

2025年5月期 第2四半期  
決算説明資料

2024年12月27日

インテグループ株式会社  
(東証グロース市場：192A)

1 エグゼクティブサマリー

2 業績推移

3 通期予想進捗率

4 財務諸表の概要

5 他社との違い

6 会社概要

# エグゼクティブ サマリー

## 2025年5月期2Q（累計）の売上高について

- 売上高は**1,334百万円（前年同期比33%増）**と順調に推移。
- 1組当たり売上高は**67百万円（前年同期比73%増）**と大きく上昇。これは、1組当たりの売上高が200百万円を超える大型案件が複数組成約したことが主因。
- 成約組数は**20組（前年同期比23%減）**と減少したが、直近の「**新規打診開始数**」「**進捗案件残数**」は順調に推移している（P9参照）ことから、3Q以降での成約組数の増加を見込む。

## 2025年5月期2Q（累計）の売上総利益率について

- 当期の売上総利益率は61%と前年同期の75%から低下。これは、当期において、インセンティブ率の高いソーシング案件の売上高の比率が前年同期比で上昇したことにより、コンサルタントの賞与が増加したことが主因。ただし、前年同期の売上総利益率は、インセンティブ率の低い非ソーシングの大型案件の成約があったことにより標準値から上振れしており、当期の売上総利益率の方が標準的な水準にある。  
（参考：2024年5月期通期の売上総利益は65%）

## 四半期ベースの売上高の変動について

- 現状の当社の規模では、中大型案件の成約の有無及び小型案件の成約時期の偏りにより、四半期ベースの売上高及び成約組数が大きく変動する可能性がある。
- 今後、**案件数の増加に伴い、四半期ベースの売上高及び成約組数の大きな変動は生じづらくなっていく見込み。**

※1 成約1組当たりの売上高が50百万円以上の案件を中型案件、100百万円以上の案件を大型案件と定義。

※2 ソーシング案件とはコンサルタントが直接提案営業により獲得した案件、非ソーシング案件とはインバウンドで会社にお問い合わせがあったことにより獲得した案件を意味する。

# 業績推移

# 決算サマリー（2025年5月期2Q累計）

INTEGROUP

第2四半期（累計）における決算サマリーは以下のとおり。

## 売上高

1,334百万円

前年比 **+33%**  
(前期2Q累計 1,004百万円)

## 経常利益

518百万円

前年比 **▲8%**  
(前期2Q累計 562百万円)

## 四半期純利益

334百万円

前年比 **▲9%**  
(前期2Q累計 369百万円)

## 成約組数

20組

前年比 **▲23%**  
(前期2Q累計 26組)

## 進捗案件残数

110件

前年比 **+33%**  
(前期2Q末 83件)

