

2024.4.30

2024年9月期

# 第 2 四半期 決算説明資料

株式会社 ストライク

東証プライム 6196



# ストライク

FINANCIAL RESULTS AND FUTURE MEASURES

- 本資料における業績見通し等の将来展望に関する表明は、本資料開示時点において利用可能な情報に基づいて株式会社ストライクによりなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して、将来展望に関するいかなる表明の記載も更新し、変更するものではありません。
- これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因により、実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。

## IRメール配信のご案内

- IRメール配信サービスにて、適時開示情報等のIR情報を配信しております。以下のリンクまたはQRコードより、ご登録ください。

- [IRメール配信登録](#)



- 01 2024年9月期第2四半期実績
- 02 2024年9月期通期業績見通し
- 03 企業価値向上に向けた取り組み
- 04 会社概要
- 05 市場動向

## 外部環境

- ☑ 2024年1月～3月の上場企業のM&A件数は前年同期比40件増加している（275件→315件）  
（47ページ参照）
- ☑ 業界団体による自主規制ルールの運用が開始し、品質向上に向けた取組が本格化
- ☑ 中堅・中小グループ化税制の創設により、将来のM&A増加が期待される

## 当社業績

- ☑ 2Q累計で売上高9,230百万円、成約組数は前年同期比で26組増、案件の大型化により売上高は前年同期比51.8%増
- ☑ 2Q累計で営業利益3,706百万円、売上高が当初計画を上回り利益率が上昇したことで、前年同期比82.9%増
- ☑ 上期業績が上振れたことで、通期業績も計画を上回る見通し

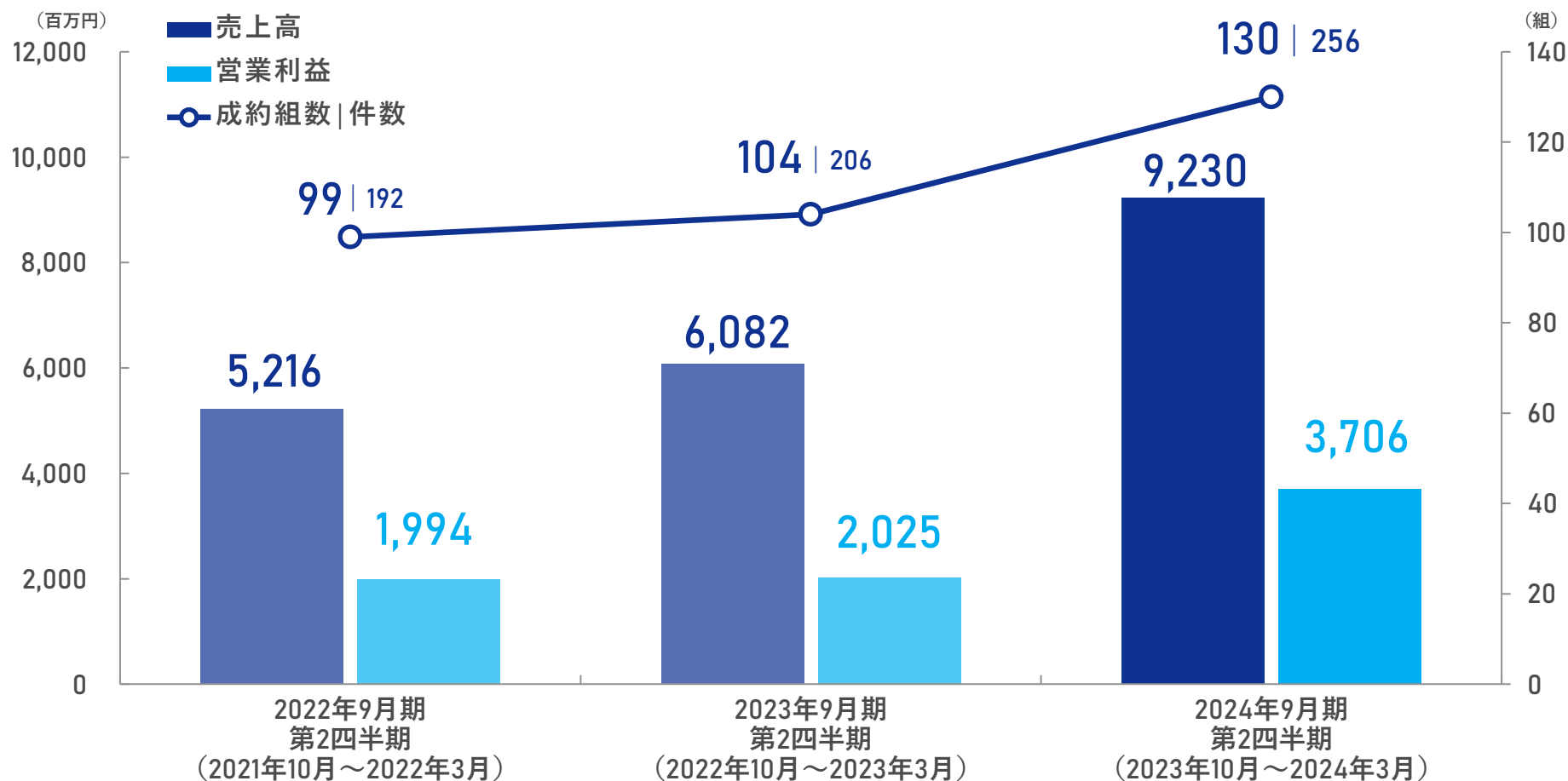
## その他

- ☑ コンサルタントの採用は年間40名の増員計画に対して15名増員
- ☑ 新規受託は446件で、通期計画814件に対して54.8%の進捗

✓ 大型案件の成約が前年同期比で10組（13組→23組）増加し、案件単価（※）が  
 上昇（58百万円→71百万円）

※売上高÷成約組数

## 四半期実績の推移



- ✓ 当初計画に対して10億円の増収と、広告宣伝費等のコスト管理による販管費率  
低減により、営業利益率は大きく改善

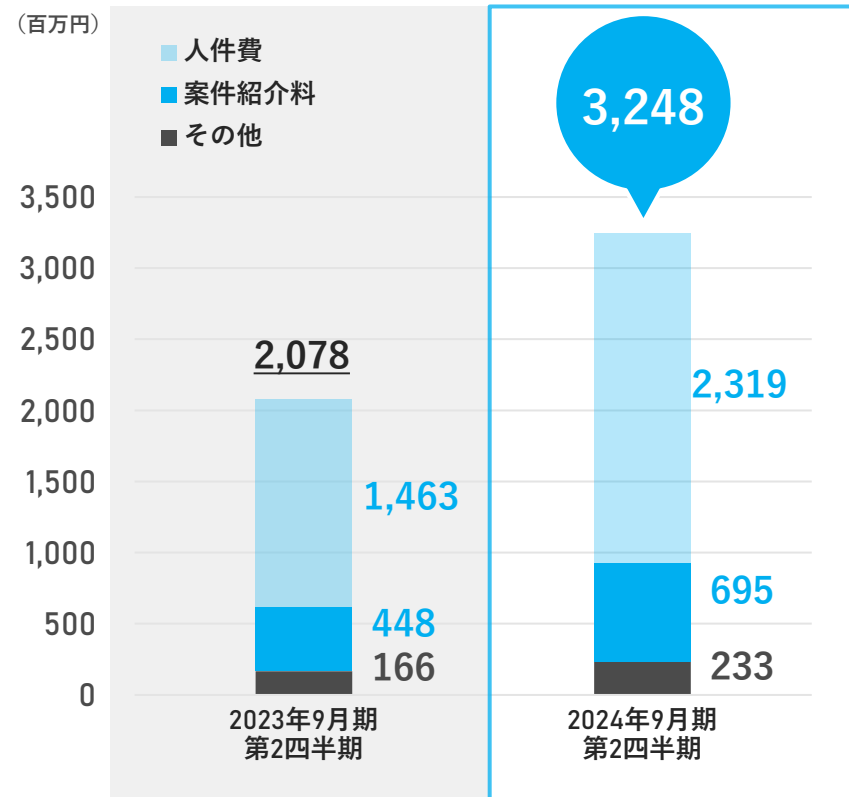
(単位：百万円)

	2023年9月期 第2四半期	2024年9月期 第2四半期	前年 同四半期比
売上高	6,082	9,230	+51.8%
売上原価	2,078	3,248	+56.3%
売上原価率	34.2%	35.2%	-
販売費及び一般管理費	1,978	2,276	+15.1%
販管費率	32.5%	24.7%	-
営業利益	2,025	3,706	+82.9%
営業利益率	33.3%	40.1%	-
経常利益	2,035	3,705	+82.1%
当期純利益	1,368	2,440	+78.3%

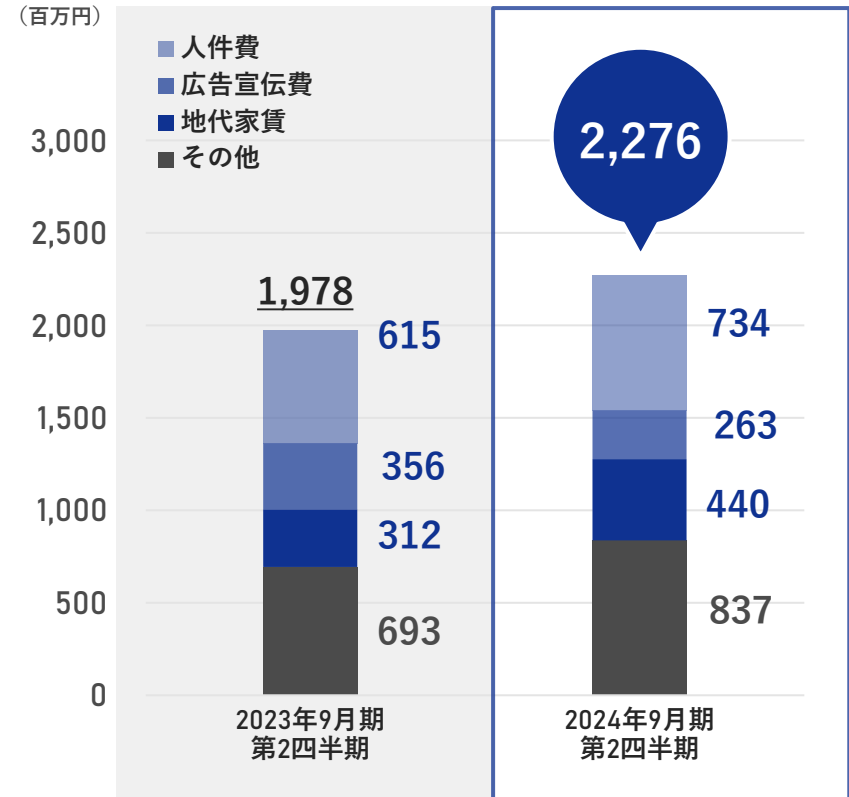
## 売上原価 及び 販管費の変動要因

- ✓ 売上原価はインセンティブ賞与の増加等により増加
- ✓ 販管費の地代家賃は本社増床による増加（+128百万円）、その他は営業活動用データ購入費（+64百万円）、本社増床による減価償却費（+24百万円）等により増加

### 売上原価内訳

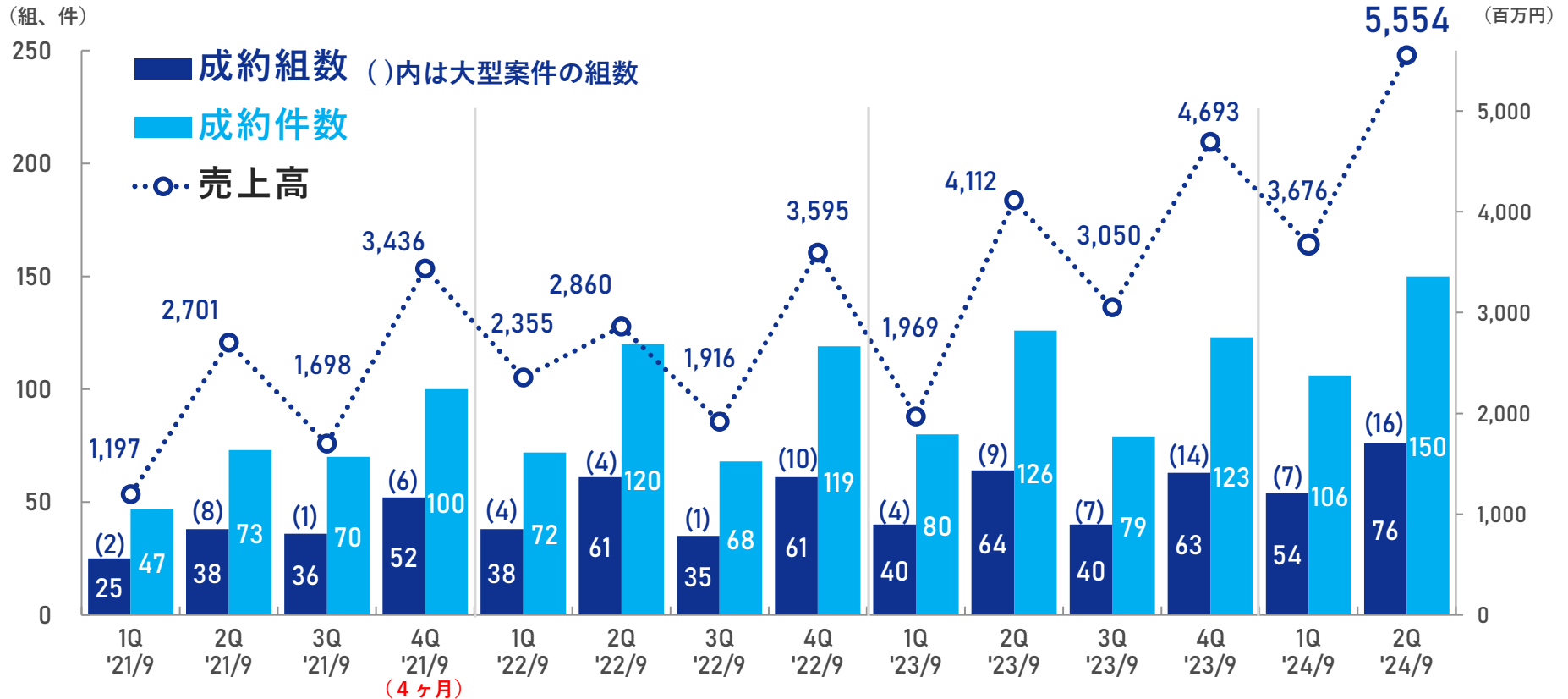


### 販売費及び一般管理費内訳



## 成約実績推移

✓ 案件の大型化により売上高が四半期ベースで初めて50億円を突破



**成約組数**は、当社が仲介業務又はアドバイザー業務として携わったM&A取引数（ディールベース）  
 （大型案件は、1組あたりの売上が1億円以上の案件）

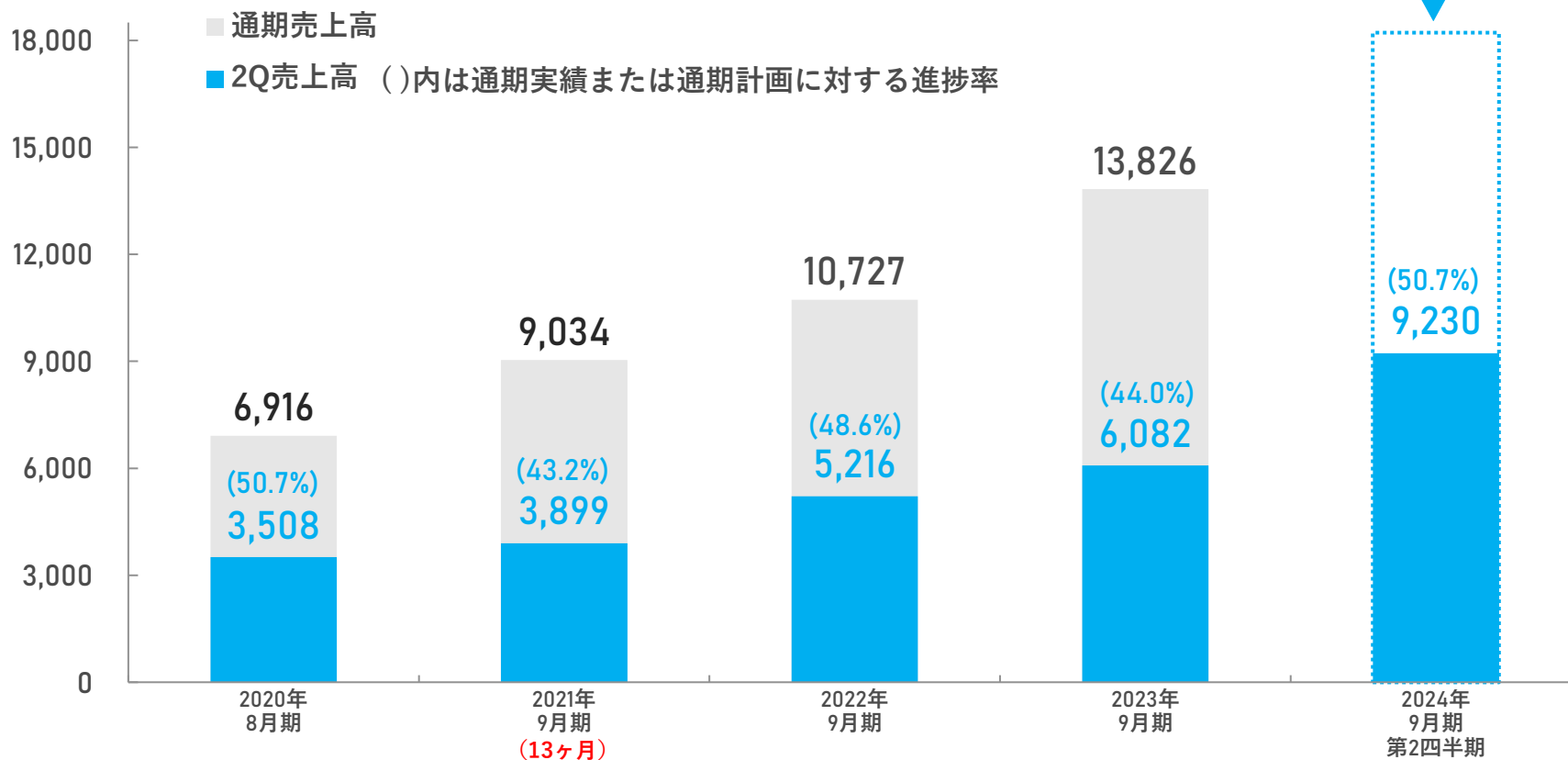
**成約件数**は、当社が仲介業務又はアドバイザー業務としてM&A成約に至った契約件数（社数）

