



2026年9月期 第2四半期 決算説明資料

2026年5月15日

株式会社クオント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2四半期実績

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

1. 2026年9月期 第2四半期実績
 連結：決算サマリー(IFRS)

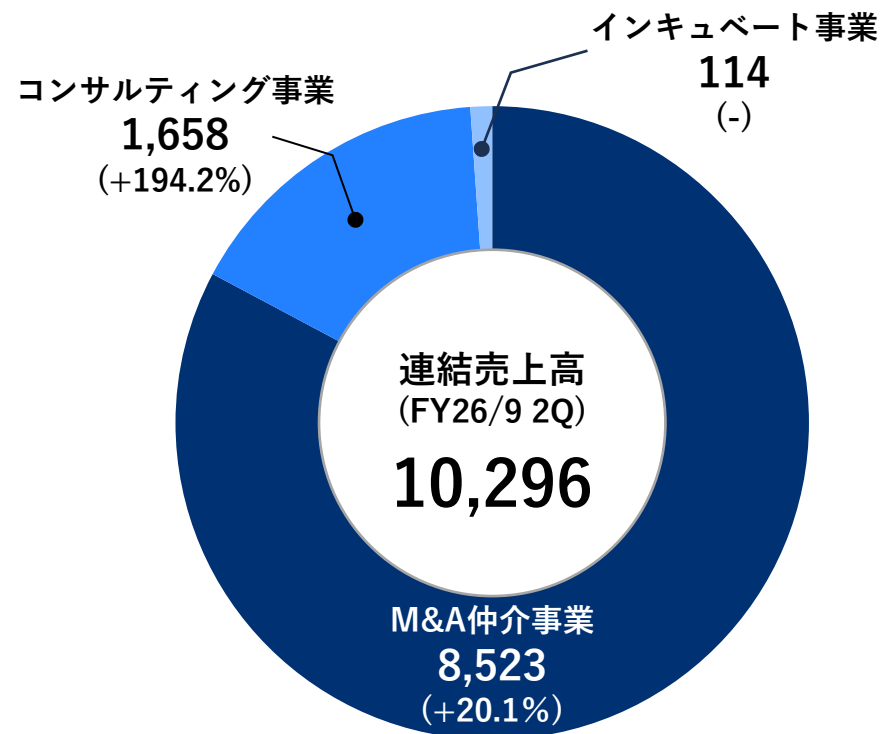
(単位:百万円)

	FY26/9 通期予想	FY26/9 2Q	進捗率	FY25/9 2Q ¹	前年同期比
売上高	22,292	10,296	46.2%	7,658	+34.4%
M&A仲介事業	18,000	8,523	47.4%	7,095	+20.1%
コンサルティング事業	3,800	1,658	43.6%	563	+194.2%
インキュベート事業 ²	492	114	23.3%	-	-
営業利益 ³	5,778	3,023	52.3%	2,387	+26.6%
M&A仲介事業	6,499	3,348	51.5%	2,596	+29.0%
コンサルティング事業	▲650	▲247	-	▲120	-
インキュベート事業 ²	▲70	▲51	-	▲22	-
営業利益率	25.9%	29.4%	-	31.2%	▲1.8Pt
当期純利益	3,405	1,905	56.0%	1,490	+27.9%
1株当たり当期純利益	62円99銭	35円25銭	56.0%	25円47銭	+38.4%

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2四半期は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26/9 2Qは26百万円、25/9 2Qは67百万円発生しており、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



- M&A仲介事業
- コンサルティング事業
- インキュベート事業

単位:百万円

グラフ中の()は前年同期比

- 注:
1. Japanese Operating Leaseの略。
 2. Japanese Operating Lease with Call Optionの略。JOLに賃借人の購入選択権 (Call Option) が付帯したものの。

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**1,658百万円 (前年同期比+194.2%)**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199名で着地。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290名程度となっている。

中堅中小企業向けサービス

- M&A仲介事業
 - ・ 海外事業部の大型案件成約などにより、売上高は**8,523百万円 (前年同期比+20.1%)**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ため、348名で着地。厳格な基準での採用を継続し、生産性の向上を図る。
- インキュベート事業
 - ・ **事業開始に必要なライセンスを1月に取得**し、営業活動を開始。商品組成と営業ルート開拓を本格化させている。
 - ・ オペレーティング・リースのJOL¹商品は、監査法人との協議の結果、IFRSにおいて連結BSでの資産計上が必要であると判断したため、通期予想の変更を行っている。今後はJOLCO²主体に商品組成を行っていく方針である。
 - ・ 事業推進に向けた中核人材の採用も順調に進捗。

M&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を厳格化し、運用を継続している影響によるもの。

引き続き、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。案件単価は、海外事業部の大型FA案件が成約した影響により上昇している。

(単位:百万円)

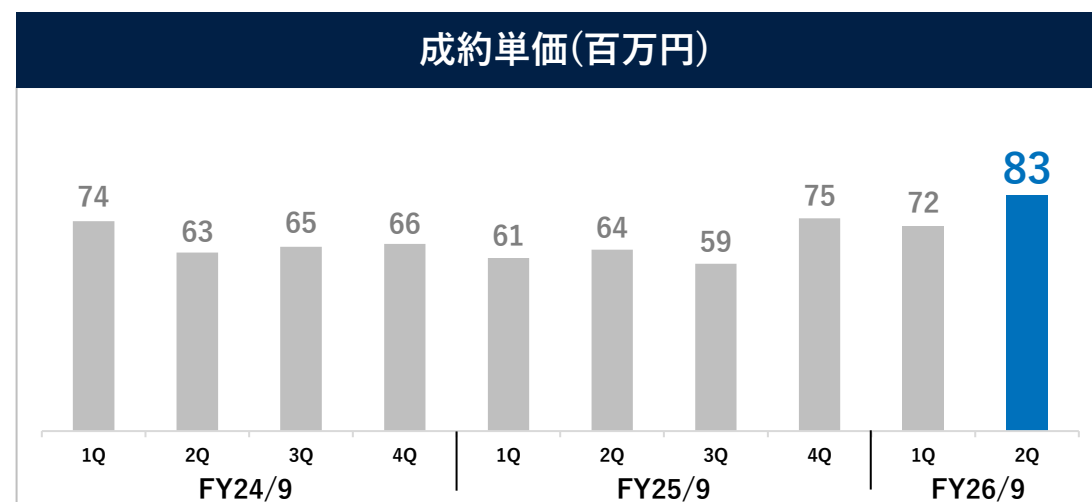
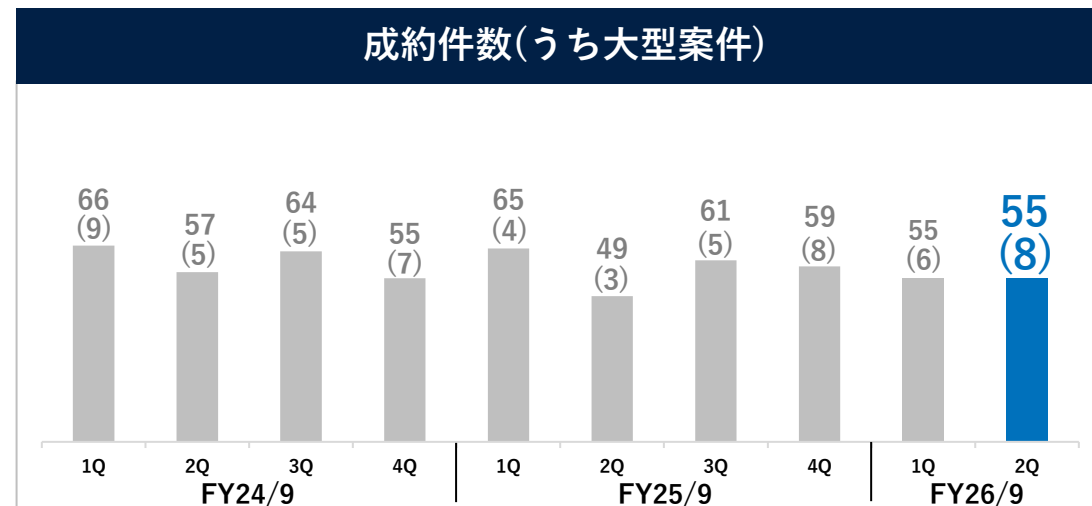
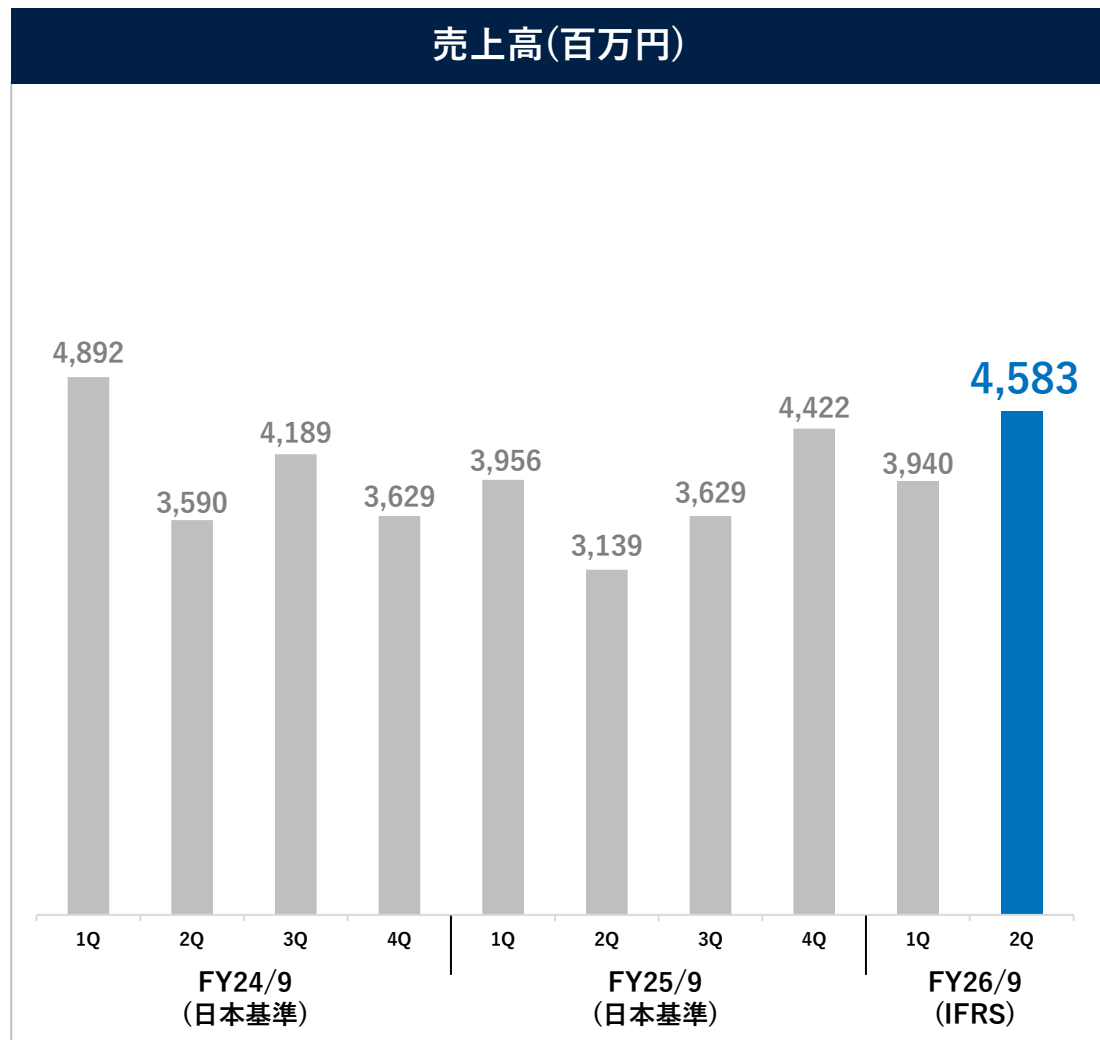
	FY24/9 (日本基準)				FY25/9 (日本基準)				FY26/9 ¹ (IFRS)	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	4,892	3,590	4,189	3,629	3,956	3,139	3,629	4,422	3,940	4,583
営業利益	3,294	1,753	2,192	1,451	1,740	941	1,263	1,932	1,295	2,052
営業利益率	67.3%	48.8%	52.3%	40.0%	44.0%	30.0%	34.8%	43.7%	32.9%	44.8%
アドバイザー数	200	242	289	320	306	329	372	390	378	348
成約件数 (大型案件 ²)	66 (9)	57 (5)	64 (5)	55 (7)	65 (4)	49 (3)	61 (5)	59 (8)	55 (6)	55 (8)
案件単価 ³	74	63	65	66	61	64	59	75	72	83
受託残高件数 ⁴	834	982	1,114	1,216	1,352	1,552	1,804	1,965	1,682	1,643

