クオンツ総研

2026年9月期 通期 決算説明資料

2026年11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）

目次

1　2026年9月期 通期実績

2　2027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

Copyright © 2026 クオンツ総研HD All rights reserved.

連結：決算サマリー(IFRS)

(単位:百万円)

	FY26/9 通期予想	FY26/9 通期実績	達成率	FY25/9 通期[1]	前年同期比
売上高	22,292	22,492	100.9%	16,602	+35.5%
M&A仲介事業	18,000	18,177	101.0%	15,146	+20.0%
コンサルティング事業	3,800	3,806	100.2%	1,451	+162.2%
インキュベート事業[2]	492	508	103.2%	4	+11202.7%
営業利益[3]	5,778	6,608	114.4%	4,778	+38.3%
M&A仲介事業	6,949	7,822	112.6%	5,810	+34.6%
コンサルティング事業	▲1,100	▲1,173	-	▲776	-
インキュベート事業[2]	▲70	▲45	-	▲66	-
営業利益率	25.9%	29.4%	-	28.8%	+0.6Pt
当期純利益	3,405	4,132	121.4%	2,747	+50.4%
1株当たり当期純利益	64円33銭	78円07銭	121.4%	47円97銭	+62.7%

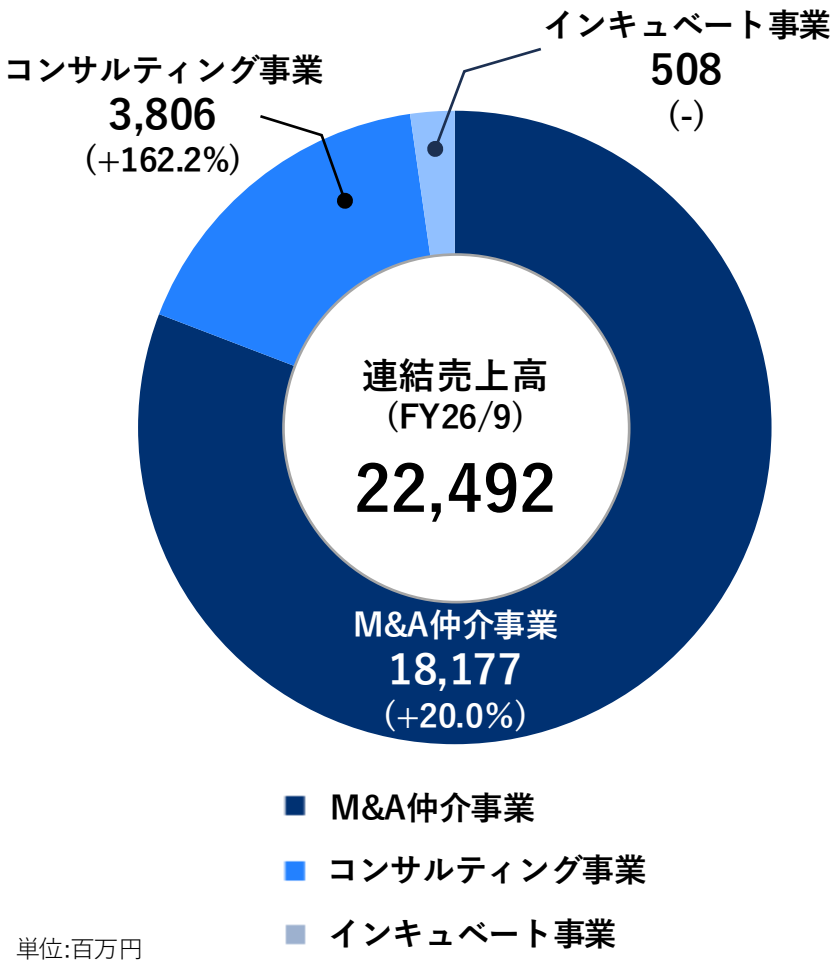
注:
1. 2025年9月期通期決算より国際財務報告基準（IFRS）を適用。2025年9月期通期はIFRSの数値にて表示。
2. M&A仲介事業とコンサルティング事業以外の事業が含まれている。
3. これらの他に、各セグメントに配賦していない全社費用が26/9は5百万円、25/9は▲189百万円発生しており、それらの合計が連結PLの営業利益と一致。

Copyright © 2026 クオンツ総研HD All rights reserved.

連結：セグメント別ハイライト(IFRS)

クオンツ総研

事業別売上高構成比



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3,806百万円（前年同期比＋162.2%）と、概ね予想通りの着地となった。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、段階的に売上高が拡大した。引き続きコンサルタント数の増加を図る方針である。
- コンサルタントの採用は当初の予想を上回って進捗し319名で着地 。採用費や広告宣伝費が当初想定より増加したため営業利益は▲1,173百万円で着地。

中堅中小企業向けサービス

■ M&A仲介事業

- 売上高は18,177百万円（前年同期比+20.0%）での着地。大型案件の成約が重なり、営業利益は予想を超える7,822百万円（前年同期比+34.6%）での着地となった。
- 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332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

- 2026年4月より営業活動を本格化させており、1号案件は完売。2027年9月期に販売する予定の商品組成を進めている。
- オペレーティング・リースではJOLCO[1]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。

Copyright © 2026 クオンツ総研HD All rights reserved.

M&A仲介事業：業績推移(四半期会計期間)

クオンツ総研

アドバイザー数は通期で減少しているものの、生産性向上に向けた施策が奏功し、第4四半期の売上高は四半期ベースで過去最高を記録。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ながらも受託残高件数は増加に転じている。

(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	4Q
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	5,281
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	2,628
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%	49.8%
アドバイザー数	200	242	289	320	306	329	372	390	378	348	337	332
成約件数[2] (大型案件[3])	66 (9)	57 (5)	64 (5)	55 (7)	65 (4)	49 (3)	61 (5)	59 (8)	55 (6)	55 (8)	67 (6)	71 (8)
成約単価[4]	74	63	65	66	61	64	59	75	72	83	65	74
受託残高件数[5]	834	982	1,114	1,216	1,352	1,552	1,804	1,965	1,682	1,643	1,563	1,609

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. FY26/9 4QよりFA案件を成約件数に加算。なお、FA案件を含めない場合、26/9 4Qの成約件数は62件となる。
3. 手数料総額が1億円以上の案件を大型案件と定義。
4. 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。FY26/9 4QからFA案件を含め「M&A仲介事業売上高÷成約件数」で算定。
5. 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。

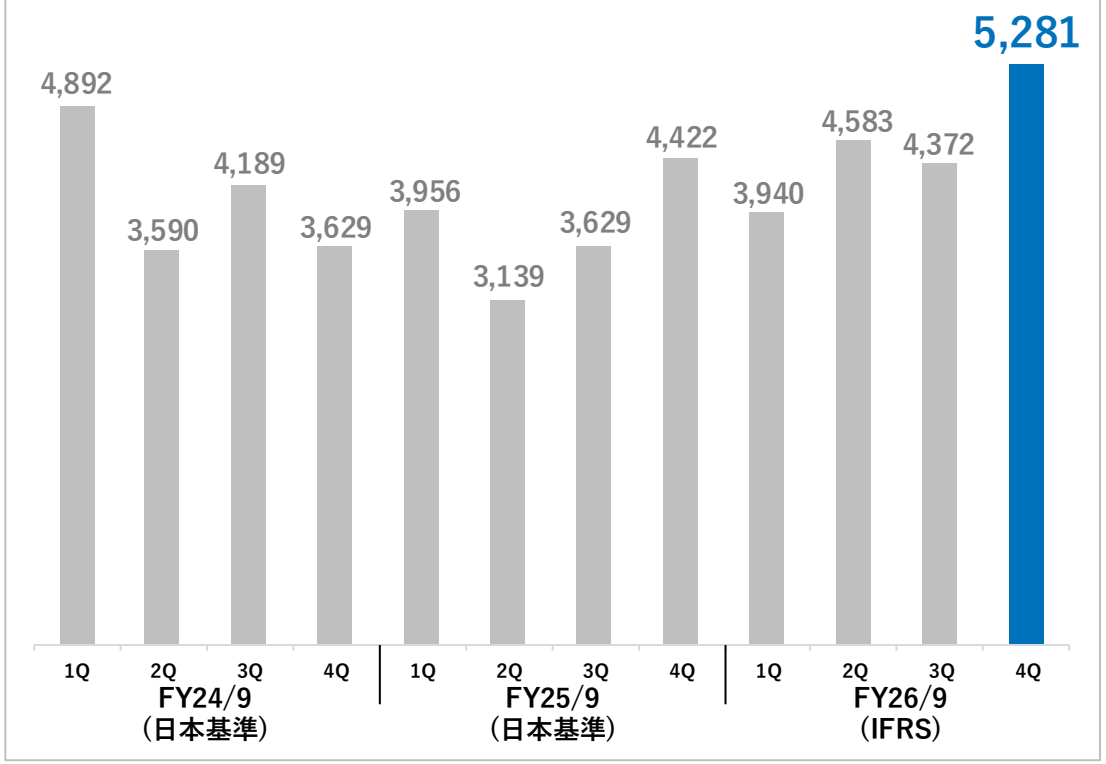
Copyright © 2026 クオンツ総研HD All rights reserved.