仲介業務の場合は1取引で売手1件、買手1件の計2件とカウントし、アドバイザー業務の場合は1取引で1件とカウント

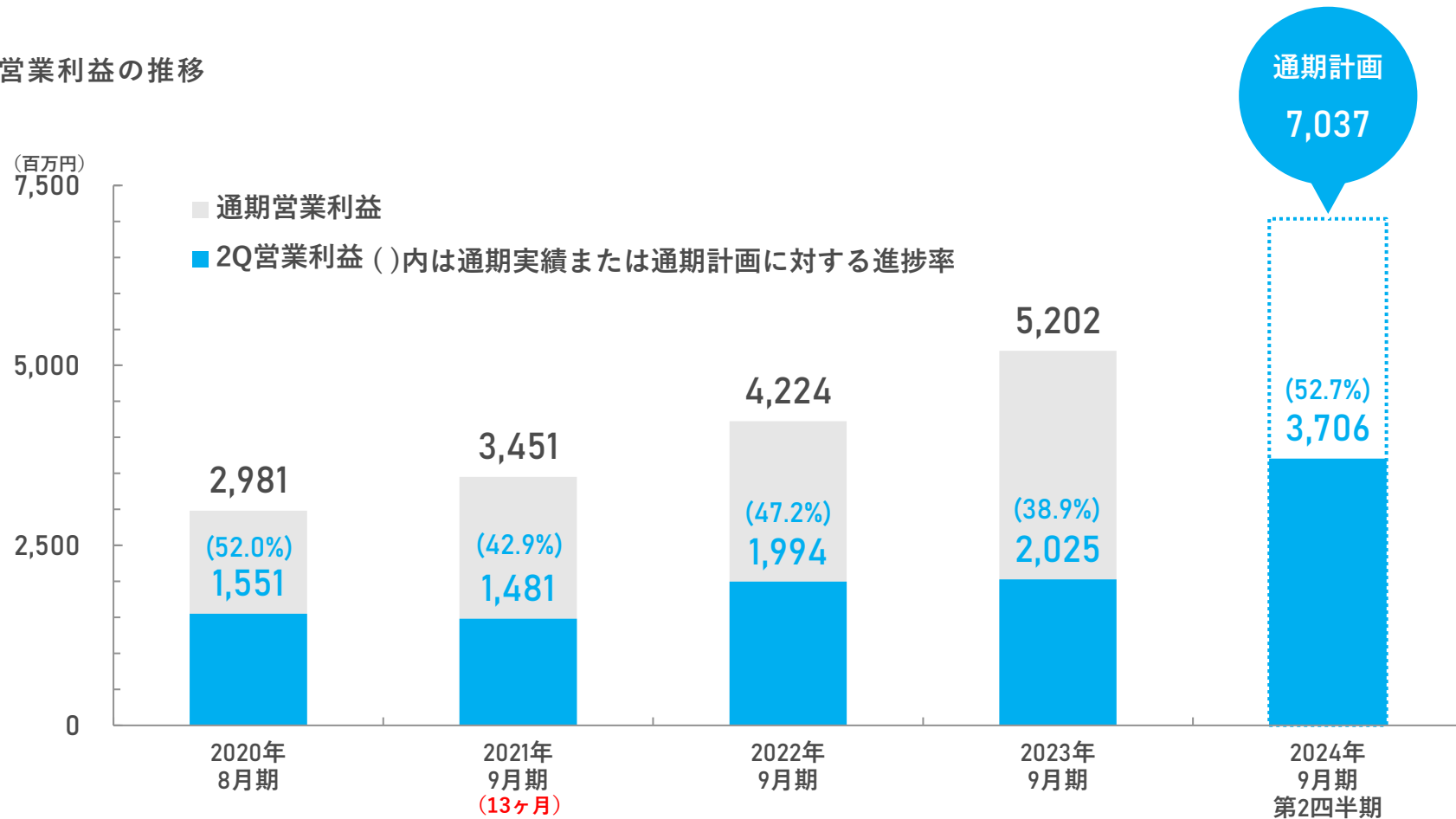


## 売上高の推移

(百万円)

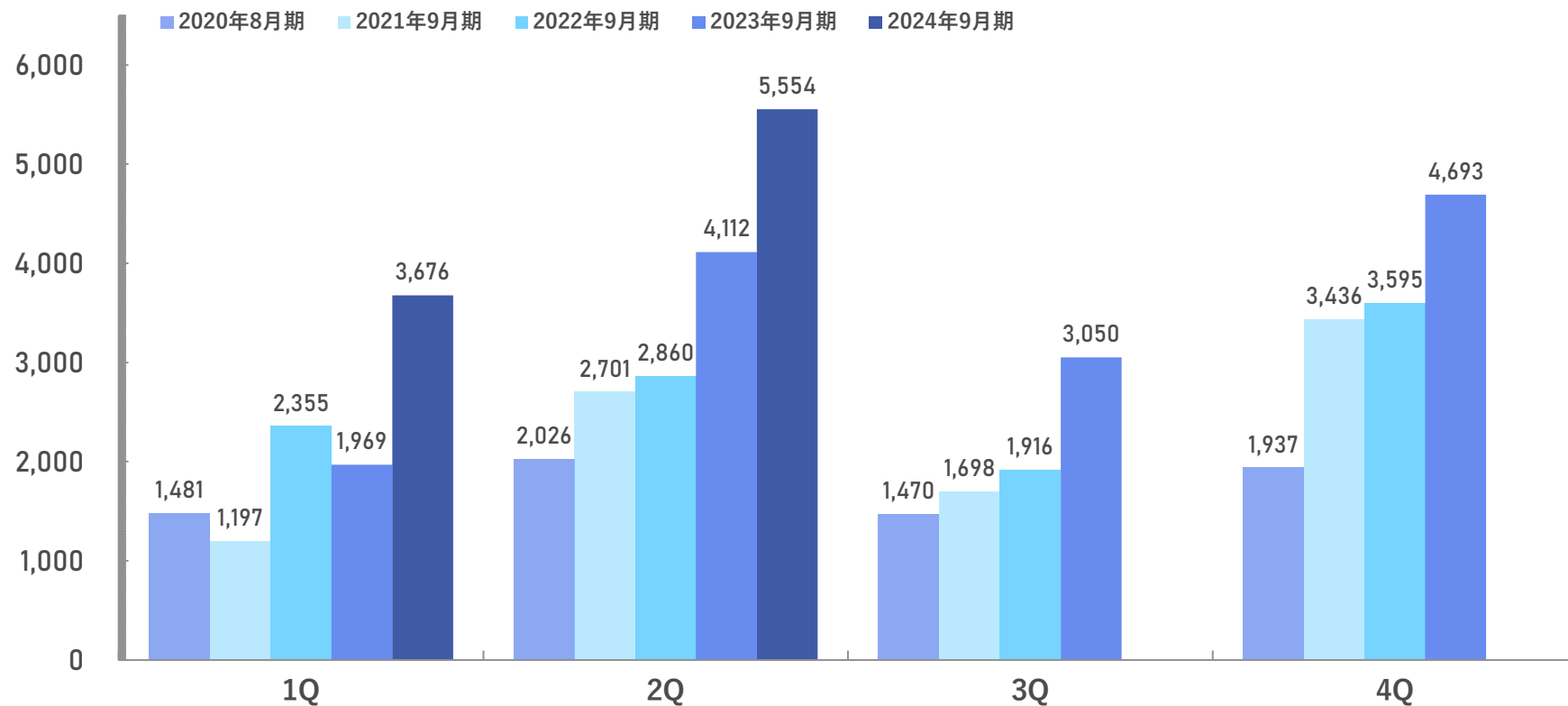


## 営業利益の推移



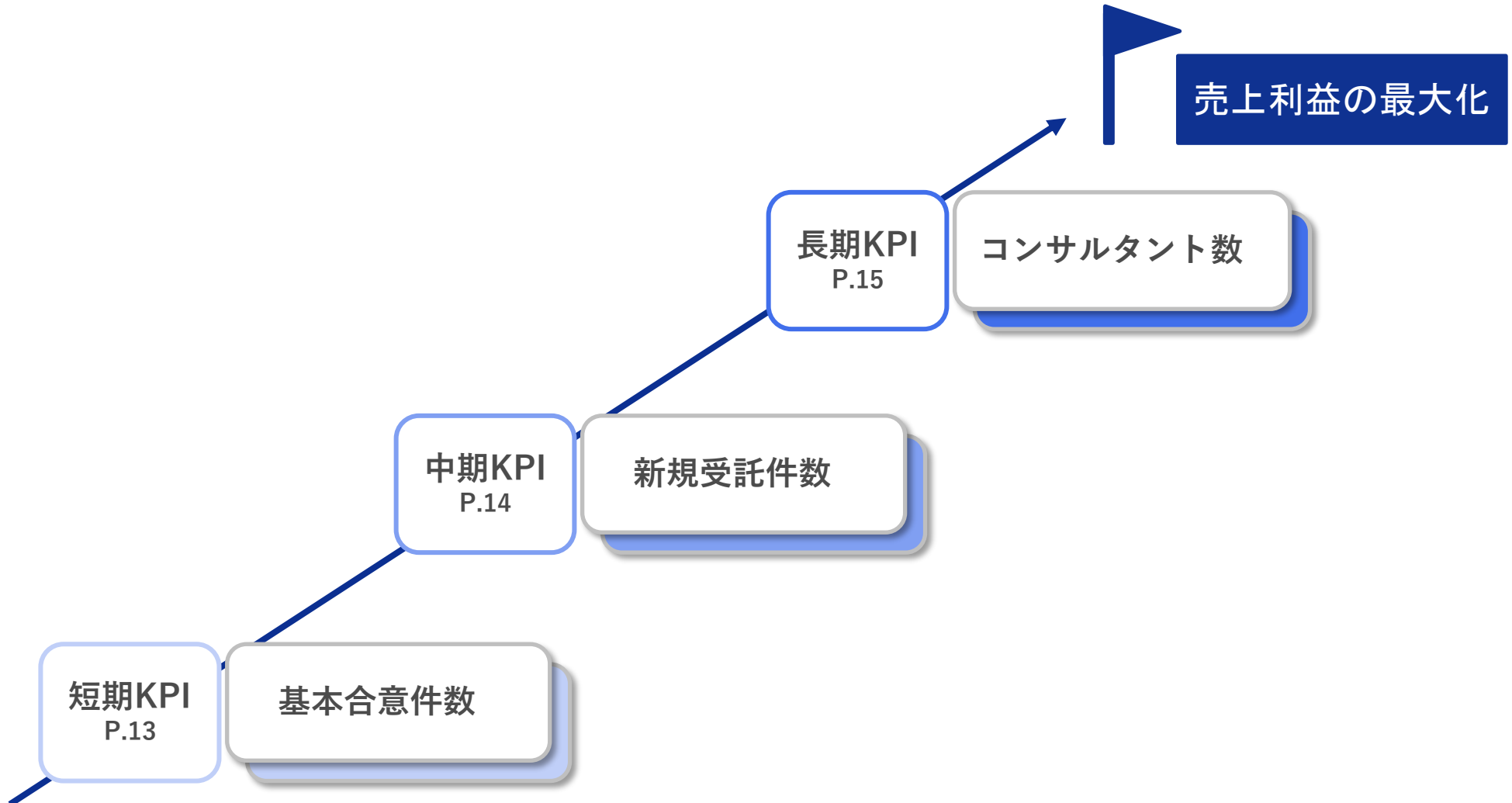
### 四半期会計期間の推移

(百万円)



## 短中長期でのKPI

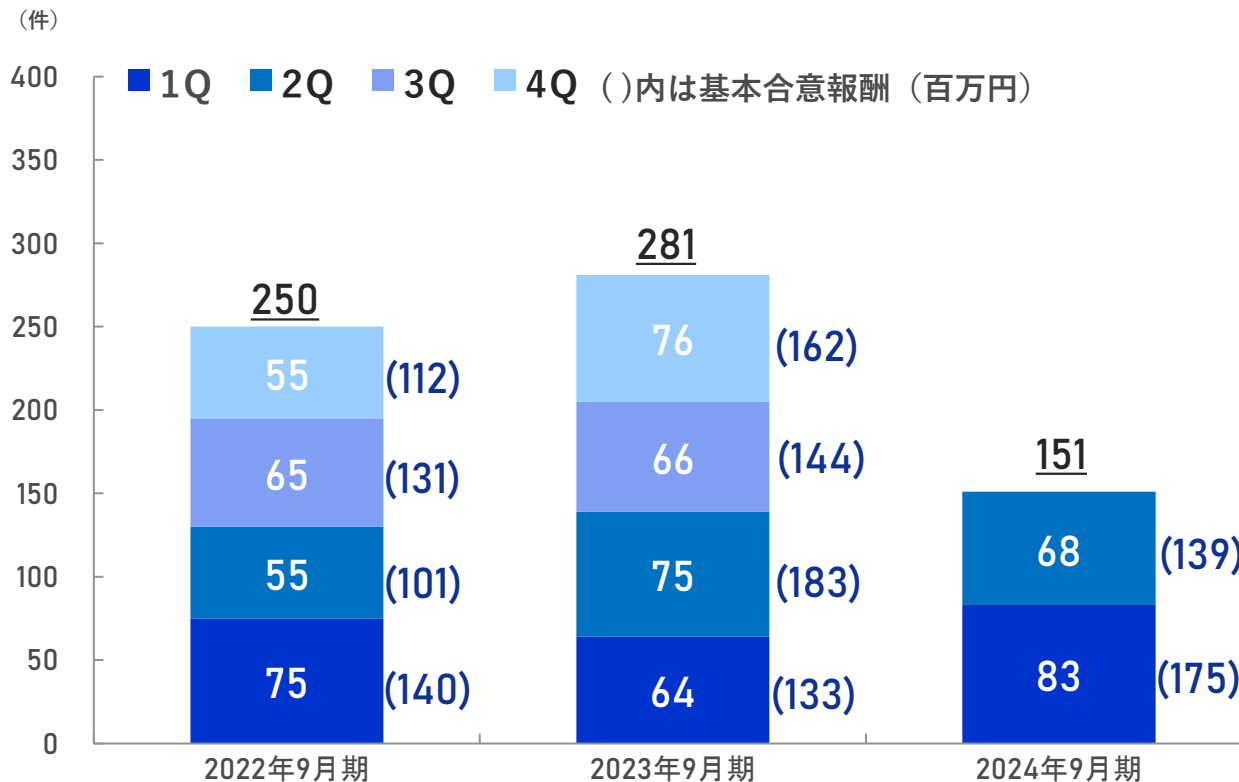
- ✓ 短期KPIに基本合意件数、中期KPIに新規受託件数、長期KPIにコンサルタント数を設定し、売上利益の最大化を目指してプロセスの達成状況を定量的に把握



## 基本合意件数と基本合意報酬

- ✓ M&Aは譲渡希望企業と買収希望企業間での基本合意の締結後に買収監査→最終契約と進むため、基本合意報酬の増加は成約報酬の増加につながる重要なKPI
- ✓ 基本合意件数は当2Qまでに151件で、前年同期比で12件増加

