



## 2026年9月期 第1四半期 決算説明資料

2026年2月13日

株式会社クオンツ総研ホールディングス  
(東証プライム市場：9552)

# 1 2026年9月期 第1四半期実績

2 2026年9月期 業績予想

3 中長期的な成長戦略

4 Q&A

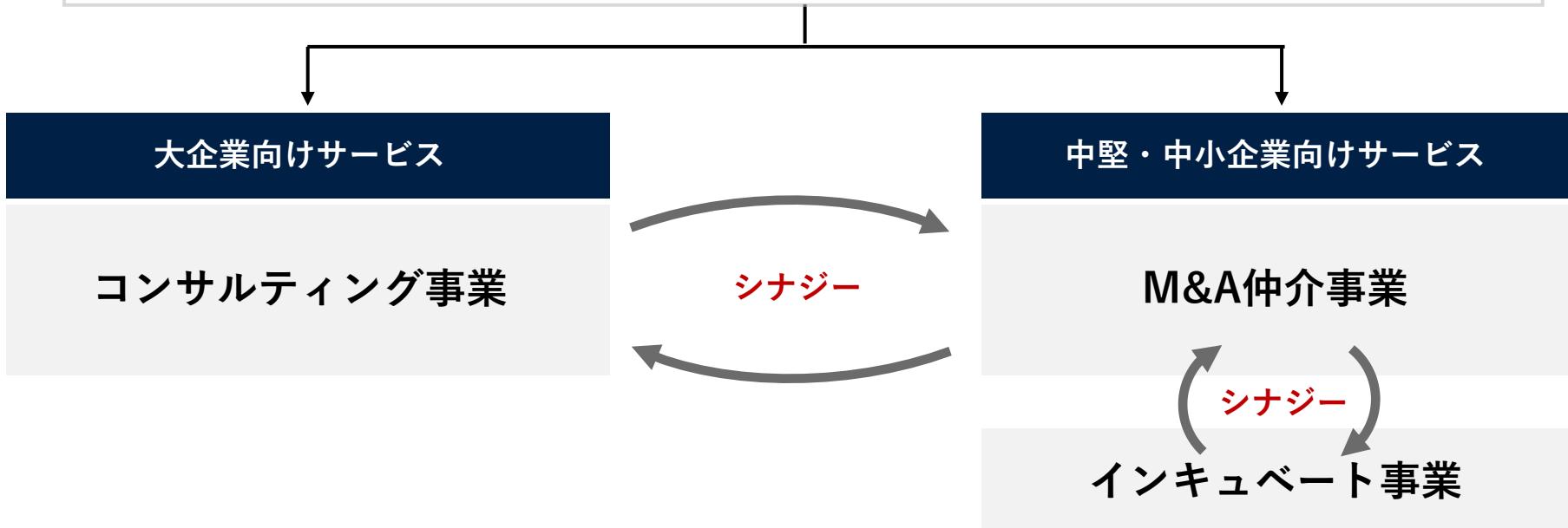
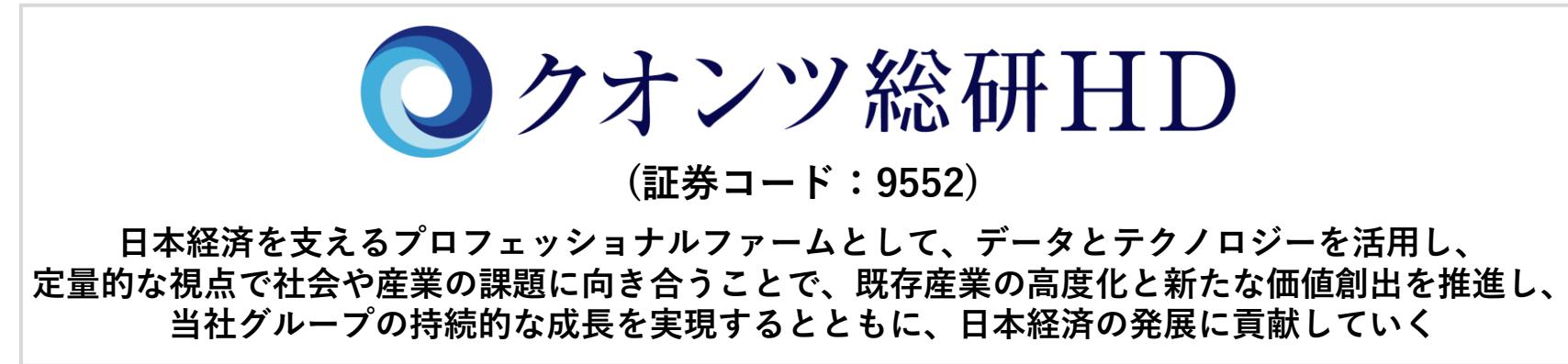
5 会社概要

6 主要事業概要および競争優位性

7 参考資料



当社は、大企業向けのコンサルティング事業と中堅・中小企業向けのM&A仲介事業を中核とするプロフェッショナルファームである。



(単位:百万円)

	FY26/9 通期予想	FY26/9 1Q	進捗率	FY25/9 1Q <sup>1</sup>	前年同期比
売上高	22,184	4,671	21.1%	4,178	+11.8%
M&A仲介事業	18,000	3,940	21.9%	3,956	▲0.4%
コンサルティング事業	3,800	723	19.1%	222	+225.9%
インキュベート事業 <sup>2</sup>	384	7	1.9%	-	-
営業利益 <sup>3</sup>	5,993	1,143	19.1%	1,660	▲31.2%
M&A仲介事業	6,499	1,295	19.9%	1,825	▲29.0%
コンサルティング事業	▲650	▲100	-	▲24	-
インキュベート事業 <sup>2</sup>	145	▲32	-	▲8	-
営業利益率	27.0%	24.5%	-	39.7%	▲15.2Pt
当期純利益	3,533	688	19.5%	1,070	▲35.7%
1株当たり当期純利益	65円38銭	12円74銭	19.6%	18円30銭	▲30.4%

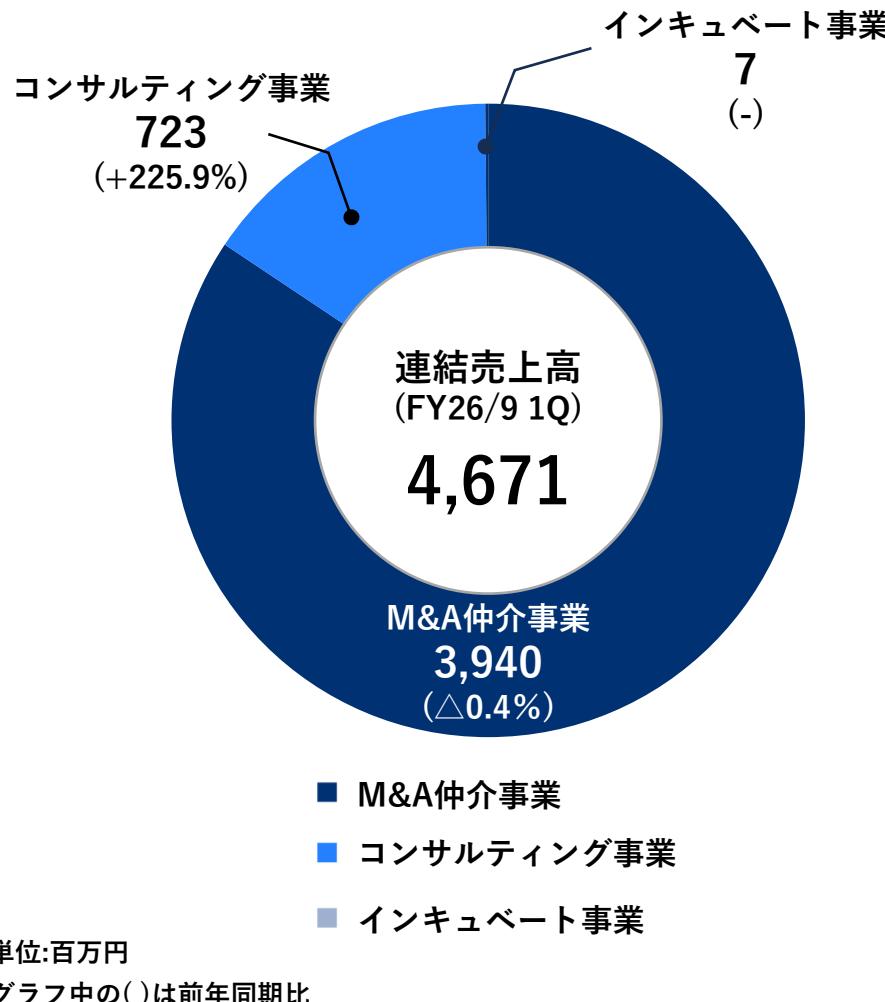
注:

1. 2025年9月期通期決算より国際財務報告基準（IFRS）を適用。2025年9月期第1四半期はIFRSの数値にて表示。

2. M&A仲介事業とコンサルティング事業以外の事業が含まれている。

3. これらの他に、各セグメントに配賦していない全社費用が19百万円発生しており、それらの合計が連結PLの営業利益と一致。

## 事業別売上高構成比



## 業績ハイライト

## 大企業向けサービス

## ■ コンサルティング事業

- ・ 売上高は**723百万円（前年同期比+225.9%）**となり、順調に推移。売上高はコンサルタント数の増加と連動する構造であり、期中を通じて段階的な売上高拡大を見込んでいる。
- ・ コンサルタント数は159名で着地。第1四半期（10-12月）は転職者の動きが比較的少ない時期となる。採用は概ね想定通りに推移しており、入社予定者を含めると220名となっている。

## 中堅中小企業向けサービス

## ■ M&amp;A仲介事業

- ・ 成約件数が伸び悩んだことにより、売上高は**3,940百万円（前年同期比▲0.4%）**での着地。昨年度からの課題である成約率の改善については、一定の期間を要する見込み。
- ・ アドバイザー数は採用戦略変更の影響もあり、378名で着地。採用計画の達成については、やや慎重な見通しを持っている。

## ■ インキュベート事業

- ・ **事業開始に必要なライセンスは1月に取得済み**で、すでに営業を開始。ライセンスを要しない事業において売上高7百万円を計上。
- ・ 事業推進に向けた中核人材の採用も順調に進捗。

## M&amp;A仲介事業：業績推移(四半期会計期間)

受託残高の減少は、成約見通しに関する判断基準の厳格化によるもの。

今後は、生産性を重視した案件ポートフォリオマネジメントを徹底していく。

(単位:百万円)

	FY24/9 (日本基準)				FY25/9 (日本基準)				FY26/9 <sup>1</sup> (IFRS)
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上高	4,892	3,590	4,189	3,629	3,956	3,139	3,629	4,422	3,940
営業利益	3,294	1,753	2,192	1,451	1,740	941	1,263	1,932	1,295
営業利益率	67.3%	48.8%	52.3%	40.0%	44.0%	30.0%	34.8%	43.7%	32.9%
アドバイザー数	200	242	289	320	306	329	372	390	378
成約件数 (大型案件 <sup>2</sup> )	66 (9)	57 (5)	64 (5)	55 (7)	65 (4)	49 (3)	61 (5)	59 (8)	55 (6)
案件単価 <sup>3</sup>	74	63	65	66	61	64	59	75	72
受託残高件数 <sup>4</sup>	834	982	1,114	1,216	1,352	1,552	1,804	1,965	1,682

注:

1. 2025年9月期通期決算より国際財務報告基準（IFRS）を適用。2025年9月期までの各四半期は日本会計基準（JGAAP）の数値にて表示。

2. 手数料総額が1億円以上の案件を大型案件と定義。

3. 仲介ではないFA案件は成約件数および単価の計算から除いている。同業他社との比較を可能にするため、FY24/9 1Qから成約単価の計算方法を変更し、「M&amp;A仲介事業売上高 ÷ 成約件数(FA案件を除く)」で算定。