## 平均コンサル数

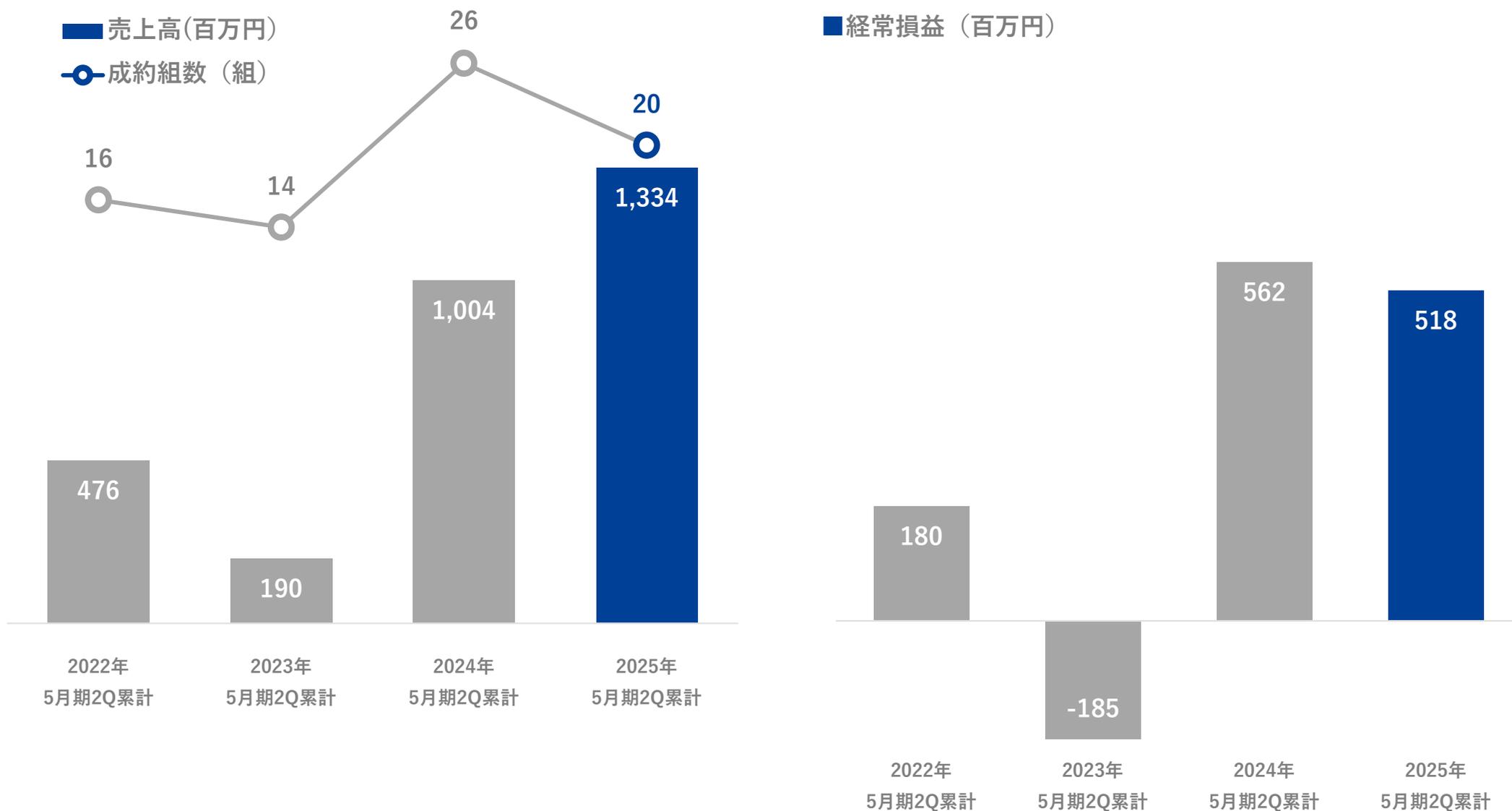
37.5人

前年比 **+32%**  
(前期2Q累計 28.5人)

