



M&A 総研HD

2023年9月期 第3四半期 決算説明資料

2023年7月28日

株式会社M&A総研ホールディングス
(東証グロース市場：9552)

1 2023年9月期第3四半期実績

2 2023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 M&A総合研究所の競合優位性

7 参考資料

1. 2023年9月期第3四半期実績
決算サマリー

売上高 (FY22/9 3Q→FY23/9 3Q)	28.1億円→63.3億円 (+124.9%)	営業利益率 (FY23/9 3Q)	57.0%
営業利益 (FY22/9 3Q→FY23/9 3Q)	16.8億円→36.1億円 (+114.9%)	売上高成長率 (FY22/9 3Q→FY23/9 3Q)	+124.9%

譲渡企業担当 M&Aアドバイザー数 (FY23/9 3Q末)
154名
FY22/9 3Q末 実績 (57名) 対比 +97名 (+170.2%)

譲渡企業担当 M&Aアドバイザー 一人当たり売上高¹ (FY22/9)
74百万円
FY21/9 実績 (61百万円) 対比 +20.1%

M&Aの平均成約期間² (~FY23/9 3Q)
6.8ヶ月
最短 1.5ヶ月

注:

1. 期中平均人数による算定
2. 創業以来の全成約案件の平均値(FA案件を除く)

業績

売上高6,336百万円(前年同期比+124.9%)、
営業利益3,610百万円(前年同期比+114.9%)、
営業利益率57.0%(前年同期は59.6%)となった。

→既存のM&Aアドバイザーに加え採用したM&Aアドバイザーが着実に結果を出している。

第3四半期における成約単価は54百万円となったが、**売上高・成約件数ともに過去最高**を更新。

→一人当たりの売上高の最大化を重要視しているため、成約単価は減少しているが、
成約件数が過去最高となり、一人当たり売上高も前期水準を維持しているため問題ない。

成約期間は6.8ヶ月¹であり、目安としている6~7ヶ月の水準を引き続きキープ。

→規模の拡大と効率化を同時に推し進めることで短い成約期間を維持。

人材採用

M&Aアドバイザーの内定承諾者含む**今期純増予定数は106名**であり**2Q決算時に上方修正した通期計画の+100名を既に達成**。

→弊社の魅力の訴求とデータドリブンな採用活動の成果。

注:

1. 創業以来の全成約案件の平均値(FA案件を除く)

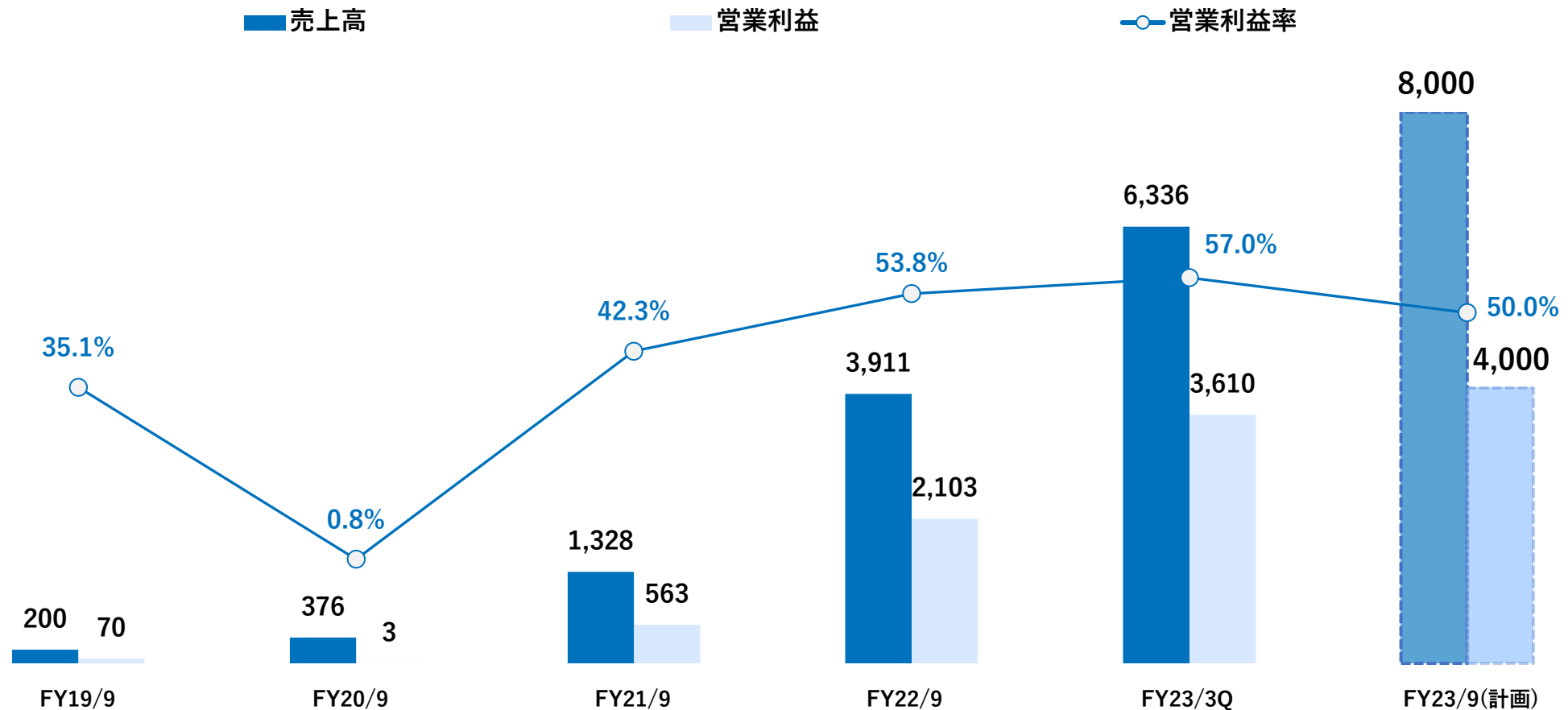
	FY21/9 3Q累計 ⁴	FY22/9 3Q累計	FY23/9 3Q累計	前年同期比
売上高	788百万円	2,817百万円	6,336百万円	+124.9%
売上総利益	589百万円	2,345百万円	5,055百万円	+115.6%
売上総利益率	74.7%	83.2%	79.8%	▲3.4Pt
営業利益	273百万円	1,680百万円	3,610百万円	+114.9%
営業利益率	34.6%	59.6%	57.0%	▲2.6Pt
当期純利益	187百万円	1,140百万円	2,427百万円	112.9%
当期純利益率	23.7%	40.4%	38.3%	▲2.1Pt
M&Aアドバイザー数	27名	57名	154名	+170.2%
受託残高 ¹	115件	313件	596件	+90.4%
成約件数 ² (うち大型案件 ³ 数)	15件 (0件)	43件 (6件)	105件 (11件)	+144.2%
成約単価 ²	46百万円	63百万円	58百万円	▲7.9%
成約期間 ⁵	6.8ヶ月	6.2ヶ月	6.8ヶ月	

注:

1. ペンディングとなっている案件を除き、アクティブな案件のみをカウントしている
2. 仲介ではないFA案件は成約件数および単価の計算から除いている、成約単価は当該期間にクロージングした案件の平均値
3. 手数料総額が1億円以上の案件を大型案件と定義
4. FY21/9の四半期決算については会計監査人の監査未実施
5. 創業以来の全成約案件の平均値(FA案件を除く)

3Q時点での業績進捗は良好。売上高は順調に通期計画を達成する見込み、営業利益は計画を上回る採用の影響等¹はありつつも、通期計画を達成する見込みである。

売上高・営業利益（百万円）



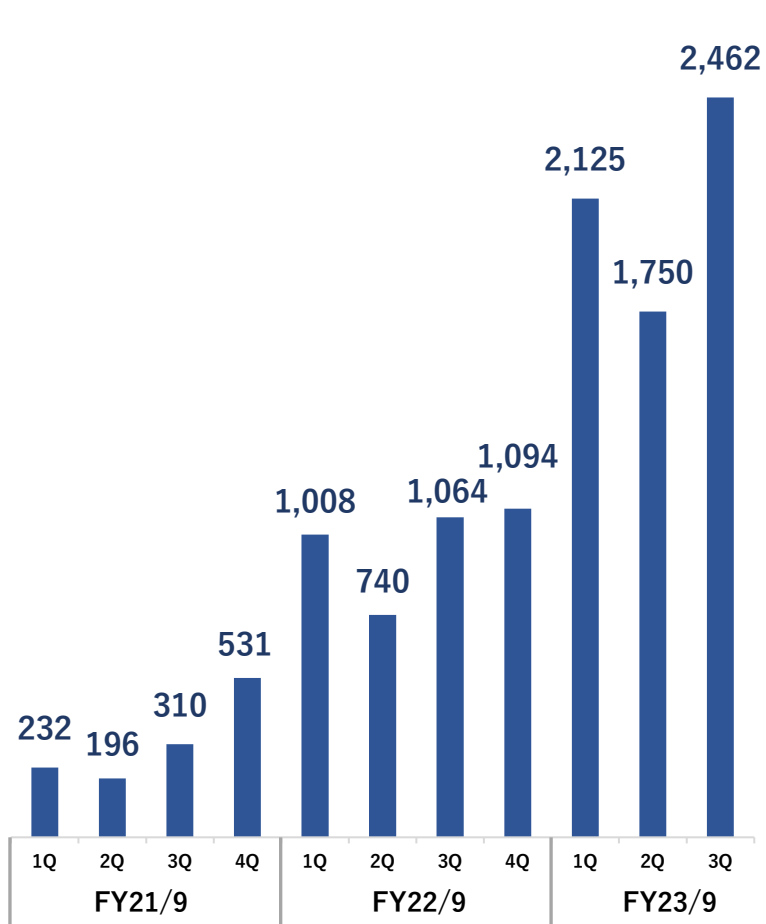
注
1. 2023年9月末の着地人数見込みが期初計画130名から180名へ50名増加している。

各四半期の売上高、成約件数、成約単価の推移

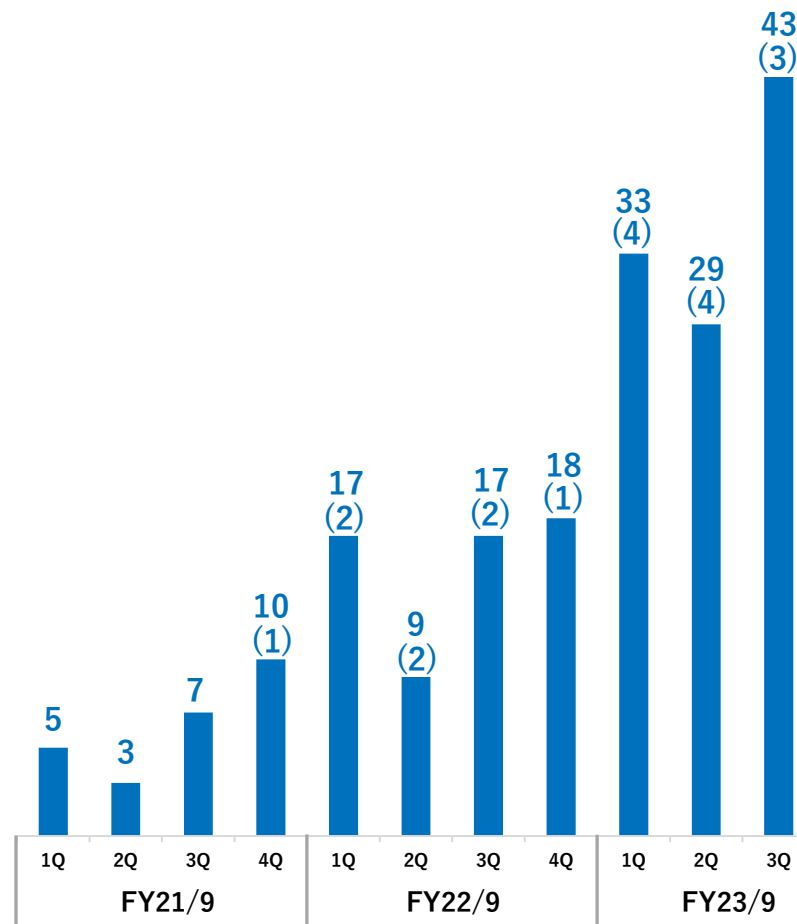
3Q時点で既に105件が成約しており、前期の通期成約件数61件を大幅に超過。

大型案件数(手数料総額1億円以上)は前期7件に対し、**今期は3Q時点で11件成約**と成約件数、大型案件ともに順調に増加。成約単価は下がったものの、成約案件数が増加し、四半期あたりの売上高は過去最高となっている。

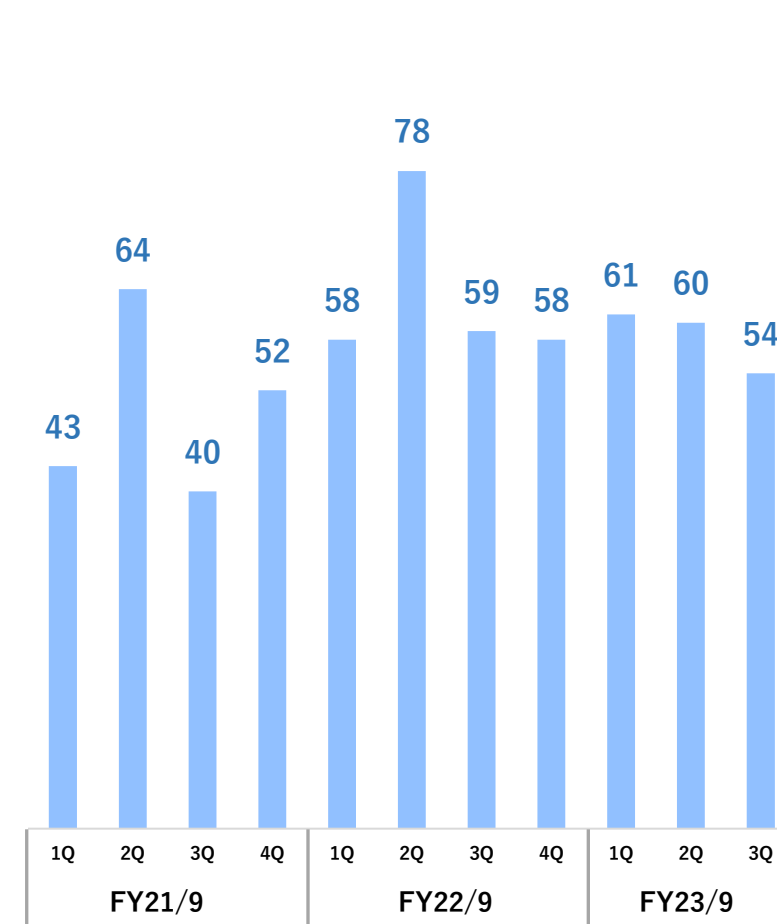
M&A仲介売上高 (百万円)



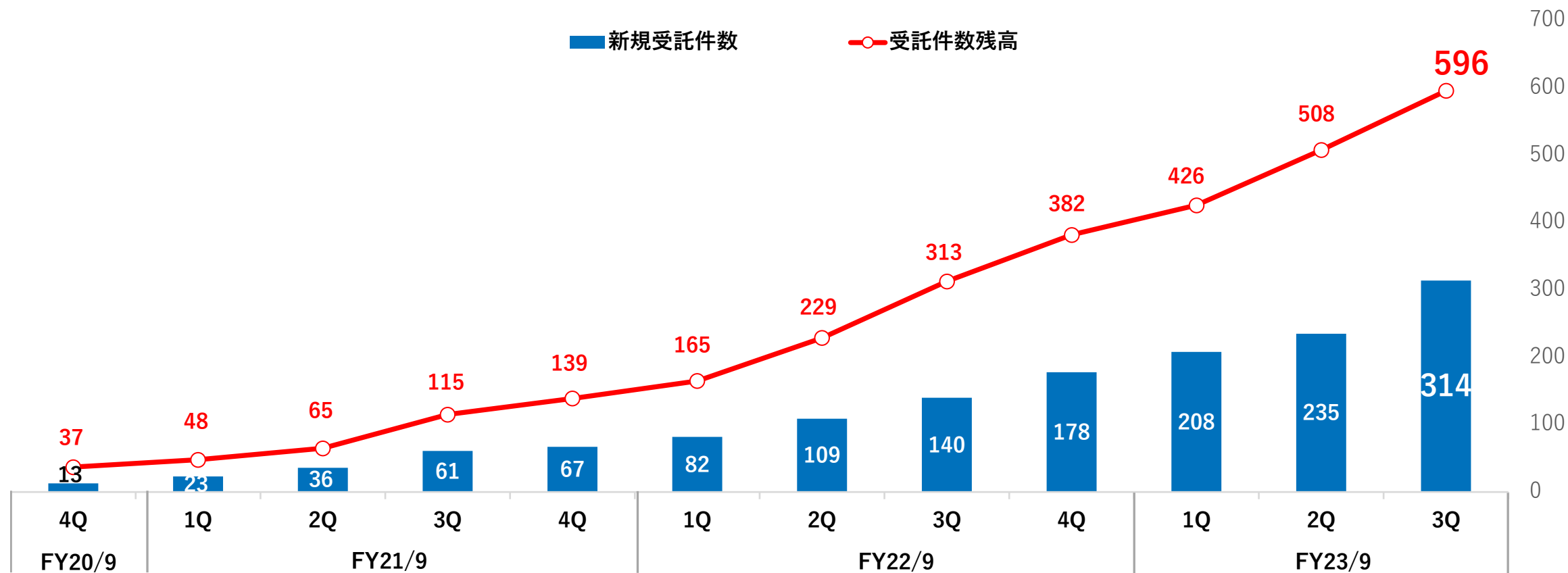
成約件数(うち大型案件)



成約単価 (百万円)



M&Aアドバイザーの増加に加え、上場以降、会社の知名度や信用力が向上したため受託率が上がり、直近四半期では過去最高となる新規受託案件数314件。

各四半期における新規受託件数と各四半期末時点の受託件数残高²

注:

1. 譲渡企業とM&Aに関するアドバイザー契約を締結することを案件の受託と定義

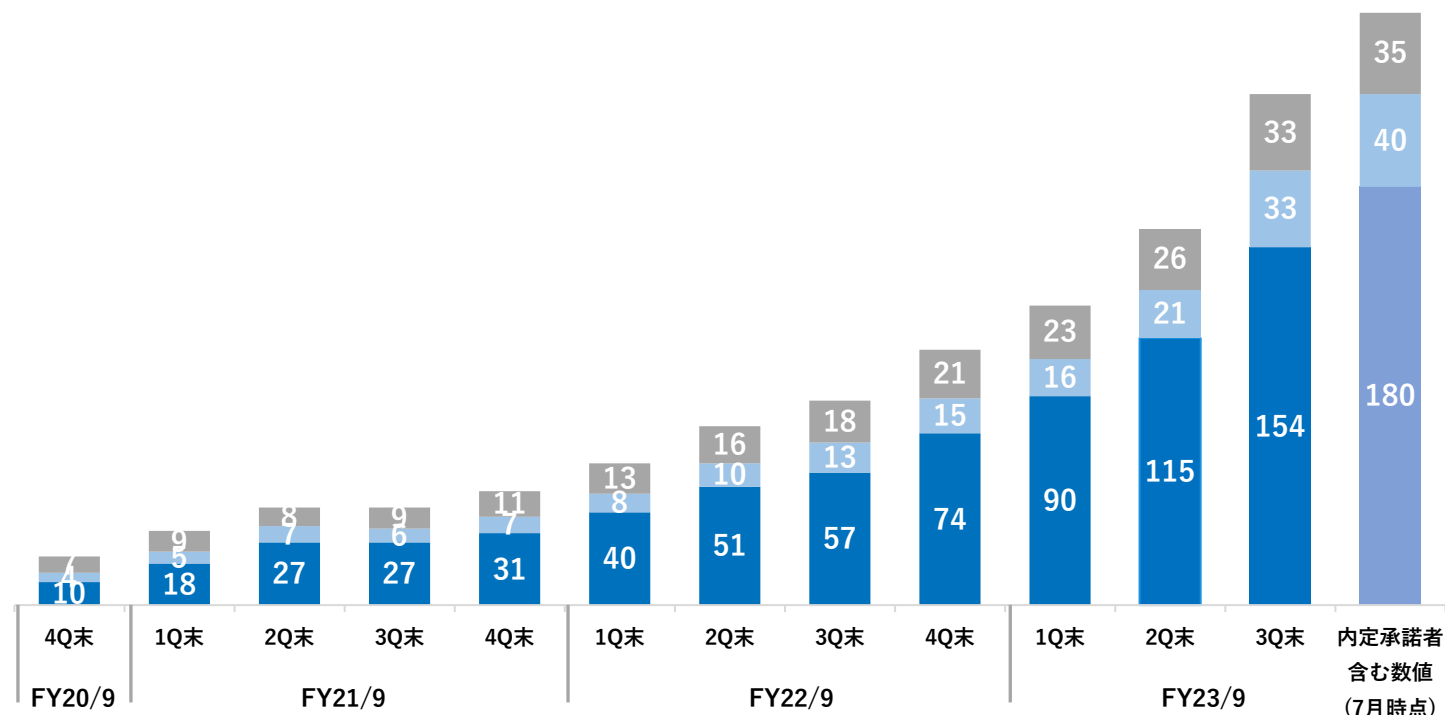
2. 案件の進行が一度止まっているものであり、時間が経過した後に再度進行する可能性があるものも保守的にペンディングとし、件数から除いている。

1. 2023年9月期第3四半期実績 各四半期の社員数の推移

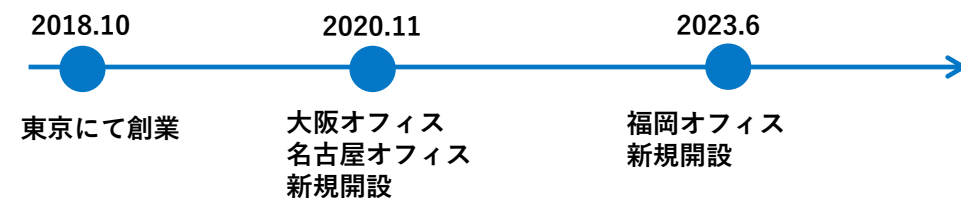
M&A仲介事業は労働集約型のビジネスモデルであり、**M&Aアドバイザーの増加数が重要指標**。
2Q決算時に上方修正した今期のM&Aアドバイザーの増加計画+100名に対し、
7月時点での内定承諾者含む純増数は106名であり、**進捗率106%**と非常に好調に着地する見込み。

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(譲渡企業担当)¹ ■ マッチング部門(買手企業担当) ■ バックオフィス



人員拡大にともなう新規オフィスの開設



注
1. M&Aアドバイザー数は売上目標を持っているアドバイザー数をカウント

1. 2023年9月期第3四半期実績 連結損益計算書推移

力強い成長を続けており、**業界トップクラスの高い利益率**を誇る。
M&Aアドバイザーの増加による売上拡大が顕著に表れている。

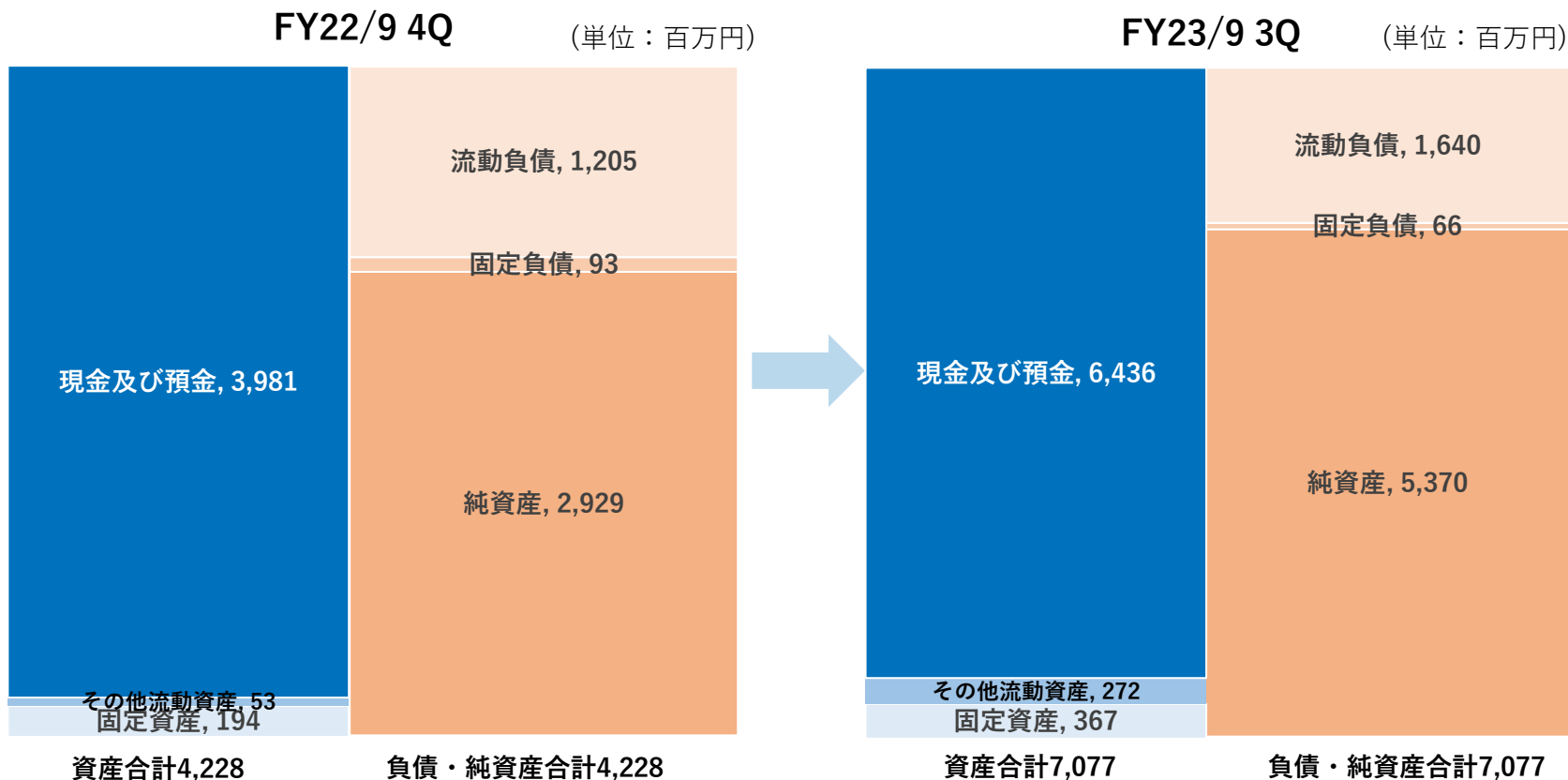
(単位：百万円)

	FY21/9 3Q	FY22/9 3Q	FY23/9 3Q	前年同期比
売上高	788百万円	2,817百万円	6,336百万円	+ 124.9%
売上総利益	589百万円	2,345百万円	5,055百万円	+ 115.6%
売上総利益率	74.7%	83.2%	79.8%	▲3.4pt
販管費	315百万円	655百万円	1,444百万円	+ 120.5%
営業利益	273百万円	1,680百万円	3,610百万円	114.9%
営業利益率	34.6%	59.6%	57.0%	▲2.6pt
経常利益	271百万円	1,662百万円	3,538百万円	+ 112.9%
経常利益率	34.3%	58.9%	55.8%	▲3.1pt
当期純利益	187百万円	1,140百万円	2,427百万円	112.9%
当期純利益率	23.7%	40.4%	38.3%	▲2.1pt

注: FY23/9 1Q以前は単体決算となっております。

1. 2023年9月期第3四半期実績 連結貸借対照表推移

営業活動によるキャッシュ・フロー稼得により現金及び預金が増加し、高い財務健全性を誇る。
利益創出に伴い純資産が伸びつつも、徹底した効率的経営を推し進めているため、ROEは非常に高い水準となっている。



参考：ROA ¹	
FY21/9 通期	FY22/9 通期
37.3%	47.5%

参考：ROE ²	
FY21/9 通期	FY22/9 通期
62.0%	71.6%

注:
1. 当期純利益 ÷ 総資産(期首と期末の平均値)にて算出。当社は事業投下資産と総資産が近似しているためROICは算出しておりません。
2. 当期純利益 ÷ 自己資本(期首と期末の平均値)にて算出

-
- 1 2023年9月期第3四半期実績
 - 2 **2023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 M&A総合研究所の競合優位性
 - 7 参考資料

M&Aアドバイザー数を7月時点での内定承諾者を含めた数値に更新しているが、その他は前回公表時から変更なし。

	2022年9月期（実績）	2023年9月期（予想）	対前期成長率
売上高	3,911百万円	8,000百万円	+104.6%
営業利益	2,103百万円	4,000百万円	+90.2%
営業利益率	53.8%	50.0%	▲3.8pt
当期純利益	1,326百万円	2,638百万円	+98.9%
1株あたり当期純利益	23円76銭 ¹	45円80銭	+92.9%
M&Aアドバイザー数	74名	174名→180名 ²	+143.2%
1人あたり売上高 (期中平均人数)	74百万円	65百万円	-
成約件数	61件	130件	+113.1%
成約単価	61百万円	58百万円 ³	-
成約期間 ⁴	6.6ヶ月	6.8ヶ月 ³	-

注:

- 2023年7月12日を基準日として1株を3株に株式分割しているため、2022年9月期の数値においてもその影響を反映させている
- 7月時点での内定承諾者を含むM&Aアドバイザー数が、計画値(174名)を超過したため、当該数値を記載している
- 進行期における平均値
- 創業以来の全成約案件の平均値

	業績予想における考え方
売上高	受託済の各案件の成約可能性、想定成約手数料の積み上げにより算定。
営業利益率	今後、売上高の変動により営業利益率も変動する可能性がある。(詳細について次ページ参照。) なお、採用が計画を上回ることにより採用コストが増加し、営業利益に影響を与える可能性がある。
M&Aアドバイザー数	現時点で今期のM&Aアドバイザーの増加計画+100名に対し、7月時点での内定承諾者含む純増数は106名であり、進捗率106%と非常に好調に着地する見込み。
1人あたり売上高 (期中平均人数に基づき算定)	2022年9月期実績は74百万円であり、計画上は保守的な数値として設定している。
成約件数	アドバイザーの増加に伴い比例的に増えていく見込み。 なお、成約まで至っていないが売上計上されるもの(買手企業から收受する中間報酬)が存在するため、成約件数に成約単価を乗じた金額と売上高に差異が生じている。
成約単価	現状の単価水準を維持する見込み。 一人当たり売上高の最大化を重要視しながら、単価向上のための動きもしていく。
成約期間 ¹	6~7ヶ月を維持する見込み。創業から4年間で効率化のためにできることをやり続けて来た結果、この水準となっており、今後は規模を急拡大させつつ現在の成約期間を維持することが重要であると考えている。

注:

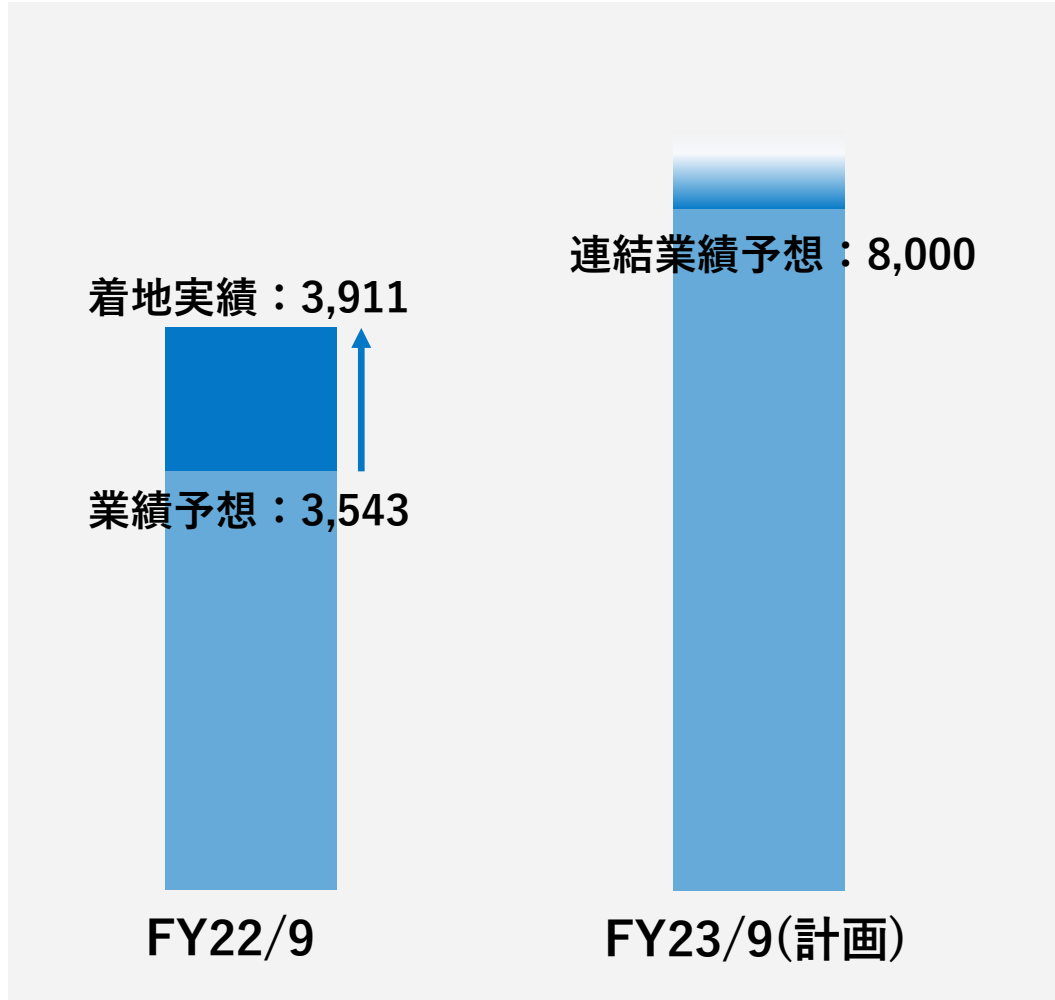
1. 創業以来の全成約案件の平均値(FA案件を除く)

業績予想における営業利益率の考え方①

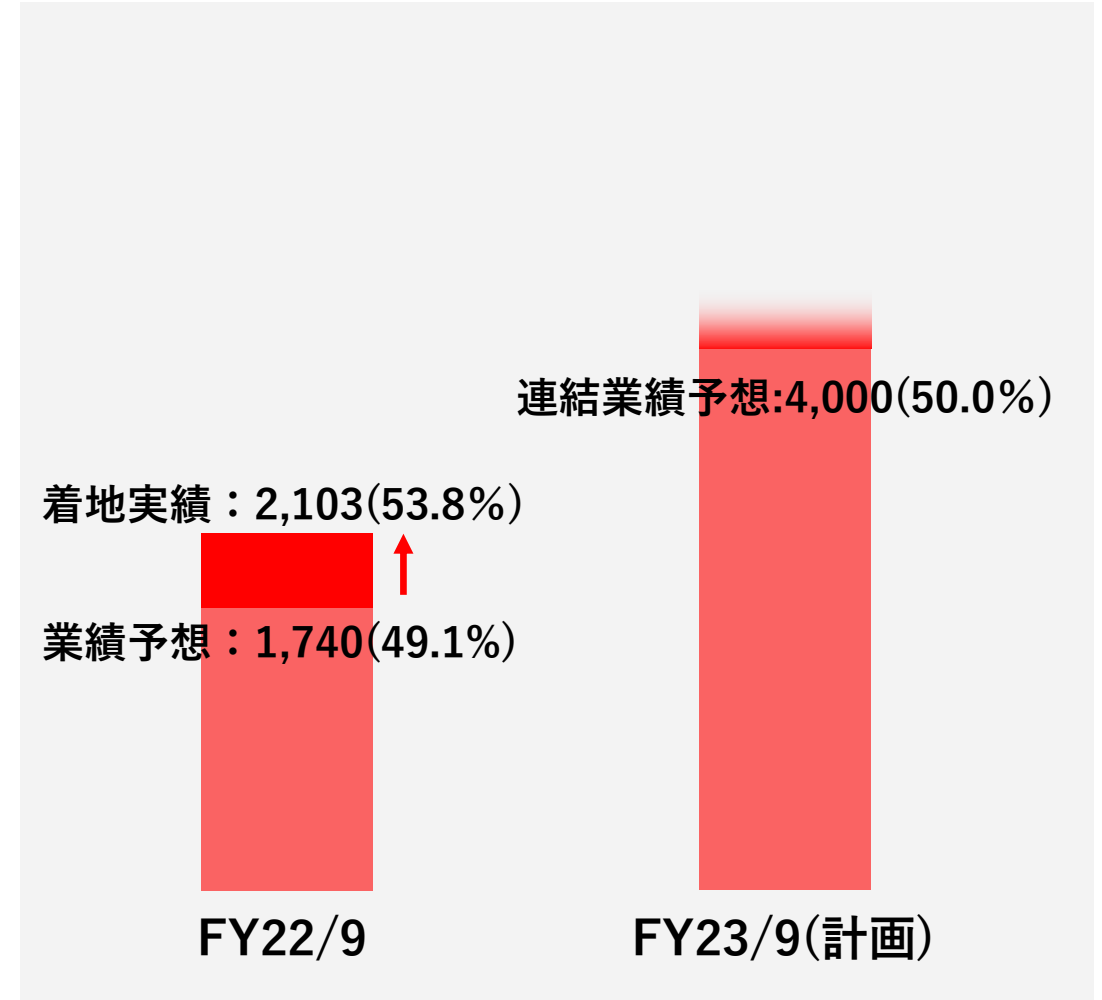
FY22/9においては**業績予想の値を実績が超過したことで営業利益率が改善している。**