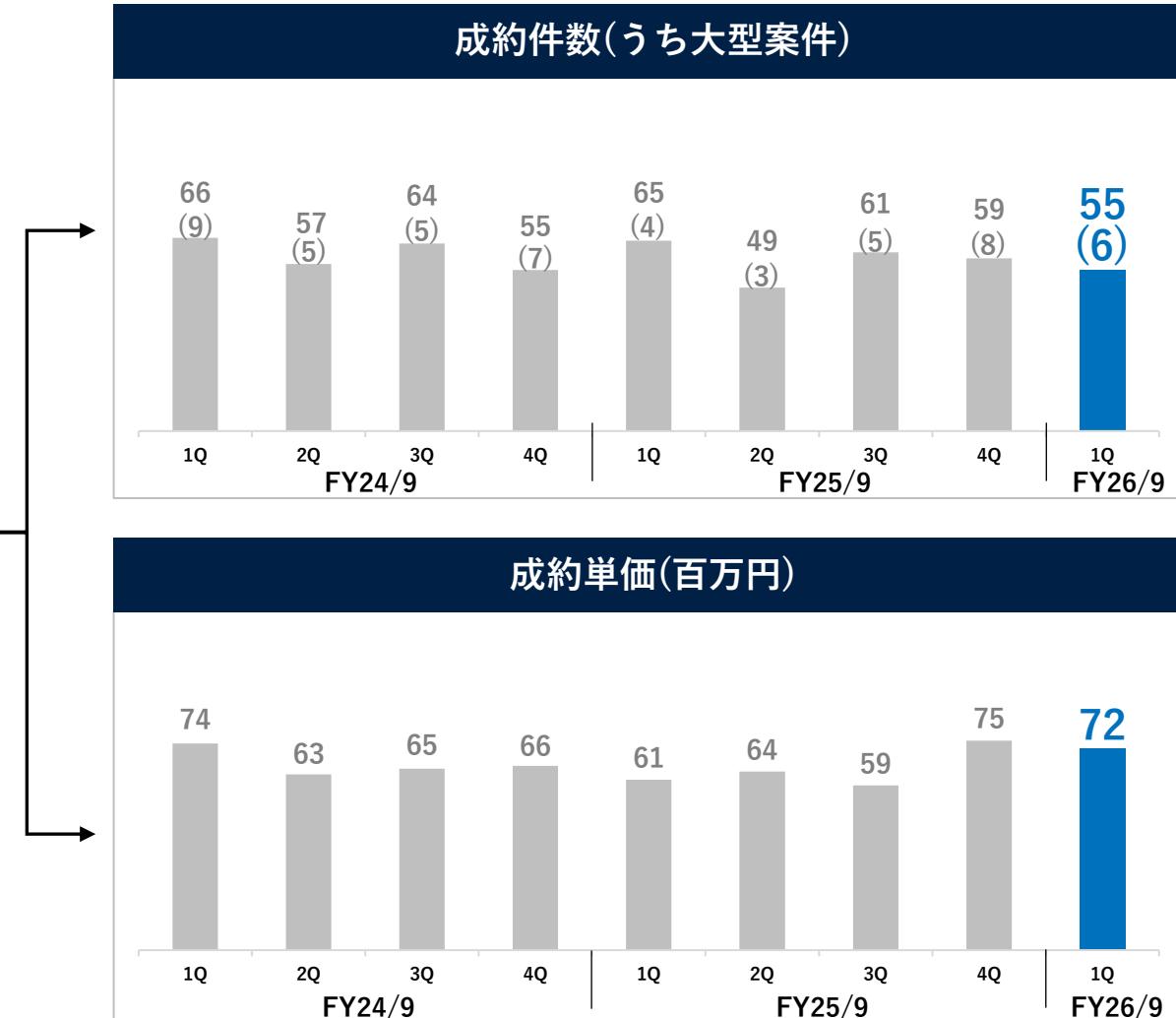
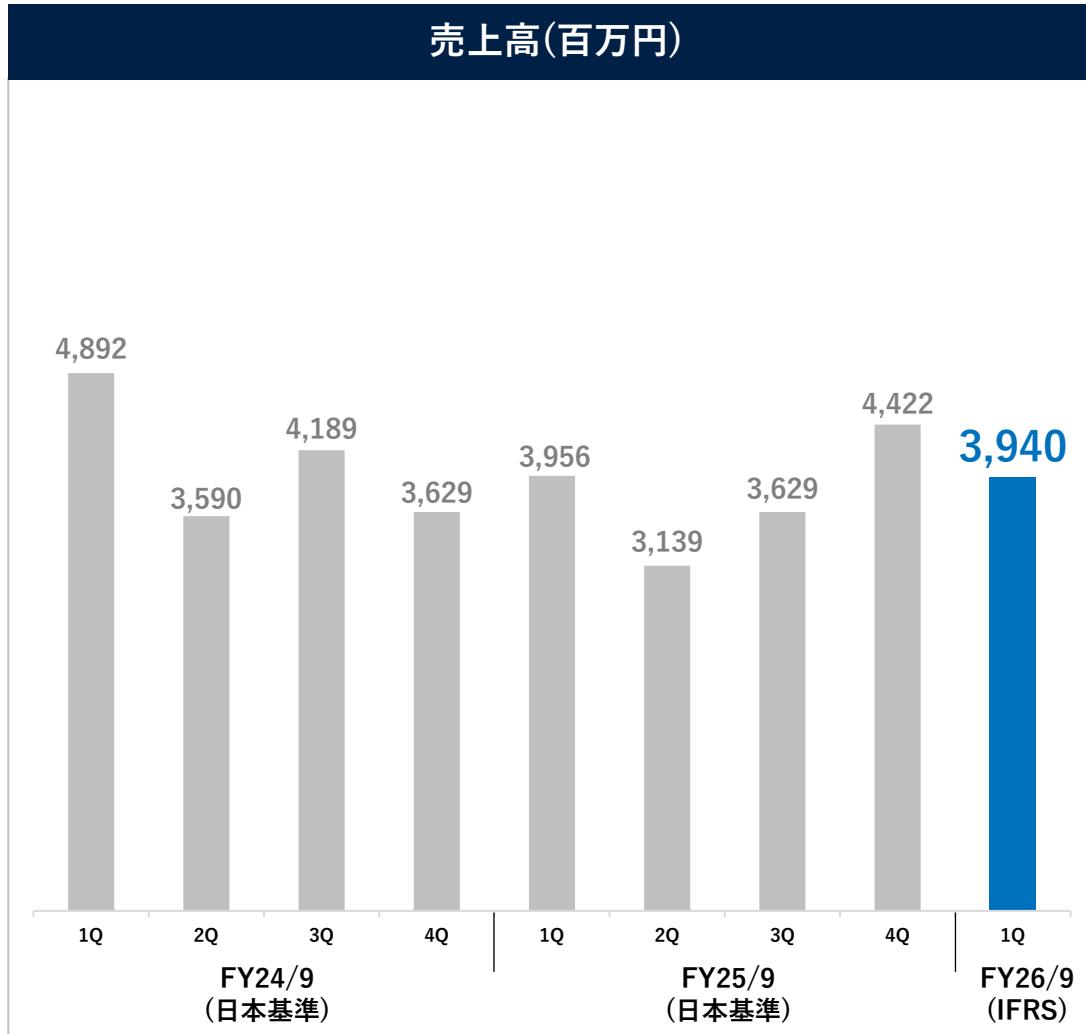
4. 買FA案件はカウントから除外している。また、海外案件に関しては、商習慣の違いからアクティブな案件ではあるがアドバイザリー契約を結んでいない案件はカウントから除外している。案件の進行が一度止まっているものであり、時間が経過した後に再度進行する可能性があるものも保守的にペンディングとし、件数から除いている。

## M&amp;A仲介事業：直近3ヵ年における重要指標の推移



成約件数が想定をやや下回った結果、売上高は3,940百万円となった。

成約率改善に向けた取り組みを継続しており、その効果の顕在化には一定の時間を要している。



注:

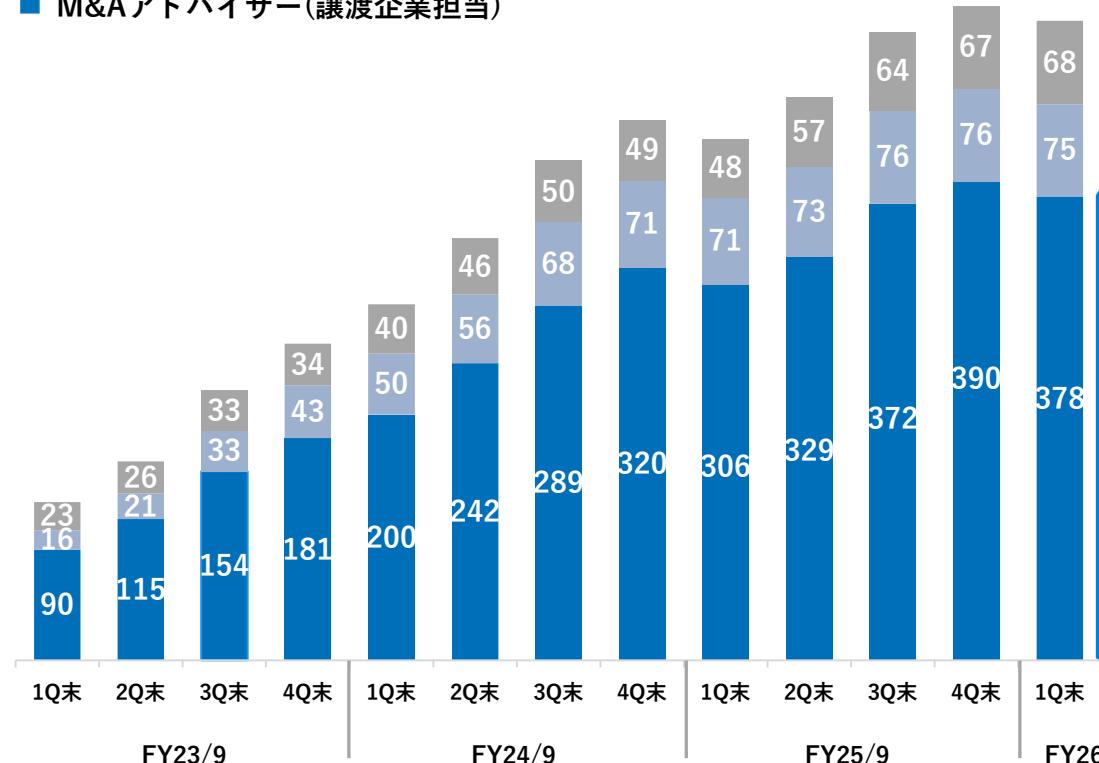
2025年9月期通期決算より国際財務報告基準（IFRS）を適用。2025年9月期までの各四半期は日本会計基準（JGAAP）の数値にて表示。

# M&A仲介事業：各四半期の社員数の推移

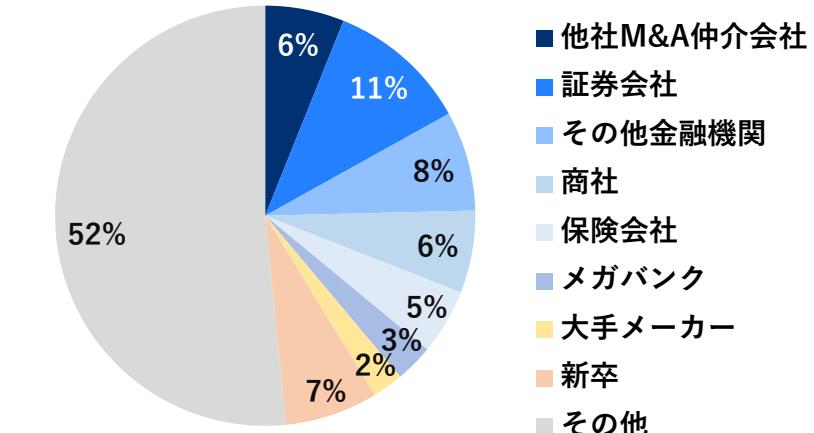
これまでの採用方針を踏まえつつ、採用基準を厳格化している。併せて、従来から進めてきたAI活用をさらに高度化し、業務効率化と一人当たりの生産性向上を図りながら、中長期的な事業成長を支える人材の確保を進めていく方針である。

