

2024年5月期通期

決算説明資料

2024年6月28日

インテグループ株式会社
(東証グロース市場：192A)

1 | 業績推移

2 | 2025年5月期業績予想

3 | 他社との違い

4 | 財務諸表の概要

5 | 企業価値の源泉と強み

6 | 会社概要

業績推移

売上高

2,197百万円

前年比 **+73%**
(2023年5月期 1,273百万円)

経常利益

983百万円

前年比 **+312%**
(2023年5月期 238百万円)

当期純利益

672百万円

前年比 **+294%**
(2023年5月期 170百万円)

成約組数

53組

前年比 **+13%**
(2023年5月期 47組)

進捗案件残数

89件

前年比 **+14%**
(2023年5月期末 78件)

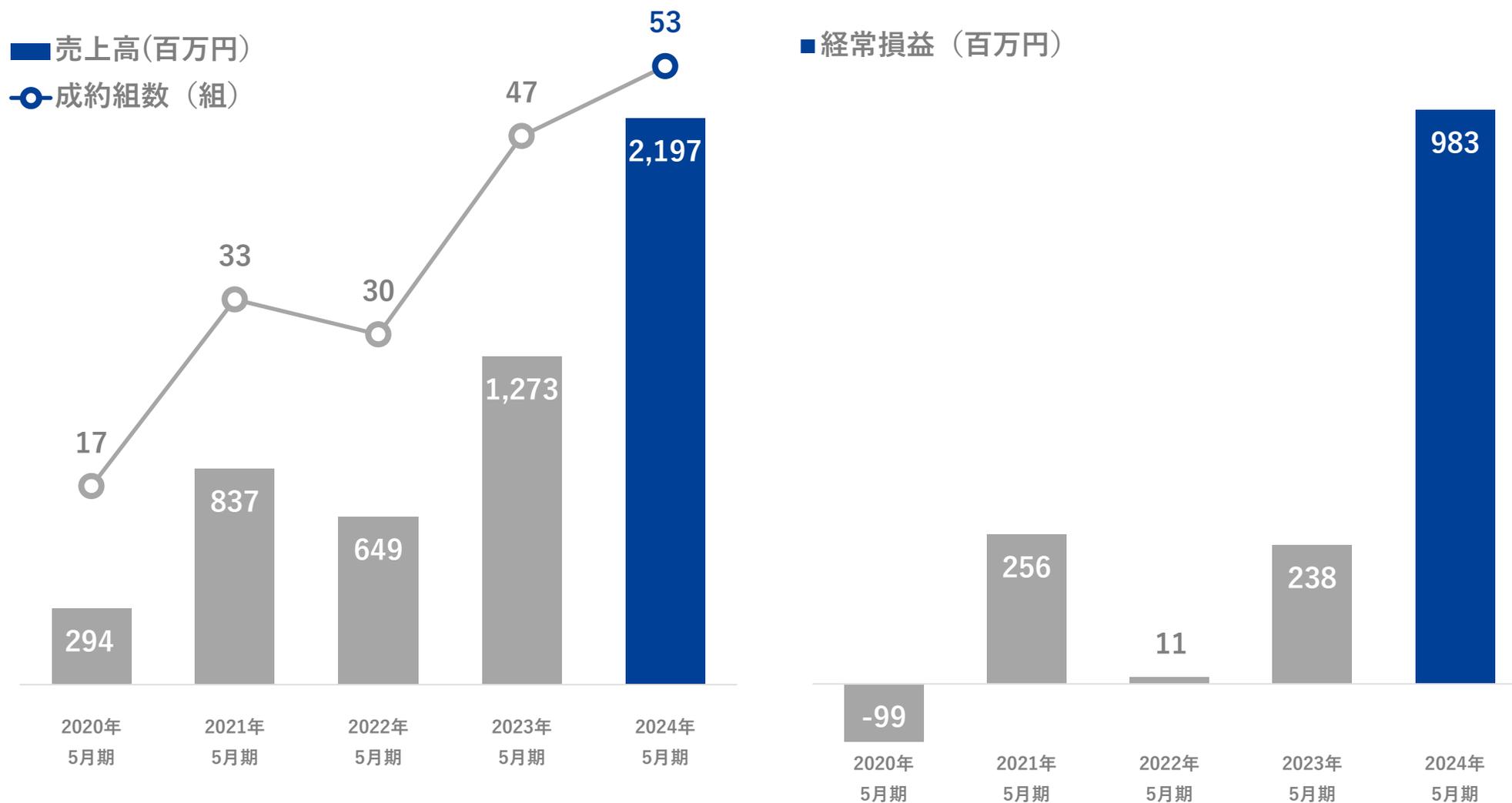
平均コンサル数

30.0人

前年比 **+13%**
(2023年5期 26.5人)

※ 平均コンサルタント数については、前期末と当期末のコンサルタント数の和を2で除して算出。

2024年5月期の売上高・成約組数・経常利益は**前年比で増加**。



※2020年5月期~2021年5月の財務数値は監査を受けておらず参考値になります。

M&A仲介会社の売上高は、①成約1組当たりの売上高、②コンサルタント1人当たりの成約組数、③平均コンサルタント数に分解される。当社は、これらの指標において、概ね上昇傾向にある。

$$\text{売上高 (百万円)} = \text{1組当たり売上高 (百万円)} \times \text{1人当たり成約組数 (組)} \times \text{平均コンサル数 (人)}$$

2024年5月期	2,197	41 	1.8	30.0 
2023年5月期	1,273	27	1.8	26.5
2022年5月期	649	22	1.4	22.0
2021年5月期	837	25	2.5	13.0
2020年5月期	294	17	2.8	6.0