基本合意件数

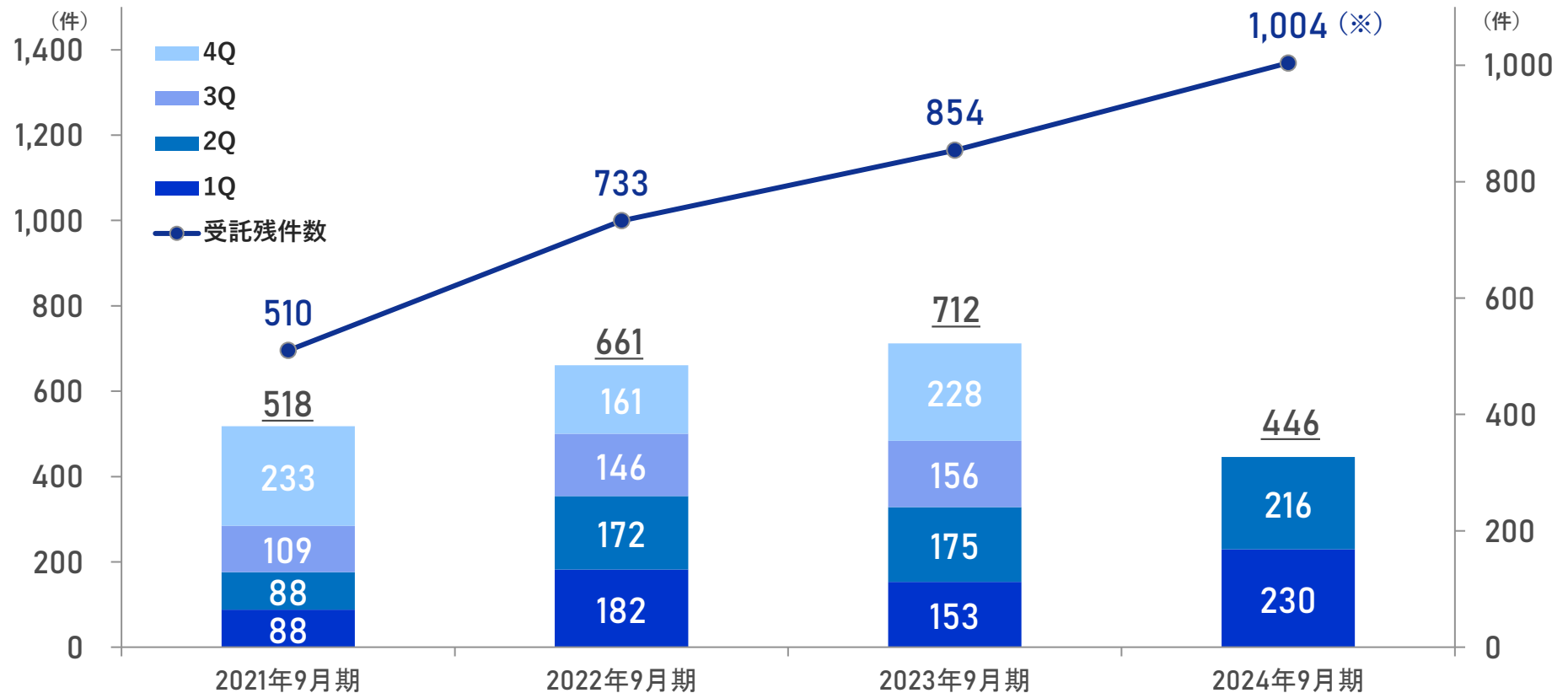


※報酬体系見直し後の2022年9月期第1四半期から集計

## 新規受託実績推移

✓ 当期の受託案件単価は前期と同水準で推移（前期：85百万円、当2Q：86百万円）

【新規受託件数（四半期）】 **新規受託**は、売手と仲介業務契約を新規に締結すること  
 （アドバイザー業務の場合、契約を締結し、実質的に業務が開始されたこと）



(13ヶ月)

※停滞中の案件142件を含む

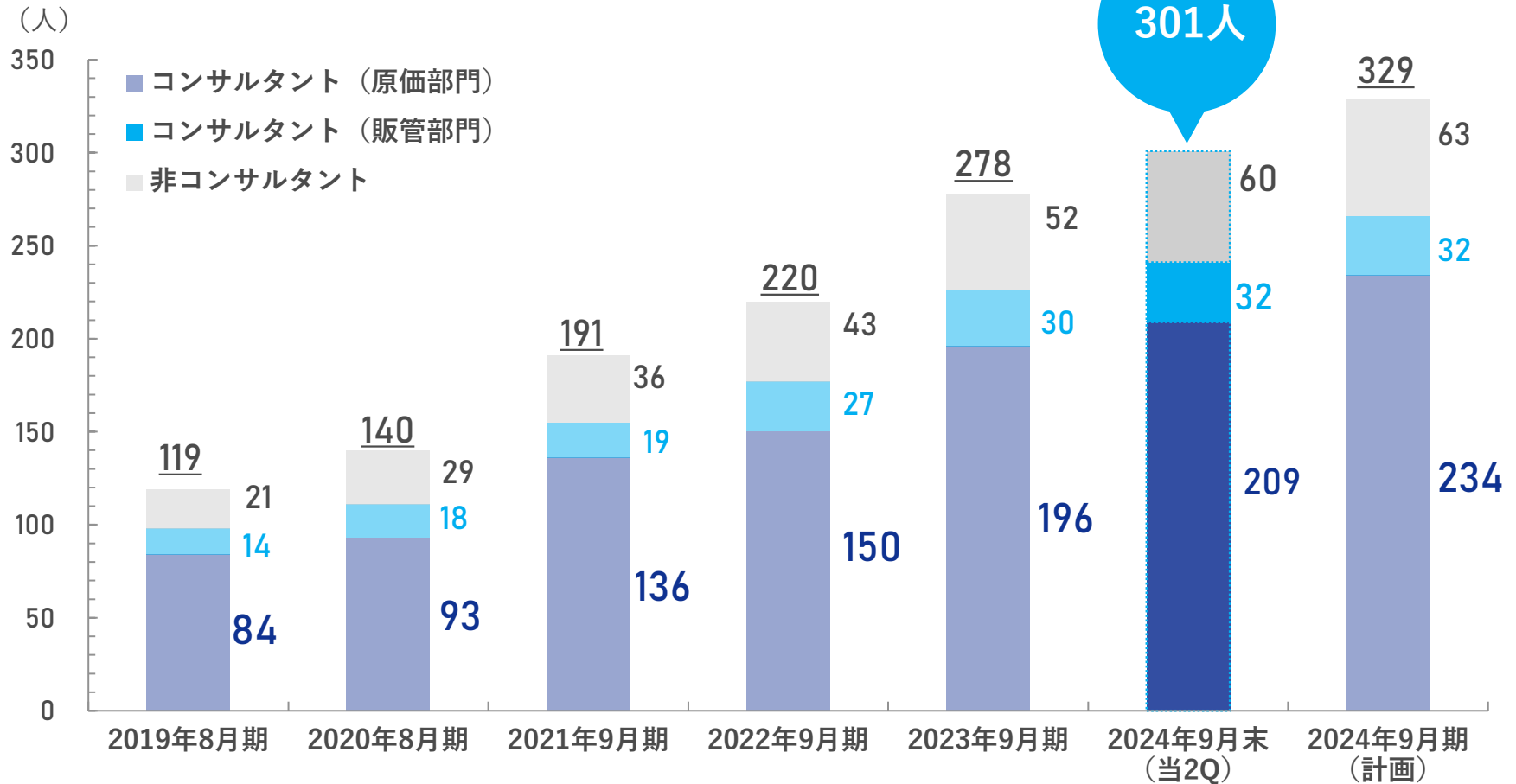
## 社員数推移

✓ コンサルタントは年間40名の増員を計画、当第2四半期までに15名増員

コンサルタント（原価部門）は案件のソーシング、マッチング、クロージングまで一貫して担当する

コンサルタント（販管部門）は金融機関や会計事務所等を対象に紹介案件のソーシングを専門で担当する

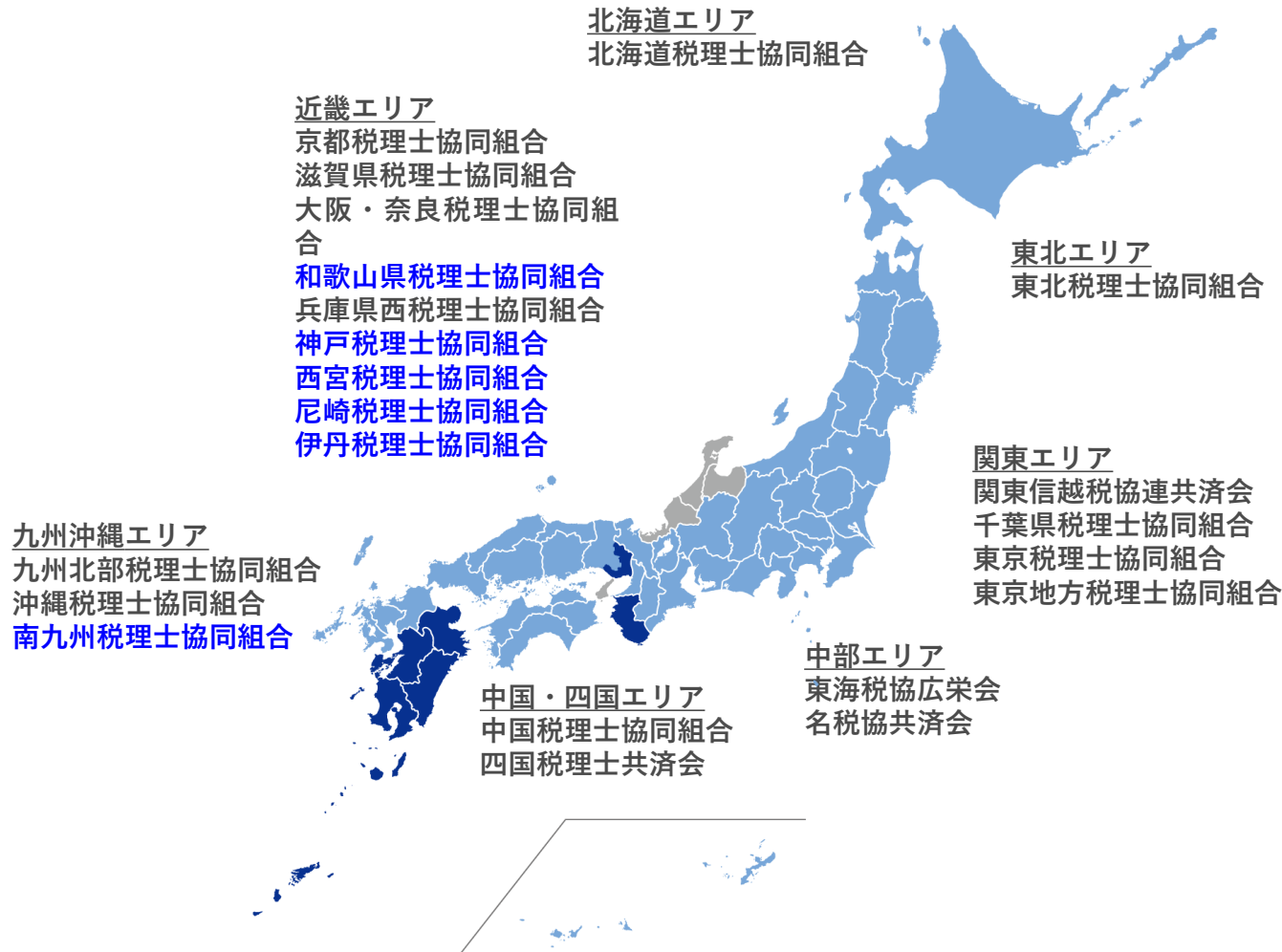
### 社員数(通期)



# トピックス①：税理士協同組合との業務提携を拡充

## 税理士協同組合等との提携状況

(青字は当期の新規提携先)



全国22団体、6万5千人以上の会員とのネットワークに拡大

高度な税務の専門的知識を持つ税理士及び税理士法人である各団体の会員と、M&Aの相手先探索や仲介を専門とする当社が協力することで、M&Aの成約数増加を目指す

事業承継や会社譲渡を顧問の会計事務所に相談する方も多い



## フォースタートアップス株式会社に出資

フォースタートアップス社は、起業支援と転職支援を中核とした成長産業支援事業を推進

成長産業領域に特化した情報プラットフォーム「STARTUP DB」の運用、および大企業とのビジネス共創モデルによる産業エコシステム強化にも取り組んでいる

同社との提携により、スタートアップのIPOに依存しないEXIT手段としてのM&Aや、企業成長のためのM&A機会の創出を図る



## 情報セキュリティマネジメントシステム (ISMS)に関する国際規格「ISO27001」の認証を取得

クラウドサービスの急速な発展やセキュリティリスクの増大等に伴い、M&A仲介業務における情報資産の保護は重要性が高まっている

当社は、より高い水準で情報セキュリティを維持・向上させるために取り組んでおり、お客様により一層の安心と信頼を提供するために国際規格ISO27001の認証を取得



- 01 2024年9月期第2四半期実績
- 02 2024年9月期通期業績見通し
- 03 企業価値向上に向けた取り組み
- 04 会社概要
- 05 市場動向

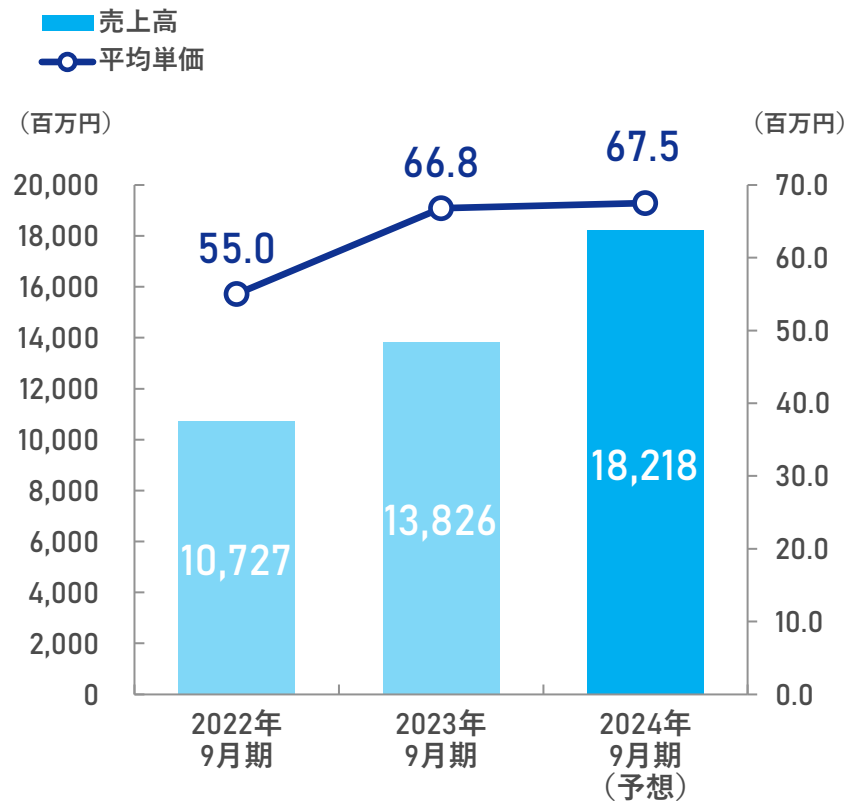
## 2024年9月期通期業績見通し

- ✓ 業績予想の前提と直近の動向
    - ☑ 売上高は年平均成長率20%の業績を目標水準とする
    - ☑ 中長期の更なる成長を見据えて、セミナーやWeb広告、テレビCMなど営業施策を積極展開する中で、広告宣伝費は1億円の追加費用を見込む
    - ☑ コンサルタントの積極採用は継続し、40名の増員を計画
    - ☑ 大阪オフィスの移転を計画⇒2023年11月に実施済み  
前期に実施した本社増床と当期の大阪オフィス移転により地代家賃1.7億増を見込む
    - ☑ 中小M&Aガイドラインの遵守のための体制見直し⇒2024年1月に営業審査部を設置  
(55ページ参照)
- ⇒上期業績が上振れたため、通期業績は当初計画を上回る見通し

