

2027年5月期 第1四半期 決算説明資料

2026年9月30日

インテグロップ株式会社
(東証グロース市場：192A)

1 エグゼクティブサマリー

4 配当方針

2 業績推移

5 他社との違い

3 通期業績予想進捗率

6 会社概要

エグゼクティブ サマリー

2027年5月期1Qの売上高について

- 2027年5月期1Qは、売上高439百万円（前年同期比161%増）・成約組数11組（前年同期比83%増）となり、良好な滑り出し。
- 成約期間の長期化と成約難易度の上昇という厳しい市場環境は続いているものの、買収ニーズの収集強化を中心に下記施策の効果が始まっており、**マッチング率の改善により案件のフェーズ進行が安定化**。
- 案件のフェーズ進行が安定する中、進捗案件残数は142件と高水準で推移しており、**通期業績予想の達成に向け、極めて順調に進捗**。

業績改善策

市場環境の変化に対応するべく、下記の改善策を実施しており、買収ニーズの収集強化を中心に、徐々に効果が出始めている。一方、十分な効果の顕在化には一定の時間を要するため、環境変化を見極めつつ、中長期目線で改善施策を着実に積み上げる。

	内容	トピックス
部 門 制	部門制を導入し、経験豊富な部長による教育・営業同行・進捗管理を強化。	部長の営業同行による受託率の向上等、一部で効果が出始めている。2027年5月期より部門業績による評価制度を導入し、部長による管理・指導の実効性を更に高める。
買 手 支 援 チーム ※ 1	買い手情報を収集する専門チームを創設し、鮮度の高い買収ニーズの収集、ストロングバイヤーの発掘を強化。	2027年5月期1Qにおいて、支援チームが直接開拓した買い手による成約が新たに1組発生。買収ニーズの収集強化は、直接的な成約のみならず、買い手提案リストの充実による受託率向上、買い手FA案件※2の成約率向上等、重層的に業績貢献する見込み。
インサイドセールスチーム	コンサルタントの営業活動をサポートする専門部隊を創設し、受託数を底上げ。	2026年5月期4Qより運用を開始しており、2027年5月期において人員増強を進めている。
新 規 採 用 の 抑 制	採用数を一時的に抑制し、部長・指導役コンサルタントの教育リソースを既存コンサルタントに集中。	2027年5月期の新規採用を前期比10%純増に抑制し、既存コンサルタントの営業同行・教育にリソースを集中することにより、コンサルタント1人当たり成約組数の改善を図る。

※1 買い手情報リサーチチームは、ニーズ収集のみならず、買い手への打診実行や買い手への売却案件開拓提案等、機能の拡張を進めているため、買い手支援チームに名称変更。

※2 FA（Financial Advisor）とは、売り手・買い手のいずれか一方のみに対して助言を行う役割を意味する。

業績推移

売上高

439百万円

前年比 **+161%**
(前期1Q 168百万円)

経常損益

79百万円

前年比 —
(前期1Q ▲99百万円)

四半期純損益

55百万円

前年比 —
(前期1Q ▲68百万円)

成約組数

11組

前年比 **+83%**
(前期1Q 6組)

進捗案件残数

142件

前年比 **+19%**
(前期1Q末 119件)

平均コンサル数

49.5人

前年比 **+15%**
(前期1Q 43.0人)

※ 平均コンサルタント数については、前期末と当第四半期末のコンサルタント数の和を2で除して算出。

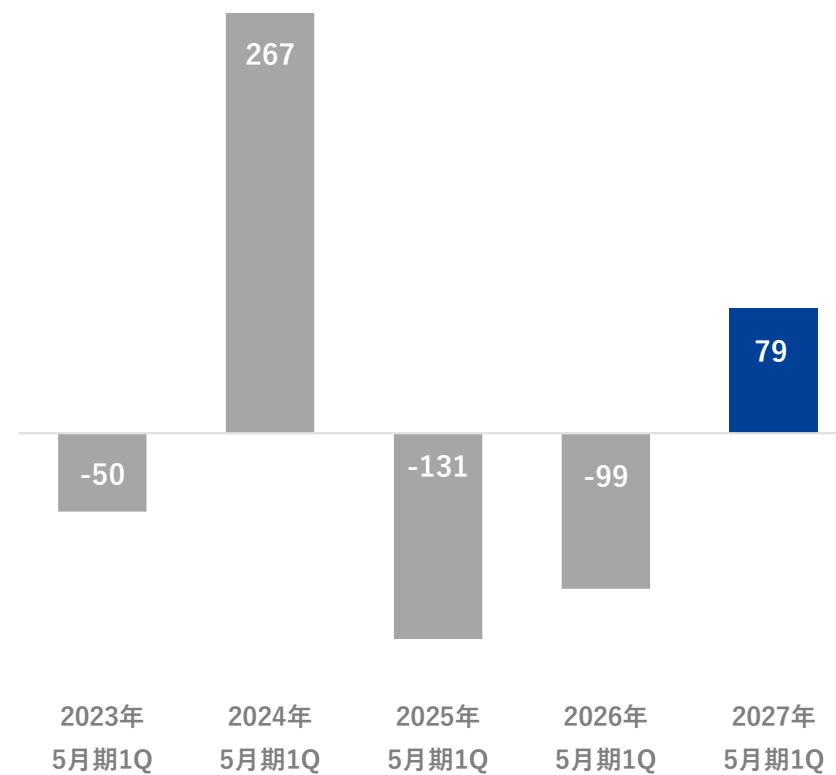
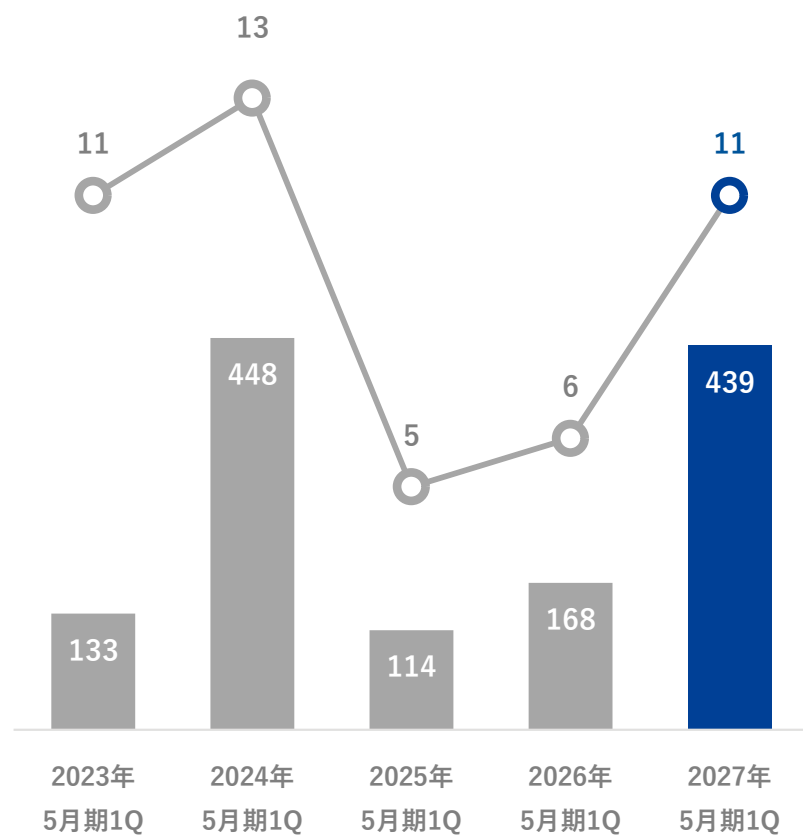
売上高・経常損益の四半期推移

