



クオンツ総研

2026年9月期 第3四半期 決算説明資料

2026年8月14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3四半期実績

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

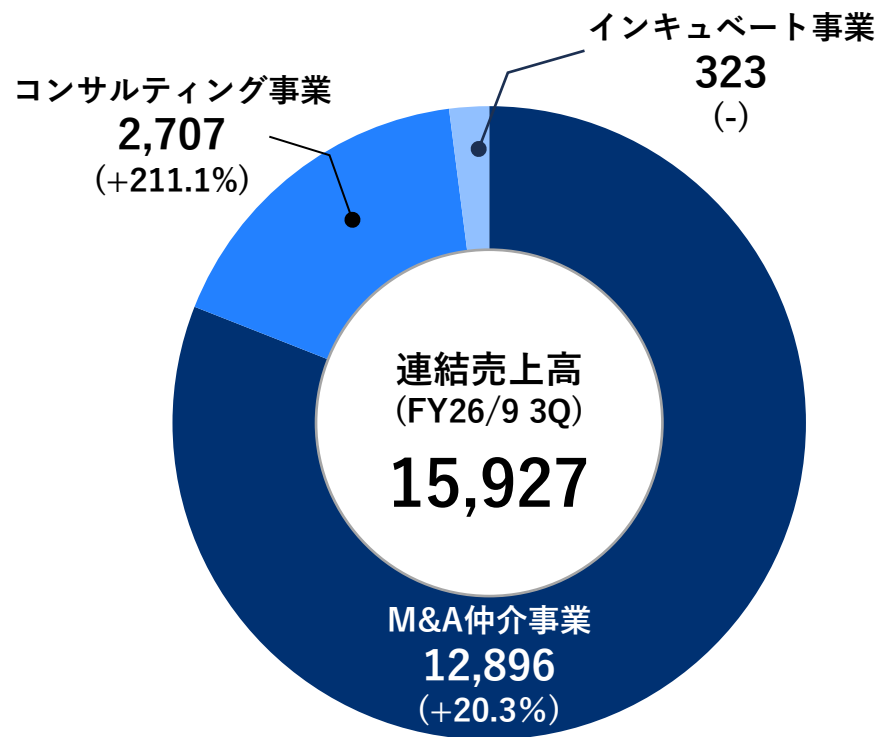
1. 2026年9月期 第3四半期実績
連結：決算サマリー(IFRS)

(単位:百万円)

	FY26/9 通期予想	FY26/9 3Q	進捗率	FY25/9 3Q ¹	前年同期比
売上高	22,292	15,927	71.5%	11,597	+37.3%
M&A仲介事業	18,000	12,896	71.6%	10,724	+20.3%
コンサルティング事業	3,800	2,707	71.3%	870	+211.1%
インキュベート事業 ²	492	323	65.7%	2	+13,383.0%
営業利益 ³	5,778	4,447	77.0%	3,132	+42.0%
M&A仲介事業	変更あり 6,499 → 6,949	5,194	74.8%	3,942	+31.8%
コンサルティング事業	変更あり ▲650 → ▲1,100	▲695	-	▲577	-
インキュベート事業 ²	▲70	▲45	-	▲34	-
営業利益率	25.9%	27.9%	-	27.0%	+0.9Pt
当期純利益	3,405	2,645	77.7%	1,817	+45.5%
1株当たり当期純利益	64円33銭	49円28銭	76.6%	31円26銭	+57.6%

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月期第3四半期は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 3Qは6百万円、25/9 3Qは197百万円発生しており、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

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2,707百万円（前年同期比+211.1%）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、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274名で着地。採用は予想を上回って進捗しており、入社予定者を含めると320名程度となっている。採用費や広告宣伝費が当初想定より増加しているため営業利益を下方修正。

中堅中小企業向けサービス

■ M&A仲介事業

- 売上高は12,896百万円（前年同期比+20.3%）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。
- 進行中の案件状況、人件費・採用費の抑制状況などから営業利益を上方修正。
- アドバイザー数は採用戦略の厳格化を継続している影響で337名で着地。引き続き生産性の向上を図る。

■ インキュベート事業

- 4月より営業活動を本格化させており、1号案件は今期中に完売見込みである。
- オペレーティング・リースではJOLCO¹主体に商品組成を行なっていく方針である。

注:

1. 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。

アドバイザー数は減少しているものの、生産性向上に向けた施策が奏功し、**成約件数は四半期で過去最高**となった。成約単価は65百万円と前年同期（59百万円）を上回り、各四半期を通じて前年を上回る水準での推移となっている。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た運用を継続している影響によるもの。

(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	3Q
売上高	4,892	3,590	4,189	3,629	3,956	3,139	3,629	4,422	3,940	4,583	4,372
営業利益	3,294	1,753	2,192	1,451	1,740	941	1,263	1,932	1,295	2,052	1,845
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%	42.2%
アドバイザー数	200	242	289	320	306	329	372	390	378	348	337
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)	67 (6)
成約単価 ³	74	63	65	66	61	64	59	75	72	83	65
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	1,563

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.

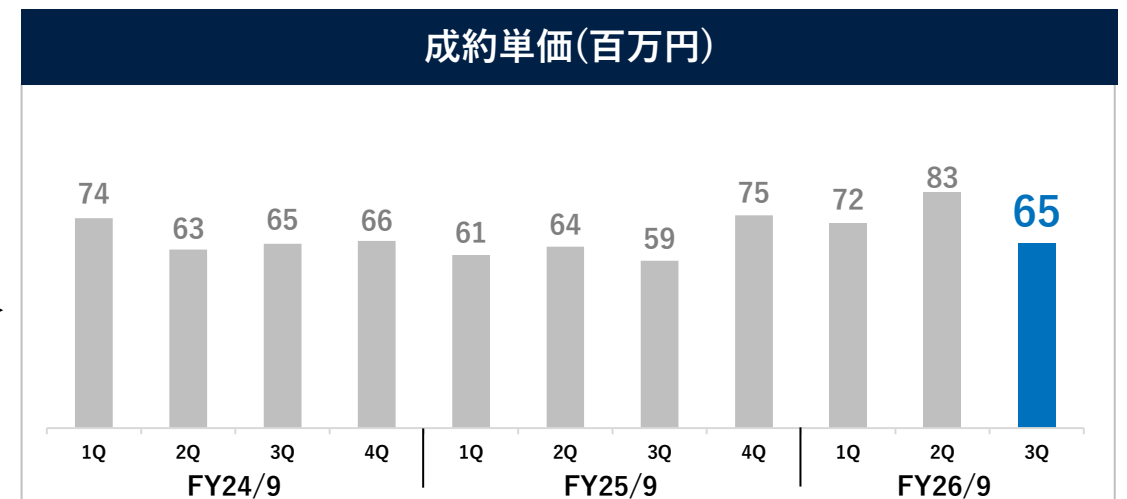
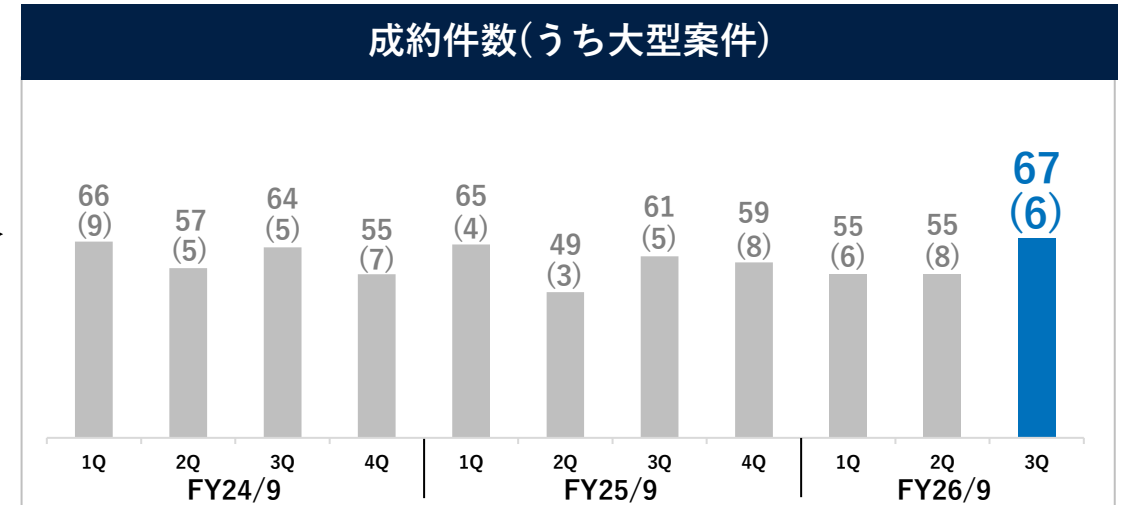
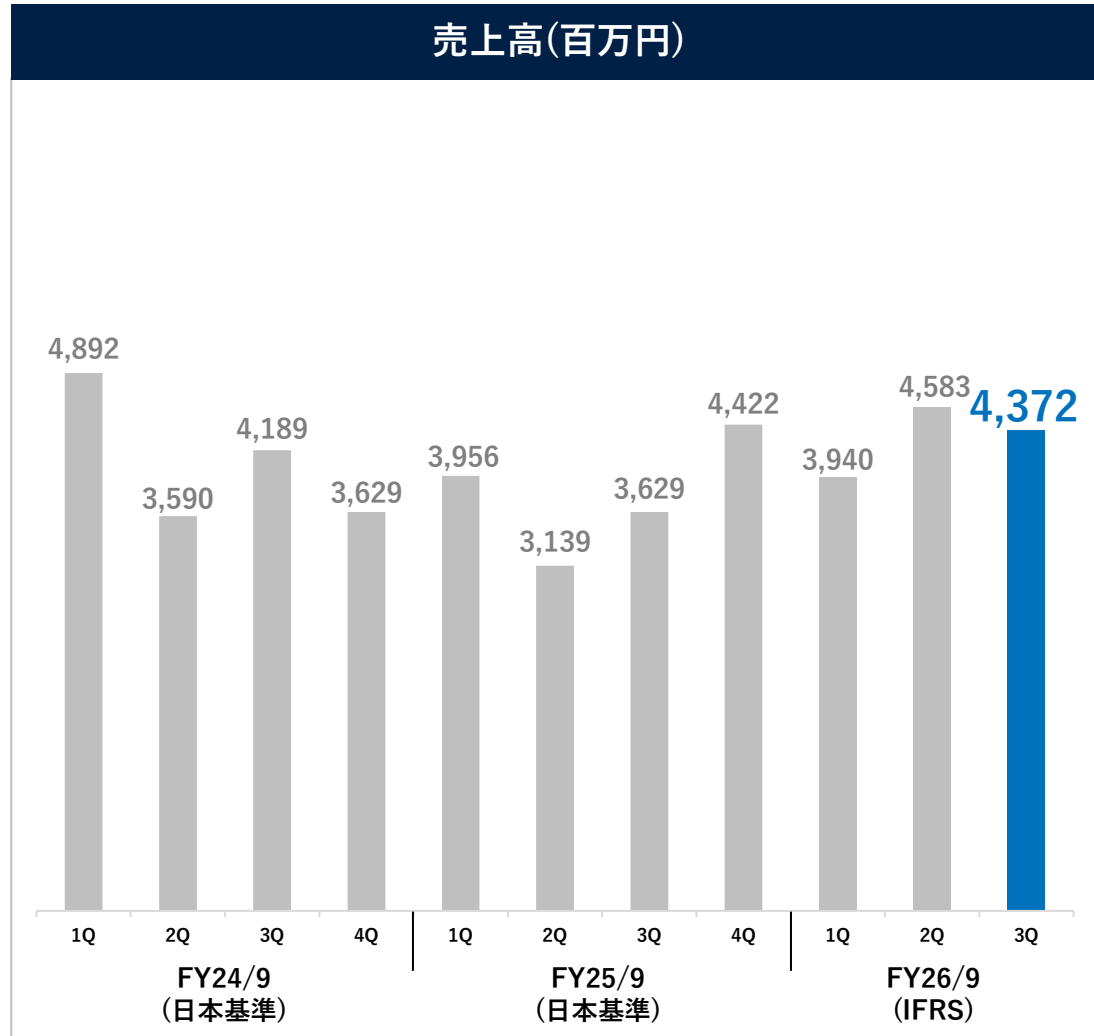
FY24/9 1Qから成約単価の計算方法を変更し、「M&A仲介事業売上高÷成約件数(FA案件を除く)」で算定。