※1 コンサルタント1人当たり指標の算出については、前期末と当期末のコンサルタント数の和を2で除して算出した期中平均コンサルタント数を使用。

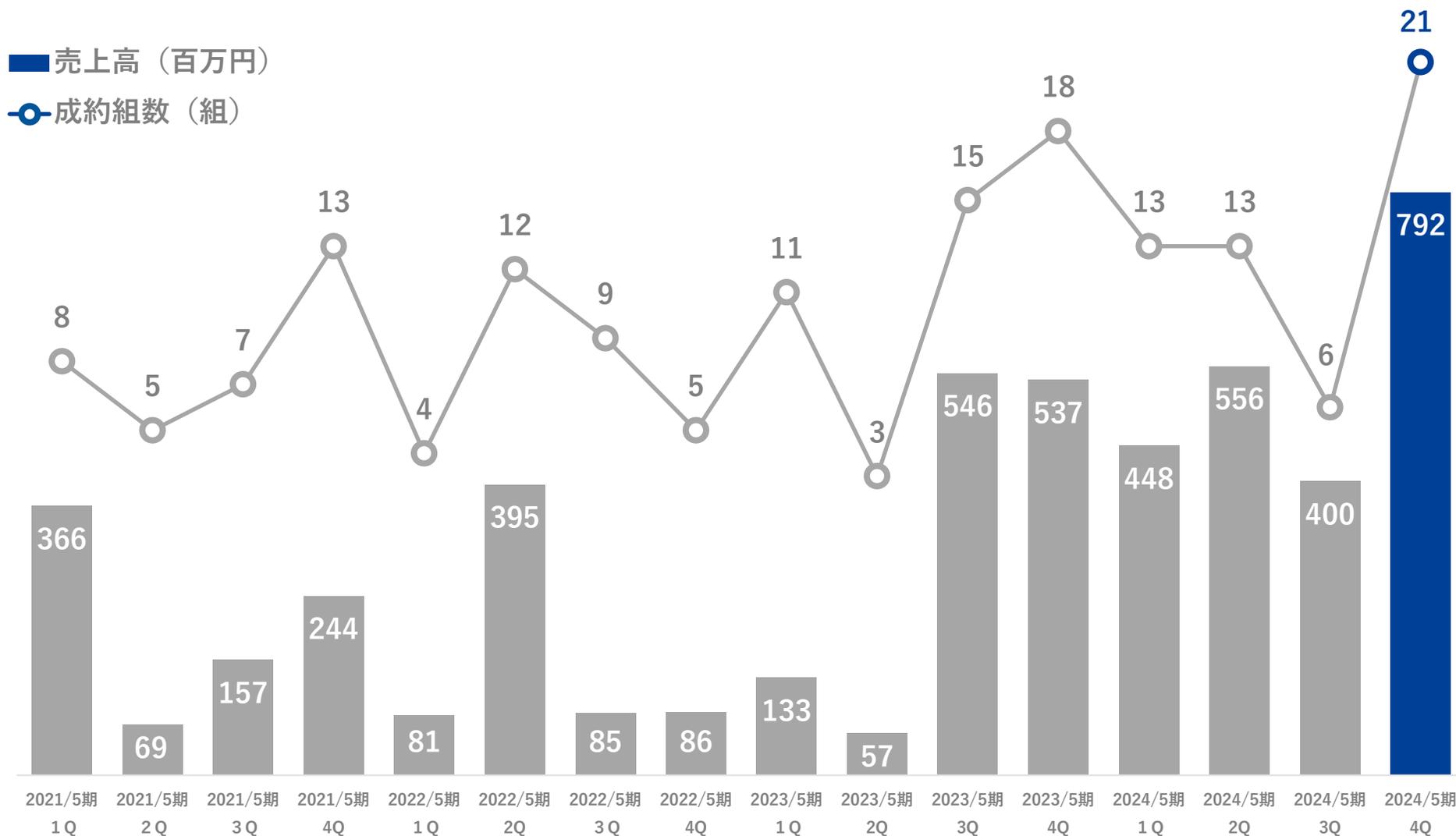
業績予想に対する達成率

2024年5月期通期予想に対する達成率は以下のとおり。

	2024年5月期 通期予想	2024年5月期 通期実績	達成率
成 約 組 数	52組	53組	102%
売 上 高	2,167百万円	2,197百万円	101%
経 常 利 益	960百万円	983百万円	102%
当 期 純 利 益	652百万円	672百万円	103%