これは**売上高が業績予想を超えた際の追加コストの発生が限定的**であることに起因しており、FY23/9も同様の構造となっている。

売上高

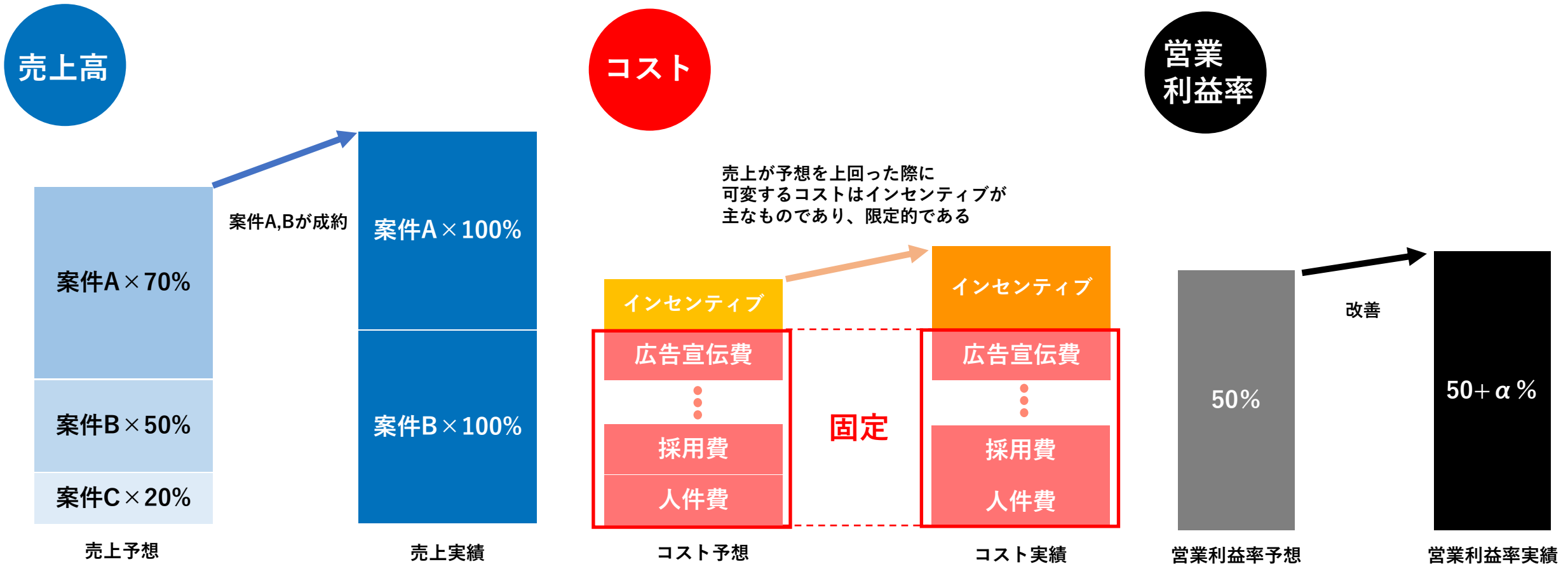


営業利益(率)

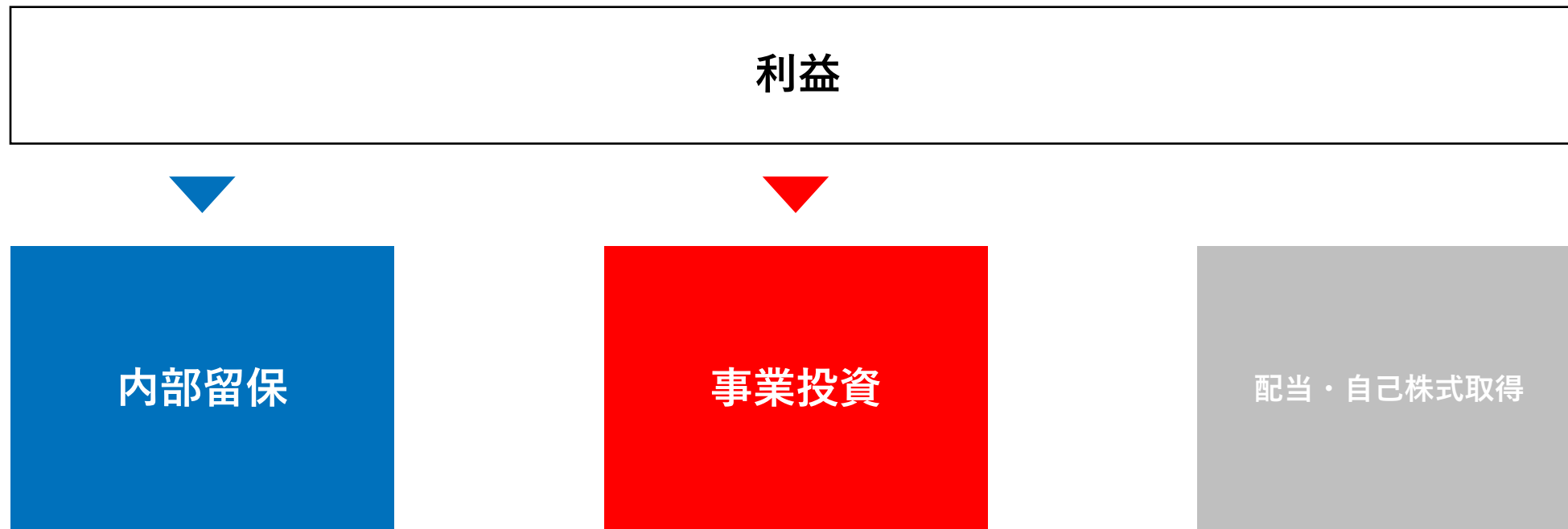


業績予想における営業利益率の考え方②

- ①売上高：業績予想は各案件の成功報酬見込みに、成約可能性を加味した**期待値計算**による算定をしている。
- ②コスト：売上高が予想を越えた場合であっても、**それに伴い追加発生するコストは限定的**。
- ③利益率：**売上高が上振れた場合には、営業利益率が改善**する構造。



各期の経営成績及び財政状態を勘案しながら株主に対する利益還元を検討していく方針。
現時点において配当や自己株買い実施の可能性及び実施時期等については未定。



中長期的な企業価値の向上のために、既存事業への投資のみならず、新規事業の立ち上げも積極的に検討している。
新規事業は自社で立ち上げるものとM&Aによる既存企業の買収の双方を考えており、
将来のM&A資金として内部留保も進める。

1 2023年9月期第3四半期期実績

2 2023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

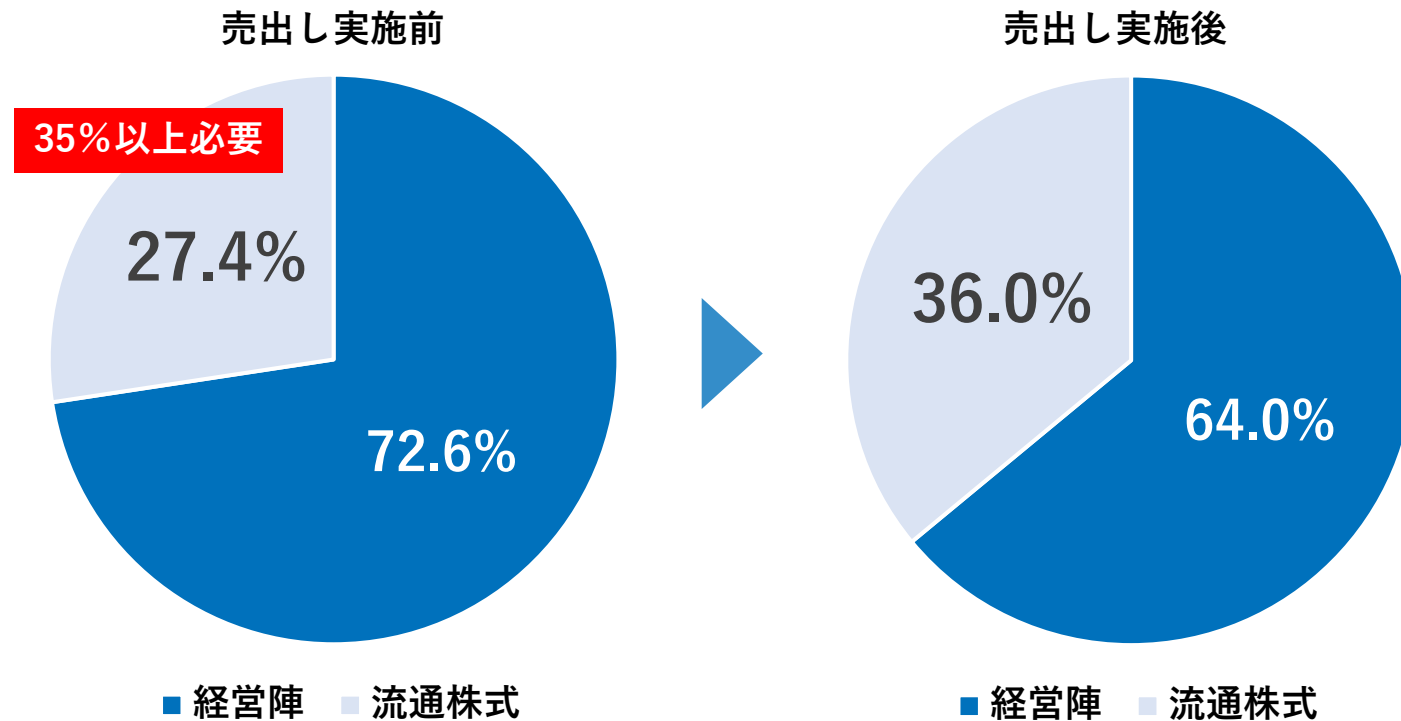
6 M&A総合研究所の競合優位性

7 参考資料

プライム市場への区分変更に向けた海外売出しについて

2023年6月27日公表の「株式の海外売出しに関するお知らせ」、「東京証券取引所プライム市場への上場市場区分変更申請に関するお知らせ」のとおり、現在プライム市場への区分変更申請を行っており、流通株式比率に関する要件を満たすために海外売出しを行っている。

流通株式比率35%を満たすための経営陣による売出しを実施

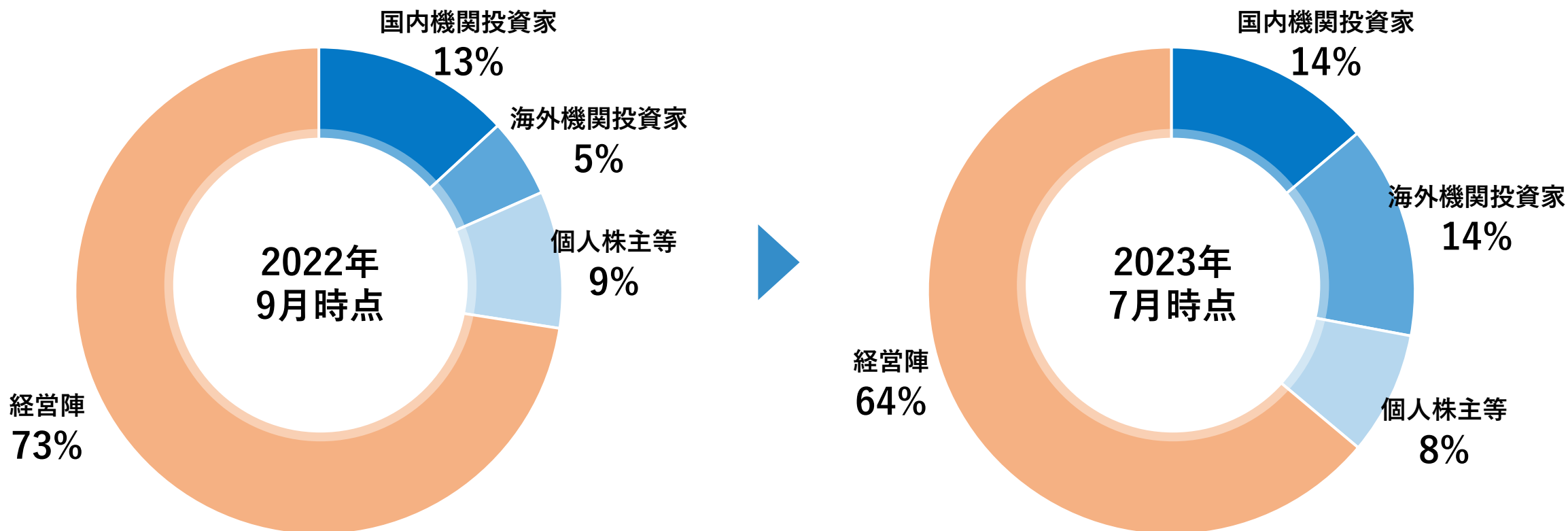


- 市場変更要件を満たすための売出し。
- 経営陣は引き続き経営にコミットし、売出し数は最低限に設定。
- アジア、欧州の機関投資家を対象に販売。
- 当該売出により流動性を高め、今後の海外機関投資家の開拓に繋げる。

注:自己株式等、経営陣が保有する株式以外にも流通株式に含まれないものが存在するが、株式数が軽微なためグラフ中では便宜的に流通株式に含めている。

上場以来、株主作りに取り組んでいる。今回実施した海外売出しの効果もあり、海外機関投資家比率の向上が見られている。

株主構成の変化



M&Aアドバイザー数の指標としてFY25/9を**500名**、FY26/9を**700名**を数値目標に設定している。

FY28～FY30/9に業界No.1を目指し、力強い成長を続けていく。

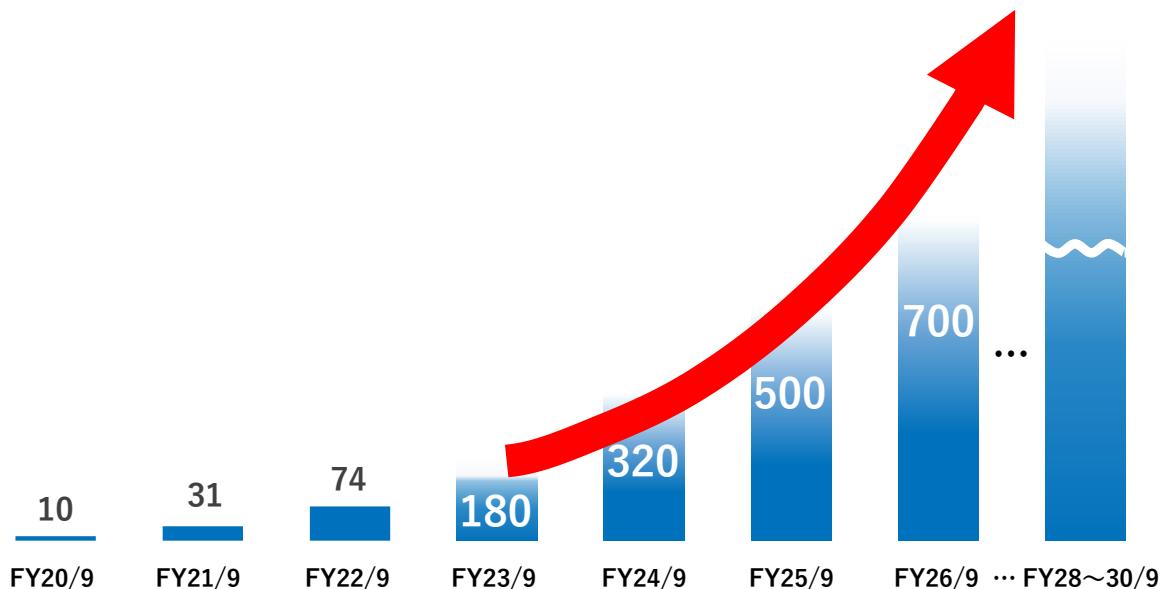
急成長していることやビジネスモデルを鑑みると、3年後の売上高計画を出すには、過度に保守的にならざるを得ず、ミスリーディングを避けるため人材計画のみを開示する。売上高に関しては蓋然性が高まり次第開示する方針。

M&Aアドバイザー数の目標数値

アドバイザー数
(FY26/9)

700名
(FY23/9 計画174名) 純増数 +約**530名**
CAGR **59.0%**

業界No.1を目指す



人材戦略の施策

採用

アドバイザー数700名に向けた採用強化

- 引き続き中途採用に重点を置きながら新卒採用も強化。
- 採用プロセスを細分化し、数値管理に基づくデータドリブンな採用を実施。

育成

効率的な研修とデータ管理による早期戦力化

- 戦力化にあたり必要な研修内容を徹底的に分析し、研修時間を削減。
- 業務を進める中で生じる疑問について、社内でナレッジを共有するために動画コンテンツ等も充実させ、随時学べる仕組みを構築し、指導に要する時間を削減。
- 各M&Aアドバイザーの営業活動をデータ管理・分析し、営業の最適化を図る。

注1: 本計画は公表時点における市況や事業環境を前提としているものであり、それらの前提条件の変化等により、計画と実績に乖離が生じる可能性があります。

3. 中長期的な成長戦略 人材の育成体制

創業からの3年間で、採用した人材が早期に結果を出し**組織の拡大に耐えうる**仕組み・環境を構築。
成約期間の短縮を実現し、入社した人材が早期に**指導側に回る**ことで**安定的に組織の急拡大が可能**

早期戦力化

- 独自の効率化された研修プログラムにより、早期に実務を経験させる方針
- DX、AIを用いて業務を効率化し、**平均成約期間を短縮**
- 採用人数が拡大する中でも**生産性を維持向上**

平均年収¹

2年目～
(1年間在籍) **1,484**万円

3年目～
(2年間在籍) **2,815**万円

短期間で成果を出すための効率的な教育

①業務プロセス毎の研修内容を常に改善

ソーシング

- ・ ロールプレイング
- ・ 資料作成研修
- ・ …

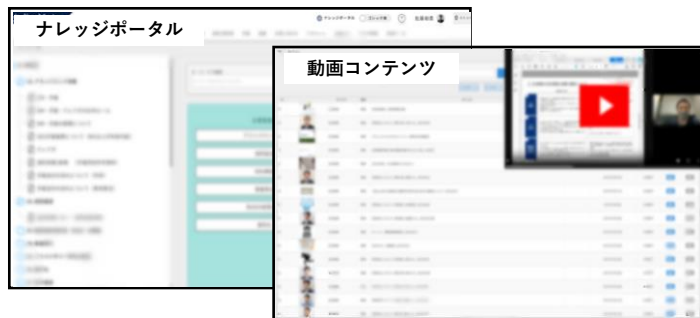
マッチング

- ・ マッチング事例研修
- ・ 買手企業主催勉強会
- ・ …

エグゼキューション

- ・ OJTによる指導
- ・ 社内弁護士のサポート
- ・ …

②社内システムでナレッジを共有し、オンラインで効率的に学習する環境を整備

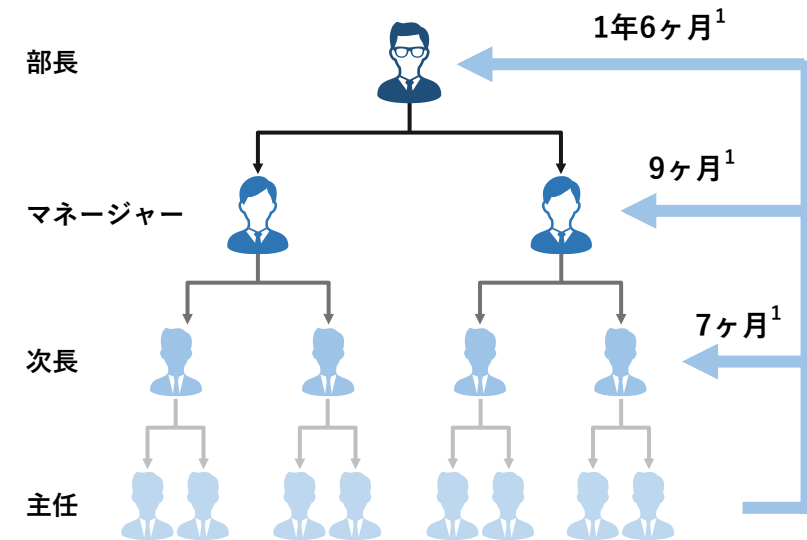


組織拡大

- 1年以内に戦力化するため、早期に指導側に回り部下を持つことが可能
- 一人が複数人を指導する体制を構築している為、**安定的に組織の急拡大が可能**
- **チームで戦力化のサポートをする組織文化**が根付いている

教育指導体制

入社から短期間で昇格し、部下を指導する組織構造



注:
1. 2022年9月期実績
2. 2020年9月期以降に入社した社員の実績

これまでの直接型営業と反響型営業に加え、各事業会社との提携を進め、更なる案件獲得に注力。
反響型営業においては各種セミナーを積極的に開催し、知名度の向上・案件発掘につなげる。