※ 平均コンサルタント数については、前期末と当四半期末のコンサルタント数の和を2で除して算出。

# 売上高・経常損益の推移

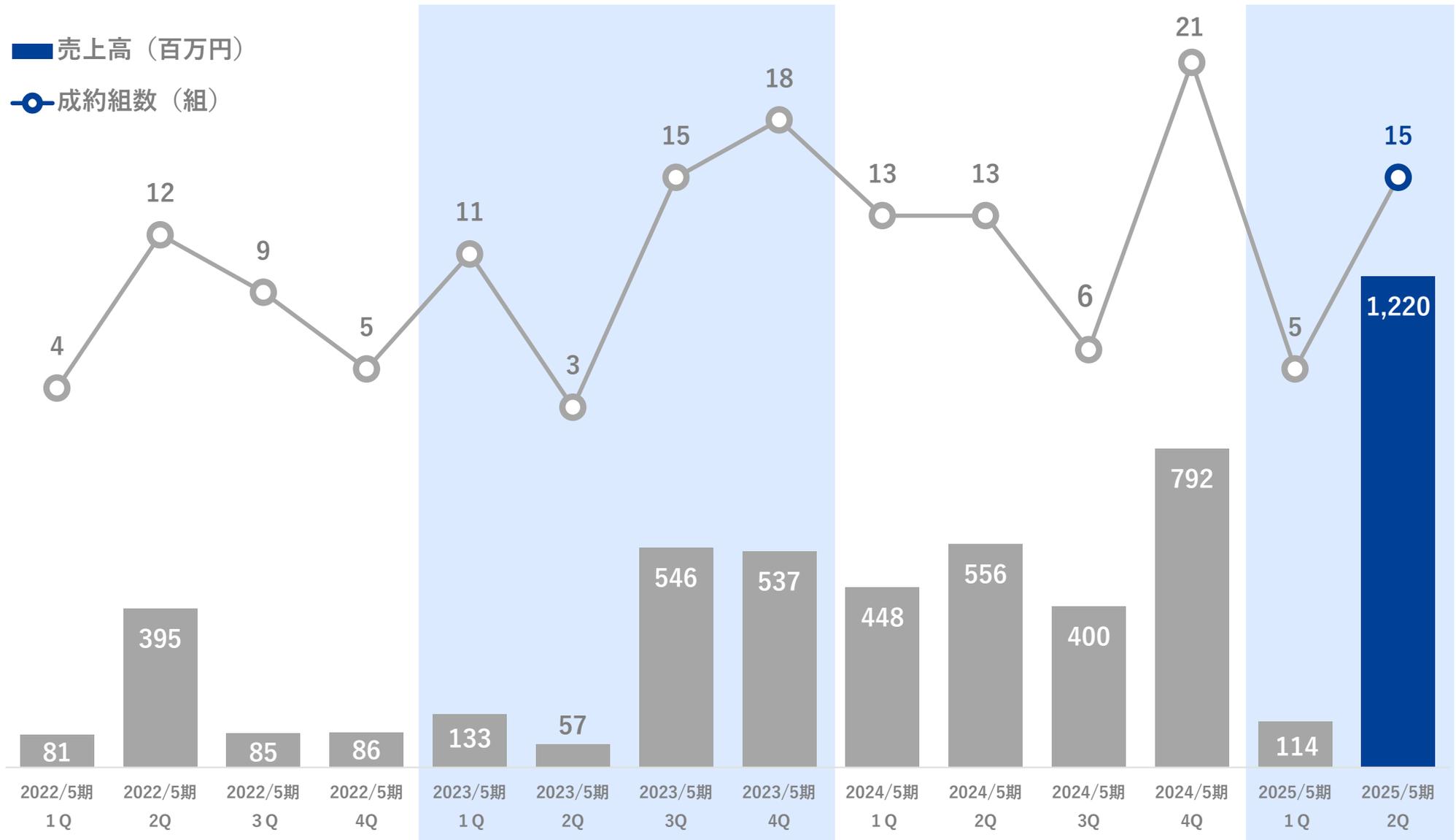
第2四半期（累計）における売上高・経常損益の推移は以下のとおり。



※2022~2023年5月期2Q累計の財務数値は監査を受けておらず参考値になります。

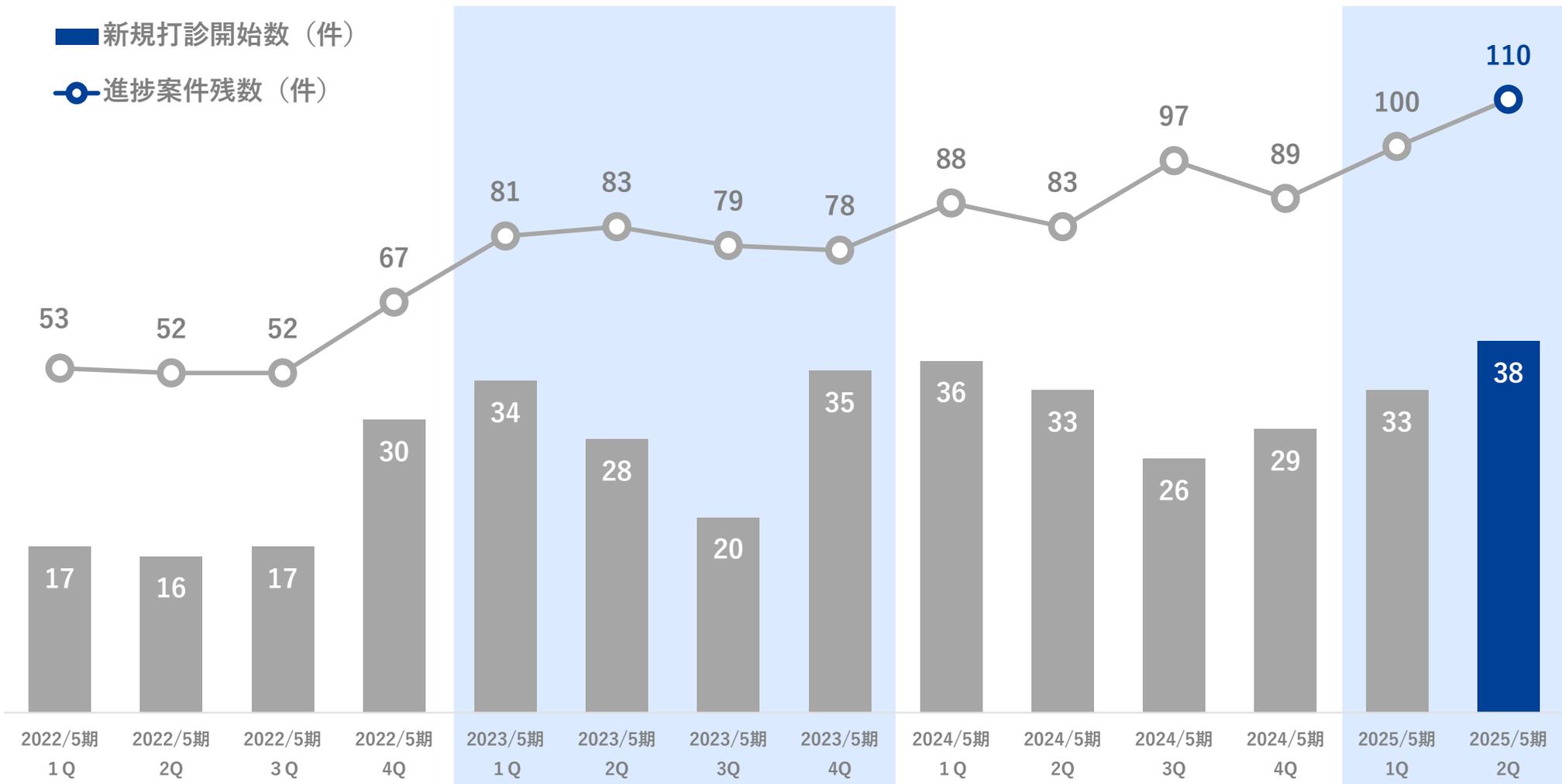
# 売上高・成約組数の四半期推移

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・進捗案件残数の四半期推移