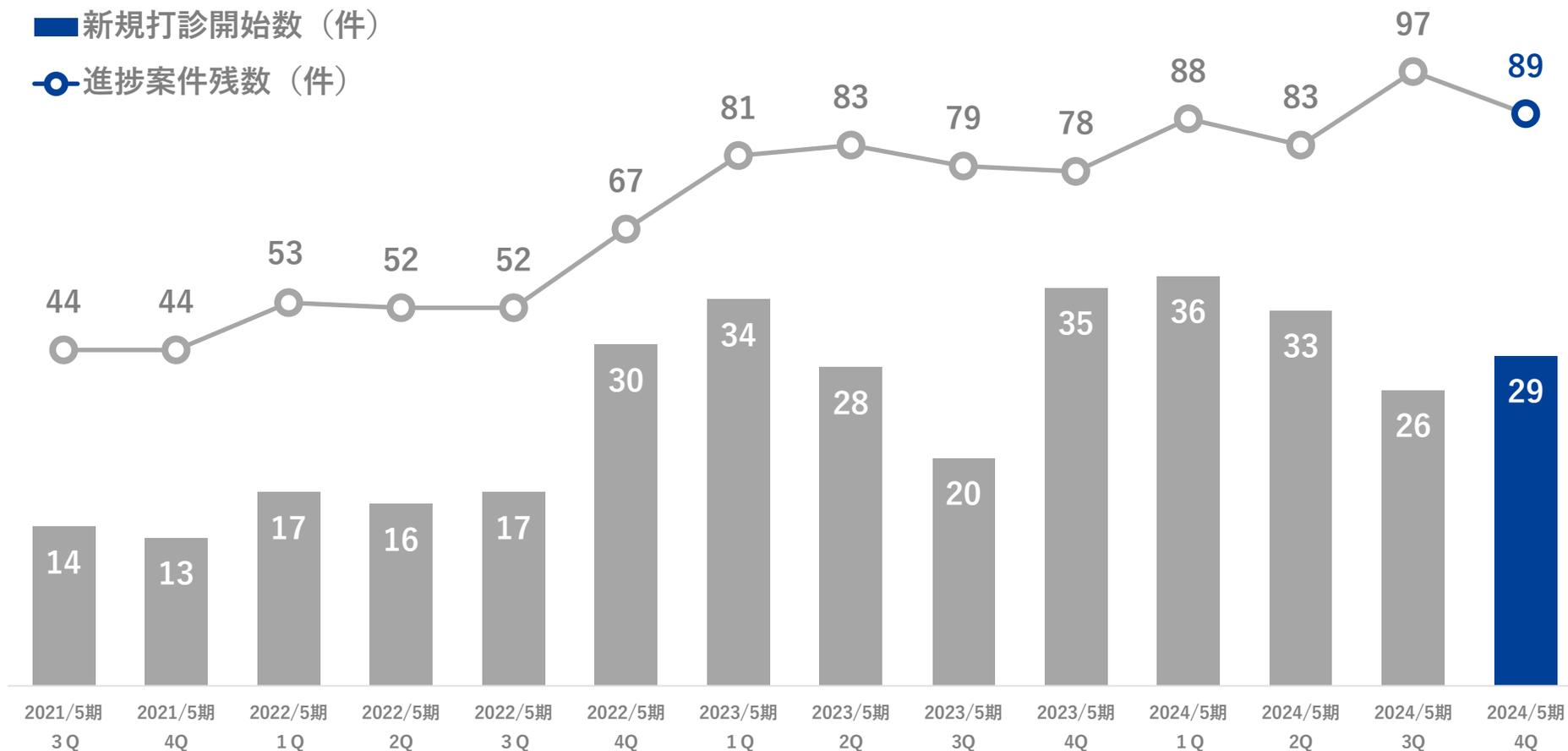
売上高・成約組数の四半期推移

売上高・成約組数の四半期推移は以下のとおり。



新規打診開始数・進捗案件残数の推移

新規打診開始数・進捗案件残数の四半期推移は以下のとおり。

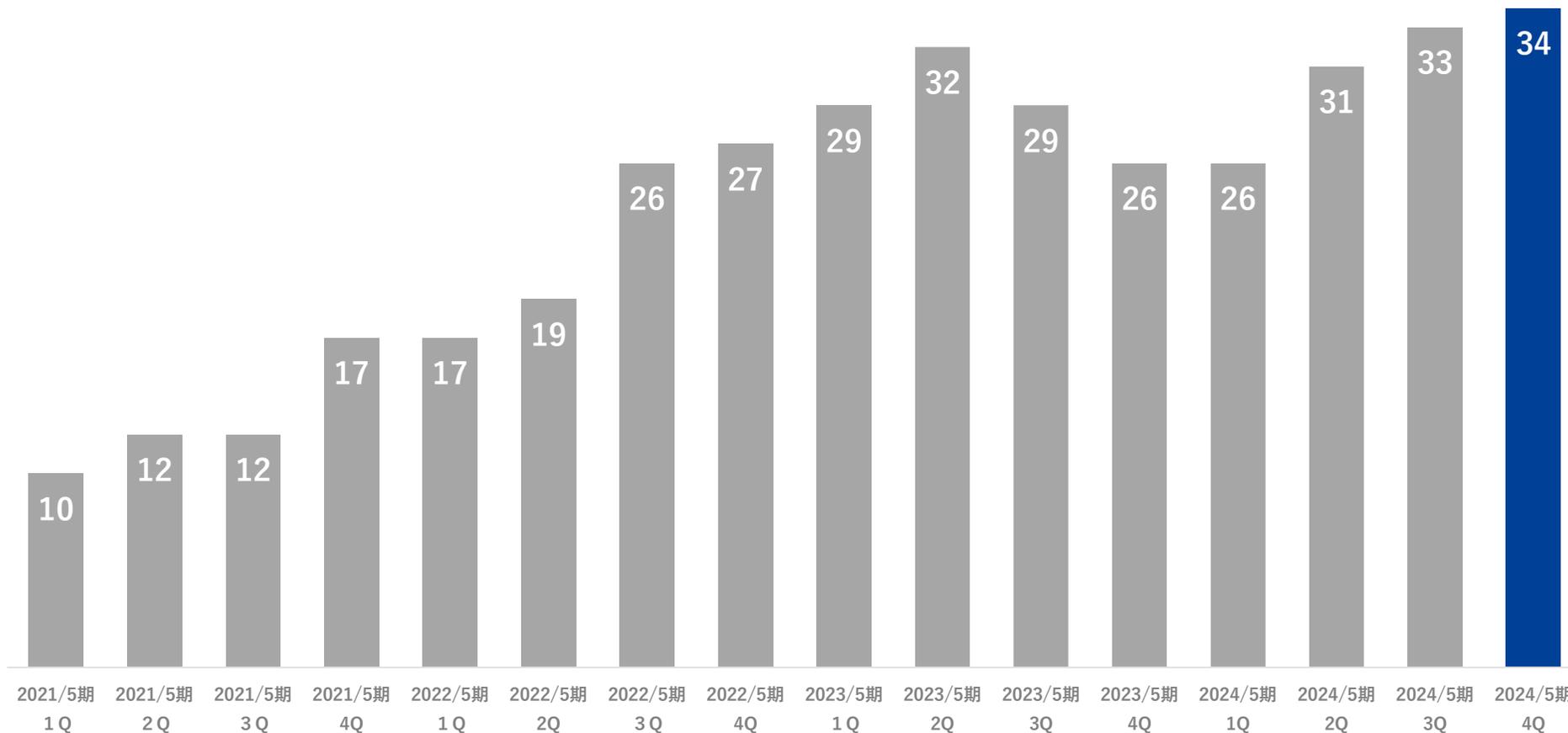


※1 新規打診開始数は、買い手へのアプローチを開始した売却案件の数（買い手側のみのファイナンシャル・アドバイザーになっている案件を除く）。
※2 進捗案件残数は、四半期期末時点で成約に向けて進捗している案件残数（買い手側のみのファイナンシャル・アドバイザーになっている案件を除く）。

コンサルタント数の四半期推移

コンサルタント数の四半期推移は以下のとおり。

■コンサルタント数（人）



※コンサルタント数は四半期末時点で当社に在籍する人員数

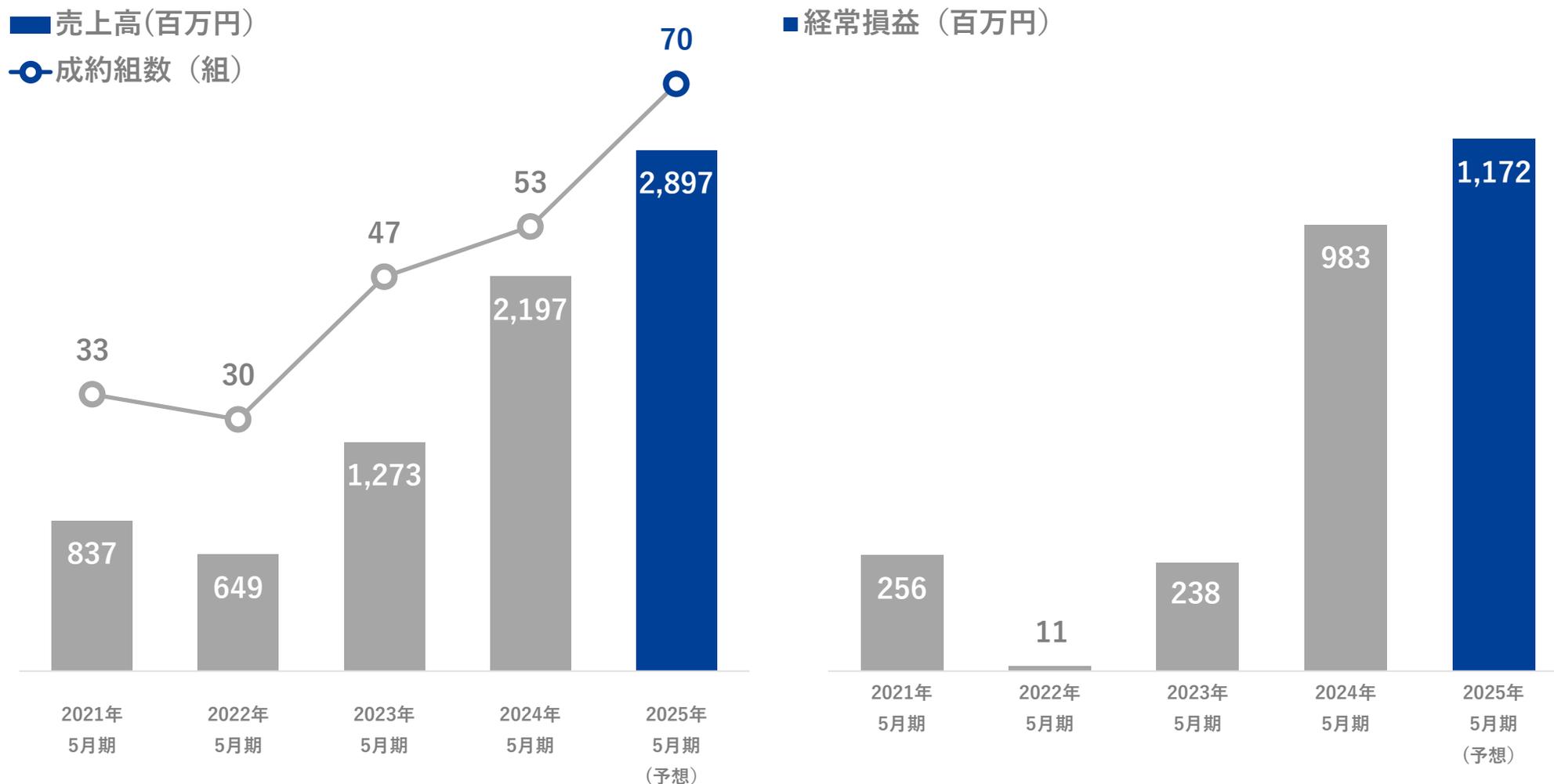
2025年5月期 通期業績予想

2025年5月期通期業績予想

1組当たり売上高及び1人当たり成約組数を維持しつつ、コンサルタント数を増加させることにより、前期比30%超の売上増を達成する。

	2024年5月期 通期実績	2025年5月期 通期予想	前期比
売上高	2,197百万円	2,897百万円	132%
経常利益 (経常利益率)	983百万円 (45%)	1,172百万円 (40%)	119%
当期純利益 (当期純利益率)	672百万円 (31%)	867百万円 (30%)	129%
成約組数	53組	70組	132%
1組当たり売上高	41百万円	41百万円	100%
1人当たり成約組数	1.8組	1.8組	103%
平均コンサル数	30.0人	38.5人	128%