受託案件数拡大に向けた営業戦略

直接型営業

譲渡ニーズの高い会社の抽出やアプローチ手法の改良により多くの譲渡候補企業を開拓し案件獲得に繋げる。

反響型営業

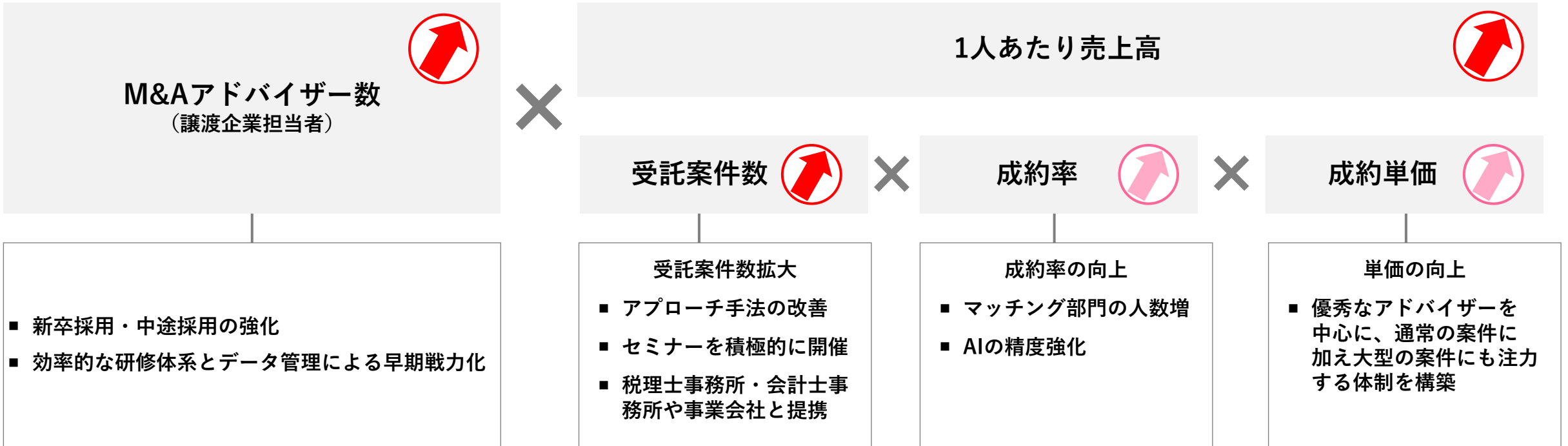
WEB広告や自社サイトのさらなる拡充や各種セミナーの開催により知名度を向上し案件獲得に繋げる。

提携

地域密着型の税理士法人、会計事務所や事業会社との提携を進め案件紹介獲得に繋げる。

M&Aアドバイザー採用数の拡大と1人あたり売上高の拡大により、大きな成長を目指す。

最重要事項



M&Aアドバイザー数(計画)

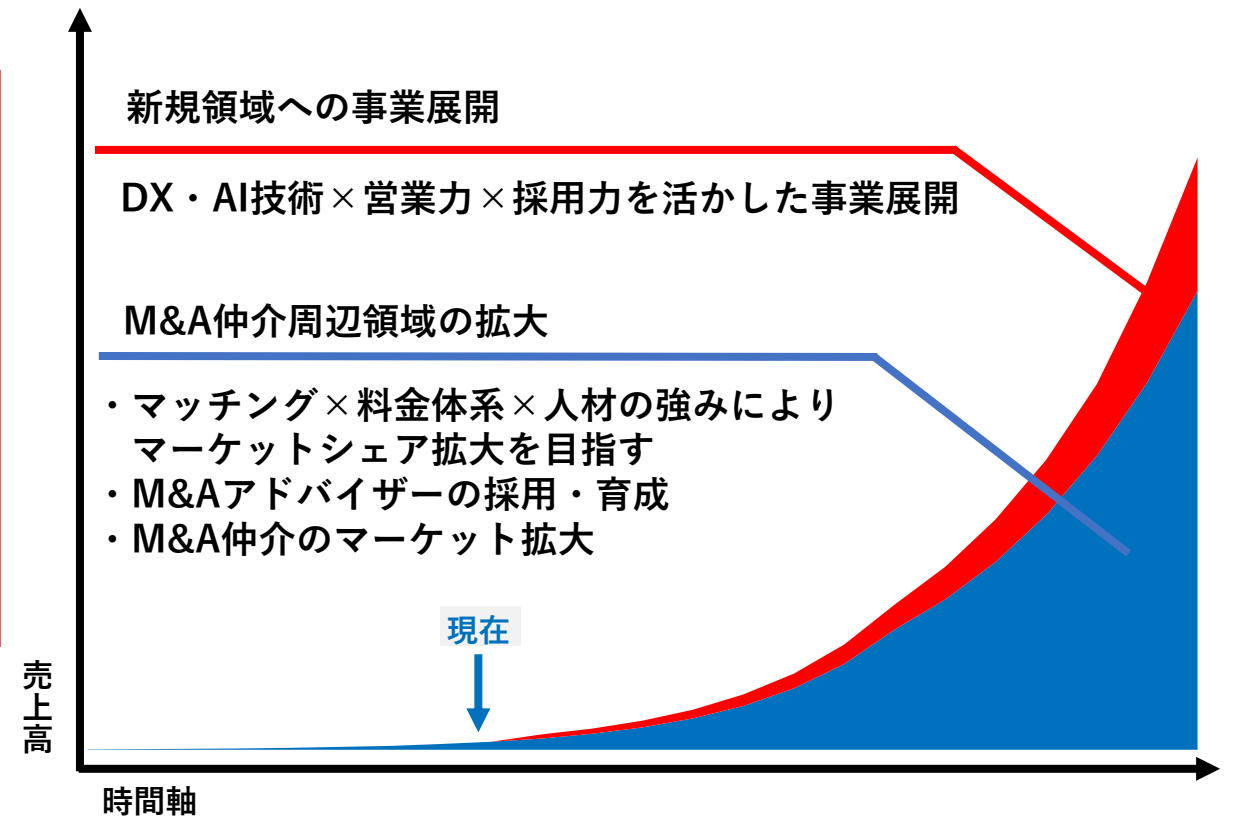
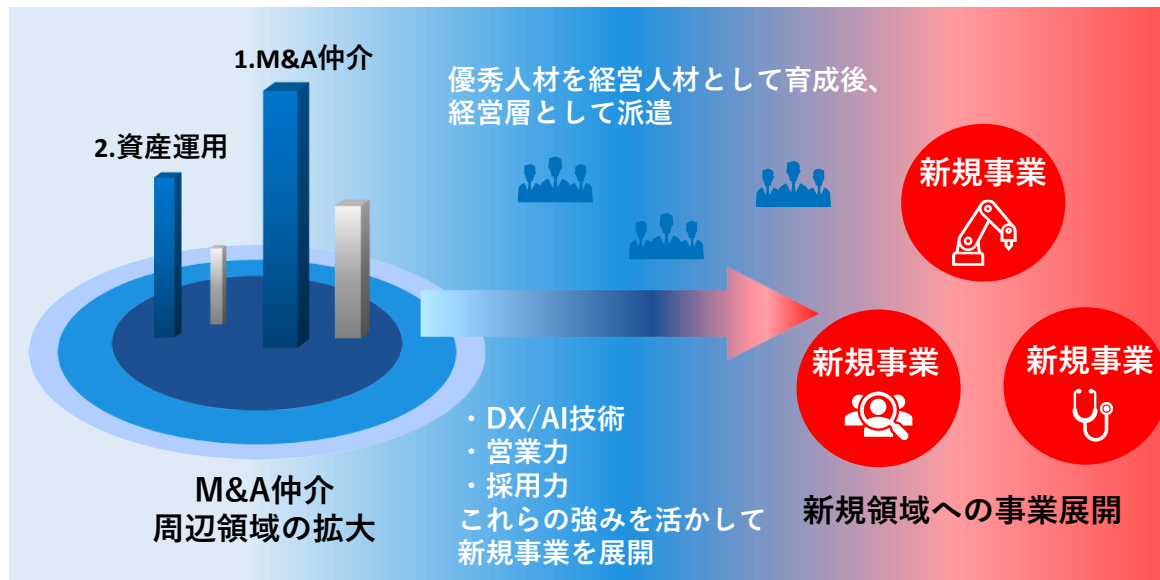


注1: 本計画は公表時点における市況や事業環境を前提としているものであり、それらの前提条件の変化等により、計画と実績に乖離が生じる可能性があります。

M&A総合研究所の強みである「DX・AI技術×営業力×採用力」を武器に、M&A周辺領域の拡大と新規領域への事業展開¹を検討していく。

2023年3月17日より、各事業を会社単位で管理するホールディングス体制に移行。多様な事業展開を考えている。

当社の成長イメージ



注:
1. 新規事業はイメージであり現時点で具体的に決定しているものはありません。

3. 中長期的な成長戦略

施策:M&Aに関する啓蒙セミナー

譲渡企業オーナー様向けにM&Aに関する無料オンラインセミナーを毎月実施。
「M&Aに関する共催セミナー」や「業種特化セミナー」などの各種セミナーを開催。

共催セミナーの開催

M&A総合研究所
税理士 法人 会計事務所 向け 顧問先を守る!
タッグで取り組む
M&A支援
2023年4月11日(火)
17:00~17:30
企業情報第四部 部長 鏡 弘樹
企業情報第九部 主任 税理士有資格者 松本 雅彦
無料オンラインセミナー (アーカイブ視聴可能)

経営者様限定 参加無料
M&A・事業承継セミナー
2023年 6月8日(木)
16:00~17:00
リアル開催×ライブ配信
場所:ベルサール東京日本橋4階
株式会社M&A総合研究所 企業情報第二部 部長 向井 崇
株式会社ベスト 代表取締役 斎藤 秀紀
売手×買い手対談
譲渡企業社長が語る 事業承継を決定した理由と M&A成功のポイント
M&A総合研究所

会社の成長を加速させる
M&Aの活用方法
会場 グランシップ 会議ホール・風
静岡市駿河区東静岡2丁目3番1号
参加費無料
岩沢 裕一 企業情報第六部 部長
ご参加方法 ご来場 or アーカイブ視聴 (録画)

セミナー累計開催実績

49件¹

各種セミナーの開催

M&A総合研究所 無料オンラインセミナー アーカイブ視聴
受託システム開発事業のM&A
上場企業と手を組み 営業力と人材を獲得
栗原 章充 企業情報第八部 部長

M&A総合研究所 無料オンラインセミナー アーカイブ視聴
開発費や用地確保に 苦労されている経営者様へ
M&A後、社長業をそのまま統投することも可能です
太陽光発電業界のM&A事例
企業情報第七部 副部長 高橋 諒大

M&A総合研究所 無料オンラインセミナー アーカイブ視聴
不動産業のM&A
戸建分譲住宅の 成約事例
企業情報第一部 シニアマネージャー 植山 悠
経営の不安を抱える経営者様、必見

注
1. 2023年6月末時点までに開催したセミナーの累計実績数

実績の評価

創業から4年、多くのお客様に選ばれて
2部門で業界第1位の評価を頂きました。

完全成功報酬制のM&A仲介会社を対象として調査を実施した結果

上場企業「唯一」の完全成功報酬制の料金体系に加え

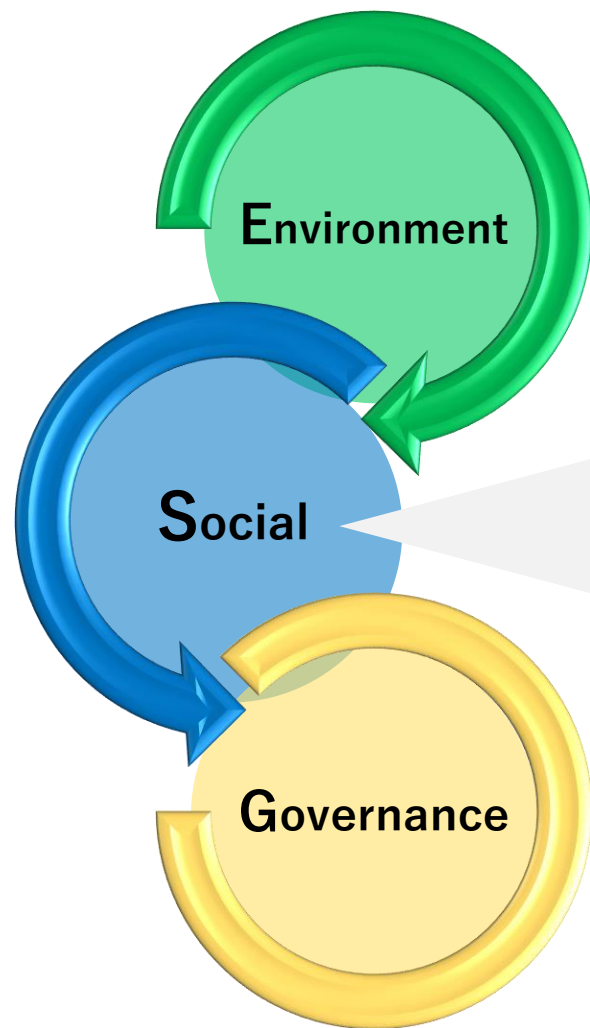
①成約実績
②成約速度

No.1



2022年10月期_指定領域における市場調査
調査機関：日本マーケティング・リサーチ機構

サステナブルな社会の実現に向けて、当社はM&A仲介事業を通じて後継者不在による廃業問題への取り組みを行い、少子高齢化が深刻化する日本が抱える「社会課題」の解決を目指していく。



M&A仲介事業を通じた社会課題(Social)の解決

日本国内に存在する99%以上が中小企業となっている。そして、帝国データバンクの統計資料「全国・後継者不在企業動向調査(2021年)」によると、およそ3分の2(61.5%)の会社が後継者不在の状態にある。

後継者不在を理由に廃業が起こると、独自の技術・ノウハウが失われるだけでなく、その企業で働いている従業員やその家族のにまで影響が及ぶこととなる。

また、後継者問題は中小企業だけの問題ではなく、日本経済全体を悪化させる要因にもなる問題である。

M&A総合研究所は、今後もM&A仲介事業を通じたESGの取り組みにより、後継者問題の解決を通じたSocial課題の重点的な取り組みを継続していく。

サステナブルな雇用環境とともに、働く従業員が心身ともに健康に仕事ができる会社を目指す。
M&A仲介事業の推進により、社会課題である後継者不在問題の解決に寄与し「サステナブルな社会」の実現に貢献していく。

3 すべての人に健康と福祉を

生活インフラへの支援

後継者問題への取り組みにより、地域医療・福祉等の生活インフラを支援

8 働きがいも経済成長も

魅力ある雇用環境の実現

M&Aアドバイザーの経済的な成功と持続的な成長をサポートする職場環境を構築

9 産業と技術革新の基盤をつくろう

「後継者問題」への取り組み

事業承継型M&Aを通じて中小企業への支援を行い、企業の存続・雇用の維持に貢献



M&A総合研究所は、M&A仲介事業を通じた「サステナブル」な社会の実現を目指す。

11 住み続けられるまちづくりを

地域経済への貢献

全国各地でのM&A支援により、地域経済の活力ある発展に寄与し地方創生を支援

13 気候変動に具体的な対策を

ペーパーレス化の促進

書類等のデジタル化促進により、会社全体で紙などの資源の使用量を削減

16 平和と公正をすべての人に

コンプライアンス重視の経営

ガバナンス体制を構築するとともに、組織文化としても会社全体でのコンプライアンスを徹底

SDG'sにおける重点的な取り組み

M&A仲介事業を通じて9、11の要素に貢献していく方針である。
コーポレートサイトでの情報開示も拡充させていく。

M&A仲介事業を通じて産業と技術革新の基盤作りに貢献

サステナビリティページの開設 (<https://masouken.com/holdings/sustainability>)

1

優れたサービスと技術を有する地方の中小企業の事業承継の後押し
後継者不在により廃業し、サービスや技術が失われることを防ぐ

2

M&Aを通じて日本国内での経済活動維持効果を創出
中小企業の廃業による雇用喪失とGDPの低下を防ぐ

3

事業承継を通じた事業の継続・雇用の維持で産業を守る
廃業することで失われる国内産業を保護する

9 産業と技術革新の
基盤をつくらう



11 住み続けられる
まちづくりを



-
- 1 2023年9月期第3四半期実績
 - 2 2023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 M&A総合研究所の競合優位性
 - 7 参考資料

項目	Q	A
業績	重視しているKPIはなにか？	労働集約型のビジネスモデルであるため <u>M&Aアドバイザー数</u> を重視している。
	成約期間は今後どのように見込んでいるのか？	<u>6～7ヶ月を維持</u> する見込み。創業から4年間で効率化のためにできることをやり続けて来た結果、この水準となっており、今後は規模を急拡大させつつこの成約期間を維持することが重要であると考えている。
	成約単価は今後のどのように見込んでいるのか？	現状の単価水準を維持する見込み。 一人当たり売上高の最大化を重要視しながら、単価向上のための動きもしていく。 単価向上のために大型案件の獲得に傾倒すると業績のボラティリティが大きくなり、再現性の低い事業運営になるため、あくまで現在の単価の維持をベースに考えている。
	四半期ごとの成約件数や売上に変動が見られるが、業績に季節性はあるのか？	季節性はない。弊社における変動は成約件数自体がまだ少ないことに起因している。今後成約件数が拡大するにあたり変動は落ち着くと見込んでいる。

項目	Q	A
市場環境	世界的な株安や金利上昇、政情不安といった状況が続くが、M&A仲介業界に影響は出ているか？	<p><u>目立った影響は出ていない。</u> 中小企業のM&Aにおいてはマクロ環境の影響はあまりなく、後継者不在による廃業リスクに基づくものであるため需要が引き続き旺盛である。 1社の譲渡案件に複数の買手候補企業が名乗りを上げる売手市場のため、金利上昇により一部企業で買い控えが起きたとしても大勢に与える影響は小さい。</p>
	競合他社との競争環境は怎么样了か？	<p>引き続きブルーオーシャンな市場を<u>大手4社が中心となって開拓し</u>続けている状況である。M&A仲介業界は法規制もなく参入障壁は低いため多数の企業が新規参入している。 しかしながら、以下理由から事業をグロースさせるための障壁が高く、当社に優位性があると考える。 ①完全成功報酬制の料金体系、成約までのスピード、高いマッチング力という弊社の競合優位性を模倣することが極めて困難である。 ②M&A仲介事業はプラットフォームビジネスであり、売手企業、買手企業の双方を同時並行で開拓することで事業拡大が可能だが、それを一気に実現する営業組織を構築する難易度が高いため。</p>

項目	Q	A
ビジネスモデル	完全成功報酬制では競合他社よりも手数料自体が安いのか？	<u>殆ど変わらない。</u> 手数料を収受するタイミングがM&A成功時のみで、手数料率を安く設定することはしていない。
	案件の獲得ルートはどうなっているのか？	<u>多くは直接提案して受託するアウトバウンド</u> であり、問い合わせを頂いたり、紹介経由で受託するインバウンドの比率は低い。
	提携先からの紹介案件を今後増やしていく考えはあるか？	紹介案件は成約時に紹介元に対し紹介手数料を支払うため、利益率が低くなる。また、近年はM&Aによる事業承継がコモディティ化しており、金融機関等を経由した紹介でないと仲介会社が接点を持たないという状況ではなくなっており、直接提案でも受託できる状態になっているため、アウトバウンドを主体にした営業方針を採用している。 一方で、今後幅広い案件を獲得するため、セミナーや提携による案件獲得のための施策も展開していく予定。
	クロスボーダー案件に着手する見込みはあるか？	海外市場も注視はしており実際に案件の相談も頂いているが、 <u>高い確率で収益性を見込めるタイミング</u> で参入する方針である。
	売上の会計処理はどのように行っているのか？	<u>M&Aのクロージング時点</u> (最終契約締結後、当事者間で譲渡代金の決済および株式の移転が確認されたタイミング)にて収益を認識している。