M&A仲介事業：直近3ヵ年における重要指標の推移

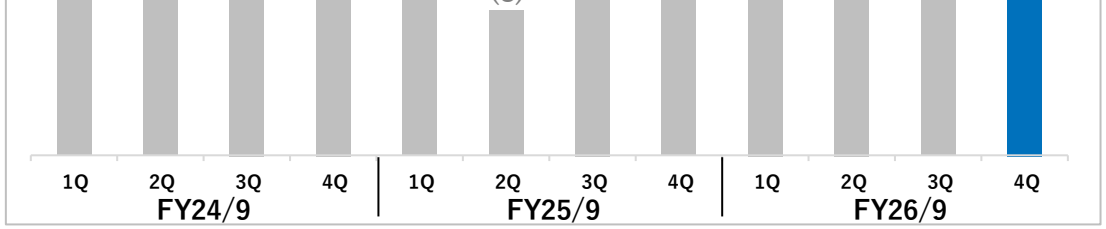
クオンツ総研

売上高は5,281百万円(前年同期比+859百万円)で過去最高となった。
成約単価については大型案件の成約が寄与し、74百万円となった。

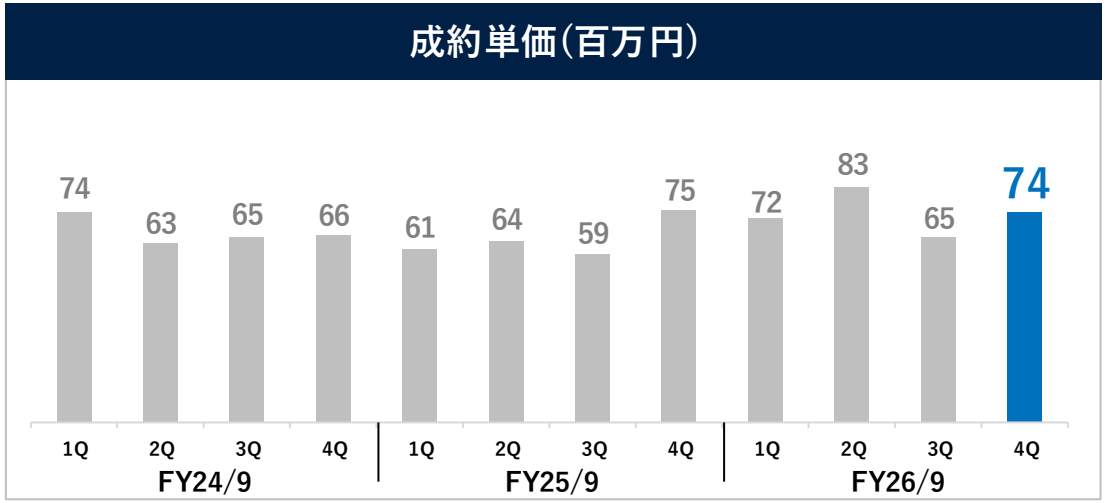
売上高(百万円)



成約件数(うち大型案件)



成約単価(百万円)



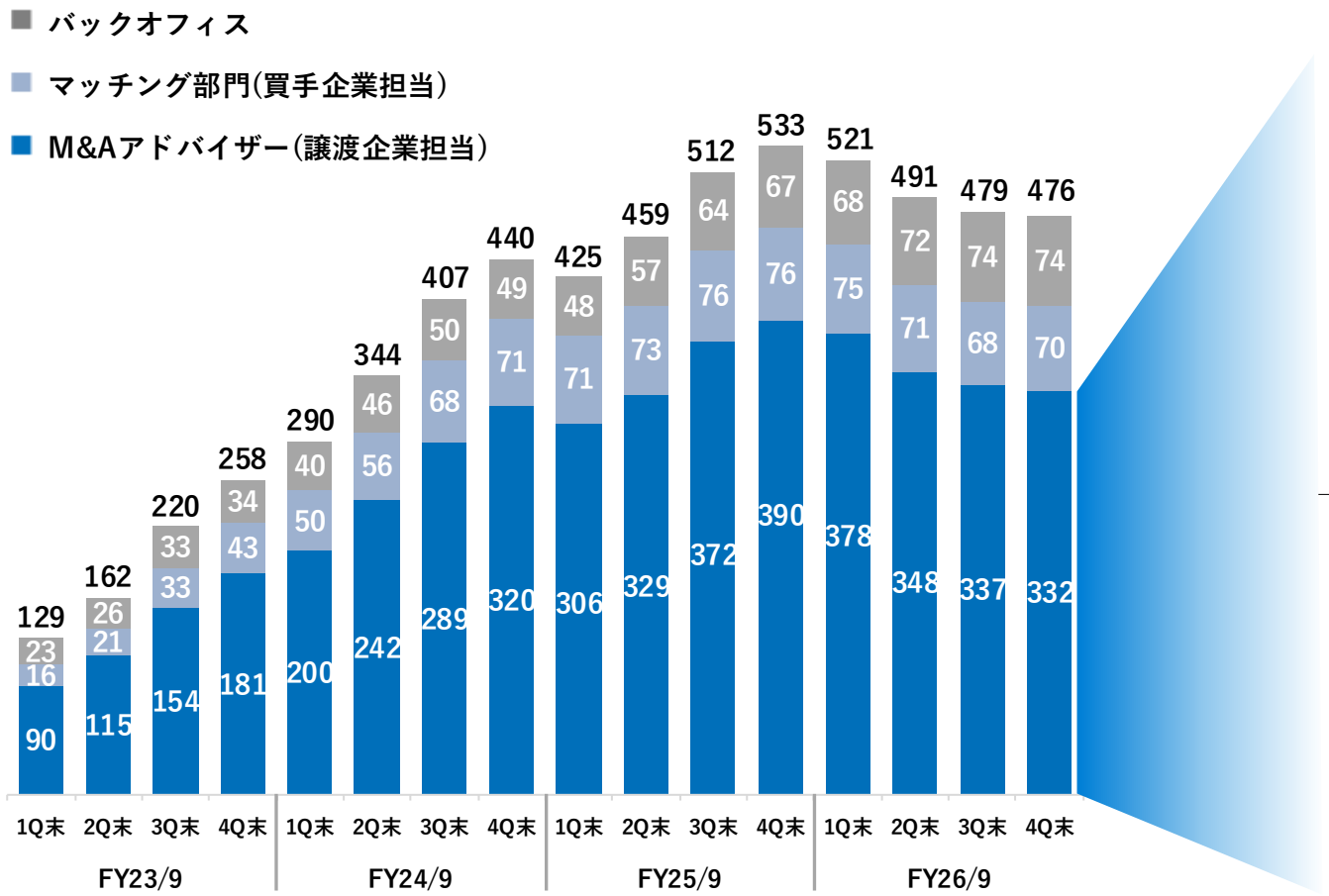
注:
2025年9月期通期決算より国際財務報告基準（IFRS）を適用。2025年9月期までの各四半期は日本会計基準（JGAAP）の数値にて表示。

Copyright © 2026 クオンツ総研HD All rights reserved.

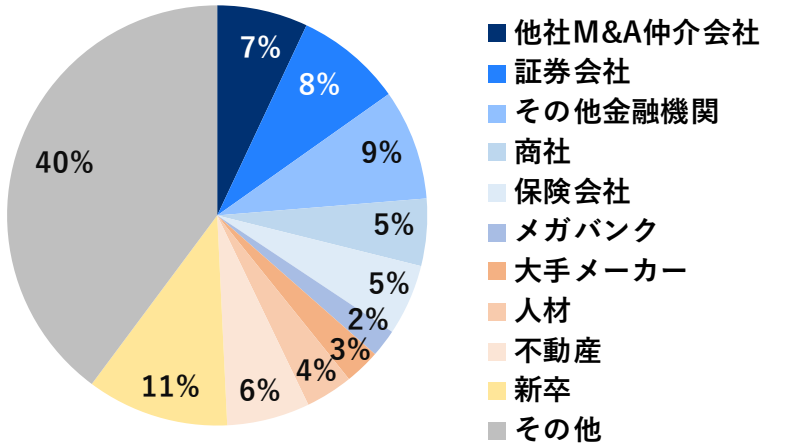
M&A仲介事業：各四半期の社員数の推移

厳格化した採用基準の運用を継続しているが、退職率低下により2027年9月期中よりアドバイザー数は増加に転じる見込み。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。

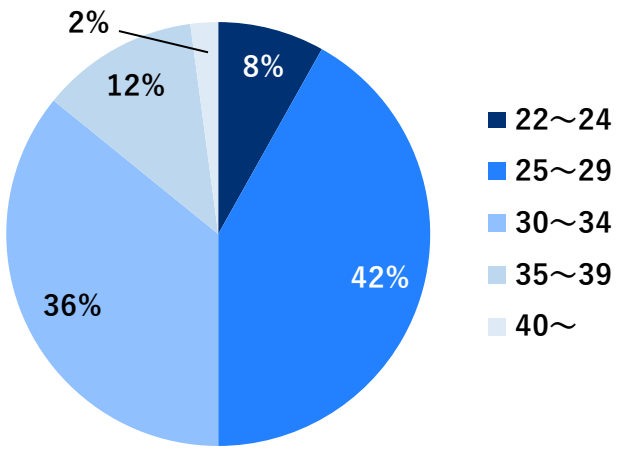
各四半期末時点における部門別人員数の推移（人）



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



Copyright © 2026 クオンツ総研HD All rights reserved.