各四半期末時点における部門別人員数の推移（人）

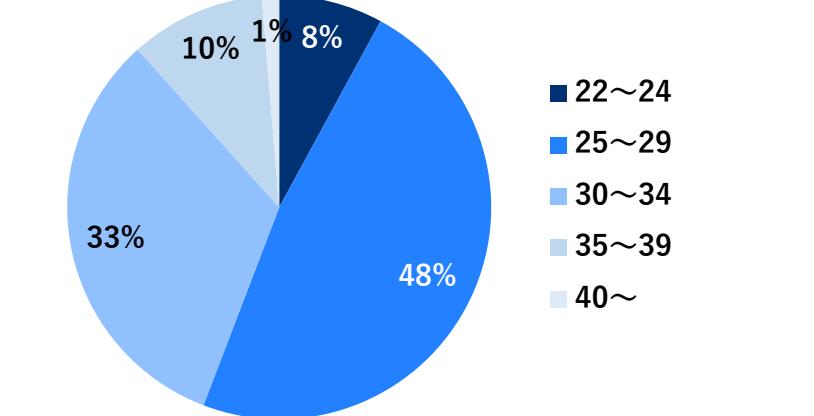
- バックオフィス
- マッチング部門(買手企業担当)
- M&Aアドバイザー(譲渡企業担当)



M&Aアドバイザーの出身企業の構成比

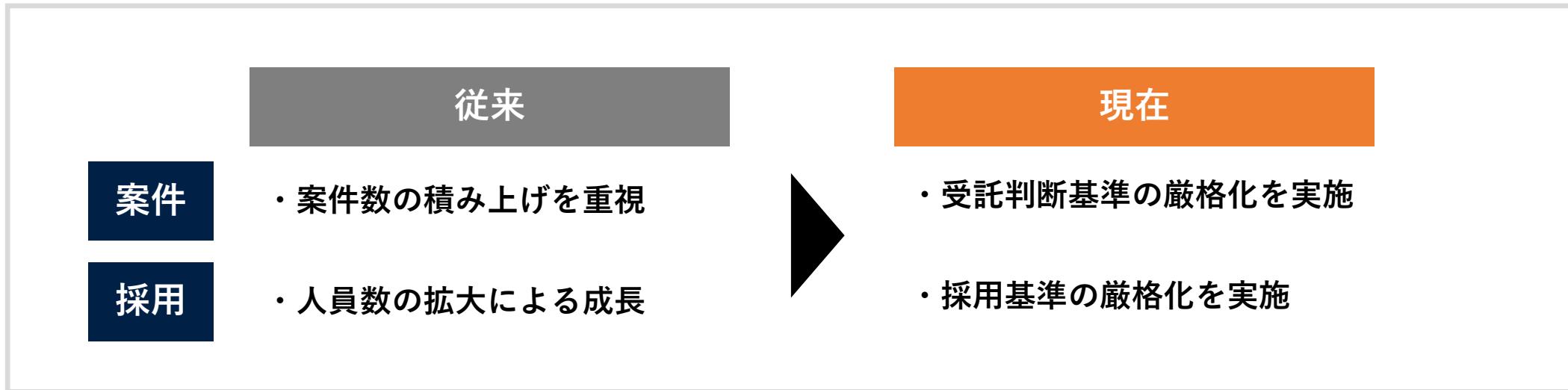


M&Aアドバイザーの年齢構成



これまでDX・AI活用と人員拡大による高成長を想定していたが、市場環境の変化により成約難易度が上昇し、人員拡大ペースとの乖離が生じた。

生産性の低下が当初想定を上回ったため、戦略の見直しを行い、案件受託および採用基準の厳格化を実施している。



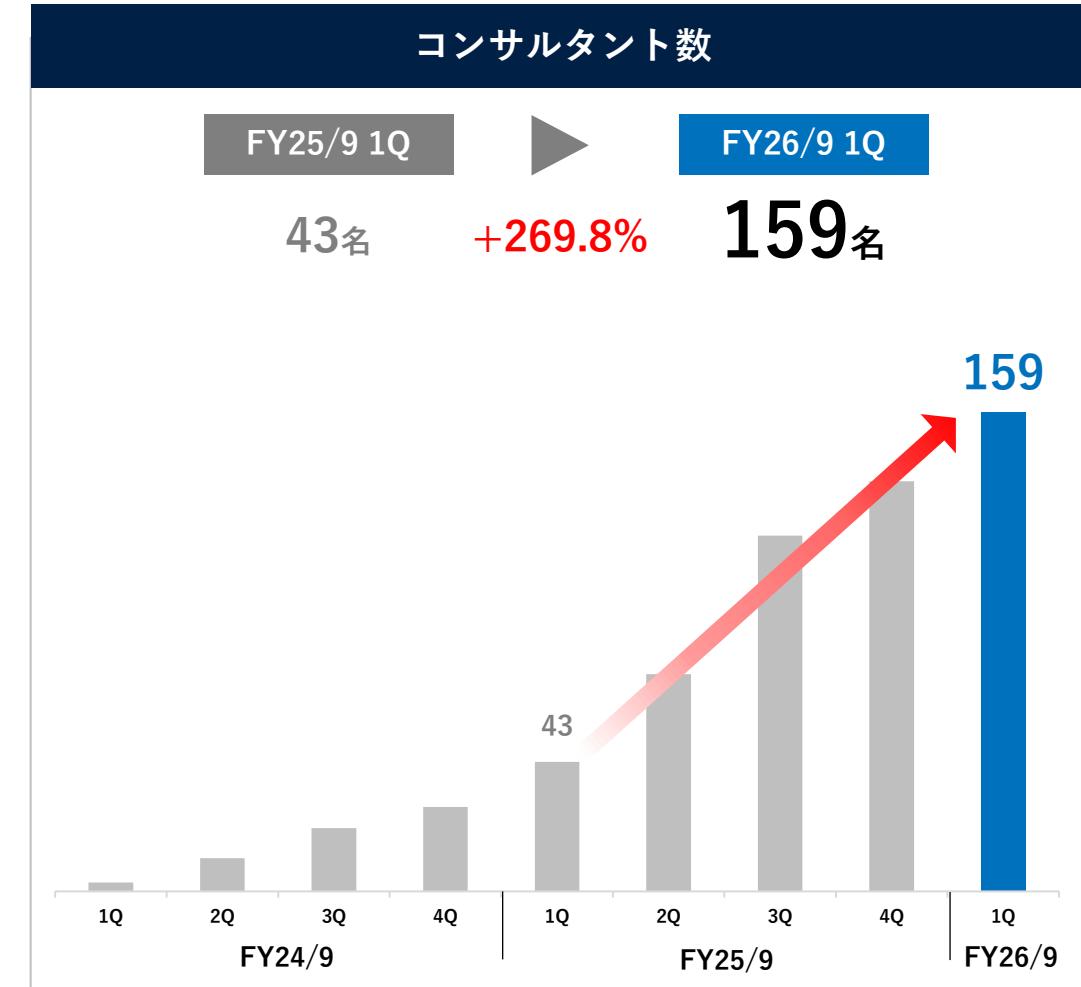
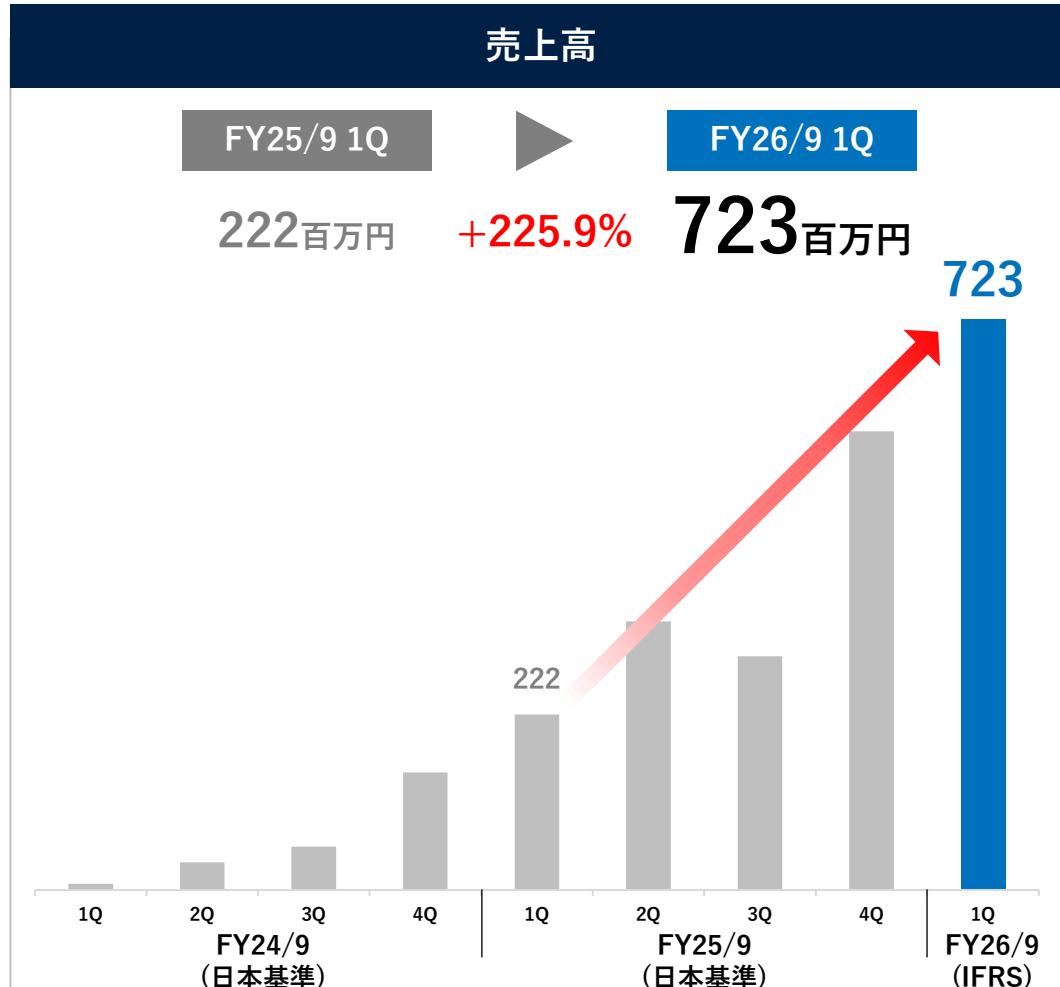
生産性回復は一定の期間を要すると判断しているが、  
戦略・施策は、その効果や環境変化を見極めながら修正し、成長を継続させていく