INTEGROUP

■ 売上高(百万円)

■ 経常損益 (百万円)

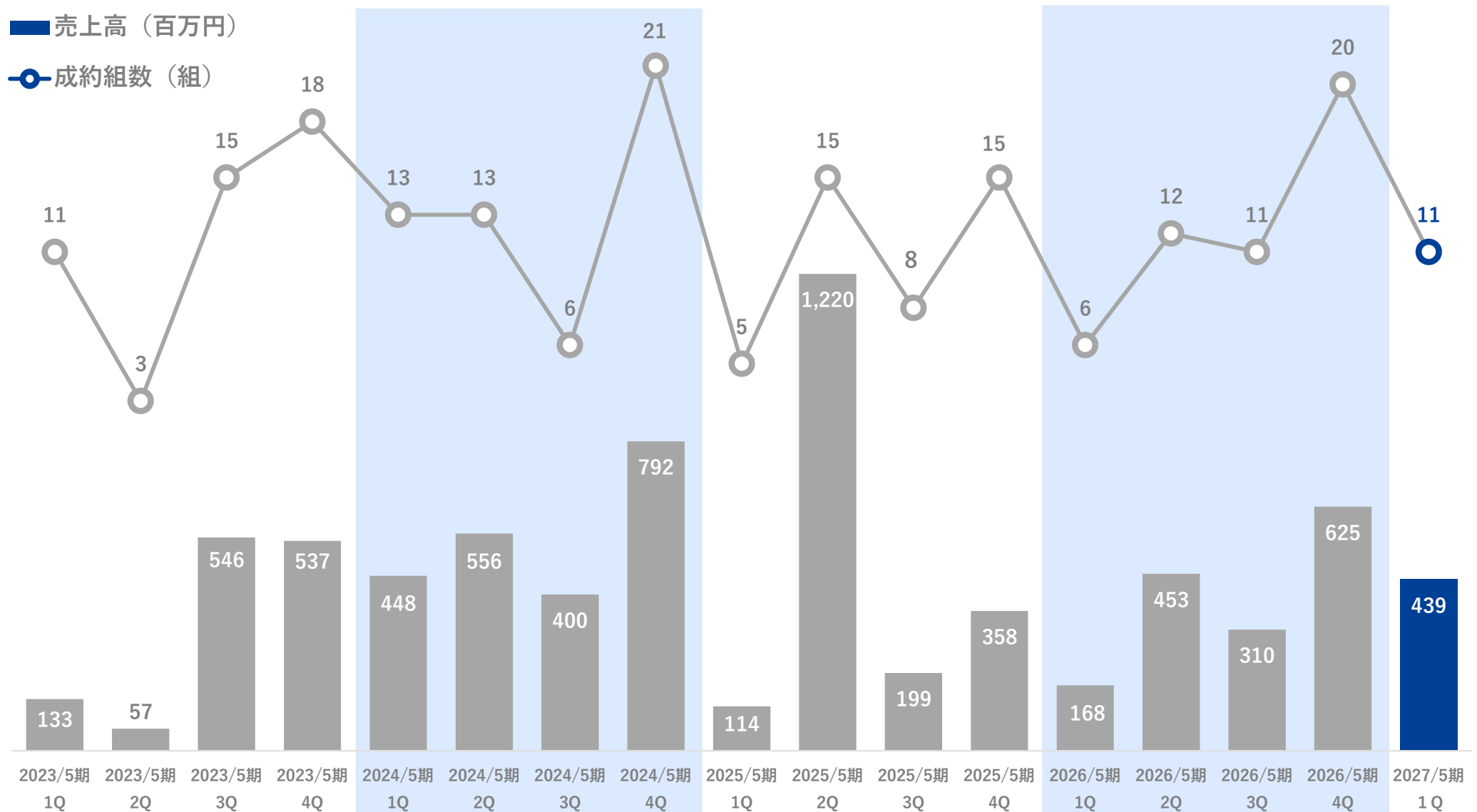
○ 成約組数 (組)