項目	Q	A
人材採用	上場前後で採用活動に変化は生じているか？	<p><u>ポジティブな変化を感じている。</u> 上場以前から採用活動は母集団形成と魅力づくりを徹底し続けており、基本的にはその結果が継続して現れているものと考えているが、上場後はさらに加速している。</p>
	中途人材しか採用していないのか？ 今後新卒採用をする計画はあるか？	<p><u>2023年4月に新卒のM&Aアドバイザーが7名入社した。</u> 2024年4月以降も継続して新卒社員を採用する計画である。 即戦力になる優秀な人材に絞って採用しており、育成コストは殆ど生じないと見込んでいる。</p>
	新入社員の戦力化にはどのくらい時間がかかるのか？	<p>1件目の成約をすることを戦力化と定義すると<u>約1年</u>である。 半数以上の社員が入社後1年以内に成約しており、中には3ヶ月で1件目を成約させる社員もいるため概ね1年で戦力化が完了すると捉えている。</p>
	退職率はどの程度か？その数値をどう捉えているか？	<p>2021年9月期で10%、2022年9月期は9%となっている。10%程度が適正な水準だと認識している。</p>

項目	Q	A
資本政策	<p>新株予約権(SO)が12.5%発行されているが、今後の希薄化についてどう見込んでいるか？</p>	<p>12.5%は大きく2つに分けて構成されている。 ①7.5%…上場前に社員に対して付与した通常のSO ②5.0%…上場後のインセンティブとして発行した信託型SO</p> <p>①は5年間のベスティングを付けており、②は20年間の行使期間を設定し、今後新規事業等で高いパフォーマンスを発揮した社員等に付与するものであり、まだ付与は開始していない。 <u>このように急激な希薄化が進まないように設計している。</u></p>
	<p>信託型SOを発行しているが、課税関係に関する国税庁の見解が公表されたことにより受ける影響はないか？</p>	<p><u>現状では影響は出ていない。</u> まだ役職員へ付与しておらず、課税の対象者が発生していない。 信託型SOの付与方針については国税庁の今後の動向も踏まえ決定する。</p>
中期経営計画	<p>今後どのような新規事業に進出していくのか？</p>	<p>M&A仲介の周辺領域で収益性が高く成長が見込める事業や、当社の強みを活かせっつ「TAMが大きく成長率が維持でき、かつ高い利益率を見込める」という要素も満たす事業に絞った上で検討を進めている。その中で、<u>会社を譲渡したオーナー様の資産運用にフォーカスした子会社を2023年2月1日設立した。</u></p>
	<p>新規事業の展開はどのような時間軸で考えているのか？</p>	<p><u>1年～3年程度で検討している。</u></p>

項目	Q	A
(株)M&A総合研究所	今回の体制変更による事業への影響は想定されるか？	M&A仲介事業へのネガティブな影響は想定していない。事業承継・譲渡後のサポート体制も整えた仲介会社として、オーナー様に選ばれやすくなるというポジティブな影響を想定している。
(株)資産運用コンサルティング	どのようなコンサルティングを行うのか？	サービスラインナップは現在整備中であり、今後順次情報開示する予定である。
	本格的にサービス提供をし始める時期はいつ頃か？	冬頃を予定しており、資産運用に関する経験を有する人材の採用も進んでいる。
	赤字が先行するビジネスモデルか？ 収益化するのはいつ頃か？	費用が先行するものの、主な内容は事業立ち上げに關与する数名の人件費のみであり、大きく赤字になることは想定していない。収益化の時期はサービスラインナップが整い次第併せて開示する予定である。

-
- 1 2023年9月期第3四半期実績
 - 2 2023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 M&A総合研究所の競合優位性
 - 7 参考資料

会社名 株式会社M&A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、資産運用事業

オフィス 東京本社、名古屋オフィス、大阪オフィス、福岡オフィス

役員
取締役 矢吹 明大
取締役 荻野 光 (公認会計士)
社外取締役 水谷 亮
社外取締役 上山 亨
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)

ビジョン

DX・AIを駆使したテクノロジーにより
M&A業界を変革する

代表取締役 CEO

佐上 峻作

神戸大学農学部卒業
2016年、1社目である
(株)Alpacaを創業し、
約1年で(株)ベクトルへ株式譲渡。
2018年に2社目である
(株)M&A総合研究所(現(株)M&A総研
ホールディングス)を創業。



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

経営陣



取締役COO 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。



取締役CFO 荻野 光(公認会計士)

立教大学卒業。2014年に有限責任 あずさ監査法人入所。ベンチャー企業を中心に法定監査及び株式上場支援業務に従事。2020年に当社に入社し、管理本部長として管理部門を統括する。同2020年、取締役就任。



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。2017年にカケルパートナーズ(合)を設立。HEROZ(株)、ビープラッツ(株)、(株)いつもの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。



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。

今後の多様な事業展開を見据え、2023年3月17日より、各事業を会社単位で管理する体制に移行。

新設分割前

(株)M&A総合研究所
(証券コード：9552)

100%

(株)資産運用コンサルティング

2023年2月1日設立

2023年3月17日に社名変更

新設分割後

(株)M&A総研ホールディングス
(証券コード：9552)

100%

(株)M&A総合研究所

- AI・DXを活用したM&A仲介事業

100%

(株)資産運用コンサルティング

- 譲渡後のオーナー様の資産運用のサポート事業

サービスの優位性

- 1 上場会社唯一の完全成功報酬制
- 2 平均6.8ヶ月の成約期間
- 3 業界屈指のマッチング力

採用の優位性

- 1 効率よく仕事ができる環境
- 2 業界最高水準のインセンティブ設計

×

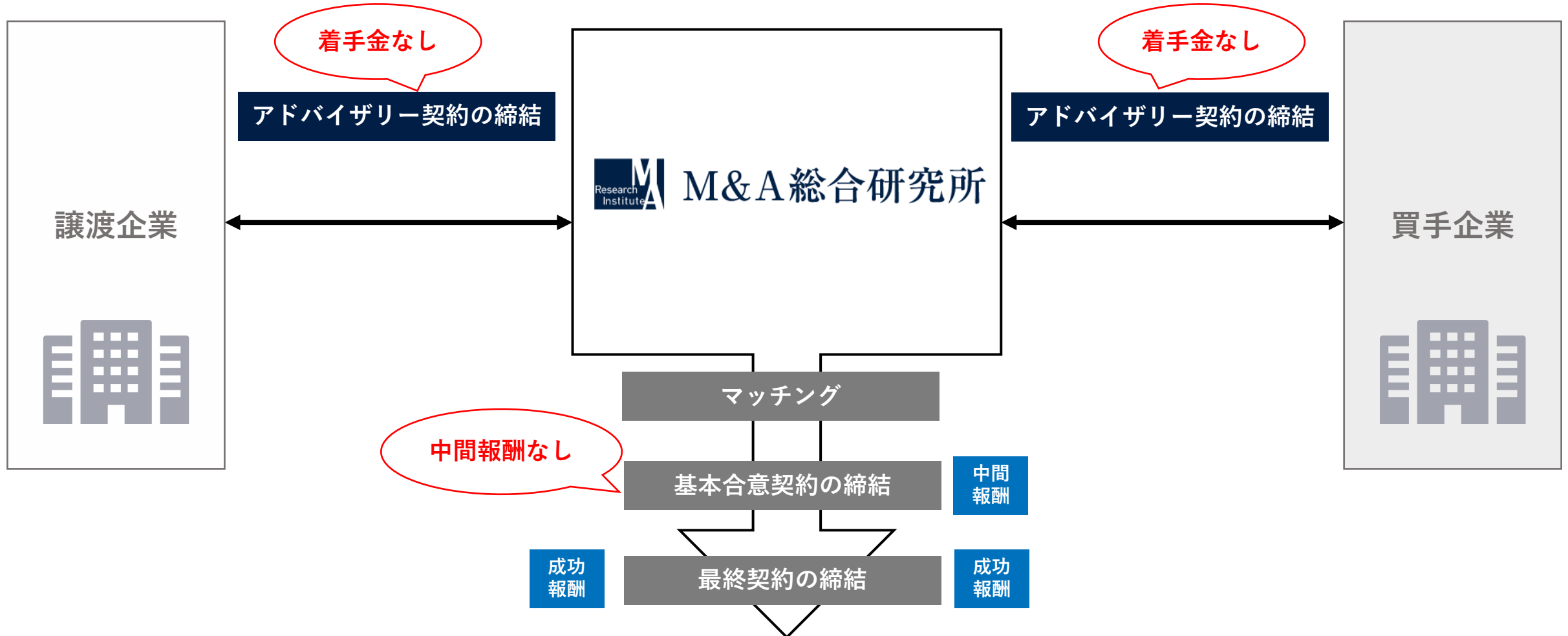
下支えしている弊社の仕組みと考え方

徹底した業界の分析・改善により最適な戦略を考案し、実行

- 1 データドリブンかつ合理的な経営・組織力
- 2 社内システムを全て自社開発、AI・DXによる効率化
- 3 優秀な人材を採用する力

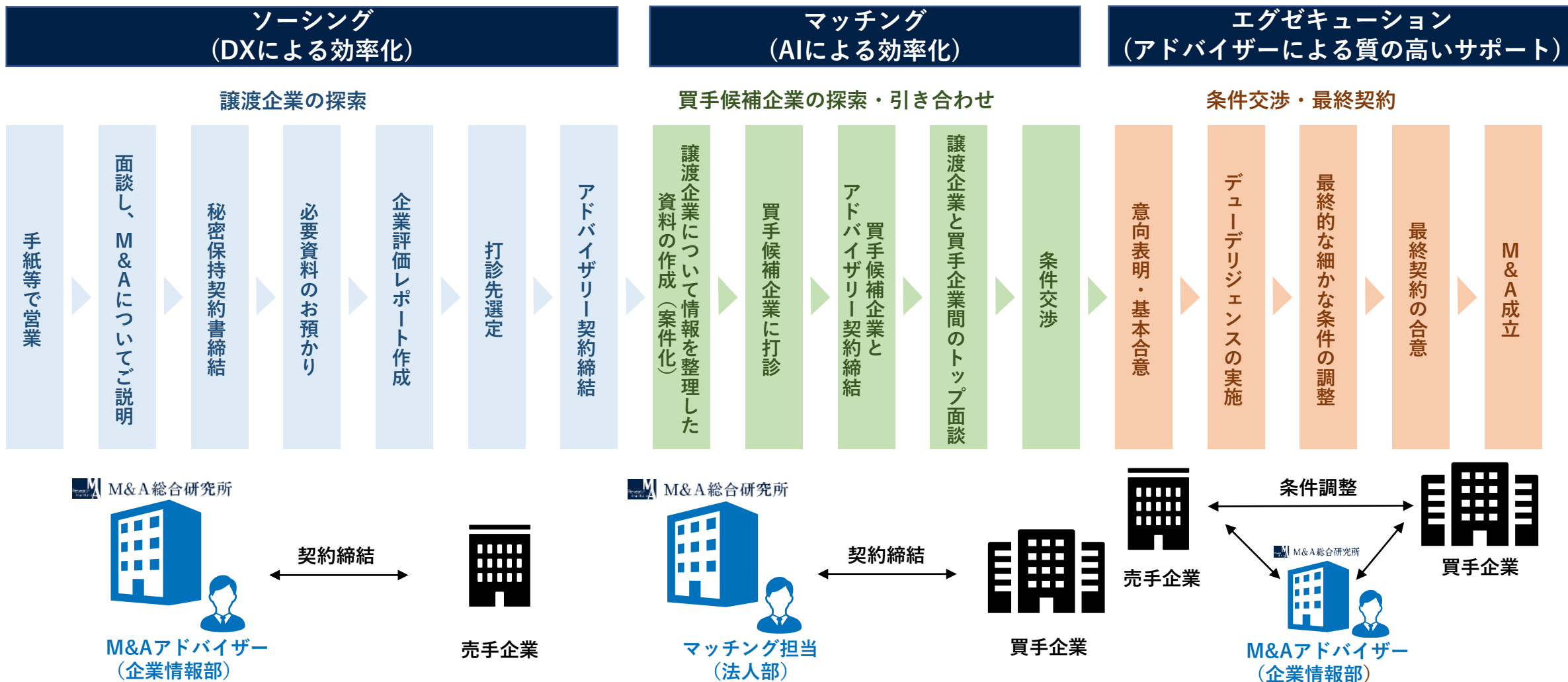
5. 会社概要 ビジネスモデル

報酬を譲渡企業/買手企業の双方から收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。



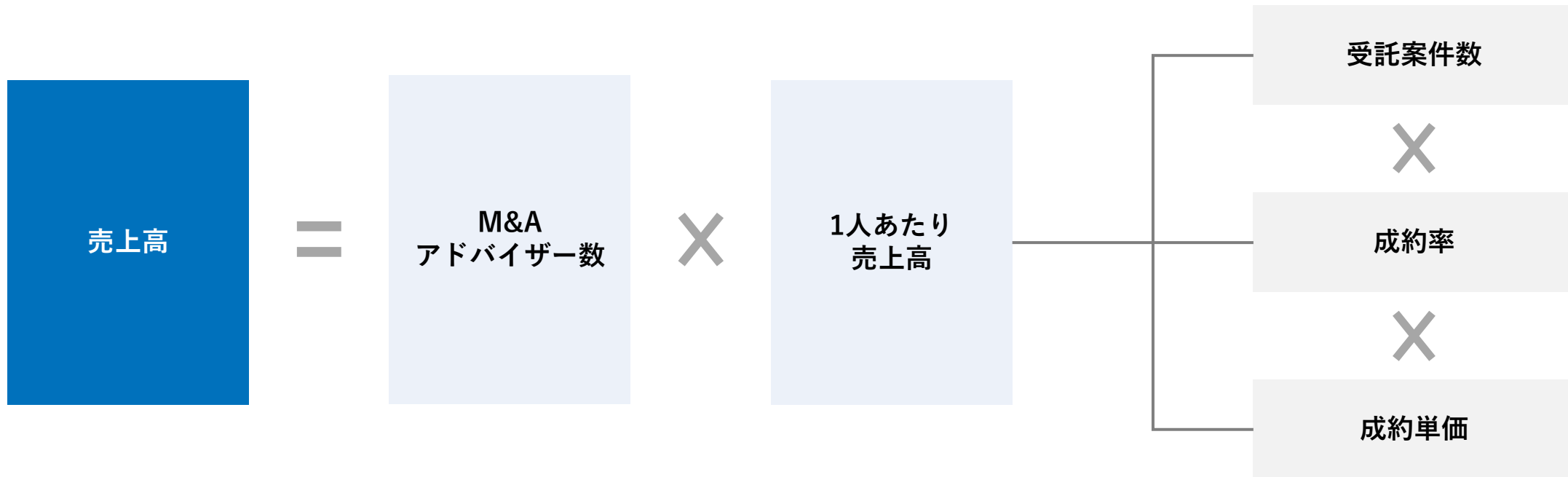
分業制によるM&A仲介業務の流れ

M&Aは3つのフェーズに分かれており、弊社では**企業情報部(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。



M&A仲介の収益構造は、【売上 = M&Aアドバイザー数 × 1人あたり売上高】で構成されている。
M&Aアドバイザー数、1人あたり売上高の増加が売上高をさらに拡大させるためのポイント。

収益構造



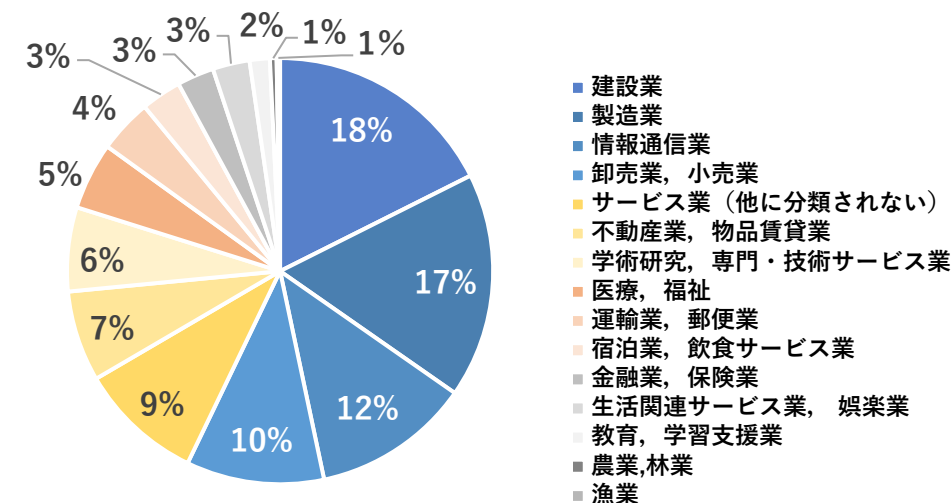
5. 会社概要 成約実績

様々な業種・業界、地域でのM&A成約事例がある。

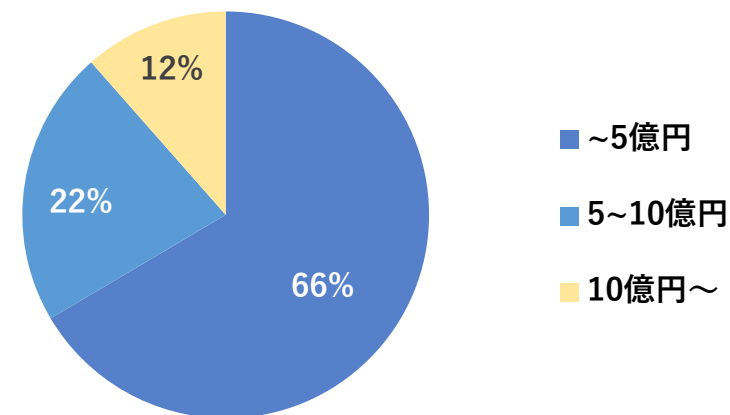
成約実績（一例）

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
●			
198 運輸、郵便業	東海	運輸業、郵便業	四国
199 卸売業、小売業	関東	卸売業、小売業	関東
200 情報通信業	中部	不動産業、物品賃貸業	関西
201 サービス業	関東	サービス業	北海道
202 サービス業	関東	建設業	東北
203 建設業	東北	建設業	関東
204 製造業	関東	製造業	関東
205 卸売業、小売業	東北	卸売業、小売業	東北