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。

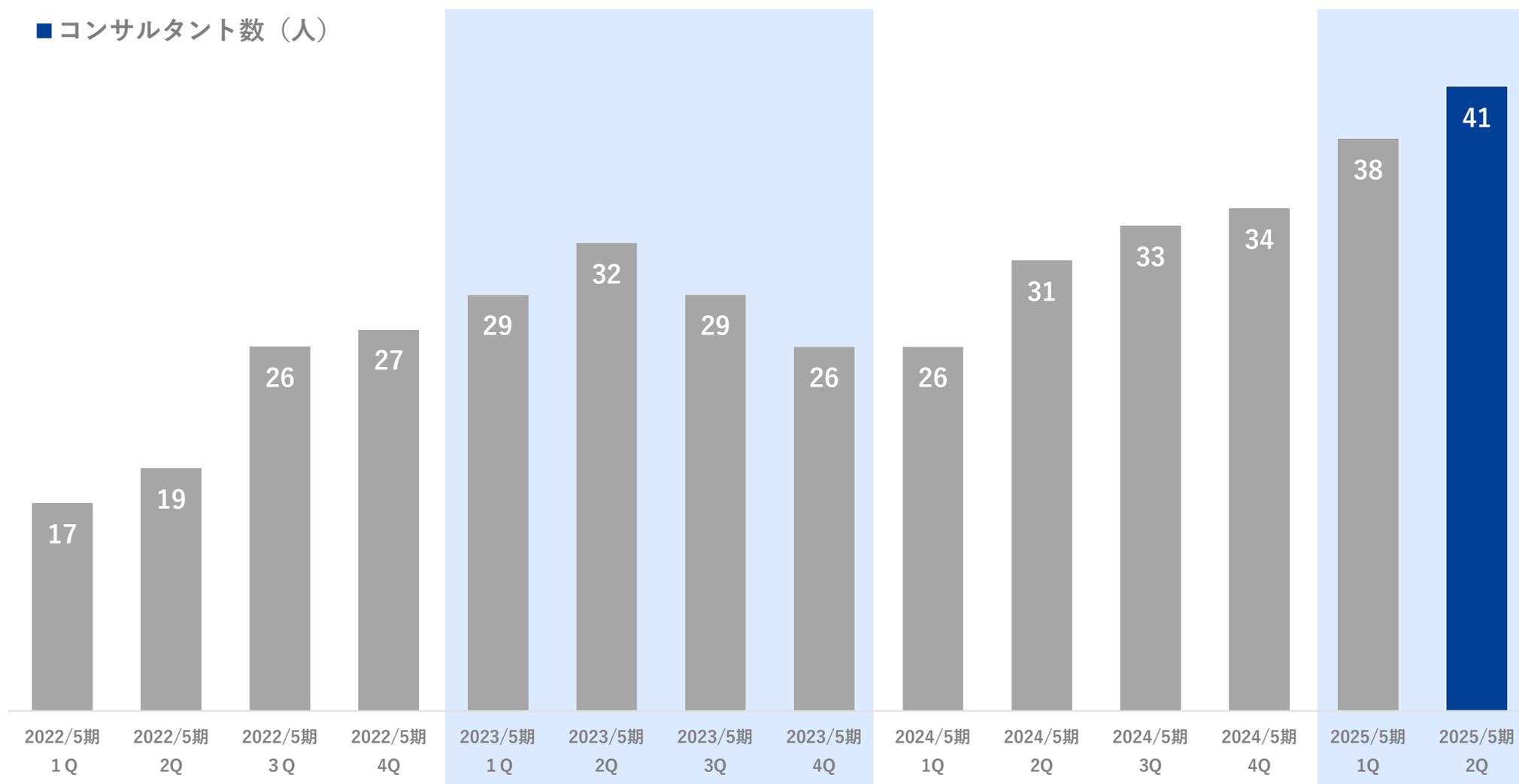


※1 新規打診開始数は、買い手へのアプローチを開始した売却案件の数（買い手側のみのファイナンシャル・アドバイザーになっている案件を除く）。  
※2 進捗案件残数は、四半期期末時点で成約に向けて進捗している案件残数（買い手側のみのファイナンシャル・アドバイザーになっている案件を除く）。