※2023年5月期1Qの財務数値は監査を受けておらず参考値になります。

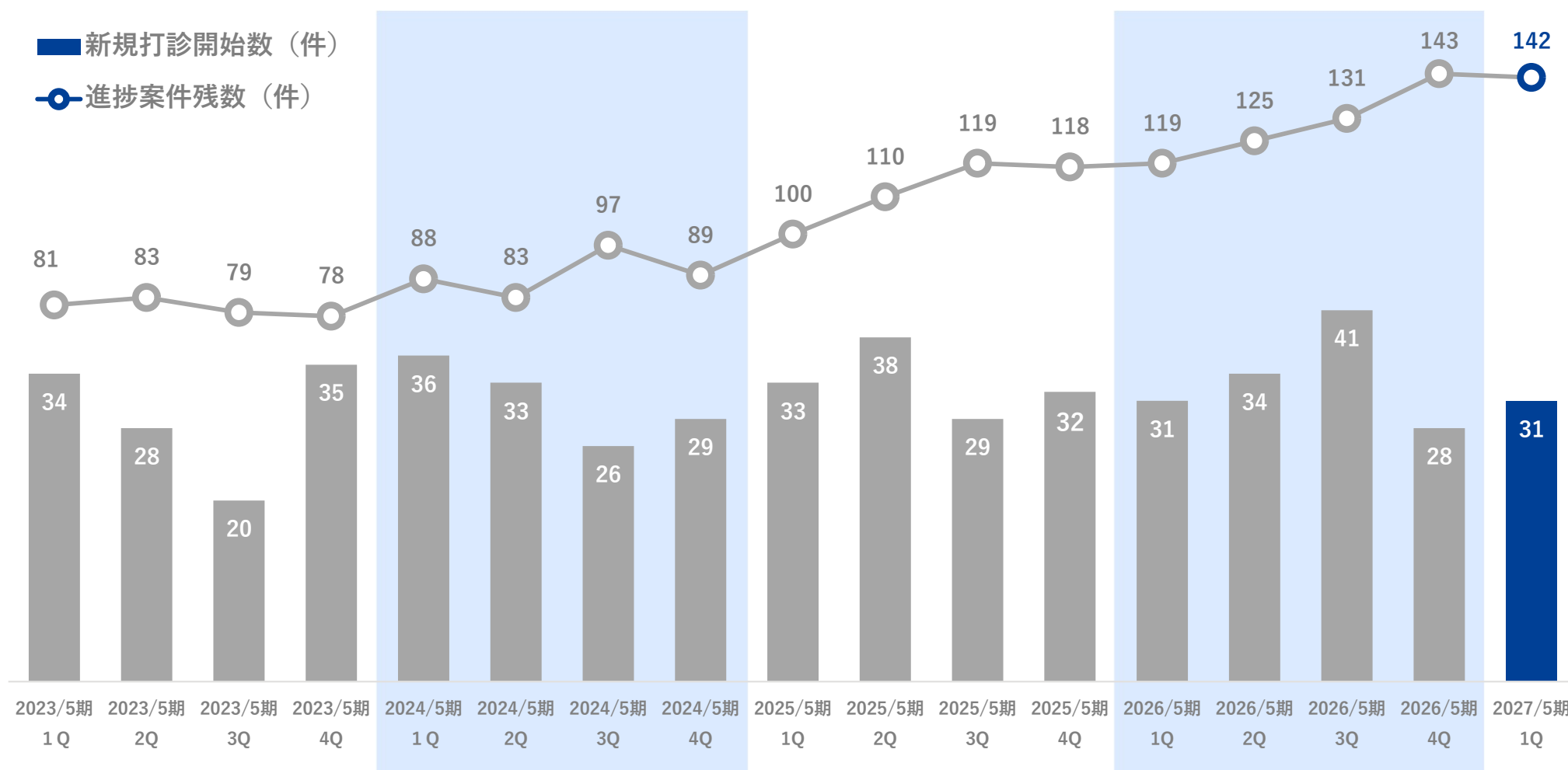
売上高・成約組数の四半期推移

INTEGROUP



新規打診開始数・進捗案件残数の四半期推移

INTEGROUP



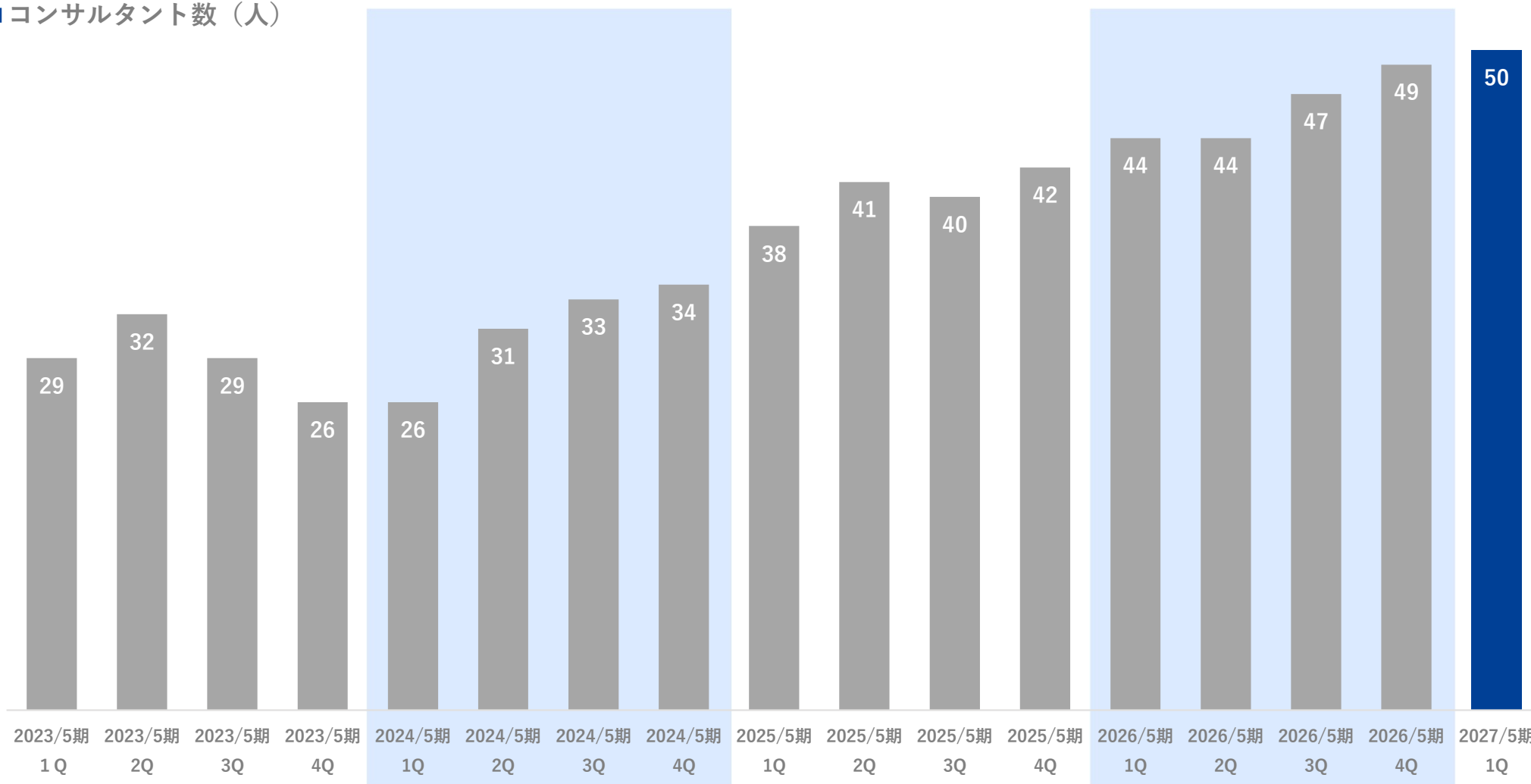
※1 新規打診開始数は、買い手へのアプローチを開始した売却案件の数（買い手側のみのファイナンシャル・アドバイザーになっている案件を除く）。

※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

INTEGROUP

■ 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

損益計算書の概要

INTEGROUP

(単位：百万円)

	2026年5月期 1Q累計	2027年5月期 1Q累計	前期比	摘要
売上高	168	439	+161%	P4の記載を参照。
売上総利益率 (売上総利益率)	38 (23%)	228 (52%)	+499%	売上高の増加により売上総利益率が改善。
販売管理費	139	152	+9%	人員増員による給与手当の増加+8百万円
営業利益率 (営業利益率)	▲101 (-%)	75 (17%)	-%	
経常利益率 (経常利益率)	▲99 (-%)	79 (18%)	-%	
特別利益	-	-	-	
特別損失	-	-	-	
四半期純損益率 (四半期純利益率)	▲68 (-%)	55 (13%)	-%	

貸借対照表の概要

INTEGROUP

(単位：百万円)

	2026年5月期 期末	2027年5月期 1Q末	前期末比	摘要
流 動 資 産	2,078	1,937	▲7%	
固 定 資 産	159	185	+16%	
資 産 合 計	2,238	2,122	▲5%	
負 債 合 計	317	189	▲40%	未払金の減少▲248百万円 賞与引当金の増加+84百万円
資 本 金 ・ 資 本 準 備 金	357	358	+0.3%	
利 益 剰 余 金	1,563	1,574	+1%	
純 資 産	1,920	1,933	+1%	
負 債 ・ 純 資 産 合 計	2,238	2,122	▲5%	