## コンサルティング事業：重要指標の推移

売上高は723百万円（前年同期比+225.9%）となり、概ね想定通りに推移。稼働率は90%程度を維持している。

売上高はコンサルタント数の増加と連動する構造であり、期中を通じて段階的な売上高拡大を見込んでいる。

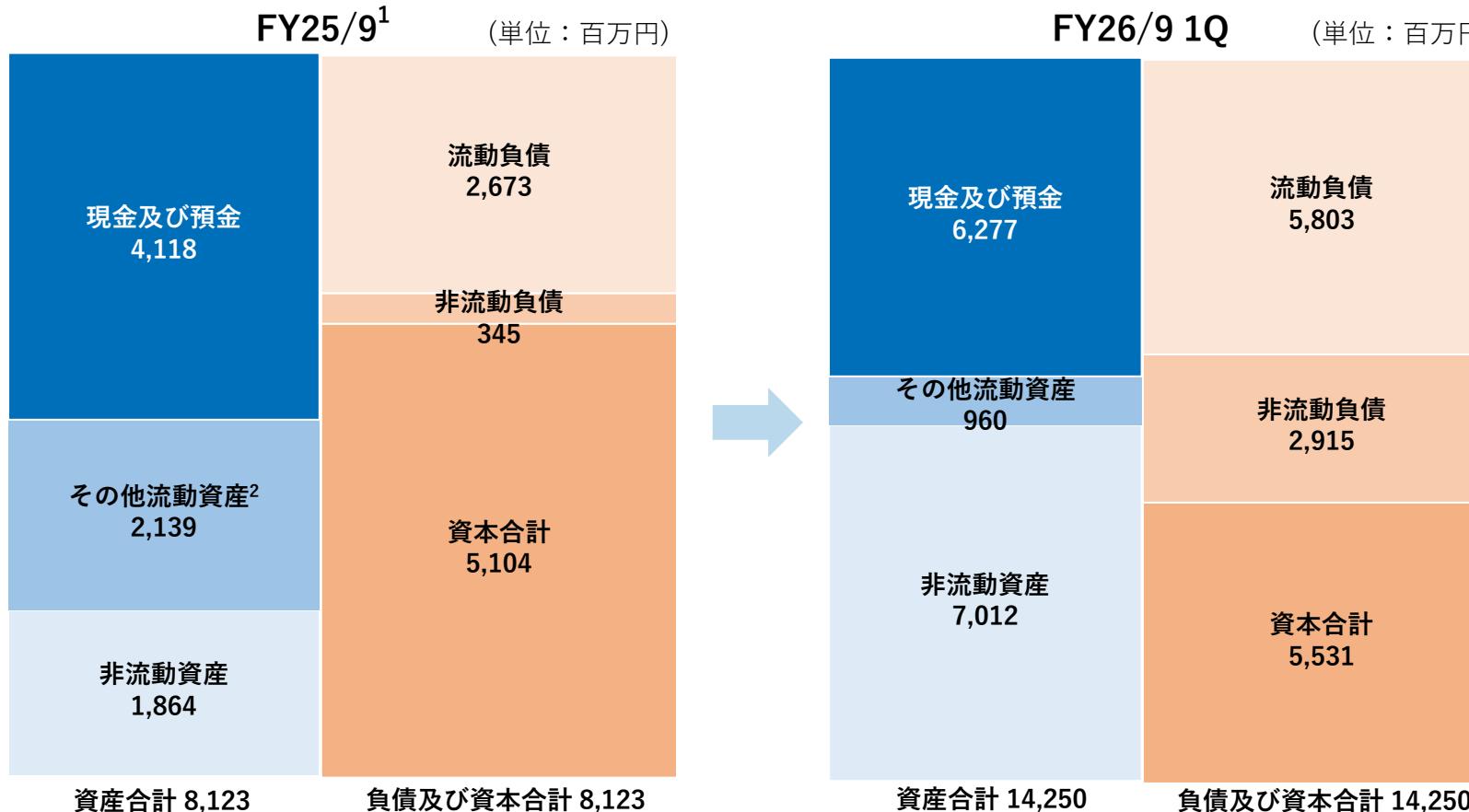
コンサルタント数は159名で着地。第1四半期は採用が進みにくい時期であるものの、通期計画に対しては概ね想定通りの進捗。



注:

2025年9月期通期決算より国際財務報告基準 (IFRS) を適用。2025年9月期までの各四半期は日本会計基準 (JGAAP) の数値にて表示。

前期(FY25/9)は自己株式の取得・消却および配当を実施し、株主還元を実行している。  
引き続き資本効率の向上と成長投資の両立を図っていく。



### 【主要な増減】

#### ・ 非流動資産

オペレーティング・リース事業における、商品組成のため、一時的に航空機を所有。

#### ・ 流動負債、非流動負債

(株)総研リースにおける商品組成に伴い、グループ内のキャッシュアロケーションを適正化するために55億円の借入を実施。

注:

1. 2025年9月期通期決算より国際財務報告基準（IFRS）を適用。2025年9月期はIFRSの数値にて表示。
2. 自己株式取得のための資金の一部を事前に証券会社に預けているため、一時的にその他流動資産が増加している。

1 2026年9月期 第1四半期実績

## 2 2026年9月期 業績予想

3 中長期的な成長戦略

4 Q&A

5 会社概要

6 主要事業概要および競争優位性

7 参考資料

(単位:百万円)

	FY25/9 実績 <sup>1</sup>	FY26/9 予想	対前期成長率
売上高	16,602	22,184	+33.6%
M&A仲介事業	15,146	18,000	+18.8%
コンサルティング事業	1,451	3,800	+161.8%
インキュベート事業 <sup>2</sup>	4	384	+8,433.3%
営業利益	4,778	5,993	+25.4%
M&A仲介事業	5,748	6,499	+13.1%
コンサルティング事業	▲786	▲650	-
インキュベート事業 <sup>2</sup>	▲133	145	-
営業利益率	28.8%	27.0%	▲1.8Pt
当期純利益 <sup>3</sup>	2,747	3,533	+28.6%
1株当たり当期純利益	47円97銭	65円38銭	+36.3%

注:

1. 2025年9月期通期決算より国際財務報告基準（IFRS）を適用。2025年9月期はIFRSの数値にて表示。

2. M&amp;A仲介事業とコンサルティング事業以外の事業が含まれている。

3. FY25/9の実績に基づき税率40%と仮定して計算している。

## M&amp;A仲介事業：業績予想(IFRS)

直接型営業では生産性の回復を図り、提携部門では新規提携先の開拓と既存パートナーとのリレーション強化を通じて紹介案件の拡大を推進。海外事業部においても国内同様に案件拡大を進めていく。

また、本部長も自ら案件を担当する体制への変更やマッチング精度の向上による成約率の上昇を図るなど、各部門ごとに施策を展開し、全社的な成長につなげていく。

(単位:百万円)

	FY25/9 実績 <sup>1</sup>	FY26/9 予想	対前期成長率
売上高	15,146	18,000	+18.8%
営業利益	5,748	6,499	+13.1%
営業利益率	38.0%	36.1%	▲1.9Pt
M&Aアドバイザー数	390名	400名～450名	+2.6%～+15.4%
1人当たり売上高 (期中平均人数)	42.7 (355名)	42.9～45.6 (395名～420名)	-
成約件数	234件	300件前後	-
成約単価	65百万円	60百万円前後	-
成約期間	7.2ヶ月	7ヶ月程度	-

注:

1. 2025年9月期通期決算より国際財務報告基準（IFRS）を適用。2025年9月期はIFRSの数値にて表示。

コンサルタントの採用は引き続き積極的に進めていく。今期は人員拡大を踏まえつつ稼働率は90%程度を想定している。また、ブランディング強化に向けた戦略的投資を進めるとともに、事業規模の拡大に伴い12月にオフィス移転を実施し、売上高の持続的な成長と組織基盤の強化を進めている。

(単位:百万円)

	FY25/9 実績 <sup>1</sup>	FY26/9 予想	対前期成長率
売上高	1,451	3,800	+161.8%
営業利益	▲786	▲650	-
コンサルタント数 (クオンツ・コンサルティング)	136名	300名	+120.6%

注:

1. 2025年9月期通期決算より国際財務報告基準（IFRS）を適用。2025年9月期はIFRSの数値にて表示。

インキュベート事業<sup>1</sup>：業績予想(IFRS)

オペレーティング・リース事業では、事業開始に必要なライセンスを取得しており、商品販売を開始していく予定。商品組成に伴い借入コストが発生するため、税引前当期利益を記載している。

(単位:百万円)

	FY25/9 実績 <sup>2</sup>	FY26/9 予想	対前期成長率
売上高	4	384	+8,433.3%
営業利益	▲133	145	-
税引前当期利益	▲131	41	-

注:

1. M&amp;A仲介事業とコンサルティング事業以外の事業が含まれている。

2. 2025年9月期通期決算より国際財務報告基準（IFRS）を適用。2025年9月期はIFRSの数値にて表示。

1 2026年9月期 第1四半期実績

2 2026年9月期 業績予想

### 3 中長期的な成長戦略

4 Q&A

5 会社概要

6 主要事業概要および競争優位性

7 参考資料

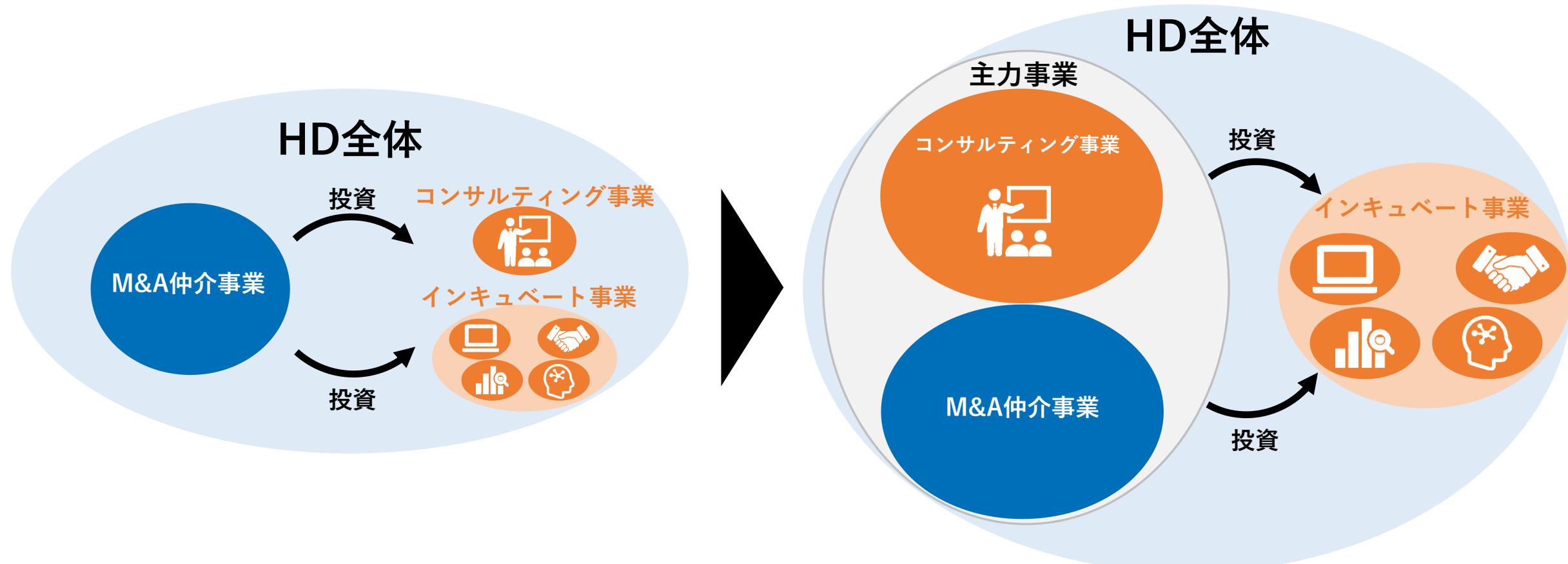
## 新規事業展開

既存事業（M&A仲介事業）で生み出した安定的なキャッシュフローを原資に、新規事業への投資を行い、中長期的な収益の柱を育成。立ち上がった新規事業が次なる投資余力を生み、グループ全体で持続的な成長サイクルを実現していく。