2025年5月期予想を含む業績推移

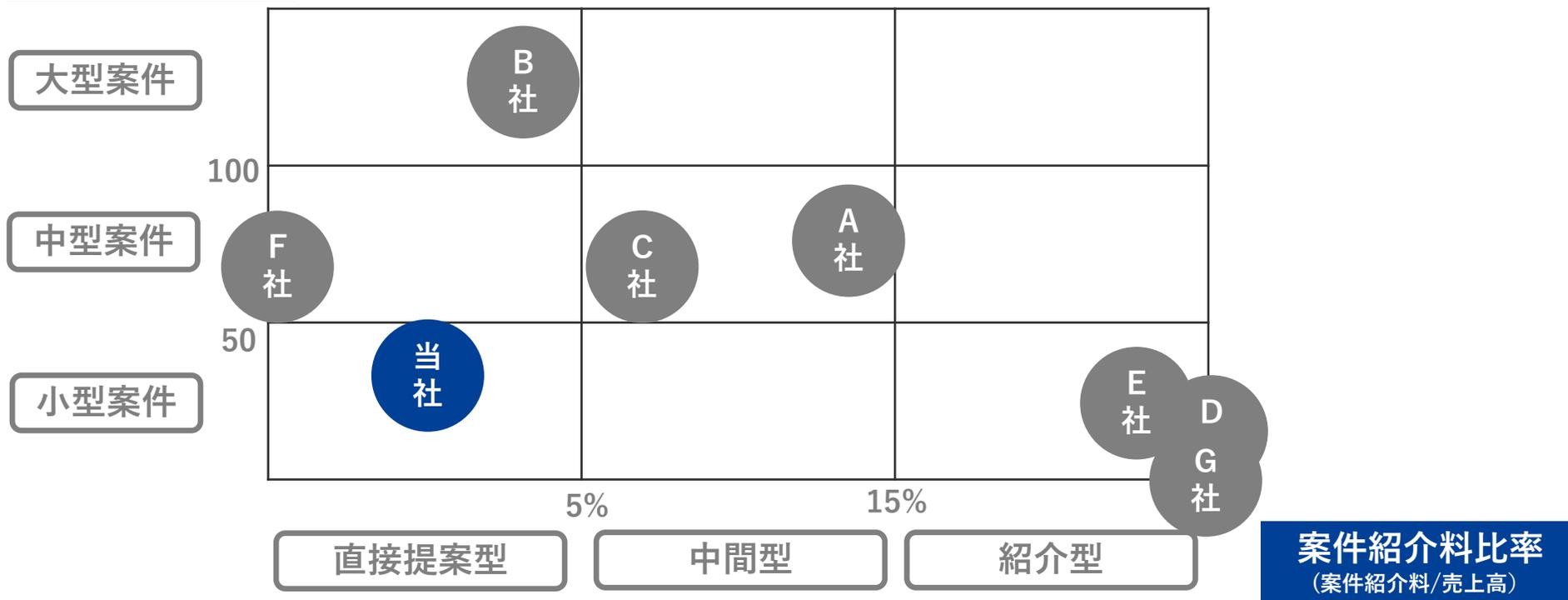


※2021年5月の財務数値は監査を受けておらず参考値になります。

他社との違い

- M&A仲介会社は、営業手法により、直接提案型（自社での直接提案営業が中心）、紹介型（提携先からの紹介営業が中心）、中間型（紹介営業と直接提案営業の折衷型）のタイプがあり、また、中心的に扱う案件の規模感（平均売上単価 = 1組当たりの売上高）により、大型案件中心、中型案件中心、小型案件中心に分類される。
- 小型案件を主なターゲットとする上場M&A仲介専門会社の中で、**直接提案中心の営業スタイル**を採用するのは**当社のみ**。

平均売上単価 (百万円)



※1 A社~G社は上場する同業他社。

※2 M&A仲介専門会社とは、「連結又は単体売上高の90%以上がM&A仲介に係る売上高で構成されている会社」と定義。

※3 縦軸は平均売上単価（1組当たりの売上高）、横軸は売上高に対する案件紹介料の比率（案件紹介料/売上高）でプロット。当社の数値は2024年5月期、各社の数値は直近の年度決算資料（単体）に基づく。（持ち株会社化により単体数値が非公開となった会社については最も直近の公開数値を使用）

同一戦略グループにおける競争が少ない

- M&A仲介業界は参入障壁が低く競争が激しいが、直接提案型の営業戦略は、コンサルタントの採用・教育・インセンティブ設計・業務の仕組化・カルチャー構築の観点から、相対的にポジショニングの難易度が高い。
- 直接提案型の営業スタイルは案件発掘に時間がかかり一定のコストを要するため、当該案件発掘コストを回収するために中規模案件以上のセグメントをターゲットとする仲介会社が多いが、当社は、案件開拓力、テクノロジーを用いたマッチング、優秀な人材の採用・育成、無駄を省いた一気通貫の支援体制等により、営業効率と業務効率を高め、コンサルタント1人当たりの成約組数を高めることで、**直接提案型でありつつ小規模案件セグメントを主要なターゲットとする独自のポジショニングを確立**しており、当該ポジショニングの模倣困難性は一定程度高い。

案件獲得数が安定する

- 提携先からの案件紹介に依存せず、主体的に営業活動を行う体制であるため、案件獲得数が安定しやすい。
- ターゲットとなる会社数が多い小規模案件セグメントに注力しているため、案件獲得数が安定しやすい。

成約単価の上昇余地がある

- 主体的に直接提案できる体制であるため、会社としてのブランド認知の拡大や営業力の向上を通じて、中型案件・大型案件の獲得比率を高めることが可能であり、**成約単価に上昇の余地**がある。（全成約組数に対する中型・大型案件の組数ベースの比率は、2023年5月期の8.5%から、2024年5月期は17.0%に上昇）

当社は、小規模案件セグメントを主要ターゲットしているため、成約1組当たりの売上高は上場同業他社と比べ低いが、営業効率と業務効率の高さを基盤とした**コンサルタント1人当たり成約組数の多さでカバー**しており、**コンサルタント1人当たり売上高は上場同業他社と比べて遜色ない水準**を確保している。

	コンサル1人 当たり売上高 (百万円)	=	成約1組 当たり売上高 (百万円)	×	コンサル1人 当たり成約組数 (組)
上場B社	142		124		1.1
当社	73		41		1.8
上場A社	70		73		1.0
上場C社	69		67		1.0
上場F社	55		63		0.9
上場D社	33		16		2.1
上場G社	33		10		3.3
上場E社	21		31		0.7

※1 当社の数値は2024年5月期、各社の数値は直近の年度決算資料（単体）に基づく。

※2 コンサルタント1人当たり指標の算出については、前期末と当期末のコンサルタント数の和を2で除して算出した期中平均コンサルタント数を使用。

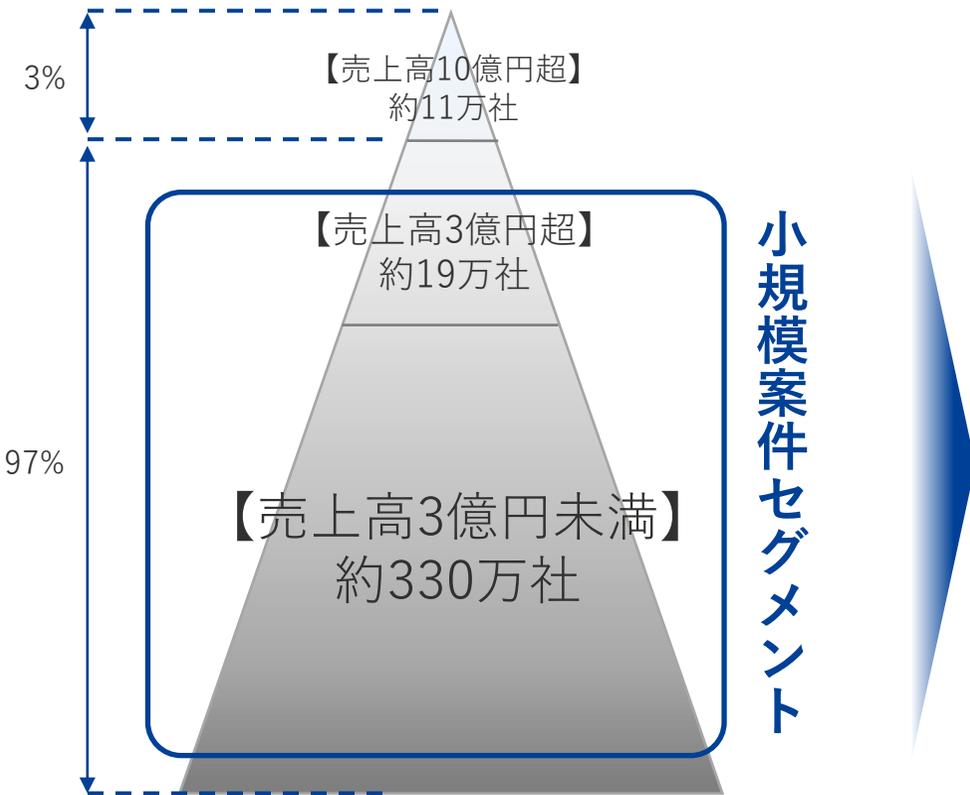
当社は、**売り手・買い手ともに完全成功報酬制**を採用しており、現時点において、**上場企業で唯一**の売り手・買い手ともに完全成功報酬制のM&A仲介専門会社である。