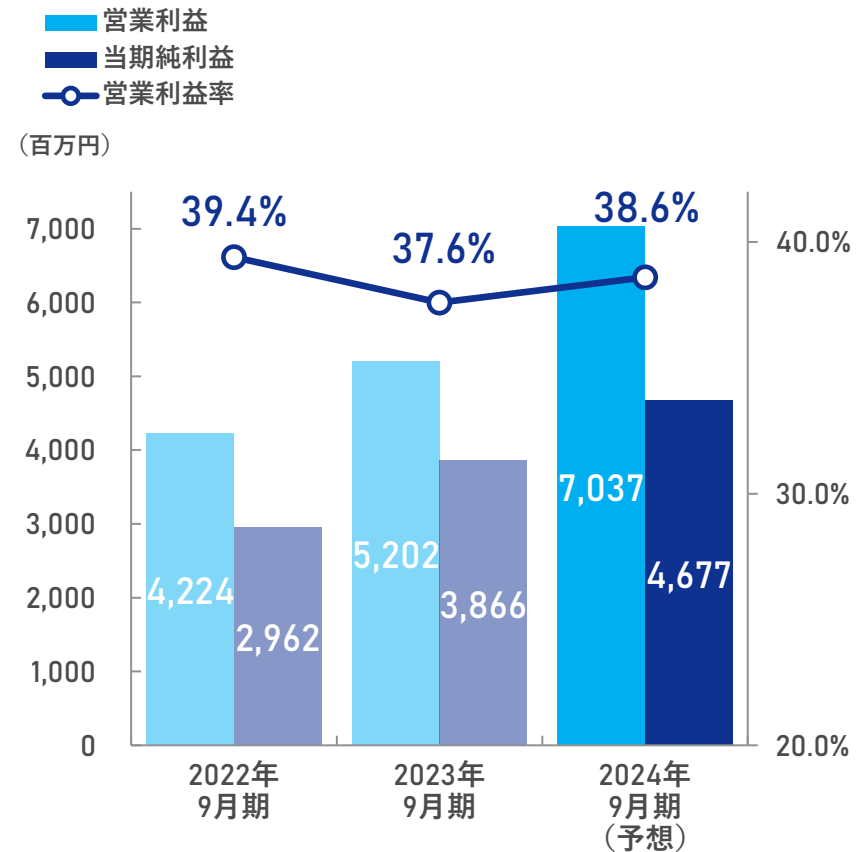
## 2024年9月期通期予想

- ✓ 案件単価は前期実績をベースに計画しているものの、案件大型化で上昇する見通し
- ✓ 売上高の増加に伴い営業利益率は改善を見込む

### 売上高および平均単価



### 営業利益および純利益



※ 平均単価は 売上高 ÷ 成約組数 で算定しております

✓ 成約組数は270組、新規受託は814件を計画

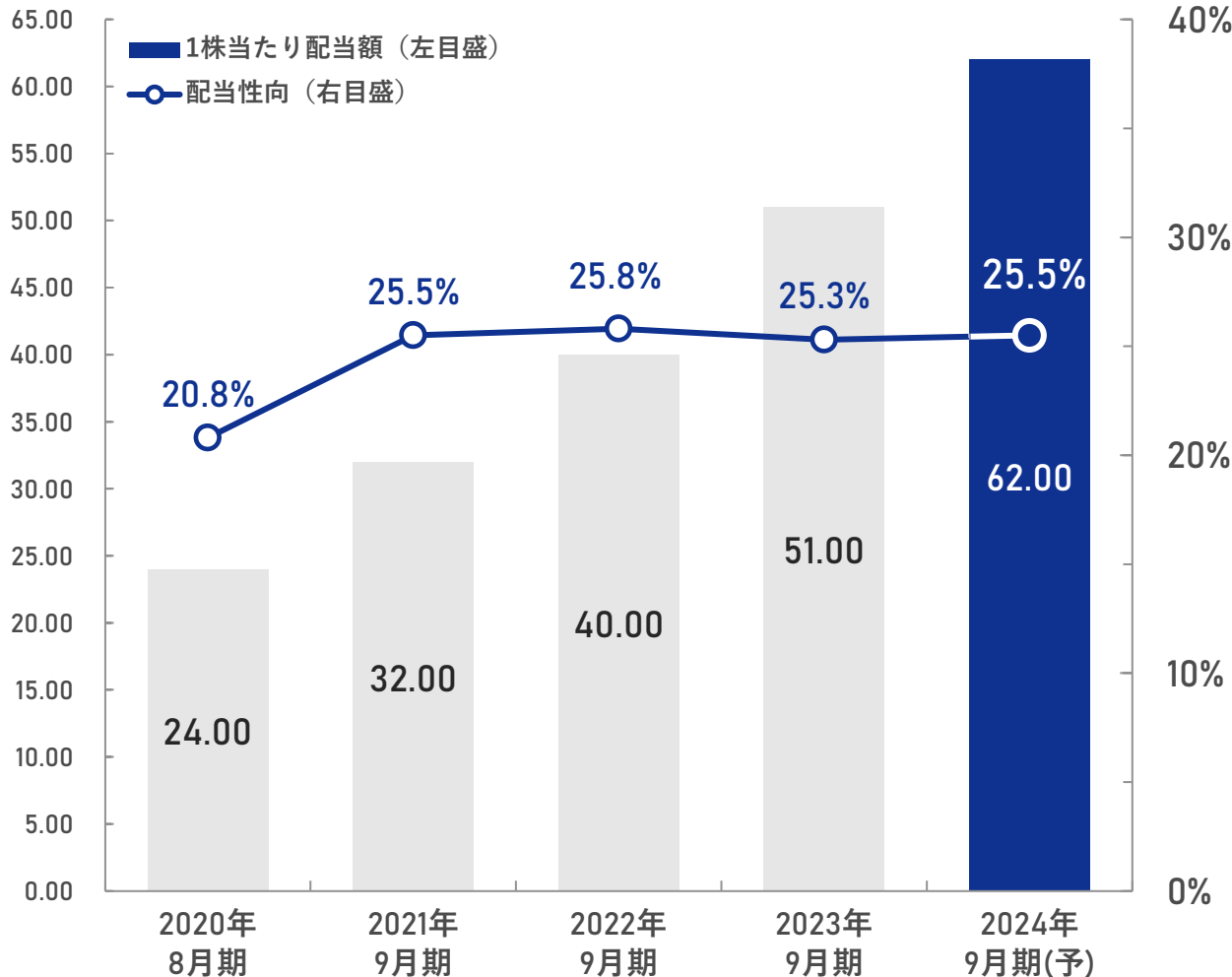
(単位：百万円)

	2023年9月期	2024年9月期 予想	前期比	
売上高	13,826	18,218	+4,392	+31.8%
売上原価	4,578	5,862	+1,284	+28.1%
売上原価率	33.1%	32.2%	-	-
売上総利益	9,247	12,355	+3,108	+33.6%
販売費及び一般管理費	4,045	5,317	+1,272	+31.5%
販管费率	29.3%	29.2%	-	-
営業利益	5,202	7,037	+1,835	+35.3%
営業利益率	37.6%	38.6%	-	-
経常利益	5,211	7,030	+1,818	+34.9%
税引前当期純利益	5,196	7,030	+1,834	+35.3%
当期純利益	3,866	4,677	+810	+21.0%
成約組数 (組)	207	270	+63組	
新規受託数 (件)	712	814	+102件	
人員数 (人)	278	329	+51人	

## キャピタルアロケーション

- ✓ ROEは20%以上を維持することを当面の目標とし、事業投資と株主還元のバランスを図っていく
- ✓ 手許資金は新規事業投資（M&A含む）に活用

配当金及び配当性向の推移（円）



### 配当方針

配当性向25%以上を当面の目標としながらも、今後の投資見通し等を勘案しつつ、引き上げを検討する

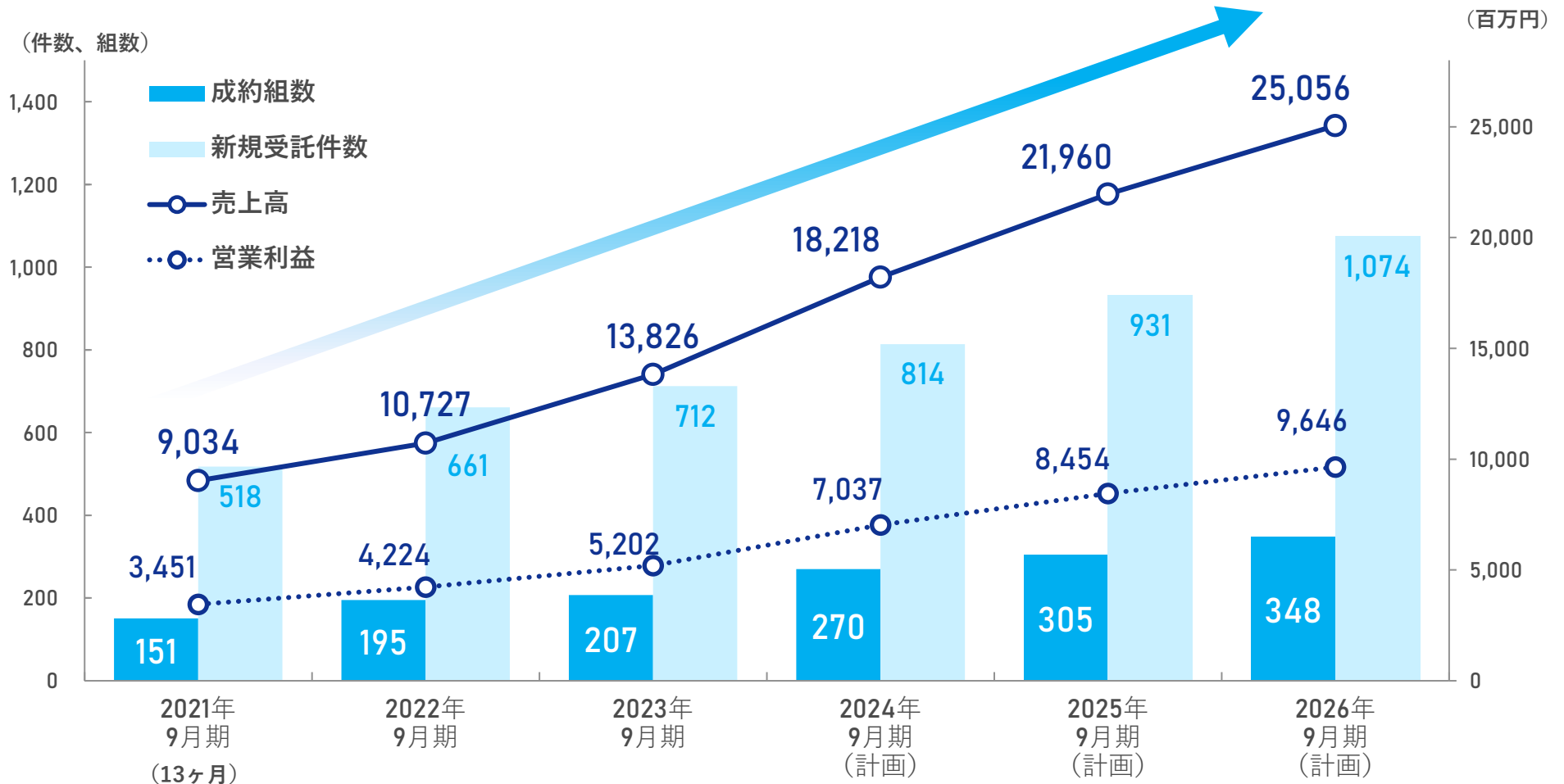
当期利益が当初計画の70%を下回らない場合は、当初配当を維持する方針

### 自己株式取得

ROEの動向をふまえて、状況によっては自己株式取得を検討する

- 01 2024年9月期第2四半期実績
- 02 2024年9月期通期業績見通し
- 03 企業価値向上に向けた取り組み**
- 04 会社概要
- 05 市場動向

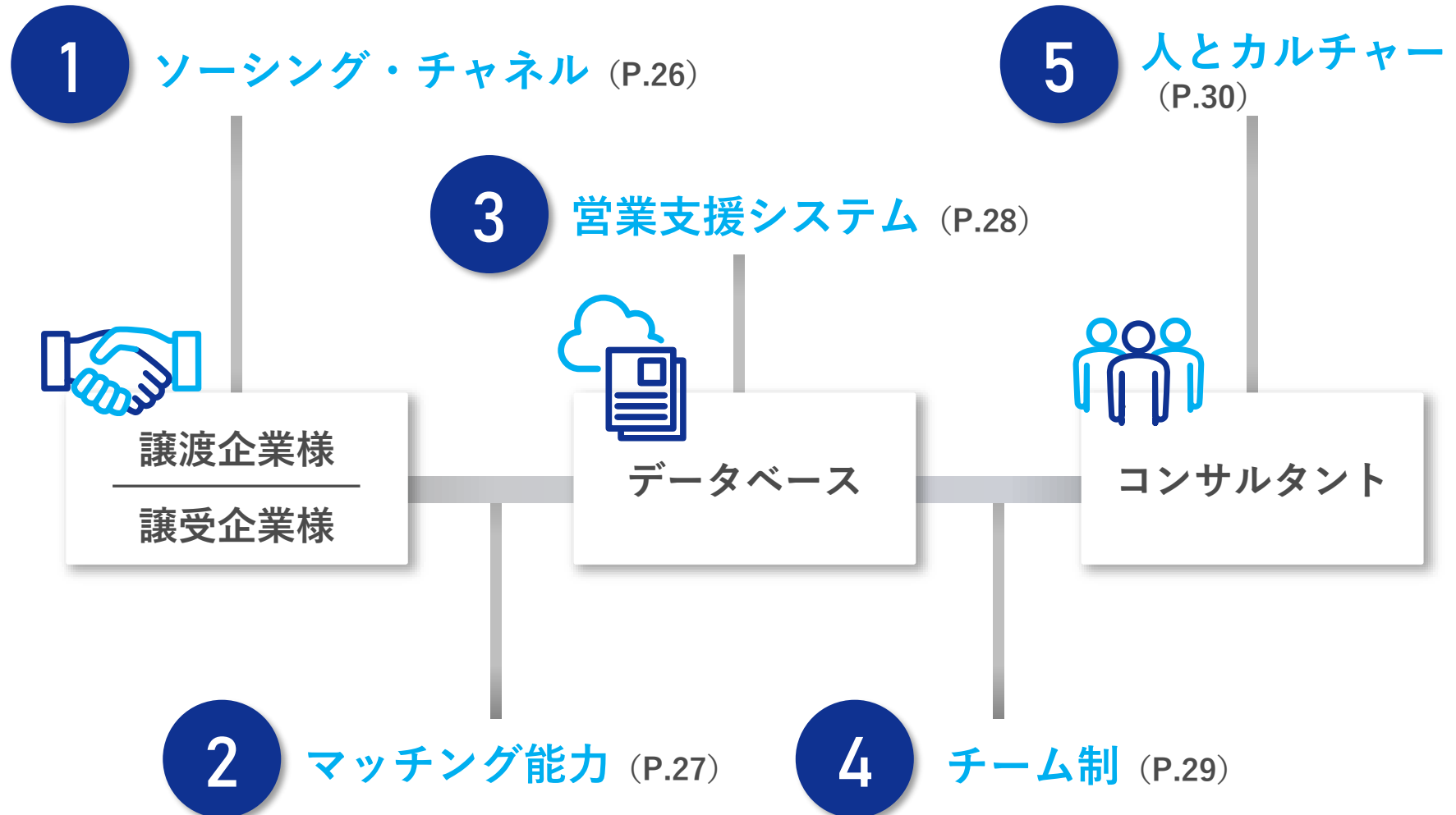
✓ 売上高は年平均成長率20%を目標とする





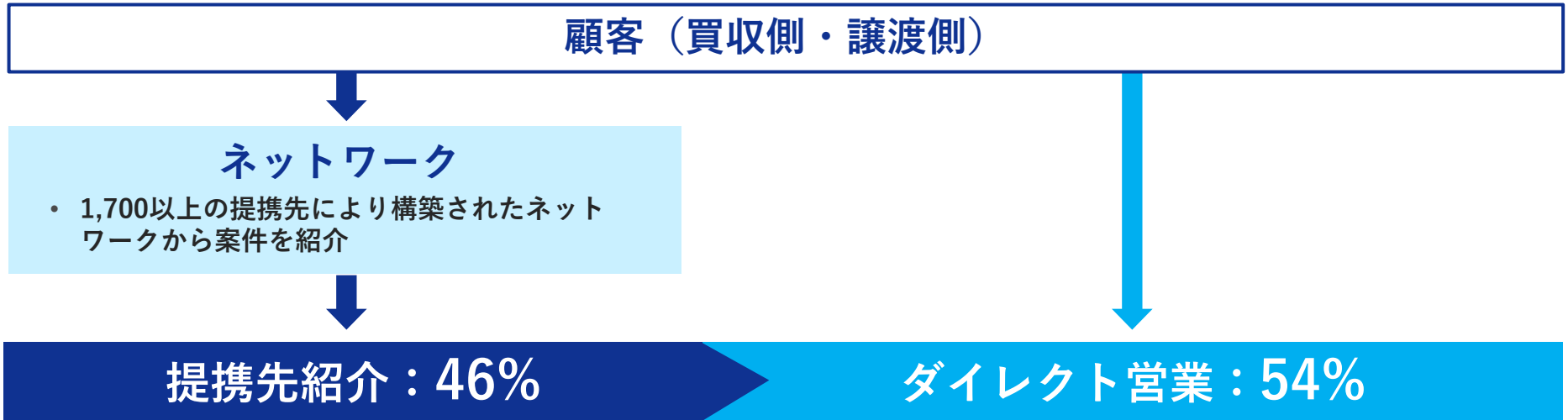
## 当社の強み

✓ 当社の成長を支える5つの強み

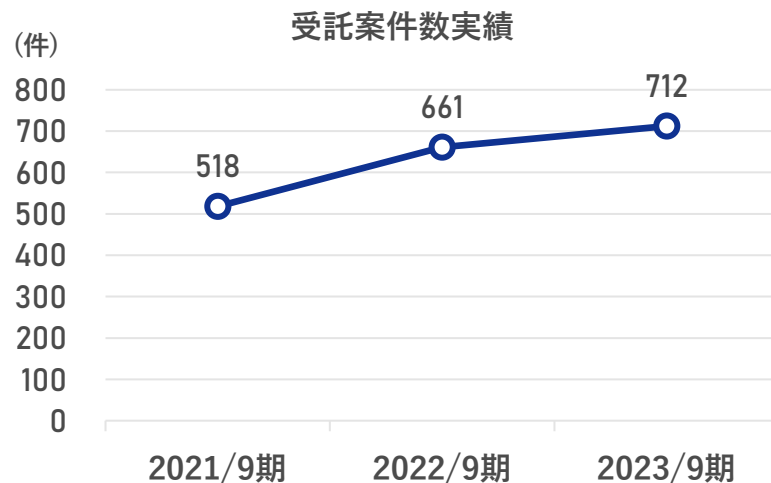


## ① ソーシングチャンネル

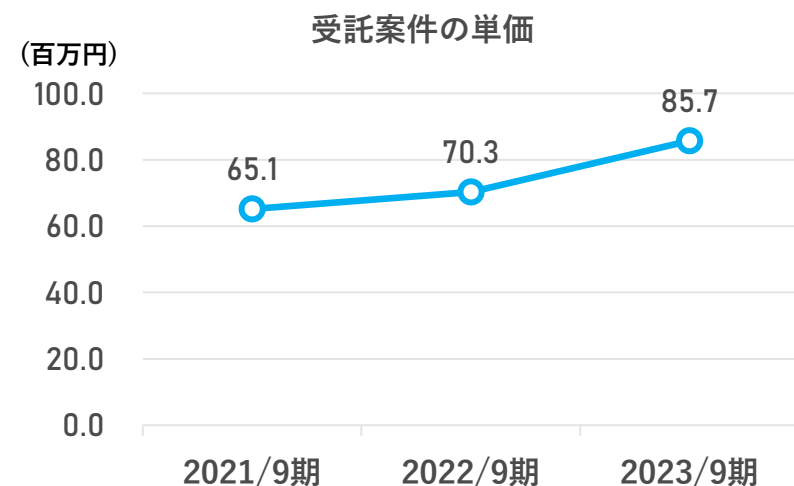
✓ ソーシングの直接受託と紹介受託のバランスを取り、受託数増と単価向上を両立



提携先との関係強化により、  
受託案件数は増加



規模の大きい企業へのダイレクト営業  
を強化し、案件単価は向上



## ② マッチング能力

### ✓ 買収候補先の探索方法

#### 1 17,000社超の買収ニーズ

社内の買収ニーズデータ(日々の営業により17,000社以上のM&Aニーズを蓄積)を活用する等、コンサルタントが直接、買収候補先へ提案



#### 2 全コンサルタントによる探索

全コンサルタントがすべての案件に対して買収候補先を提案できる制度を確立しており、全社員の情報を活用し、買収候補先を探索。買収候補先の提案数は年間24,000件に上る



