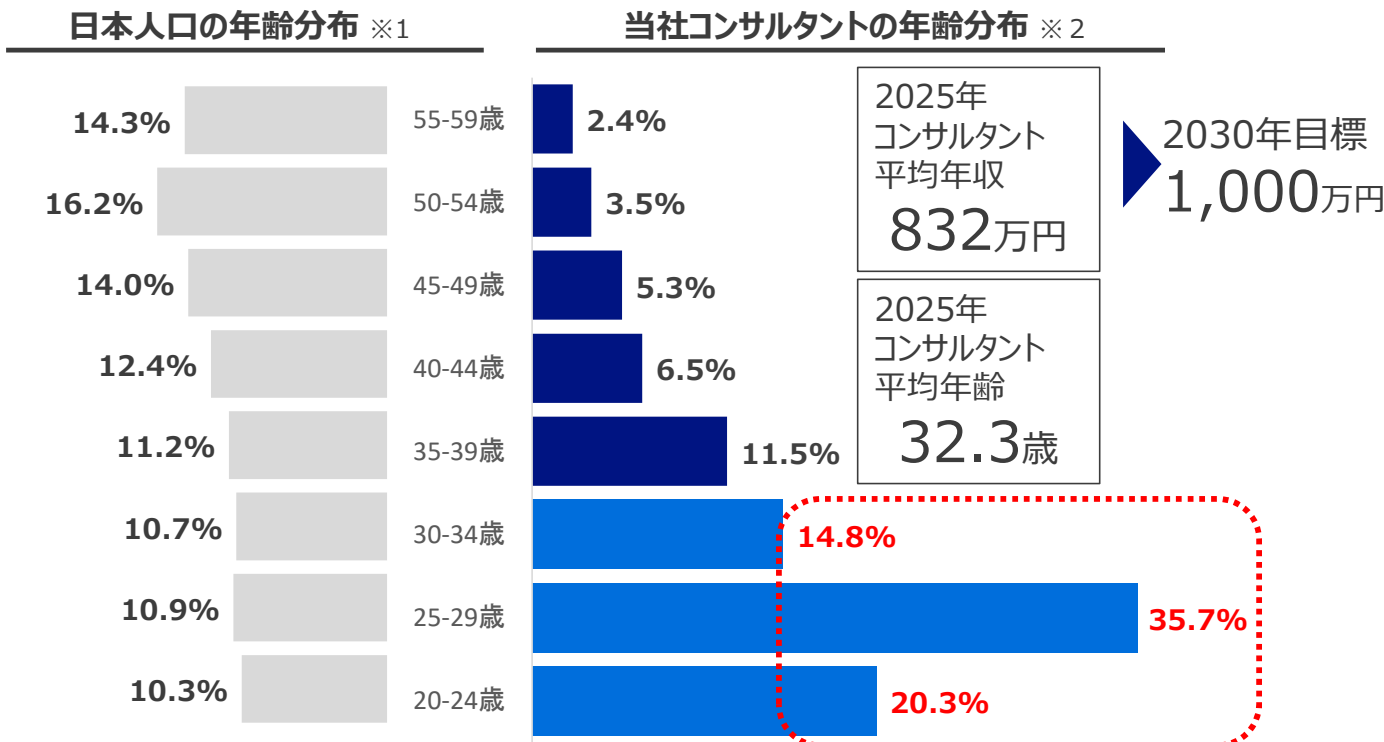


他のコンサルティング会社との違い③ コンサルティング業界のSPAにより高い収益性を維持



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
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)	163 (68.5%)	75	238

※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%	31.1%

※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

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 several small, colorful birds (pink, blue, yellow) 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