M&A仲介事業：戦略の見直し

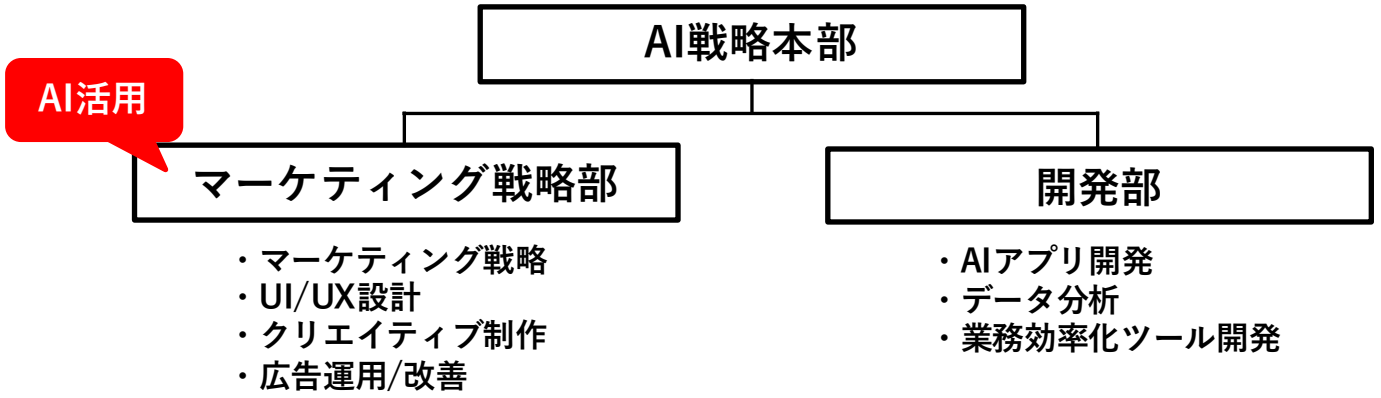
案件受託および採用基準の厳格化を実施した結果、**通期における1人当たり売上高が50.4百万円（前年同期比+18.0%）**と生産性は回復傾向にあり、施策の効果が見られ始めていると考えられる。
2027年9月期においても生産性向上のための施策を継続していく方針。

		案件	採用
従来	1人当たり売上高 42.7百万円（FY25/9）	案件数の積み上げを重視	人員数の拡大による成長
現在	1人当たり売上高 50.4百万円（FY26/9）	受託判断基準の厳格化を実施	採用基準の厳格化を実施
		成約率：成約確度が低いと考えられる案件については原則受託を取り止めており、生産性向上による成約率改善を図っている。	採用計画：採用基準の厳格化を継続しているが、退職率の低下に伴い2027年9月期にてアドバイザー数は純増の見込み。
		成約単価：直近の受託済み案件の平均単価は期初の60百万円後半から70百万円程度へ若干上昇傾向にある。	生産性：採用基準の厳格化により1人当たり売上高が回復し、生産性の改善に一定の効果が見られている。

Copyright © 2026 クオンツ総研HD All rights reserved.

M&A仲介事業：戦略的なAI活用

AI戦略本部を新設し、M&A仲介事業における集客・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。



集客・認知拡大	受託・案件化	マッチング	～成約
・広告最適化AI ・コンテンツ最適化AI	・AI決算書分析ツール ・AI企業概要書作成ツール	・AIマッチング （継続改良）	・リーガルAI ・譲受企業財務分析AI
導入効果 問い合わせ数約20%アップ	導入効果 1人あたり5.5時間/月 削減済み （※自社計測による）	導入効果 1人あたり1.5時間/月 削減済み （※自社計測による）	導入効果 1人あたり2時間/月 削減済み （※自社計測による）

Copyright © 2026 クオンツ総研HD All rights reserved.

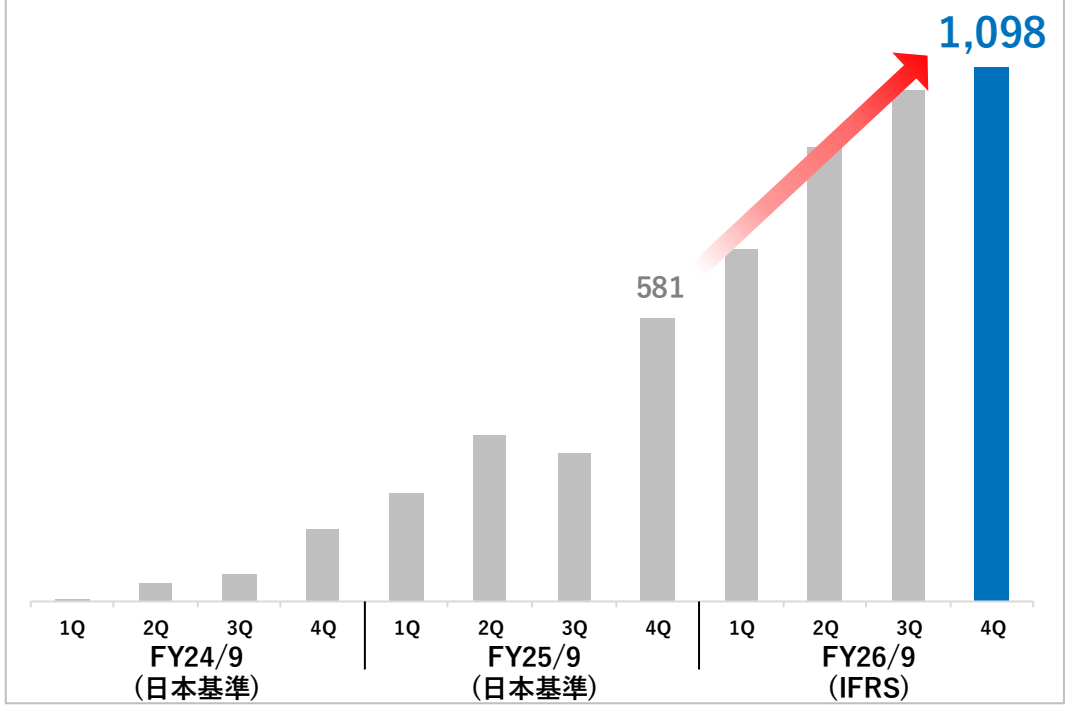
コンサルティング事業：重要指標の推移

第4四半期の売上高は1,098百万円（前年同期比＋89.0%）となり概ね想定通りに推移。
コンサルタント数は319名(前年同期比＋134.6%)で着地。

売上高(百万円)

FY25/9 4Q ▶ FY26/9 4Q

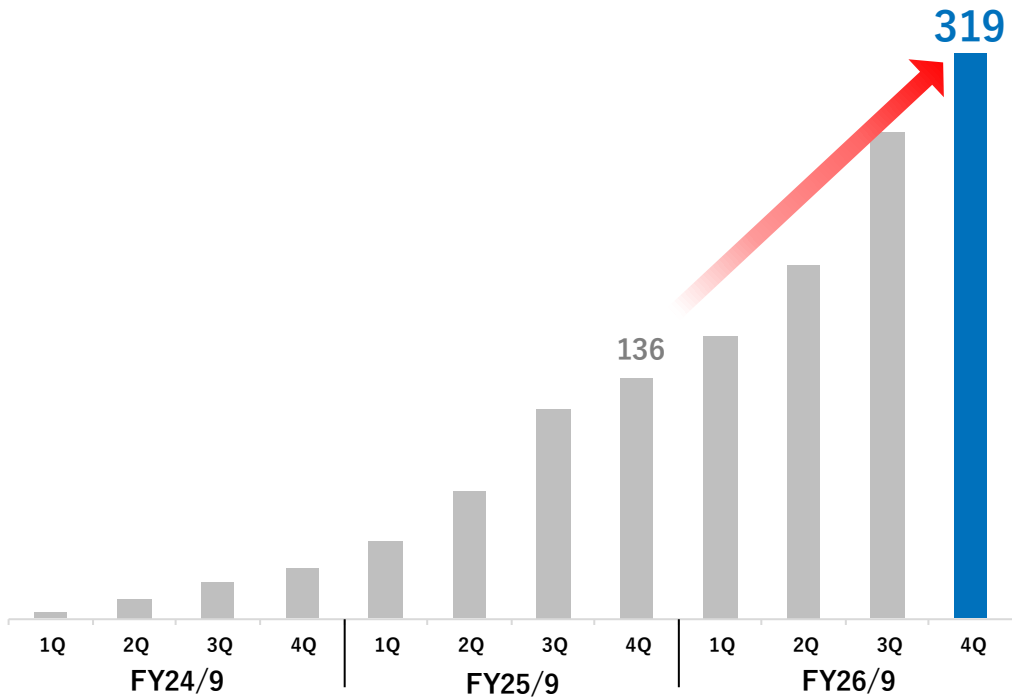
581百万円　+89.0%　1,098百万円



コンサルタント数

FY25/9 4Q ▶ FY26/9 4Q

136名　+134.6%　319名



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。

Copyright © 2026 クオンツ総研HD All rights reserved.