#### 3 M&A市場SMARTの活用

匿名で譲渡案件情報を掲載し、それを見た買収に関心ある企業等から直接的な問い合わせを受ける  
年間4,000件以上の問い合わせ実績あり [www.strike.co.jp/smart/](http://www.strike.co.jp/smart/)



#### 4 提携先との連携

提携先金融機関、会計事務所等から買収を希望する顧客の紹介を受ける



豊富な買収ニーズデータ  
+  
全員で買手探索  
+  
買収希望者から直接問い合わせ  
+  
他社情報も活用

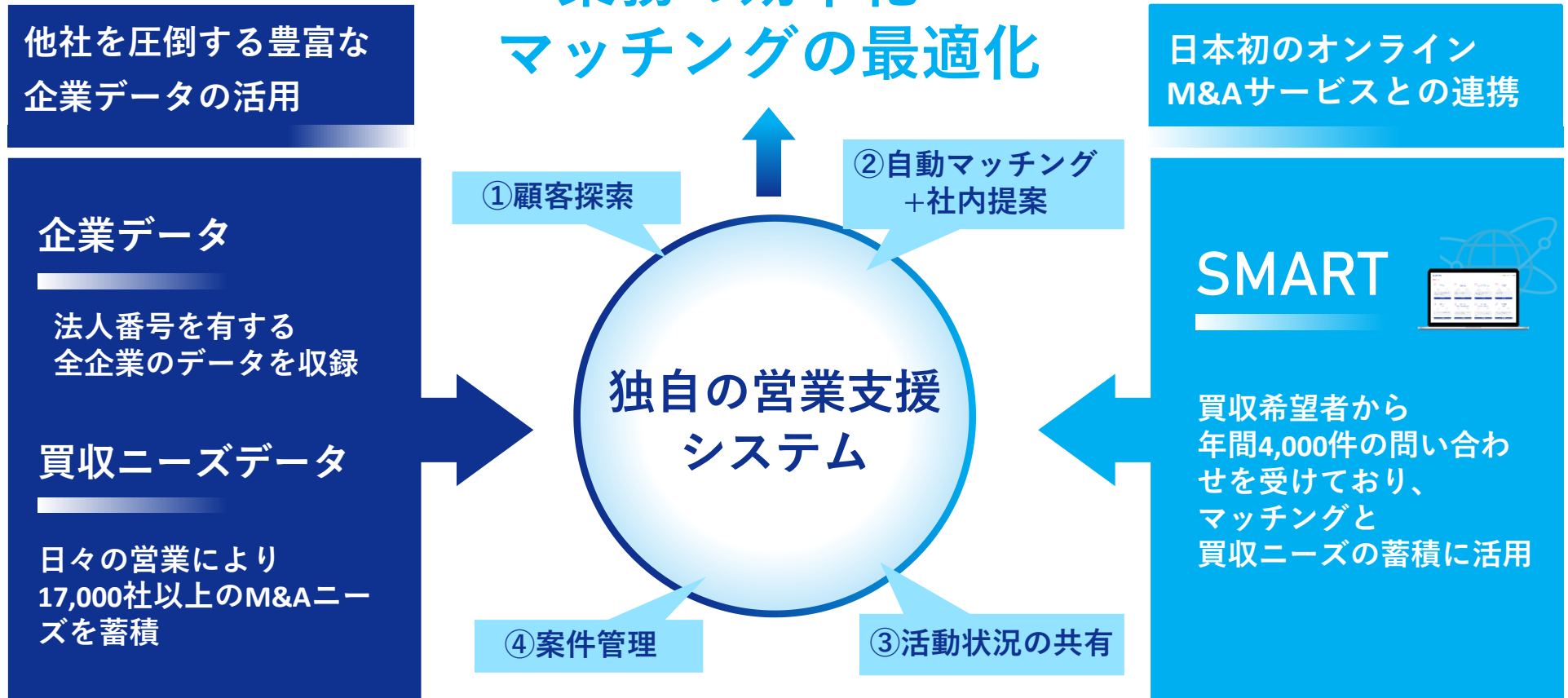


より多くの候補先を探索し、  
売手の顧客満足度の向上へ

### ③ 営業支援システム

- ✓ 豊富な企業データを独自の営業支援システムに取り込み、業務の効率化やマッチングを最適化

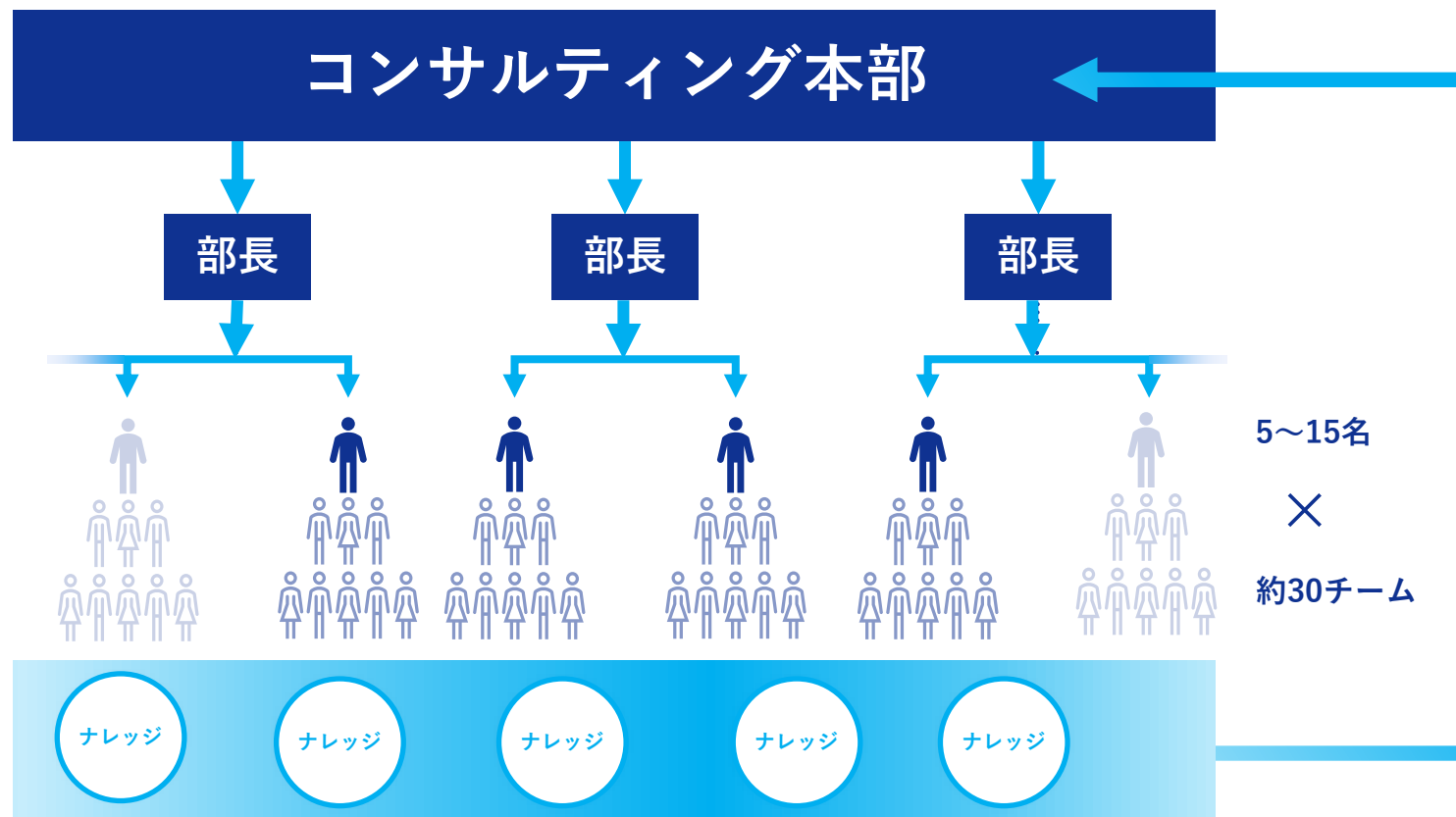
## 業務の効率化・ マッチングの最適化



## ④ チーム制

チーム制によりサービスの質の向上、業務（ソーシング、マッチング、エグゼキューション）の効率化、利益相反の回避を図る

各チームでナレッジを蓄積し、全社で共有する体制を構築



## ⑤人とカルチャー (1)

- ✓ 当社の企業価値向上の源泉である”人とカルチャー”に根付いた、継続的なコンサルタントの専門性向上とチームワーク強化により、持続的かつ安定的な成長を実現

ミッション

「世界を変える仲間をつくる。」



豊富な研修コンテンツ

コンサルタントの継続的な専門性向上

コンプライアンス意識

徹底した法令順守の意識

提携先・ネットワーク

提携先の信頼に応えるサービス提供

チームワーク

部署横断で知識や能力を相互補強

## ⑤人とカルチャー (2)

- ✓ 役職に合わせた豊富な研修コンテンツを設け、3年で1億円以上の売上を達成できる人材を育成し、その後も継続的な人材育成プログラムにより更なるレベル向上を図る

### 研修プログラム例

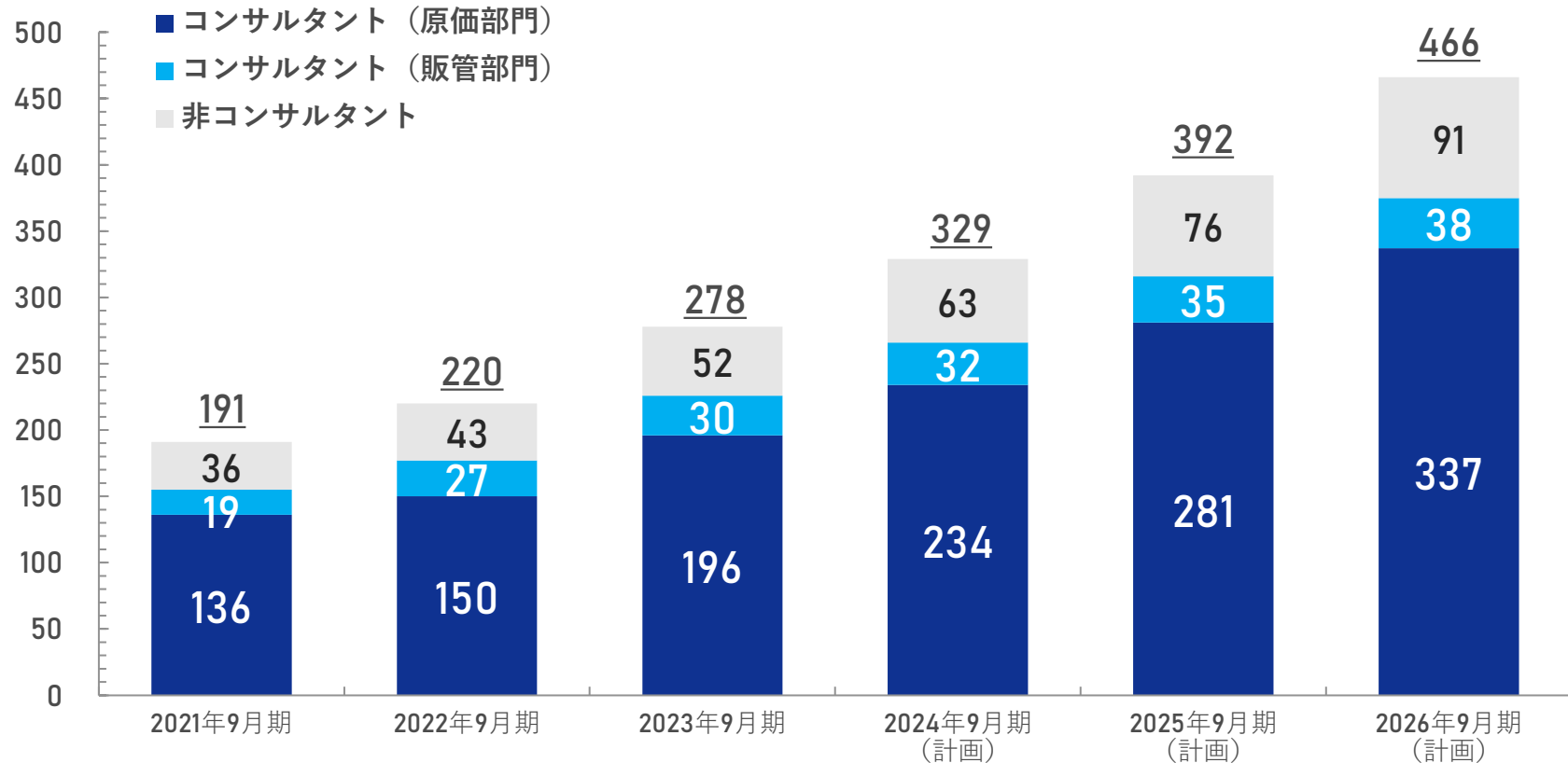


## 社員数推移

- ✓ サービス品質を維持しながら安定的に増員を図る計画
- ✓ 優秀な人材に巡り合えた場合は計画を上回る採用を行う方針

社員数（通期）

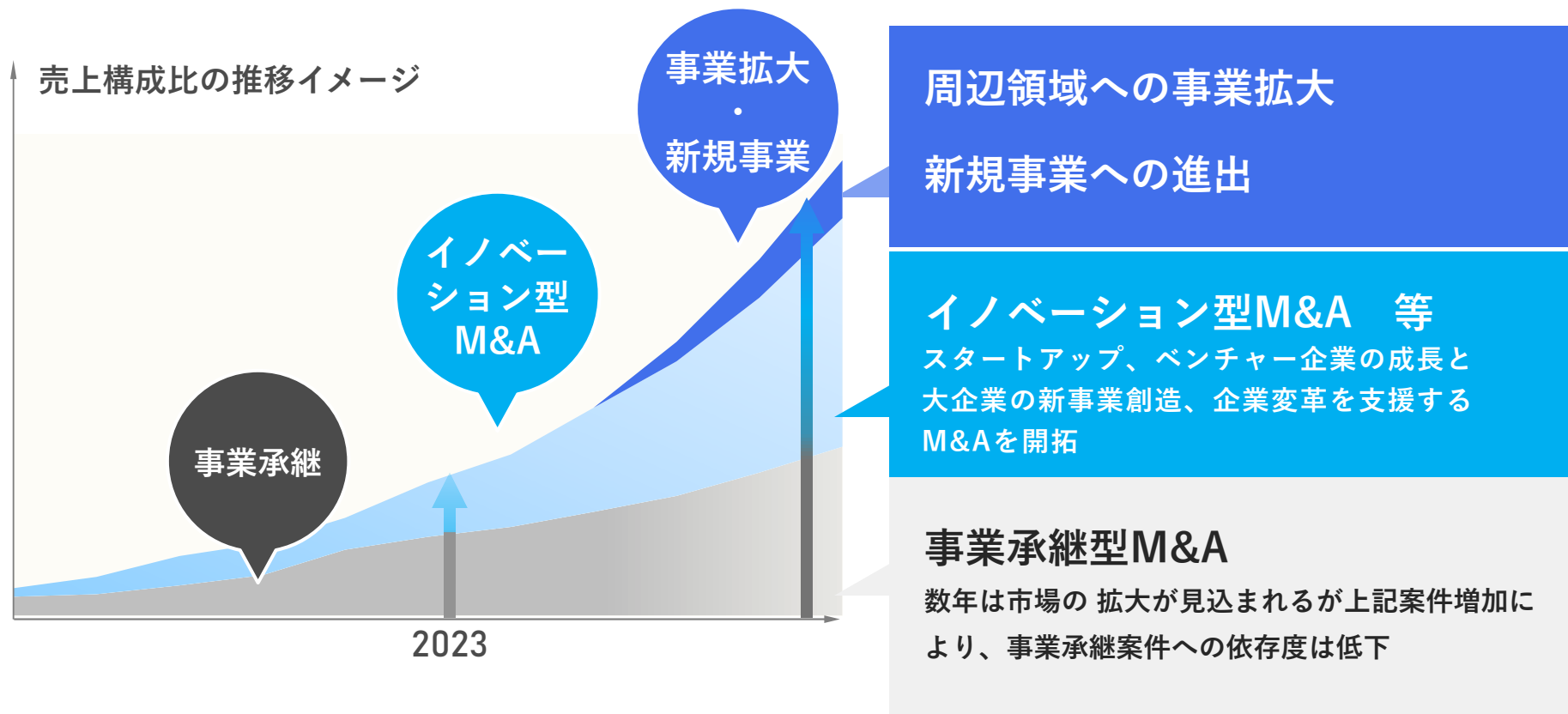
（人）





## 今後の成長戦略

- ✓ M&Aの件数増加と案件規模の上昇を目指し、M&A支援サービスでより多くの人々に貢献する
- ✓ 事業承継型M&A市場での一層のシェア増大を図る
- ✓ イノベーション型M&Aの創出を目的とした市場開拓等にも注力
- ✓ 周辺領域への事業拡大、新規事業への進出により持続的な成長を図る



