



M&A 総研HD

2024年9月期 第2四半期 決算説明資料

2024年4月30日

株式会社M&A総研ホールディングス
(東証プライム市場：9552)

1 2024年9月期 第2四半期実績

2 2024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. 2024年9月期 第2四半期実績
決算サマリー

売上高 38.7億円→**85.2**億円
(FY23/9 2Q→FY24/9 2Q) (+**120.1**%)

営業利益 22.8億円→**49.3**億円
(FY23/9 2Q→FY24/9 2Q) (+**115.9**%)

営業利益率 **57.9%**
(FY24/9 2Q)

売上高成長率 **+120.1%**
(FY23/9 2Q →FY24/9 2Q)

譲渡企業担当
M&Aアドバイザー数
(FY24/9 2Q末)

242名

FY23/9 2Q末実績 (115名) 対比
+127名 (+**110.4**%)

4月時点での内定承諾者を含む
M&Aアドバイザー数は317名であり
順調に推移

譲渡企業担当
M&Aアドバイザー
1人当たり売上高¹
(FY23/9)

67百万円

FY21/9 61百万円 ▶ FY22/9 74百万円 ▶ FY23/9 67百万円

FY23/9は期初計画(65百万円)を上回り
好調な着地(計画比+3.1%)

M&Aの平均成約期間²
(~FY24/9 2Q末)

6.7ヶ月

最短
1.5ヶ月

業容を拡大しながらも
6~7ヶ月を維持

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8,526百万円(前年同期比+120.1%)、
営業利益4,938百万円(前年同期比+115.9%)、
営業利益率57.9%(前年同期は59.0%)となった。
第2四半期の成約単価は63百万円¹となった。

- 人員が拡大している中でも売上高、営業利益ともに前年同期比+100%超の成長を実現。徹底したコスト管理によって前年同期並みの営業利益率を維持している。
- 従来通り60百万円前後の成約単価を維持。引き続き1人当たり売上高の最大化を重要視していく。

平均成約期間は6.7ヶ月²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アドバイザー数は2Q累計で+61名(181名→242名)であり、4月以降の入社予定者を含めると+136名(317名)となり、今期の増加計画+139名(320名)に対する進捗率は97.8%。
→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. 同業他社との比較を可能にするため、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」で算定。

2. 創業以来の全成約案件の平均値(FA案件を除く)

	FY21/9 2Q累計	FY22/9 2Q累計	FY23/9 2Q累計	FY24/9 2Q累計 ¹	前年同期比
売上高	462百万円	1,752百万円	3,874百万円	8,526百万円	+ 120.1%
M&A仲介事業	462百万円	1,752百万円	3,874百万円	8,483百万円	+ 119.0%
その他事業	-	-	-	42百万円	-
売上総利益	357百万円	1,466百万円	3,116百万円	6,556百万円	+ 110.4%
売上総利益率	77.3%	83.5%	80.4%	76.9%	▲3.5Pt
販管費	211百万円	399百万円	829百万円	1,618百万円	+ 95.2%
営業利益	145百万円	1,066百万円	2,287百万円	4,938百万円	+ 115.9%
M&A仲介事業 ²	145百万円	1,066百万円	2,287百万円	5,047百万円	+ 120.7%
その他事業 ²	-	-	-	▲104百万円	-
営業利益率	31.5%	60.8%	59.0%	57.9%	▲1.1Pt
経常利益	143百万円	1,059百万円	2,284百万円	4,937百万円	+ 116.2%
経常利益率	31.0%	60.6%	58.9%	57.9%	▲1.0Pt
当期純利益	128百万円	727百万円	1,567百万円	3,173百万円	+ 102.5%
当期純利益率	27.4%	41.5%	40.4%	37.2%	▲3.2Pt

注:

1. FY23/9 2Q以降から連結決算になっております。

2. 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5百万円発生しており、それらの合計が連結PLの営業利益と一致します。

	FY21/9 2Q累計	FY22/9 2Q累計	FY23/9 2Q累計	FY24/9 2Q累計	前年同期比
売上高	462百万円	1,752百万円	3,874百万円	8,483百万円	+ 119.0%
営業利益	145百万円	1,066百万円	2,287百万円	5,047百万円	+ 120.7%
営業利益率	31.5%	60.8%	59.0%	59.5%	+ 0.5Pt
M&Aアドバイザー数	27名	51名	115名	242名	+ 110.4%
成約件数 ¹ (うち大型案件 ² 数)	8件 (0件)	26件 (4件)	62件 (8件)	123件 (14件)	+ 98.4%
成約単価 ³	64百万円	78百万円	60百万円	63百万円	-
成約期間 ⁴	7.4ヶ月	6.4ヶ月	6.7ヶ月	6.7ヶ月	-

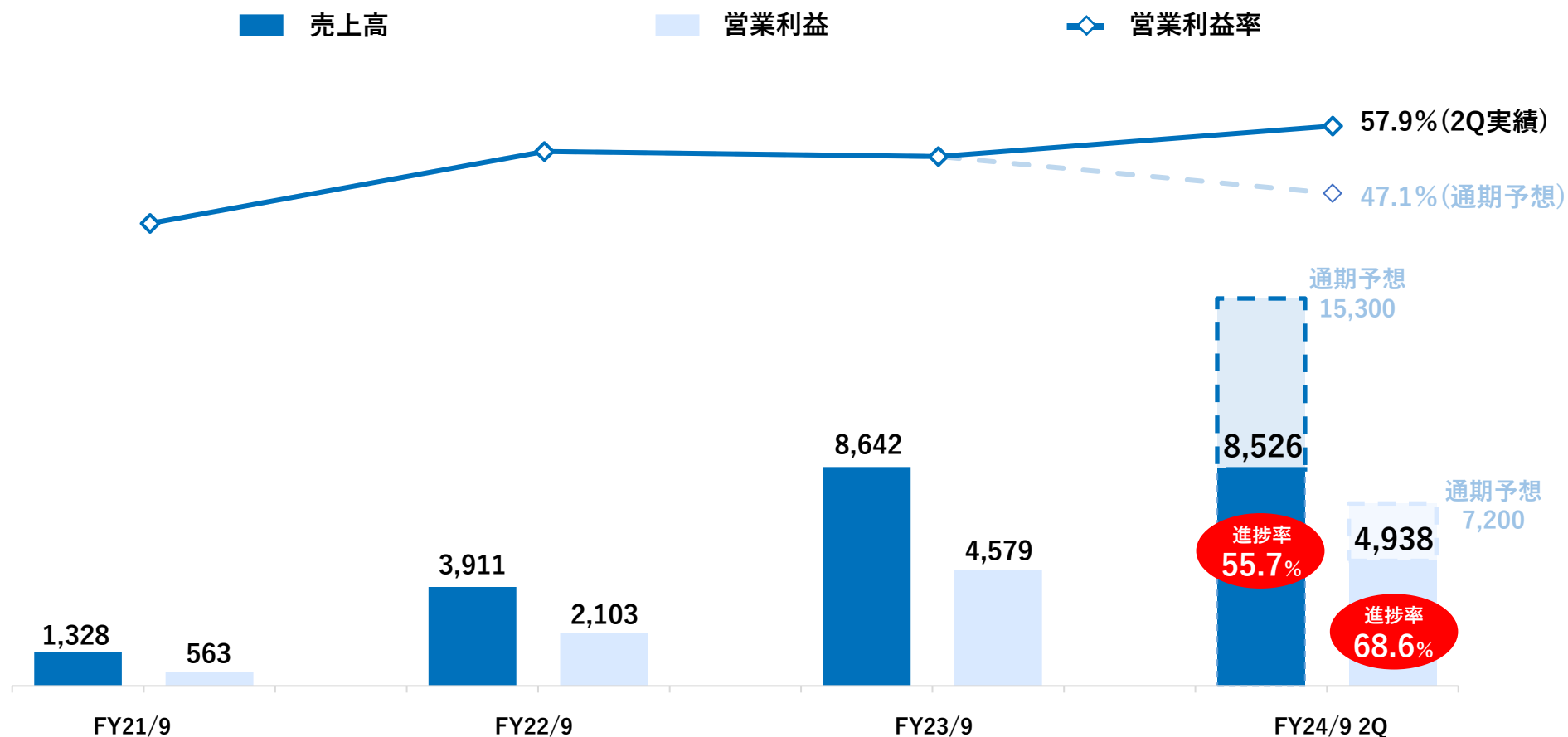
注:

1. 仲介ではないFA案件は成約件数のカウントから除いている。
2. 手数料総額が1億円以上の案件を大型案件と定義
3. 同業他社との比較を可能にするため、FY24/9 1Qから成約単価の計算方法を変更し、「M&A仲介事業売上高÷成約件数(FA案件を除く)」で算定。
4. 創業以来の全成約案件の平均値(FA案件を除く)

通期の売上高、営業利益推移

通期計画比に対する**売上高進捗率55.7%**、**営業利益進捗率68.6%**であり、好調に推移。

売上高・営業利益（百万円）



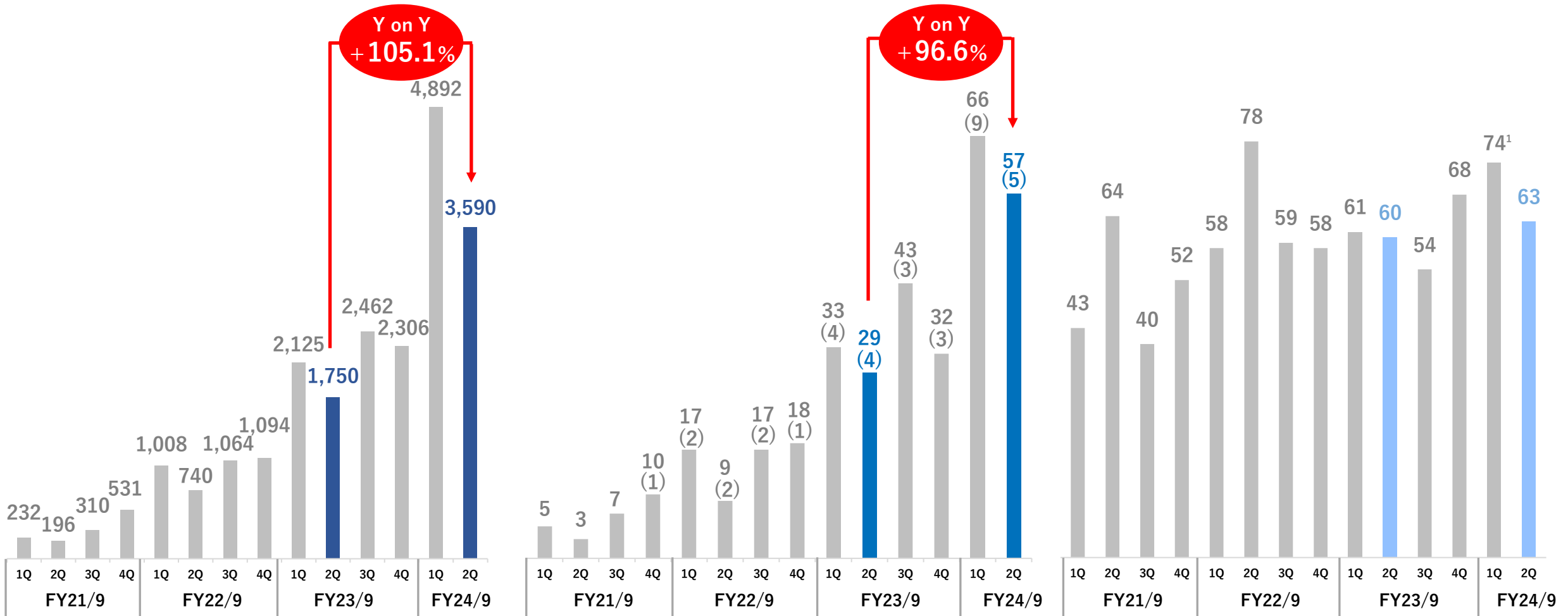
各四半期の売上高、成約件数、成約単価の推移(M&A仲介事業)