通期業績予想進捗率

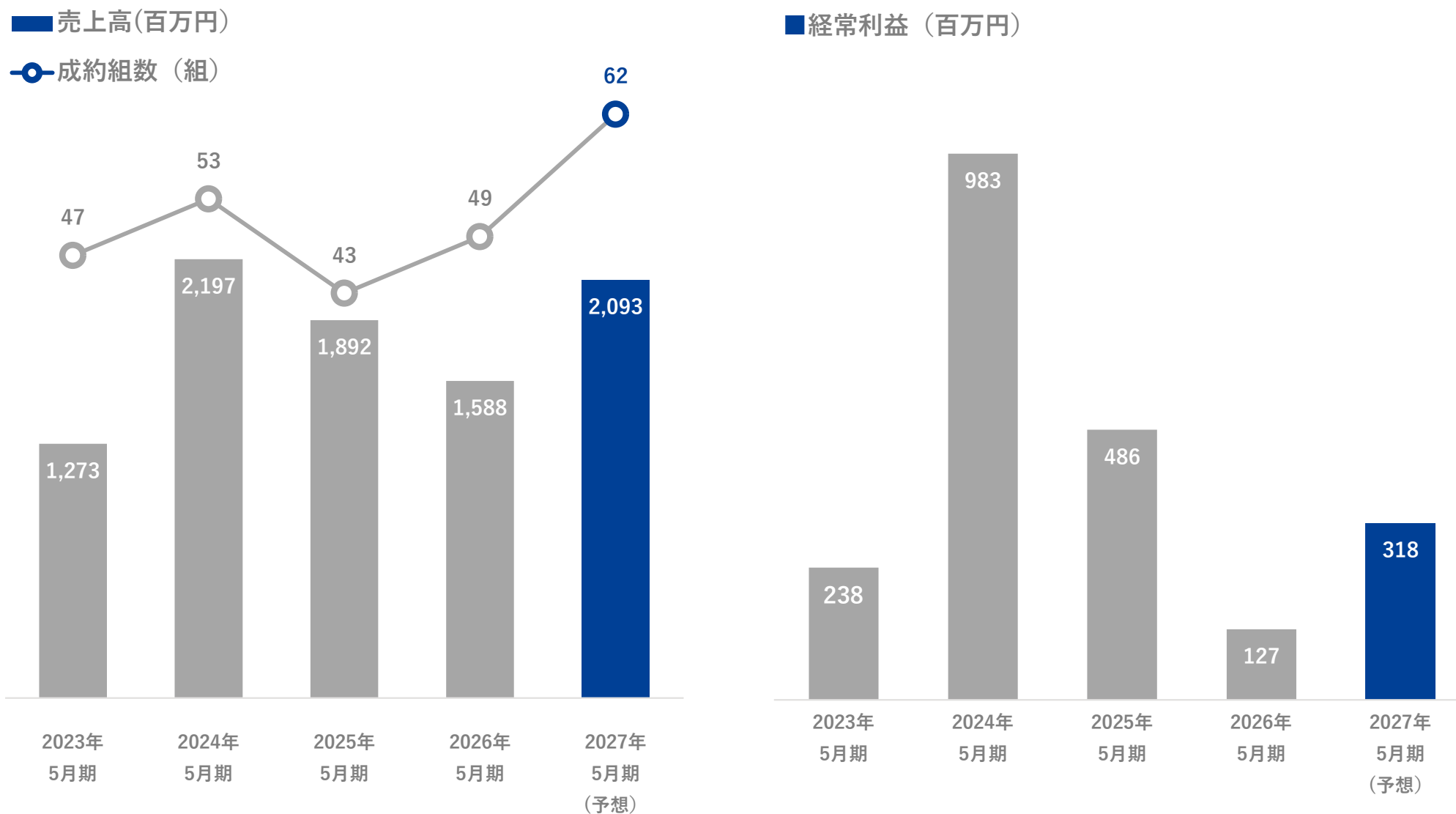
2027年5月期通期業績予想に対する進捗率

INTEGROUP

	2027年5月期 1Q実績	2027年5月期 通期予想	進捗率
売 上 高	439百万円	2,093百万円	21%
経 常 利 益 率 (経 常 利 益 率)	79百万円 (18%)	318百万円 (15%)	25%
四 半 期 / 当 期 純 損 益 (四 半 期 / 当 期 純 利 益 率)	55百万円 (13%)	218百万円 (10%)	25%
成 約 組 数	11組	62組	18%

2027年5月期通期業績予想を含む業績推移

INTEGROUP



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の3つの要素で構成される。各要素の年次推移は以下のとおり。

	売上高 (百万円)	=	1組当たり売上高 (百万円)	×	1人当たり成約組数 (組)	×	平均コンサル数 (人)
2027年5月期 (予想)	2,093		33		1.2		51.5
2026年5月期	1,558		31		1.1		45.5
2025年5月期	1,892		44		1.1		38.0
2024年5月期	2,197		41		1.8		30.0
2023年5月期	1,273		27		1.8		26.5

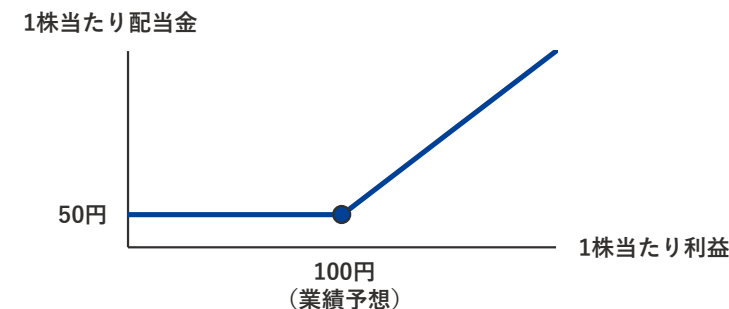
※1 コンサルタント1人当たり指標の算出については、前期末と当期末のコンサルタント数の和を2で除して算出した期中平均コンサルタント数を使用。

配当方針

2027年5月期の配当

- **配当性向50%**相当の期末配当を予定。
(通期業績予想を前提とした配当金は50円/株)
- 当期業績見込みを勘案し、**配当金の下限を50円/株**とする。
(実際の業績が予想を下回った場合でも、下限である50円/株の配当を実施)

1株当たり配当金のイメージ (2027年5月期)



配当方針 ※1

M&A仲介事業は、業績の期間変動が大きい一方、多額の投資を必要とせずフリーキャッシュフローが潤沢であるという特性を有する。当該事業特性を踏まえて、中長期のTSR (Total Shareholder Return) ※2を最大化するために、下記方針に基づき配当を行う。

- **配当性向の長期的な目標水準を80%**とし、段階的に引き上げる。
- 配当の絶対額は維持しない。(各期の配当性向は、原則として、前事業年度以上を維持するが、配当の絶対額は純利益の水準次第で前事業年度より減少する可能性がある) ※3
- **1株当たり配当金の下限は、翌期の業績見込みを勘案の上、每期見直しを行う。**
- 中間配当は行わず、年1回の期末配当のみとする。