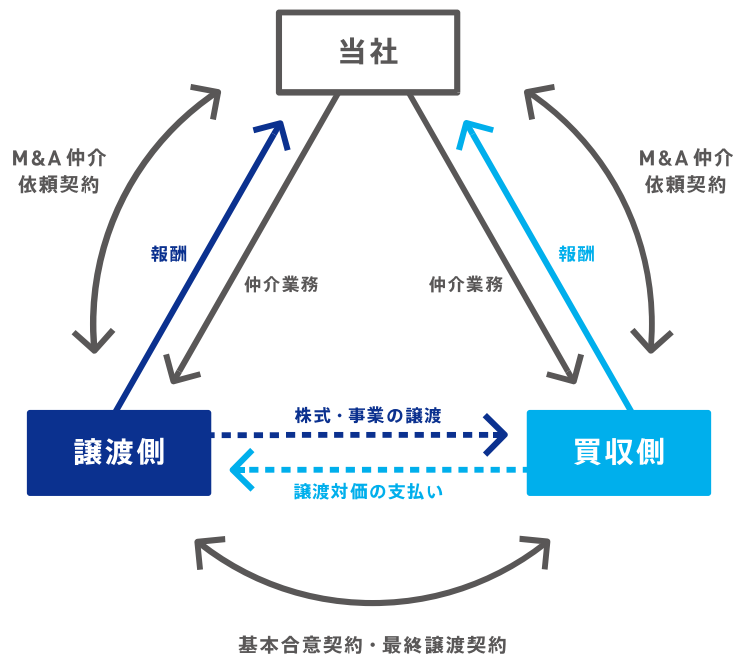
- 01 2024年9月期第2四半期実績
- 02 2024年9月期通期業績見通し
- 03 企業価値向上に向けた取り組み
- 04 会社概要**
- 05 市場動向

会社名	株式会社ストライク
設立	1997年7月
資本金	823百万円(2024年3月末)
代表	代表取締役社長 荒井 邦彦
本社所在地	東京都千代田区大手町1-2-1 三井物産ビル15F
従業員数	301名(臨時雇用者除く、2024年3月末)
売上高・営業利益	売上高13,826百万円・営業利益5,202百万円(営業利益率37.6%)2023年9月期通期
事業概要	M&Aの仲介業務
ミッション	世界を変える仲間をつくる。

## 事業概要

- ✓ 譲渡先、買収先双方から仲介報酬を得る収益モデルで、利益相反に配慮しつつ
- ✓ 双方の顧客の満足度を図ることを最重要視

### M&A仲介の収益モデル



### 主要業務内容

#### M&A仲介業務

譲渡先と買収先の企業提携を仲介することにより、譲渡先、買収先の双方より仲介報酬を受けとる。なお、譲渡先または買収先どちらか片側のM&Aアドバイザー業務となる場合もある。

### 報酬体系

#### 譲渡先

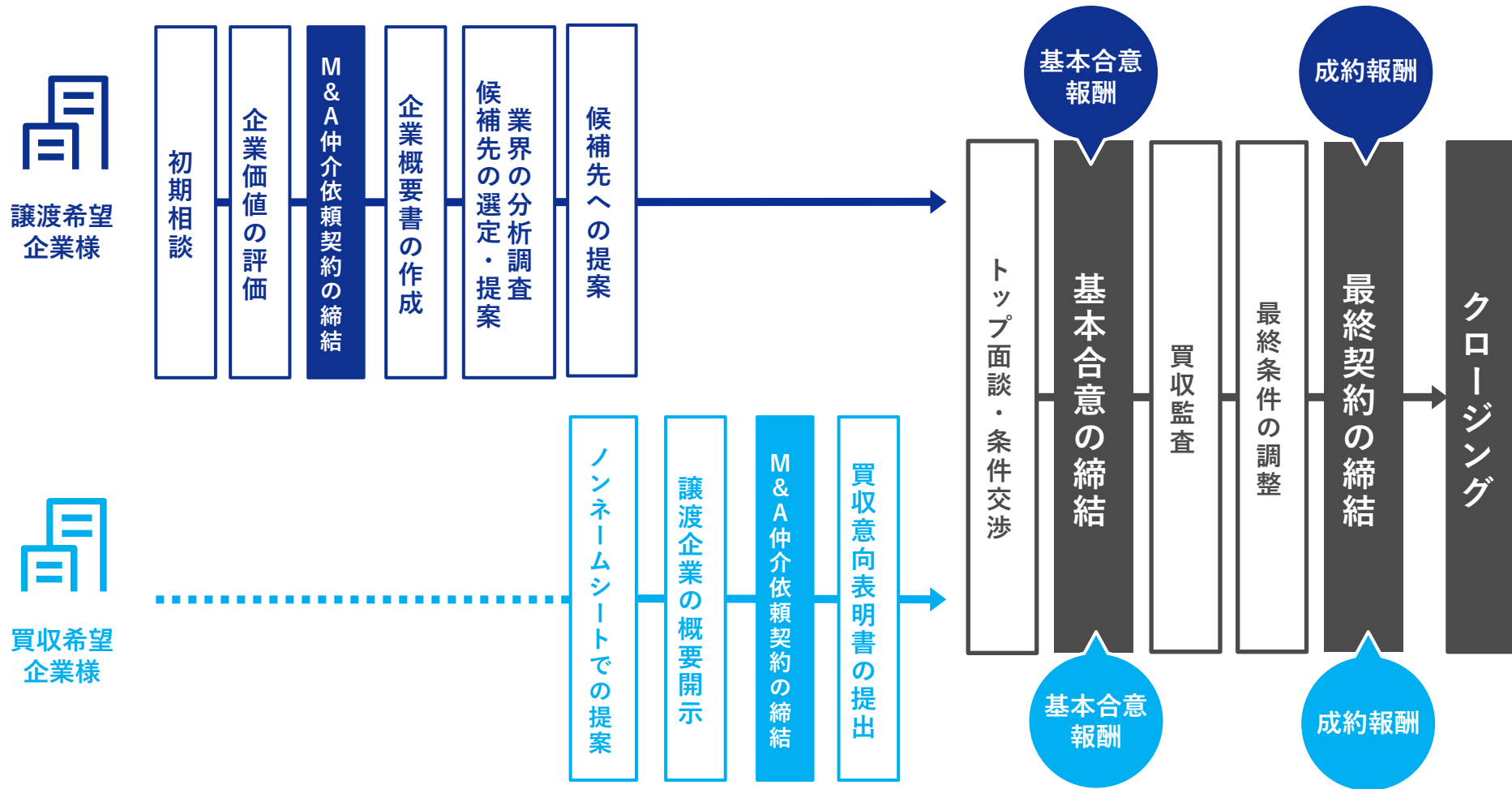
- ①着手金  
無料
- ②基本合意報酬  
基本合意時に100～300万円
- ③成約報酬（レーマン方式）

株式・資産等の譲渡金額	料率
5億円以下の部分	5%
5億円超～10億円の部分	4%
10億円超～50億円の部分	3%
50億円超～100億円の部分	2%
100億円超の部分	1%

#### 買収先

- ①着手金  
無料
- ②基本合意報酬  
基本合意時に100～300万円
- ③成約報酬（レーマン方式）

譲渡企業の時価総資産	料率
5億円以下の部分	5%
5億円超～10億円の部分	4%
10億円超～50億円の部分	3%
50億円超～100億円の部分	2%
100億円超の部分	1%



## 料金体系（譲渡側）

- ✓ 着手金無料、基本合意段階の報酬も低額、成約報酬は譲渡金額ベース  
→ 譲渡希望者が相談しやすい環境を整備

	当社	A社	B社
初期相談	無料	無料	無料
契約時	無料	有料 (100-500万円)	無料
基本合意時	基本合意報酬 100-300万円	無料	中間報酬 成功報酬の10%
最終契約時	成約報酬 (譲渡額ベース)	成功報酬 (移動総資産ベース)	成功報酬 (譲渡額ベース)

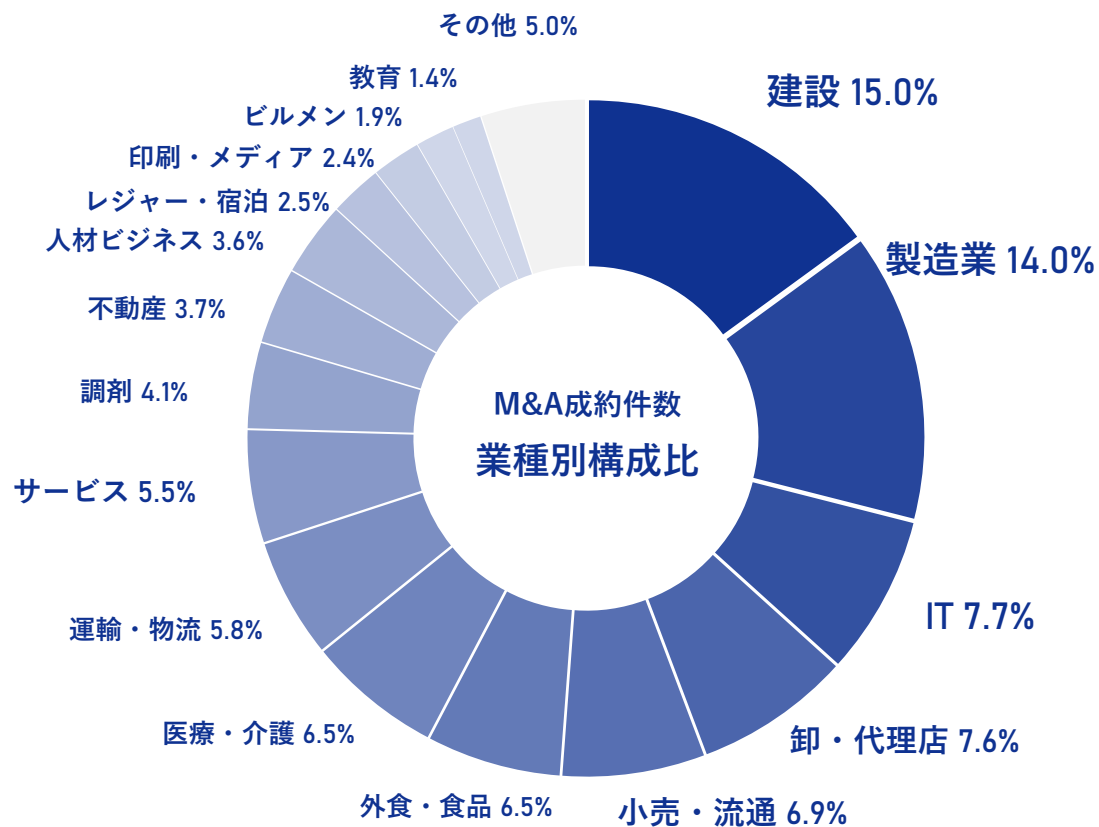
紹介案件も多いことから、  
業種の偏りがなく、  
**様々な業種のM&Aの実績**  
があり、  
**特殊案件への対応も可能**



**外部環境の変化やM&Aニーズ  
の変化にも柔軟に対応が可能**

創業から2023年9月期までの累計

注) 売却事業の業種別件数の内訳



# 全国9拠点

身近に駆け付けられ、相談できる環境を整備

- ▶ 仙台オフィス、高松オフィスは移転を計画
- ▶ 京都にスタートアップ企業向け拠点の開設を予定





## M&Aのポータルサイトの運営

- ✓ M&A情報を収集及び活用
- ✓ M&Aの普及のために無償で情報提供

# M&AOnline

## M & Aデータベース

適時開示されたM&Aをデータベース化し、公開企業名や証券コードによる検索はもちろん、スキーム別、業種別の絞り込みも可能

## 大量保有報告書データベース

M&Aの兆候や大口投資家の売買動向が分かる「大量保有報告書データベース」を公開  
EDINETに提出された大量保有報告書の全提出データを配信

## 動画コンテンツを提供開始

2023年10月からトーク動画コンテンツ「M&A Online Prime」の提供を開始  
注目度の高い業界を厳選し、M&Aの現場に深く関わるゲストが、M&Aを含めた成長戦略を語る