	当社	他社①	他社②
着手金	不要	要	不要
中間金	不要	要	要
最低成功報酬 (税別)	1,500万円	2,000万円	2,500万円
成功報酬の 計算基準	売買金額	移動総資産額 (売買金額 + 負債)	売買金額

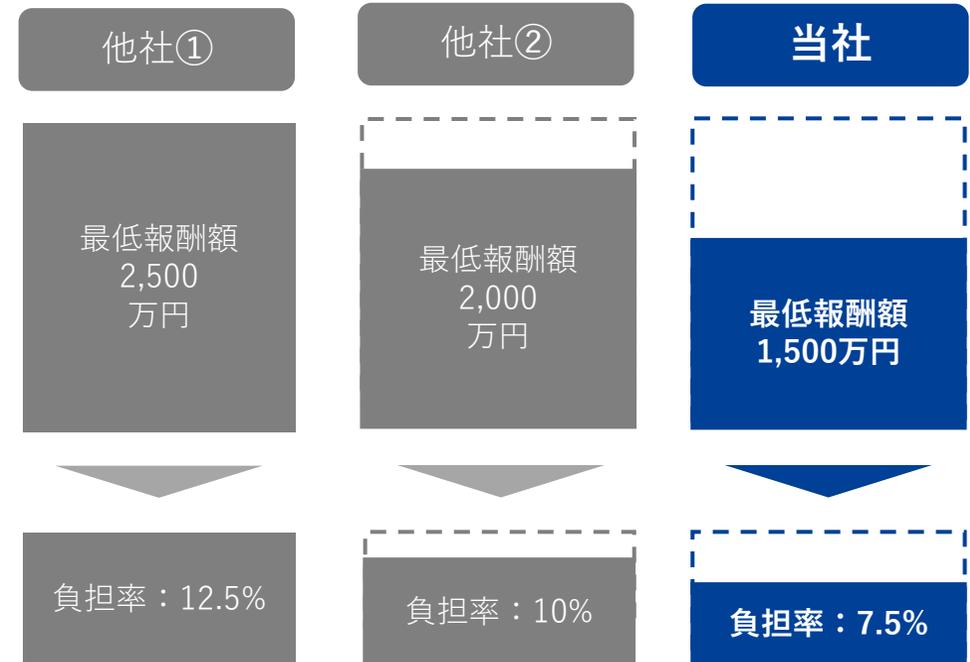
※ 基準にする金額が売買金額の場合は「株価レーマン方式」、移動総資産額の場合は「総資産レーマン方式」とも呼ばれる。

低廉な最低成功報酬額

大手仲介会社と比較し、当社の**最低成功報酬額は1,500万円と低廉に設定**されており、小規模案件における顧客の手数料負担率は低い。



(例) 譲渡金額が2億円の場合の顧客の負担率



※ 中小企業の経営資源集約化等に関する検討会資料（中小企業庁、2020年11月11日公表）を元に再構成。

※ 負担率とは、譲渡金額に占める成功報酬の割合を指す。

当社は、譲渡対価をもとに成功報酬を計算する「**売買金額ベース**」（**株価レーマン方式**）の**計算基準**を採用しており、移動総資産額ベース（総資産レーマン）で計算する他社と比べ、仲介手数料が低くなる。

当社

売買金額ベース
||
5億円

譲渡対価をもとに
計算するため、
報酬額が低くなる

5億円 × 5%
= 2,500万円

総負債額
10億円

株式価値
5億円

他社

移動総資産額ベース
||
15億円

総負債額も含めて
計算するため、
報酬額が高くなる

(5億円 × 5%)
+ (5億円 × 4%)
+ (5億円 × 3%)
= 6,000万円

◆ 成功報酬の計算方法 (株価レーマン方式)

売買金額	割合
5億円以下の部分	5%
5億円超～10億円以下の部分	4%
10億円超～50億円以下の部分	3%
50億円超～100億円以下の部分	2%
100億円超の部分	1%

※最低成功報酬は1,500万円（消費税別）

- 当社は、**売り手と買い手で同一の報酬体系**だが、売り手と買い手で報酬体系が異なる仲介会社もある。
- 売り手の仲介手数料が売買金額ベース、買い手の仲介手数料が移動総資産額ベース等の報酬体系においては、負債額等によっては買い手が売り手の2倍以上の仲介手数料を負担するケースもあるが、買い手が仲介手数料も含めて買収金額を決定する場合、売り手への提示金額が低くなることを通じて、**実質的に売り手が移動総資産額ベースの高額な買い手の手数料を負担することになる可能性がある**。
- 当社は、売り手と買い手は同一の報酬体系（売買金額ベースの成功報酬）のため、買い手からの仲介手数料を高く設定している仲介会社に比べ、**その他の条件が同じであれば、当社が支援する売り手は、買い手から高い価格の条件提示を得られる可能性が高くなる**。

		当社	他社
売り手	中間金	不要	不要
	成功報酬の 計算基準	売買金額	売買金額
買い手	中間金	不要	要
	成功報酬の 計算基準	売買金額	移動総資産額 (売買金額 + 負債)

財務諸表の概要

損益計算書の概要

INTEGROUP

(単位：百万円)

	2023年5月期 通期	2024年5月期 通期	前期比	摘要
売上高	1,273	2,197	+73%	主に、1組当たり売上高及び平均コンサルタント数の伸びに伴う増加
売上総利益 (売上総利益率)	629 (49%)	1,435 (65%)	+128%	売上高の増加に伴う売上総利益率の上昇
販売管理費	390	452	+16%	オフィス移転に伴う地代家賃の増加+24百万円 間接部門の人員増に伴う人件費の増加+19百万円
営業利益 (営業利益率)	238 (19%)	983 (45%)	+313%	
経常利益 (経常利益率)	238 (19%)	983 (45%)	+312%	
特別利益	-	-	-	
特別損失	▲0	▲29	-	2024年5月期は、本社移転に伴う一時的費用（消耗品費・引越料・廃棄料）が29百万円発生
当期純利益 (当期純利益率)	170 (13%)	672 (31%)	+294%	

貸借対照表の概要

INTEGROUP

(単位：百万円)

	2023年5月期 期末	2024年5月期 期末	前期末比	摘要
流動資産	1,046	1,922	+84%	現預金の増加+876百万円
固定資産	49	198	+301%	本社移転に伴う敷金の増加+76百万円 本社移転に伴う有形固定資産の増加+42百万円
資産合計	1,096	2,121	+93%	
負債合計	406	758	+87%	主に期末賞与の増加に伴う未払金の増加+96百万円 未払法人税等の増加 +188百万円
資本金	100	100	—	
利益剰余金	590	1,262	+114%	当期純利益+672百万円
純資産	690	1,362	+97%	
負債・純資産合計	1,096	2,121	+93%	