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。
- 手数料総額が1億円以上の案件を大型案件と定義。
- FY24/9 1Qから成約単価の計算方法を変更し、「M&A仲介事業売上高÷成約件数(FA案件を除く)」で算定。
- 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&A仲介事業：直近3ヵ年における重要指標の推移

成約件数は前年同期比+6件、大型案件の成約も寄与し、売上高は4,583百万円となった。
成約率改善に向け継続的に取り組んでおり、その効果の顕在化には一定の時間を要している。



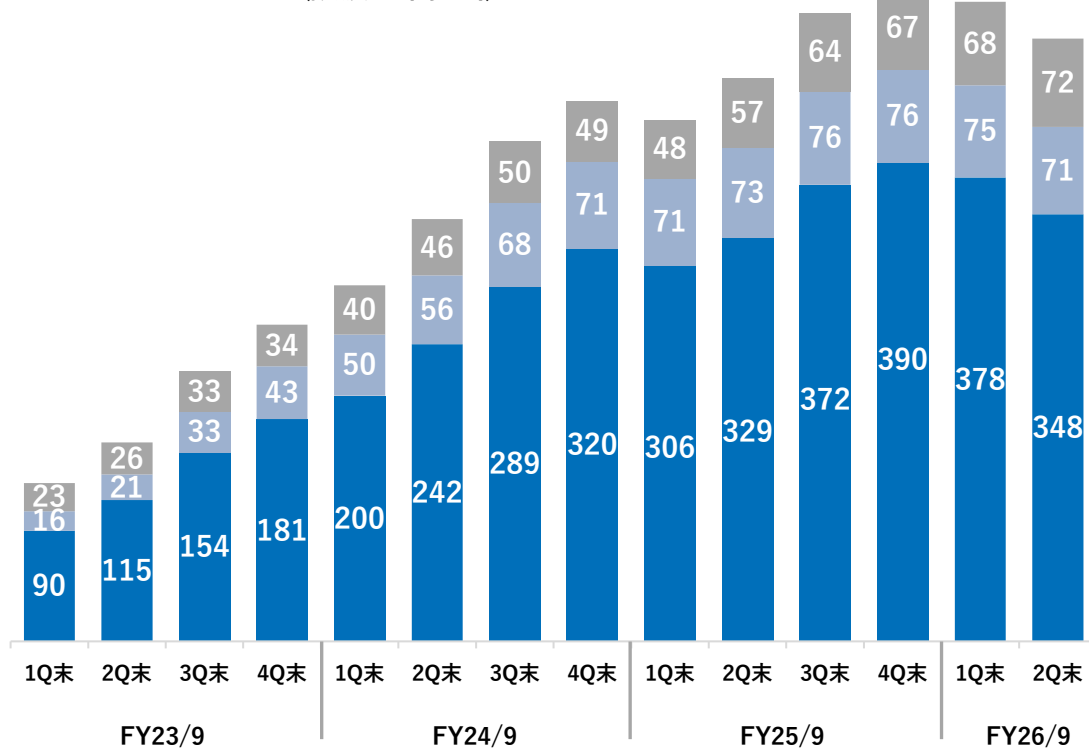
注: 2025年9月期通期決算より国際財務報告基準 (IFRS) を適用。2025年9月期までの各四半期は日本会計基準 (JGAAP) の数値にて表示。

M&A仲介事業：各四半期の社員数の推移

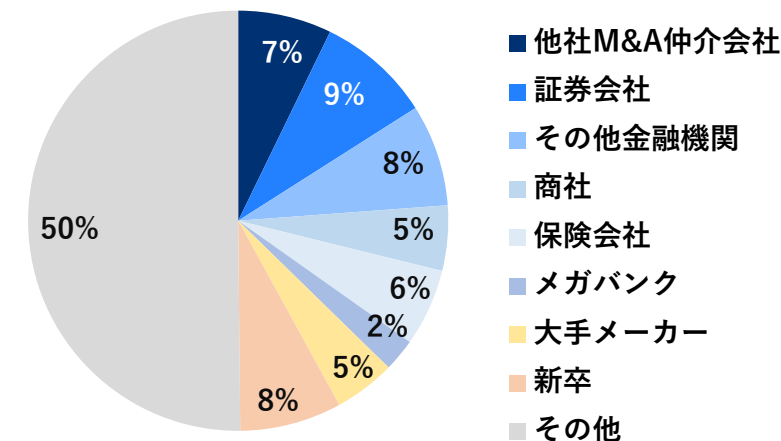
これまでの採用方針を踏まえつつ、従来から進めてきたAI活用を高度化し、業務効率化と一人当たりの生産性向上を図りながら、中長期的な事業成長を支える人材の確保を進めていく方針である。**厳格化した採用基準の運用を継続しており、採用計画の見直しを実施している。**

各四半期末時点における部門別人員数の推移（人）

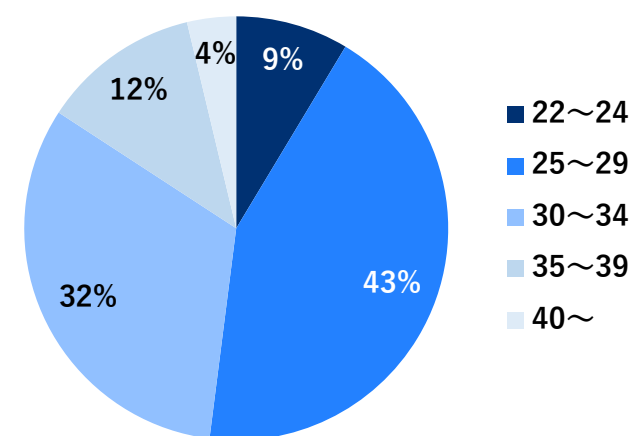
- バックオフィス
- マッチング部門(買手企業担当)
- M&Aアドバイザー(譲渡企業担当)