# 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

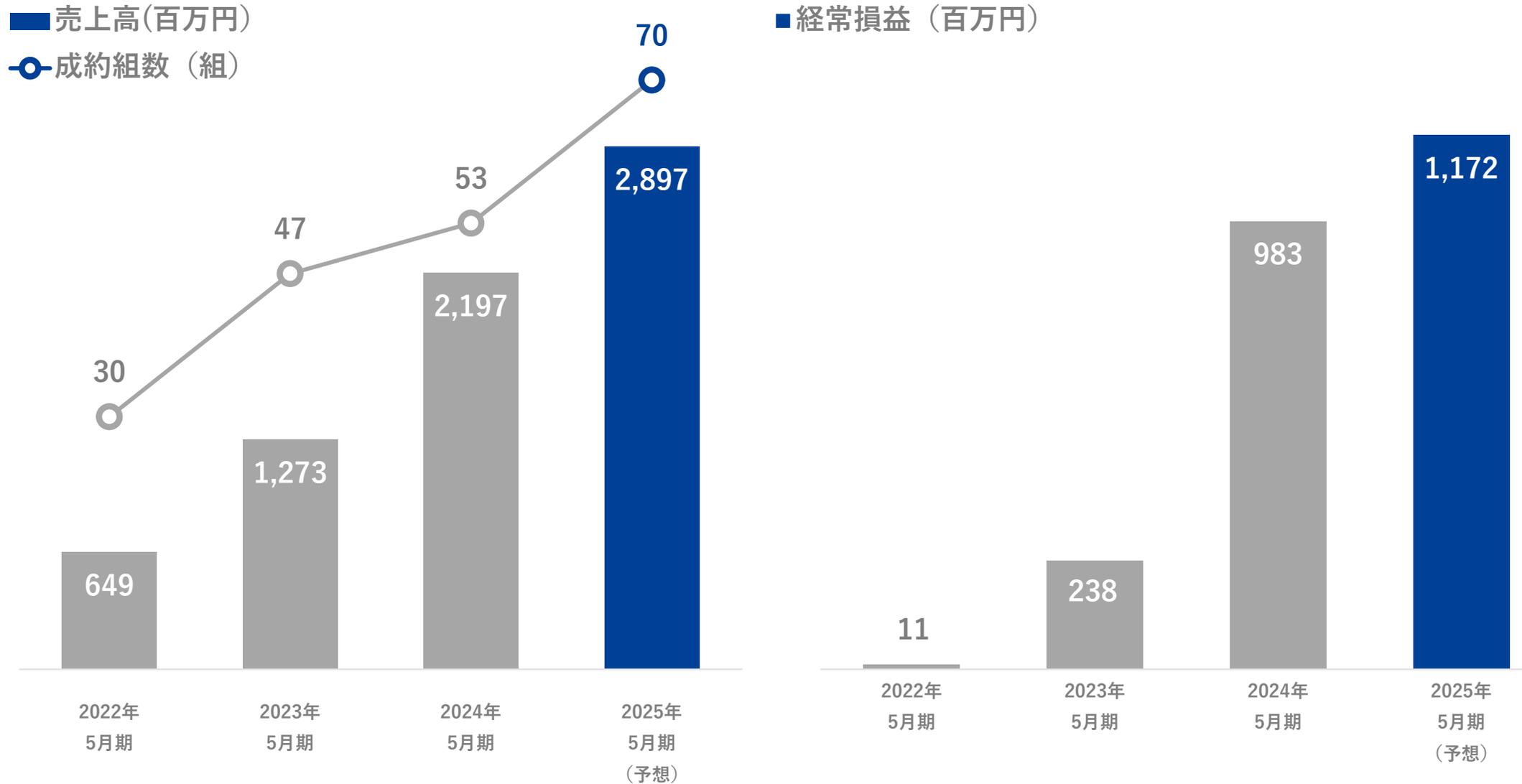
通期予想進捗率

# 2025年5月期通期予想に対する進捗率

2025年5月期通期予想に対する進捗率は以下のとおり。

	2025年5月期 2Q実績	2025年5月期 通期予想	進捗率
売上高	1,334百万円	2,897百万円	46%
経常損益 (経常利益率)	518百万円 (39%)	1,172百万円 (40%)	44%
四半期 / 当期純損益 (四半期 / 当期純利益率)	334百万円 (25%)	867百万円 (30%)	39%
成約組数	20組	70組	29%

# 2025年5月期通期予想を含む業績推移



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、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を維持しつつ、③平均コンサルタント数を毎期25%以上増加させることで、安定的な売上成長を実現する。

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

2025年5月期 (予想)	2,897	41	1.8	38.5 
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

※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。

# 財務諸表の概要

# 損益計算書の概要

INTEGROUP

(単位：百万円)

	2024年5月期 2Q累計	2025年5月期 2Q累計	前期比	摘要
売上高	1,004	<b>1,334</b>	+33%	1組当たりの売上高が200百万円を超える大型案件が複数組成約したことが主因。
売上総利益 (売上総利益率)	757 (75%)	<b>812</b> (61%)	+7%	当期の売上総利益率は61%と前年同期の75%から低下。これは、当期において、インセンティブ率の高いソーシング案件の売上高の比率が前年同期比で上昇したことにより、コンサルタントの賞与が増加したことが主因。 ただし、前年同期の売上総利益率は、インセンティブ率の低い非ソーシングの大型案件の成約があったことにより標準値から上振れしており、当期の売上総利益率の方が標準的な水準にある。 (参考：2024年5月期通期の売上総利益は65%)
販売管理費	195	<b>282</b>	+44%	オフィス移転に伴う地代家賃の増加+32百万円 広告宣伝費の増加+17百万円 外形標準課税適用に伴う租税公課の増加+12百万円
営業利益 (営業利益率)	561 (56%)	<b>530</b> (40%)	▲6%	
経常利益 (経常利益率)	562 (56%)	<b>518</b> (39%)	▲8%	
特別利益	-	-	-	
特別損失	-	<b>▲33</b>	-	クロージング後の売り手・買い手間のトラブルに係る解決金
四半期純利益 (四半期純利益率)	369 (37%)	<b>334</b> (25%)	▲9%	

# 貸借対照表の概要

INTEGROUP

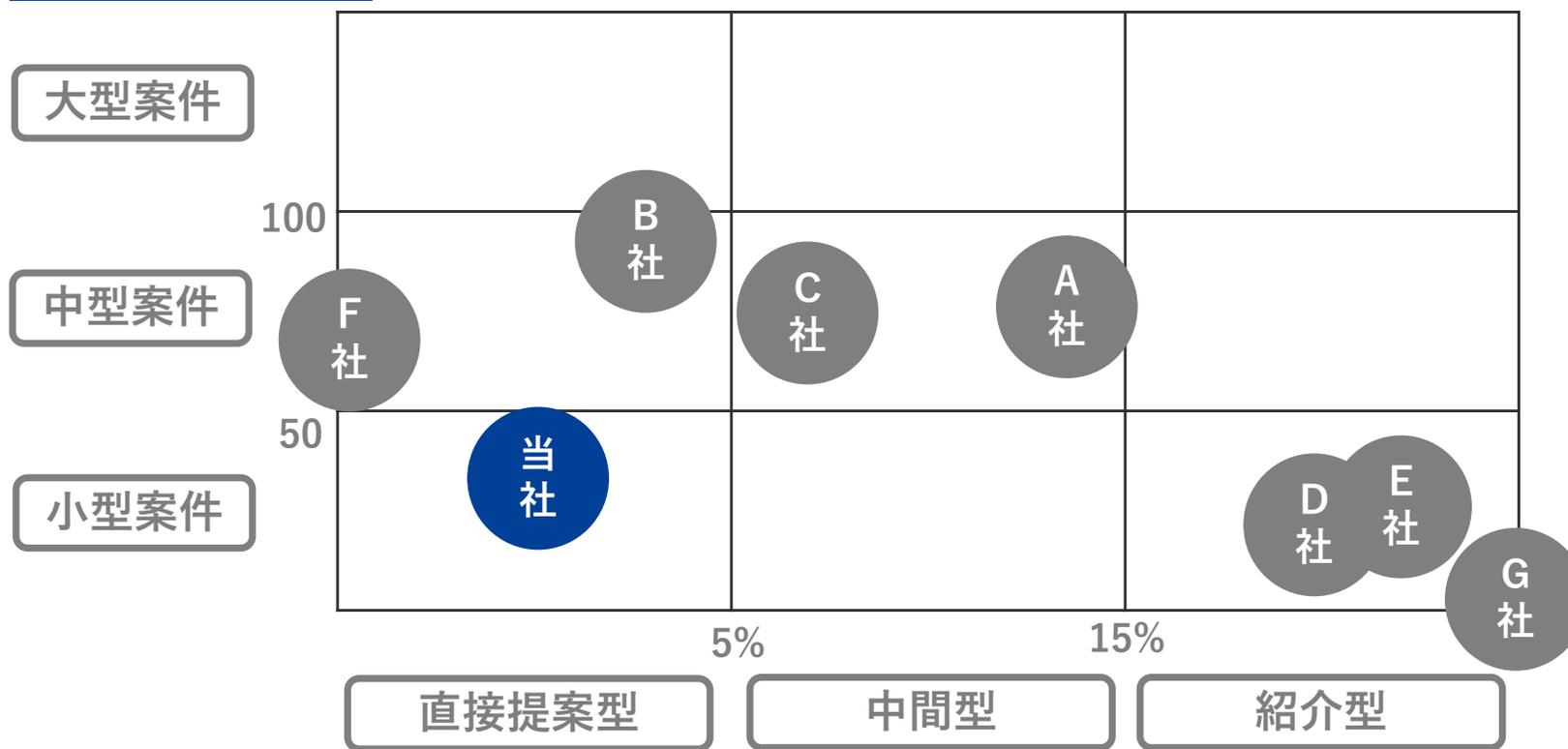
(単位：百万円)