第2四半期は売上高3,590百万円(前年同期比+105.1%)、成約件数は57件(前年同期比+96.6%)となった。
 大型案件は2023年9月期累計で14件の成約件数に対し、今期は2Q時点で既に14件の成約件数となっている。

M&A仲介売上高 (百万円)

成約件数(うち大型案件)

成約単価¹ (百万円)

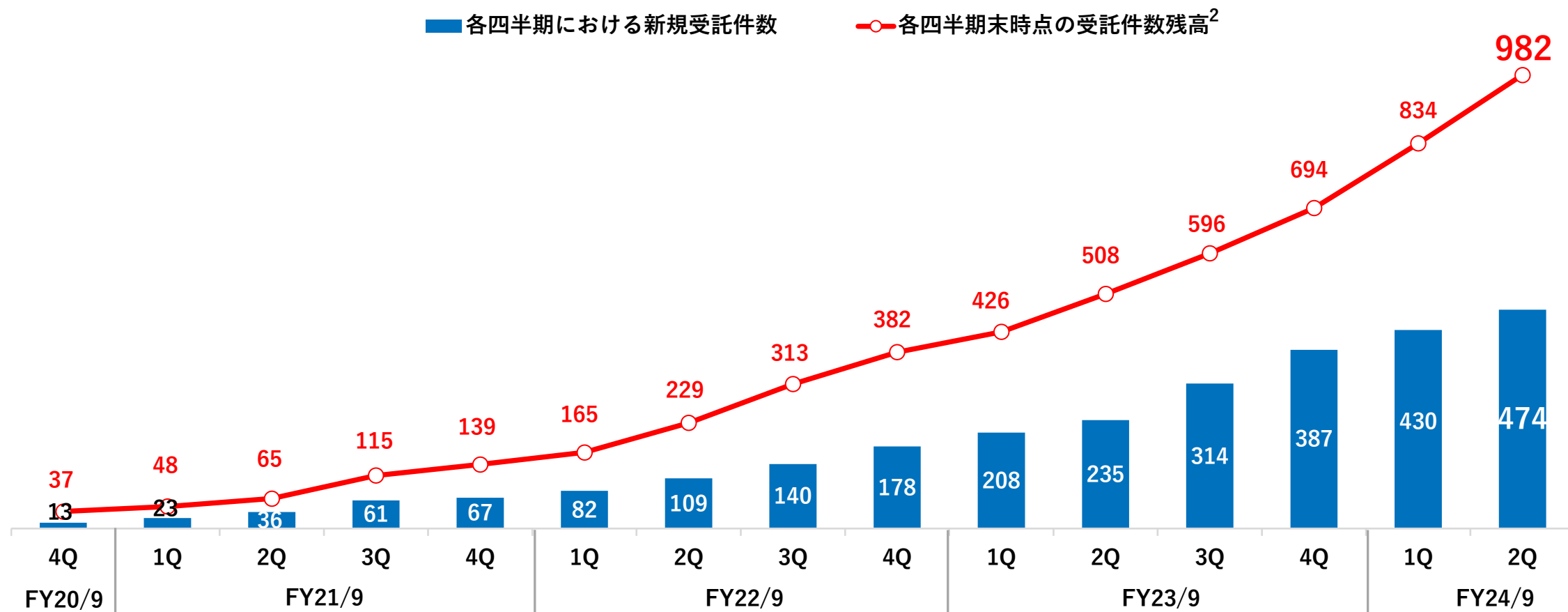


注:

1. 同業他社との比較を可能にするため、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」で算定。
 従来の計算方法に基づく当第2四半期の成約単価は62百万円。

各四半期の受託案件数¹と受託残高(M&A仲介事業)

今後の売上の基礎となる受託残高の積み上げは引き続き順調。
新規採用したアドバイザーも着実に受託できている。

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

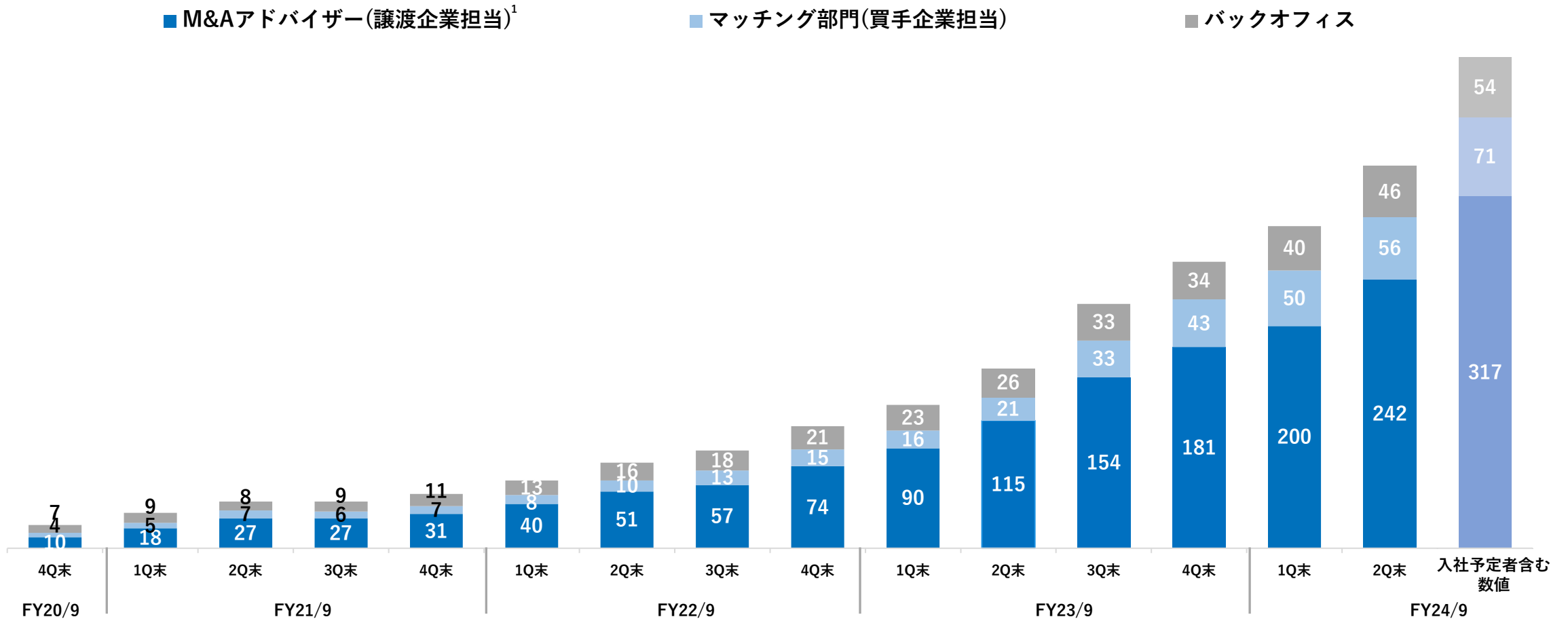
2. 案件の進行が一度止まっているものであり、時間が経過した後に再度進行する可能性があるものも保守的にペンディングとし、件数から除いている。

各四半期の社員数の推移(M&A仲介事業)

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。**

今期のM&Aアドバイザーの増加計画+139名に対し、**4月以降の入社予定者を含めたM&Aアドバイザー数は+136名の増加**であり、**進捗率97.8%**で好調に推移。

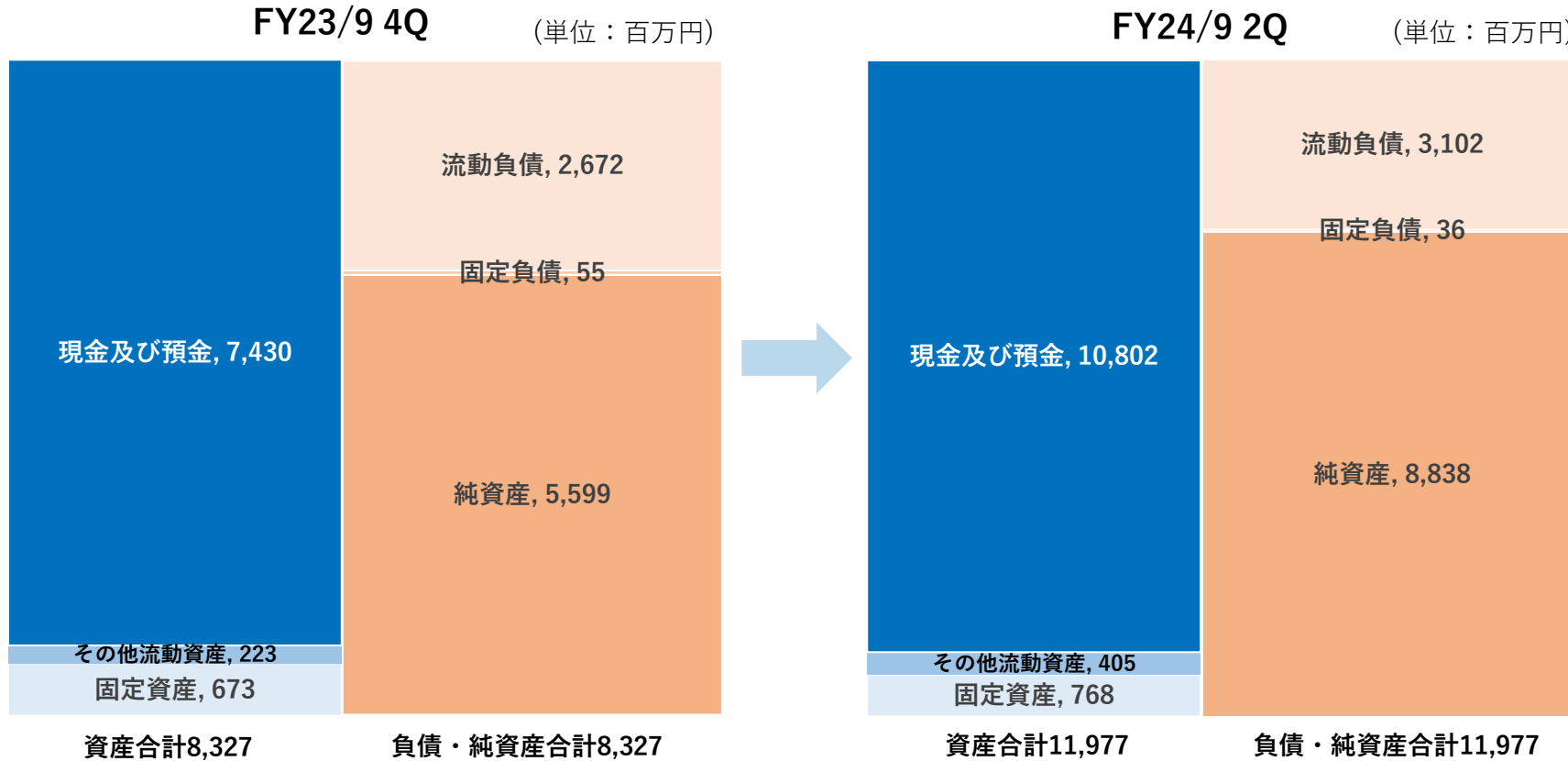
各四半期末時点における部門別人員数の推移 (人)