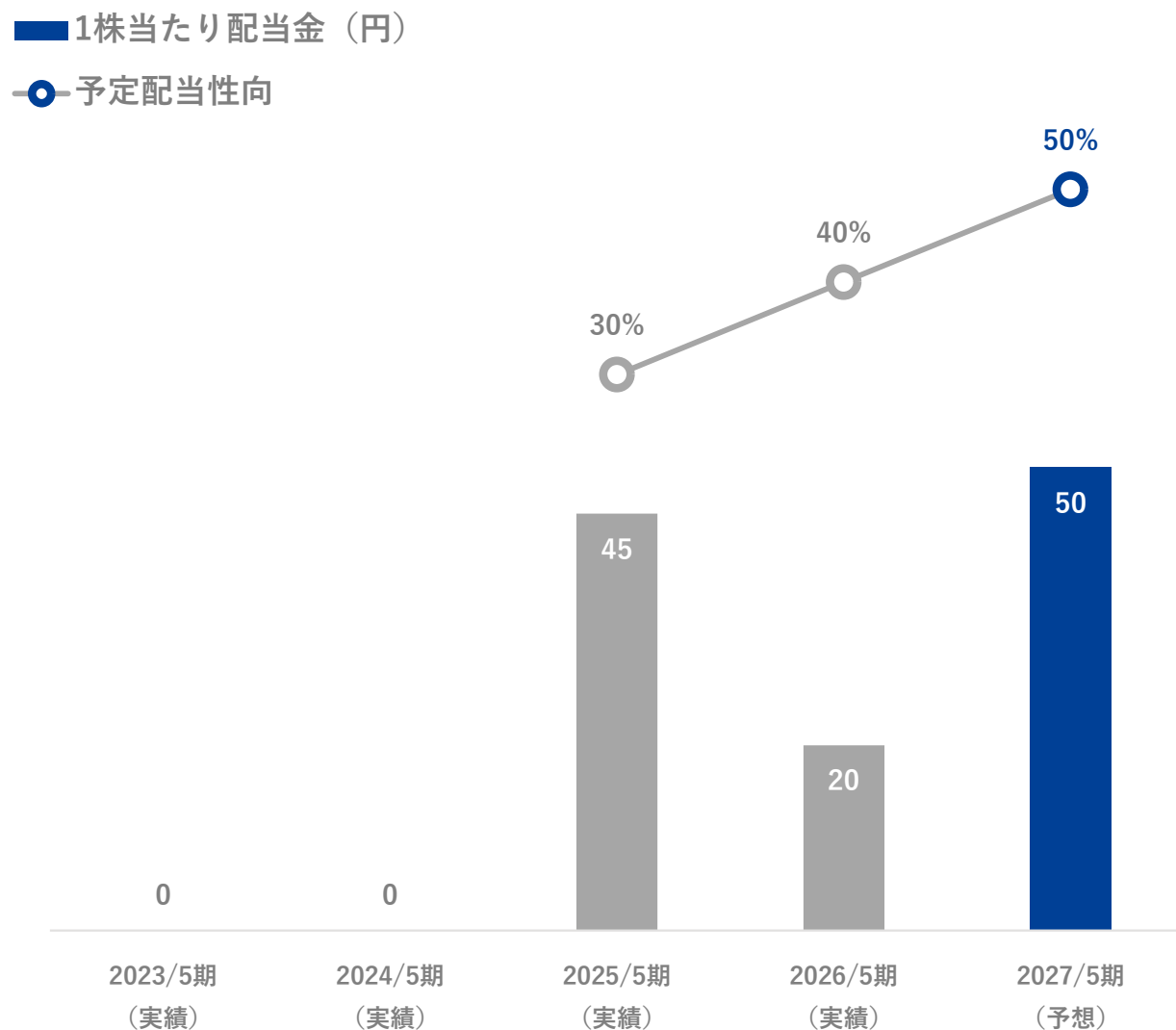
※1 外部環境や当社業績に大幅な変化が生じた場合には、当該配当方針を変更する可能性がある。

※2 TSRとは、株主に対する総合的なリターンであり、インカムゲイン (配当) とキャピタルゲイン (値上がり益) の合計を意味する。

※3 業績悪化時の無配や絶対額での減配の可能性を排除すると、毎期の配当額を保守的な金額に設定せざるを得ず、結果として中長期における総配当額が抑制されてしまうことから、各事業年度単位で実施可能な最大限の配当を行うために、当該方針を定めている。