コンサルティング事業：市場環境の変化について

AI、サイバーセキュリティ、防衛をはじめとする複数の領域で、市場のニーズが急速に拡大している。こうした環境のもと、AIコンサルティングの専門性を有した高度人材の強みを活かし、中長期的な利益成長を加速させる。

実行基盤

ワンプール制

ワンプール制と自社開発システムにより、
案件の一元管理と柔軟な人材アサインが可能。

AI Lab

社内の勉強会やナレッジ共有により、AIスキルに圧倒的な強みを持つファームへ。

AI

成長期待・将来性

顧客企業のAI投資が本格化。デジタル完結の生成AIのみならず、製造・物流などの実空間と連動したフィジカルAIニーズが拡大。

注力方針

既存のAI導入案件や業務高度化案件の実績を訴求し、エンタープライズ企業の案件を支援。

サイバーセキュリティ

成長期待・将来性

DX推進とAI導入の裏面として、情報漏洩やサイバー攻撃のリスクが顕在化。ITガバナンスの再構築案件が急増。

注力方針

戦略立案からシステム導入、IT組織再編までの一貫支援体制を活かし、AI導入とセットでのセキュリティガバナンス構築支援を展開。

防衛

成長期待・将来性

防衛費増額やサイバー・電磁波等の新領域対応に伴い、防衛ITインフラの刷新、防衛装備・運用のDX/AI化ニーズが拡大。

注力方針

防衛サイバーセキュリティ基板の構築、セキュリティ規格準拠支援、防衛DX・プラットフォーム構築などの高度IT案件の受託。

Copyright © 2026 クオンツ総研HD All rights reserved.

コンサルティング事業：案件事例（一部抜粋）

クオンツ総研

領域	支援内容
AI関連	**金融業界** 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活用に関する方針策定および技術検証を推進。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リー業務を担当。
	インフラ業界 AI活用による業務改革・現場定着支援 社会インフラ領域におけるITシステムの業務効率化・標準化に向け、業務・データの可視化およびAIエージェントの導入を支援。FDEによる現場伴走を通じたAI活用の定着と、システム運用情報を活用した改善提案力の強化・全社展開を推進。
	メーカー フィジカルAI活用に向けた業務整理支援 フィジカルAIの活用を見据え、工場内の業務プロセスの可視化・整理を推進。AI活用に向けたデータ管理・活用方針の整理、業務・データの棚卸しを通じて、必要なデータ基盤の整備方針および適用領域を検討。
	金融業界 生成AI活用計画の策定支援 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、支援先部門の生成AI活用事業計画策定とスムーズな予算確保に貢献。

Copyright © 2026 クオンツ総研HD All rights reserved.

コンサルティング事業：案件事例（一部抜粋）

クオンツ総研

領域	支援内容
サイバーセキュリティ	メーカー　グローバルグループ企業のセキュリティガバナンス強化支援 グローバルに展開するグループ企業を対象に、セキュリティ水準の底上げに向けた現状評価および改善施策の立案を実施。各社のセキュリティ課題やリスクに応じた対策の優先順位付けから、施策の実行・定着までを一気通貫で支援。
	官公庁　ネットワーク更改プロジェクト セキュリティ運用設計支援 公共領域におけるITインフラ刷新プロジェクトにおいて、システム全体の刷新および運用移行に際し、セキュリティ分野を中心としたプロジェクト推進・実行支援に貢献。
	金融業界　フロンティアAI対応に向けた全社横断PMO・セキュリティ強化支援 フロンティアAIへの全社的な対応に向け、関係部門を横断した推進体制の構築および施策実行を支援。 各システムのセキュリティ管理プロセスの高度化とリスク低減施策を支援し、是正方針の策定・実行を推進。
防衛	通信業界　新規事業領域への参入・事業戦略策定 情報通信技術・フィジカルAIを活用した防衛事業への参入・拡大に向け、防衛市場の構造分析および有望ユースケースの特定を実施。市場性・競争環境・自社優位性の評価を通じて、重点参入領域の選定および事業コンセプト・参入戦略を策定。

Copyright © 2026 クオンツ総研HD All rights reserved.

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。
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

困りごとサポート

事例共有

リスキリング参加

社内勉強会	ナレッジ共有	社内コンペ	・・・
ツール利用方法の勉強会参加、マニュアル理解	有用な活用事例のナレッジ化、社内共有	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

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

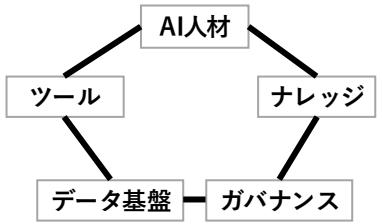
2027年9月期
組織としてAIを強みとし、顧客サービスに展開

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

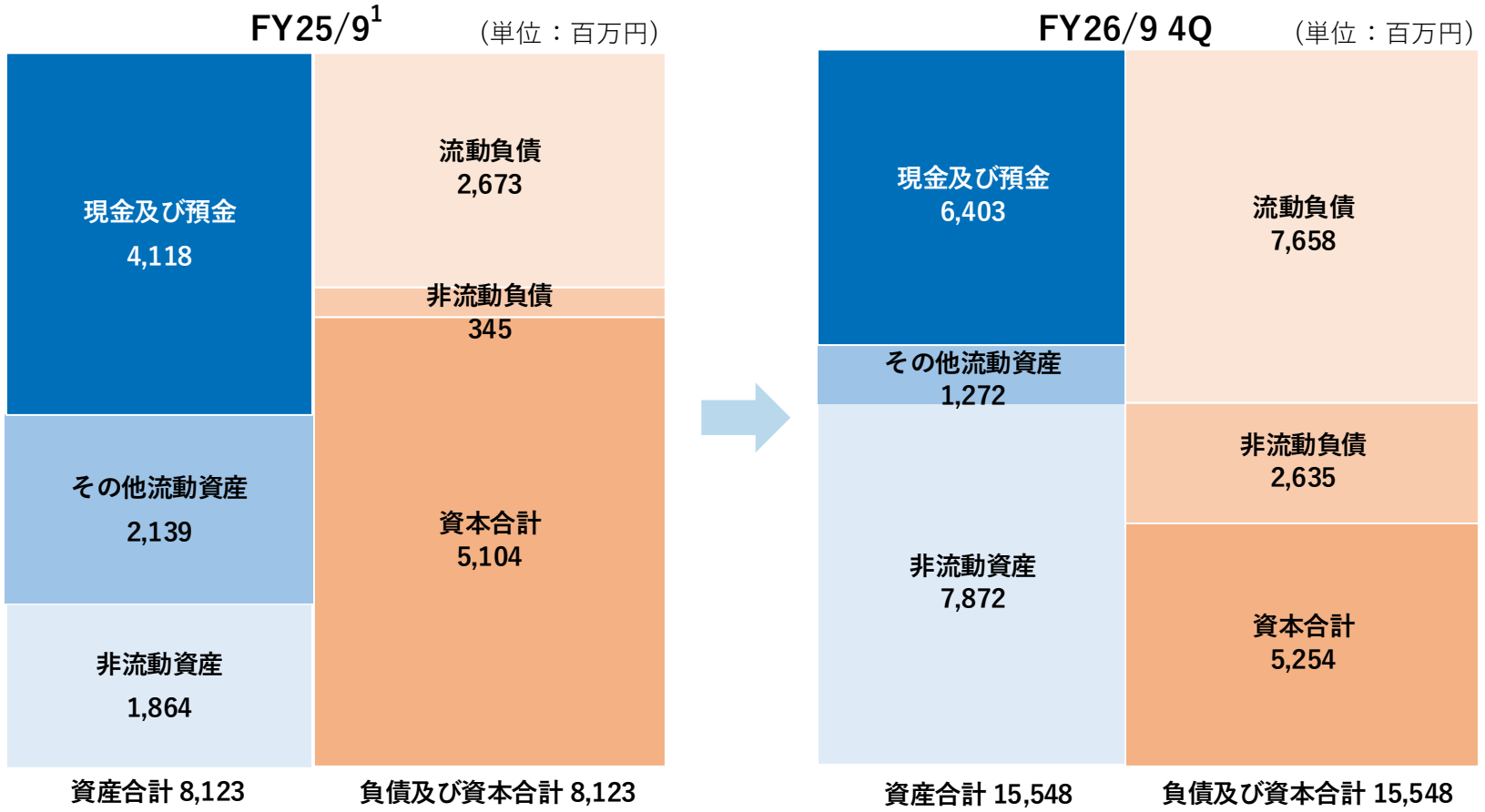


データ基盤・ガバナンス整備を完了し、
蓄えたAI人材・ナレッジ・開発ツールを基に
組織としてAIサービスを拡充するフェーズへ

Copyright © 2026 クオンツ総研HD All rights reserved.

連結：貸借対照表推移(IFRS)

2026年9月期は自己株式の取得・消却を実施し、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。

Copyright © 2026 クオンツ総研HD All rights reserved.

目次

1　2026年9月期 通期実績

2　2027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

Copyright © 2026 クオンツ総研HD All rights reserved.

連結：業績予想(IFRS)

（単位:百万円）

	FY26/9 実績	FY27/9 予想	対前期成長率
売上高	22,492	25,850	+14.9%
M&A仲介事業	18,177	18,500	+1.8%
コンサルティング事業	3,806	6,600	+73.4%
インキュベート事業[1]	508	750	+47.5%
営業利益	6,608	7,250	+9.7%
M&A仲介事業	7,822	7,400	▲5.4%
コンサルティング事業	▲1,173	▲200	-
インキュベート事業[1]	▲45	50	-
営業利益率	29.4%	28.0%	▲1.4Pt
当期純利益[2]	4,132	4,473	+8.2%
1株当たり当期純利益	78円07銭	87円99銭	+12.7%

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. FY26/9の実績に基づき税率37%と仮定して計算している。

Copyright © 2026 クオンツ総研HD All rights reserved.