**M&A仲介事業・コンサルティング事業の双方を成長させ、特にコンサルティング事業を積極的に拡大することで、4～5年後には両事業の売上規模が同水準となることを目指す。**

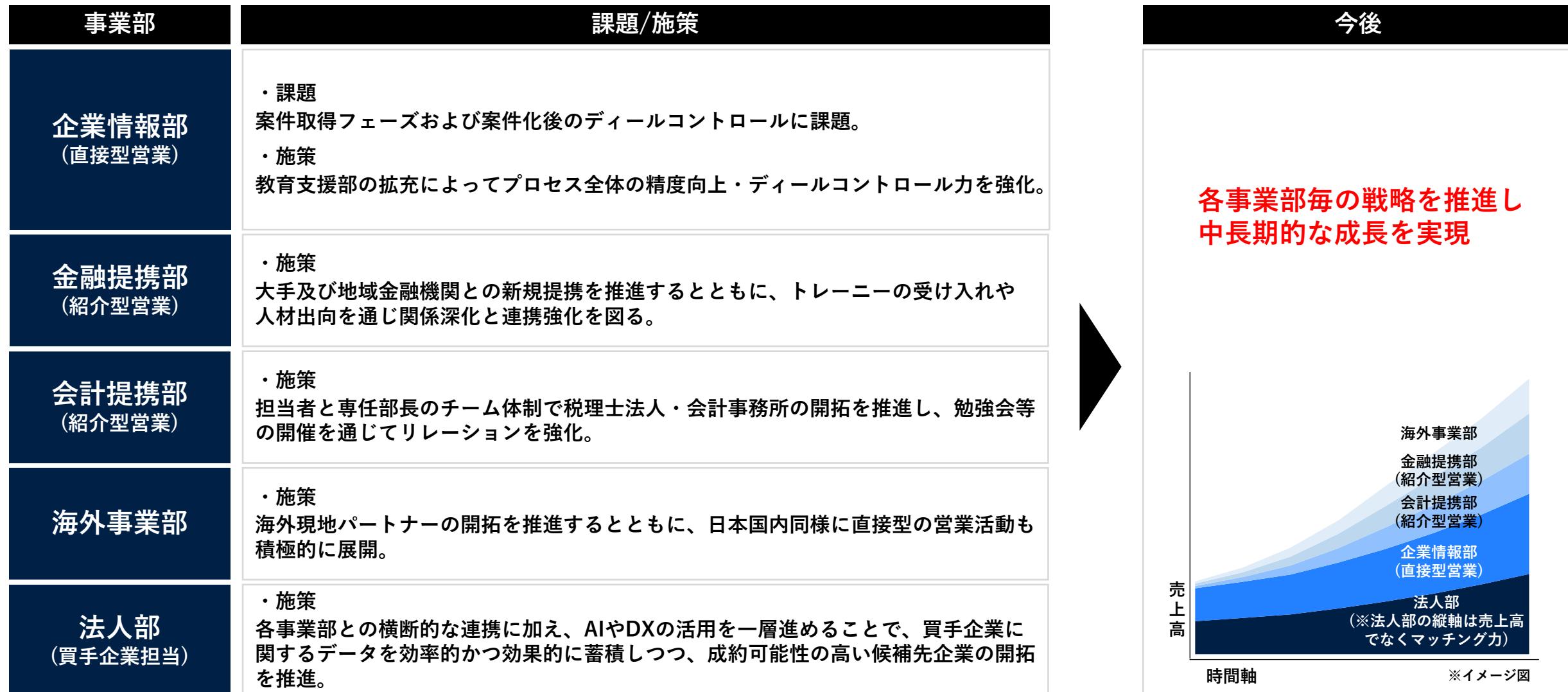
現在

今後(4～5年後)



## M&A仲介事業：売上高向上施策

事業部ごとに戦略的な施策を展開。企業情報部（直接型営業）は課題への対応としてマネジメント・教育品質向上を進めていく。  
**金融提携部、会計提携部、海外事業部は今後の成長ドライバー**として位置づけ、売上高の拡大に向けて注力していく。



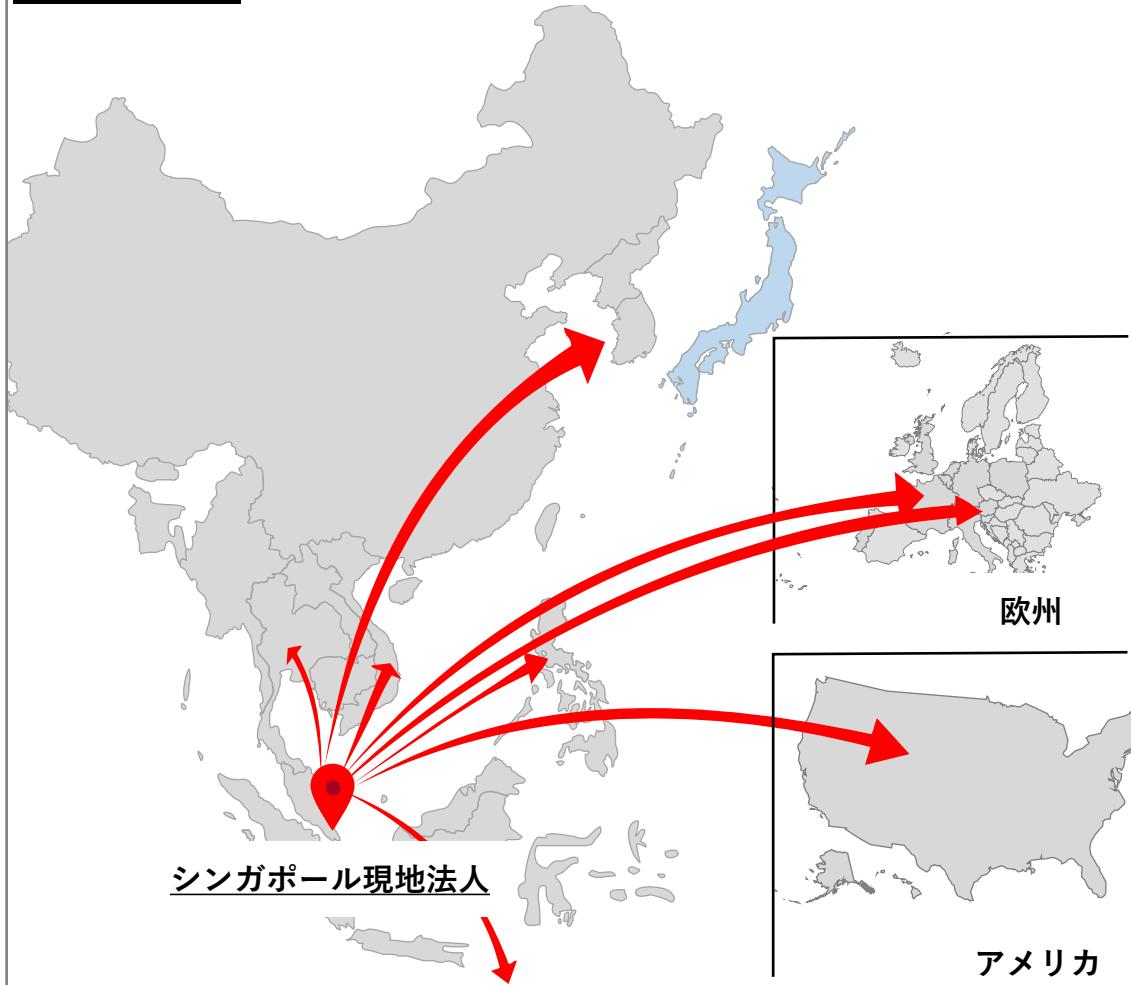
## M&amp;A仲介事業：拠点の拡大

国内拠点や海外拠点を拡大し、営業体制を強化。

「国内企業×海外企業」、「海外企業×海外企業」などの案件実績も順調に積み上がってきている。

## 海外拠点

シンガポール拠点を中心にアジア、オセアニア、アメリカ、  
欧州など幅広い地域をカバーしている。



## 国内拠点



## コンサルティング事業：成長戦略

積極的な採用を継続しつつ、大手コンサルティングファームでのマネジメント経験を有するメンバーを中心に組織を拡充。品質を重視した安定的かつ着実な成長を継続していく。

## 優位性

1. ワンプール制<sup>1</sup>による多様な成長機会の創出

個々のスキルや志向に応じて柔軟にアサインできるワンプール制を採用。多様な経験を通じてスキルの幅を広げられる体制を整えている。

2. 自社開発した独自システムによる効率的に働く環境

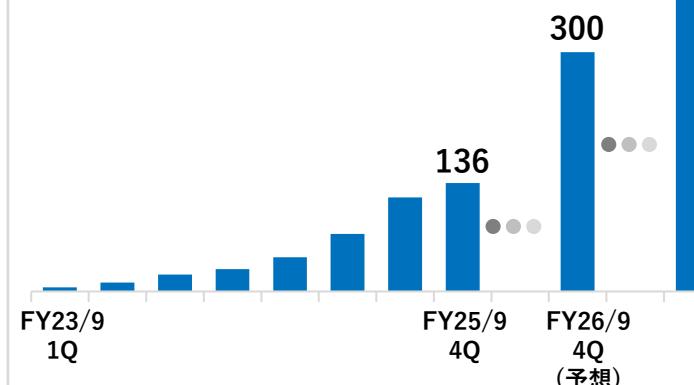
自社開発の管理システムにより、稼働率・案件・ナレッジを一元的に管理。効率的かつ再現性の高い働き方が可能で、コンサルタントが成果創出に集中できる環境を実現。

3. 多様な研修プログラムによる人材育成体制

階層別研修に加え、メンター制度・360度評価・社内交流施策など、組織的かつ継続的な成長を支援する多層的な育成環境を整備。

## コンサルタント数の増加

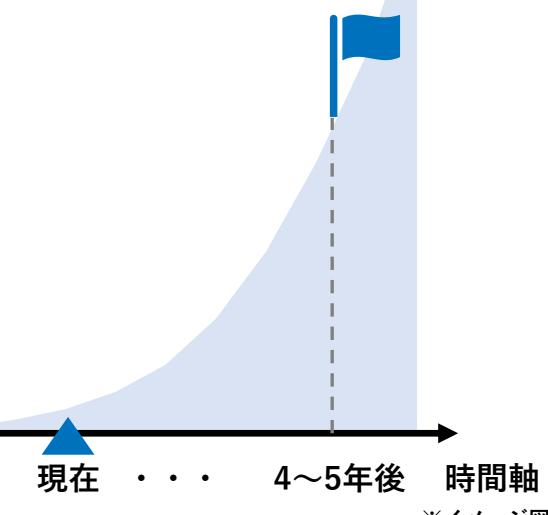
積極的な採用を継続し、人員拡充と人材クオリティの両立を実現。稼働率を適正に管理し、組織の生産性と持続的な成長を確保。



## 売上高の拡大

4～5年後にM&A仲介事業と同水準の売上高を目指す

売上



※イメージ図

注:

1. ワンプール制とは、コンサルタントを部門や業界ごとに固定せず、全社的に一元管理された人材プールから、案件特性やスキルに応じて柔軟にアサインする仕組み。

株主還元と株式市場を意識した経営を通じて、株主の皆様との長期的かつ持続的な信頼関係を築いていく。  
当社は引き続き成長途上にあり、今後も積極的かつ規律ある投資を継続しながら、持続的な成長と利益拡大の両立を図る。  
事業成長に向けた投資余力を確保しつつ、最適なキャピタルアロケーションを実行していく。  
2026年9月期の配当金額については現時点では未定であるが、期末の業績および純利益の状況を踏まえ、前期と同様の方針に基づき決定する予定。

配当性向  
**10%**

(2025年9月期は1株5円の配当を実施)

## 株主還元方針

1	・自己株式取得 株価水準や株式市場環境を勘案し、機動的に実施を検討。
---	---------------------------------------

2	・配当 配当性向は10%を目安とし、余剰資金を適切に還元。
---	----------------------------------

3	・事業投資、内部留保 新規事業の立ち上げや将来のM&Aの資金を適切に確保。
---	--

## 目的/考え

1	・ボラティリティの低下 有配にすることで株価の変動を抑制 <sup>1</sup> し、投資しやすい環境を構築する。
---	---

2	・投資家層の拡大 有配銘柄に投資する投資家を取り込むことで投資家層の拡大を図る。
---	---

注:

1. 東証に上場する全企業を対象に、配当実施の有無による6か月間ボラティリティの大きさを当社算定。

1 2026年9月期 第1四半期実績

2 2026年9月期 業績予想

3 中長期的な成長戦略

4 Q&A

5 会社概要

6 主要事業概要および競争優位性

7 参考資料

項目	Q	A
連結	<p>前年同期比で売上高は+11.8%に関わらず、営業利益が▲31.2%になっているのはなぜか。昨年と比較して費用構造で変わったことはあるのか。</p>	<p>主な要因は、事業ポートフォリオの転換とそれに伴う費用構造の変化である。</p> <p>第二の事業の柱であるコンサルティング事業は、売上高が順調に拡大しているが、将来の成長を見据えた投資フェーズにある。採用費・人件費等のコストが先行しているため、現時点では営業赤字となっており、連結営業利益に影響している。</p> <p>また、M&amp;A仲介事業では生産性および成約率の回復が想定より後ろ倒しとなっており、固定費負担が先行したことも利益面に影響している。</p> <p>これらは中長期的な成長を見据えた先行投資および回復フェーズにあることによるものであり、今後はコンサルティング事業の収益化と、M&amp;A仲介事業における生産性・成約率の改善を通じて、売上高および営業利益の拡大を目指していく。</p>