M&Aアドバイザーの出身企業の構成比

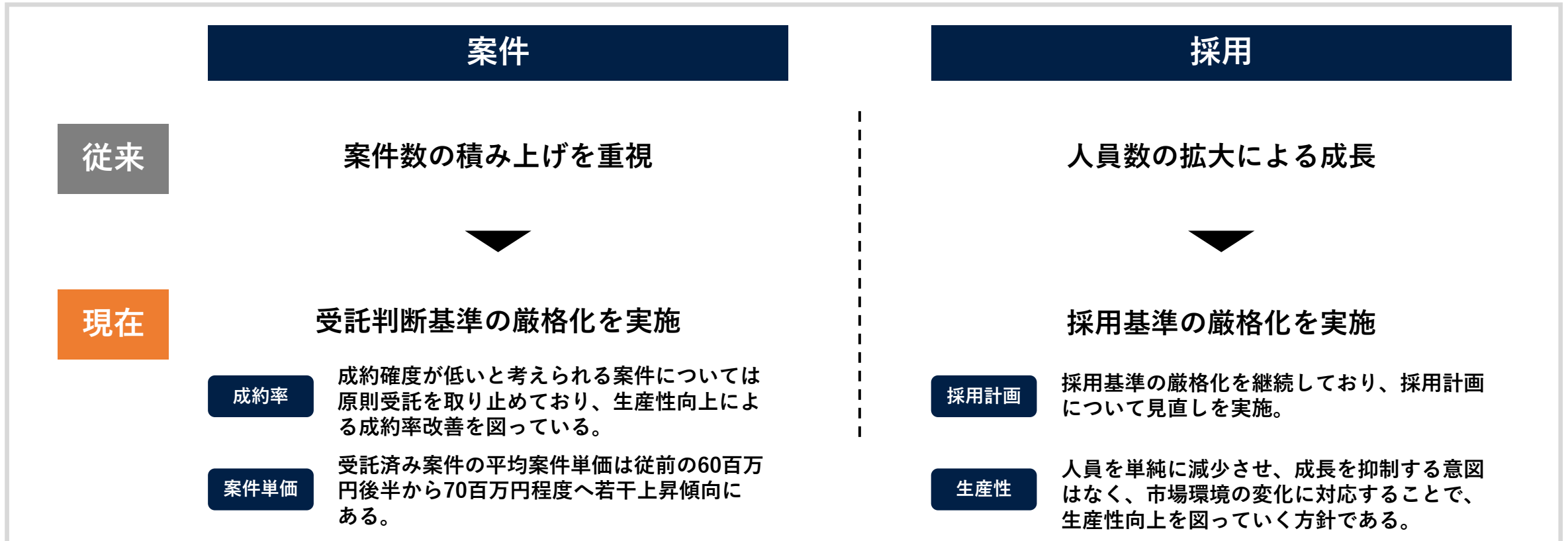


M&Aアドバイザーの年齢構成



M&A仲介事業：戦略の見直し

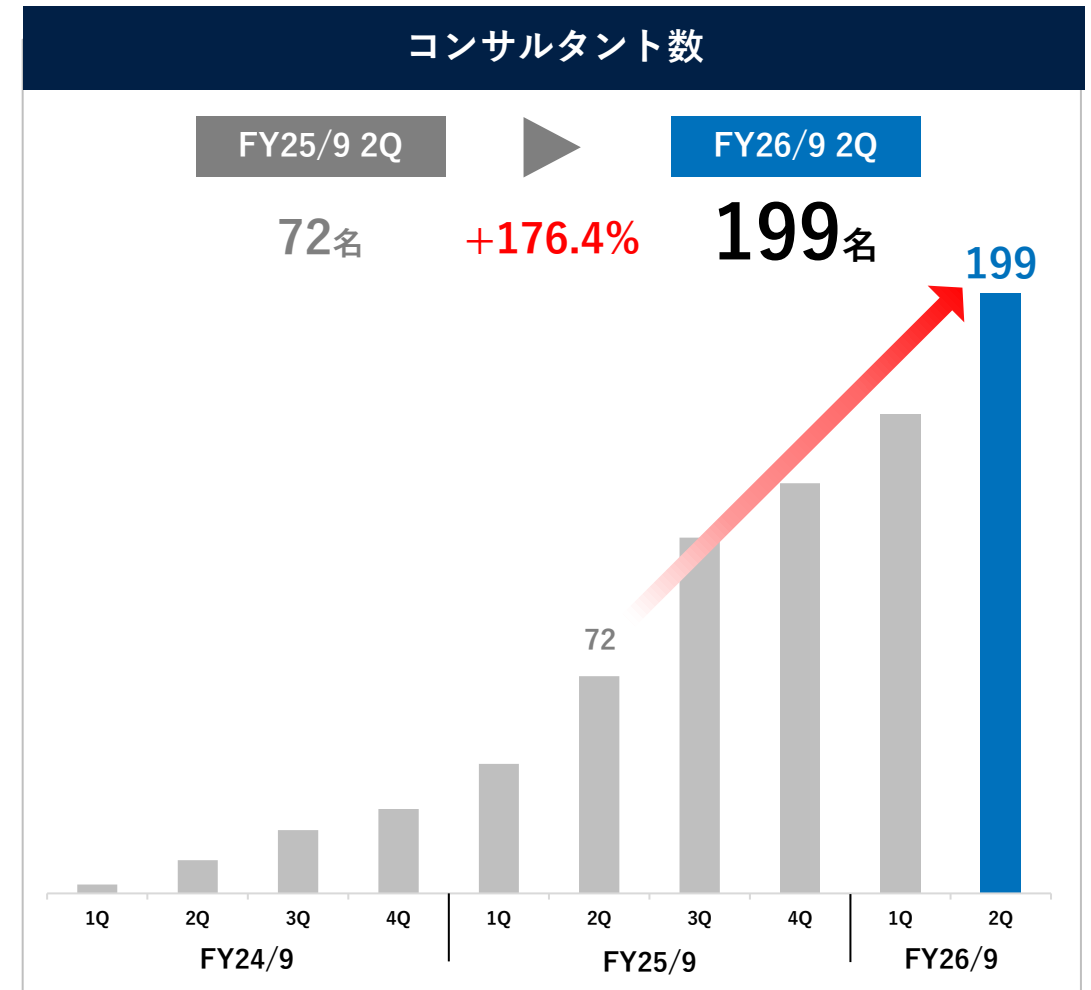
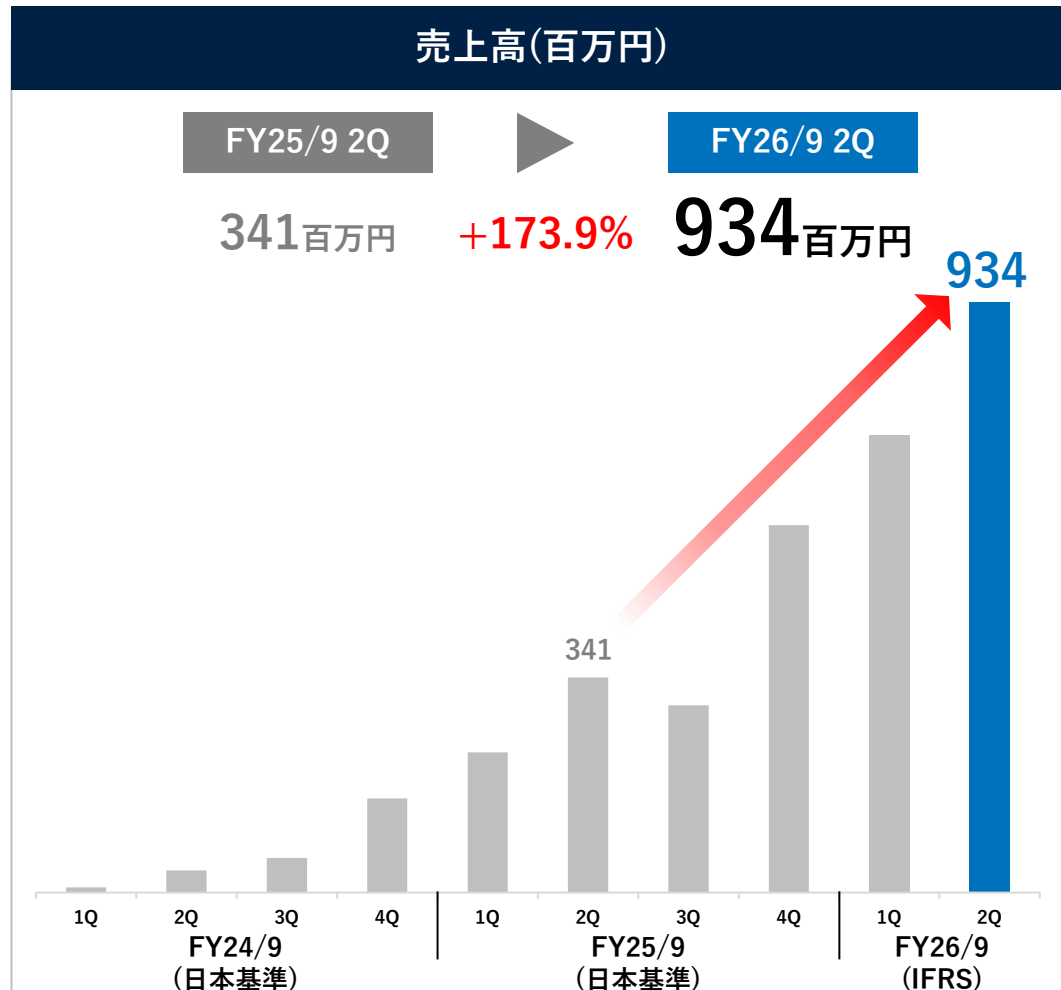
これまではDX・AI活用と人員拡大による高成長を想定していたが、市場環境の変化により成約難易度が上昇し、人員拡大ペースとの乖離が生じた。
生産性の低下が当初想定を上回ったため、戦略の見直しを行い、案件受託および採用基準の厳格化を実施している。



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934百万円（前年同期比+173.9%）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199名で着地。通期計画の300名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。

コンサルティング事業：案件事例

足許において、AIの影響による顧客のコンサルティング需要減退や投資抑制は見られない。

顧客となる大手企業ではAI投資が本格化しており、それに伴うプロジェクト受注は今後も発生・継続するものと想定している。

AI案件事例

大手
金融

開発業務高度化支援

金融システムにおけるコードトランスファーのPoCとして、生成AI活用に関する方針決め及び技術検証を推進。並行して、社内業務における生成AI導入の促進を目的に、技術面でのアドバイザー業務を担当。

大手
金融

相談窓口統合・AI即時回答

入り口やツールが散在していた相談窓口を1か所に集約し、AI-botによる自動応答を実現。AIエージェント運用管理者を数十人育成。

大手
金融

生成AI活用計画策定支援

技術とビジネス両面の理解からビジネスユースケース・期待効果を提示し、支援部門の生成AI活用事業計画策定とスムーズな予算確保に貢献。

大手
金融

投資銀行部門のDX支援

生成AIを活用し、スピード感のある仮説立案・検証を繰り返し、早期に実質的な業務削減効果を創出することを実現。プロジェクトで発生する課題の早期検知と素早い対処で円滑な進行も実現。

大手
メーカー

AIエージェント導入支援

AIエージェント導入プロセスの最適化を支援。営業～開発までの業務フローを設計し、コンサルタントが導入PMとして実装まで伴走。

大手
Sler

問い合わせ業務における生成AI活用検討

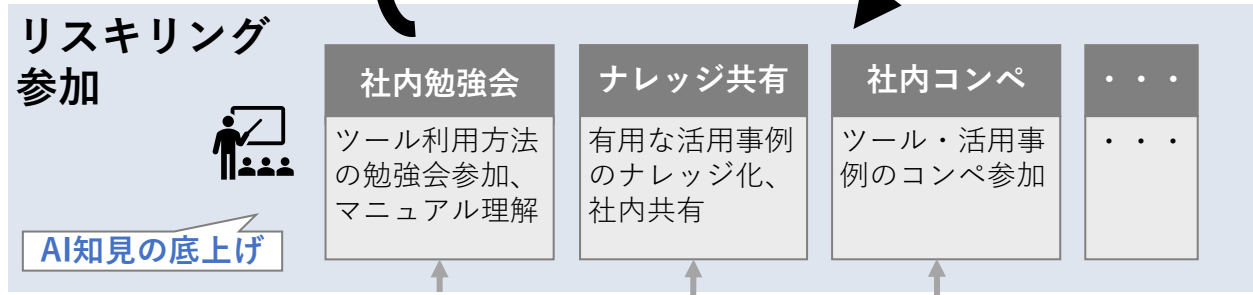
生成AIを活用した問い合わせ対応業務の負荷軽減余地を模索するため、業務フローの整理と定量・定性的分析を行い、改善効果が見込まれる領域でユースケースを検討。