企業価値の源泉と強み

成長性を生み出す「競争力のある報酬体系」と収益性を担保する「高水準の1人当たり年間成約組数」、そして成長性と収益性の基礎となる「優秀な人材の採用・教育」が当社の企業価値の源泉であり、それらを「営業力」「マッチング力」「一気通貫の支援体制」「価値観・企業文化」の強みが支えている。

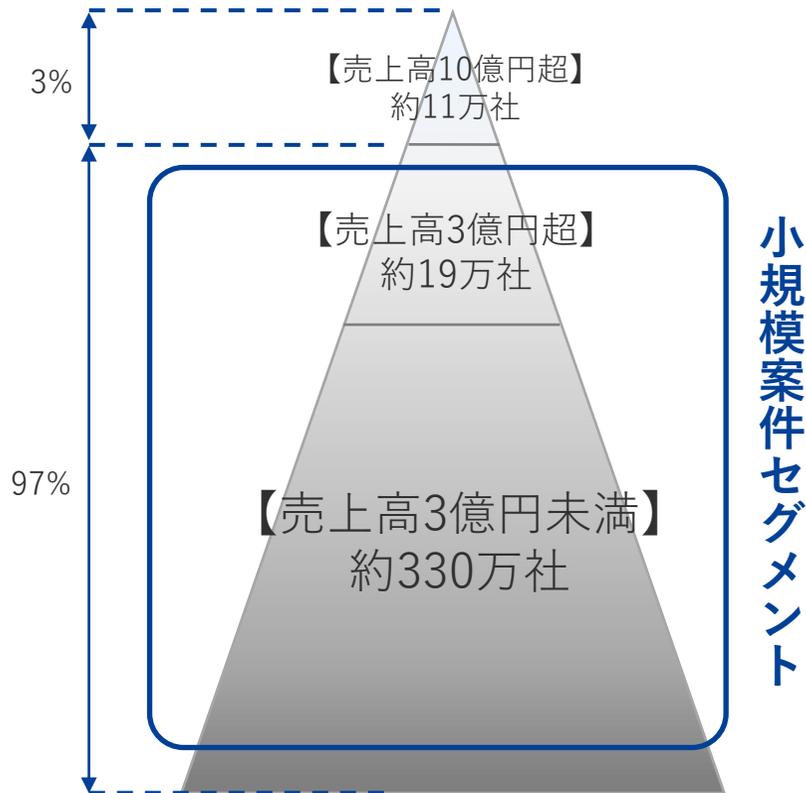


- 7つの要素のうち、どれか一つ欠けても、当社の企業価値の構造を成立させることはできず、**他社が模倣することは困難。**
- 引き続き**優秀な人材を採用**し、競争力のある報酬体系と高水準の1人当たり年間成約組数を維持していければ、**持続的な企業価値向上が可能。**

- **上場M&A仲介専門会社として唯一、売り手・買い手ともに、着手金ゼロ・中間金ゼロ**の「完全成功報酬制」を採用。 ※M&A仲介専門会社とは、「連結又は単体売上高の90%以上がM&A仲介に係る売上高で構成されている会社」と定義。
- **M&Aが成立しない場合には顧客に経済的負担がない報酬体系**であり、当社への依頼のハードルが低い。
- 当社は設立から**一貫して完全成功報酬制を採用してきた実績により**、初期段階で成約可能性の高い案件を厳選することや、効率的なオペレーションで運営コストを最小化することで、**着手金や中間金を徴収せずとも、効率的に収益につなげるノウハウ**がある。
- 売り手・買い手ともに**完全成功報酬制**だからこそ、**着手金・中間金を払いたがらない顧客を排除することなく、最良のマッチングを目指すことができ、顧客満足につながる。**



- 最低成功報酬額を1,500万円（税抜）とし、上場している大手M & A 仲介専門会社4社と比して低い水準に設定。
- **中小企業M&A市場のボリュームゾーンである小規模案件セグメント**（譲渡金額300百万円以下）において、譲渡金額に対する報酬の負担割合が小さく、大きな価格競争力を有する。



【例】譲渡金額が2億円の場合の売り手の負担率

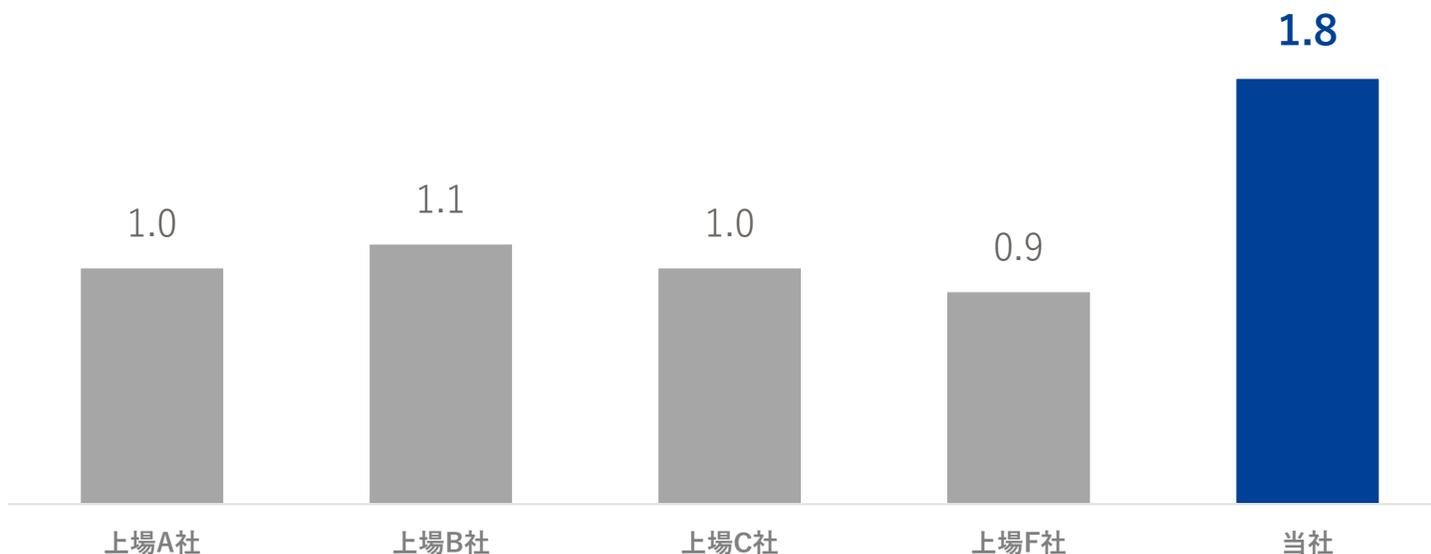
	最低成功報酬額	負担率
例①	2,500万円	12.5%
例②	2,000万円	10.0%
当社	1,500万円	7.5%

※ 負担率とは、譲渡金額に占める成功報酬の割合を指す。

※ 中小企業の経営資源集約化等に関する検討会資料（中小企業庁、2020年11月11日公表）を元に再構成。

ダイレクトソーシングによる案件開拓力やテクノロジーを用いたマッチング、優秀な人材の採用・育成、無駄を省いた一気通貫の支援体制等により、営業効率と業務効率を高め、**上場大手仲介4社より高い水準のコンサルタント1人当たり年間成約組数を実現。**

■1人当たり年間成約組数（組）



※1 当社の数値は2024年5月期、各社の数値は直近の年度決算資料（単体）に基づく。

※2 コンサルタント1人当たりの指標の算出については、前期末と当期末のコンサルタント数の和を2で除して算出した期中平均コンサルタント数を使用。

高いインセンティブ率、一気通貫の支援体制、長時間労働のない働きやすい職場環境をアピールすることにより、優秀な人材の応募を促進するとともに、効率的・効果的な教育体制により早期の戦力化を実現。