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. 2024年9月期 第2四半期実績 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	FY22/9	FY23/9
37.3%	47.5%	42.1%

参考：ROE ²		
FY21/9	FY22/9	FY23/9
62.0%	71.6%	62.1%

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は算出していない。
 2. 当期純利益 ÷ 自己資本(期首と期末の平均値)にて算出

-
- 1 2024年9月期 第2四半期実績
 - 2 **2024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

連結業績予想(2023年10月に公表した内容から変動なし)

引き続きM&A仲介事業を中心とした力強い成長を実現していく。
新規事業については保守的にコストのみを織り込んでいる。

	2023年9月期 (実績)	2024年9月期 (予想)	対前期成長率
売上高	8,642百万円	15,300百万円	+77.0%
M&A仲介事業	8,642百万円	15,300百万円	+77.0%
その他事業	-	-	-
営業利益	4,579百万円	7,200百万円	+57.2%
M&A仲介事業	4,579百万円	7,700百万円	+68.2%
その他事業	-	△500百万円	-
営業利益率	53.0%	47.1%	▲5.9Pt
当期純利益	2,646百万円	4,677百万円	+76.8%
1株当たり当期純利益	45円89銭	80円67銭	+75.8%

	その他事業の業績予想における考え方
売上高	(株)資産運用コンサルティング、(株)クオンツ・コンサルティングの2社については、2024年9月期から収益獲得のためにサービスを開始、 <u>売上高については未確定であるため、保守的にコストのみを業績予想に織り込んでいる。</u>
原価・販管費	主な内容は(株)資産運用コンサルティング、(株)クオンツ・コンサルティングにおける人材採用費と人件費である。

M&Aアドバイザー数を拡大させつつも、成約単価や成約期間を維持することによって業績を伸ばしていく。

	2023年9月期 (実績)	2024年9月期 (予想)	対前期成長率
売上高	8,642百万円	15,300百万円	+77.0%
営業利益	4,579百万円	7,700百万円	+68.2%
営業利益率	53.0%	50.3%	▲2.7Pt
M&Aアドバイザー数	181名	320名	+76.8%
1人当たり売上高 (期中平均人数)	67百万円 (127.5名)	61百万円 (250.5名)	-
成約件数	137件	255件~275件	-
成約単価	61百万円	55~60百万円	-
成約期間	6.6ヶ月	6~7ヶ月	-

	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	FY23/9のM&Aアドバイザー数は181名であり、計画を達成。 FY24/9の320名(2023年4月公表計画)は据え置くものの、計画値を超えて採用することも想定している。
1人あたり売上高 (期中平均人数に基づき算定)	2023年9月期実績は67百万円であるが、計画上は保守的な数値として61百万円に設定している。
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。
成約単価	現状の単価水準を維持する見込み。 1人あ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5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:

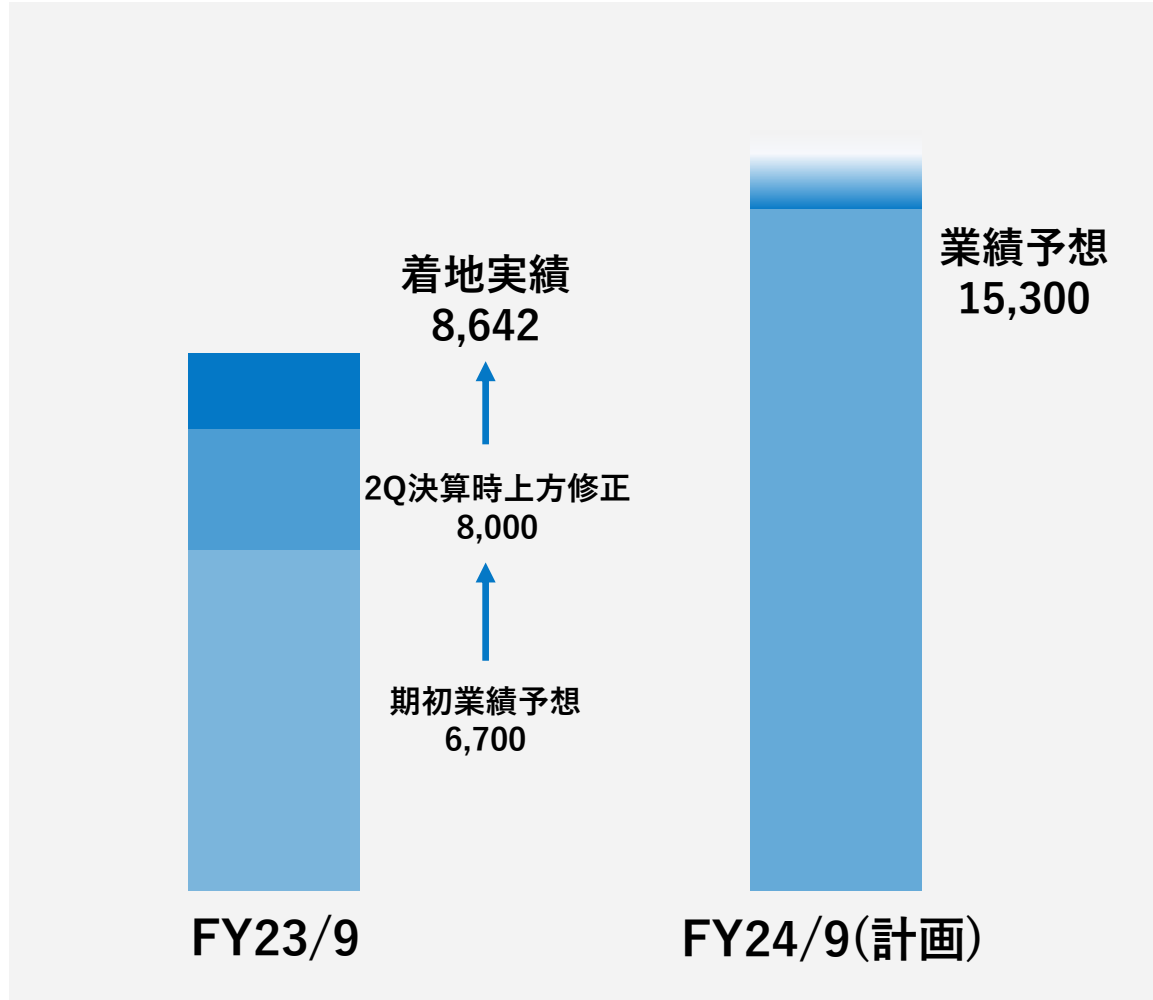
1. 創業以来の全成約案件の平均値(FA案件を除く)

業績予想における営業利益率の考え方①

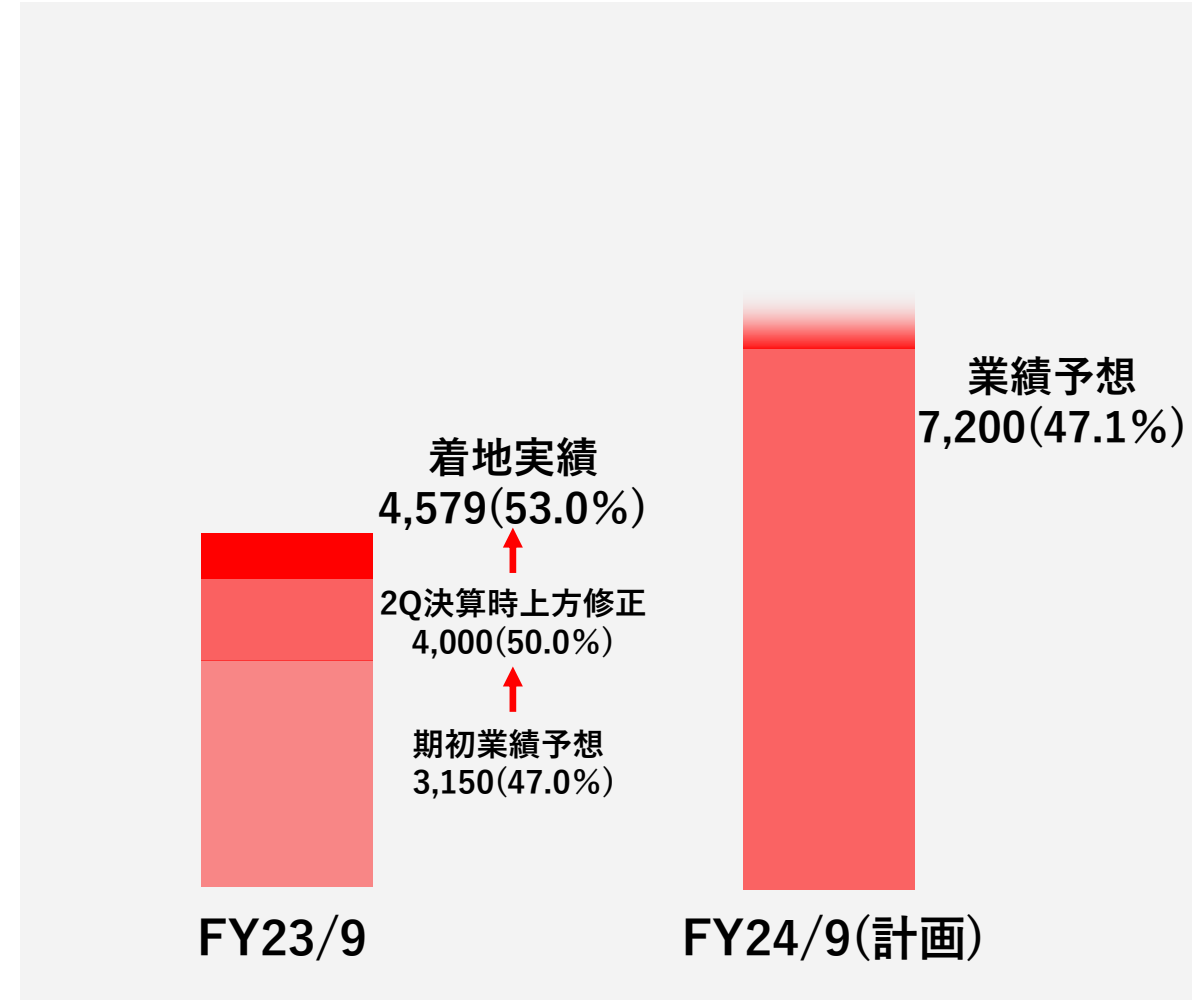
FY23/9においては**業績予想の値を実績が超過したことで営業利益率が改善している。**