	2024年5月期 期末	2025年5月期 2Q末	前期末比	摘要
流動資産	1,922	<b>2,337</b>	+22%	現預金の増加 + 360百万円
固定資産	198	<b>273</b>	+38%	繰延税金資産の増加 + 79百万円
資産合計	2,121	<b>2,610</b>	+23%	
負債合計	758	<b>701</b>	▲8%	
資本金・資本準備金	100	<b>312</b>	+212%	公募増資に伴う資本金及び資本準備金の増加 + 182百万円 ストックオプションの行使に伴う資本金及び資本準備金の増加 + 29百万円
利益剰余金	1,262	<b>1,597</b>	+27%	四半期純利益（累計） + 334百万円
純資産	1,362	<b>1,909</b>	+40%	
負債・純資産合計	2,121	<b>2,610</b>	+23%	

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）の類型があり、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)



## 案件紹介料比率 (案件紹介料/売上高)

※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月期通期、各社の数値は直近の通期決算資料（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、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）

※ 成約単価（成約1組当たりの売上高）が50百万円以上の案件を中型案件、100百万円以上の案件を大型案件と定義。

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	101		85		1.2
<b>当社</b>	<b>73</b>		<b>41</b>		<b>1.8</b>
上場A社	70		73		1.0
上場C社	69		72		1.0
上場F社	53		67		0.8
上場D社	40		21		2.0
上場E社	21		31		0.7
上場G社	20		11		1.9

※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。

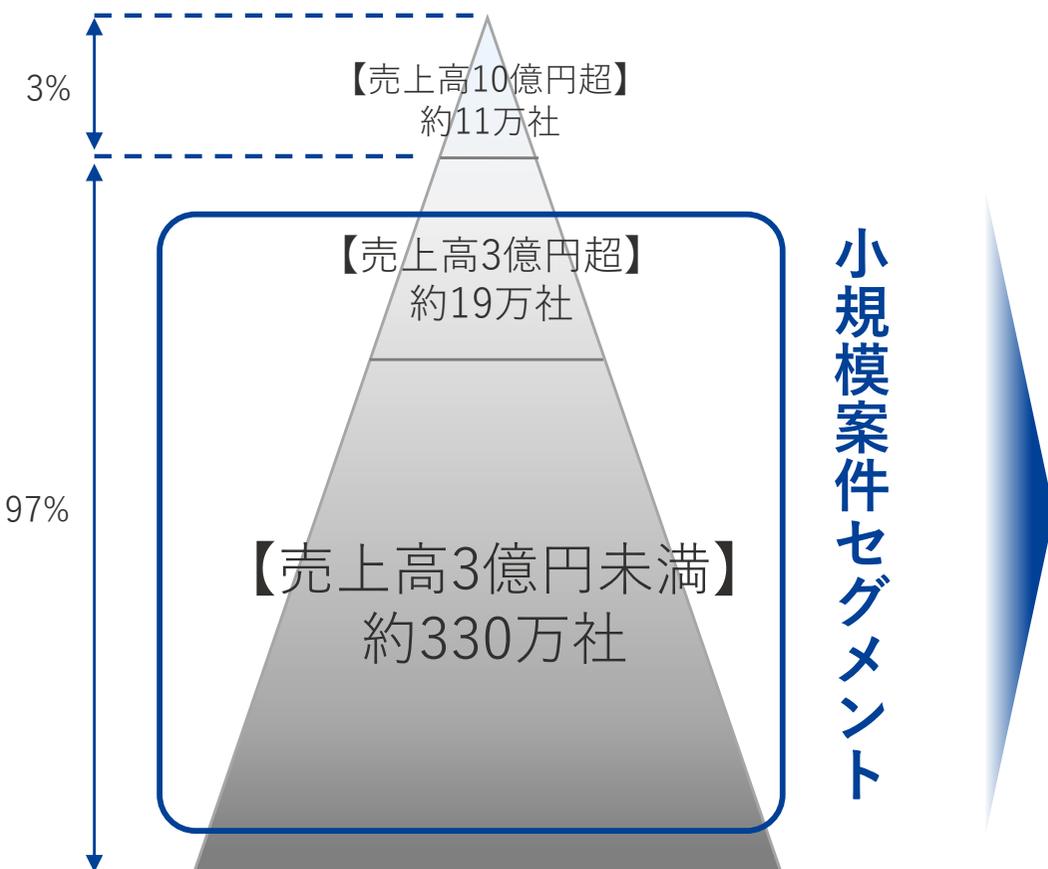
当社は、**売り手・買い手ともに完全成功報酬制**を採用しており、現時点において、**上場企業で唯一**の売り手・買い手ともに完全成功報酬制のM&A仲介専門会社である。