M&A仲介事業：業績予想(IFRS)

2027年9月期は、期中平均アドバイザー数が減少するものの、一人当たり売上高の向上により、前期比増収を見込む。
また、今後アドバイザーの増員を通じて、売上高の伸長を図る方針である。
営業利益は、2026年9月期における大型案件の成約や採用費の抑制による一時的な増益要因の反動で減益となるものの、平常時の収益力を反映した水準を計画。

(単位:百万円)

	FY25/9 実績[1]	FY26/9 実績	FY27/9 予想	対前期成長率
売上高	15,146	18,177	18,500	+1.8%
営業利益	5,810	7,822	7,400	▲5.4%
営業利益率	38.4%	43.0%	40.0%	▲3.0Pt
M&Aアドバイザー数	390名	332名	350名～370名	+5.4%～+11.4%
1人当たり売上高 (期中平均人数)	42.7 (355名)	50.4 (361名)	52.7～54.3 (341名～351名)	-
成約件数[2]	234件	248件	285件前後	-
成約単価	65	73	65前後	-
成約期間	7.2ヶ月	7.7ヶ月	7.7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月期通期はIFRSの数値にて表示。
2. FY26/9 4QよりFA案件を成約件数に加算。なお、FA案件を含めない場合、26/9 の成約件数は239件となる。

Copyright © 2026 クオンツ総研HD All rights reserved.

コンサルティング事業：業績予想(IFRS)

稼働率は80～85%を維持しつつ、売上高は6,600百万円(対前期成長率 +73.4%) を目指す。コンサルタントの採用は、一定の採用基準を維持しながら引き続き積極的に進める方針であり、430～470名の着地を見込む。

(単位:百万円)

	FY26/9 実績	FY27/9 予想	対前期成長率
売上高	3,806	6,600	+73.4%
営業利益	▲1,173	▲200	-
コンサルタント数 (クオンツ・コンサルティング)	319名	約430～470名	+34.8～47.3%

Copyright © 2026 クオンツ総研HD All rights reserved.

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、商品販売を開始した。
2027年9月期も新たな商品組成を予定しており、販売拡大を通じて事業成長を加速させる。2028年9月期以降の販売に向けた商品組成を2027年9月期に行うことから、これに伴う借入の支払利息が発生するため税引前利益は赤字となる見込みである。

（単位:百万円）

	FY26/9 実績	FY27/9 予想	対前期成長率
売上高	508	750	+47.5%
営業利益	▲45	50	-
税引前利益	▲113	▲100	-

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。

Copyright © 2026 クオンツ総研HD All rights reserved.

目次

1　2026年9月期 通期実績

2　2027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

Copyright © 2026 クオンツ総研HD All rights reserved.

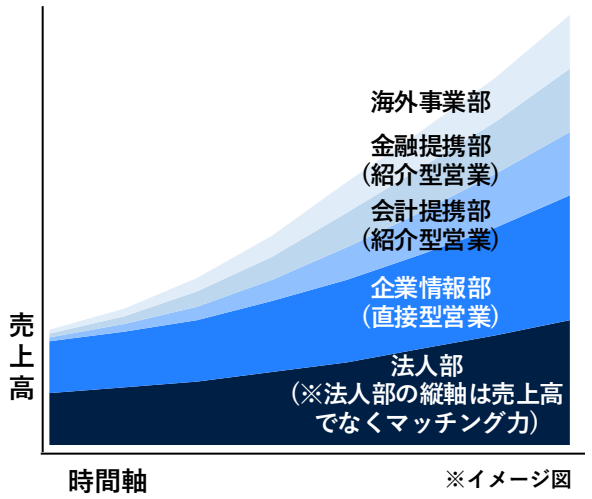
M&A仲介事業：売上高向上施策

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）	・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



※イメージ図

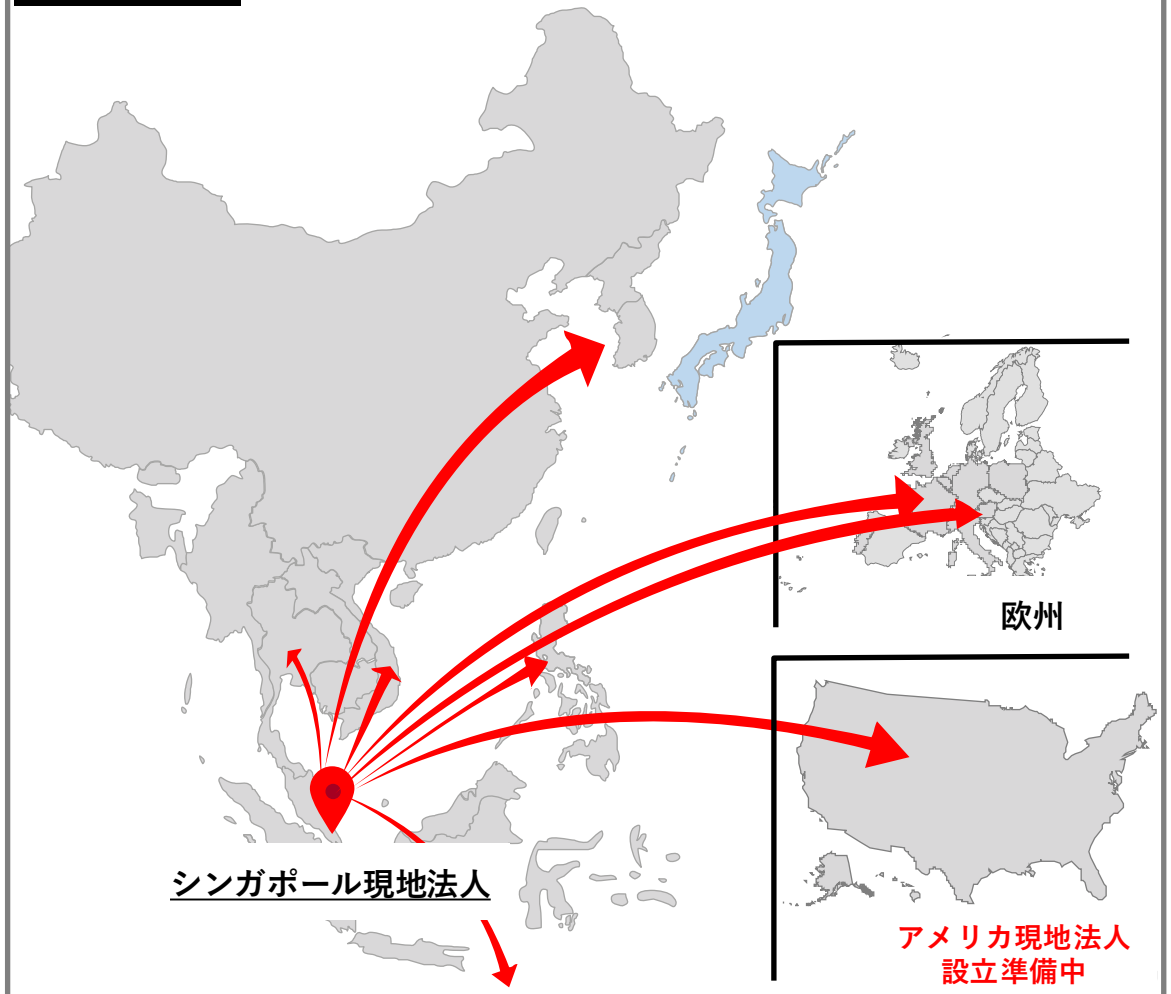
Copyright © 2026 クオンツ総研HD All rights reserved.

M&A仲介事業：拠点の拡大

クオンツ総研

国内拠点や海外拠点を拡大し、営業体制を強化。
海外案件の受託数・成約数の増加を企図し、アメリカ現地法人設立の検討・準備を進める。

海外拠点



国内拠点



Copyright © 2026 クオンツ総研HD All rights reserved.

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。

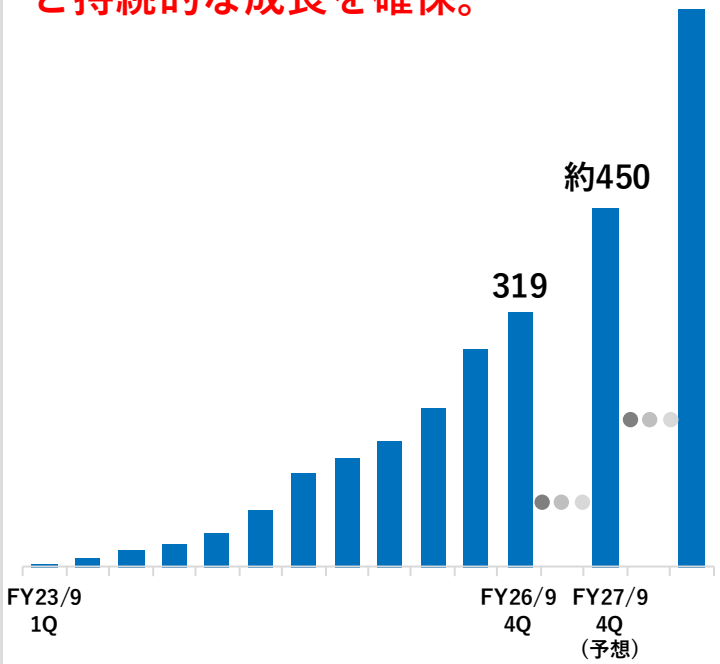
3

・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・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。