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

成約件数は四半期で**過去最高となる67件(前年同期比+6件)**、売上高は**4,372百万円(前年同期比+743百万円)**となった。
成約単価については60百万円後半～80百万円程度のレンジにて推移している。

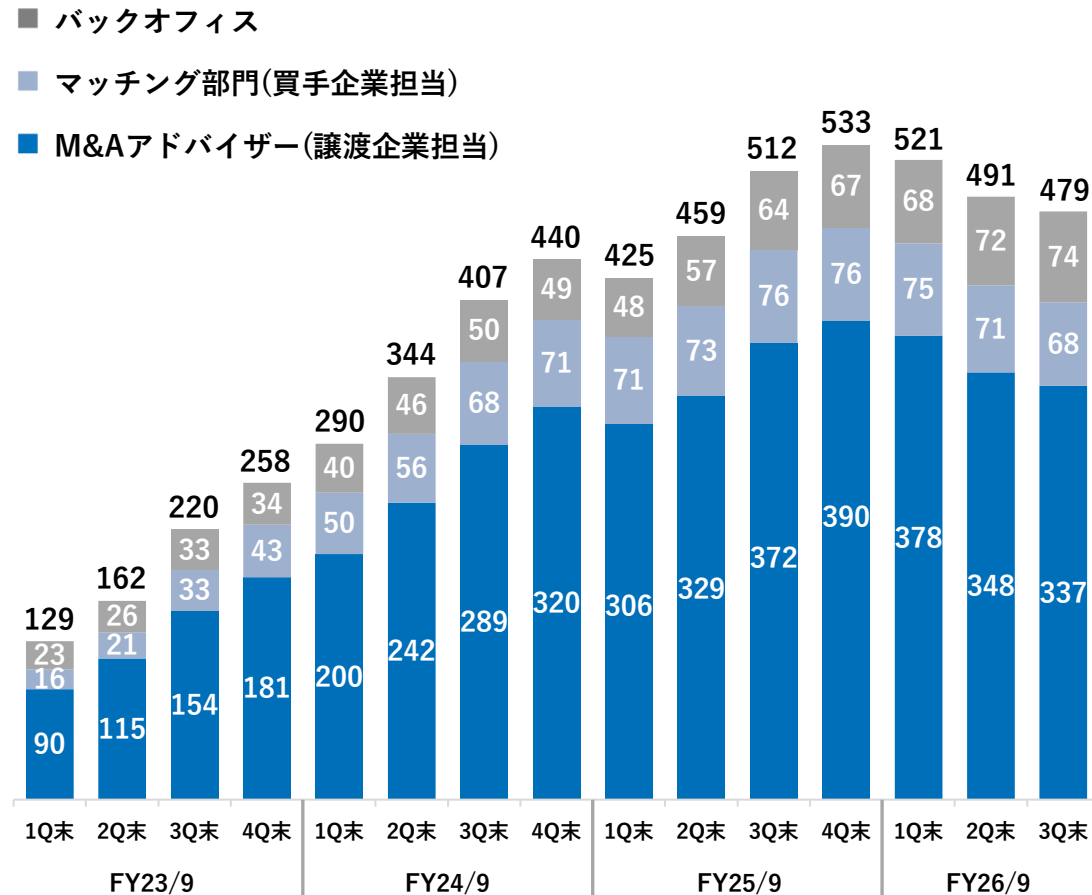


注:
2025年9月期通期決算より国際財務報告基準（IFRS）を適用。2025年9月期までの各四半期は日本会計基準（JGAAP）の数値にて表示。

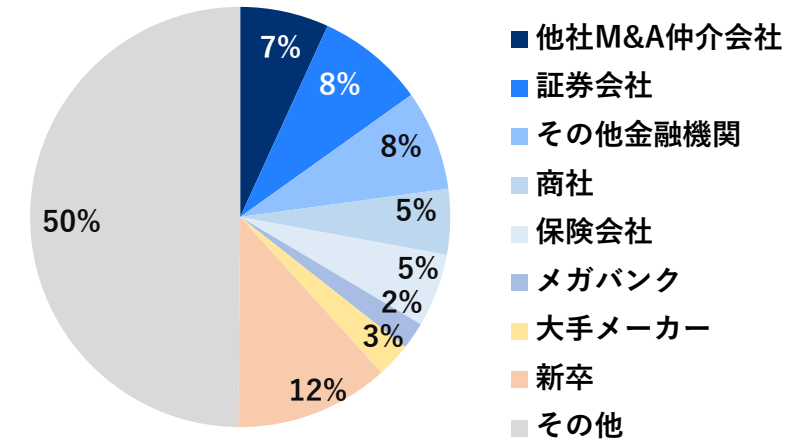
M&A仲介事業：各四半期の社員数の推移

厳格化した採用基準の運用を継続している。引き続きAI活用による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。