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、FY24/9も同様の構造となっている。

売上高

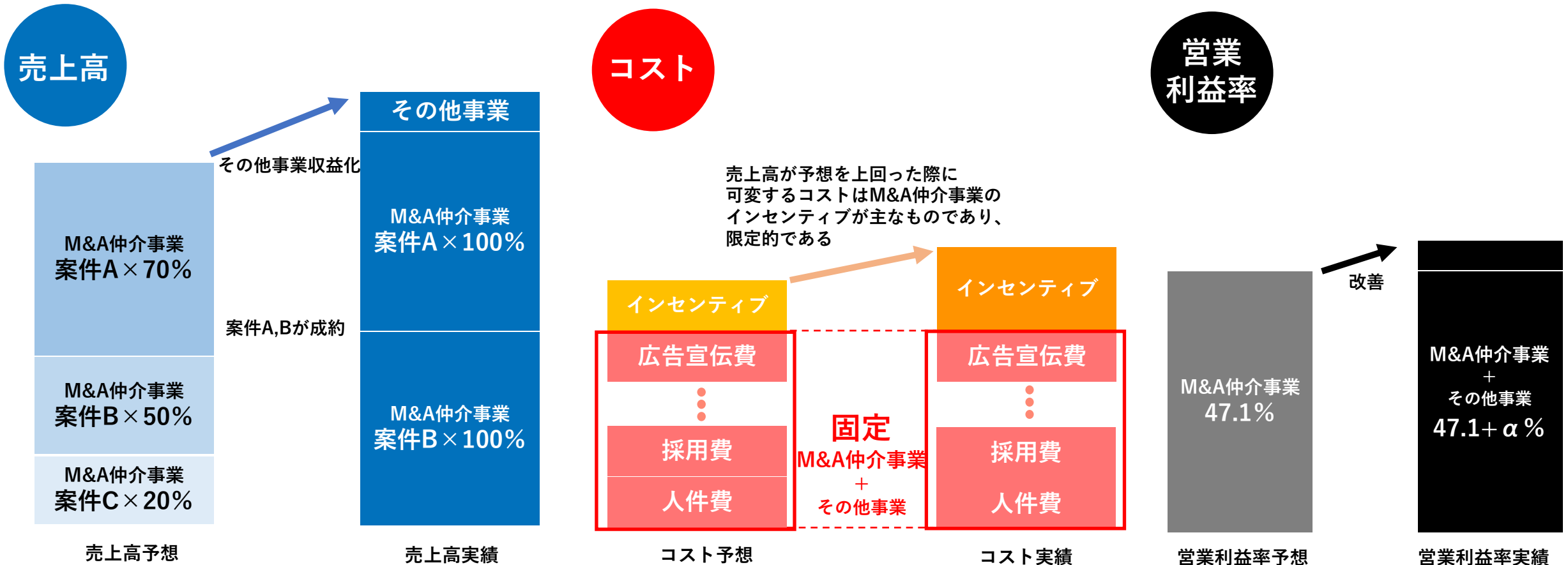


営業利益(率)



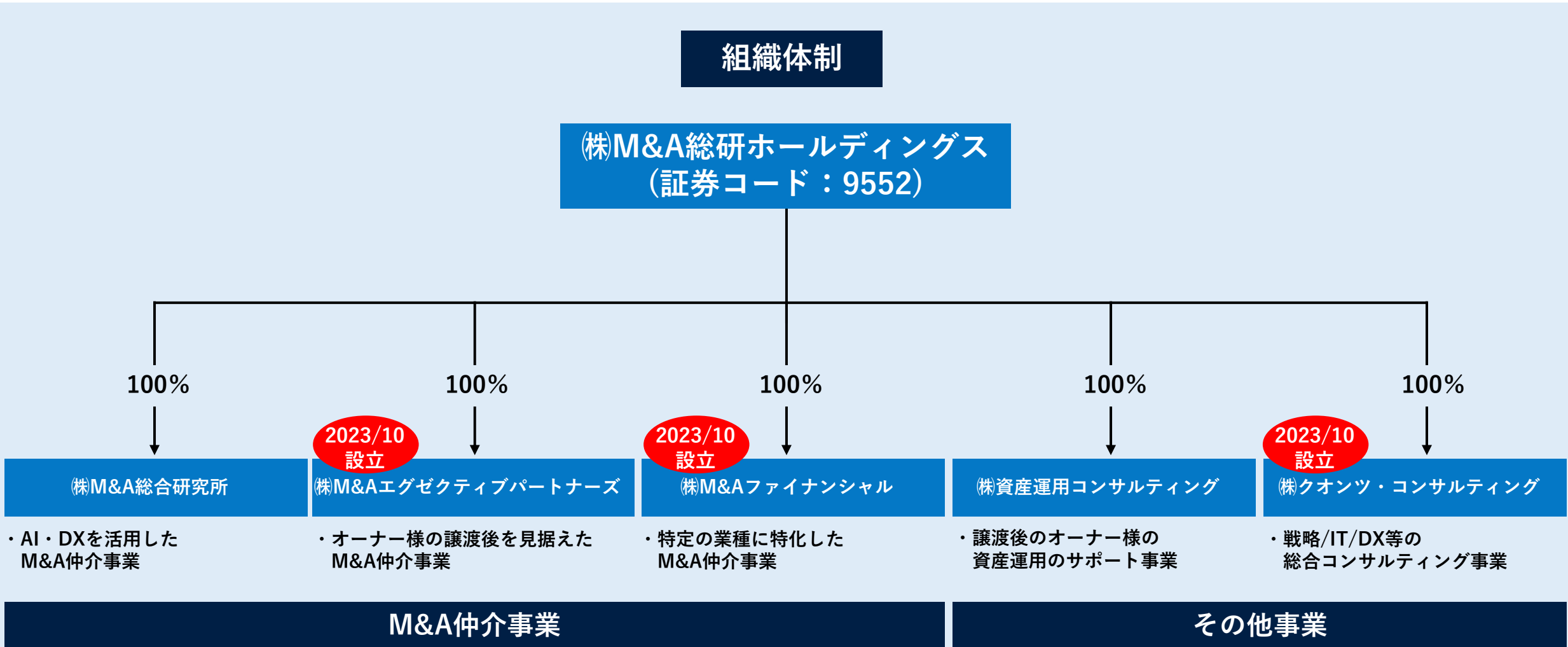
業績予想における営業利益率の考え方②

- 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。
 その他事業の売上高は確度が高まった時点で随時開示していく方針。
- ②コスト：売上高が予想を超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やその他事業で売上高が発生した場合には、営業利益率が改善**する構造。



-
- 1 2024年9月期 第2四半期実績
 - 2 2024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

成長をさらに加速させるため、2023年10月に新会社を3社設立。

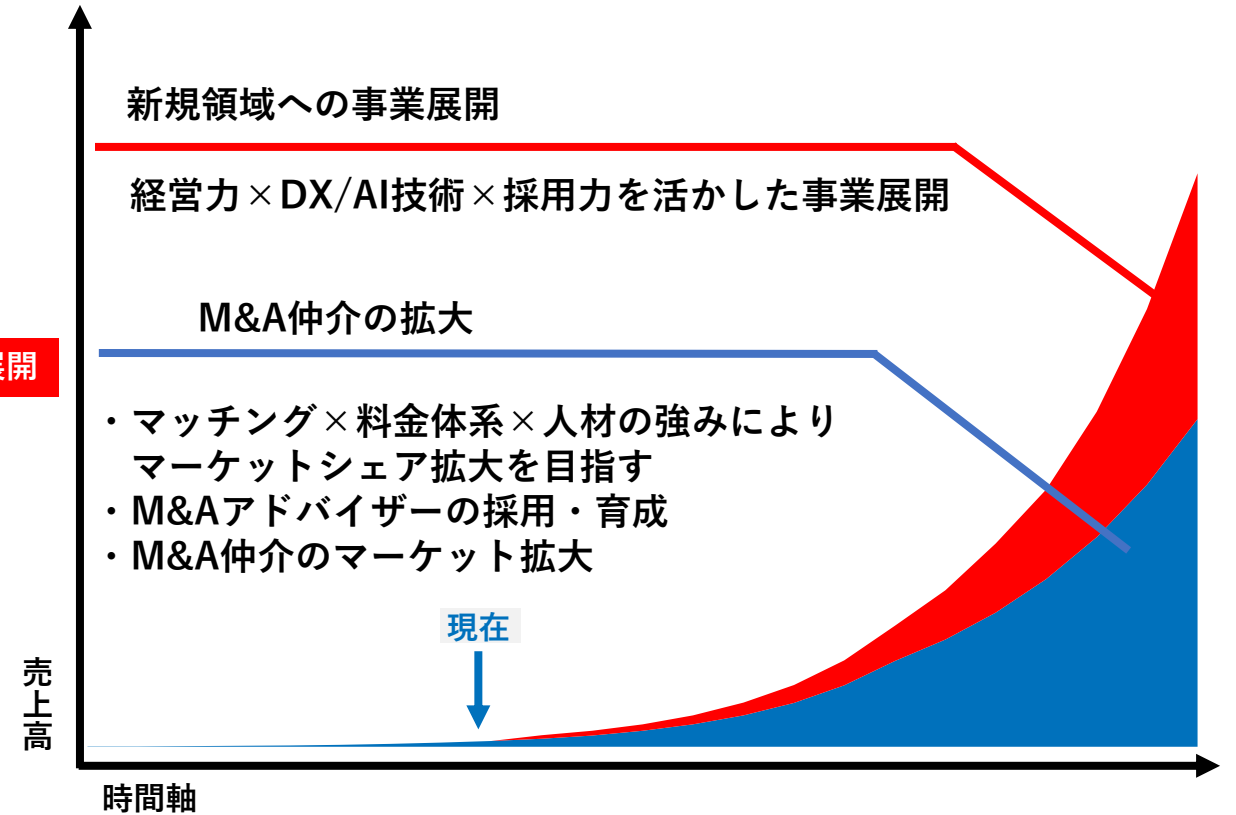
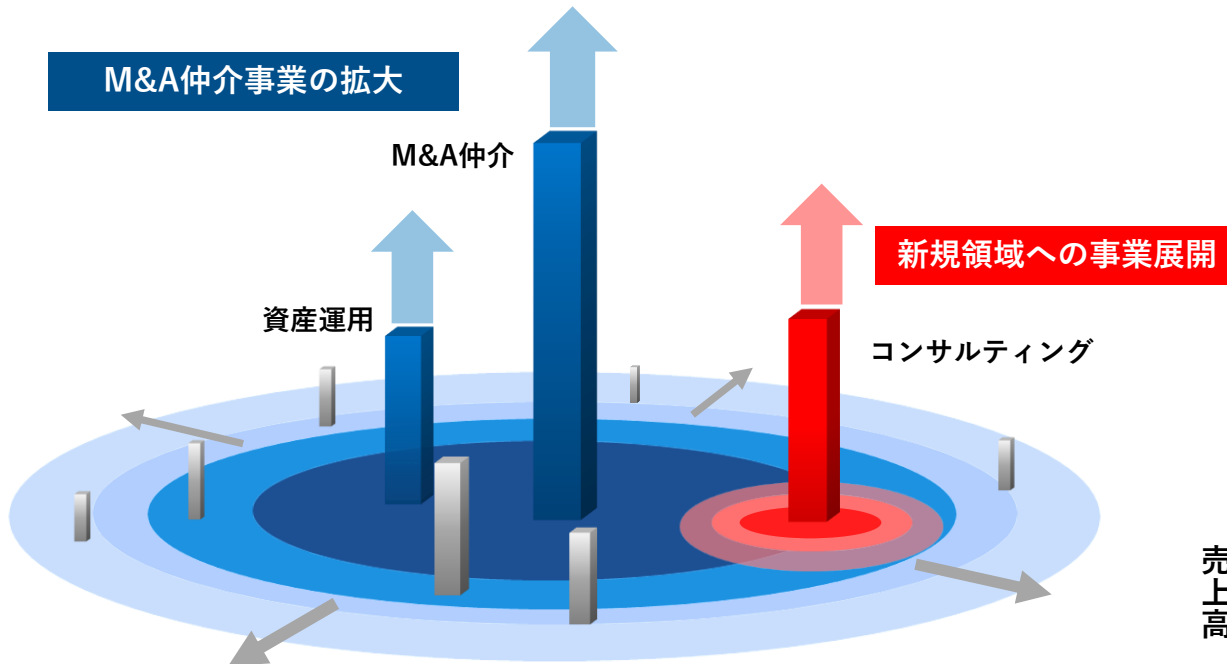