## よくある質問および想定される質問



項目	Q	A
M&A仲介事業	<p>新規受託件数の状況はどうなっているか。また、受託残高件数が前四半期比で減少している要因は何か。</p>	<p>新規受託件数は減少しているが、これは生産性を重視する方針に転換し、新規受託基準を厳格化したことによるものである。基準の厳格化は、2025年9月期第4四半期以降、過去の成約実績や進捗データを踏まえて実施している。</p> <p>また、受託残高の減少は、同様の厳格化した基準を既存受託案件にも適用したためである。当第1四半期において、厳格化した基準で見直しを実施しており、基準を満たさない案件は件数カウントから除外している。</p> <p>今後、案件ポートフォリオ管理をより徹底し、成約率および一人当たり生産性の向上を図っていく。</p>
	<p>成約率の改善がやや後ろ倒しになるということだが、足許の回復状況や今後の見通しはどのように考えているか。</p>	<p>成約率は、足許において顕著な回復状況が見られるわけではないものの、営業体制の変更に伴うマネジメント層の案件関与強化や、受託基準の厳格化により、改善していく想定である。</p> <p>ただし、これらの施策が実績として反映されるまでには、一定の期間を要すると判断している。</p>

## よくある質問および想定される質問



項目	Q	A
M&A仲介事業	<p>アドバイザー数が前四半期より減少しているが、その要因は何か。 また、今期の採用計画の見通しに変更はないか。</p>	<p>アドバイザー数は、採用基準の厳格化に伴い、採用人数を絞ったことで、前四半期比で減少となった。</p> <p>現在は、採用基準の見直しに加え、AI活用を一段と進めることで、一人当たり生産性の向上を図る体制へ移行している。</p> <p>今期の採用計画については、当初想定していたレンジに変更はないものの、戦略転換を踏まえ、計画達成にはやや慎重な見通しを持っている。</p>

## よくある質問および想定される質問



項目	Q	A
コンサルティング事業	<p>通期の採用計画に対するコンサルタント数の進捗率が低位で推移しているが、通期計画達成に支障はないか。</p>	<p>コンサルタント数は、1月以降の入社予定者を含めると220名となっており、採用は概ね想定通りに推移している。現時点で採用計画との大きな乖離は生じていない。</p>
	<p>組織が急拡大している中で、ガバナンスやオペレーション面のリスク管理は十分に行えているのか。また、急拡大に伴う課題は生じていないのか。</p>	<p>組織の急拡大に伴うリスクに対しては、適切な管理体制を構築している。当社は、M&amp;A仲介事業を急成長させてきた中で、組織拡大で顕在化しやすい課題を知見として蓄積している。コンサルティング事業では、この知見を活用し、リスクが顕在化する前に課題に対応している。</p>

1 2026年9月期 第1四半期実績

2 2026年9月期 業績予想

3 中長期的な成長戦略

4 Q&A

## 5 会社概要

6 主要事業概要および競争優位性

7 参考資料

会社名 株式会社クオンツ総研ホールディングス

設立 2018年10月12日

代表者 佐上 峻作

所在地 東京都千代田区丸の内1-8-1

事業内容 M&A仲介事業、コンサルティング事業、  
オペレーティング・リース事業

オフィス 東京本社、札幌オフィス、仙台オフィス、  
高崎オフィス、名古屋オフィス、大阪オフィス、  
福岡オフィス、沖縄オフィス  
シンガポール現地法人

役員  
取締役 矢吹 明大  
取締役 鏡 弘樹  
社外取締役 水谷 亮  
社外取締役 上山 亨  
社外取締役 青木 美佳 (弁護士)  
常勤監査役 岡本 尚樹 (公認会計士)  
社外監査役 東 陽亮 (公認会計士)  
社外監査役 熊澤 誠 (弁護士)



代表取締役 CEO  
**佐上 峻作**

## 企業理念

日本経済を支えるプロフェッショナルファームとして、データとテクノロジーを活用し、定量的な視点で社会や産業の課題に向き合うことで、既存産業の高度化と新たな価値創出を推進し、当社グループの持続的な成長を実現するとともに、日本経済の発展に貢献していく

2013年 (株)マイクロアド入社

- 広告システムのアルゴリズム開発等に従事

2016年 (株) Alpaca創業

- CEO兼エンジニアとして起業

2017年 (株) ベクトル(東証プライム6058)へ株式譲渡

- 売却後も経営者として引き続き事業拡大に従事  
- M&Aを複数回実行し、M&A仲介業界の非効率性に課題を感じる

2018年 (株) M&A総合研究所 創業

- 祖父の廃業を目の当たりにし、  
中小企業に寄り添ったM&A仲介会社を目指す

2022年 東証グロース市場に上場

- 2022年6月に、創業から3年9ヶ月で株式上場

2023年 東証プライム市場に上場

- 2023年8月に、創業から4年11ヶ月でプライム市場に上場

2026年 (株)クオンツ総研ホールディングスに商号変更

- 事業展開の多角化が進む中、今後の成長ステージを見据え、  
グループの方向性を明確化



### 取締役 矢吹 明大

明治大学卒業。2010年に(株)キーエンスに入社。製造業向けのコンサルティングセールスに従事。2015年に(株)日本M&Aセンター入社し、製造業を中心に多くの案件を成約に導く。2019年に当社に入社し、営業本部長として営業部門を統括。2020年、取締役就任。



### 取締役CFO 鏡 弘樹

立命館大学卒業。2006年にあいち銀行に入行。中堅・中小企業向けファイナンス及び事業承継支援に従事。2016年に株式会社ストライクに入社し、幅広い業種のM&A案件を成約。2020年に当社へ入社し、2024年に(株)M&A総合研究所の執行役員、2025年に同社取締役を歴任。2025年10月に当社執行役員CFO、同年12月に当社取締役CFOに就任。



### 社外取締役 水谷 亮

慶應義塾大学卒業。2007年に大和証券エスエムビーシー(株)（現大和証券(株)）入社し投資銀行業務に従事。2014年にand factory(株)の創業に参画し、取締役に就任。設立4年で東証マザーズ上場を達成。2019年にBeyond X(株)を創業し、代表取締役に就任。2020年、当社社外取締役就任。



### 社外取締役 上山 亨

慶應義塾大学卒業。2000年に野村證券(株)入社、投資銀行業務に従事し多くの案件に関与。複数の上場企業にて社外取締役を務める。2022年、当社社外取締役就任。



### 社外取締役 青木 美佳(弁護士)

早稲田大学卒業。2004年にUSEN(株)に入社。2007年よりフリーランサーとして報道番組等に従事。2016年に山崎・秋山・山下法律事務所に入所。多くのマスメディアに関連する業務や企業法務の案件に携わる。2023年、当社社外取締役就任。



### 常勤監査役 岡本 尚樹(公認会計士)

立教大学卒業。1999年に朝日監査法人(現有限責任あづさ監査法人)入所。法定監査及び株式上場支援業務に従事しつつDigital Innovation部を兼務し、監査業務のデジタル化推進業務に注力。2020年、当社常勤監査役就任。



### 社外監査役 東 陽亮(公認会計士)

明治大学卒業。2006年に有限責任監査法人トーマツ入所。法定監査、株式上場支援業務に従事。2011年に(株)サイバーエージェントに入社し経理業務に従事。2015年に(株)GameWithへ入社し、管理部門管掌役員として東証マザーズ上場、東証一部指定を達成。2020年、当社社外監査役就任。

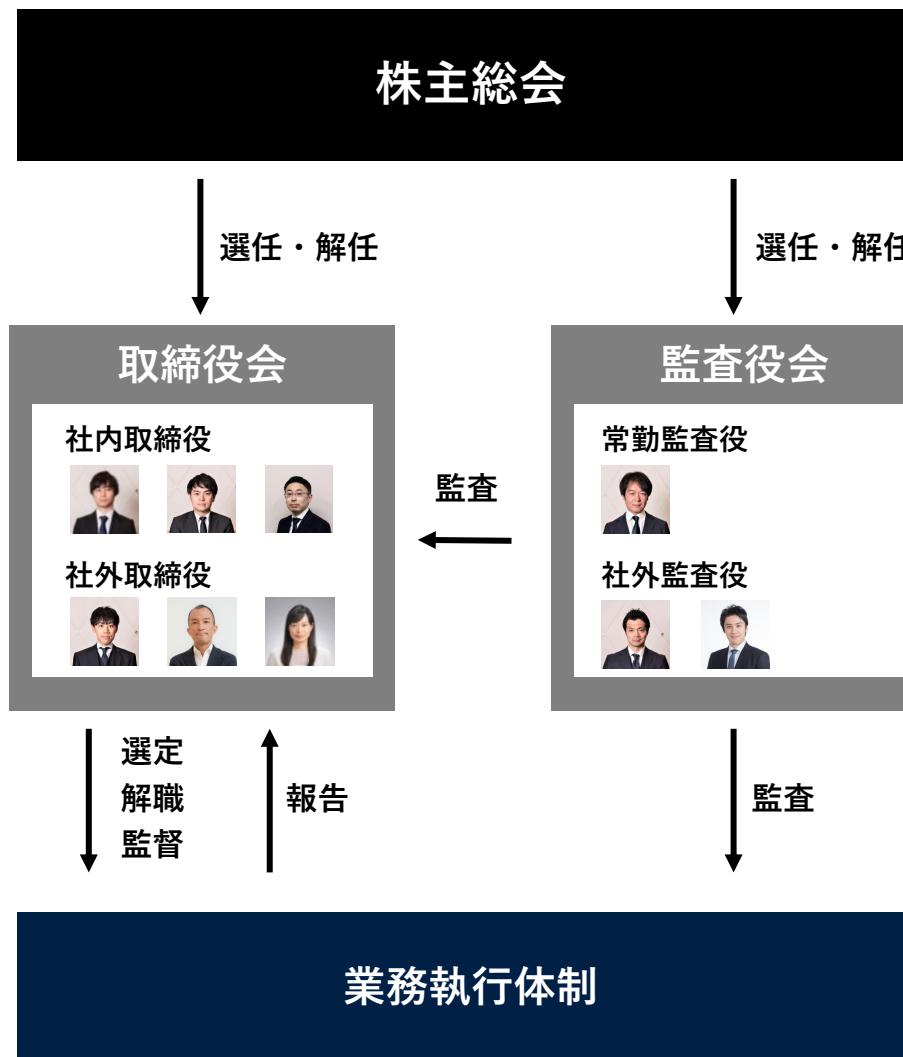


### 社外監査役 熊澤 誠(弁護士)

早稲田大学卒業。2007年に森・濱田松本法律事務所入所。2011年に熊澤誠法律事務所(現新幸総合法律事務所)設立。共同代表として多くのM&A案件等の法務に携わる。2020年、当社社外監査役就任。

## ガバナンス体制

独立性・多様性を重視したガバナンス体制を整備し、リスクマネジメントおよびコンプライアンスの徹底、公正かつ積極的な情報開示を通じて経営基盤を強化し、新たな価値の創造につなげる。



氏名	役職	独立	専門性・経験						
			企業経営	セールス・マーケティング	会計・ファイナンス	コンプライアンス・リスクマネジメント	M&A	人材・人材開発	法務
佐上峻作	代表取締役社長		●	●		●	●	●	
矢吹明大	取締役			●			●	●	●
鏡弘樹	取締役CFO				●	●	●		
水谷亮	社外取締役	●	●		●		●	●	●
上山亨	社外取締役	●	●		●		●		
青木美佳	社外取締役	●				●			●
岡本尚樹	常勤監査役	●			●	●			
熊澤誠	社外監査役	●	●			●	●	●	●
東陽亮	社外監査役	●			●	●	●		