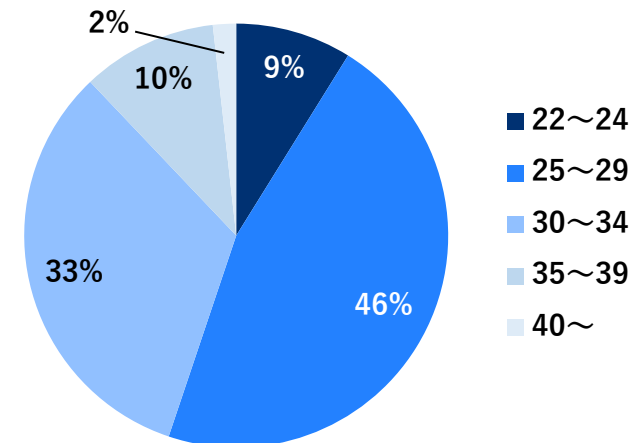
各四半期末時点における部門別人員数の推移（人）



M&Aアドバイザーの出身企業の構成比

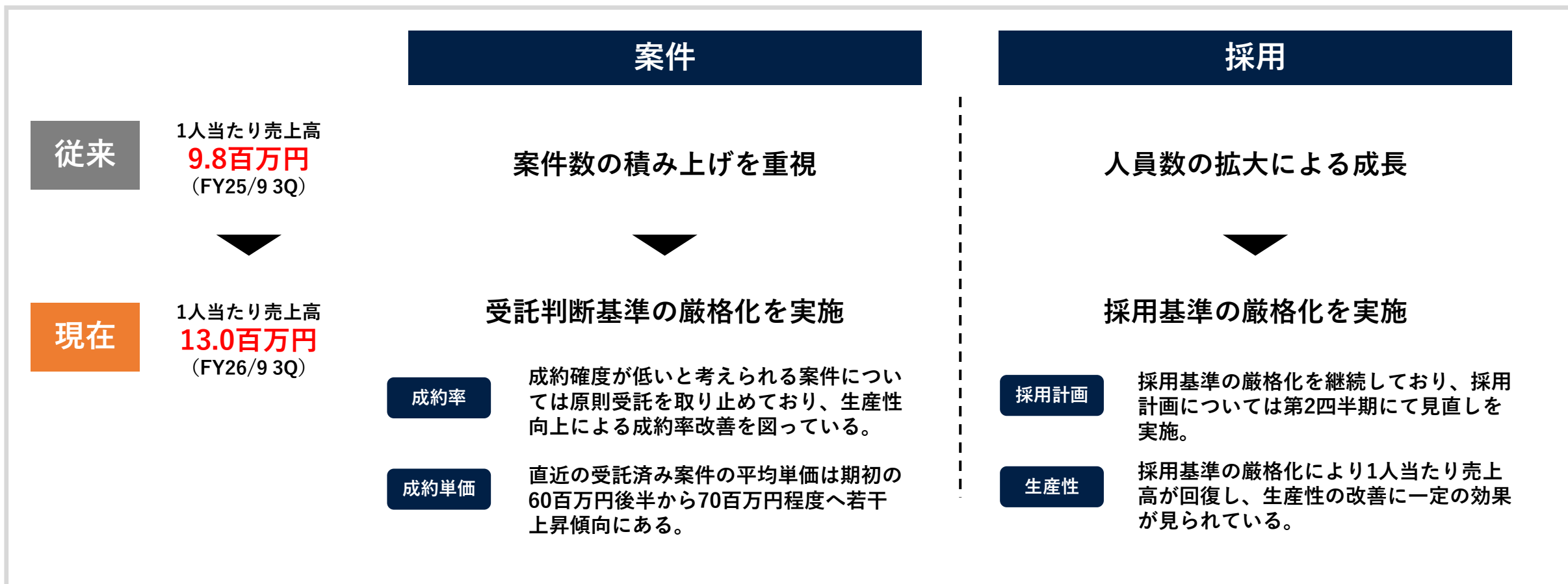


M&Aアドバイザーの年齢構成



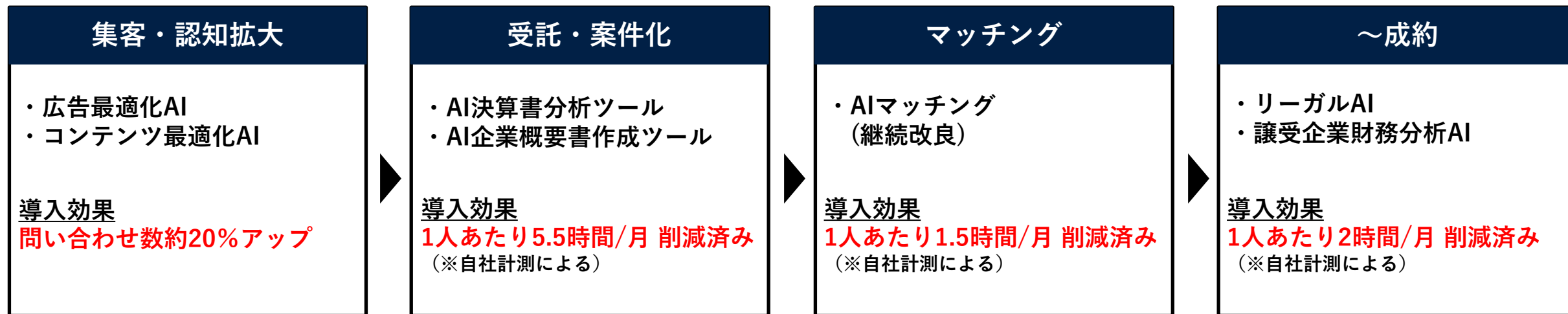
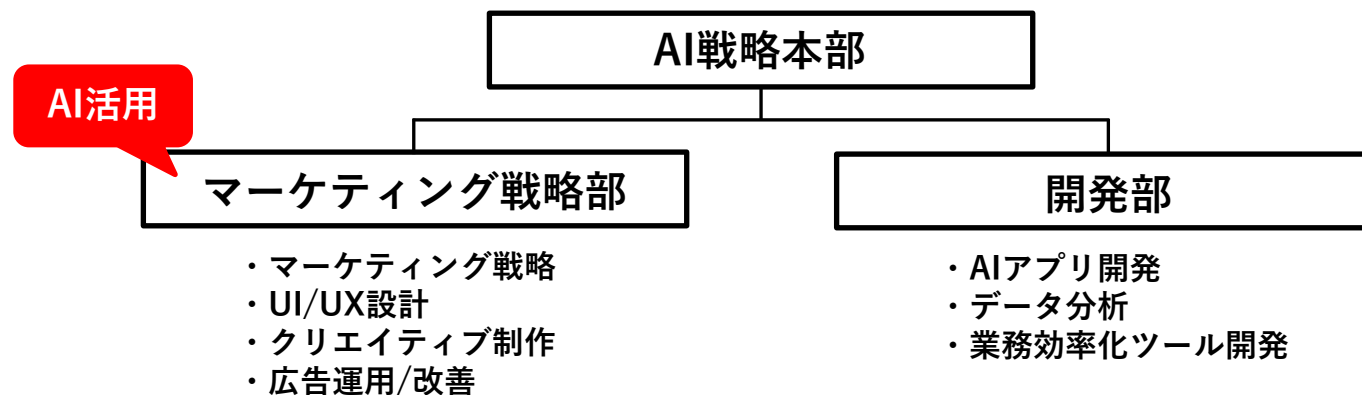
M&A仲介事業：戦略の見直し

案件受託および採用基準の厳格化を実施した結果、**1人当たり売上高が13.0百万円（前年同期比+32.7%）**と生産性は回復傾向にあり、施策の効果が一定見られ始めていると考えられる。
引き続き生産性向上のための施策を継続していく方針。