コンサルティング事業：AI Labの設立

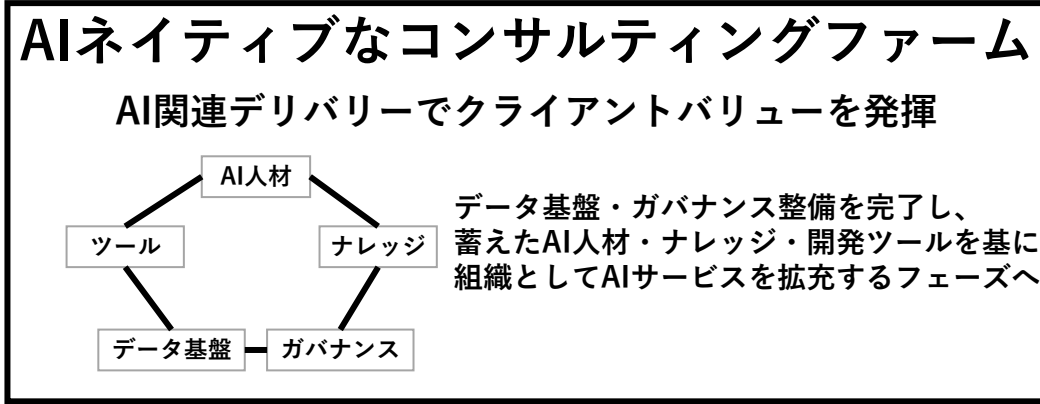
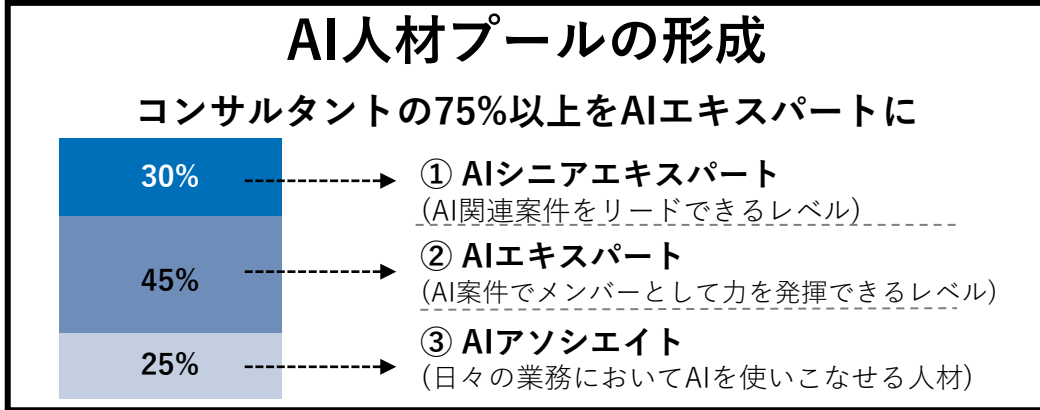
AIニーズの高まりを受けて、AIエキスパート人材の育成に取り組むため社内にAI Labを設立。2026年9月期を準備期間と位置づけ、2027年9月期より**組織としてAIに大きな強みを持つコンサルティングファーム**になることを目指す。

2026年9月期
徹底的に生成AIを活用し、個人のスキル向上・ナレッジを蓄積、基盤となる人材プールを形成

2027年9月期
組織としてAIを強みとし、顧客サービスに展開

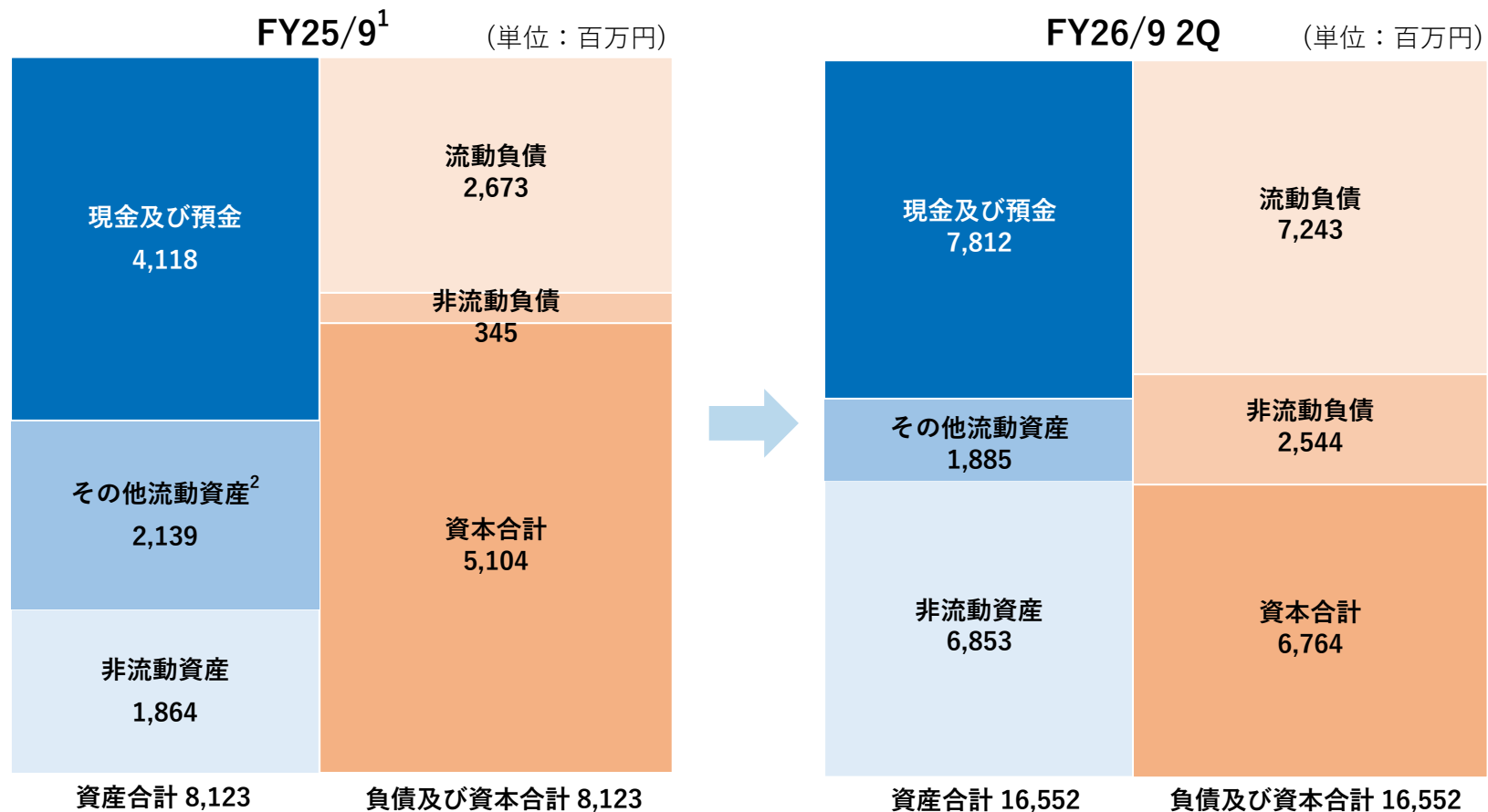


学びと実践のサイクル



連結：貸借対照表推移(IFRS)

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方針。オペレーティング・リース事業における案件組成に伴い、非流動資産、流動負債、非流動負債がそれぞれ増加している。



【主要な増減】

・ 非流動資産

オペレーティング・リース事業において、航空機を自社保有したことにより約50億円増加。原則として早期売却を想定しているが、状況に応じて柔軟に対応予定。

・ 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2025年12月に55億円の借入を実施。売却に伴い返済することを想定している。

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月期はIFRSの数値にて表示。
- 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。

現在の株価水準は、当社の将来の収益性を十分に織り込んでいないと認識している。

こうした認識のもと、株主還元および資本効率の向上を図ることを目的に、自己株式の取得を決定した。

自己株式取得の概要	
取得対象の株式	普通株式
取得し得る株式の総数	4,300,000株（上限） （発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合 7.95%）
株式の取得価額の総額	3,800,000,000円（上限）
取得期間	2026年5月18日～2027年5月17日
取得方法	東京証券取引所における市場買付

1 2026年9月期 第2四半期実績

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

インキュベート事業の通期予想を変更したことによって、連結での業績予想を見直しております。

(単位:百万円)

	FY25/9 実績 ¹		FY26/9 期初計画	対前期成長率
売上高	16,602	変更あり	22,184 → 22,292	+34.3%
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 ²	4	変更あり	384 → 492	+10,833.3%
営業利益	4,778	変更あり	5,993 → 5,778	+20.9%
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 ²	▲133	変更あり	145 → ▲70	-
営業利益率	28.8%	変更あり	27.0% → 25.9%	▲2.9Pt
当期純利益 ³	2,747	変更あり	3,533 → 3,405	+23.9%
1株当たり当期純利益	47円97銭	変更あり	65円38銭 → 62円99銭	+31.3%

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&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&A仲介事業：業績予想(IFRS)

本部長が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。

採用基準の厳格化に伴いアドバイザー数の計画は見直しているものの、1人あたり生産性の向上を通じて期初計画の達成を目指す。成約件数及び成約単価については受託済み案件の足許の状況を勘案し修正している。

(単位:百万円)

	FY25/9 実績 ¹	FY26/9 期初計画	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	変更あり 400名～450名 → 320名～350名	▲17.9%～▲10.2%
1人当たり売上高 (期中平均人数)	42.7 (355名)	変更あり 42.9～45.6 (395名～420名) → 48.6～51.4 (355名～370名)	-
成約件数	234件	変更あり 300件前後 → 250件前後	-
成約単価	65百万円	変更あり 60百万円前後 → 70百万円前後	-
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。

コンサルティング事業：業績予想(IFRS)

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昨年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 ¹	FY26/9 期初計画	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¹：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る。現在、商品組成のための仕入れフェーズにあり、組成金額については、グループ業績、キャッシュアロケーション、販売実績、採用状況を総合的に勘案して決定していく。

JOL²商品は、監査法人との協議の結果、IFRSにおいて連結BSでの資産計上が必要であると判断したため、通期予想の変更を実施。保有している航空機につき、減価償却費が発生することが変更の主要因となる。売上高の増加については、JOLCO³商品の販売状況を勘案し修正を実施。

(単位:百万円)

	FY25/9 実績 ⁴		FY26/9 期初計画	対前期成長率
売上高	4	変更あり	384 → 492	+10,833.3%
営業利益	▲133	変更あり	145 → ▲70	-
税引前当期利益	▲131	変更あり	41 → ▲140	-

注:

1. 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。
2. Japanese Operating Leaseの略。
3. Japanese Operating Lease with Call Optionの略。JOLに借入人の購入選択権 (Call Option) が付帯したもの。
4. 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2四半期実績