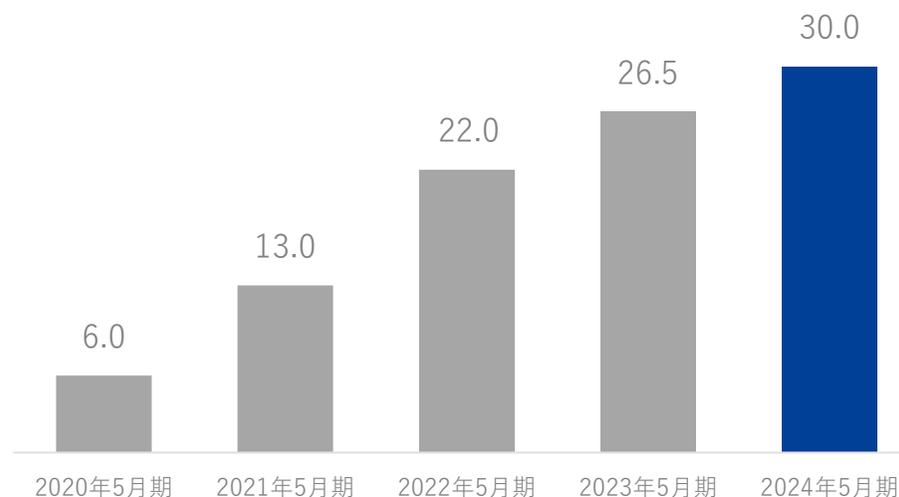
重要な成長ドライバーである平均コンサルタント数は着実に伸長。

優秀な人材の採用・教育体制

- **高いインセンティブ率（最大値で40%以上）**を設定することで、**資質の高い人材からの応募を促進。**
- 担当者1名が一気通貫で案件を担当し、大きな裁量を持って働くことができるため、**向上心の高いコンサルタントにとって、モチベーション高く働ける環境**を構築。
- テクノロジーを活用し、**効率的な業務運営**を行うと同時に、長時間労働、ハラスメント、官僚主義を徹底的に排除し、**働きやすい職場環境**を提供。
- M&A実務の経験豊富な教育担当を配置し、入社後の約2ヵ月間に集中的に指導を行うことにより、**レベルの高いコンサルタントを早期に育成できる教育体制を整備。**

平均コンサルタント数は着実に伸長

【平均コンサルタント数の推移（人）】



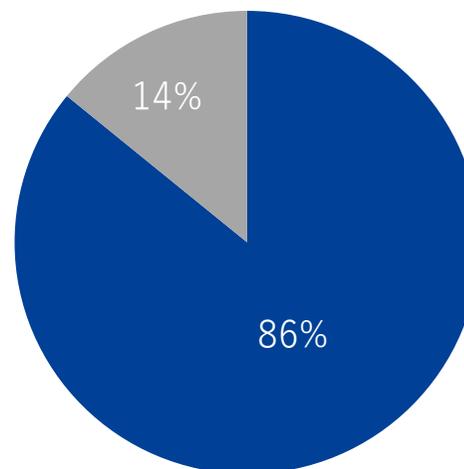
※ 平均コンサルタント数は、前期末と当期末のコンサルタント数の和を2で除して算出。

提携先からの案件紹介に依存しない体制

- 過去の成約案件は、主に**ダイレクトソーシング（ネット広告、DM、電話等）**により、**当社が直接顧客を開拓**しており、**ネットワークソーシング（提携先からの案件紹介）**に依存しない営業体制を実現している。
- **ダイレクトソーシング**によって開拓した案件については、提携先への紹介料の支払いが不要となるため、**収益性の向上**につながる。

【直近4年間の累計成約組数に占めるルート別の割合】

- **ダイレクトソーシング**
- **ネットワークソーシング**



(2021年5月期~2024年5月期累計)

※ **ダイレクトソーシング**とは、広告出稿、ダイレクトメール等によるインバウンドマーケティング及び電話営業等によるアウトバウンドマーケティングを含む、提携先からの紹介ではない、当社が直接案件開拓する手法を指す。

17年間の買収ニーズの蓄積

- 2007年の会社設立時から17年間にわたり、当社独自のデータベースに買収ニーズを蓄積しており、2024年5月末時点で**約15,000件の買収ニーズが登録**されている。
- 上記データベースをもとに、**どのような業種の案件でも、通常、数十社から100社程度の候補企業の提案が可能**。

テクノロジーを活用した効率的なマッチング

- **CRMシステム及びマーケティングオートメーションツールを活用**することにより、効率的なマッチングを実現。

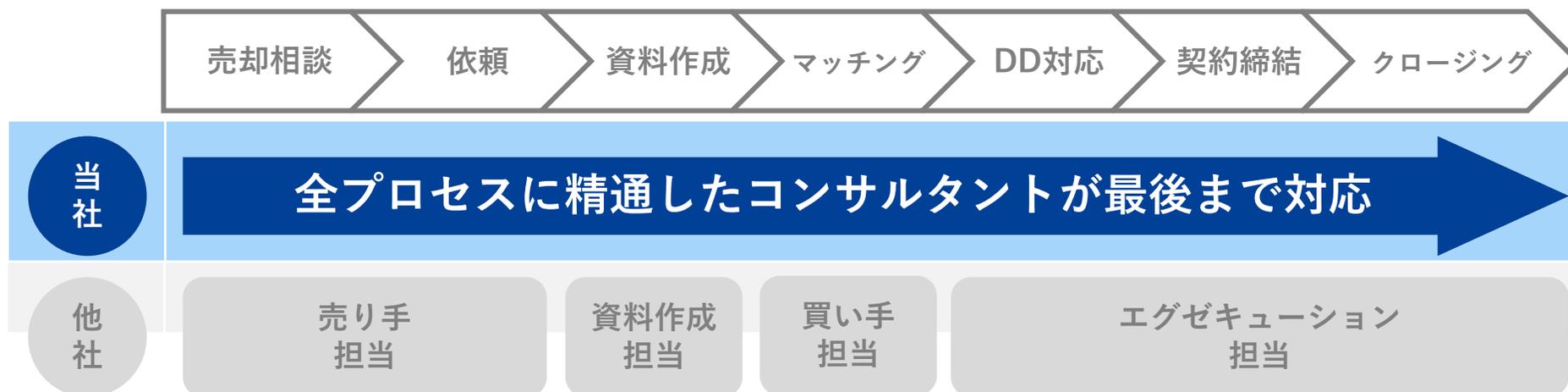
各種M&Aマッチングプラットフォームとの連携

- 各種M&Aマッチングプラットフォームと連携し、**幅広く全国の買い手にリーチすることでマッチングを促進**。

PEファンドとの広範なネットワーク

- **PEファンド専門情報サイト「PEファンド.JP」** (<https://pefund.jp/>) の運営による効果もあり、国内のほとんどの主要PEファンドと広範なネットワークを形成しており、**ファンドへの売却、ファンドの投資先の売却を仲介**。

- プロセスごとに担当を分ける分業制の同業他社が増えてきている中、当社はM&Aの初期相談から最終のクロージングまで、コンサルタント1名が一貫通貫で支援する体制をとることで、以下の強みを発揮している。
 - 全てのプロセスに精通したコンサルタントが最初から顧客の相談に乗ることで、**顧客との信頼を醸成できることに加え**、論点が早い段階で明確になり、顧客に寄り添った**質の高いサービスを提供可能**。
 - 担当者間の非効率な情報共有、ミスコミュニケーションも発生せず、**スピードと効率性が向上**。同時に、作成資料は、ダブルチェックする管理体制を整備しており、**業務の質を担保**。
 - 一貫通貫で責任を持って案件を担当することでコンサルタントに幅広いノウハウが蓄積し、成長が早くなるため、業界内では一貫通貫で案件を担当することを希望するコンサルタントも多く、**人材採用においても有利**。
 - CRMシステムによる日々の業務管理、及び、管理部門によるコンサルタントの行動調査を通じて、コンサルタントの裁量の広さと行動の適切性を両立。