3. 中長期的な成長戦略 新規事業展開

グループ全体での利益額の増大を図るため、M&A仲介事業を引き続き成長させつつ、
十分な市場規模と高い成長性を見込めるコンサルティング業界に参入。

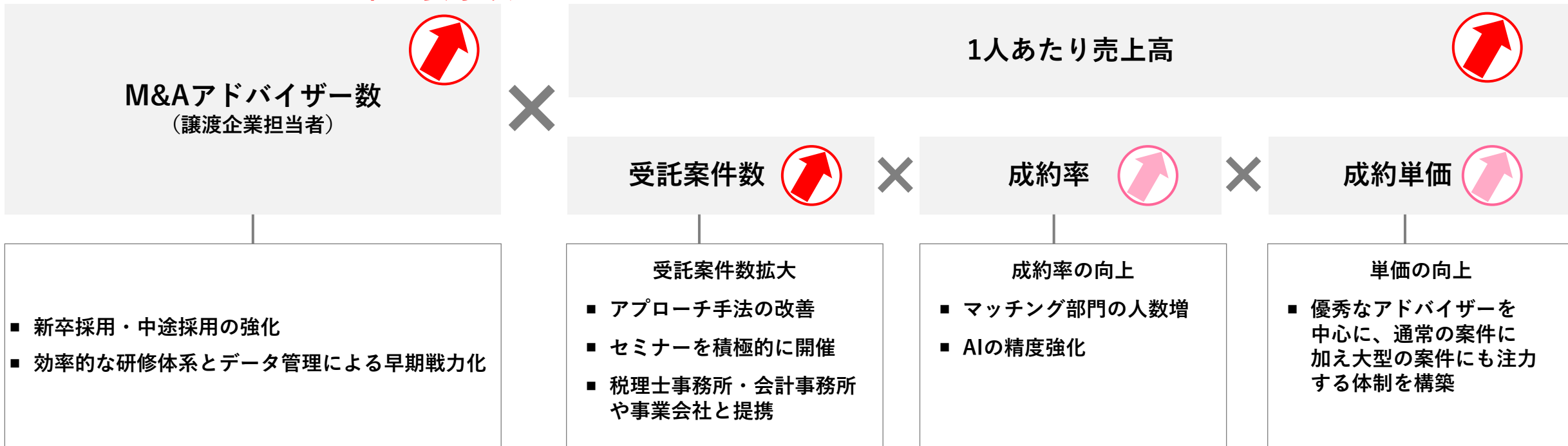
当社の成長イメージ

経営力×DX/AI技術×採用力
これらの強みを活かして新規事業を展開



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)

FY23/9

181名
(実績値)

FY24/9

320名

FY25/9

500名

FY26/9

700名

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。**

引き続きデータドリブンな採用を進め、人員数計画を達成していく。

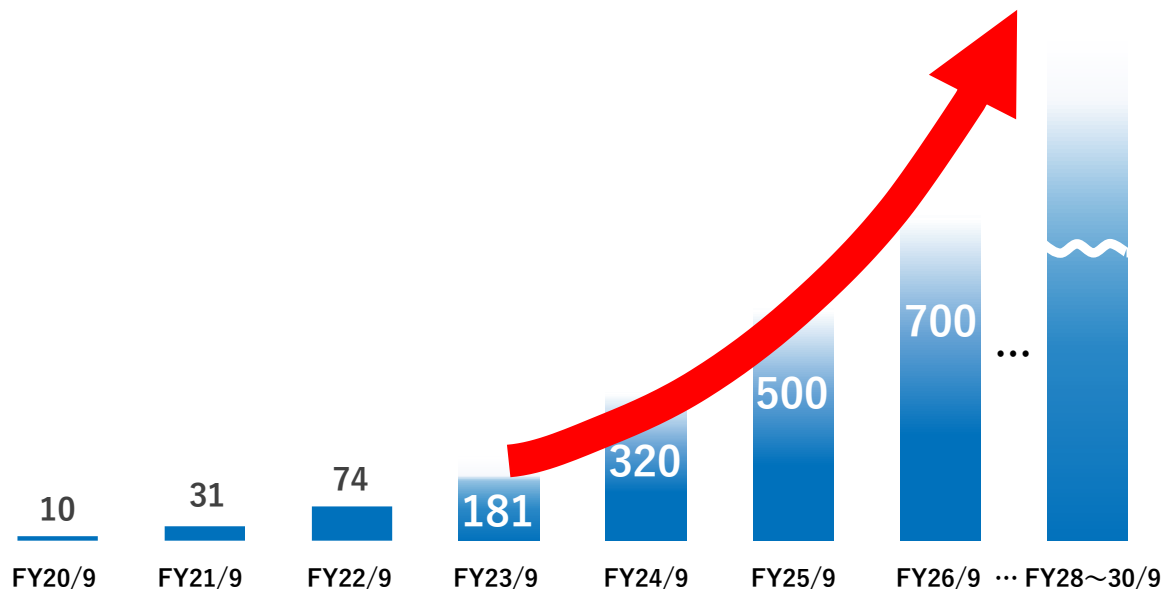
急成長していることやビジネスモデルを鑑みると、今後の売上高計画を出すには、過度に保守的にならざるを得ず、ミスリーディングを避けるため人材計画のみを開示する。売上高に関しては蓋然性が高まり次第開示する方針。

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 実績181名) 純増数 +約520名
CAGR **57.0%**

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。

3. 中長期的な成長戦略 人材の育成体制

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

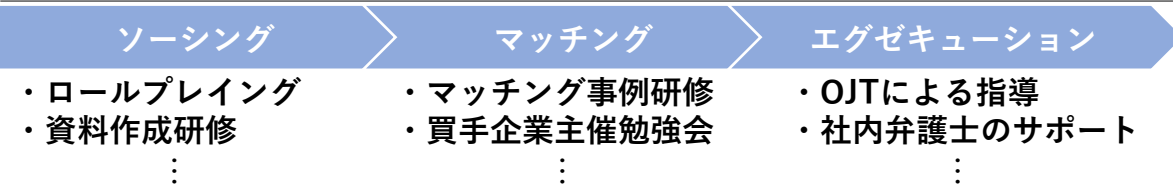
- 独自の効率化された研修プログラムにより、早期に実務を経験させる方針
- DX、AIを用いて業務を効率化し、**平均成約期間を短縮**
- 採用人数が拡大する中でも**生産性を維持向上**

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

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

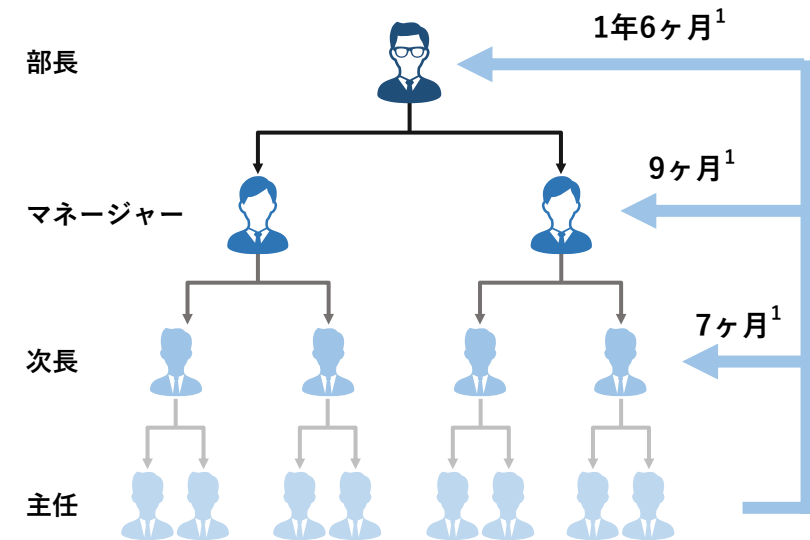


②社内システムでナレッジを共有し、オンラインで効率的に学習する環境を整備



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. 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。

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・事業承継セミナー
参加無料 買収と売却両方を経験した会社の成長戦略とは?
2024年 3.22 (木) 15:00~16:00
会場: ベルサール八重洲 3階 Room5 (日本橋駅 A7出口 直結)

中小企業のための経営戦略セミナー in 長野
参加無料 M&A・事業承継セミナー 信濃毎日新聞
新時代の経営展望と実践
2024年 3.26 (木) 10:30開始~12:00終了
会場: 信濃毎日新聞長野本社 2階講堂 (長野駅 徒歩14分)

製造業に関わる経営者様向け
激動の時代における成長戦略としてのM&A戦略
トヨタ自動車出身アドバイザーが語る 製造業でM&Aが活発化する背景とその戦略とは
2024年 3月28日(木) 16:00-16:30 ライブ配信

セミナー累計開催実績¹

94件

各種セミナーの開催

M&Aは行うことが目的ではなく成長するための手段
社長が知るべき 決断のタイミングとは
無料 オンラインセミナー アーカイブ視聴

製菓事業を売却し 譲受企業と共に 新たな業態へチャレンジ
大切な屋号を維持し さらなる高みへ
無料 オンラインセミナー アーカイブ視聴

外食業のM&A
苦勞して作り上げたブランドを 後世に残すため譲渡を決意
譲受企業の資本を用いて 店舗数を拡大
無料 オンラインセミナー アーカイブ視聴

注
1. 2024年3月末時点までに開催したセミナーの累計実績数

2024年3月12日付で、当社子会社であるM&A総合研究所がM&A仲介協会の理事に選任されている。
引き続きM&A仲介業界全体の信頼性向上、中堅・中小企業の持続的成長に寄与していく。