	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

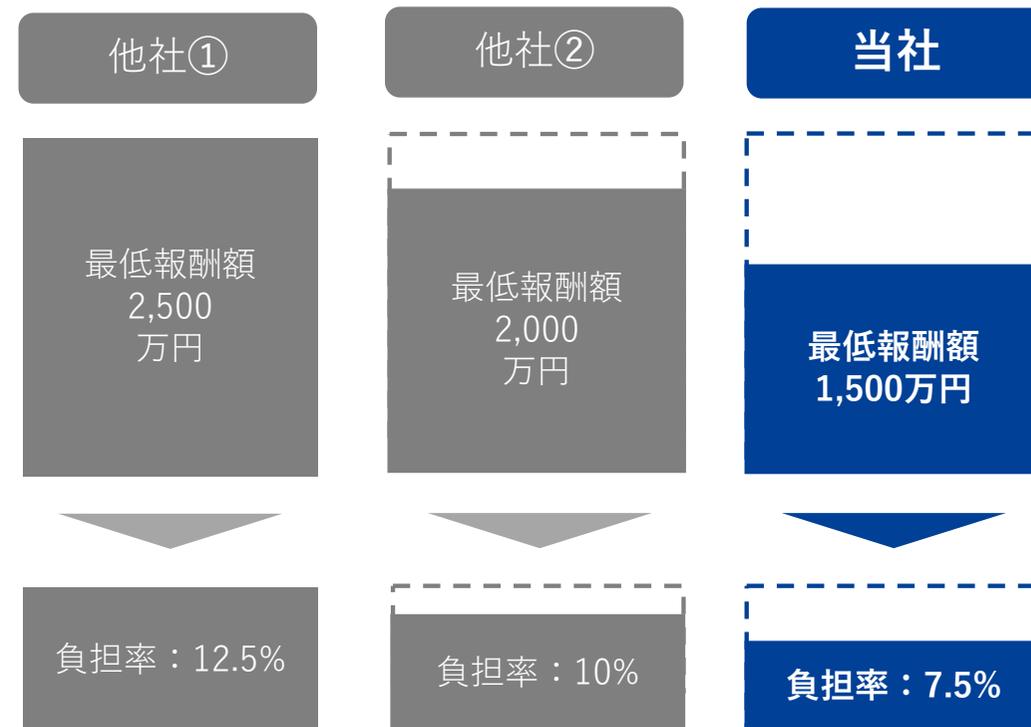
※ 基準にする金額が売買金額の場合は「株価レーマン方式」、移動総資産額の場合は「総資産レーマン方式」とも呼ばれる。