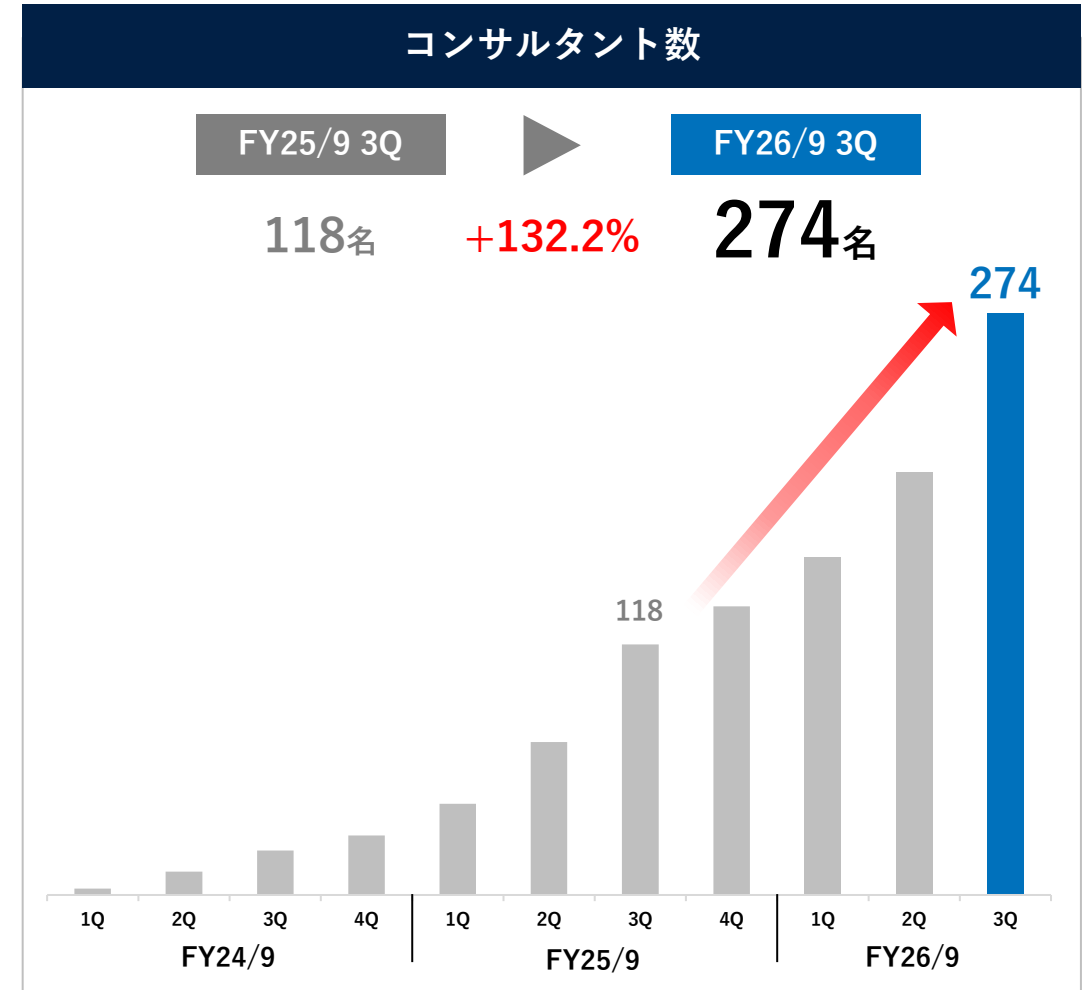
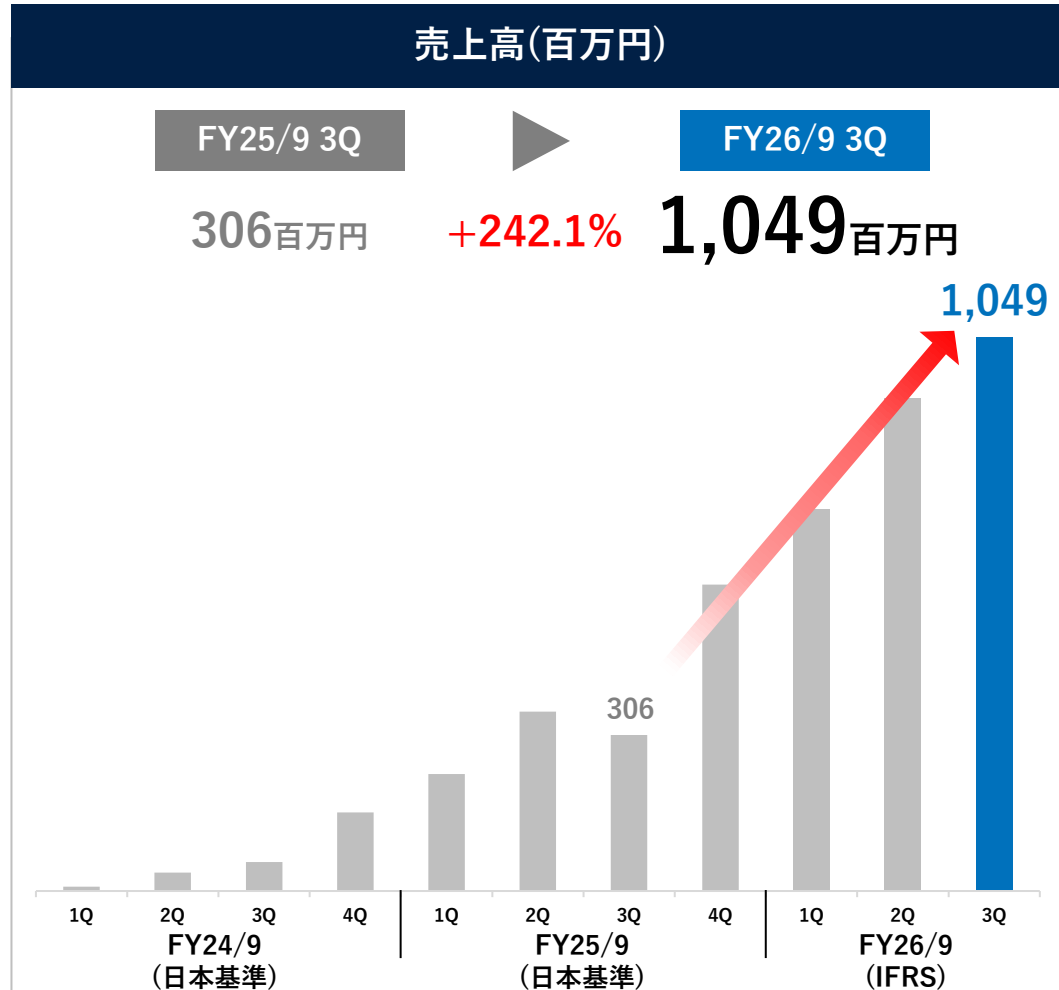
M&A仲介事業：戦略的なAI活用

AI戦略本部を新設し、本事業における集客・認知拡大から成約に至るまでの全プロセスにおいてAI活用を推進。
受託以降の各プロセスではアドバイザー1人あたり月9時間の工数削減につながっている。



コンサルティング事業：重要指標の推移

第3四半期の売上高は1,049百万円（前年同期比+242.1%）となり概ね想定通りに推移。稼働率は若干低下傾向にあるが、季節性の影響であると考えている。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274名で着地し、**通期計画の300名を約320名に上方修正**。



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

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 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 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

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 Sier

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

生成AIを活用し、個人のスキル向上・ナレッジの蓄積・基盤となる人材プールの形成を実現

各プロジェクト
でのAI活用

議事録作成AI

市場調査AI

論点整理AI

...

進捗管理AI

資料ストーリー
検討AI

資料作成AI

...

業務生産性の向上

学びと実践のサイクル

リスクリ
ング
参加

社内勉強会

ツール利用方法
の勉強会参加、
マニュアル理解

ナレッジ共有

有用な活用事例
のナレッジ化、
社内共有

社内コンペ

ツール・活用事
例のコンペ参加

...

AI知見の底上げ

企画・
マニュアル提供

仕組化

企画・運営

事例共有

ナレッジ

ツール

DX/AX TF

ガバナンス

データ基盤

各種リソースの強化

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

AI人材プールの形成

コンサルタントの75%以上をAIエキスパートに

30%

① AIシニアエキスパート
(AI関連案件をリードできるレベル)

45%

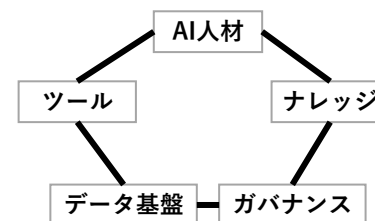
② AIエキスパート
(AI案件でメンバーとして力を発揮できるレベル)

25%

③ AIアソシエイト
(日々の業務においてAIを使いこなせる人材)