当社の土台となる強みは三つであり、この強みを活かして多角的に事業を展開していく。

# クオンツ総研HD

## 経営・組織力

数値に基づく判断・意思決定を徹底し、分析と改善を通じて組織・事業を継続的に高度化。



## 採用力

制度設計とカルチャーの整備により優秀な人材を惹きつけ、採用プロセスをデータで管理することで高い再現性を確保。



## システム開発力

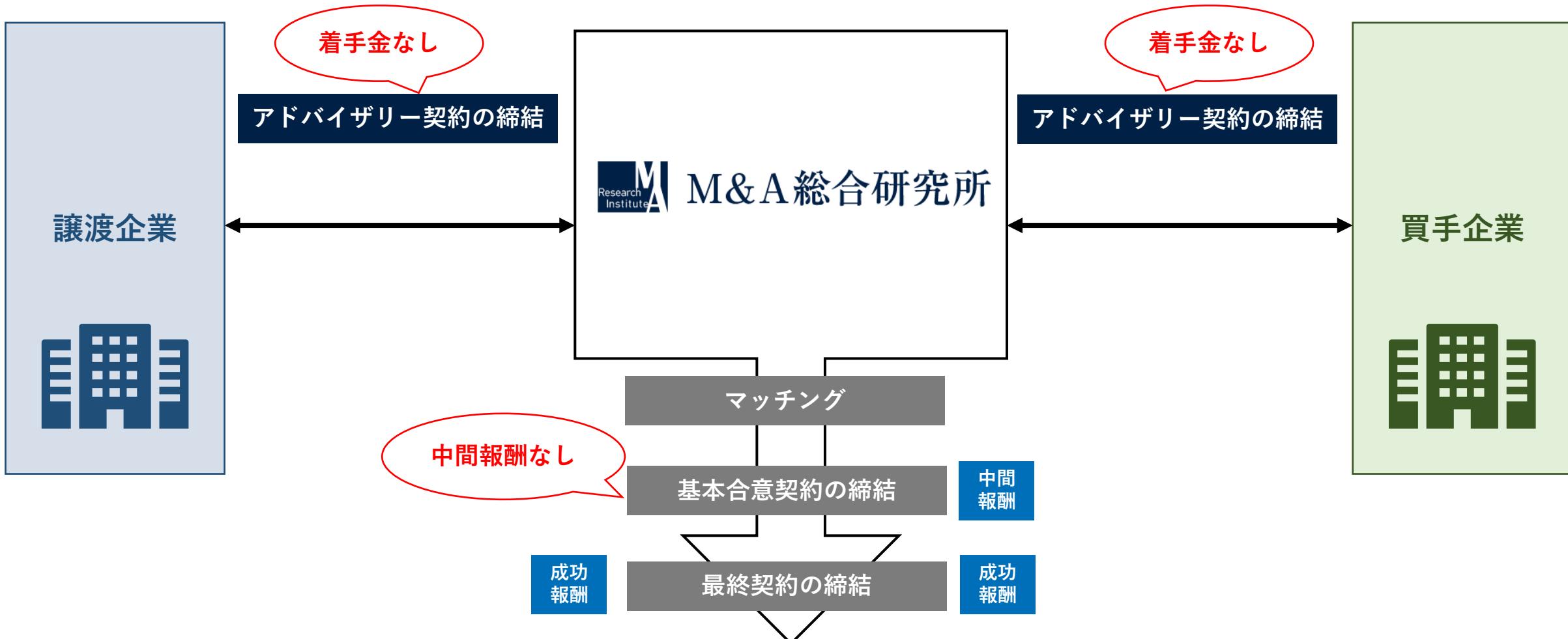
社内システムをすべてフルスクラッチで自社開発し、AI・DXを活用して実務に即した業務効率化を実現。

- 1 2026年9月期 第1四半期実績
- 2 2026年9月期 業績予想
- 3 中長期的な成長戦略
- 4 Q&A
- 5 会社概要
- 6 主要事業概要および競争優位性**
- 7 参考資料

## M&amp;A仲介事業：ビジネスモデル

報酬を譲渡企業/買手企業の双方から收受する仲介型のビジネスモデル。

効率化によるコスト削減に成功し、譲渡企業に対して着手金/中間報酬ゼロの完全成功報酬制を導入している。



顧客に対して「料金体系」と「成約速度」、「マッチング力」という【競合サービスとの差別化】を可能にしている。

1

## 完全成功報酬制の料金体系

譲渡企業に対して着手金、中間金を撤廃することで案件の受託ハードルを低減

2

## 平均7.4ヶ月<sup>1</sup>の短い成約期間

効率化されたオペレーションにより業界平均を下回る成約期間を実現

3

## 業界屈指のマッチング力

AIの活用および効率的な買手開拓体制により成約可能性を向上

注:

1. 創業以来の全成約案件の平均値(FA案件を除く)。

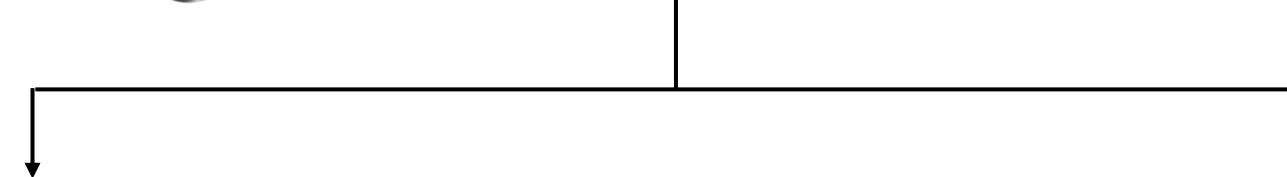
## M&A仲介事業：明確に差別化された弊社への入社メリット

M&Aアドバイザーとしての本質的な仕事に集中し、それ以外の仕事はDXやAIによるシステム化を促進しており、効率的に働く環境を構築している。効率的に高年収を狙える仕組みを整えており、他社と差別化を図っている。

営業のしやすさ		×	効率的に働く環境		×	業界最高水準のインセンティブ設計	
1	<b>完全成功報酬制の料金体系</b> 「完全成功報酬制の料金体系」という営業上の武器があるため営業しやすい。		1	<b>DX・AIによる事務作業の効率化</b> M&Aアドバイザーが本質的な業務に集中できるように、事務作業をDX・AIにより効率化、もしくは事務員に依頼できる環境を用意。		1	<b>業界最高水準のインセンティブ設計</b> 業務内容とインセンティブのバランスを独自に設計しており、効率的に高年収を狙える仕組みとなっている。
2	<b>業界平均を下回る7.4ヶ月の成約期間</b> 効率化されたオペレーションによってM&Aのプロセスが短縮化され、業界平均を下回る成約期間を実現している。		2	<b>M&amp;Aアドバイザーの成長速度</b> 成約期間の短さが成長速度に直結しており、入社から短期間でM&Aの経験を多く積んだアドバイザーになることができる。		2	<b>入社年次に関わらない評価制度</b> 入社年次に関わらず、成果に応じて平等に評価される制度を設計。
3	<b>業界屈指のマッチング力</b> AIを活用した買手候補企業の抽出、マッチング専門部署の効率的な買手開拓体制による業界屈指のマッチング力。						

## コンサルティング事業：サービス内容

大手コンサルティングファーム出身のメンバーを中心に、DXコンサルティングを主軸としつつ、戦略・組織・人材・ITなど多岐にわたる領域で、実効性と成果に直結するソリューションを提供。

 QUANTS CONSULTING
Quants  
Technology

## Technology &amp; Business

- ・全社BPR（業務効率化・高度化含む）
- ・ビジネスインテリジェンスとデータ分析
- ・SCMの最適化/コスト削減
- ・リスク管理とコンプライアンス体制の強化
- ・顧客体験の設計・改善等

## IT Governance

- ・IT/DX/AI戦略、ロードマップ策定
- ・ITガバナンス・アーキテクチャ設計
- ・システム導入（ERP/CRM/SCM/AI/RPA）
- ・サイバーセキュリティ対策
- ・各種PMO/PMO支援

Quants  
Strategy

## Strategy &amp; MA

- ・事業ポートフォリオ最適化/アライアンス戦略
- ・中期経営計画策定
- ・M&A戦略策定・ソーシング～PMI
- ・事業戦略策定/新規事業立案
- ・営業/SCM/R&D/IR等、各種戦略策定

## IP, Legal &amp; Risk Governance

- ・知財、無形資産に関する戦略策定支援
- ・グループガバナンス構築、強化支援
- ・法務、コンプライアンス

- 1 2026年9月期 第1四半期実績
- 2 2026年9月期 業績予想
- 3 中長期的な成長戦略
- 4 Q&A
- 5 会社概要
- 6 主要事業概要および競争優位性
- 7 参考資料

(単位:百万円)

	FY23/9 (日本基準)				FY24/9 (日本基準)				FY25/9 (日本基準)				FY26/9 <sup>1</sup> (IFRS)
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上高	2,125	1,749	2,462	2,305	4,900	3,626	4,244	3,778	4,178	3,480	3,939	5,005	4,671
売上総利益	1,788	1,328	1,938	1,562	4,045	2,511	3,053	2,407	2,727	2,042	2,251	3,100	2,609
売上総利益率	84.2%	75.9%	78.7%	67.8%	82.6%	69.3%	71.9%	63.4%	65.3%	58.6%	57.1%	61.9%	55.9%
営業利益	1,398	889	1,323	968	3,353	1,584	2,081	1,388	1,684	796	763	1,721	1,143
営業利益率	65.8%	50.8%	53.7%	42.0%	68.4%	43.7%	49.0%	36.8%	40.3%	22.9%	19.4%	34.4%	24.5%
当期純利益	958	609	860	219	2,175	997	1,325	1,289	1,092	476	344	982	688
当期純利益率	45.1%	34.8%	34.9%	9.5%	44.4%	27.5%	31.2%	34.1%	26.1%	13.7%	8.7%	19.6%	14.7%

注:

1. 2025年9月期までは日本会計基準の数値を記載。2026年度第1四半期より国際財務報告基準（IFRS）を任意適用。

## M&amp;A仲介事業：業績推移(四半期会計期間)

(単位:百万円)

	FY23/9 (日本基準)				FY24/9 (日本基準)				FY25/9 (日本基準)				FY26/9 <sup>1</sup> (IFRS)
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上高	2,125	1,750	2,462	2,306	4,892	3,590	4,189	3,629	3,956	3,139	3,629	4,422	3,940
営業利益	1,398	889	1,323	969	3,294	1,753	2,192	1,451	1,740	941	1,263	1,932	1,295
営業利益率	65.8%	50.8%	53.7%	42.0%	67.3%	48.8%	52.3%	40.0%	44.0%	30.0%	34.8%	43.7%	32.9%
アドバイザー数	90	115	154	181	200	242	289	320	306	329	372	390	378
成約件数 (大型案件 <sup>1</sup> )	33 (4)	29 (4)	43 (3)	32 (3)	66 (9)	57 (5)	64 (5)	55 (7)	65 (4)	49 (3)	61 (5)	59 (8)	55 (6)
案件単価 <sup>2</sup>	61	60	54	68	74	63	65	66	61	64	59	75	72
受託残高件数 <sup>3</sup>	426	508	596	694	834	982	1,114	1,216	1,352	1,552	1,804	1,965	1,682

注:

1. 2025年9月期までは日本会計基準の数値を記載。2026年度第1四半期より国際財務報告基準（IFRS）を任意適用。

2. 手数料総額が1億円以上の案件を大型案件と定義。

3. 仲介ではないFA案件は成約件数および単価の計算から除いている。同業他社との比較を可能にするため、FY24/9 1Qから成約単価の計算方法を変更し、「M&amp;A仲介事業売上高 ÷ 成約件数(FA案件を除く)」で算定。