当社は、**企業の真の差別化要因は、価値観・企業文化とそれらを体現した人材**であると考えており、以下のよ
うな当社の価値観・企業文化が、当社の企業価値の源泉と強みの基盤となっている。

顧客志向

- 案件のリスクは適正に開示し、当社の都合で顧客に迷惑をかけることなく、**誠実に仕事をする**ことを徹底。
- 顧客からの評判を重視し、また顧客志向を体現するため、**顧客にとって納得性が高い報酬体系**を採用。
- **中小M&Aガイドライン及びM&A仲介協会自主規制ルール**を遵守。

オーナーシップ

- 担当コンサルタントが**裁量と当事者意識**を持って、**能動的に考え行動し、結果に責任**を持つ。
- **自ら学び、高い目標を掲げて努力**する文化。

コンサルタント間の協調

- **ノウハウ・アイデアを共有し、互いに教え合う**ことにより、コンサルタント間で相乗効果を発揮。

会社概要

会社概要

会社名	インテグループ株式会社
本社所在地	〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-5 丸の内北口ビルディング26F
連絡先	TEL: 03-6206-6980 FAX: 03-6206-6982
ホームページ	https://www.integroup.jp
設立	2007年6月
代表取締役	藤井 一郎
業務内容	M&A仲介・アドバイザー

当社が掲げるビジョン

1

我々は、完全成功報酬制のM&A仲介会社として、質量ともに圧倒的なリーディング企業になり、優良企業の存続・発展、起業家精神の高揚、経済全体の生産性の向上に貢献する。

2

我々は、様々な経営課題を解決することで、経営と経営者に付加価値を与え、企業や組織の経営力の向上に貢献し、社会に活力を与え、そして最も信頼される経営支援会社になる。



代表取締役社長
藤井一郎

- ・早稲田大学政治経済学部卒
- ・サンダーバード
- 国際経営大学院 (MBA)

三菱商事で自動車関連プロジェクトに従事。フリービットの海外事業開拓マネージャー、M&A仲介のサンベルトパートナーズの取締役を経て、2007年に当社を創業。



取締役副社長
管理部長
籠谷智輝

- ・大阪大学経済学部卒
- ・バブソン大学ビジネススクール (MBA)
- ・公認会計士

監査法人トーマツにて、上場企業の監査に従事。同法人退職後は家業の食品加工会社に経営参画し、工場建設・支店売却等のプロジェクトに従事。2007年に当社を創業。



取締役
コンサルティング部長
廣瀬一憲

- ・慶應義塾大学商学部卒
- ・米国公認会計士試験合格

学生時代に教育系ビジネスを起業。大学卒業後、シグママックスのコンサルタント、要興業の経営企画職を経て、2014年に当社に入社。2020年、当社取締役に就任。



社外取締役
常勤監査等委員
牟田口賢次郎

- ・早稲田大学政治経済学部卒

日本石油（現ENEOS）にて、経理・財務、IR、監査等に従事。富士興産に転籍後、管理部門管掌取締役、代表取締役常務執行役員を歴任。2020年、当社監査等委員に就任。



社外取締役
監査等委員
川崎勝之

- ・東京経済大学経済学部卒
- ・公認会計士・税理士

センチュリー監査法人を経て、デジタルガレージにて執行役員として管理部門を統括。現在は会計・税務サービスのアクリアの代表。2020年、当社監査等委員に就任。

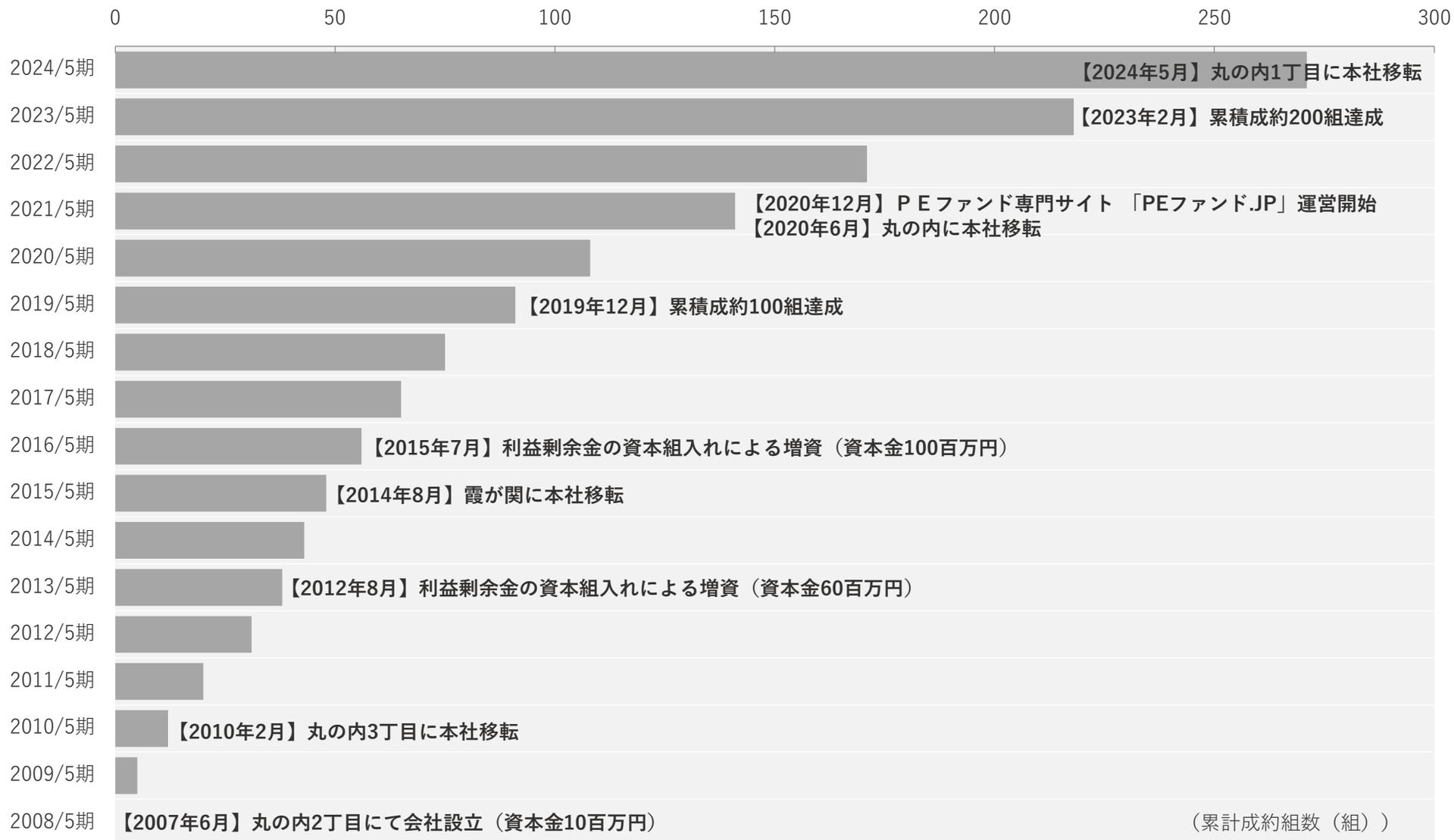


社外取締役
監査等委員
増田薫則

- ・法政大学法学部卒
- ・早稲田大学大学院法学研究科
修士課程修了
- ・弁護士

シティ法律事務所等を経て、レックス法律事務所を共同で創業。企業法務全般、事業再生、M&A等を扱う。2020年、当社監査等委員に就任。

当社は会社設立以来、売り手・買い手ともに完全成功報酬制のM&A仲介会社として、累計200組以上の成約を支援。



本資料に含まれる将来の見通しに関する記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものであり、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するため、実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性がある点にご留意ください。

本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

今後、新たな情報が生じた場合でも、当社は、本資料に含まれる見通しに関する情報の更新・修正を行う義務を負うものではありません。