# 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。



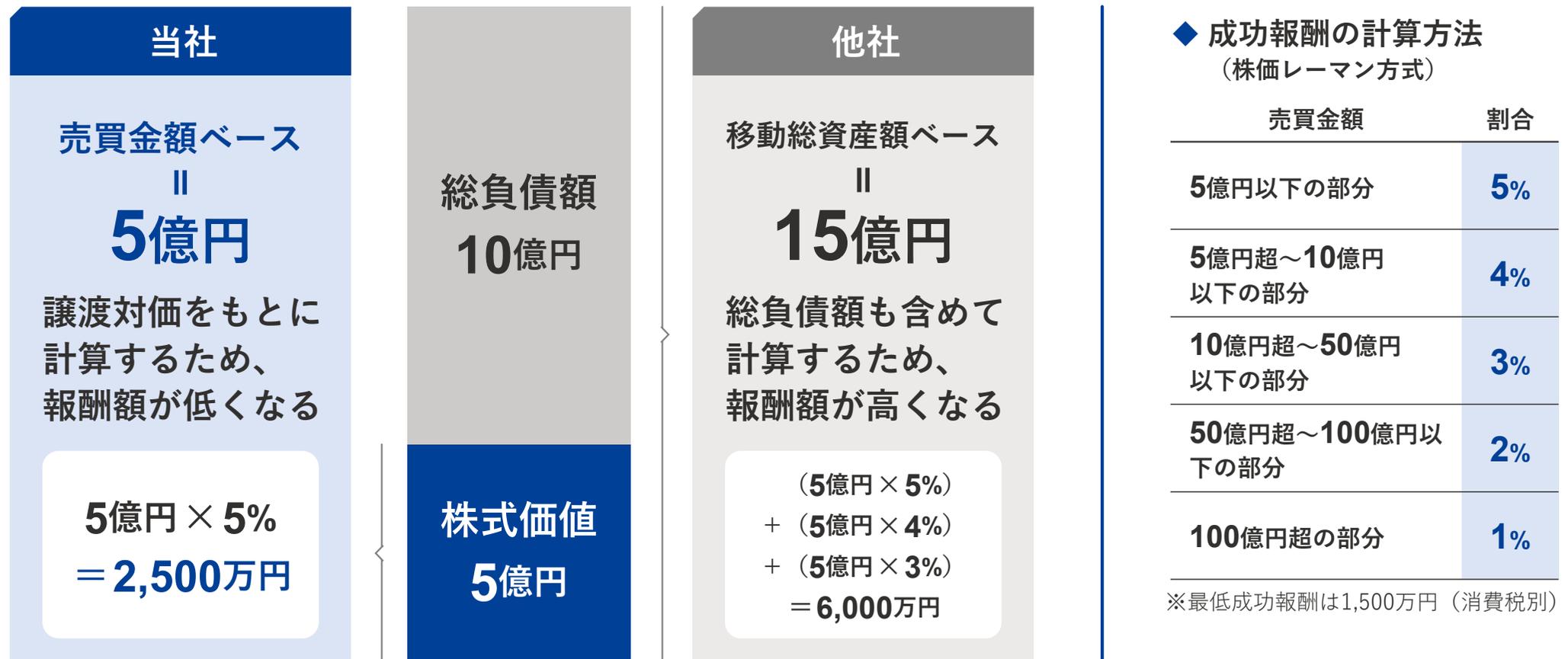
## (例) 譲渡金額が2億円の場合の顧客の負担率



※ 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)

# 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	<a href="https://www.integroup.jp">https://www.integroup.jp</a>
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仲介のサンプ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
- ・パ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。

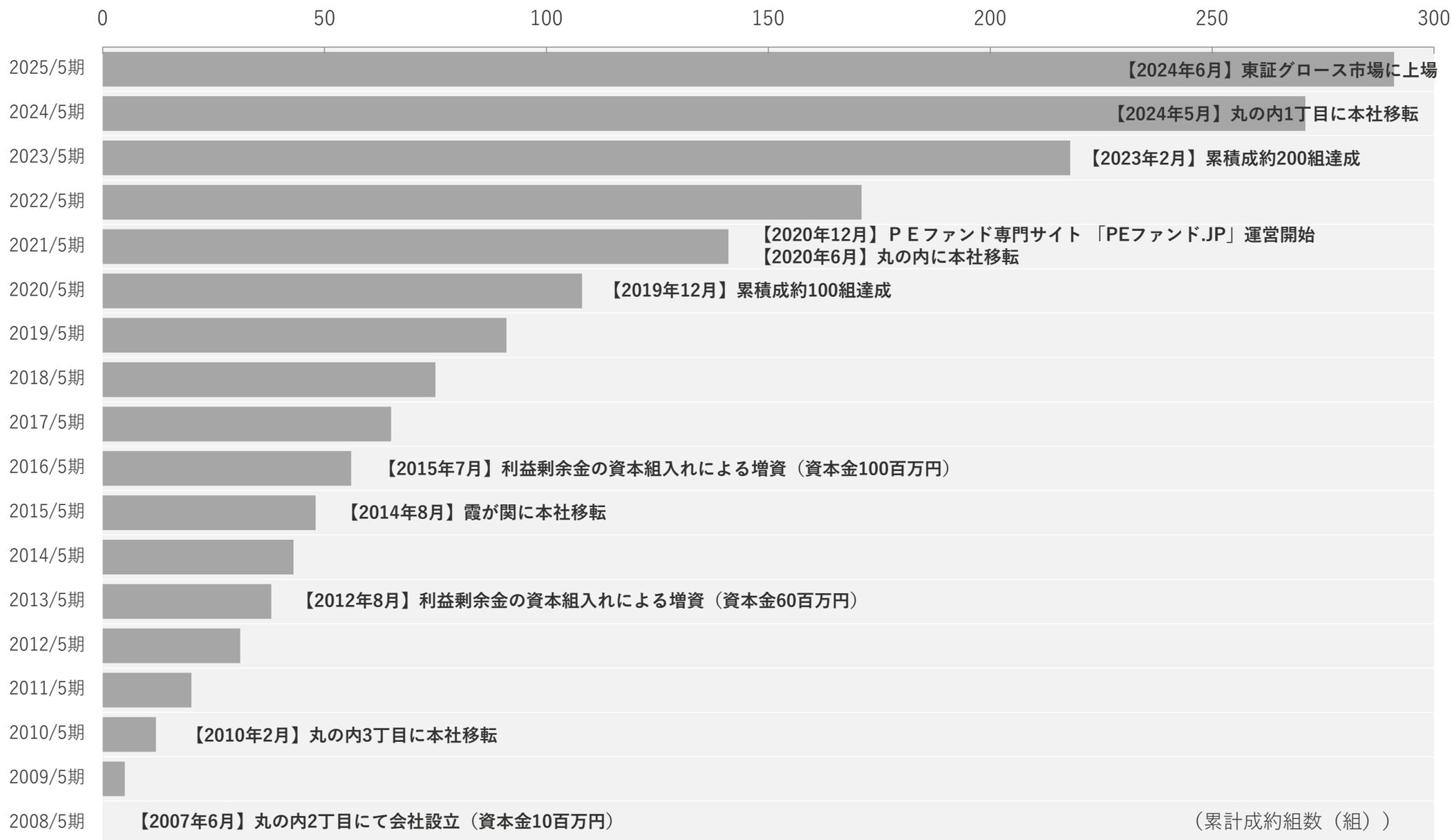


社外取締役  
監査等委員  
**増田薫則**

- ・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。



(累計成約組数 (組))

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。