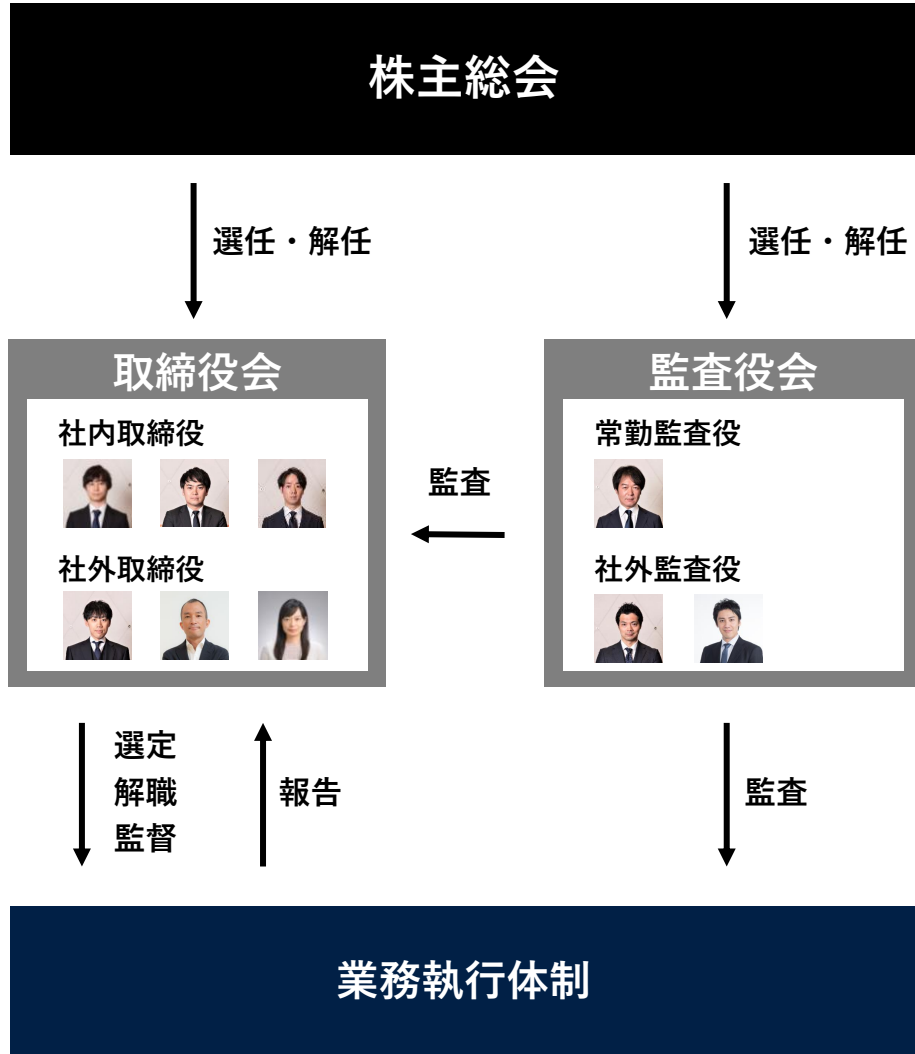


協会概要

名称	一般財団法人M&A仲介協会
英文名称	M&A Intermediaries Association(MAIA)
設立日	2021年10月1日
役員	<p><代表理事> 荒井 邦彦 (株式会社ストライク)</p> <p><理事> 久保 良介(株式会社オンデック) 佐上 峻作(M&A総合研究所) 篠田 康人(名南M&A株式会社) 中村 悟 (M&Aキャピタルパートナーズ株式会社) 三宅 卓 (株式会社日本M&Aセンター)</p> <p><監事> 弁護士 菊地 裕太郎(菊地綜合法律事務所)</p>
活動内容	<ul style="list-style-type: none">・ M&A仲介の公正・円滑な取引の促進・ 中小M&Aガイドラインを含む適正な取引ルールの徹底・ M&A支援人材の育成サポート・ M&A仲介にかかる苦情相談窓口の運営・ その他前各号に付随する関連する事業

3. 中長期的な成長戦略 ガバナンスの強化

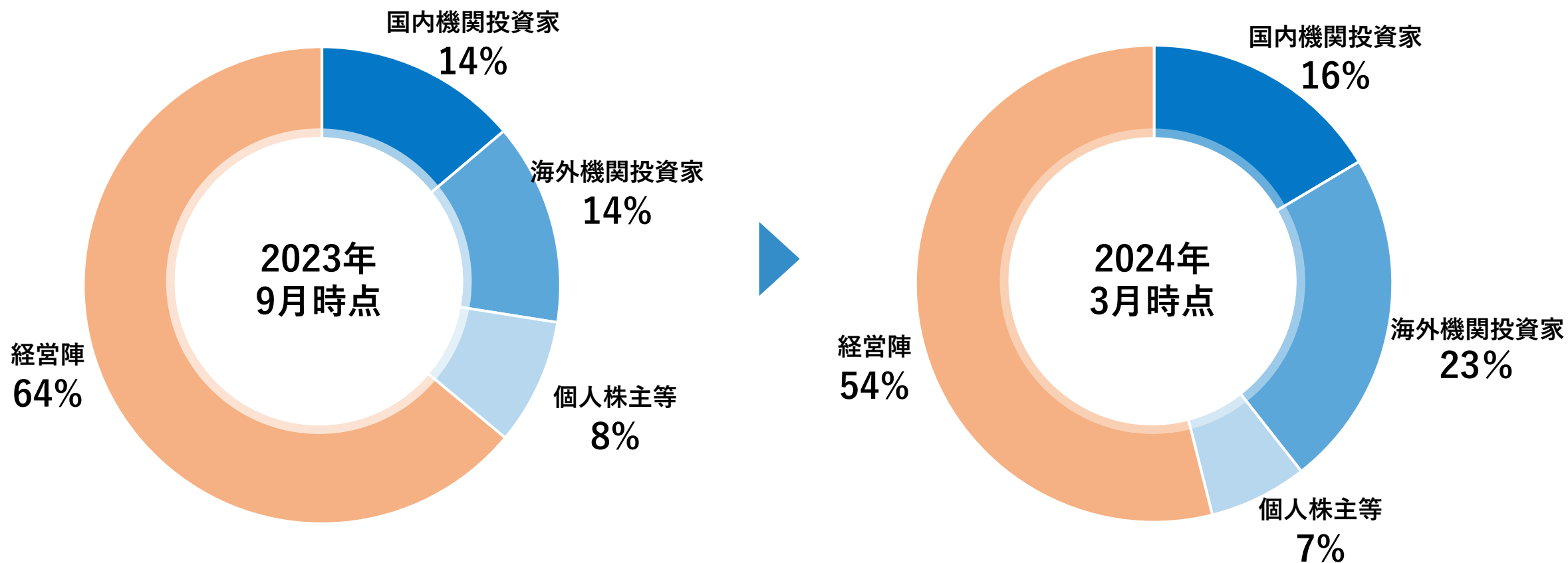
独立性・多様性を重視したガバナンス体制を整備し、リスクマネジメントおよびコンプライアンスの徹底、公正かつ積極的な情報開示を通じて経営基盤を強化し、新たな価値の創造につなげる。



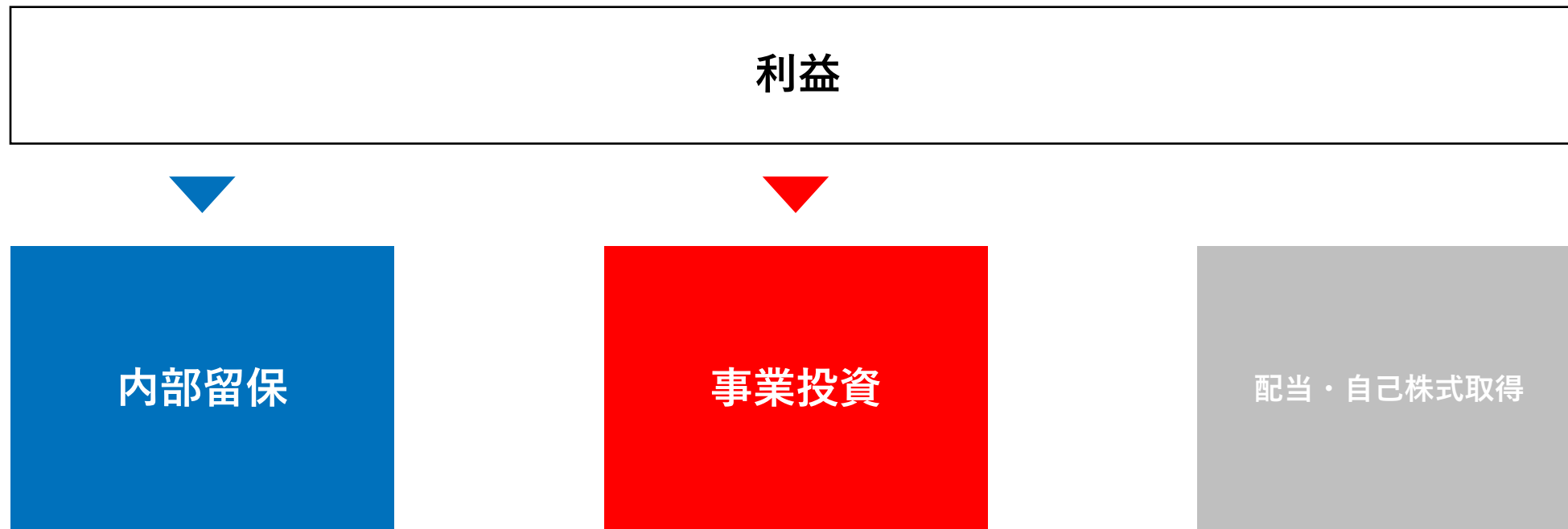
氏名	役職	独立	専門性・経験						
			企業経営	セールス・マーケティング	会計・ファイナンス	コンプライアンス・リスクマネジメント	M&A	人材・人材開発	法務
佐上峻作	代表取締役社長		●	●		●	●	●	
矢吹明大	取締役COO			●			●	●	
荻野光	取締役CFO				●	●			
水谷亮	社外取締役	●	●		●		●	●	
上山亨	社外取締役	●	●		●		●		
青木美佳	社外取締役	●				●			●
岡本尚樹	常勤監査役	●			●	●			
熊澤誠	社外監査役	●	●			●	●		●
東陽亮	社外監査役	●			●	●	●		

2024年3月に実施した株式売出しの効果もあり、海外機関投資家比率が向上している。
今後も株主作りに取り組んでいく。

株主構成の変化



現時点において配当や自己株式取得実施の可能性及び実施時期等については未定。
中長期的に達成すべきROE水準や、保持すべき現預金水準の検討を続けており、
配当や自己株式取得については常に念頭に置きながら、方針が固まった時点で開示する。



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、コンサルティング事業を含めた新規事業の立ち上げも積極的に検討している。

新規事業は今回発表したコンサルティング事業のように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 2024年9月期 第2四半期実績
 - 2 2024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

よくある質問および想定質問（これまでのQ&AはAppendixに掲載）

項目	Q	A
業績	<p>通期ガイダンスの上方修正についてどう考えているか。</p>	<p>原則として、業績予想の修正にかかる開示基準（売上高は10%、各段階損益は30%の変動）をベースに考えている。</p> <p>2Q時点では当該基準に抵触するか判断できないため通期ガイダンスの修正を行っていない。</p>
資本政策	<p>3月14日に行った株式売出しの目的について詳しく教えてほしい。</p>	<p>上場以来、多くの海外機関投資家とコミュニケーションを取る中で、さらに企業価値を高めていくには投資サイズの大きい海外投資家の投資対象となることが必要であり、そのためには「浮動株比率の向上」が重要だと判断し、実施した。</p>

項目	Q	A
M&A仲介事業	海外展開は考えているのか。	弊社がこれまで日本国内で培ったサービスを海外に展開していく想定である。
	M&A仲介協会が制定した自主規制ルールによる業績および業務への影響は出ているか。	ルールを遵守するためのオペレーションの整備等を行っているが、業績や業務に影響を及ぼすものではないと考えている。
コンサルティング事業	クオンツ・コンサルティングの数値計画の開示はいつ頃になりそうか。	会社設立からまだ半年しか経過しておらず、依然として立ち上げフェーズであるため、現状ではまだ数値計画を明言できる段階ではないと考えている。
	クオンツ・コンサルティングの立ち上がり状況を教えてほしい。	コンサルタントの採用を進めつつ、案件もいくつか獲得できている状況である。P4に記載している「その他事業」の売上(42百万円)はすべてクオンツ・コンサルティングにかかるものである。

1 2024年9月期 第2四半期実績

2 2024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、コンサルティング事業
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 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)



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
- 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

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を務める。2022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。



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 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。



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。

弊社の2つの優位性と、土台となる強い組織力

サービスの優位性

- 1 上場会社唯一の完全成功報酬制¹
- 2 平均6.7ヶ月の成約期間²
- 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