譲渡企業の事業別案件構成¹



譲渡企業の規模別案件構成¹



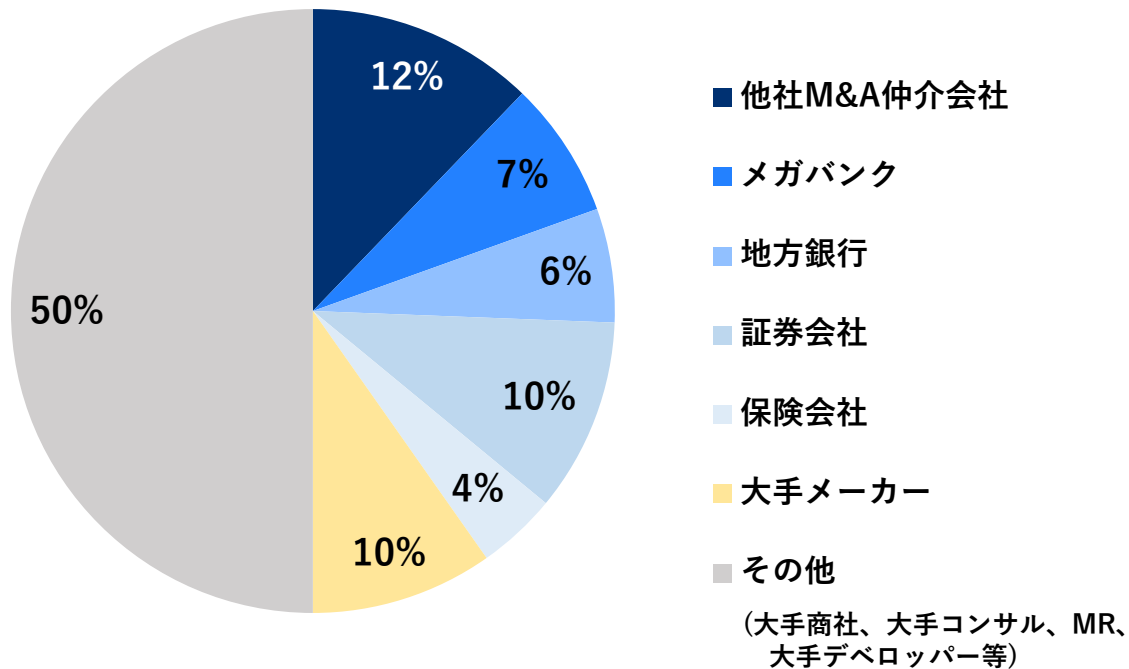
注1: 2023年6月末までの全成約実績をもとに集計

M&Aアドバイザーの人員構成

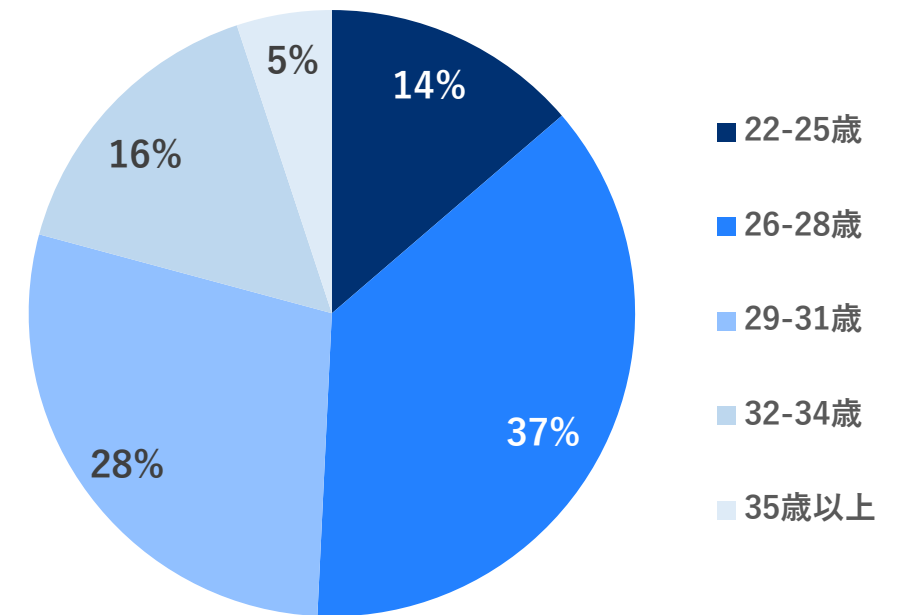
M&Aアドバイザーは様々な業界、企業から集まっている。

若手でも活躍できる営業環境を整えたことで年齢層も徐々に下がり、現在では平均29歳となっている。

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



-
- 1 2023年9月期第3四半期実績
 - 2 2023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 **M&A総合研究所の競合優位性**
 - 7 参考資料

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

上場企業唯一の完全成功報酬制の料金体系¹

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。
完全成功報酬制のM&A仲介会社の中で成約件数実績No.1¹

2

平均6.8ヶ月²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

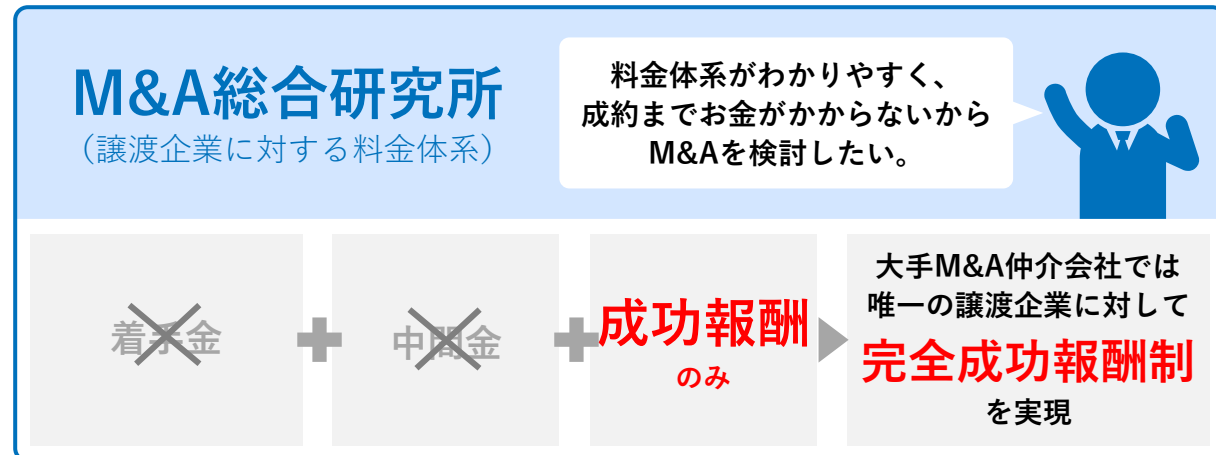
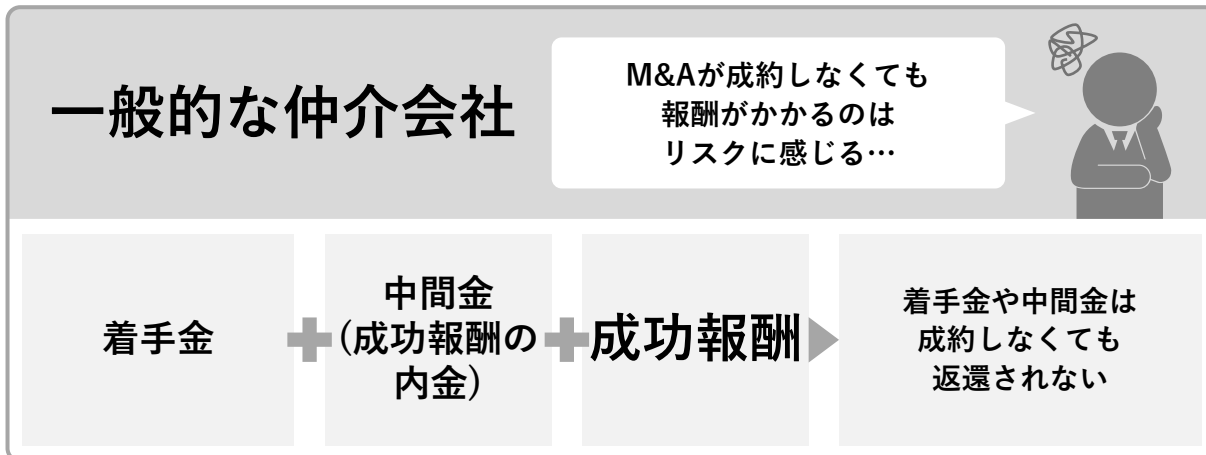
AIの活用および効率的な買手開拓体制により成約可能性を向上。

注:

1. 2022年10月期_指定領域における市場調査
調査機関：日本マーケティング・リサーチ機構
2. 創業以来の全成約案件の平均値(FA案件を除く)

6. M&A総合研究所の競合優位性 完全成功報酬の料金体系

上場M&A仲介会社唯一の完全成功報酬制を採用しているため、顧客のM&Aにおける料金ハードルを低減。
営業活動においても、競合他社とのコンペで有利に働く。



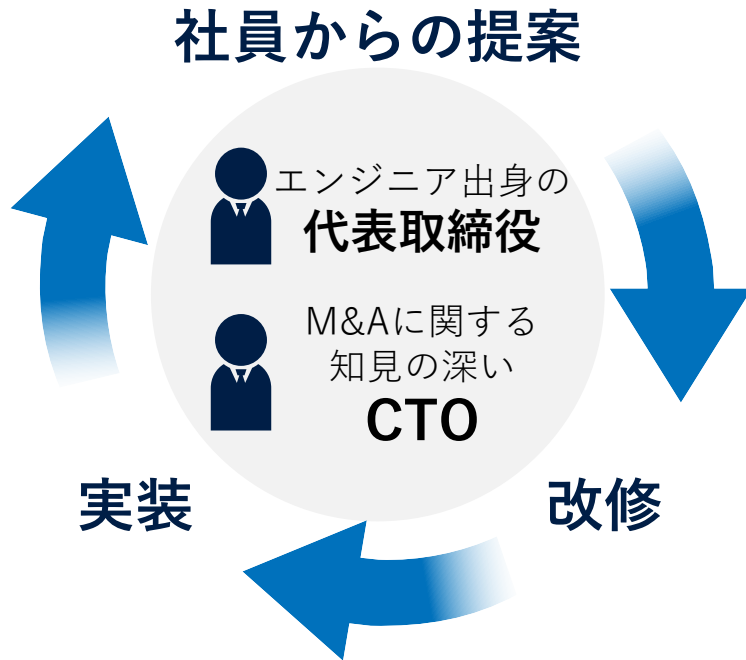
譲渡企業に対する 料金体系	アドバイザー契約締結時			相手先の確定 (マッチング)		M&A成立	
	着手金	中間金	成功報酬	着手金	中間金	成功報酬	成功報酬
M&A総合研究所	無料	無料	成功報酬	無料	無料	成功報酬	成功報酬
A社	着手金	無料	成功報酬	無料	無料	成功報酬	成功報酬
B社	無料	中間報酬	成功報酬	無料	中間報酬	成功報酬	成功報酬

成約期間の短縮化を実現するシステムを自社開発

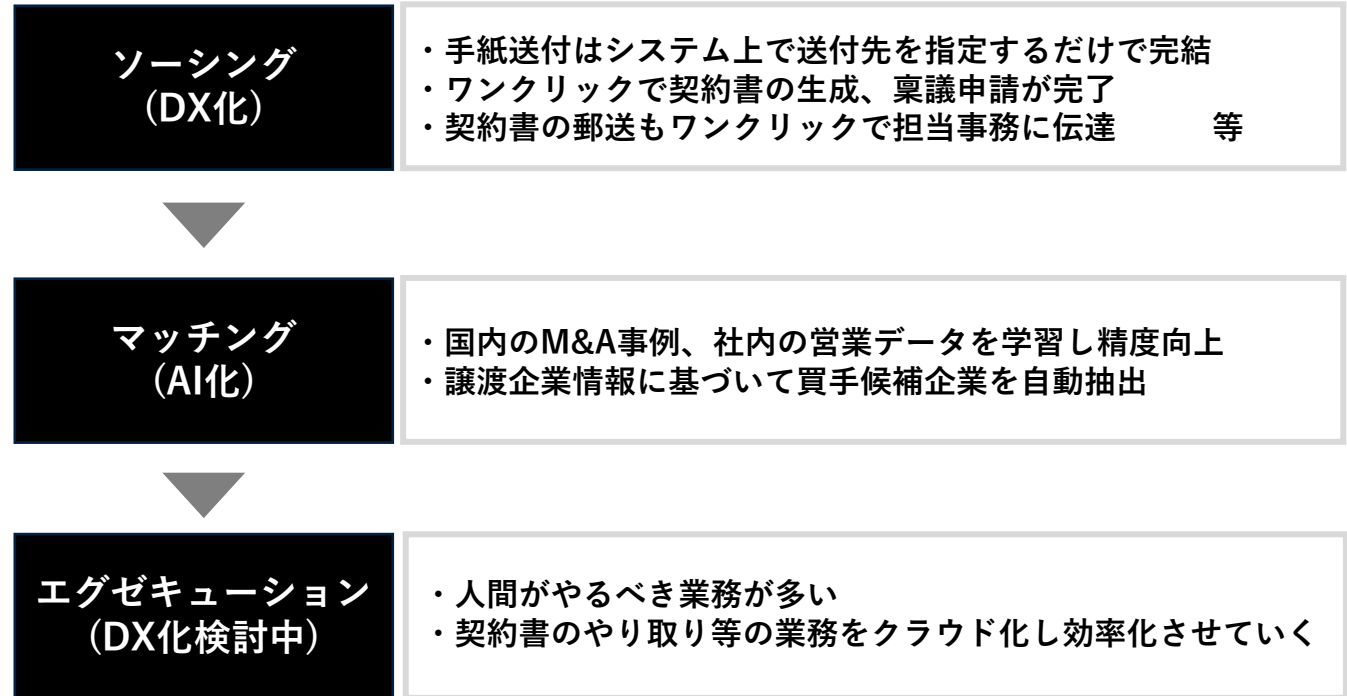
M&Aに特化した営業管理システムを自社開発し、約9,360回のシステム改修を実施。

非効率な作業をDX・AI化したことで業務時間の削減、平均成約期間6.8ヶ月を可能にし、採用上の強みにもなっている。

M&Aに特化した自社システムを構築するサイクル



M&A仲介業務の3ステップと効率化の内容



9,360回(創業～2023年6月)のアップデートを実施
市販のシステムにはないM&A特化のシステムを自社開発



成約期間の短縮 / 業務時間の削減
に繋がる

自社システムの開発経緯からなる優位性

開発経緯：市販システムの限界を感じ、創業初期に自社開発に切り替え

- ・創業初期は市販の基幹業務システムを導入していたが、開発速度や開発自由度の問題から自社開発に切り替えた。
 - ・自社で市販以上のものを開発する場合は大量のデバッグをする必要があり、創業期に社員総勢で改修を繰り返し、まともに使えるようになるまで1年を要している。
- 既に市販システムでの運営が完成されている会社がゼロベースで自社開発に切り替えることは現実的に困難である。
- ・現在は開発が高速になり、さらにどのような機能でも自由に開発可能となっている。
 - ・これまでの数年間でM&A仲介業務の時間短縮をするのに特化した数多くの機能を開発してきた。
- 社内で利用する複数の外部システムとも繋がられているため営業以外の業務においても利便性が向上している。

開発者による優位性：M&Aを熟知したエンジニアが開発

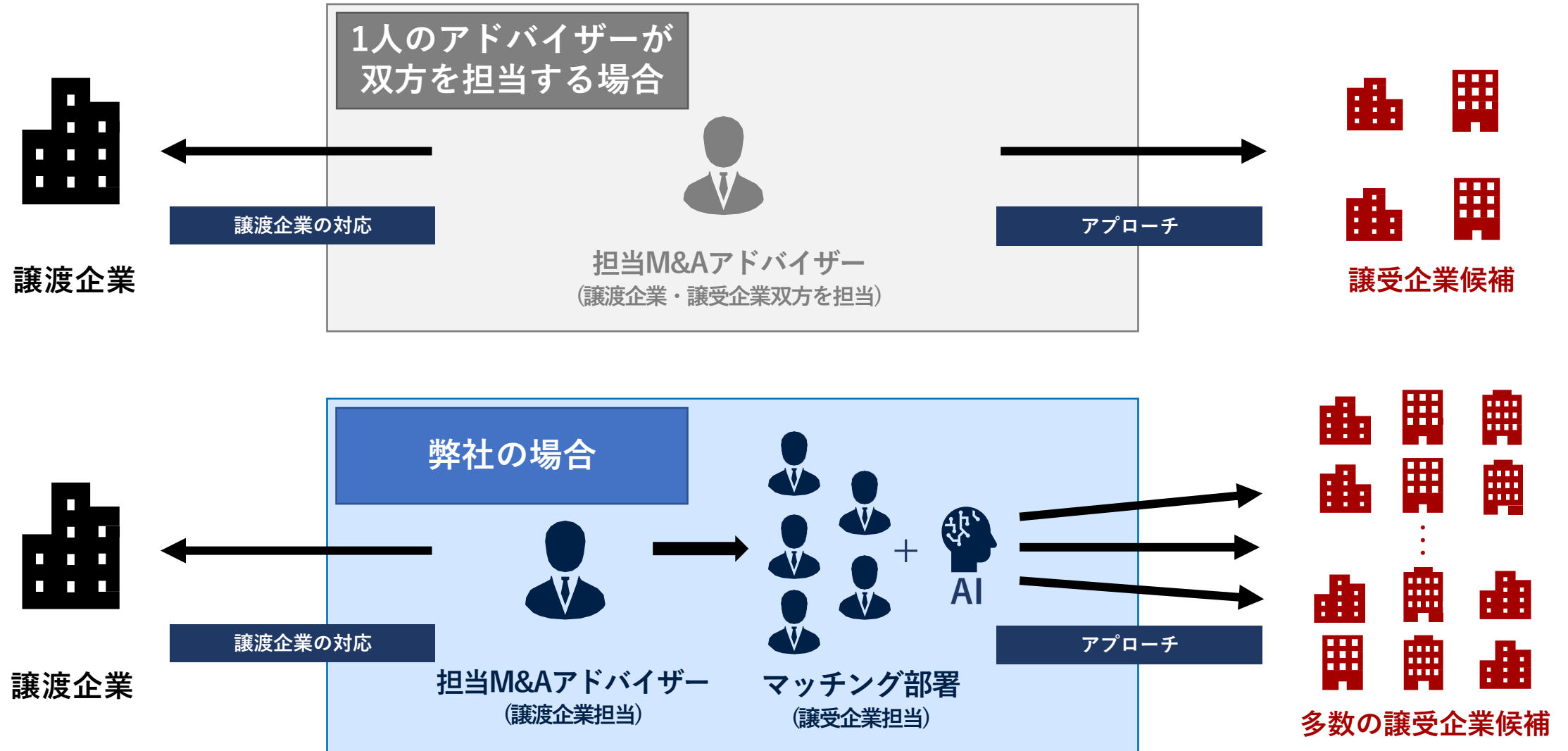
- ・CEO、CTOともにM&A実務を熟知したエンジニアである。
- ・「M&Aを知る人間」と「システムを開発する人間」が分かれておらず、双方を理解した人間が開発している。
- ・M&A仲介業務にとって本質的に価値のある、現場に寄り添ったシステムを開発することができる。

改修スピードによる模倣困難性：シームレスな開発により、機能が毎日進化し続ける

- ・社員がシステム上で開発依頼を出すことができ、現場の声を拾い漏れることがない。
- ・外注せずに全て社内エンジニアが開発することで、改修案について直接議論することができ、即実装している。
- ・毎日社内で効率化のアイデアが出されており、効率化をすることが会社の文化となっている。