1株当たり配当金・予定配当性向の推移

INTEGROUP



※ 予定配当性向と実質配当性向の差異は、配当金算定における5円未満の端数の切り上げによるものであり、本質的な差異ではないため、実質配当性向の記載は割愛。

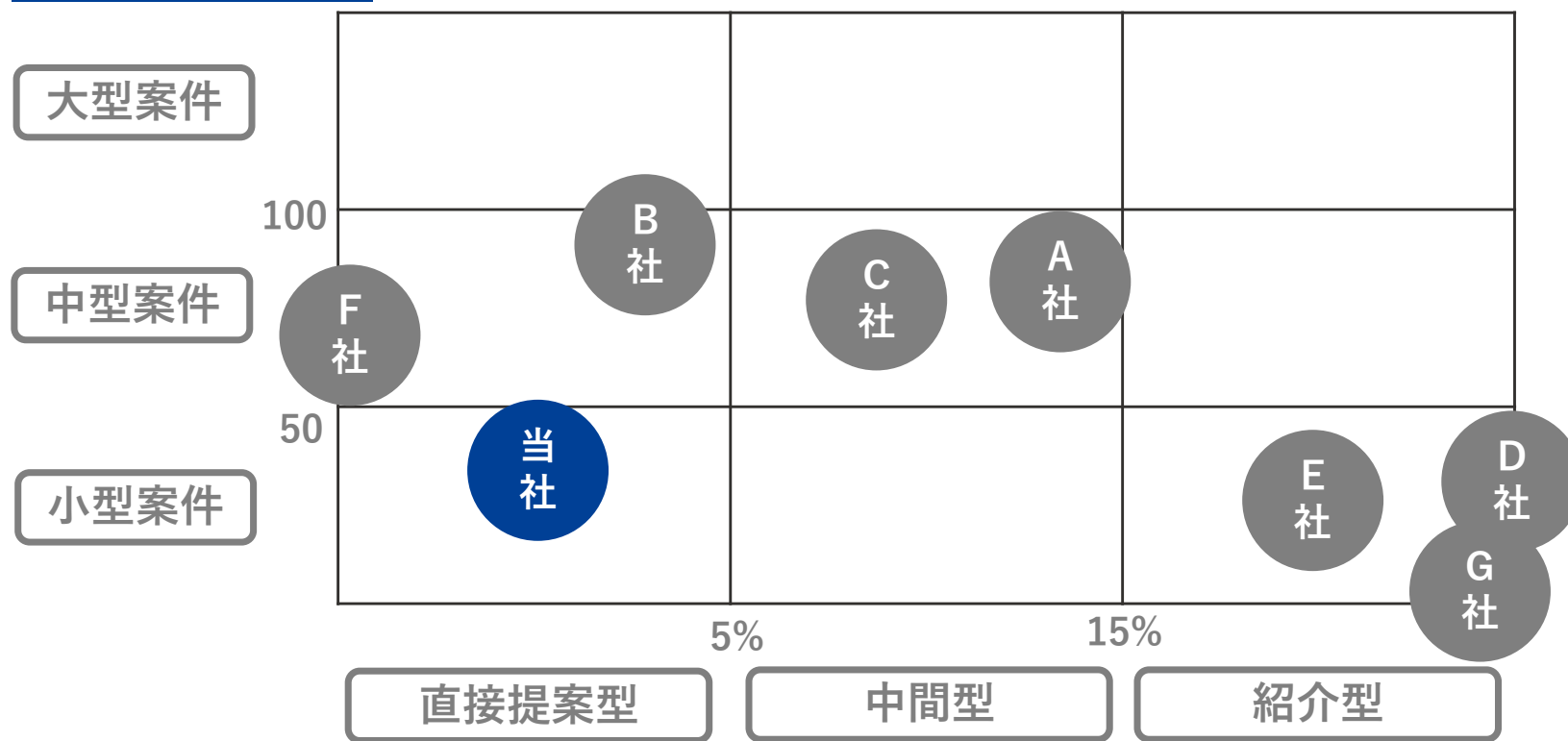
他社との違い

小型案件セグメントで唯一の直接提案中心の営業スタイル

INTEGROUP

- 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2025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、短期的な変動はあるものの、**中長期的には成約単価の上昇余地**がある。
 - ・ 成約単価（1組当たり売上高）：2024/5期：41百万円 2025/5期：44百万円 2026/5期：31百万円
 - ・ 成約組数のうち中大型案件の比率：2024/5期：17.0% 2025/5期：11.6% 2026/5期：14.3%

※ 成約単価（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。

コンサルタント1人当たり売上高の他社比較は以下のとおり。

	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	99		90		1.1
上場A社	77		90		0.9
上場C社	60		74		0.8
上場F社	35		65		0.5
当社	34		31		1.1
上場D社	30		14		2.1
上場E社	25		39		0.6
上場G社	19		10		2.0

※1 当社の数値は2026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。

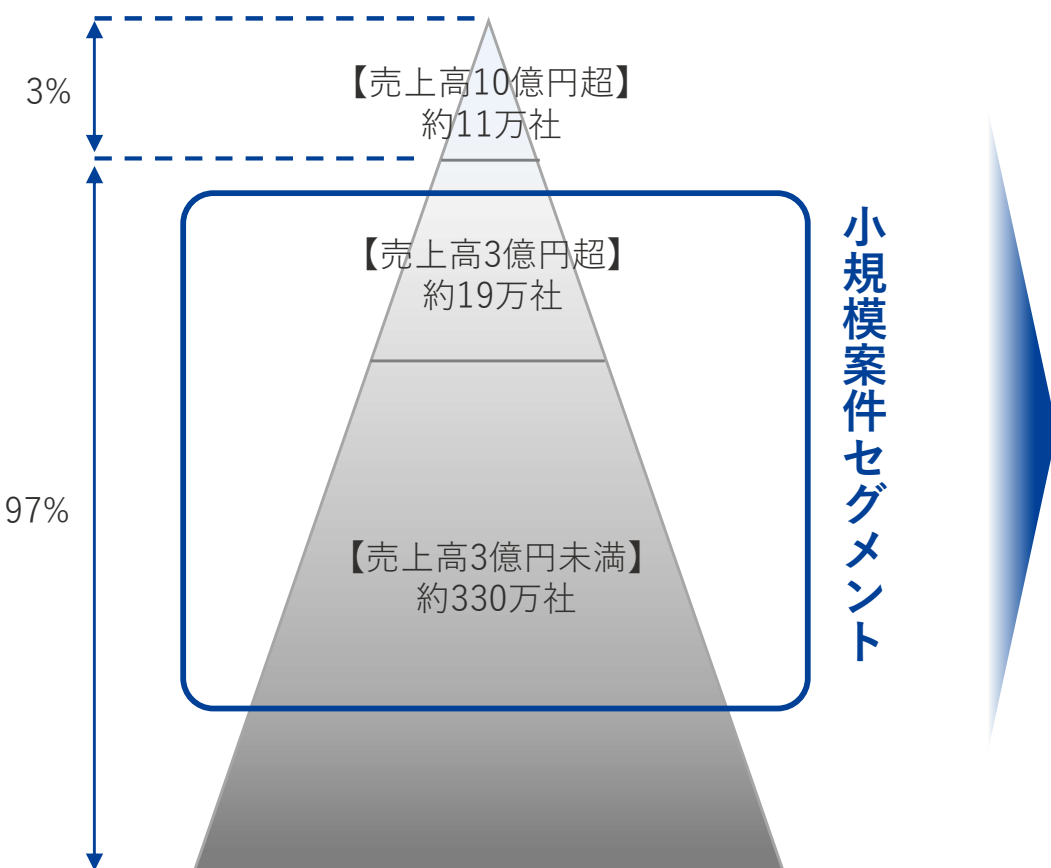
	当社	他社①	他社②
着手金	不要	要	不要
中間金	不要	要	要
最低成功報酬 (税別)	1,500万円	2,000万円	2,500万円
成功報酬の 計算基準	売買金額	移動総資産額 (売買金額 + 負債)	売買金額