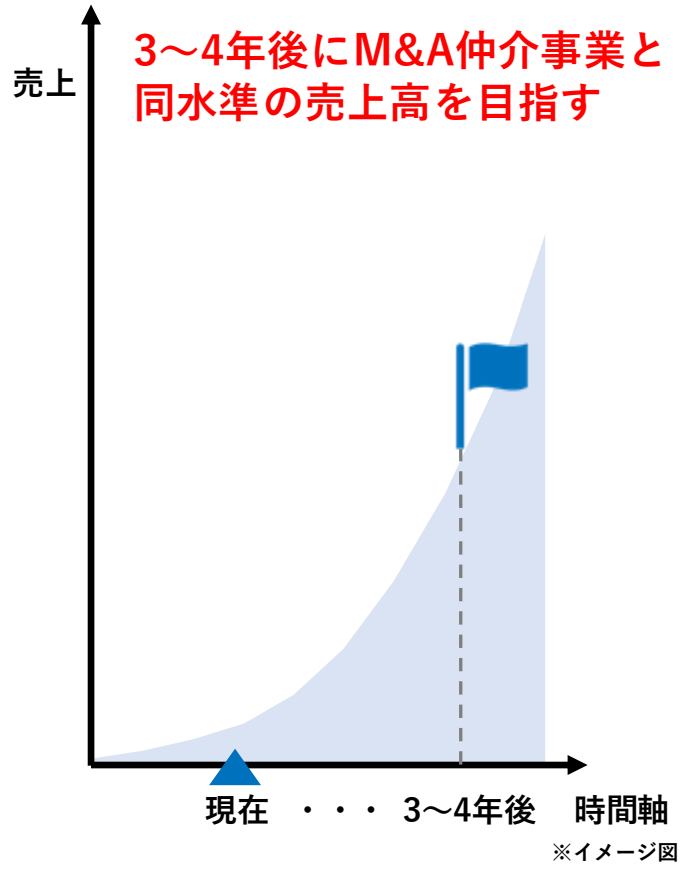
コンサルタント数の増加

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

3～4年後にM&A仲介事業と同水準の売上高を目指す



※イメージ図

Copyright © 2026 クオンツ総研HD All rights reserved.

配当について

2026年9月期は本日開示済みの「貸倒引当金繰入額の計上に関するお知らせ」に記載の通り、完全子会社である株式会社クオンツ・コンサルティングに対する貸付金に係る貸倒引当金繰入額を特別損失[1]として計上した結果、剰余金の配当に必要な分配可能額を確保できないこととなった。そのため期末配当は実施しないものの、株主還元の早期実現のため2026年9月期の利益を基準に、2027年3月末を基準日とした中間配当を予定している。また2027年9月期の期末配当については、中間配当を除き2027年9月期の利益を基準に配当性向10%を目安としつつ、今後の資本政策や資金需要等を踏まえて検討する。

	FY25/9 期末配当 （実績）	FY26/9 期末配当 （予定）	FY27/9 中間配当 （予定）
配当性向	10%	-	10%
1株あたり 配当金	5円	0円	8円

※2026年9月期は配当性向10%を実現できなかったものの、自己株式取得により総還元性向は92.0%となった。

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。

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[2]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. 当該処理は、連結決算上消去されるグループ内取引に係る個別決算上の会計処理であり、連結業績への影響はない。
2. 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。

Copyright © 2026 クオンツ総研HD All rights reserved.

自己株式取得の実施

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)

Copyright © 2026 クオンツ総研HD All rights reserved.

目次

1　2026年9月期 通期実績

2　2027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

Copyright © 2026 クオンツ総研HD All rights reserved.

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	FY26/9の営業利益が予想を上回る結果となったが、要因は何か。 また、FY27/9予想がそれを下回る営業利益になっているのはどのように解釈すれば良いか。	営業利益が予想を上回った主な要因は、大型案件の成約と、採用数を抑制したことである。 FY26/9の営業利益は、これらの一時的な要因により予想を上回る水準となった一方、FY27/9はアドバイザー数が減少する中でも、アドバイザー1人当たり売上高はFY26/9を上回る計画としている。また、営業利益率についてもFY25/9と同水準を維持する見通しである。
	受託案件基準の厳格化や採用基準の厳格化はどのような影響をもたらしているか。	受託案件基準の厳格化及び採用基準の厳格化を実施した結果、通期の1人当たり売上高が50.4百万円（前年同期比+18.0%）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。 引き続き生産性を高めるための施策を継続していく方針である。

Copyright © 2026 クオンツ総研HD All rights reserved.

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	アドバイザー数については、FY27/9も減少が続くのか、それとも増加に転じる見込みなのか。	FY26/9と同様に採用基準は厳格化した水準を維持しつつ、FY27/9の途中から増加に転じたいと考えている。
コンサルティング事業	営業利益が黒字化する可能性はあるか。	FY27/9も一定数の採用を継続するため、採用費の影響で営業利益は赤字になる想定をしている。

Copyright © 2026 クオンツ総研HD All rights reserved.

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	現在のトレンドや今後注力していく分野などはあるか。	AI領域やサイバーセキュリティ領域、防衛領域については需要が旺盛であり、今後の当社の成長に寄与すると考えている。 当該ニーズに対応するため、人材の確保、案件受託、社内でのノウハウ共有及び育成等を進めていく考えである。
	人材の採用ペースについては今後どのように推移していくと考えればいいのか。	採用については今後も積極的に取り組む想定である。一方で、当社の成長には一人当たりの生産性向上も重要であることから、人員増加だけを目指すのではなく、人材の質を重視した採用を進める。 当該方針のもと、FY27/9末のコンサルタント数は430～470名を見込む。

Copyright © 2026 クオンツ総研HD All rights reserved.

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の黒字化する可能性はどの程度と見込んでいるのか。	新たな商品の組成も進行しており、組成・販売規模の拡大を通じて営業利益の黒字化する見込みである。 一方でFY28/9に向けた新規案件の組成を先行して行うため、それに伴うコスト（主に借入に伴う利息の支払い）が発生し、税引前利益は赤字になることを見込んでいる。

Copyright © 2026 クオンツ総研HD All rights reserved.

目次

1　2026年9月期 通期実績

2　2027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

Copyright © 2026 クオンツ総研HD All rights reserved.

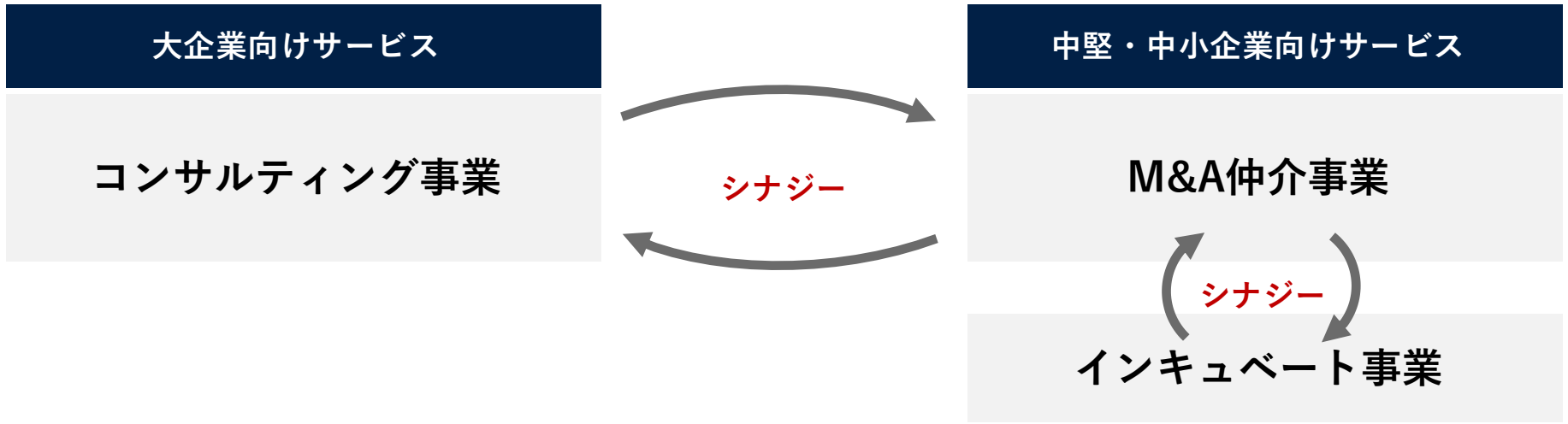
当社について

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



Copyright © 2026 クオンツ総研HD All rights reserved.

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 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 社長

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　㈱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

Copyright © 2026 クオンツ総研HD All rights reserved.