AIネイティブなコンサルティングファーム

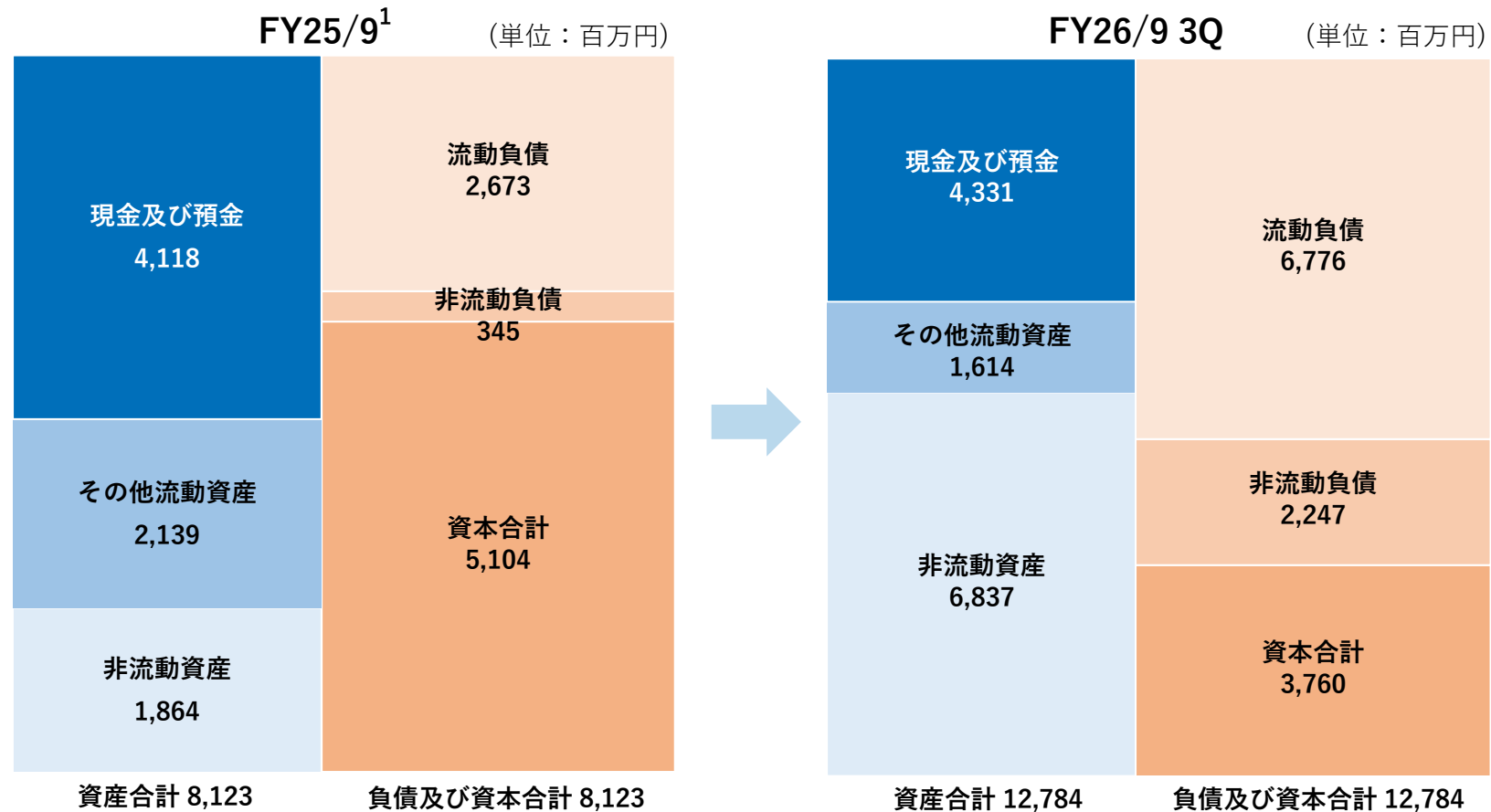
AI関連デリバリーでクライアントバリューを発揮



データ基盤・ガバナンス整備を完了し、
蓄えたAI人材・ナレッジ・開発ツールを基に
組織としてAIサービスを拡充するフェーズへ

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:

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。

1 2026年9月期 第3四半期実績

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 ¹	FY26/9 予想	対前期成長率
売上高	16,602	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	492	+10,833.3%
営業利益	4,778	5,778	+20.9%
M&A仲介事業	5,748 変更あり	6,499 → 6,949	+20.9%
コンサルティング事業	▲786 変更あり	▲650 → ▲1,100	-
インキュベート事業 ²	▲133	▲70	-
営業利益率	28.8%	25.9%	▲2.9Pt
当期純利益 ³	2,747	3,405	+24.0%
1株当たり当期純利益	47円97銭	64円33銭	+34.1%

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。

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。進行中の案件状況や人件費・採用費の減少が想定を上回った点などを総合的に鑑みて、**営業利益を64.9億円から69.4億円に上方修正**。

(単位:百万円)

	FY25/9 実績 ¹	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	変更あり 6,499 → 6,949	+20.9%
営業利益率	38.0%	38.6%	+ 0.6Pt
M&Aアドバイザー数	390名	320名～350名	▲17.9%～▲10.3%
1人当たり売上高 (期中平均人数)	42.7 (355名)	48.6～50.7 (355名～370名)	-
成約件数	234件	250件前後	-
成約単価	65百万円	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。

コンサルタントの採用は引き続き積極的に進めている。
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、売上高の持続的な成長と組織基盤の強化を進めている。
コンサルタントの採用が順調に推移し、採用費・広告宣伝費が増加したことによって営業利益を下方修正している。

(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	1,451	3,800	+161.8%
営業利益	▲786	変更あり ▲650 → ▲1,100	-
コンサルタント数 (クオンツ・コンサルティング)	136名	変更あり 300名 → 約320名	+135.3%

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。

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。
1号案件は今期中に完売見込みであり、以降の案件も順次組成を進めている段階で事業は順調に立ち上がっている。

(単位:百万円)

	FY25/9 実績 ²	FY26/9 予想	対前期成長率
売上高	4	492	+10,833.3%
営業利益	▲133	▲70	-
税引前当期利益	▲131	▲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. 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3四半期実績

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

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)	・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)	・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)	・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	・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)	・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。