※ 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

INTEGROUP

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**であり、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

他社①	他社②	当社
最低報酬額 2,500 万円	最低報酬額 2,000 万円	最低報酬額 1,500万円
負担率：12.5%	負担率：10%	負担率：7.5%

※ 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。

成功報酬の計算基準

INTEGROUP

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（総資産レーマン方式）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

Ⅱ
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

$$5\text{億円} \times 5\% \\ = \mathbf{2,500\text{万円}}$$

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

Ⅱ
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

$$(5\text{億円} \times 5\%) \\ + (5\text{億円} \times 4\%) \\ + (5\text{億円} \times 3\%) \\ = \mathbf{6,000\text{万円}}$$

◆ 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）

売り手と買い手で同一の報酬体系

- 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（IR直通）	TEL: 03-6206-3044
ホームページ	https://www.integroup.jp
設立	2007年6月
代表取締役	籠谷 智輝
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。



取締役会長
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。



代表取締役社長
管理本部長
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
コンサルティング本部長
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。

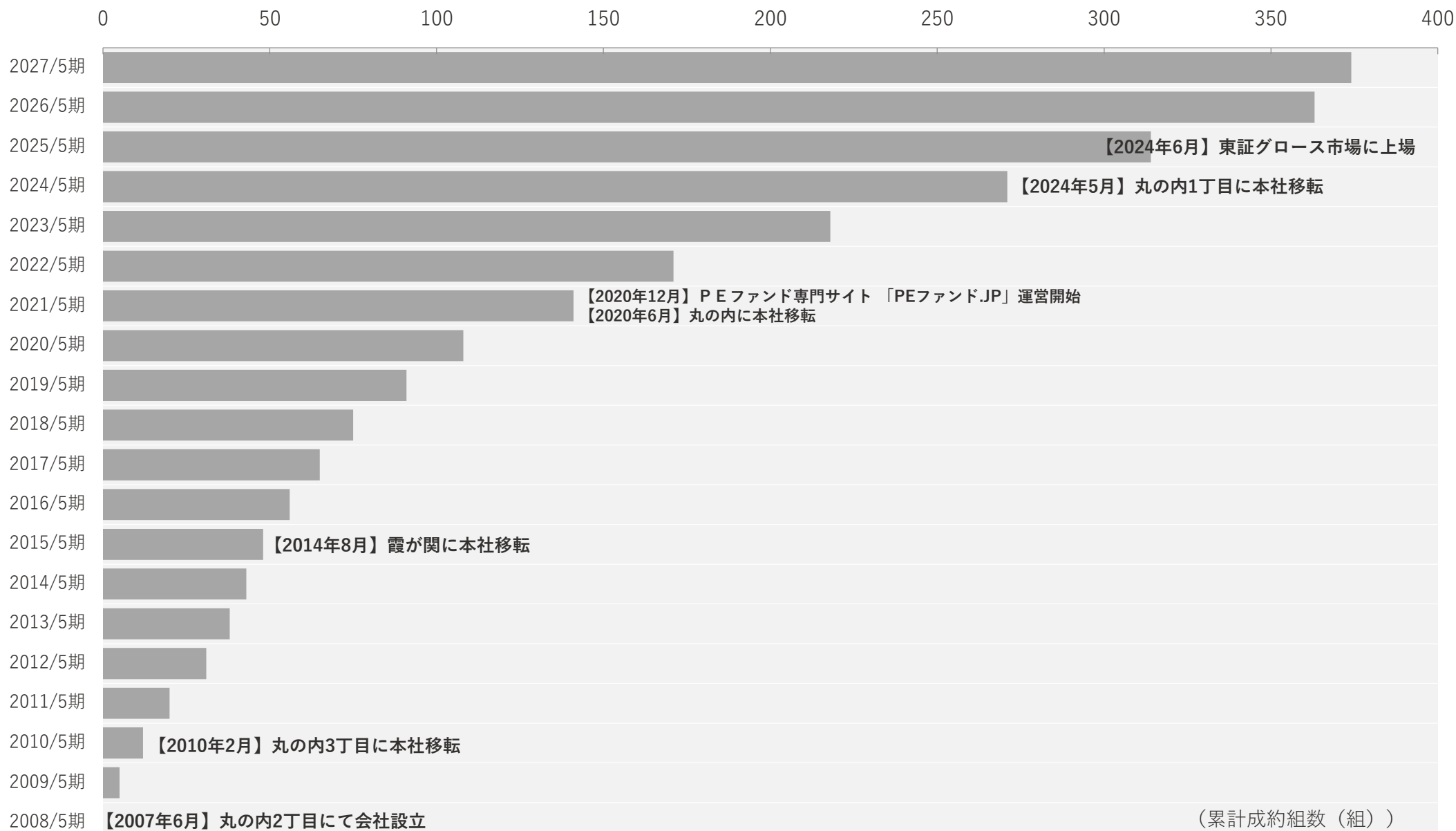


社外取締役
監査等委員
増田薫則

- ・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。

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350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。