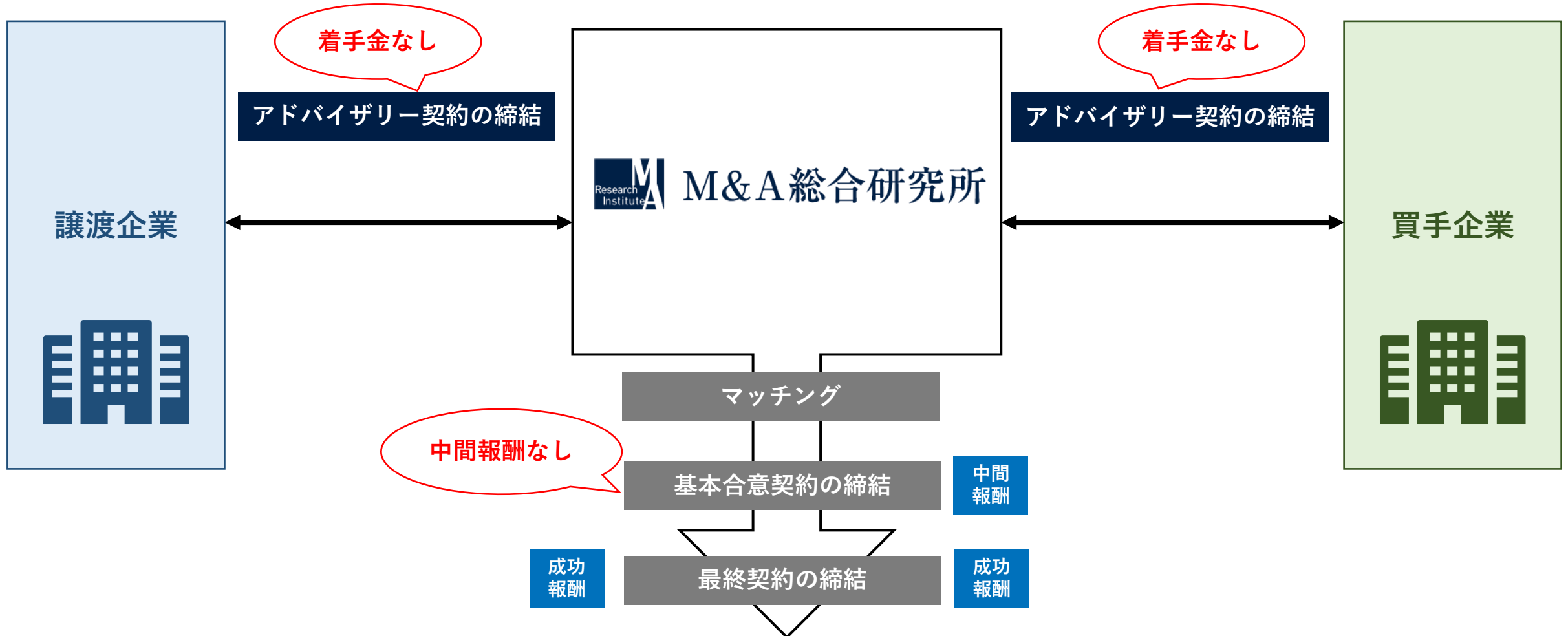
- 1 データドリブンかつ合理的な経営・組織力
- 2 社内システムを全て自社開発、AI・DXによる効率化
- 3 優秀な人材を採用する力

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)

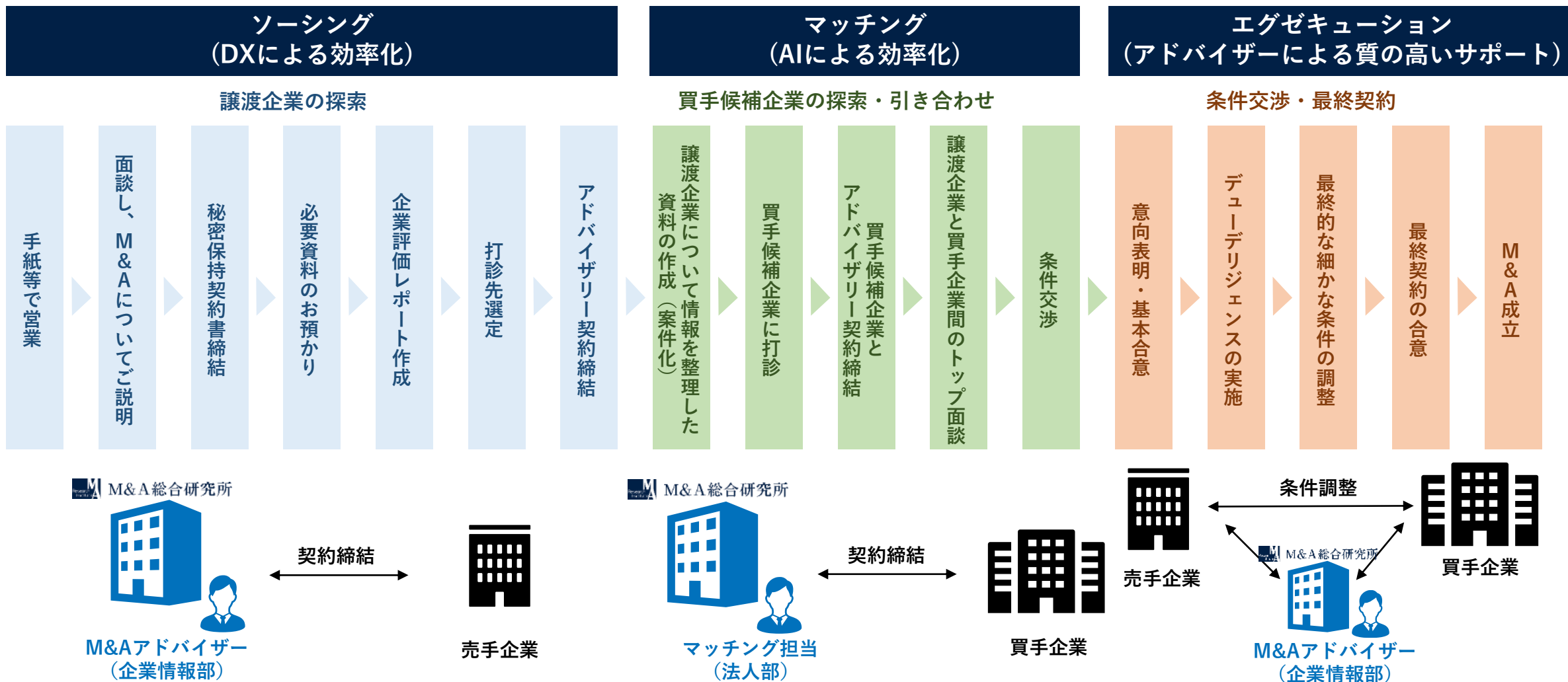
5. 会社概要 ビジネスモデル

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。



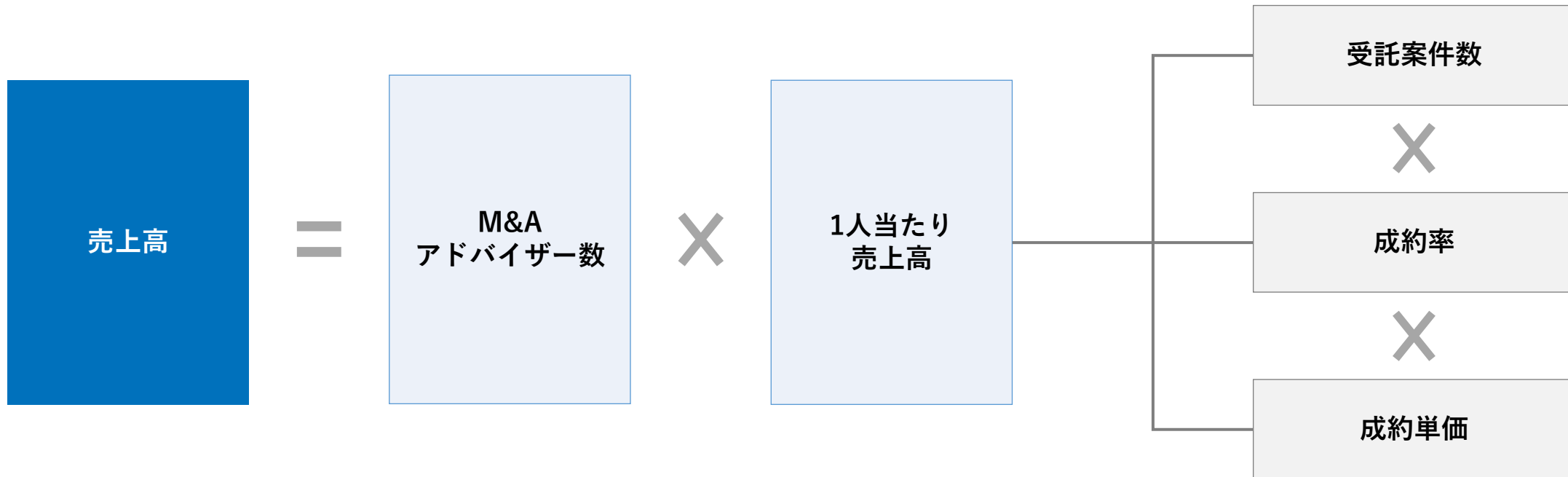
分業制によるM&A仲介業務の流れ

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人当たり売上高】で構成されている。
M&Aアドバイザー数、1人当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

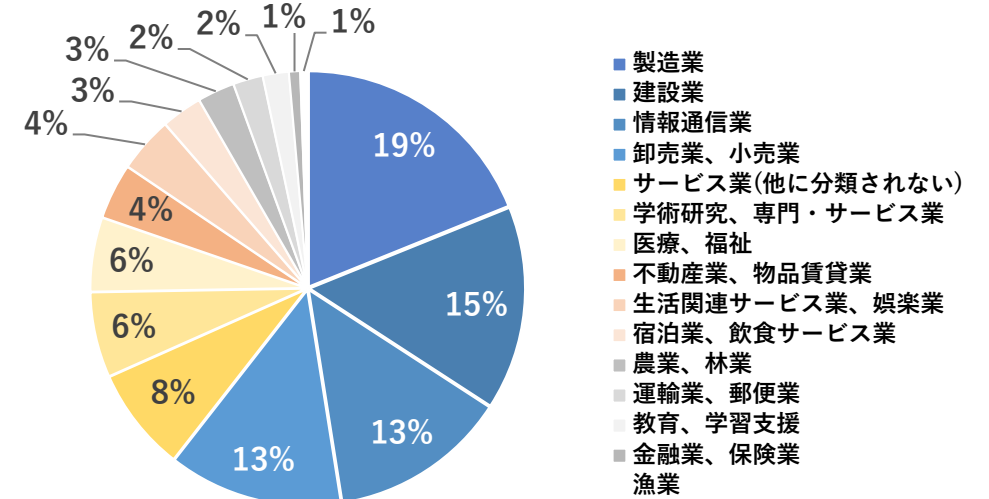


様々な業種・業界、地域でのM&A成約事例がある。

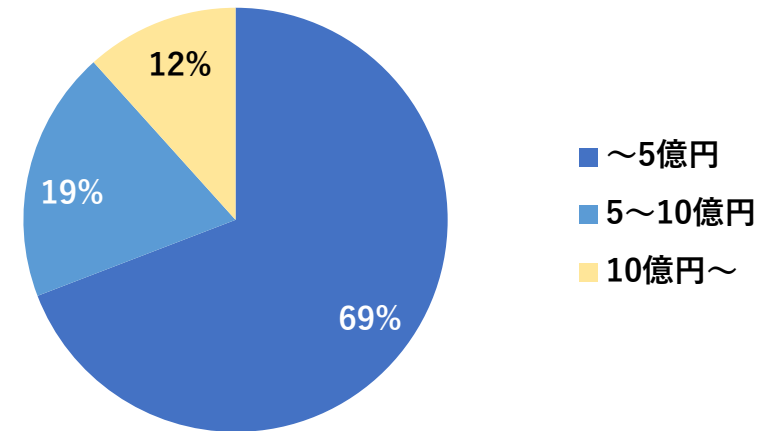
成約実績（一例）

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
●			
355 製造業	関東	卸売業、小売業	九州
356 生活関連サービス業、娯楽業	九州	金融業、保険業	関東
357 情報通信業	四国	医療、福祉	近畿
358 建設業	近畿	建設	関東
359 卸売業、小売業	近畿	医療、福祉業	近畿
360 生活関連サービス業、娯楽業	関東	生活関連サービス業、娯楽業	関東
361 学術研究、専門・サービス業	関東	学術研究、専門・サービス業	関東
362 サービス業	関東	サービス業	関東