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

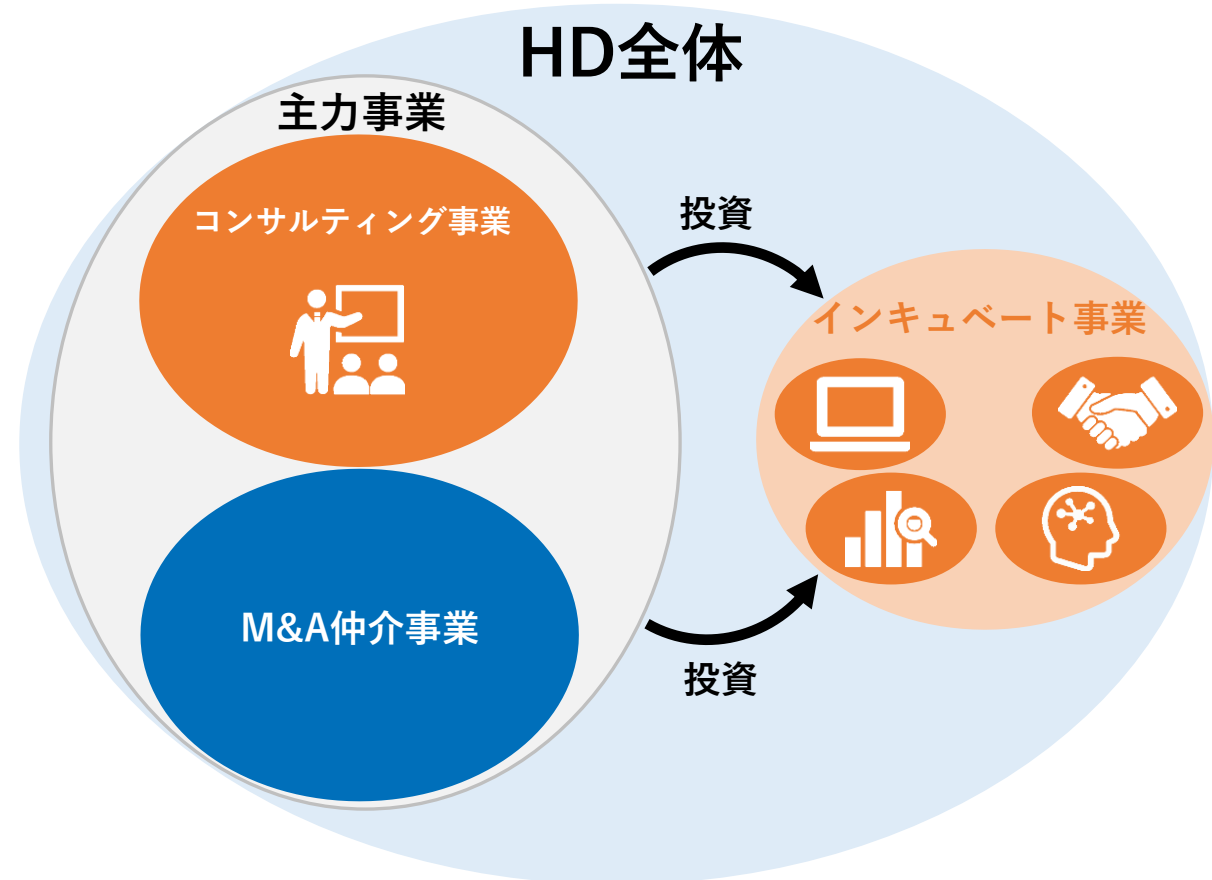
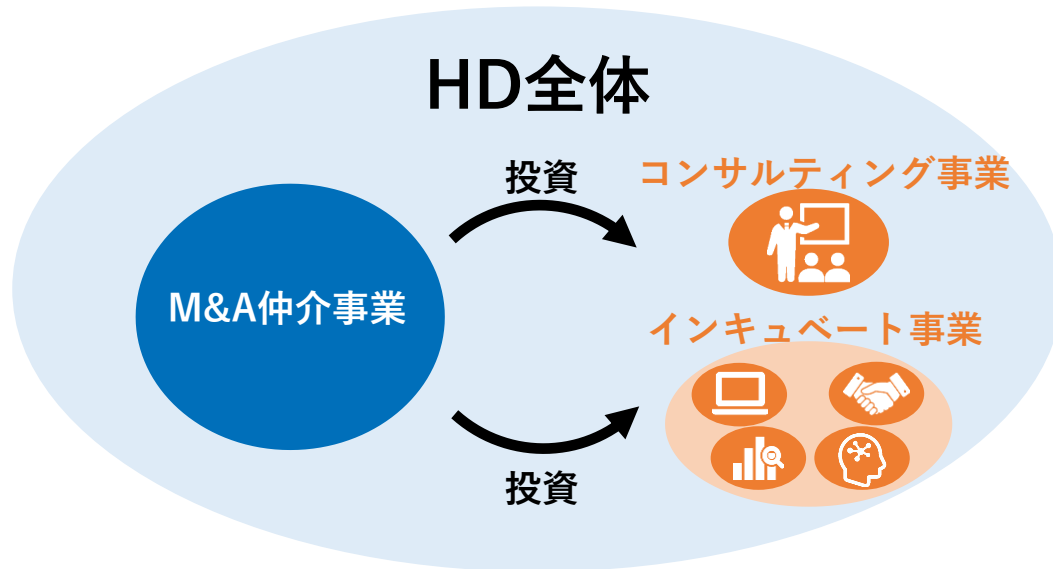
7 参考資料

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

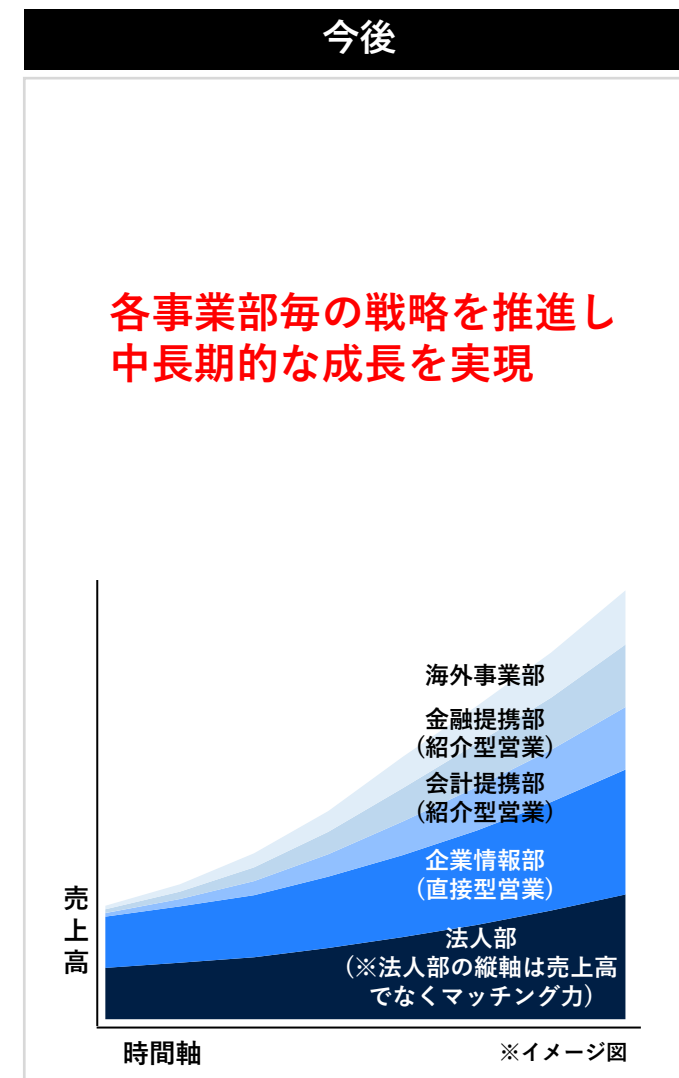
今後(4～5年後)



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。

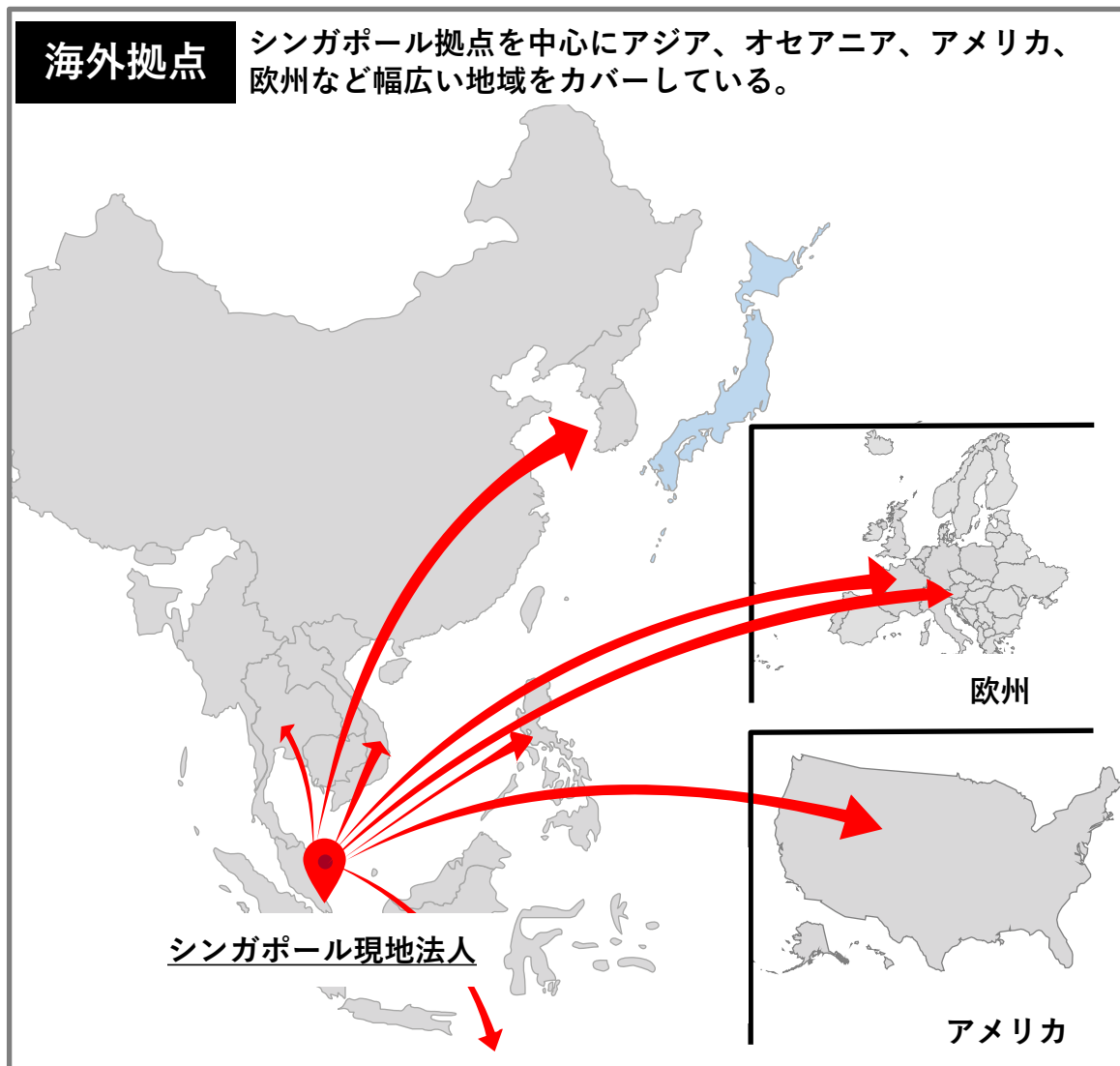
事業部	課題/施策
企業情報部 (直接型営業)	<ul style="list-style-type: none"> ・課題 案件取得フェーズおよび案件化後のディールコントロールに課題。 ・施策 教育支援部の拡充によってプロセス全体の精度向上・ディールコントロール力を強化。
金融提携部 (紹介型営業)	<ul style="list-style-type: none"> ・施策 大手及び地域金融機関との新規提携を推進するとともに、トレーニーの受け入れや人材出向を通じ関係深化と連携強化を図る。
会計提携部 (紹介型営業)	<ul style="list-style-type: none"> ・施策 担当者と専任部長のチーム体制で税理士法人・会計事務所の開拓を推進し、勉強会等の開催を通じてリレーションを強化。
海外事業部	<ul style="list-style-type: none"> ・施策 海外現地パートナーの開拓を推進するとともに、日本国内同様に直接型の営業活動も積極的に展開。
法人部 (買手企業担当)	<ul style="list-style-type: none"> ・施策 各事業部との横断的な連携に加え、AIやDXの活用を一層進めることで、買手企業に関するデータを効率的かつ効果的に蓄積しつつ、成約可能性の高い候補先企業の開拓を推進。