今後

各事業部毎の戦略を推進し
中長期的な成長を実現

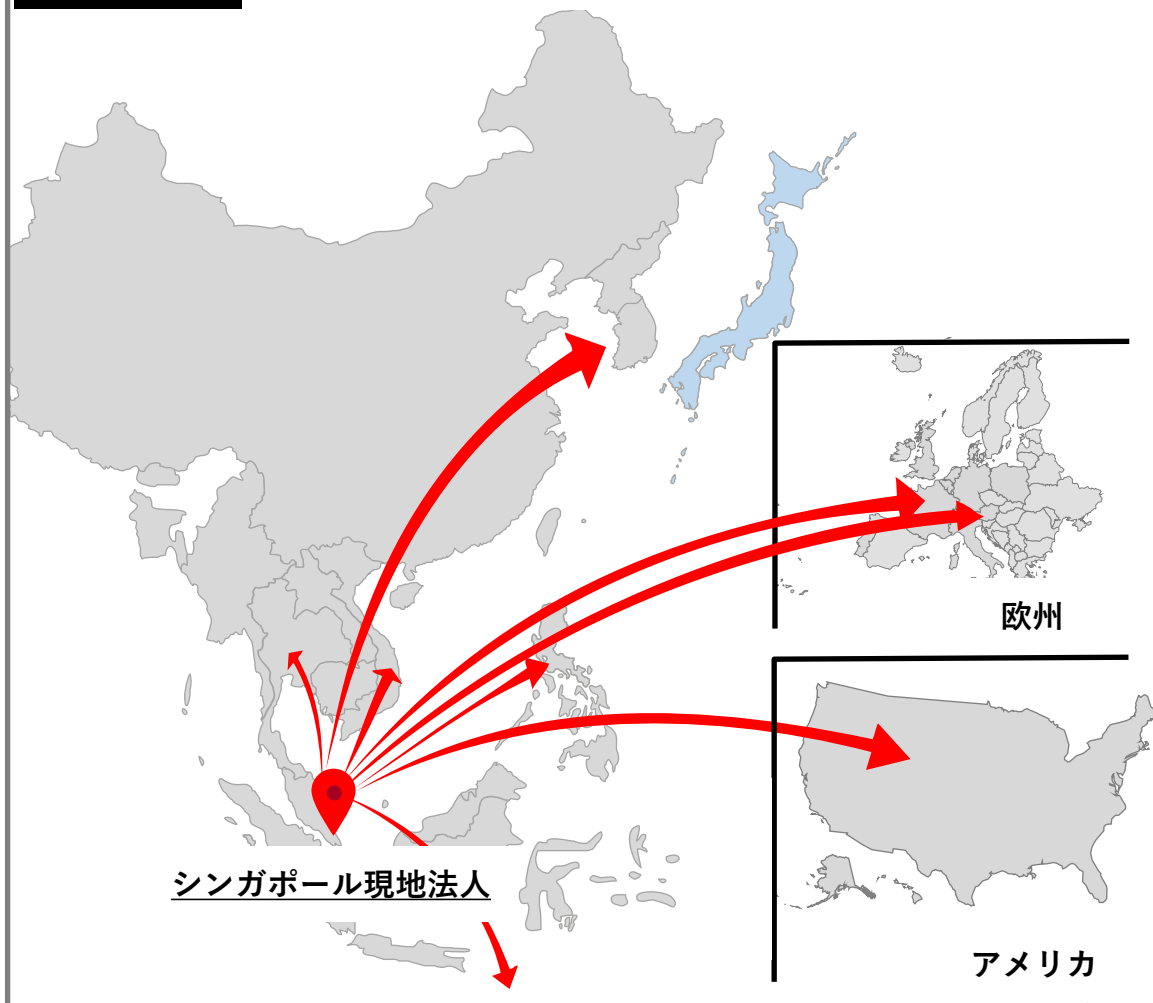


国内拠点や海外拠点を拡大し、営業体制を強化。

「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。

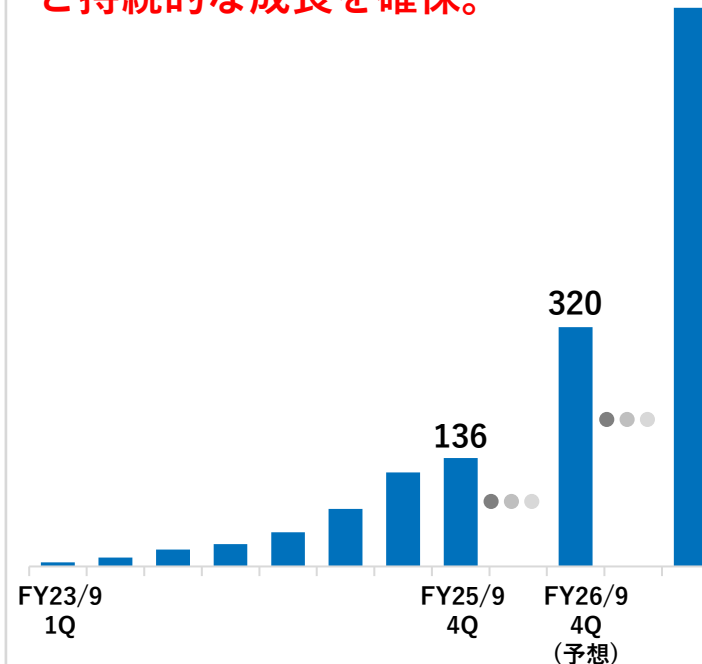
3

・多様な研修プログラムによる人材育成体制

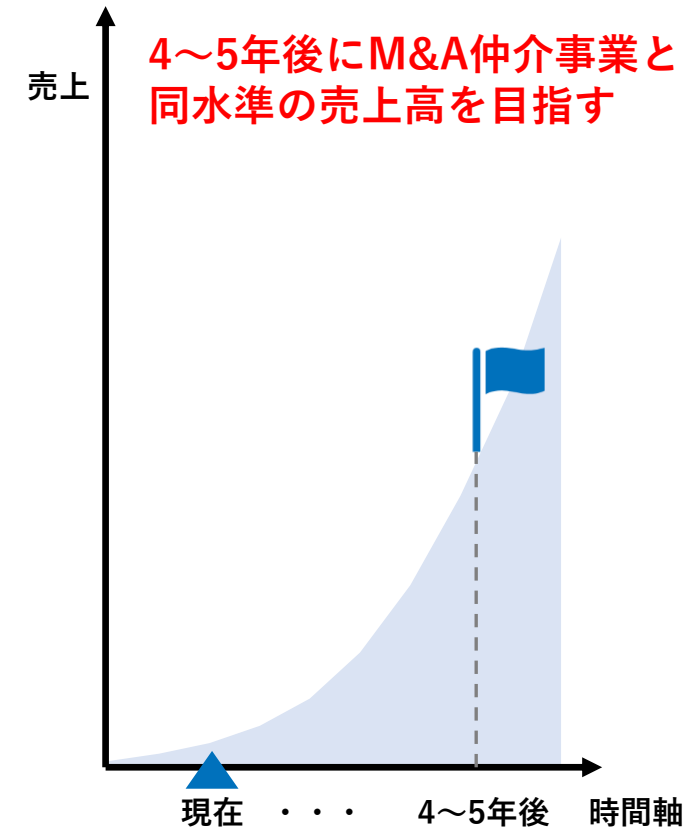
階層別研修に加え、メンター制度・360度評価・社内交流施策など、組織的かつ継続的な成長を支援する多層的な育成環境を整備。

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。

資本配分方針

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	・ 余剰資金運用 期待リターンが高く見込める投資先へ、長期的な視点で配分し、株主価値最大化を目指す。

配当性向
10%

(2025年9月期は1株5円の配当を実施)

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。

自己株式の取得を2026年5月18日～2026年6月22日の期間で実施し、2026年7月21日付リリースにて公表の通り、2026年7月31日付で保有する自己株式の全部を消却している。

自己株式取得の概要	
取得対象の株式	普通株式
取得した総株数	3,876,500 株 (発行済株式総数 (自己株式を除く) に対する割合 7.17%)
取得価額の総額	3,799,974,900円
取得期間	2026年5月18日～2026年6月22日

自己株式消却に関して	
消却した株式	普通株式
消却した株数	3,405,888株 (消却前の発行株式総数に対する割合6.30%)
消却実施日	2026年7月31日 (消却後の発行株式総数50,695,447株)

1 2026年9月期 第3四半期実績

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	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。	新規受託件数は第2四半期と比べ減少しているが、受託判断の厳格化によるものと考えている。 受託残高の減少は、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。 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。
	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。	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。 案件受託および採用基準の厳格化を実施した結果、1人当たり売上高が13.0百万円（前年同期比+32.7%）と生産性は回復傾向にあり、施策の効果が一定程度見られ始めていると考えられる。 引き続き成約率改善のための施策を継続していく方針である。

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	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。	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。 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。 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、さらなる生産性向上を図っていく方針である。
	第3四半期の成約単価が第2四半期に比べて低下した要因は何か。	第3四半期は第2四半期と比較し、成約案件に占める大型案件の比率が低かったことによるものである。 第2四半期：成約件数55件(うち大型案件8件)/大型案件比率14.5% 第3四半期：成約件数67件(うち大型案件6件)/大型案件比率9.0% なお、第3四半期の成約単価65百万円は前年同期の59百万円を上回っており、各四半期を通じて前年を上回る水準での推移となっている。 成約単価は大型案件比率の影響を受けるため、四半期ごとに一定の変動が見込まれるものとなる。

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	通期計画に対する売上の進捗率が3Q末で71.3%となっているが、達成可能性はどの程度か。	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。進捗について現時点で通期計画との大きな乖離は生じていない。 採用は順調に推移しており、入社予定者を含めると約320名となっている。
	当初の予定よりも営業利益の赤字幅が拡大している要因は何か。	当初の予定よりも順調に採用が進捗しており、採用費が増大していることが主な要因である。 期初予想の期末コンサルタント数300名に対して、現時点の予想は約320名となっている。 また、認知度拡大のための広告掲載やセミナーへの参加を積極的に行っているため、広告宣伝費の増加も要因のひとつに挙げられる。

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	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。	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。

1 2026年9月期 第3四半期実績

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

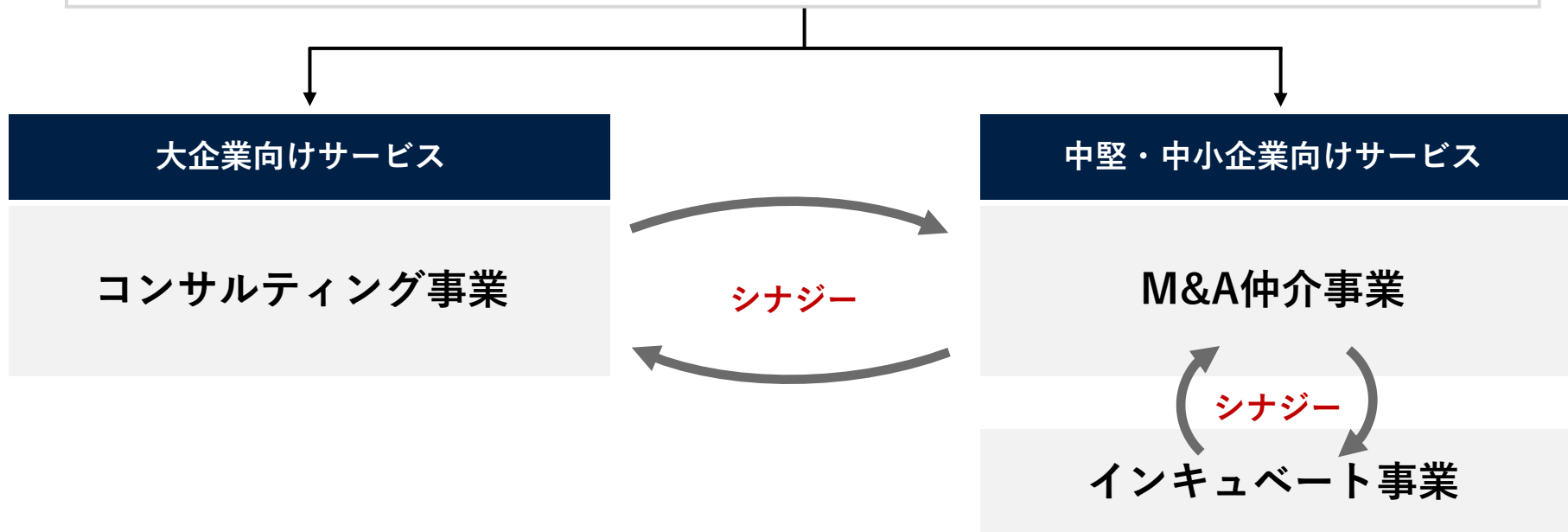
当社は、大企業向けのコンサルティング事業と中堅・中小企業向けのM&A仲介事業を中核とするプロフェッショナルファームである。



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。



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 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。



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。



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 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。



常勤監査役 岡本 尚樹(公認会計士)