経営陣



取締役　矢吹 明大

明治大学卒業。2010年に㈱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㈱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㈱（現大和証券㈱）入社し投資銀行業務に従事。2014年にand factory㈱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㈱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㈱サイバーエージェントに入社し経理業務に従事。2015年に㈱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　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㈱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㈱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。



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)

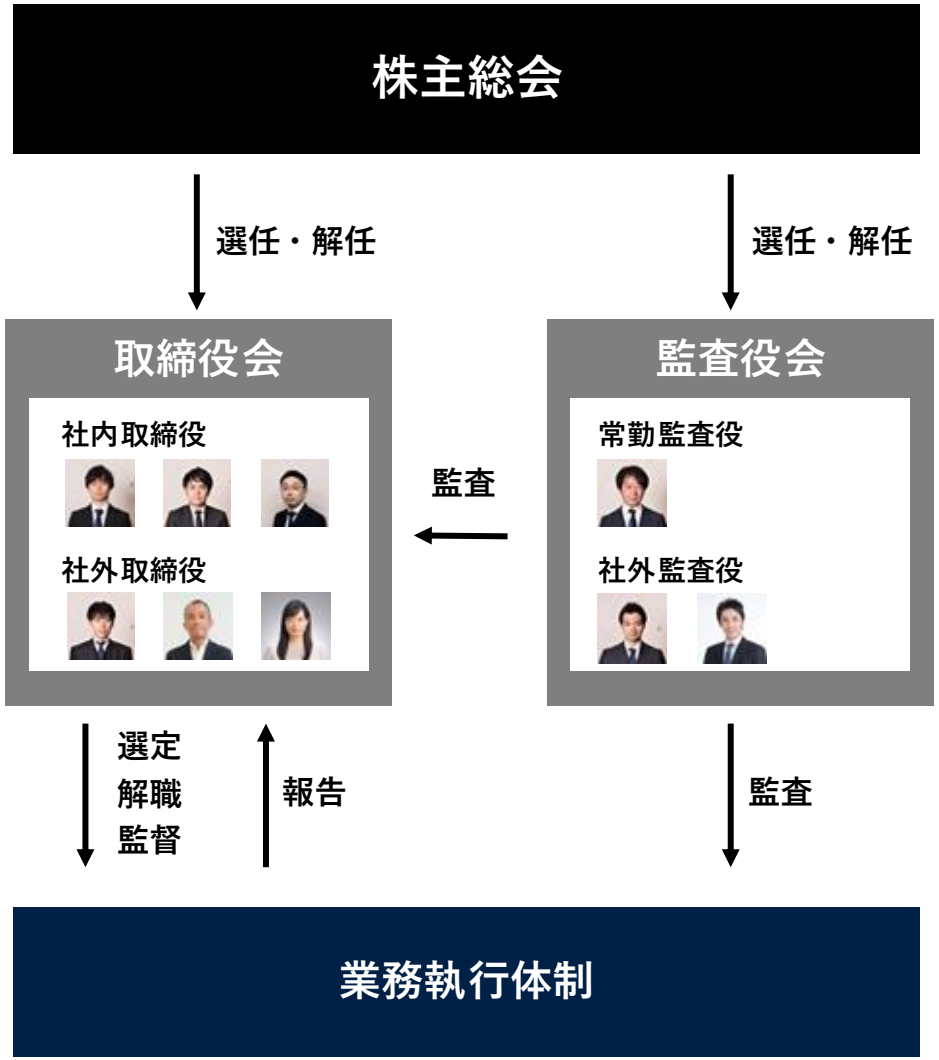
早稲田大学卒業。2007年に森・濱田松本法律事務所入所。2011年に熊澤誠法律事務所(現新幸総合法律事務所)設立。共同代表として多くのM&A案件等の法務に携わる。2020年、当社社外監査役就任。

Copyright © 2026 クオンツ総研HD All rights reserved.

ガバナンス体制

クオンツ総研

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	●			●	●	●		

Copyright © 2026 クオンツ総研HD All rights reserved.

当社の強み

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。

Copyright © 2026 クオンツ総研HD All rights reserved.

目次

1　2026年9月期 通期実績

2　2027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

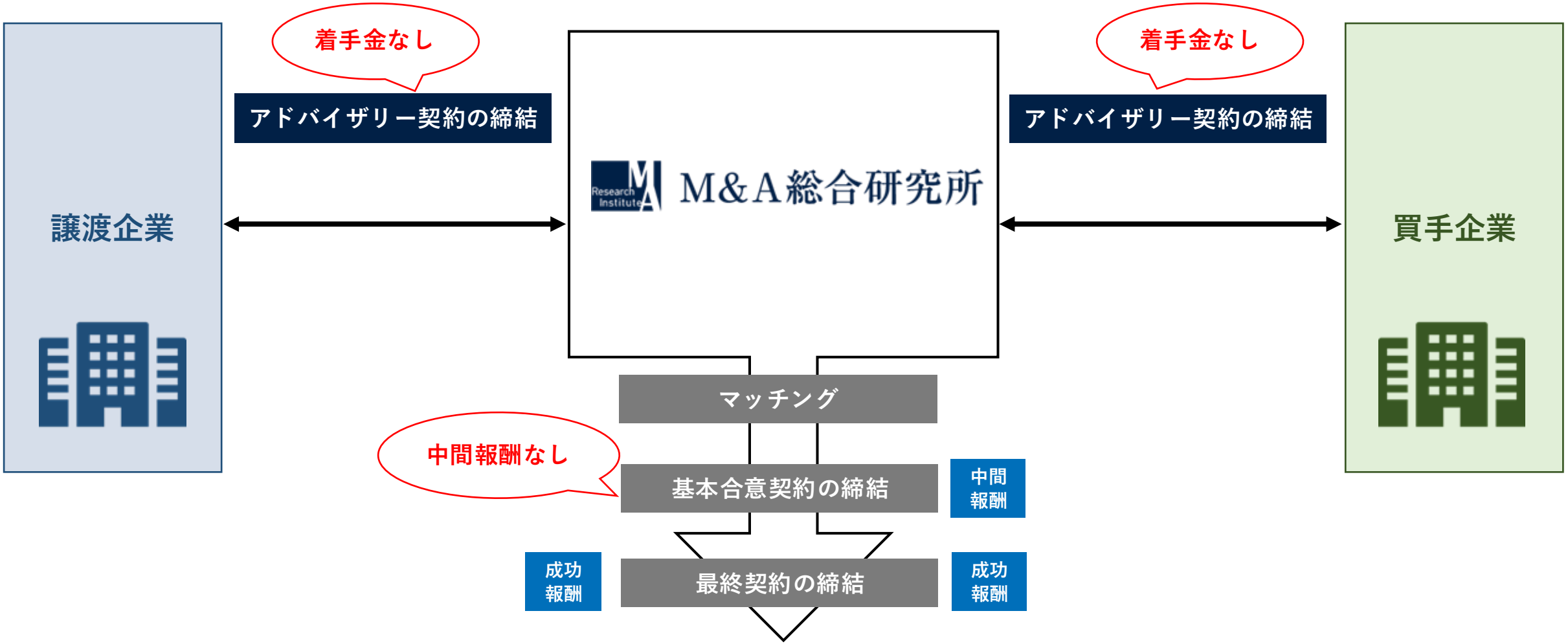
6　主要事業概要および競争優位性

7　参考資料

Copyright © 2026 クオンツ総研HD All rights reserved.

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。



Copyright © 2026 クオンツ総研HD All rights reserved.

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7.7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)。

Copyright © 2026 クオンツ総研HD All rights reserved.

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

1 完全成功報酬制の料金体系

「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。

2 業界平均を下回る7.7ヶ月の成約期間

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。

3 業界屈指のマッチング力

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。

×

効率的に働ける環境

1 DX・AIによる事務作業の効率化

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。

2 M&Aアドバイザーの成長速度

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。

×

業界最高水準のインセンティブ設計

1 業界最高水準のインセンティブ設計

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 入社年次に関わらない評価制度

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。

Copyright © 2026 クオンツ総研HD All rights reserved.

目次

1　2026年9月期 通期実績

2　2027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

Copyright © 2026 クオンツ総研HD All rights reserved.

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	3Q	4Q
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	6,565
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	3,685
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%	56.1%
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	2,161
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%	32.9%
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	1,486
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%	22.6%

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。

Copyright © 2026 クオンツ総研HD All rights reserved.

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	3Q	4Q
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	5,281
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	2,628
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%	49.8%
アドバイザー数	90	115	154	181	200	242	289	320	306	329	372	390	378	348	337	332
成約件数[2] (大型案件[3])	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)	71 (8)
成約単価[4]	61	60	54	68	74	63	65	66	61	64	59	75	72	83	65	74
受託残高件数[5]	426	508	596	694	834	982	1,114	1,216	1,352	1,552	1,804	1,965	1,682	1,643	1,563	1,609

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. FY26/9 4QよりFA案件を成約件数に加算。なお、FA案件を含めない場合、26/9 4Qの成約件数は62件となる。
3. 手数料総額が1億円以上の案件を大型案件と定義。
4. 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。FY26/9 4QからFA案件を含め「M&A仲介事業売上高÷成約件数」で算定。
5. 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。

Copyright © 2026 クオンツ総研HD All rights reserved.

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[1]（IFRS）			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	7	35	55	149	222	341	306	581	723	934	1,049	1,098
営業利益	▲7	▲71	▲98	▲46	▲23	▲76	▲438	▲204	▲100	▲147	▲447	▲478
コンサルタント数	3	11	21	28	43	72	118	136	159	199	274	319

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。

Copyright © 2026 クオンツ総研HD All rights reserved.