## M & A年鑑を刊行

1年間の上場企業による全M&Aデータを網羅し、金額や業種など様々な角度から解説するムック

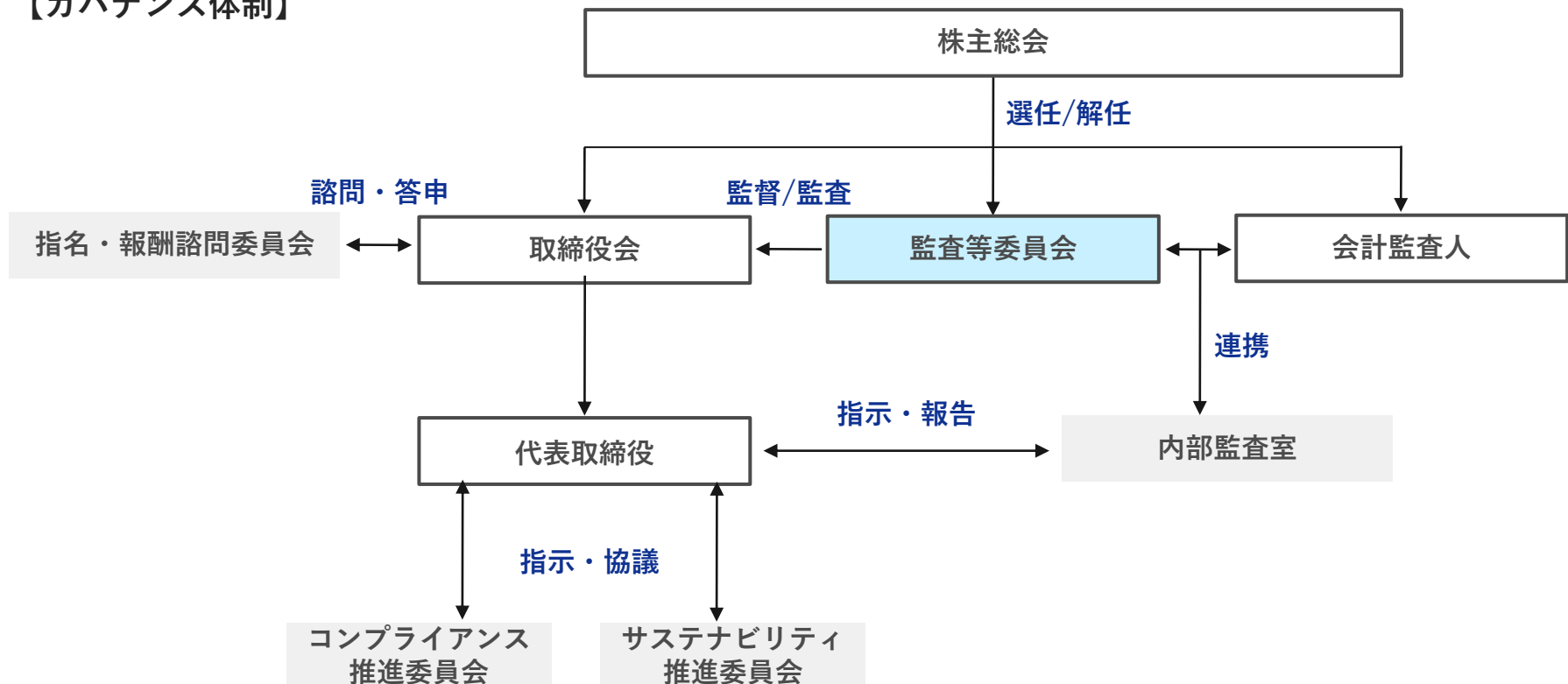


## ガバナンス強化への取り組み

### ✓ 直近での取り組み状況

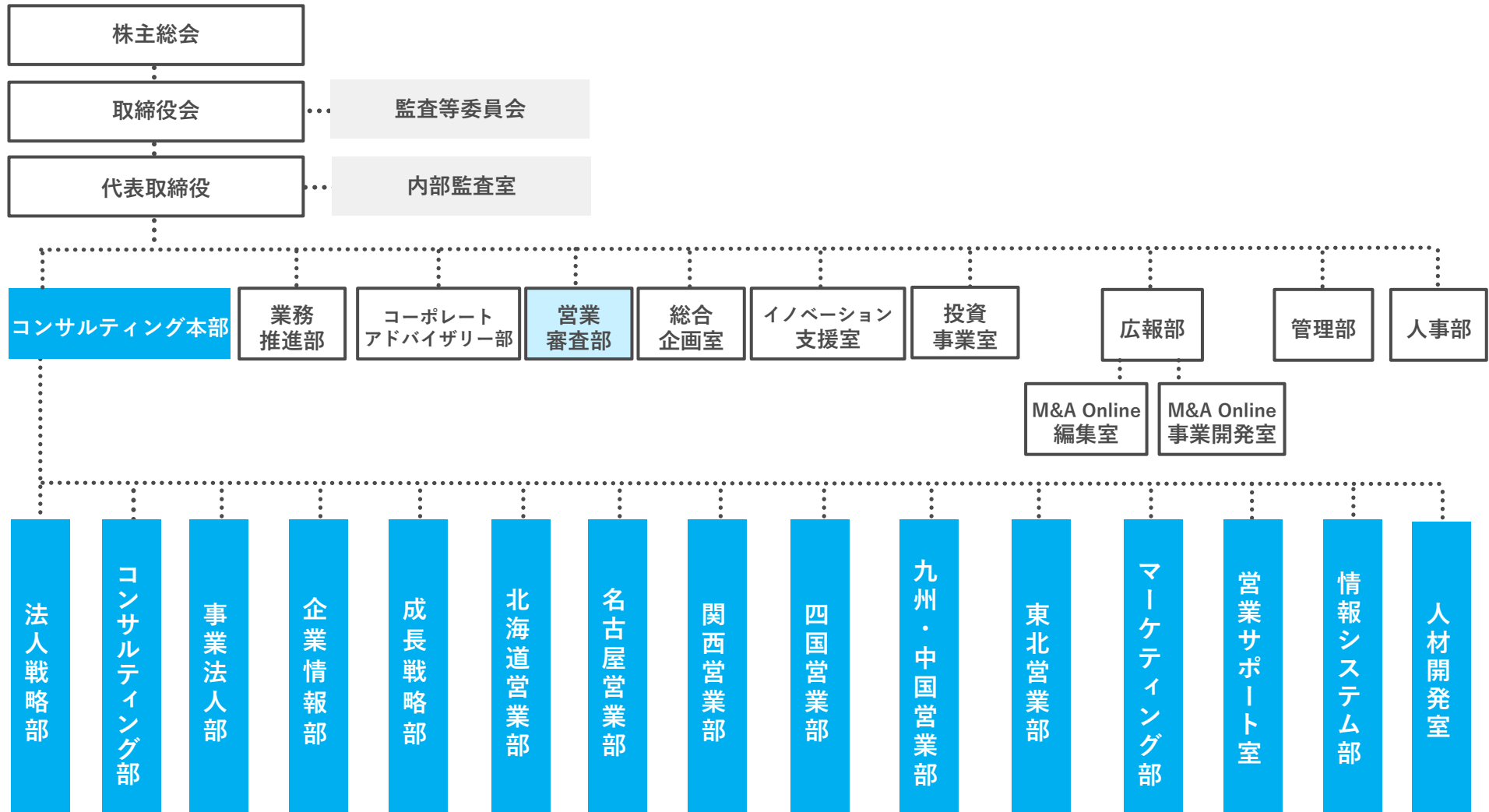
- 2023年12月から、監査等委員会設置会社へ移行
- ガバナンス強化のため、取締役会の過半数を社外取締役で構成
- 指名・報酬諮問委員会の議長を社外取締役から選任（構成員の過半数も社外）

### 【ガバナンス体制】



## 組織（2024年4月1日現在）

✓ 中小M&Aガイドライン、業界自主規制に対応するため、当期に営業審査部を新設





# ストライク

世界を変える仲間をつくる。

仲間になれば、現状を打破できる。  
仲間になれば、その課題を解決できる。  
仲間になれば、もっと豊かになれる。  
仲間になれば、もっと大きなことができる。

ひとりひとりの力は小さいけれど、  
仲間になることで、大きな力を発揮する。

仲間づくりには困難がつきものだが、  
それを乗り越えた先に、  
今とは違う新しい世界が待っている。

だから私たちは、  
全力で、困難を乗り越えるお手伝いをする。  
M&Aに関わる人々の想いと徹底的に向き合い、  
声を聞き、共に悩み、どんなときも  
明るく前向きなエネルギーで最高の未来をひらく。

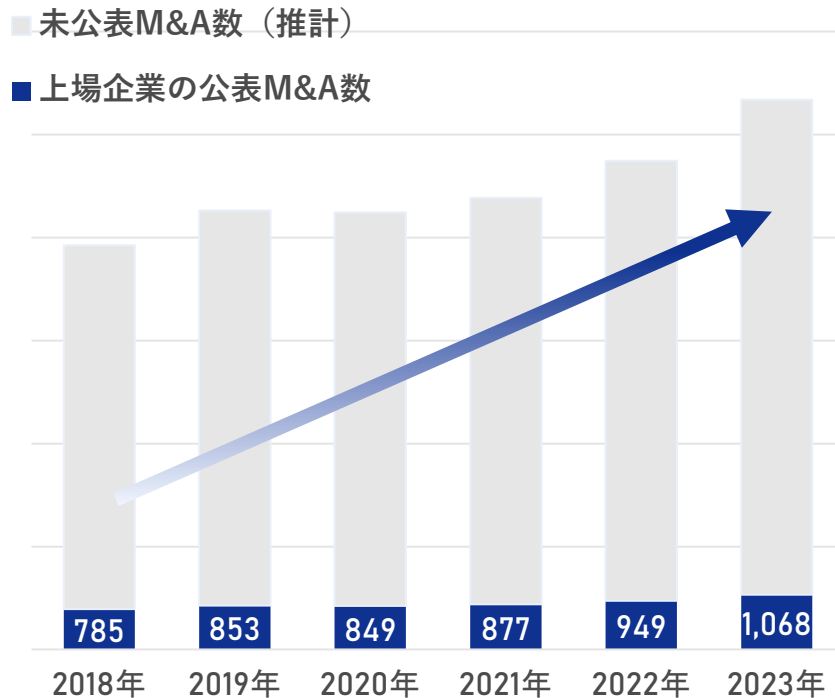
世界を変える仲間をつくる。  
私たちはストライクです。

- 01 2024年9月期第2四半期実績
- 02 2024年9月期通期業績見通し
- 03 企業価値向上に向けた取り組み
- 04 会社概要
- 05 **市場動向**

## 市場動向 - 国内M&A市場規模（推計値）

- ✓ 上場企業の公表M&A件数をベースに日本国内における年間M&A件数を予測すると、その10倍くらいのM&A件数（約10,000件以上）はあるものと推計。  
（極めて小規模なM&Aを含めると更に多い）

### 日本におけるM&A数（推計値）



#### 未公表M&A数（当社推計）

当社が関与したM&A実績のうち  
適時開示対象外である案件比率に基づき、  
算出された推計値。

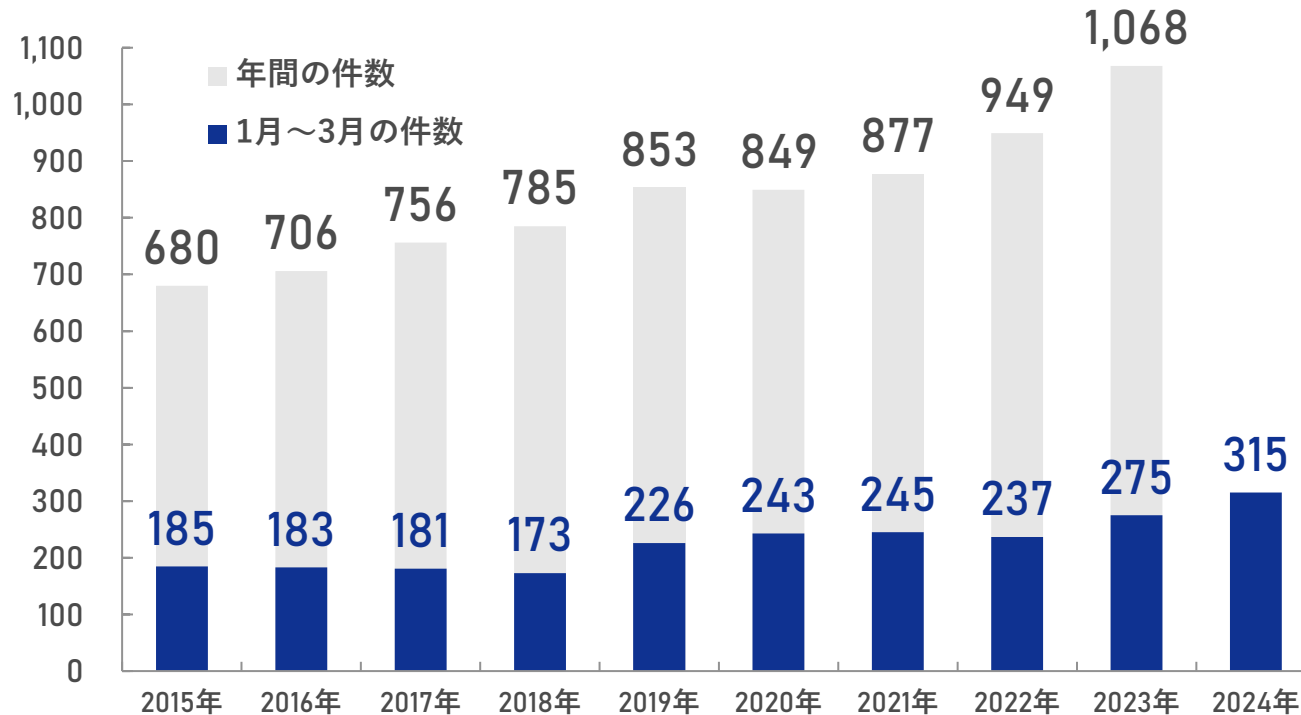
#### 上場企業の公表M&A数（出所：M&A Online）

経営権の異動を伴う上場企業のM&Aで  
適時開示対象となった案件数  
（グループ内再編や適時開示対象外の案件は含まれない）

## 市場動向 - 日本のM&A件数(上場企業の適時開示ベース)

- ✓ 2024年1~3月のM&A件数(上場企業の適時開示ベース)は前年比40件増の315件
- ✓ 内訳をみると日本企業同士の国内M&Aが前年比34件増の255件、海外M&Aが同6件増の60件
- ✓ 国内と海外のアウトバウンドが増加、日本企業の買収意欲の旺盛さが伺える

### 日本のM&A件数 (上場企業の適時開示ベース)



#### 国内・海外の件数内訳

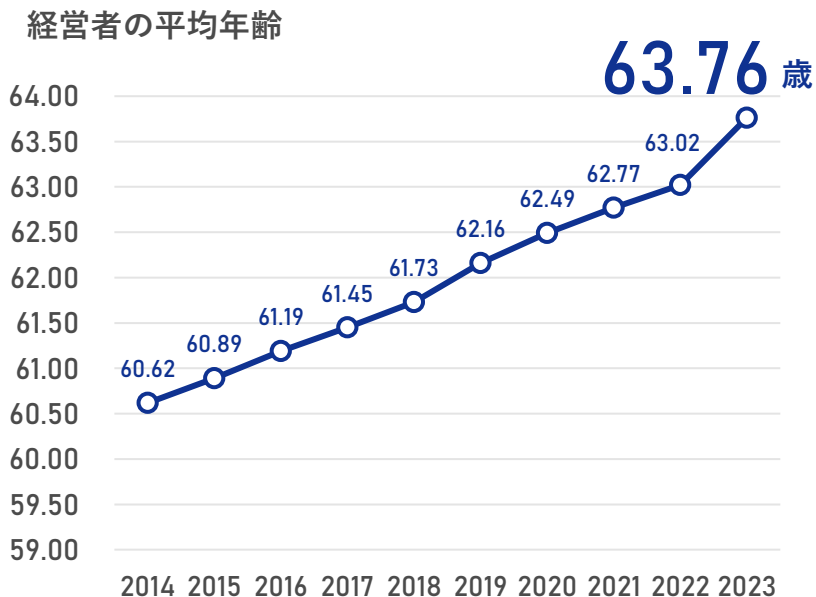
	2023年 1~3月	2024年 1~3月
全件数	275	315
国内同士	221	255
国内→海外	30	38
海外→国内	24	22