M&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。



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¹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

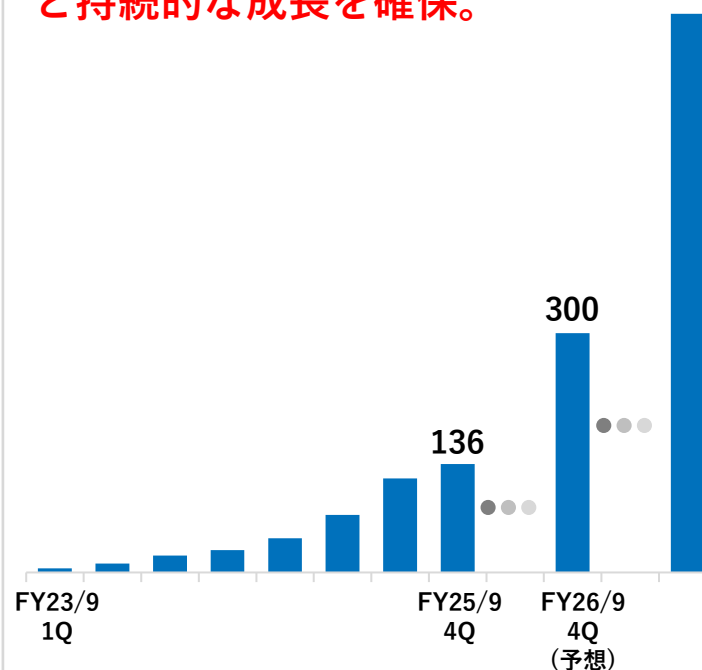
- ・ 自社開発した独自システムによる効率的に働ける環境
自社開発の管理システムにより、稼働率・案件・ナレッジを一元的に管理。効率的かつ再現性の高い働き方が可能で、コンサルタントが成果創出に集中できる環境を実現。

3

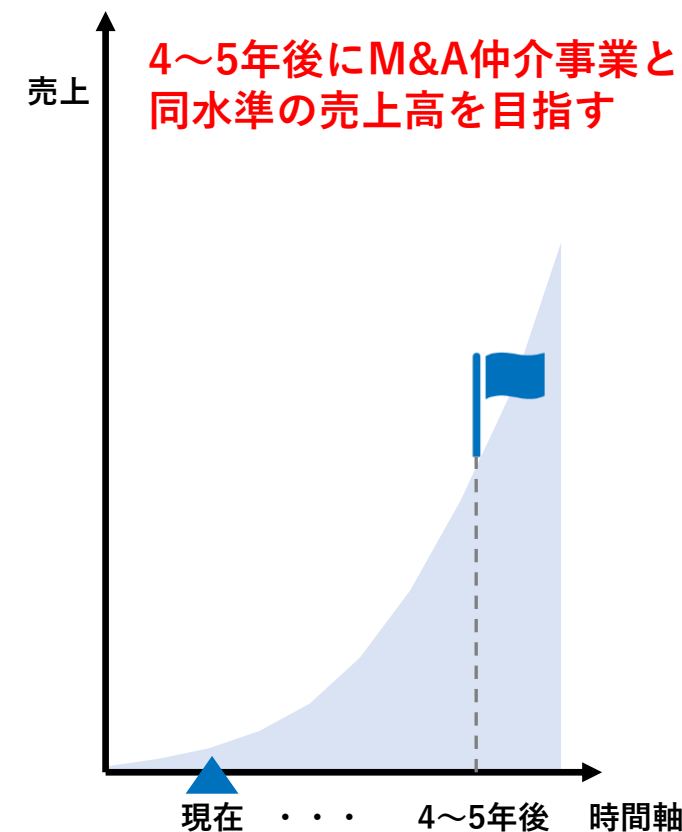
- ・ 多様な研修プログラムによる人材育成体制
階層別研修に加え、メンター制度・360度評価・社内交流施策など、組織的かつ継続的な成長を支援する多層的な育成環境を整備。

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



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¹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2四半期実績

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

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微減している要因は何か。</p>	<p>新規受託件数は第1四半期と比べ、増加しており、マネジメントのフォロー強化が一定の効果を発揮しているものと考えている。</p> <p>受託残高の微減は、同様の厳格化した基準を既存受託案件にも継続適用しているためである。 第1四半期以降、厳格化した基準での見直しを定期的実施しており、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>成約率の改善状況はどうか。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>また、全案件のうち成約率が比較的高い提携部の比率が上がることで、成約率の改善が期待されるものと考えている。</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。</p>	<p>アドバイザー数は、厳格化した基準での採用を継続していることから減少となった。</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>なお、足許の状況を勘案し、採用計画の見直しを実施している。人員を単純に減少させ、成長を抑制する意図はなく、市場環境の変化に対応することで、生産性向上を図っていく方針である。</p>
	<p>M&A総合研究所における4月1日付け代表取締役人事の目的は何か。</p>	<p>本格的なホールディングス経営を推進し、グループ全体の成長をさらに加速させることを企図したものである。</p> <p>佐上は大局的な見地からグループ全体の成長を牽引する役割へ移行。経営戦略の高度化、海外戦略の推進に注力するとともに、コンサルティング事業をはじめとするグループ子会社の代表として自ら新規・周辺領域を牽引し、事業間シナジーの最大化と企業価値の向上を図っていく。</p> <p>矢吹は現場の最前線を熟知するトップとしてリーダーシップを発揮。中核となるM&A仲介事業のさらなる成長と、収益性の向上を牽引していく。</p>

よくある質問および想定される質問

項目	Q	A
コンサルティング事業	<p>通期計画に対する売上の進捗率が2Q末で43.6%となっているが、達成可能性はどの程度か。</p>	<p>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。 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290名程度となっている。 現時点で通期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&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>

よくある質問および想定される質問

項目	Q	A
インキュベート事業	インキュベート事業におけるオペレーティング・リースの商品組成について、JOLCOを主体に展開していく理由はなにか。	<p>オペレーティング・リースのJOL商品は、監査法人との協議の結果、IFRSにおいて連結BSでの資産計上が必要であると判断したためである。この判断に伴い、今後は非連結となるJOLCO商品を主軸に据える方針である。</p> <p>JOL：Japanese Operating Leaseの略 JOLCO：Japanese Operating Lease with Call Optionの略。JOLに賃借人の購入選択権（Call Option）が付帯したものの。</p>
その他	中東情勢について企業活動に影響はないか。	<p>M&A仲介事業では、海外事業部におけるクロスボーダー案件での影響が考えられるものの、現時点において大きな影響は見られない。</p> <p>インキュベート事業では、オペレーティング・リースの商品組成において影響が出る可能性は考えられるが、足許での影響は見られない。今後の商品組成においても、中東情勢に十分に留意した上で実施していく方針である。</p>

1 2026年9月期 第2四半期実績

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

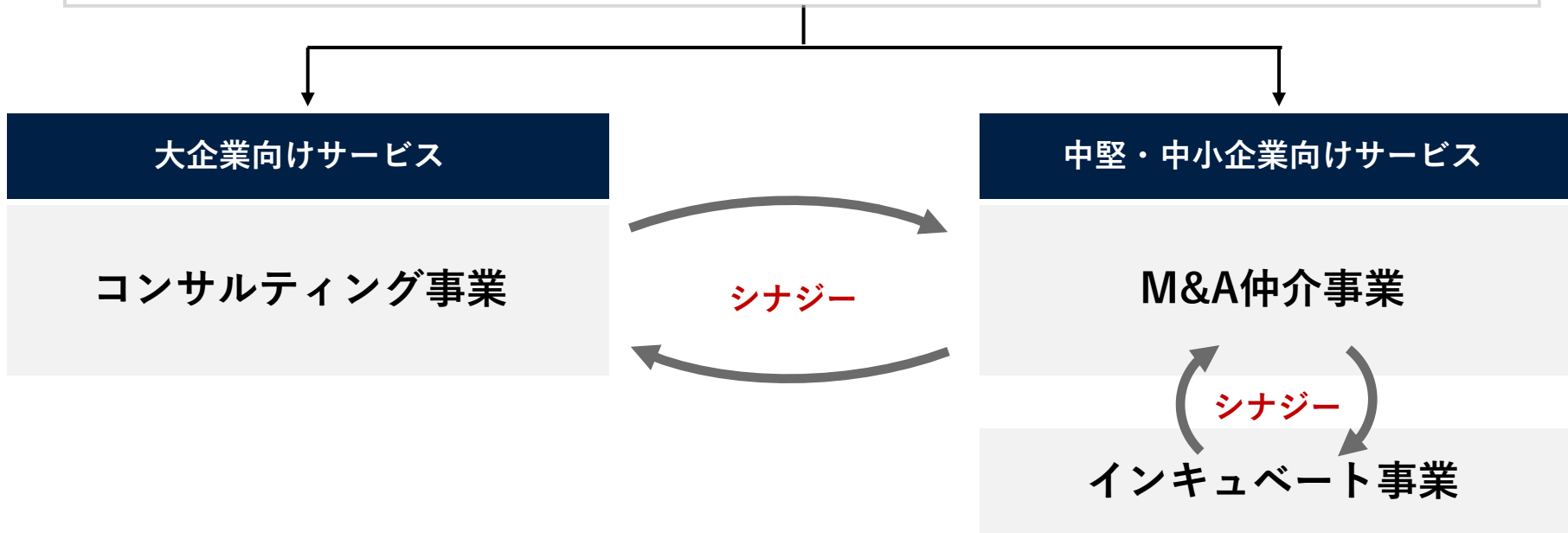
当社は、大企業向けのコンサルティング事業と中堅・中小企業向けのM&A仲介事業を中核とするプロフェッショナルファームである。



クオンツ総研

(証券コード：9552)

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



5. 会社概要

会社概要

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。2026年4月に(株)M&A総合研究所代表取締役社長に就任。



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に務める。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年よりフリーアナウ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 あずさ監査法人)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。