4. 買FA案件はカウントから除外している。また、海外案件に関しては、商習慣の違いからアクティブな案件ではあるがアドバイザリー契約を結んでいない案件はカウントから除外している。案件の進行が一度止まっており、時間が経過した後に再度進行する可能性があるものも保守的にペンドィングとし、件数から除いている。

## コンサルティング事業：業績推移(四半期会計期間)

(単位:百万円)

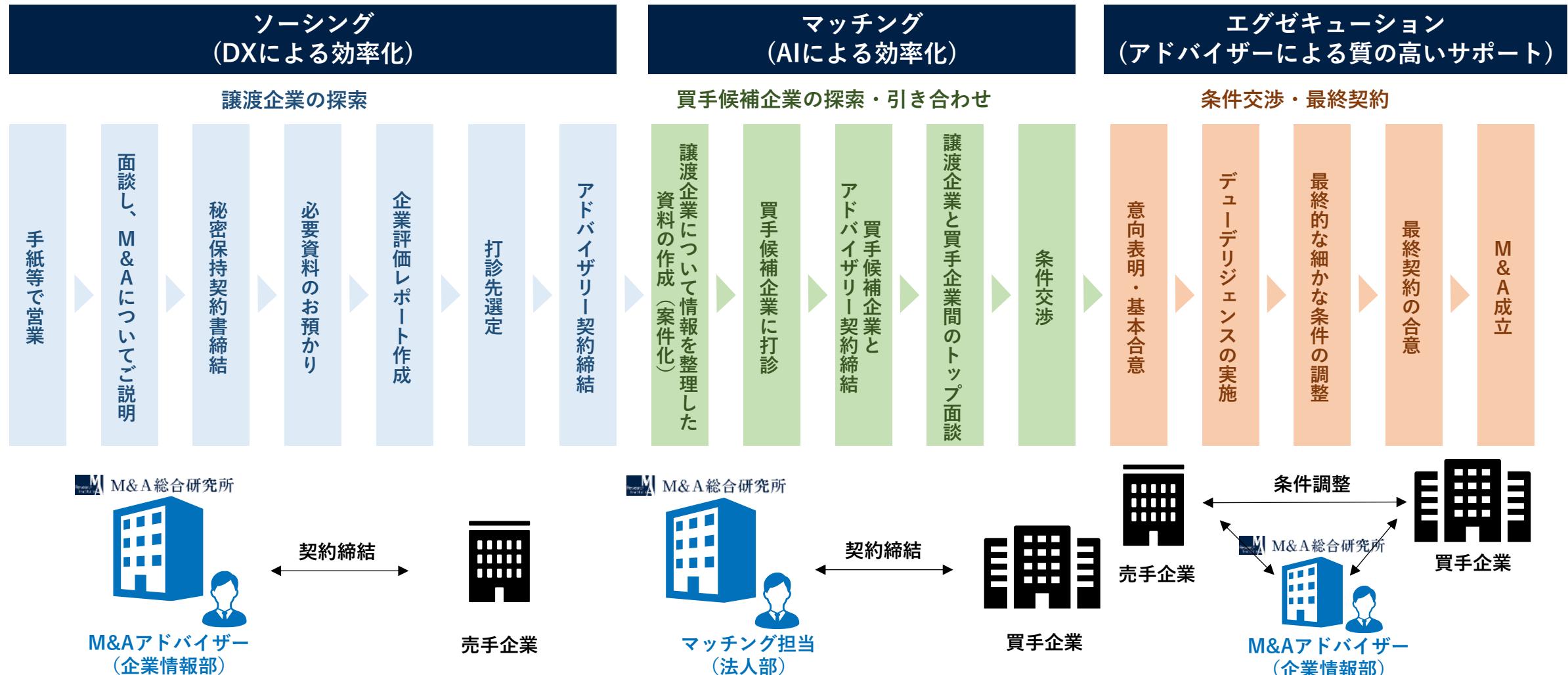
	FY24/9 (日本基準)				FY25/9 (日本基準)				FY26/9 <sup>1</sup> (IFRS)
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上高	7	35	55	149	222	341	306	581	723
営業利益	-7	-71	-98	-46	-23	-76	-438	-204	-100
コンサルタント数	3	11	21	28	43	72	118	136	159

注:

1. 2025年9月期までは日本会計基準の数値を記載。2026年度第1四半期より国際財務報告基準（IFRS）を任意適用。

## M&A仲介事業：分業制によるM&A仲介業務の流れ

M&Aは3つのフェーズに分かれており、弊社では企業情報部(M&Aアドバイザー)と、法人部(マッチング担当)の2つの部署の分業制で対応。ソーシング、マッチングの2フェーズをDX/AIで効率化することでアドバイザーがエグゼキューションに時間をかけられるため、質の高いサービス提供することができる。



# M&A仲介事業：成約実績

様々な業種・業界、地域でのM&A成約事例がある。

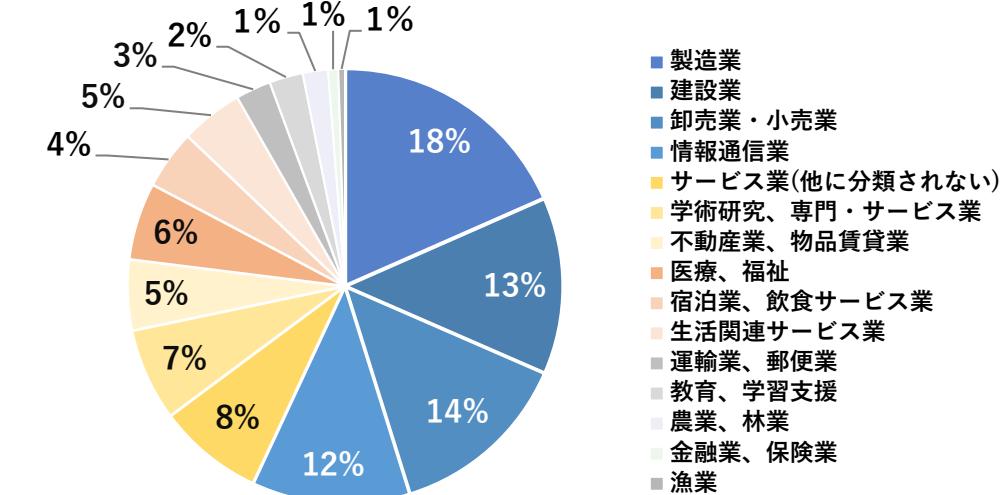
## 成約実績（一例）

譲渡企業		買手企業		
	事業内容	地域	事業内容	地域
1	建設業	九州	サービス業	北海道
2	宿泊業、飲食サービス業	中国	運輸業、郵便業	中国
3	農業、林業	東海	サービス業	関東
4	医療、福祉	関東	農業、林業	北海道
5	製造業	関東	サービス業	関東
6	生活関連サービス業、娯楽業	中国	宿泊業、飲食サービス業	関東
7	生活関連サービス業、娯楽業	関東	不動産業、物品賃貸業	関東
8	情報通信業	関東	生活関連サービス業、娯楽業	近畿
9	製造業	北陸	卸売業、小売業	近畿
10	不動産業、物品賃貸業	近畿	サービス業	関東
770	製造業	関東	製造業	関東
771	製造業	北海道	製造業	北海道
772	卸売業、小売業	東海	建設業	東海
773	学術研究、専門・サービス	関東	卸売業、小売業	近畿
774	卸売業、小売業	北海道	卸売業、小売業	関東
775	建設業	東海	製造業	関東
776	卸売業、小売業	関東	建設業	四国
777	宿泊業、飲食サービス業	北海道	金融業、保険業	北海道

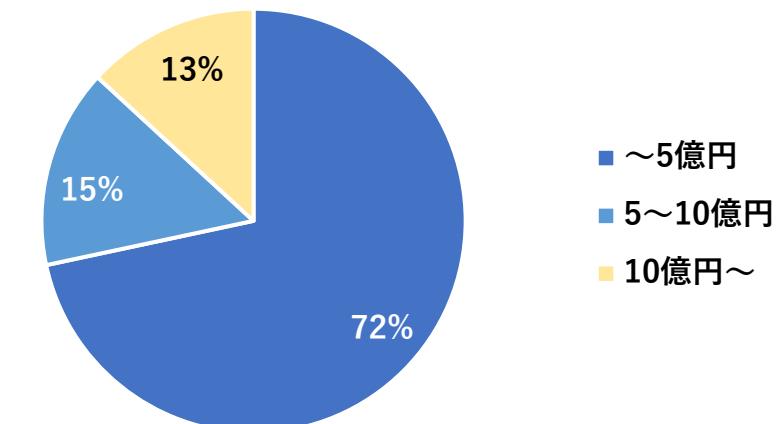
注

1. 2025年12月末までの全成約実績をもとに集計。

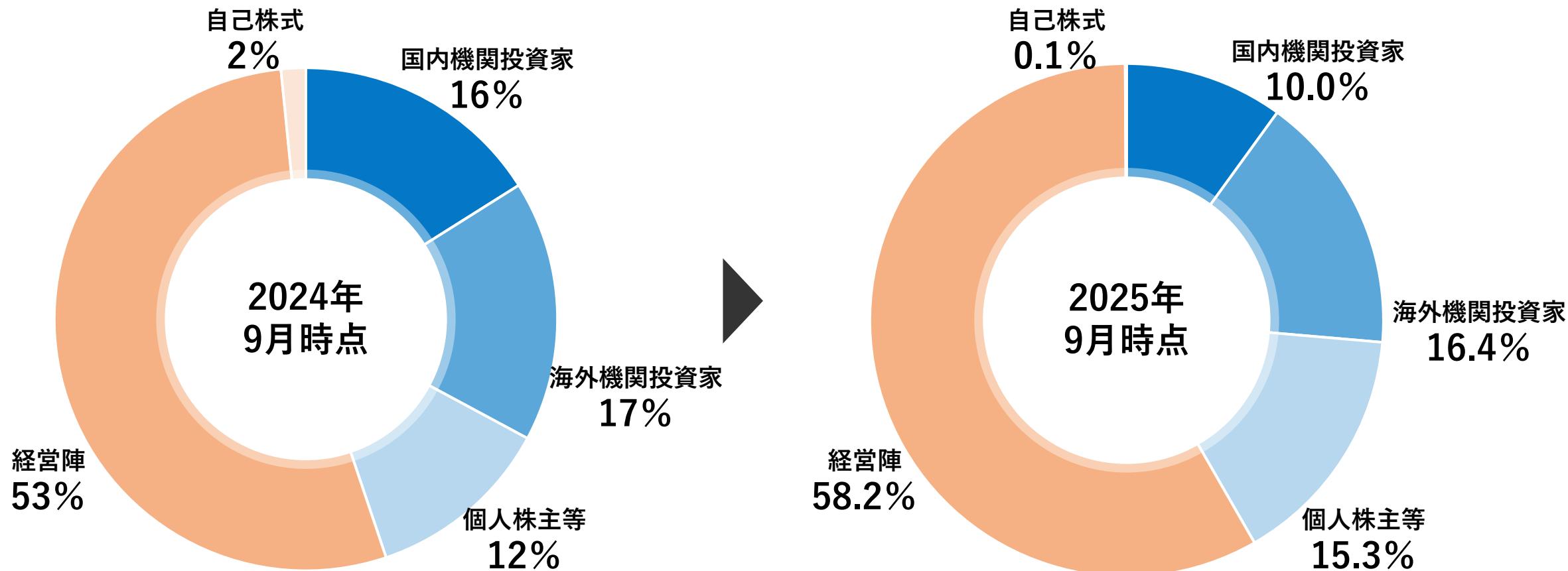
## 譲渡企業の事業別案件構成<sup>1</sup>



## 譲渡企業の規模別案件構成<sup>1</sup>



## 株主構成の変化



本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。

これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらのリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報や将来の出来事等があった場合であっても、当社は本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

## ■株式会社クオンツ総研ホールディングス

<https://quants-souken.co.jp/>

## ■IRに関するお問合せ

<https://quants-souken.co.jp/ir/contact>