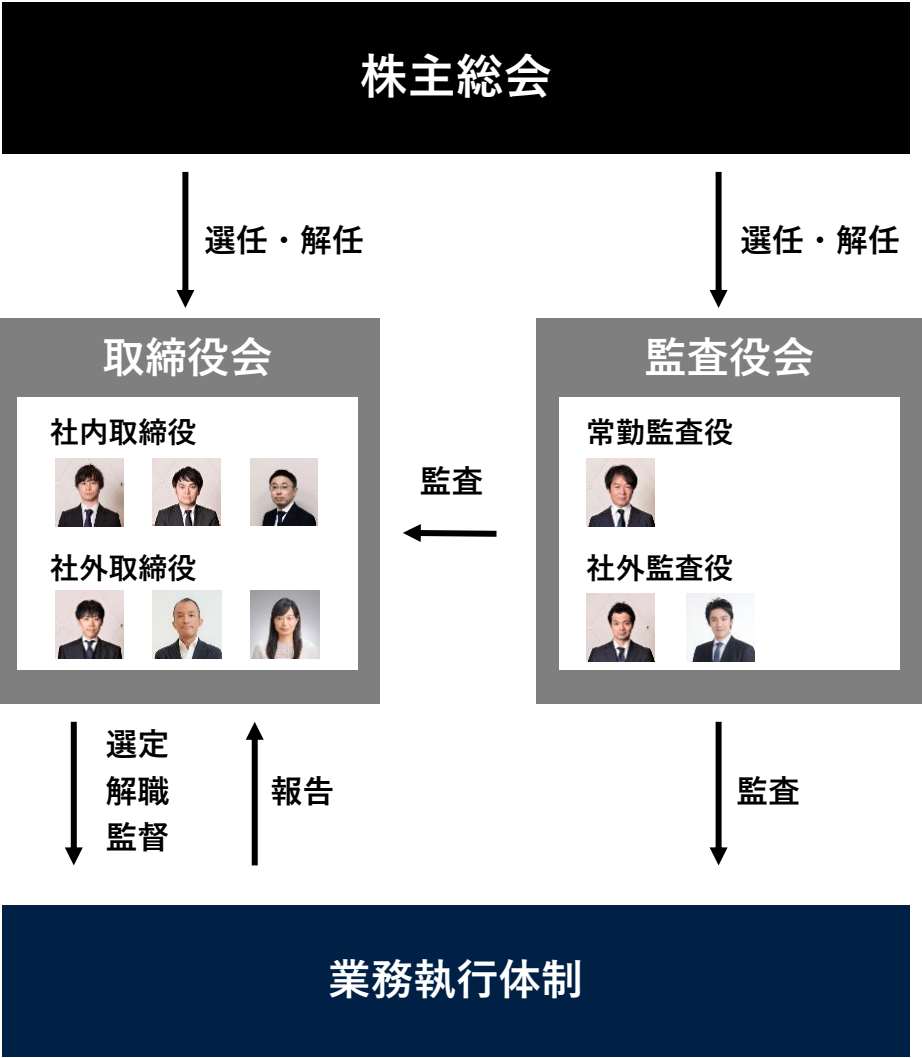
立教大学卒業。1999年に朝日監査法人(現有限責任 あずさ監査法人)入所。法定監査及び株式上場支援業務に従事しつつDigital Innovation部を兼務し、監査業務のデジタル化推進業務に注力。2020年、当社常勤監査役就任。



社外監査役 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。

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。



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3四半期実績

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

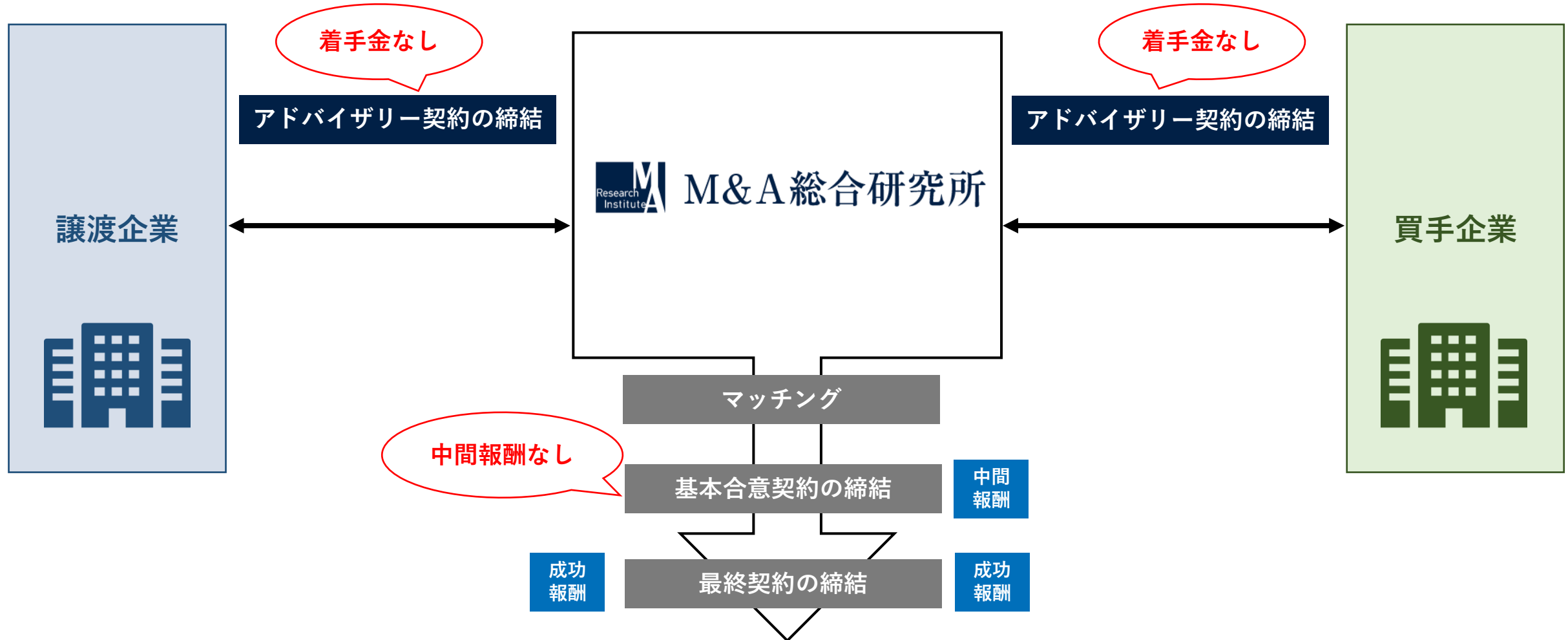
6 主要事業概要および競争優位性

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7.5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。

営業のしやすさ		×	効率的に働ける環境		×	業界最高水準のインセンティブ設計	
1	<u>完全成功報酬制の料金体系</u> 「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	<u>DX・AIによる事務作業の効率化</u> 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	<u>業界最高水準のインセンティブ設計</u> 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	<u>業界平均を下回る7.5ヶ月の成約期間</u> 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	
3	<u>業界屈指のマッチング力</u> 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。



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3四半期実績
- 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 ¹ (IFRS)		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
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	5,630
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	2,952
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%	52.4%
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	1,424
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%	25.3%
当期純利益	958	609	860	219	2,175	997	1,325	1,289	1,092	476	344	982	688	1,216	739
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%	13.1%

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。

(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	3Q
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	4,372
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	1,845
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%	42.2%
アドバイザー数	90	115	154	181	200	242	289	320	306	329	372	390	378	348	337
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)	67 (6)
成約単価 ³	61	60	54	68	74	63	65	66	61	64	59	75	72	83	65
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	1,563

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.

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。

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。

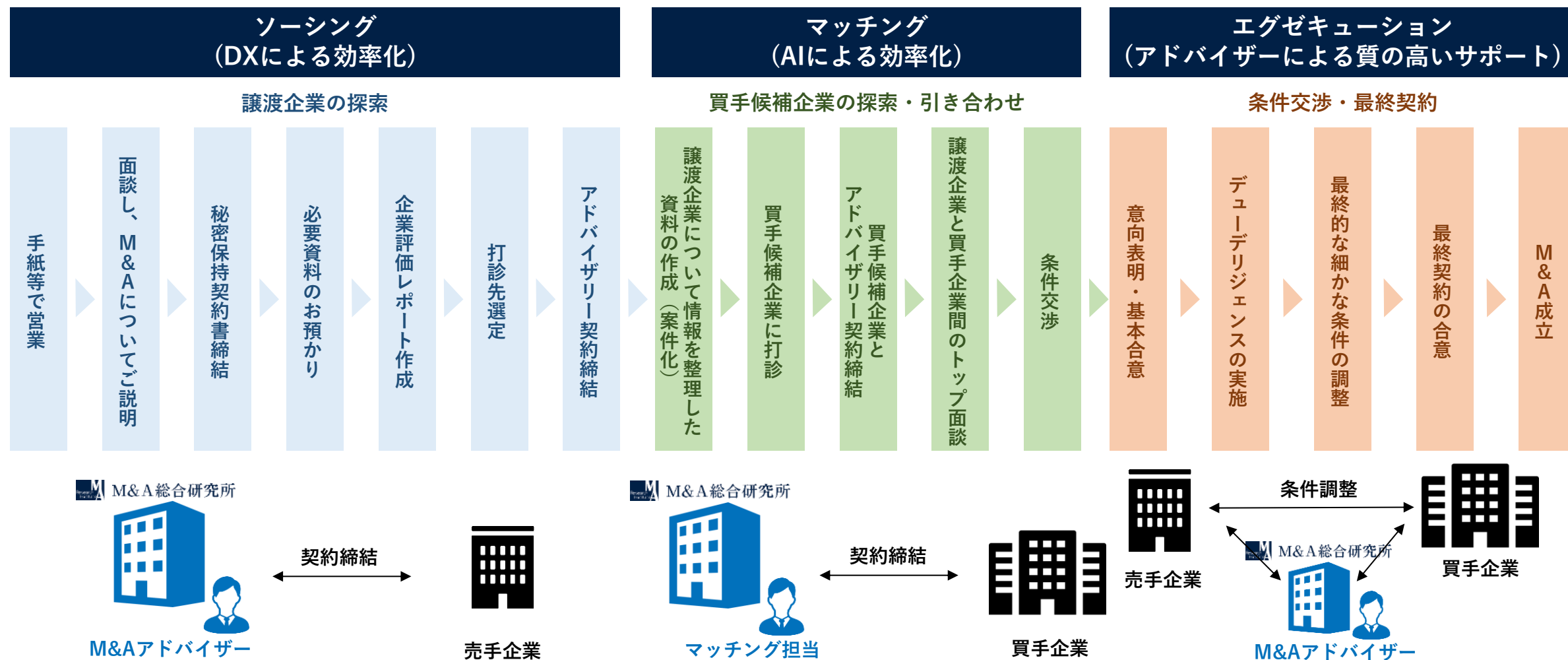
(単位:百万円)