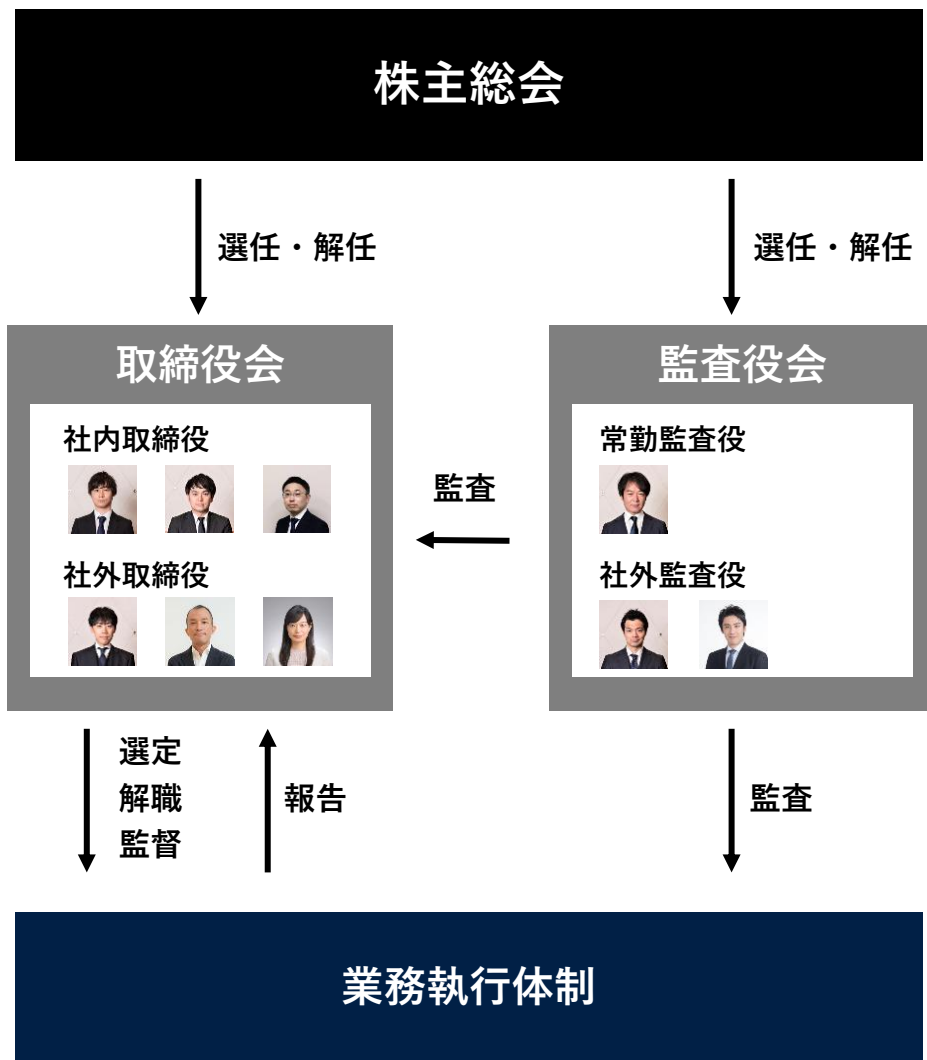


社外監査役 熊澤 誠(弁護士)

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。

5. 会社概要 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

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2四半期実績

2 2026年9月期 業績予想

3 中長期的な成長戦略

4 Q&A

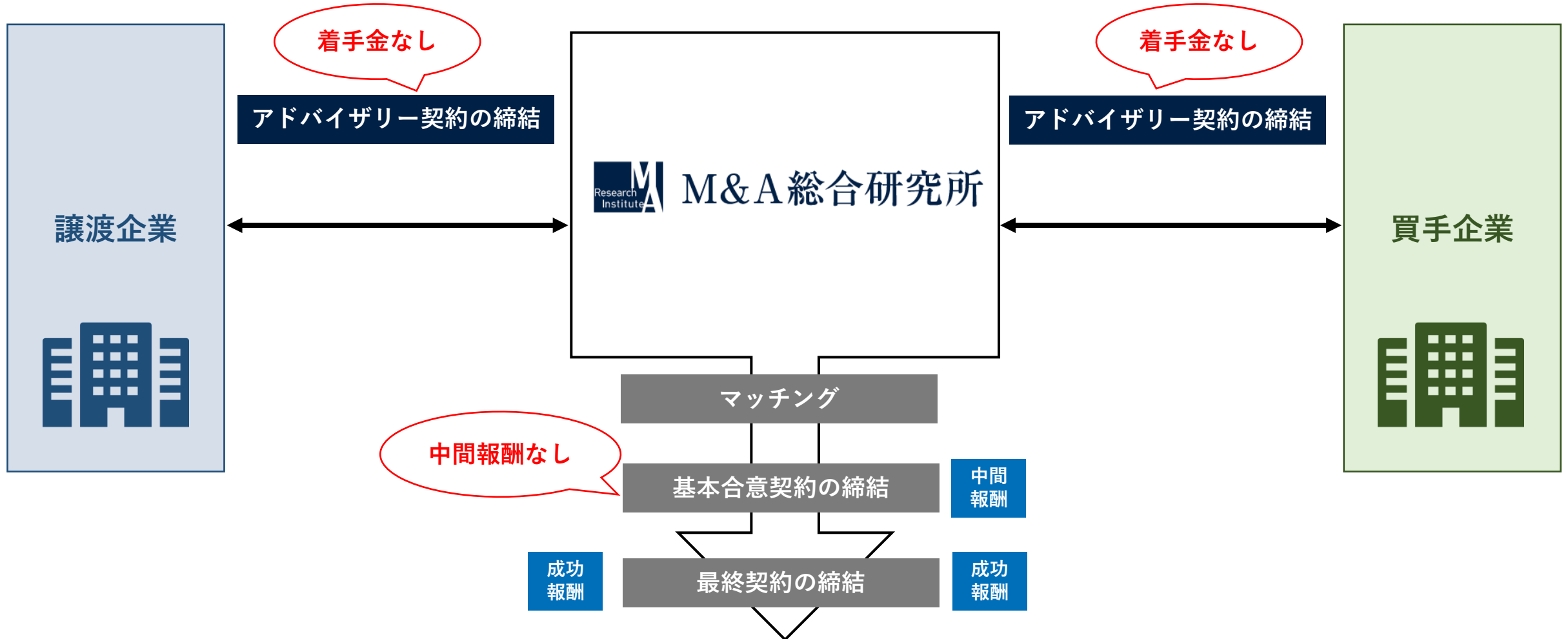
5 会社概要

6 主要事業概要および競争優位性

7 参考資料

M&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収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。



M&A仲介事業：M&A仲介サービスの優位性

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、中間金を撤廃したことで案件の受託ハードルを低減

2

平均7.4ヶ月¹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

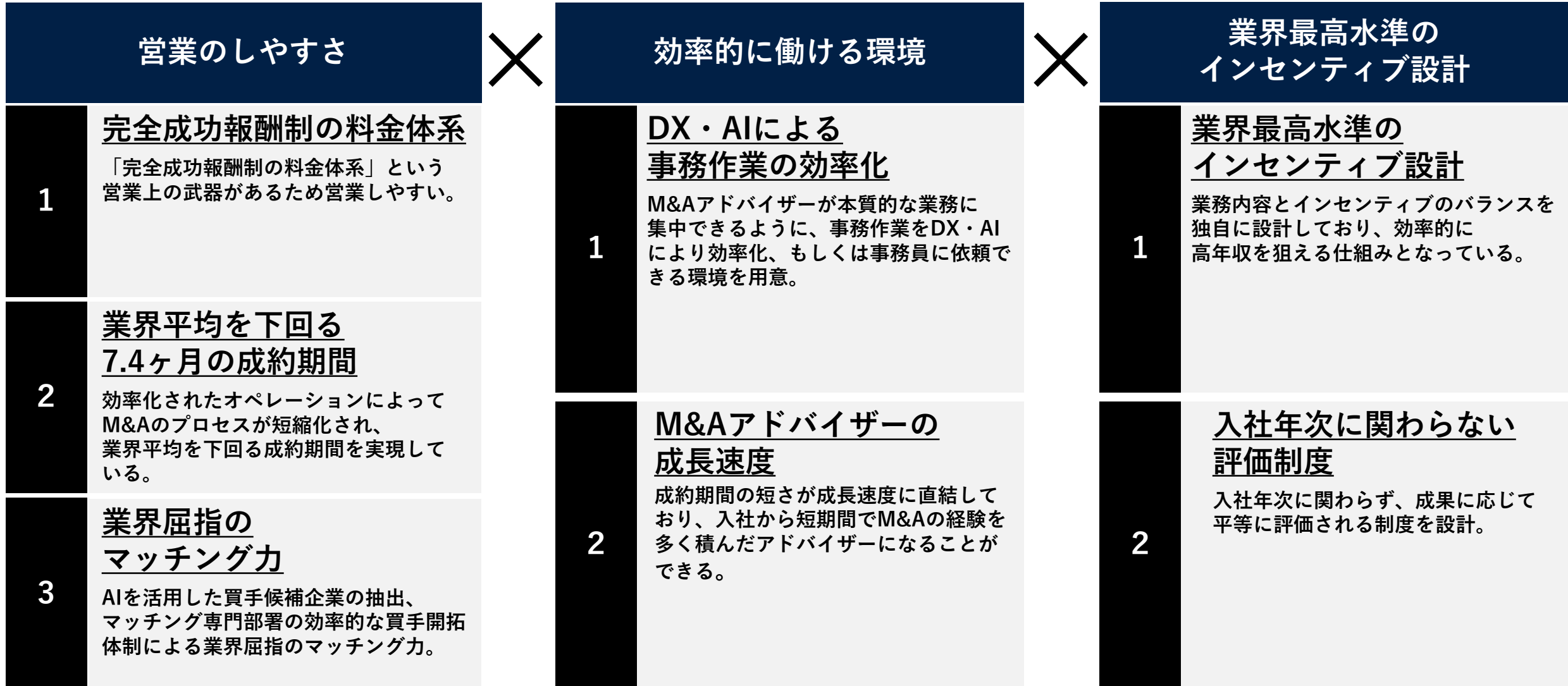
AIの活用および効率的な買手開拓体制により成約可能性を向上

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、効率的に働ける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。



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



Technology & 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



Strategy & 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 & 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2四半期実績
- 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**

7. 参考資料：主要指標推移

連結：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 ¹ (IFRS)	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
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	5,624
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	3,419
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%	60.8%
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	1,879
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%	33.4%
当期純利益	958	609	860	219	2,175	997	1,325	1,289	1,092	476	344	982	688	1,216
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%	21.6%

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。

7. 参考資料：主要指標推移

M&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 ¹ (IFRS)	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
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	4,583
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	2,052
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%	44.8%
アドバイザー数	90	115	154	181	200	242	289	320	306	329	372	390	378	348
成約件数 (大型案件 ²)	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)	55 (8)
案件単価 ³	61	60	54	68	74	63	65	66	61	64	59	75	72	83
受託残高件数 ⁴	426	508	596	694	834	982	1,114	1,216	1,352	1,552	1,804	1,965	1,682	1,643

注:

- 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。
- 手数料総額が1億円以上の案件を大型案件と定義。
- FY24/9 1Qから成約単価の計算方法を変更し、「M&A仲介事業売上高÷成約件数(FA案件を除く)」で算定。
- 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ディングとし、件数から除いている。

(単位:百万円)

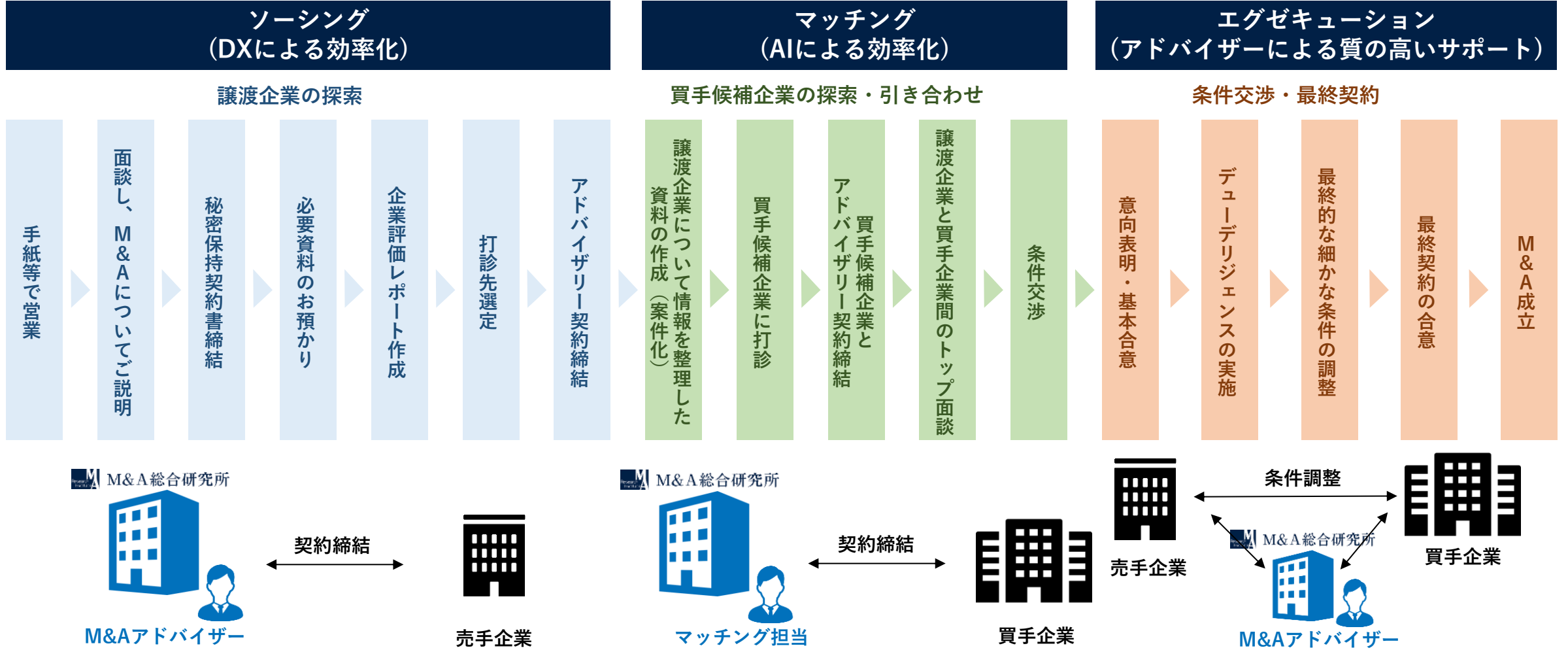
	FY24/9 (日本基準)				FY25/9 (日本基準)				FY26/9 ¹ (IFRS)	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	7	35	55	149	222	341	306	581	723	934
営業利益	▲7	▲71	▲98	▲46	▲23	▲76	▲438	▲204	▲100	▲147
コンサルタント数	3	11	21	28	43	72	118	136	159	199

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、当社では企業情報部・提携部・海外事業部(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クティブ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

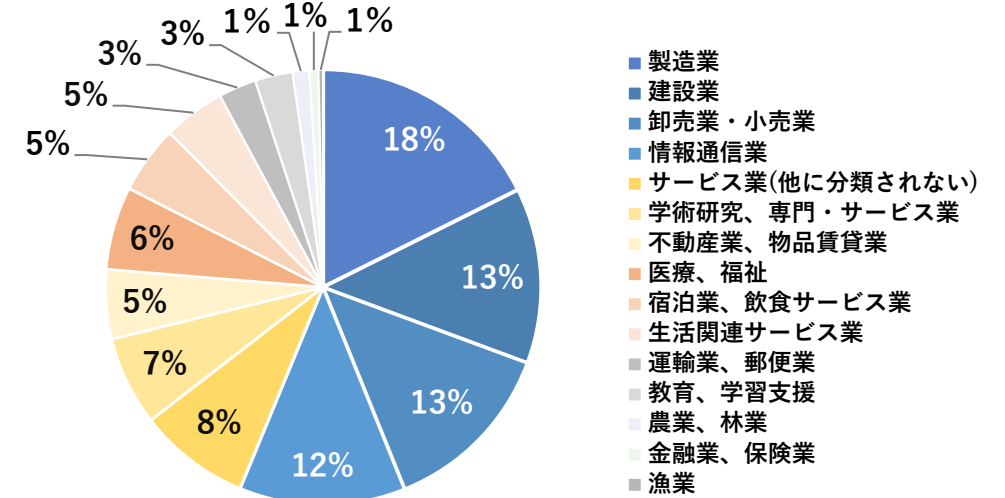
様々な業種・業界、地域でのM&A成約事例がある。

成約実績（一例）

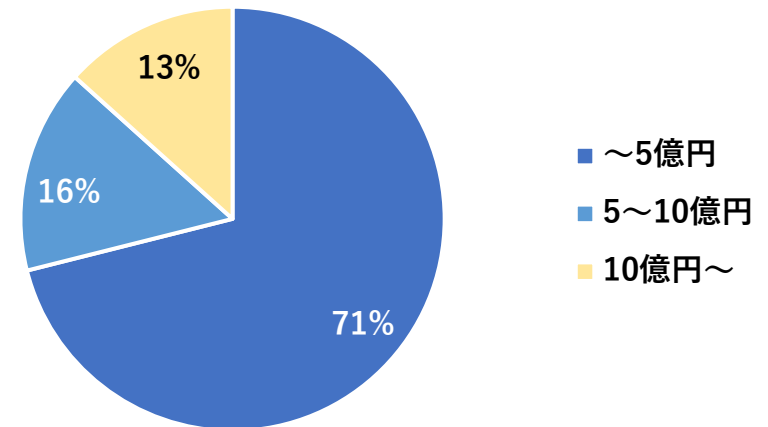
譲渡企業		買手企業	
事業内容	地域	事業内容	地域
1 建設業	九州	サービス業	北海道
2 宿泊業、飲食サービス業	中国	運輸業、郵便業	中国
3 農業、林業	東海	サービス業	関東
4 医療、福祉	関東	農業、林業	北海道
5 製造業	関東	サービス業	関東
6 生活関連サービス業、娯楽業	中国	宿泊業、飲食サービス業	関東
7 生活関連サービス業、娯楽業	関東	不動産業、物品賃貸業	関東
8 情報通信業	関東	生活関連サービス業、娯楽業	近畿
9 製造業	北陸	卸売業、小売業	近畿
10 不動産業、物品賃貸業	近畿	サービス業	関東
●			
825 製造業	関東	製造業	関東
826 サービス業	九州	サービス業	関東
827 建設業	関東	建設業	関東
828 建設業	中部	建設業	北海道
829 医療、福祉	九州	医療、福祉	関東
830 生活関連サービス業、娯楽業	中国	生活関連サービス業、娯楽業	中国
831 宿泊業、飲食サービス業	近畿	宿泊業、飲食サービス業	近畿
832 医療、福祉	北海道	不動産業、物品賃貸業	北海道

注
1. 2026年3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¹

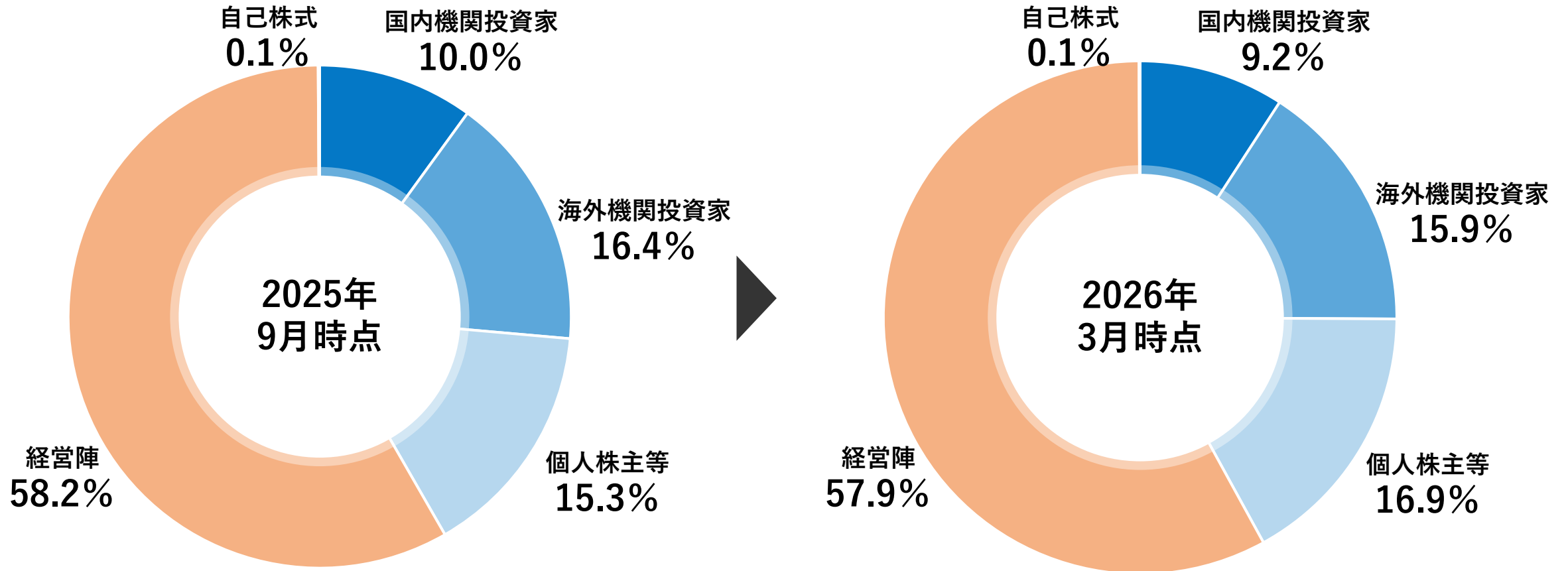


譲渡企業の売上別案件構成¹



株主構成について

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>