出所：M&A Online

## 市場動向 - 社長の高齢化、親族外への事業承継の増加

- ✓ 経営者の高齢化が進むなか、経営者年齢の高い企業においても、後継者不在の企業が多く存在
- ✓ 事業承継を解決する「M&A」市場は、今後も拡大が見込まれる

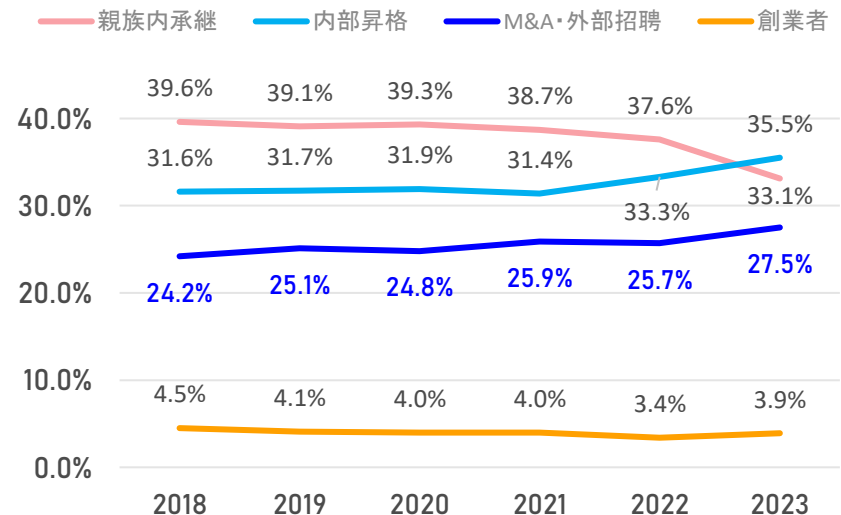
### 社長の高齢化



出所：(株)東京商工リサーチ『全国社長の年齢調査』

### 親族外への経営者の引継ぎ割合が増加 (M&Aでの事業承継の増加も背景に)

#### 承継した経営者の就任経緯



(株)帝国データバンク全国企業「後継者不在率」動向調査 (2023)  
※2023年は速報値

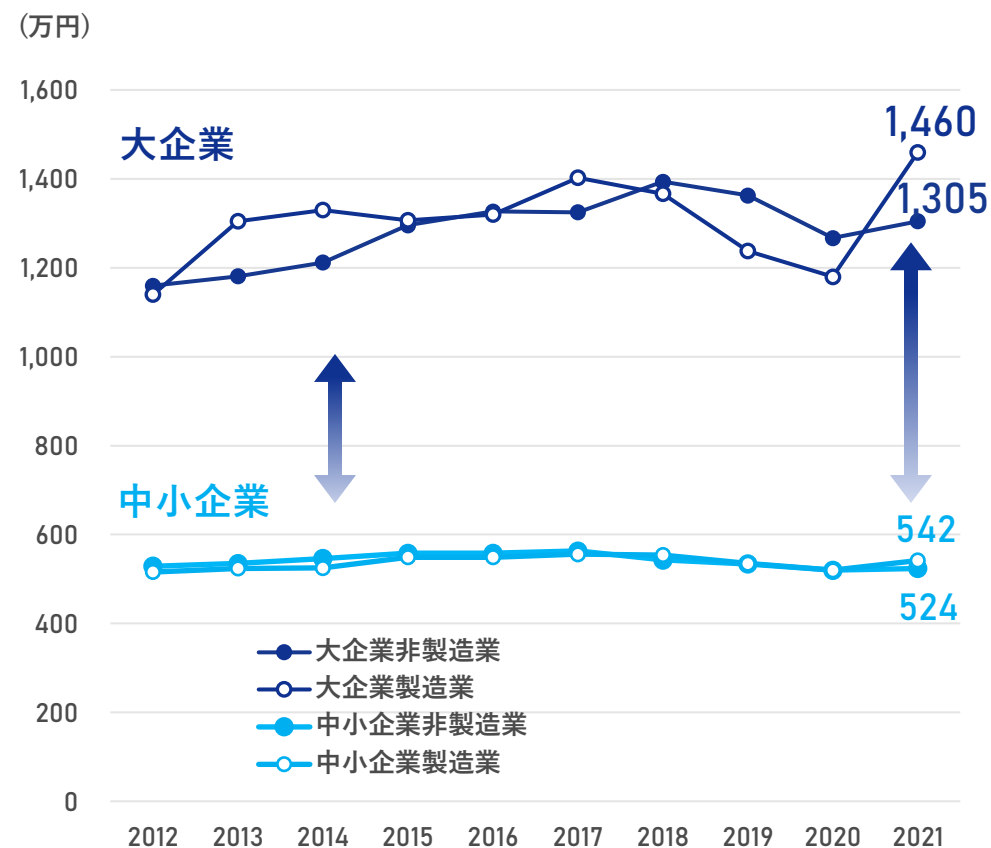


国内の中小企業において、  
賃上げと利益拡大の両立を図るためには  
**生産性の向上**※が不可欠

※付加価値の増大

### 大企業と中小企業の付加価値格差の拡大

企業規模別従業員一人当たり付加価値額（労働生産性）の推移



出所：中小企業白書2023年版内『財務省「法人企業統計調査年報」』

国内の中小企業において、  
**賃上げと利益拡大**の両立を図るためには  
**生産性の向上**※が不可欠

※付加価値の増大

新事業展開等により新たな価値を創出し  
 異業種企業との連携により可能性を  
 拡大していくことなどが重要となるが、  
 M&A活用もその一手

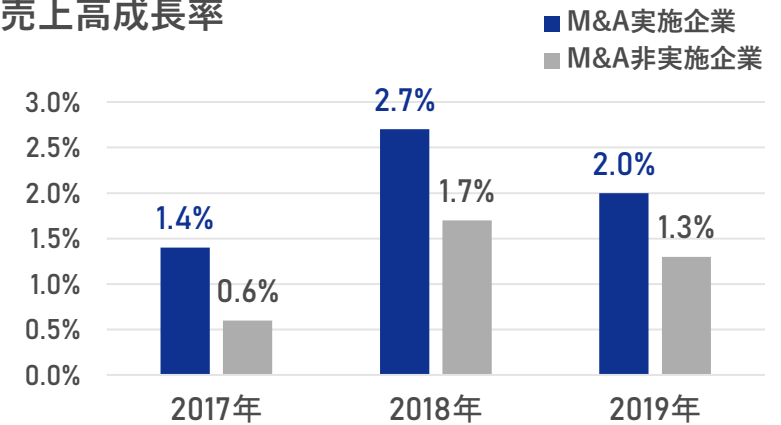
M&A実施企業は2015年に買い手としてM&Aを実施したことが判別できた企業を集計。成長率は、前期との比較に算出するとともに、上位5%及び下位5%の外れ値は除去。

出所：中小企業白書2021年版内『(株)東京商エリサーチ「企業情報ファイル」』

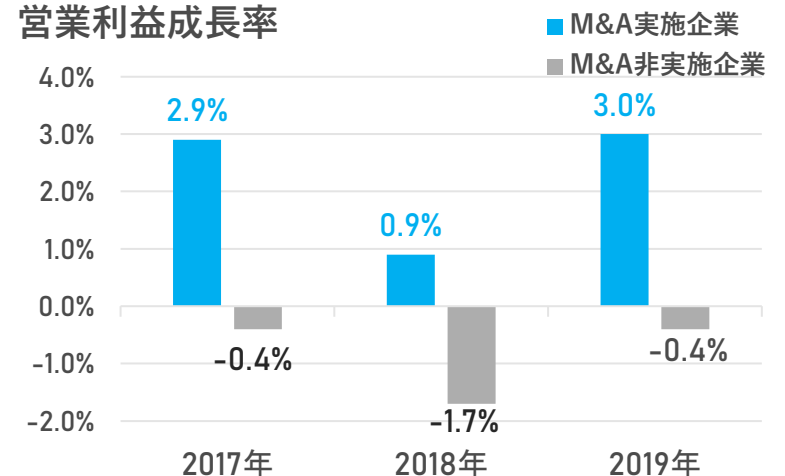
### M&A実施によるパフォーマンス

M&A実施有無別 成長率（中央値）

売上高成長率



営業利益成長率

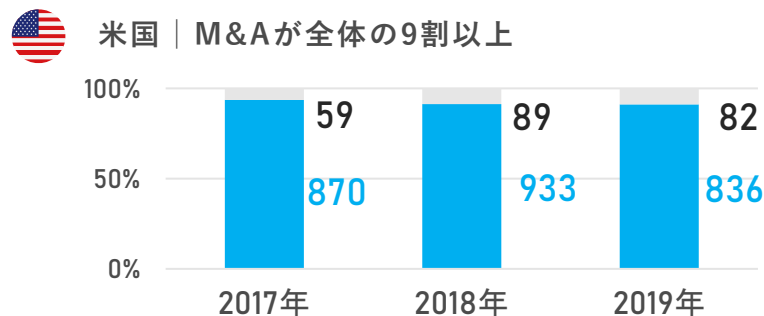
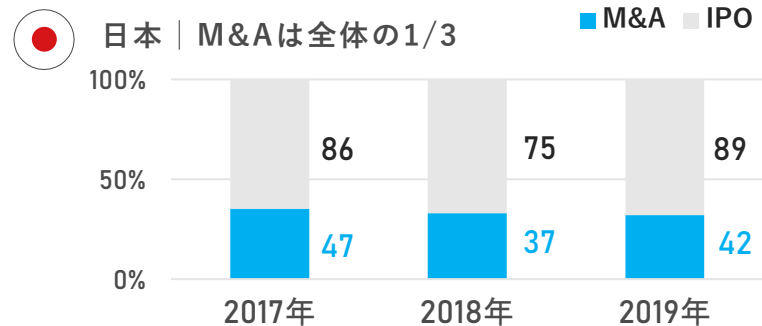


## 市場動向 - スタートアップ企業M&A

- ✓ 現状、日本でのスタートアップ企業のM&Aは少ないものの、増加する余地は大きい
- ✓ 研究開発(R&D)投資としてスタートアップ企業のM&Aを組み込むことで効率的に企業の成長・価値向上を実現できる可能性がある

### スタートアップ企業のM&A割合が少ない

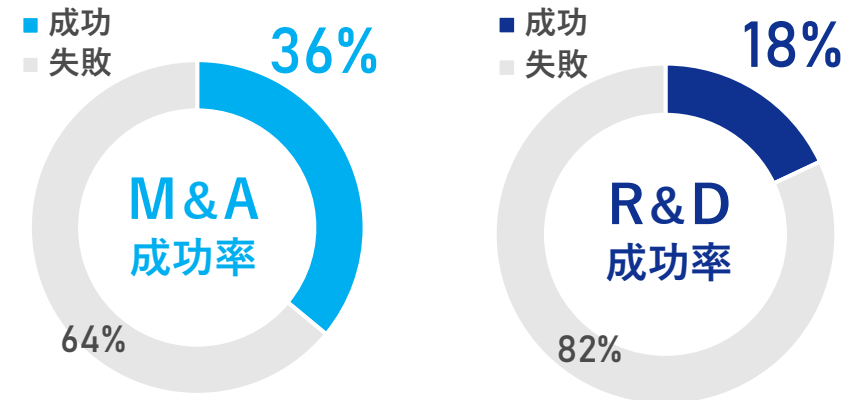
ベンチャーキャピタルの投資先企業のIPO及びM&Aの状況



出所：経済産業省「大企業×スタートアップのM&Aに関する調査報告書」内『一般社団法人ベンチャーエンタープライズセンター「ベンチャー白書」』

### M&A成功率は研究開発に比べ低くない

中長期研究開発 (R&D) とM&Aの成功率



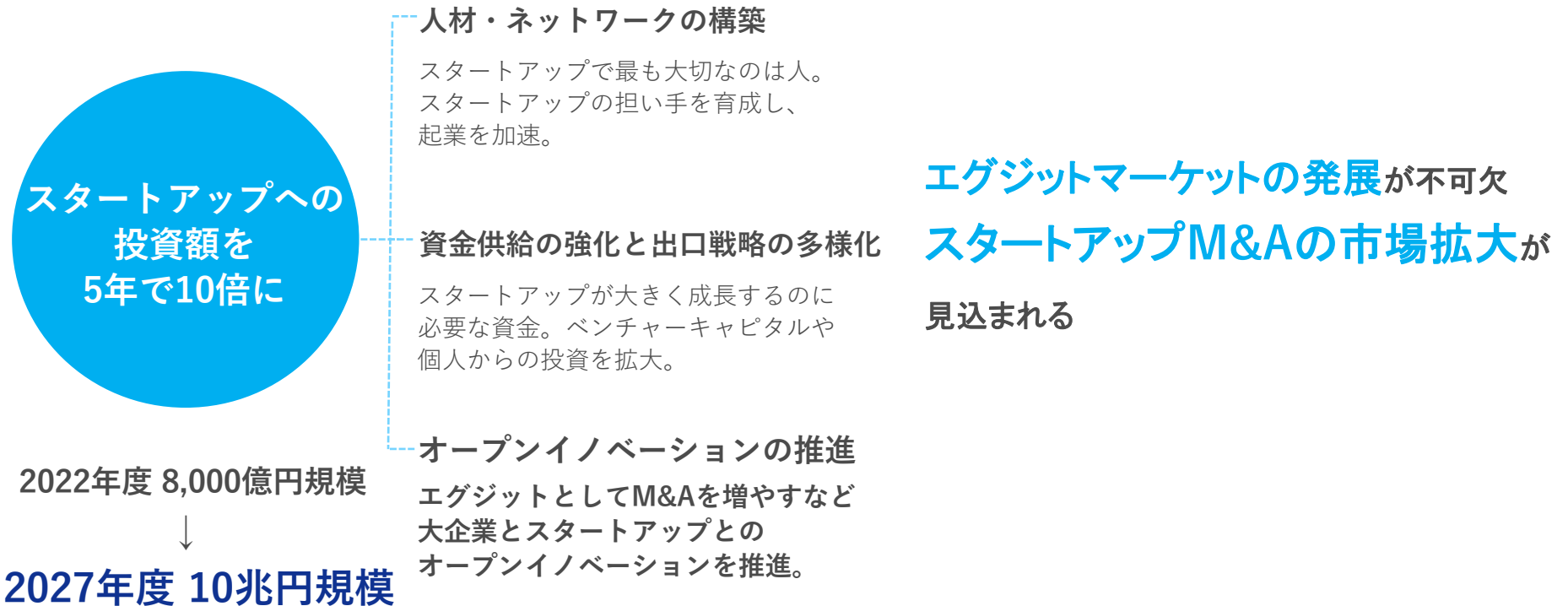
出所：経済産業省「大企業×スタートアップのM&Aに関する調査報告書」内『デロイトトーマツコンサルティング 株「M&A経験企業にみるM&A実態調査 (2013年)」』

出所：経済産業省「大企業×スタートアップのM&Aに関する調査報告書」内『一般財団法人日本総合研究所「中長期的視点に立った日本版イノベーションシステム構築に向けた調査」』

## 市場動向 - スタートアップ企業M&A

- ✓ 政府は2022年を「スタートアップ創出元年」とし、2022年11月には「スタートアップ育成5か年計画」を発表
- ✓ スタートアップ・エコシステムの創出を図る一環としてスタートアップのM&A増加に向けた施策を展開中

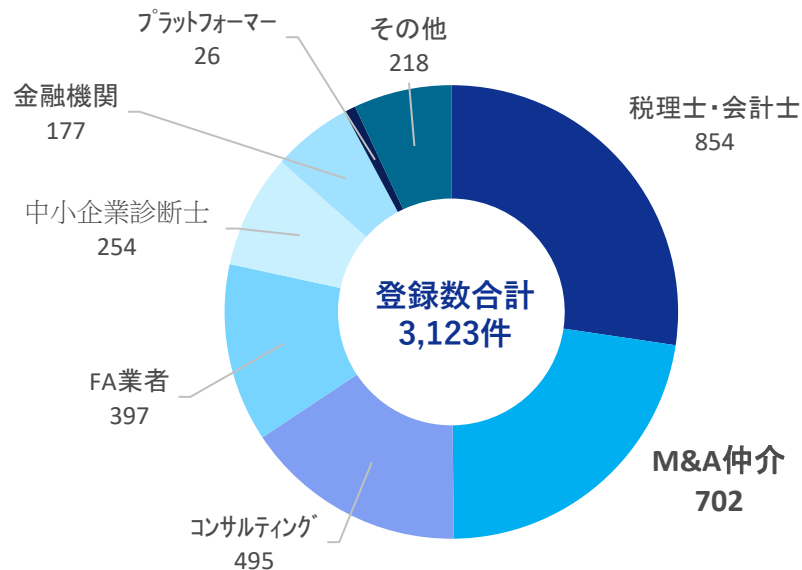
### 政府の5年後の目標と3つの柱



## 市場動向 - M&A支援業者の状況

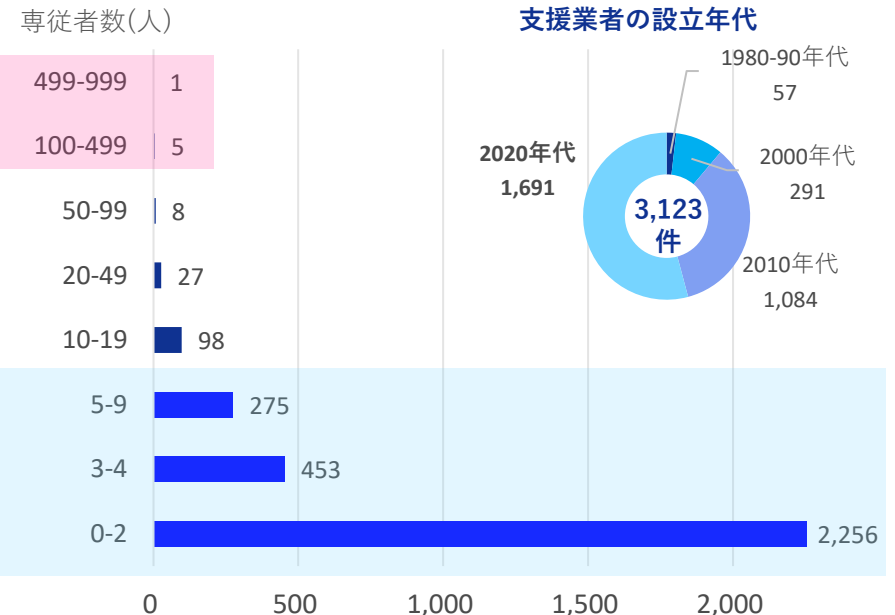
- ✓ 中小企業庁でM&A支援業者の登録制度が開始  
(必須ではないが、ほとんどの業者が登録)
- ✓ M&A支援事業者は近年増加傾向にあるものの、多くの業者は小規模

### 登録M&A支援業者数



出所：中小企業庁『現在の登録状況について(令和6年3月13日現在)』

### 登録業者の支援業務専従者数



出所：中小企業庁『現在の登録状況について(令和6年3月13日現在)』



中小M&Aガイドラインを含む  
適正な取引ルールの徹底などを通じて、  
M&A 仲介サービスの品質向上とM&A仲介業界  
全体の健全な発達を図るとともに、  
M&Aを行う企業を支援することを目的に設立  
された自主規制団体

当社は協会の活動に積極的に取り組み、  
業界の健全な発展に貢献していく

名称	一般社団法人M&A仲介協会	
英文名称	M&A Intermediaries Association (MAIA)	
設立日	2021年10月1日	
代表理事	荒井 邦彦	株式会社ストライク 代表取締役社長
	久保 良介	株式会社オンデック 代表取締役社長
	佐上 峻作	株式会社M&A総合研究所 代表取締役社長
理事	篠田 康人	名南M&A株式会社 代表取締役社長
	中村 悟	M&Aキャピタルパートナーズ 株式会社 代表取締役社長
	三宅 卓	株式会社日本M&Aセンター 代表取締役社長
監事	弁護士 菊地 裕太郎（菊地綜合法律事務所）	

## 市場動向 - 業界自主規制ルール

- ✓ 中小企業庁は「中小M&Aガイドライン」を改訂し、2023年9月22日に公表
- ✓ M&A仲介協会でも倫理規程と業界自主規制ルールを2023年12月14日に制定  
→業界全体で品質向上に向けた取り組みを本格化

### 中小M&Aガイドライン、倫理規程、業界自主規制ルールへの対応状況

#### ①業務フロー・社内規程等の見直し

仲介契約締結前の書面による重要事項説明の実施などに対応すべく、業務フロー及び社内規程等の見直しを実施。

#### ②組織体制の見直し

営業活動に関する審査機能を担う専門部署として「営業審査部」を新設。

#### ③社内システムを改善

新たな業務フローに対応したシステム改修を完了。問題事案を自動検出する新機能を追加。

#### ④研修会の開催及び社内試験制度の運用開始

自主規制ルールに関する社内研修及び重要事項説明に関する社内試験制度を新設。