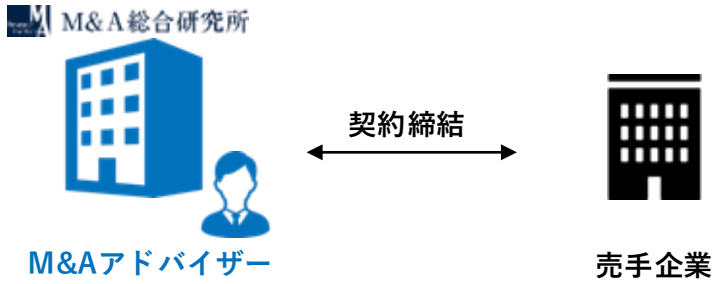
M&A仲介事業：分業制によるM&A仲介業務の流れ

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。

ソーシング（DXによる効率化）

譲渡企業の探索

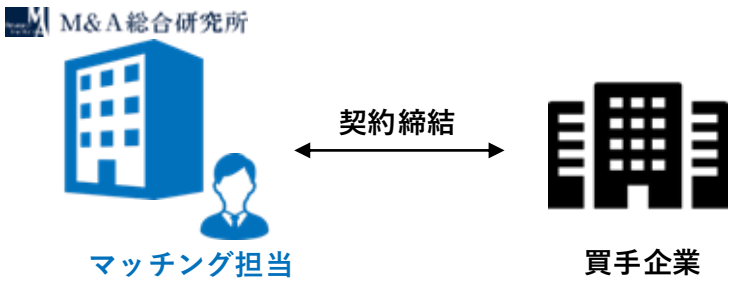
手紙等で営業 → 面談し、M&Aについてご説明 → 秘密保持契約書締結 → 必要資料のお預かり → 企業評価レポート作成 → 打診先選定 → アドバイザリー契約締結



マッチング（AIによる効率化）

買手候補企業の探索・引き合わせ

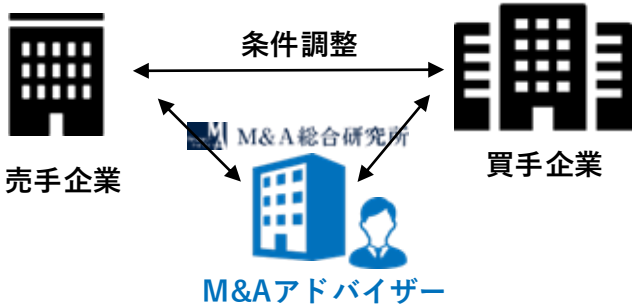
譲渡企業について情報を整理した資料の作成（案件化） → 買手候補企業に打診 → 買手候補企業とアドバイザリー契約締結 → 譲渡企業と買手企業間のトップ面談 → 条件交渉



エグゼキューション（アドバイザーによる質の高いサポート）

条件交渉・最終契約

意向表明・基本合意 → デューデリジェンスの実施 → 最終的な細かな条件の調整 → 最終契約の合意 → M&A成立



Copyright © 2026 クオンツ総研HD All rights reserved.

M&A仲介事業：成約実績

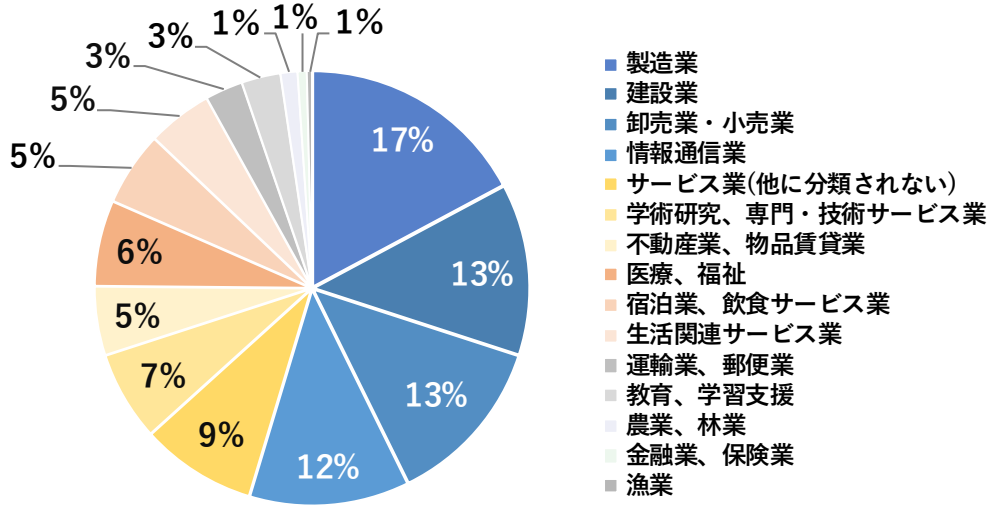
クオンツ総研

様々な業種・業界、地域でのM&A成約事例がある。

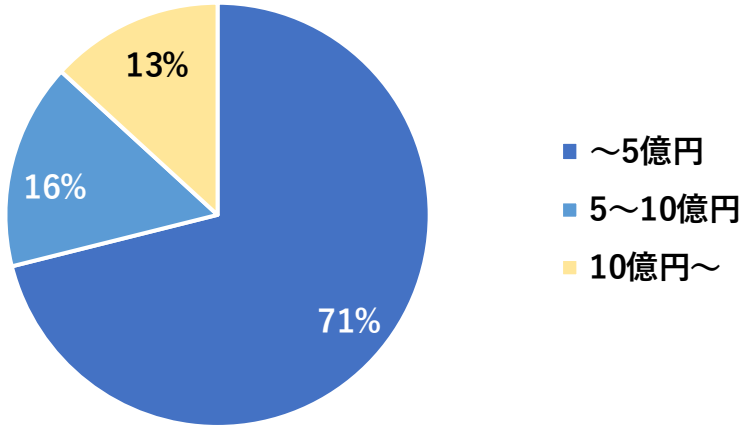
成約実績（一例）

	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
⋮				
956	サービス業	近畿	学習研究、専門・技術サービス業	関東
957	建設業	関東	建設業	北陸
958	教育、学習支援	近畿	医療、福祉	関東
959	宿泊業、飲食サービス業	九州	宿泊業、飲食サービス業	関東
960	情報通信業	近畿	情報通信業	関東
961	サービス業	東海	建設業	近畿
962	製造業	東海	製造業	東海
963	医療、福祉	東北	医療、福祉	東海

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]

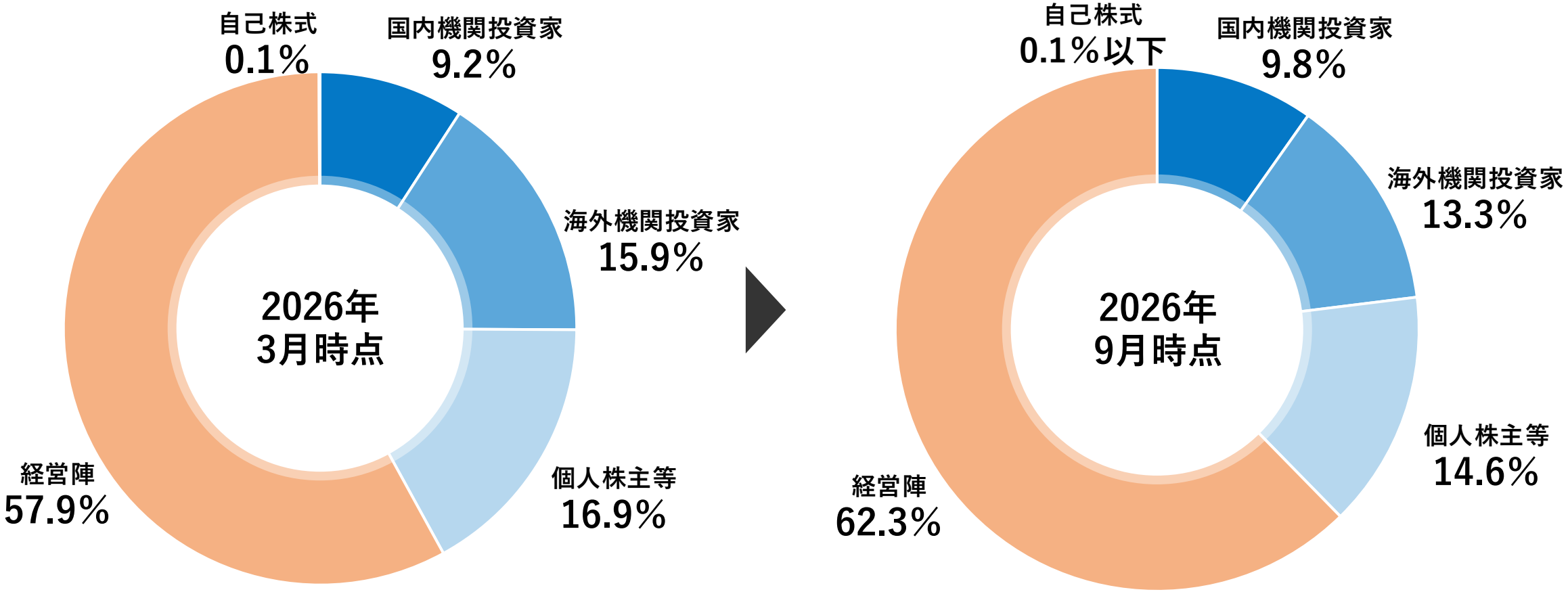


注
1. 2026年9月末までの全成約実績をもとに集計。

Copyright © 2026 クオンツ総研HD All rights reserved.

株主構成について

株主構成の変化



Copyright © 2026 クオンツ総研HD All rights reserved.

本資料の取り扱いについて

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

Copyright © 2026 クオンツ総研HD All rights reserved.