6. M&A総合研究所の競争優位性 業界屈指のマッチング力

マッチングに特化した専門部署により、迅速に多くの企業に提案することができる体制を構築。
また、AIの活用により抜け漏れなく、スピード感を持ったアプローチが可能。



徹底的にデータ管理した採用戦略により、急速に人員数を拡大。
OJTを中心とした教育体制により即戦力化。高い定着率も維持。

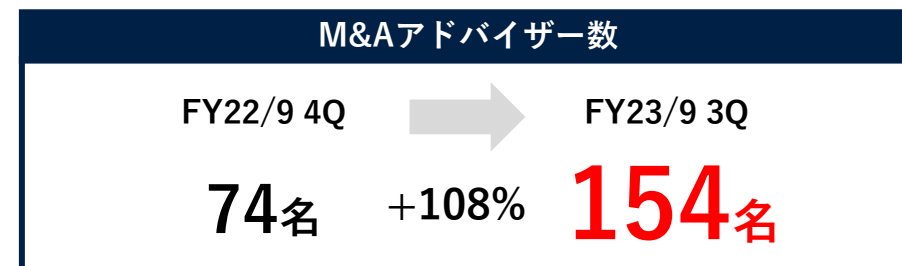
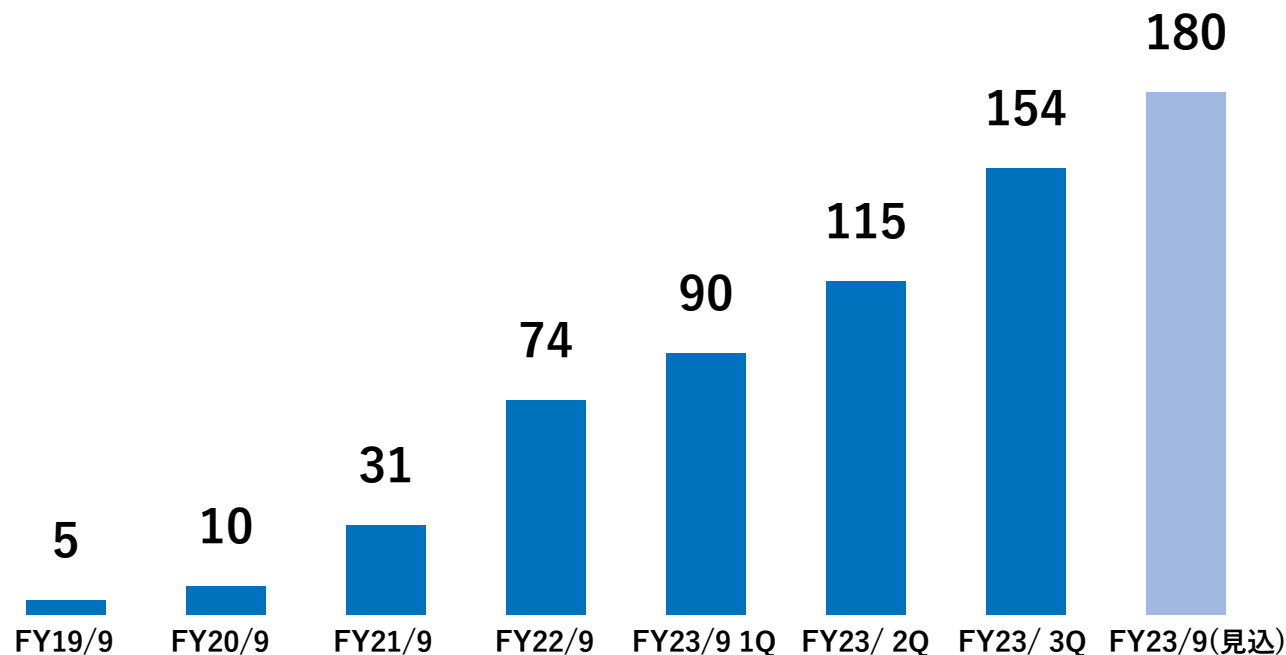
採用戦略

①採用プロセスの徹底した数値管理

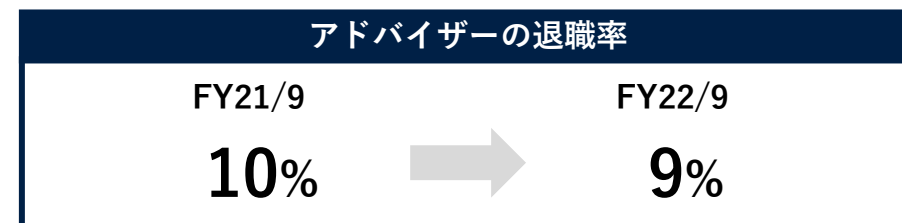


②明確に差別化された
弊社への入社メリット、カルチャー

M&Aアドバイザー数（譲渡企業担当者）の推移

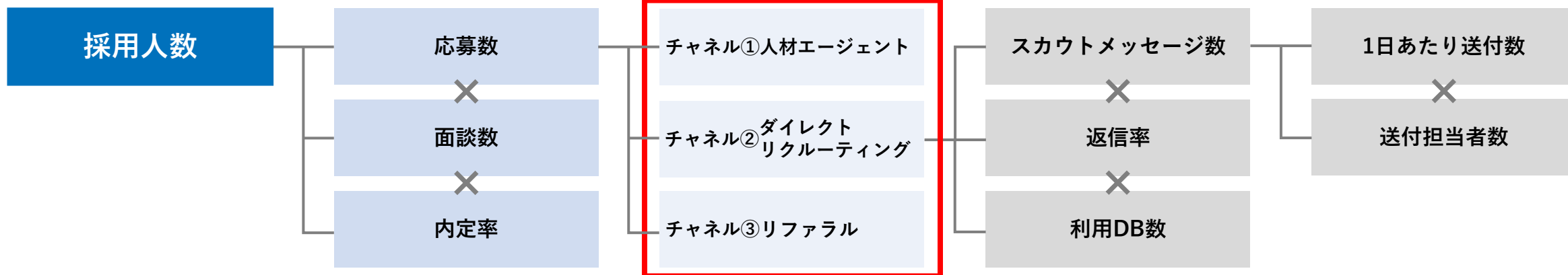


徹底的にデータ管理した採用戦略により、
人員採用は好調に推移



採用チャンネルごとにすべての数字を把握し、データをもとに採用活動を進めている。

KPI管理



KPI管理詳細¹

チャンネル① 人材エージェント経由の紹介者数

人材紹介会社ごとの紹介数と採用数を詳細に管理。

	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	合計
合計	50	30	40	40	30	50	40	30	40	50	40	40	480
エージェントA	2	1	2	3	2	1	3	2	1	1	2	1	21
エージェントB	3	2	1	0	2	3	2	1	1	0	3	2	20
エージェントC	1	1	1	2	2	1	2	3	0	0	2	1	16
エージェントD	2	1	2	3	2	1	3	2	1	1	2	1	21
エージェントE	3	2	1	0	2	3	2	1	1	0	3	2	20
エージェントF	1	1	1	2	2	1	2	3	0	0	2	1	16
エージェントG	2	1	2	3	2	1	3	2	1	1	2	1	21
エージェントH	3	2	1	0	2	3	2	1	1	0	3	2	20
エージェントI	1	1	1	2	2	1	2	3	0	0	2	1	16

注:
1. 表中の数値は仮定であり実際の数値ではありません

チャンネル② スカウト送付数と反応数

スカウトメッセージ送付数と反応数を詳細に管理。

		目標	5月	6月	7月	8月	9月	合計
合計	スカウト	300	300	300	300	400	400	2,000
	応募	150	150	150	150	200	200	1,000
	採用	3	3	3	3	3	3	20
人材DBサイト A社	スカウト	100	100	100	100	150	150	1,000
	応募	50	50	50	50	60	60	500
	採用	1	1	1	1	1	1	10
人材DBサイト B社	スカウト	100	100	100	100	150	150	1,000
	応募	50	50	50	50	60	60	500
	採用	1	1	1	1	1	1	10

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

上場企業唯一の完全報酬制の料金体系

上場M&A仲介唯一の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6.8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。

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。

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。

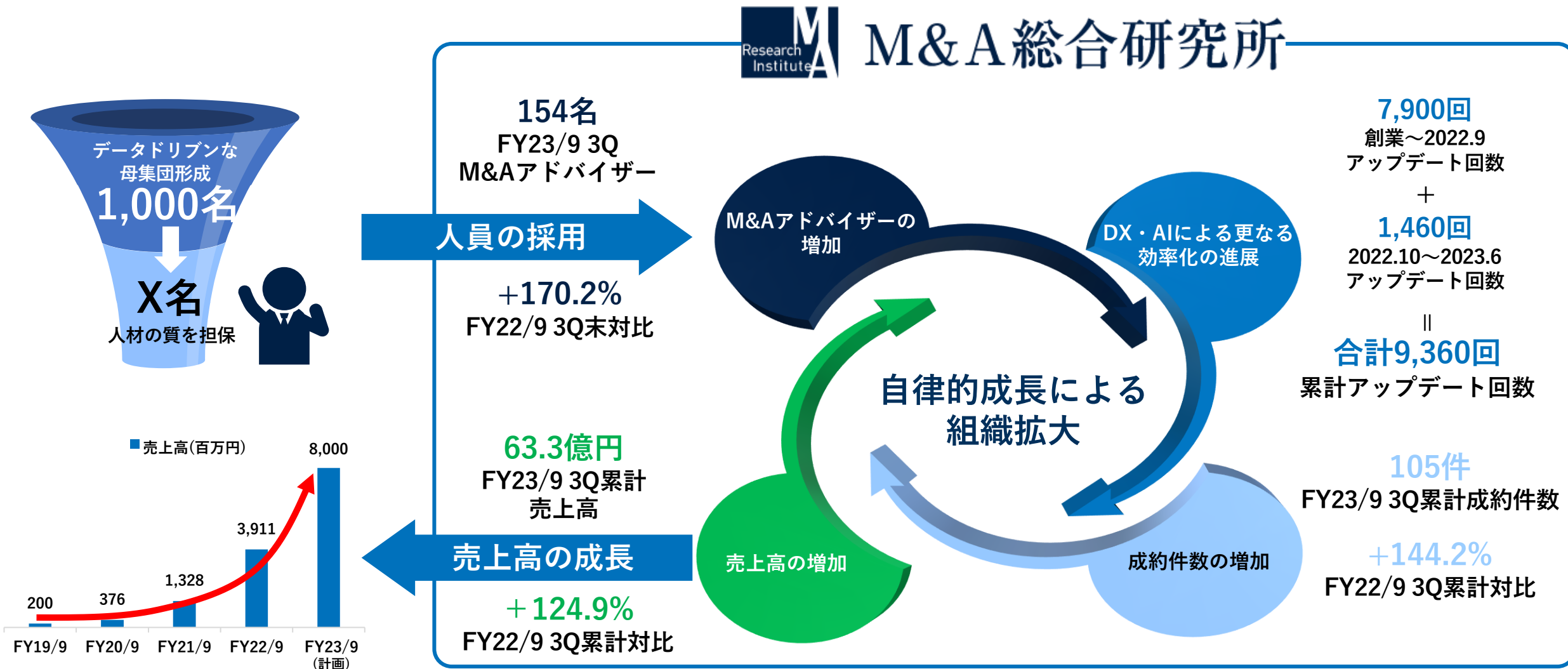
6. M&A総合研究所の競合優位性 業界最高水準の平均年収

業界最高水準のインセンティブ設計と、社員が最大限パフォーマンスを発揮できる効率的な環境を構築したことで、創業4年で高い給与水準を実現。

部門	2年目～ (1年間在籍)	3年目～ (2年間在籍)
M&Aアドバイザー(売手担当)	1,484万円	2,815万円
マッチング部門 (買手担当)	1,285万円	1,463万円
営業部門全体	1,441万円	2,323万円

注: 2022年9月期における実績

創業からの4年間で、採用した人材がDX・AIを駆使して早期に結果を出す仕組み・環境を構築。
 自律成長を続ける組織により、**採用の加速が業績の拡大に繋がる**状態となっている。



営業活動や採用活動のKPIをリアルタイムで把握。各プロセスのすべてをデータ管理し、データドリブンに経営している。データを管理、可視化するためのBIツールを自社開発しており、日々機能改善を繰り返している。



取締役営業本部長 矢吹 明大

明治大学商学部卒

2010年 (株)キーエンス入社

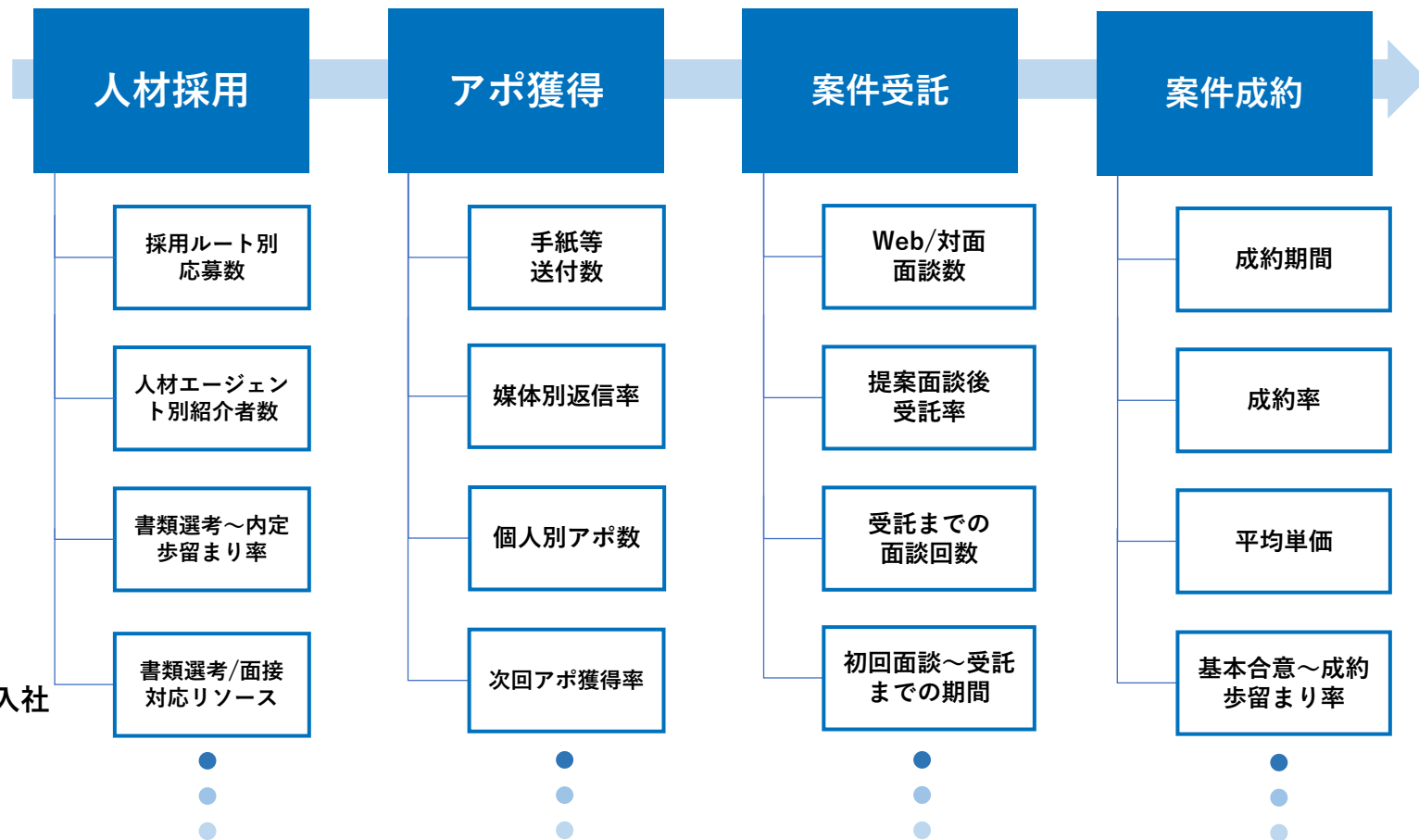
- 製造業向けのコンサルティングセールスに従事

2015年 (株)日本M&Aセンター入社

- アドバイザーとして製造業を中心に多くのM&Aを成約

2019年 (株)M&A総合研究所(現株)M&A総研ホールディングス入社

- キーエンスで培ったデータドリブンな営業活動、日本M&Aセンターでの経験を活かしM&A仲介の効率化を進める



-
- 1 2023年9月期第3四半期実績
 - 2 2023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 M&A総合研究所の競合優位性
 - 7 **参考資料**

7. 参考資料：主要指標推移

主要指標推移：四半期累計期間

(単位:百万円)

	FY21/9 1Q	FY21/9 2Q	FY21/9 3Q	FY21/9 4Q	FY22/9 1Q	FY22/9 2Q	FY22/9 3Q	FY22/9 4Q	FY23/9 1Q	FY23/9 2Q	FY23/9 3Q
売上高	249	462	788	1,328	1,010	1,752	2,817	3,911	2,125	3,874	6,336
売上総利益	206	327	589	1,038	867	1,463	2,345	3,123	1,788	3,116	5,055
売上総利益率	82.6%	70.8%	74.7%	78.2%	85.8%	83.5%	83.2%	79.8%	84.2%	80.4%	79.8%
営業利益	110	145	273	563	711	1,066	1,680	2,103	1,398	2,287	3,610
営業利益率	44.2%	31.5%	34.6%	42.3%	70.4%	60.9%	59.6%	53.8%	65.8%	59.0%	57.0%
当期純利益	75	128	187	368	486	728	1,140	1,326	958	1,567	2,427
当期純利益率	30.1%	27.4%	23.7%	27.7%	48.1%	41.5%	40.4%	33.9%	45.1%	40.4%	38.3%
M&A アドバイザー数	18名	27名	27名	31名	40名	51名	57名	74名	90名	115名	154名
受託残高 ¹	48件	65件	115件	139件	165件	229件	313件	382件	426件	508件	596件
成約件数 ² (大型案件数 ³)	5件 (0件)	8件 (0件)	15件 (0件)	25件 (1件)	17件 (2件)	26件 (4件)	43件 (6件)	61件 (7件)	33件 (4件)	62件 (8件)	105件 (11件)

- 注:
1. ペンディングとなっている案件を除き、アクティブな案件のみをカウントしている
 2. 仲介ではないFA案件は成約件数の計算から除いている
 3. 手数料総額が1億円以上の案件を大型案件と定義

7. 参考資料：主要指標推移

主要指標推移：四半期会計期間

(単位:百万円)

	FY21/9 1Q	FY21/9 2Q	FY21/9 3Q	FY21/9 4Q	FY22/9 1Q	FY22/9 2Q	FY22/9 3Q	FY22/9 4Q	FY23/9 1Q	FY23/9 2Q	FY23/9 3Q
売上高	249	213	326	539	1,010	742	1,065	1,094	2,125	1,749	2,462
売上総利益	206	121	262	449	867	596	882	778	1,788	1,328	1,938
売上総利益率	82.6%	56.8%	80.4%	83.3%	85.8%	80.3%	82.8%	71.1%	84.2%	75.9%	78.7%
営業利益	110	35	128	290	711	355	614	423	1,398	889	1,323
営業利益率	44.2%	16.4%	39.3%	53.8%	70.4%	47.8%	57.7%	38.7%	65.8%	50.8%	53.7%
当期純利益	75	53	59	181	486	242	412	186	958	609	860
当期純利益率	30.1%	24.9%	18.1%	33.6%	48.1%	32.6%	38.9%	17.0%	45.1%	34.8%	34.9%
受託件数	23件	36件	61件	67件	82件	109件	140件	178件	208件	235件	314件
成約件数 ¹ (うち大型案件 ² 数)	5件 (0件)	3件 (0件)	7件 (0件)	10件 (1件)	17件 (2件)	9件 (2件)	17件 (2件)	18件 (1件)	33件 (4件)	29件 (4件)	43件 (3件)
成約単価 ¹	43	64	40	52	58	78	59	58	61	60	54

注:

1. 仲介ではないFA案件は成約件数および単価の計算から除いている
2. 手数料総額が1億円以上の案件を大型案件と定義

日本では、経営者の高齢化に伴う後継者不在企業の増加、M&Aにおいて仲介会社が広く利用されているという独自のマーケットが形成されている。

日本特有のM&Aマーケット

1

経営者の高齢化による事業承継ニーズの高まり

日本は少子高齢化が進行しており、中小企業の経営者が高齢になっている。一方で後継者がおらず事業承継の課題が深刻化している。

2

FAではなく「M&A仲介」という日本特有の商習慣

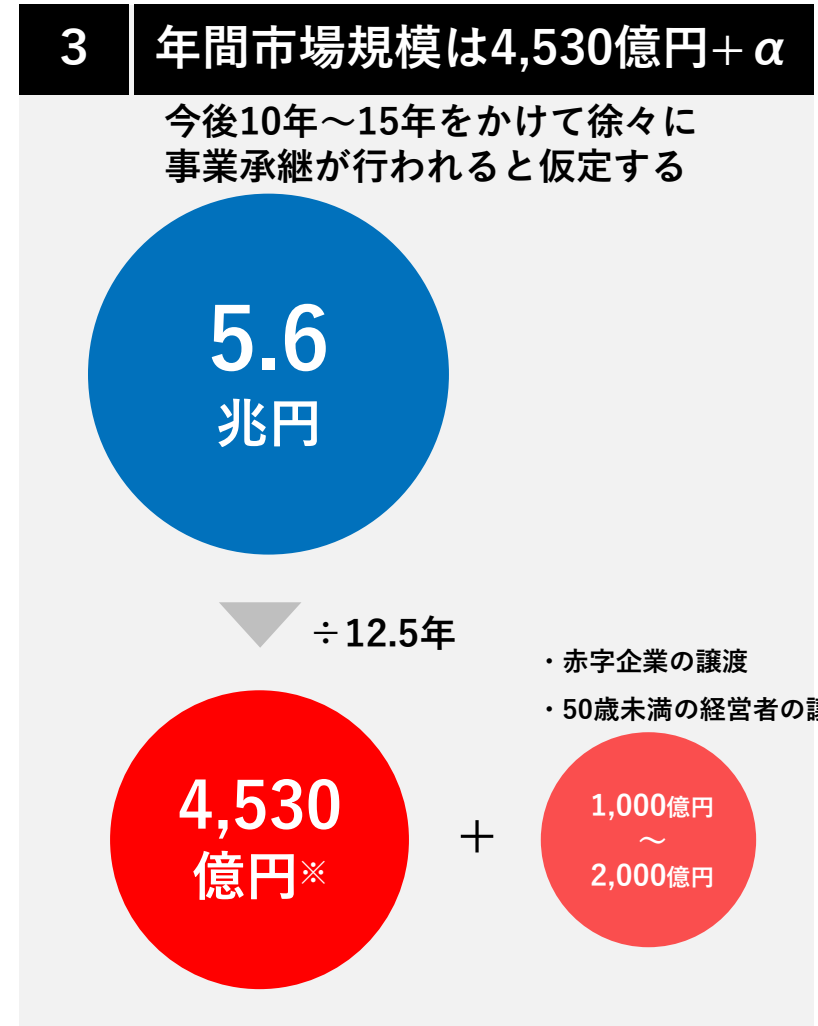
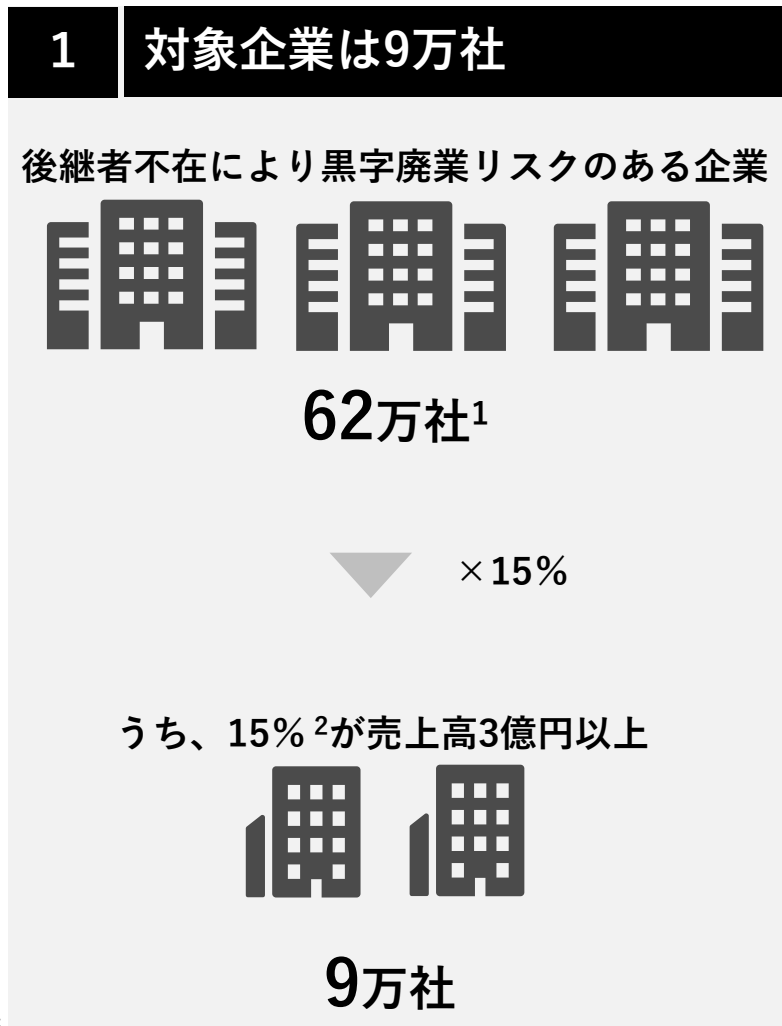
海外ではファイナンシャル・アドバイザー（FA）を利用してM&Aを行うことが一般的。日本では中小企業が多いため仲介会社を利用する習慣が根付いている。

3

M&Aのニーズに対してM&A仲介会社が少ない

後継者不在で黒字廃業する可能性のある会社は620,000社と言われている中、10名以上で運営されているM&Aサービス提供企業は42社しか存在しておらず、圧倒的に需要が多い状況となっている。

黒字廃業リスクのある企業が多く存在しているため、市場規模は非常に大きく、**年間で5,530～6,530億円**の市場規模があるが、**需要過多であるため事業承継できなかった会社は年々繰り越され、TAMに積み上がっていく。**



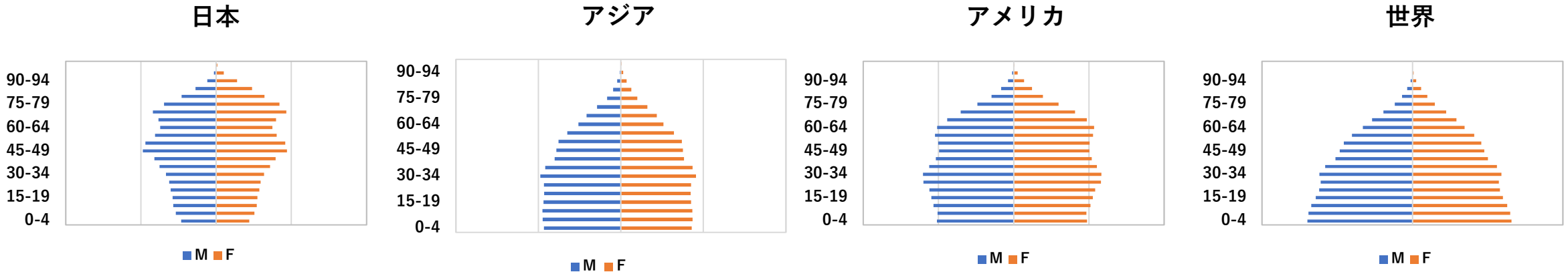
※現状、M&A仲介会社の数が少なく「需要>供給」の状態であるため、事業承継できなかった会社は年々繰り越され、TAMに積み上がっていく。

注：
1. 出典：中小企業庁「中小企業・小規模事業者におけるM&Aの現状と課題」
2. 出典：一般社団法人CRD協会「平成30年度財務情報に基づく中小企業の実態調査に係る委託事業」
3. 2022年9月期の手数料単価実績
4. 市場規模およびターゲット市場規模は、外部統計資料及び公表資料をもとに弊社独自に推定したものであり、実際の市場規模とは異なる可能性がある点ご了承ください。

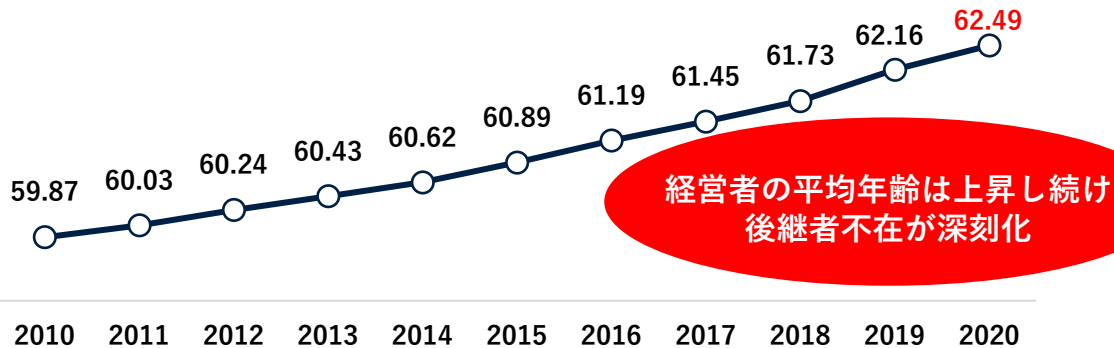
経営者の高齢化による事業承継ニーズの高まり

現在の日本では若年層が減少し続けており、少子高齢化が進んでいる。
 その影響から後継者不在企業の割合が**57.2%**¹となっており、M&Aによる事業承継が課題となっている。

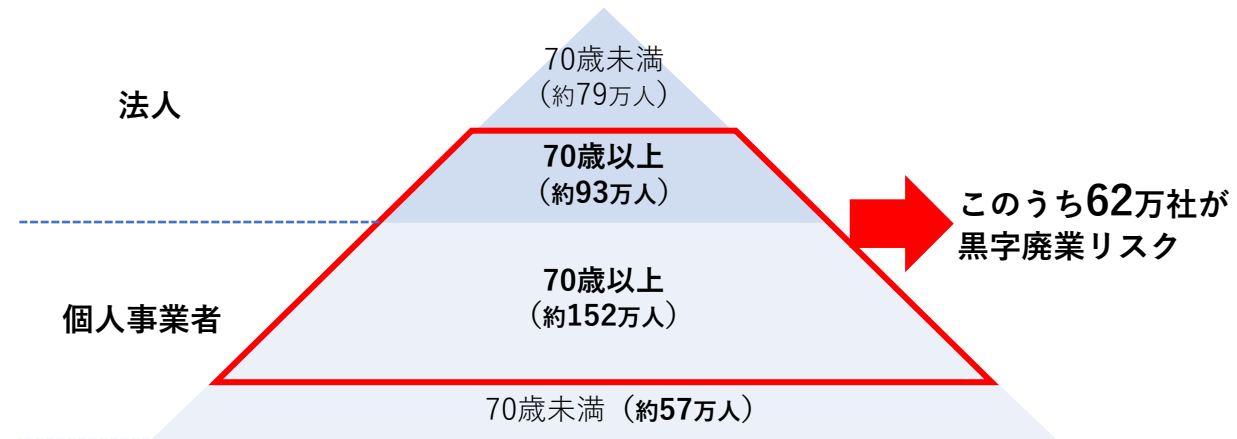
人口ピラミッドから見る日本の少子高齢化の進行



経営者の平均年齢²



黒字廃業リスクの増大



注:
 1. 帝国データバンク全国企業「後継者不在率」動向調査 (2022年)
 2. 東京商工リサーチ「全国社長の年齢調査」(2021年)より当社作成

M&A需要とM&A仲介会社による供給の不均衡

M&A仲介業を行う企業は3種類あるが、日本では**M&A仲介会社の存在感が大きく**日本全国に900社超存在している。しかしながらM&Aアドバイザーが1年間に対応できるM&A件数(2,500件³)に対し、**黒字廃業リスクのある会社が圧倒的に多く、需給バランスが崩れてしまっている。**

M&A仲介業の構成とマーケットポテンシャル

マーケットポテンシャル

620,000社

潜在需要が大きい

2,500社³
 想定年間M&A件数
(M&A仲介会社による)

黒字廃業リスクのある会社

企業規模：大企業(売上100億円以上の未上場企業等)
取扱業者：金融機関
譲渡価格：100億円～

企業規模：中堅・中小企業(売上3億円以上)
取扱業者：仲介会社
譲渡価格：1億円～100億円

企業規模：小規模企業(売上3億円未満)
取扱業者：個人・M&Aプラットフォーム
譲渡価格：～1億円

M&Aアドバイザー数

50名～：7社  M&A総合研究所

10名～49名：51社

1名～9名：841社

 M&Aアドバイザー数
約2,500人¹

×

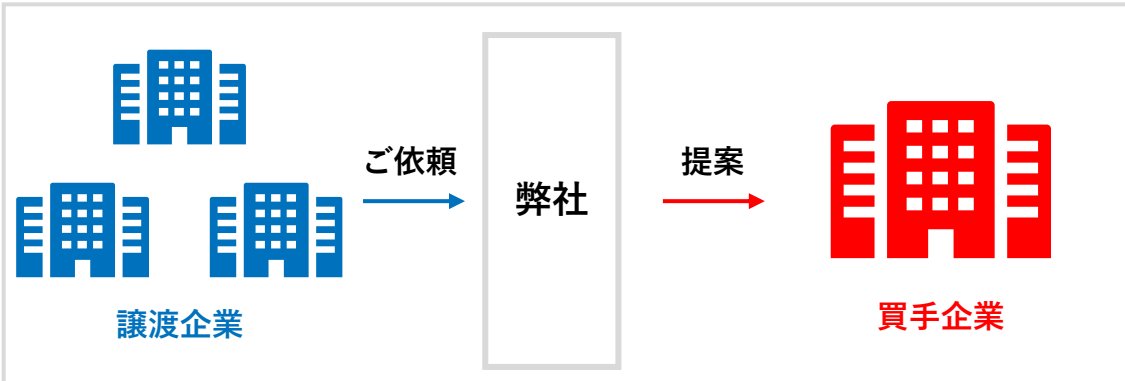
 1人あたり成約件数
約1.0件/年²

注：
1. M&A支援機関登録制度のデータベースをもとに仲介業を営むM&A専門業者数を集計。(2023年6月時点)
2. 弊社を除く大手上場M&A仲介会社の直近期の公表値をもとにM&Aアドバイザーが1年間に成約する件数を推定。
3. 人数規模ごとの平均M&Aアドバイザー数を算定し、年間1.0件成約する仮定に基づき算定。

総研DX Searchの展開

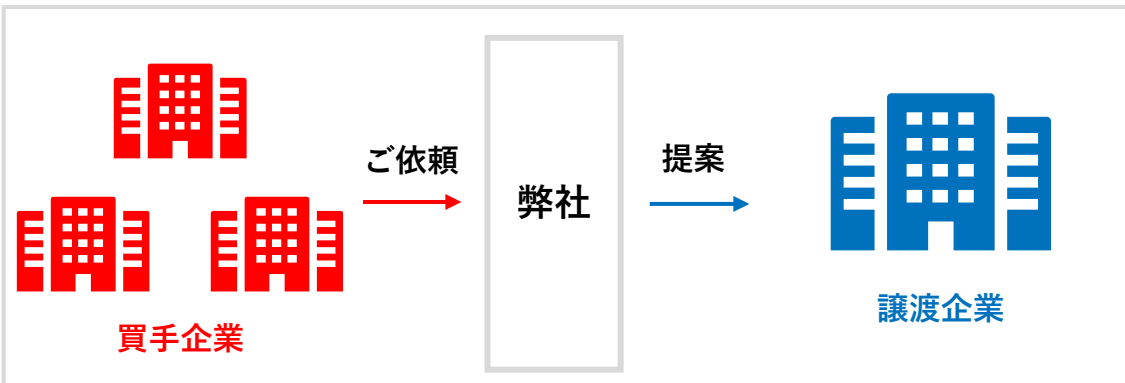
FY22/9の3Qより、買収希望企業への新規サービスとして「総研DX Search」サービスの提供を開始。
通常サービスとは異なり、買手企業のニーズをベースに**大型の譲渡企業**の探索を行う。

通常のM&A仲介



- ✓ 譲渡を検討している企業からご依頼いただく
- ✓ 譲渡ニーズが健在化しているため会社譲渡の意思決定がスムーズ

総研DX Search

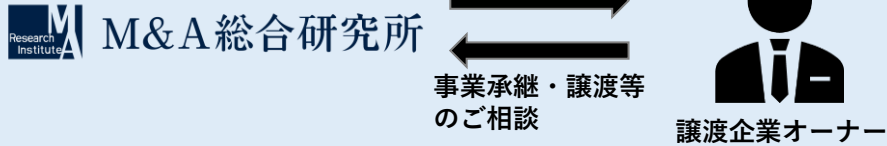


- ✓ 買収を検討している企業からご依頼いただく
- ✓ 譲渡ニーズがまだ弱く、M&A仲介会社と未契約の企業に対し、早期かつ独占的にアプローチすることができる

7. 参考資料：新規施策 子会社設立の背景

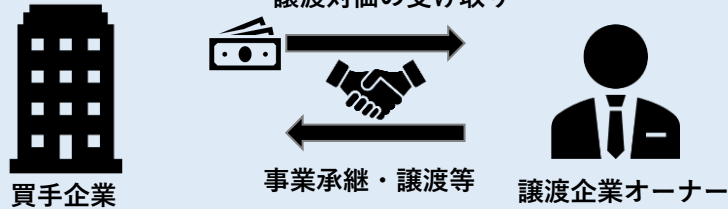
数多くのM&Aを手掛ける中で、譲渡後のオーナー様の資産運用ニーズが積み上がっており、今後同様のニーズに応えられるよう、資産運用に関するコンサルティングを事業として開始すべきと判断。

M&Aアドバイザー業務の提供

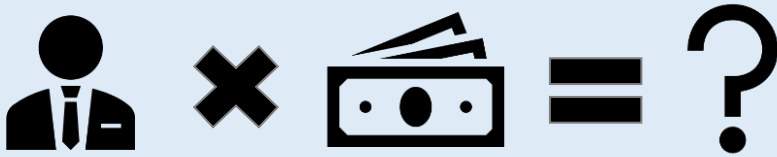


弊社では後継者不在や事業を更に成長させたい等の理由から事業承継・譲渡等をご検討されるオーナー様に対して、M&Aにおけるアドバイザー業務を提供。

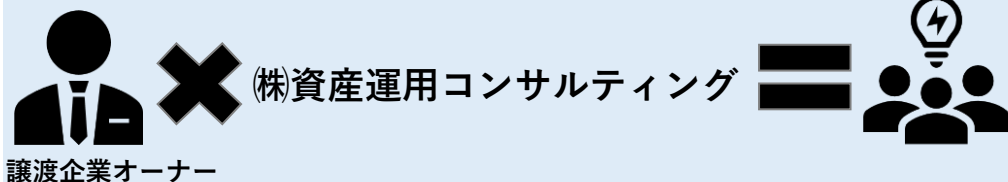
譲渡対価の受け取り



事業の承継・譲渡等を行ったオーナー様は譲渡対価として現金を得る。一方で、対価となる現金は**今までに手にしたことのない大金であるケースも**多々存在する。



大金を得たオーナー様の多くは今までに資産形成や投資などと無縁なケースが多く、**どのように資産を活用すればよいか分からないとの相談が多く寄せられる。**一方で、弊社では運用や係るアドバイスができず、オーナー様の期待に沿えずにいる。



人生における**重要な意思決定フェーズ**を共に歩んだ**パートナー**として、譲渡後のオーナー様の人生のサポートをしたいという思いから、**譲渡後に多い悩みである資産形成・活用のサポート**をするべく子会社を設立し、事業を開始する。

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）を含みません。

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M & A総研ホールディングス

<https://masouken.com/holdings>

■IRに関するお問合せ

<https://masouken.com/holdings/ir/contact>