	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	3Q
売上高	7	35	55	149	222	341	306	581	723	934	1,049
営業利益	▲7	▲71	▲98	▲46	▲23	▲76	▲438	▲204	▲100	▲147	▲447
コンサルタント数	3	11	21	28	43	72	118	136	159	199	274

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。



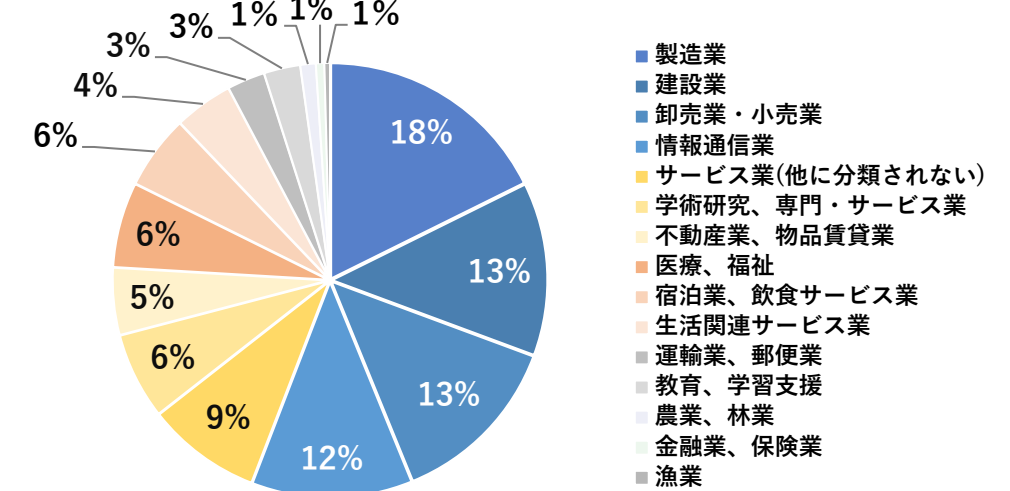
様々な業種・業界、地域でのM&A成約事例がある。

成約実績（一例）

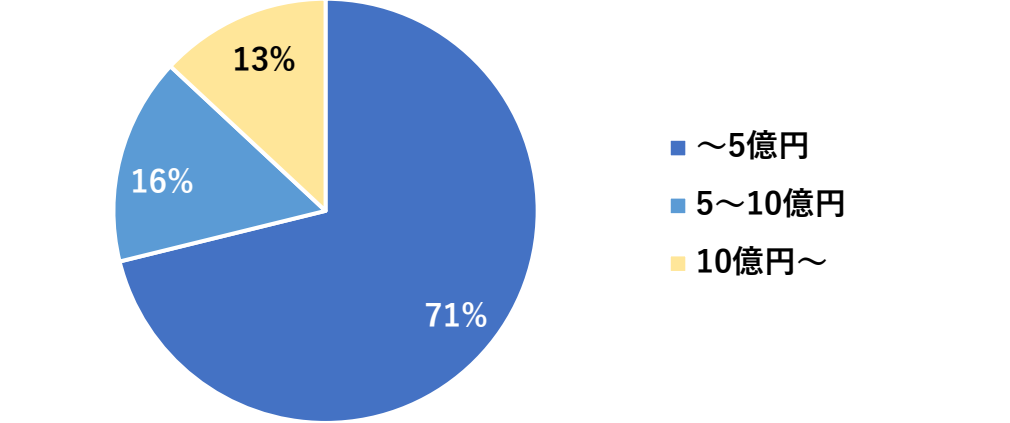
譲渡企業		買手企業	
事業内容	地域	事業内容	地域
1 建設業	九州	サービス業	北海道
2 宿泊業、飲食サービス業	中国	運輸業、郵便業	中国
3 農業、林業	東海	サービス業	関東
4 医療、福祉	関東	農業、林業	北海道
5 製造業	関東	サービス業	関東
6 生活関連サービス業、娯楽業	中国	宿泊業、飲食サービス業	関東
7 生活関連サービス業、娯楽業	関東	不動産業、物品賃貸業	関東
8 情報通信業	関東	生活関連サービス業、娯楽業	近畿
9 製造業	北陸	卸売業、小売業	近畿
10 不動産業、物品賃貸業	近畿	サービス業	関東
●●●			
894 医療、福祉	近畿	卸売業、小売業	近畿
895 医療、福祉	関東	医療、福祉	近畿
896 宿泊業、飲食サービス業	四国	宿泊業、飲食サービス業	四国
897 建設業	関東	不動産業、物品賃貸業	関東
898 建設業	近畿	建設業	近畿
899 医療、福祉	関東	生活関連サービス業、娯楽業	関東
900 製造業	九州	製造業	関東
901 不動産業、物品賃貸業	関東	不動産業、物品賃貸業	関東

注
1. 2026年6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

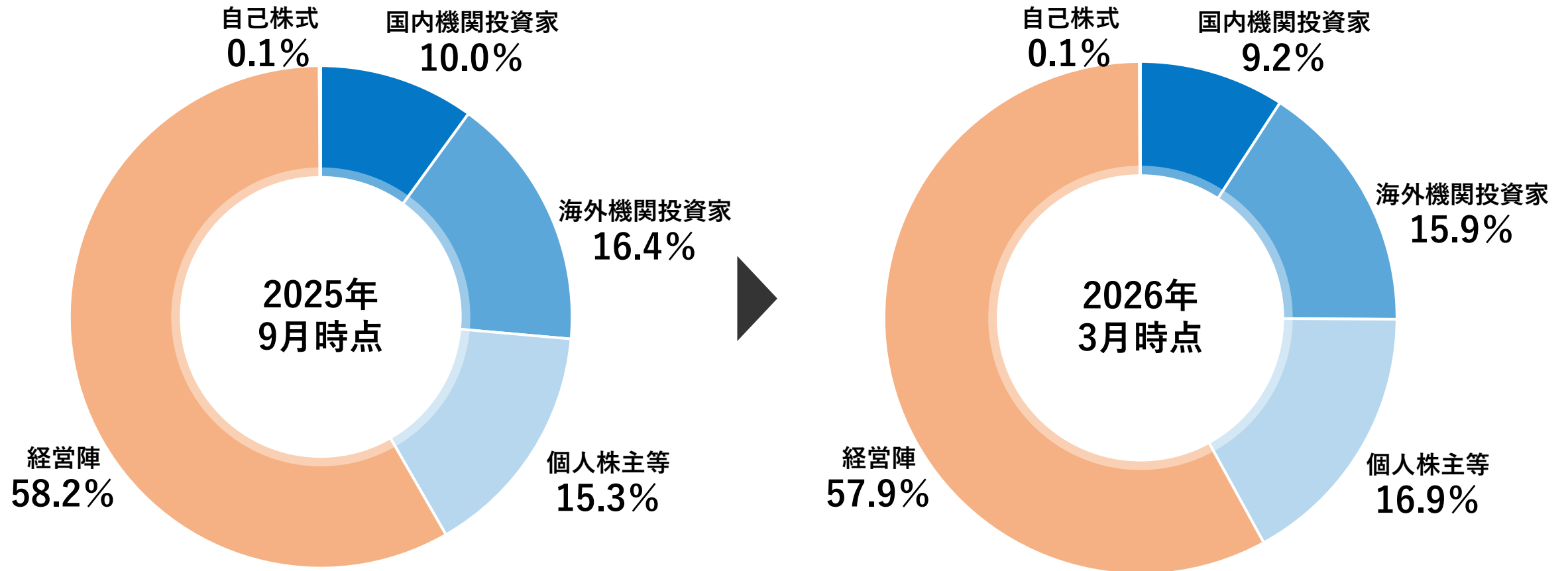


譲渡企業の売上別案件構成¹



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>