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

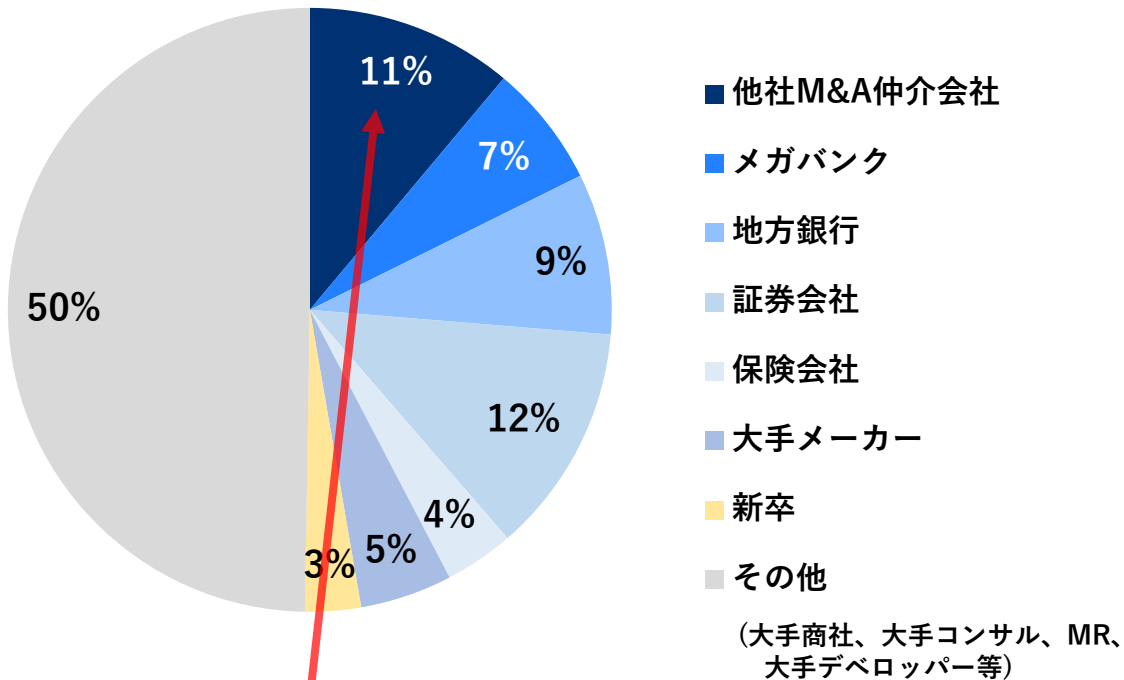


注1: 2024年3月末までの全成約実績をもとに集計

M&Aアドバイザーの人員構成

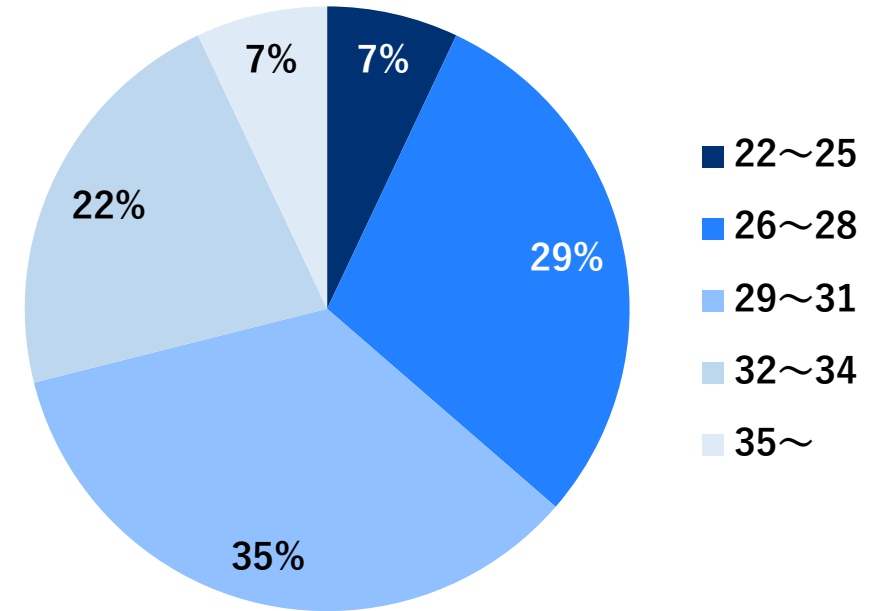
M&Aアドバイザーは様々な業界、企業から集まっている。
若手でも活躍できる営業環境を整えたことで平均年齢は29.8歳となっている。

M&Aアドバイザーの出身企業の構成比



未経験者でも活躍できる環境を整えているため
他社仲介出身者が占める割合は低い

M&Aアドバイザーの年齢構成



注: 2024年3月末時点の社員のデータを基に作成

-
- 1 2024年9月期 第2四半期実績
 - 2 2024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6.7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

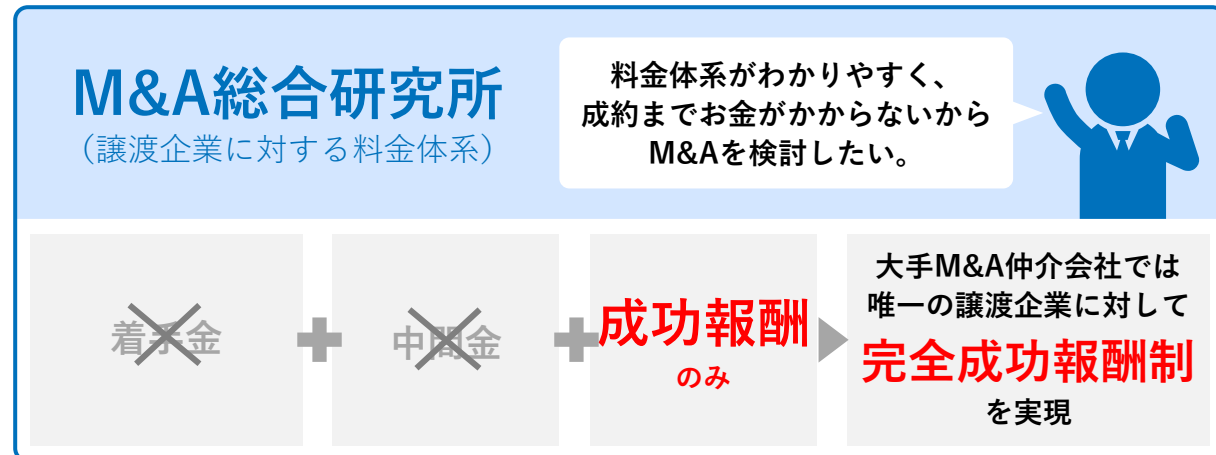
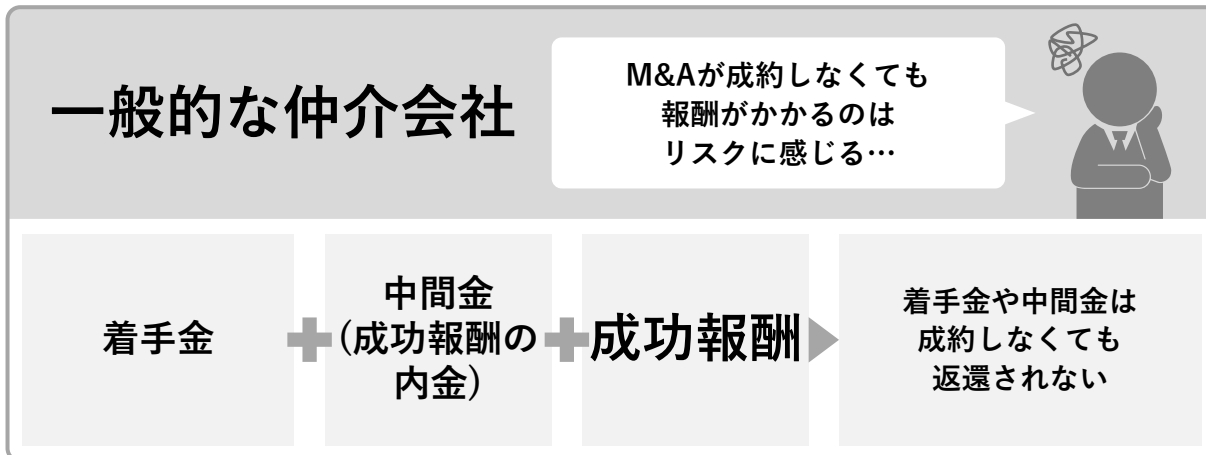
AIの活用および効率的な買手開拓体制により成約可能性を向上。

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。

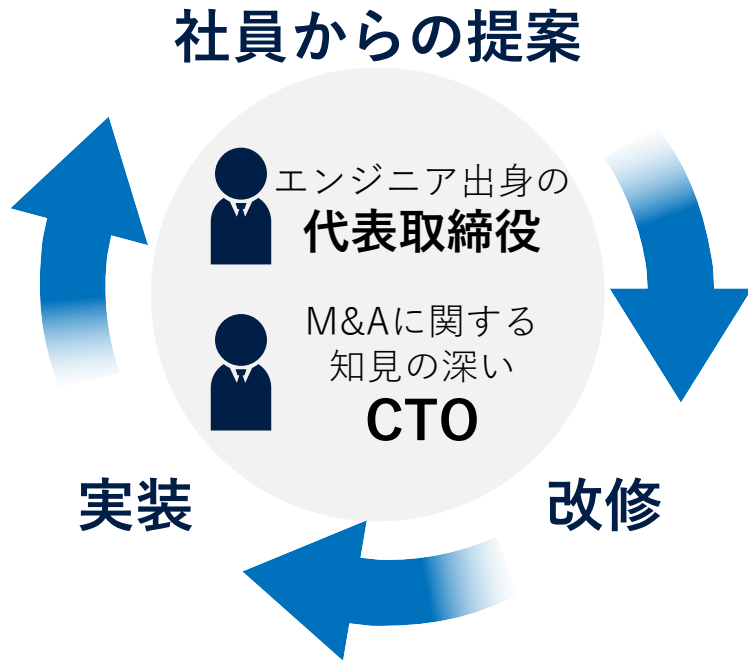


譲渡企業に対する料金体系	アドバイザー契約締結時	相手先の確定 (マッチング)	M&A成立
M&A総合研究所	無料	無料	成功報酬
A社	着手金	無料	成功報酬
B社	無料	中間報酬	成功報酬

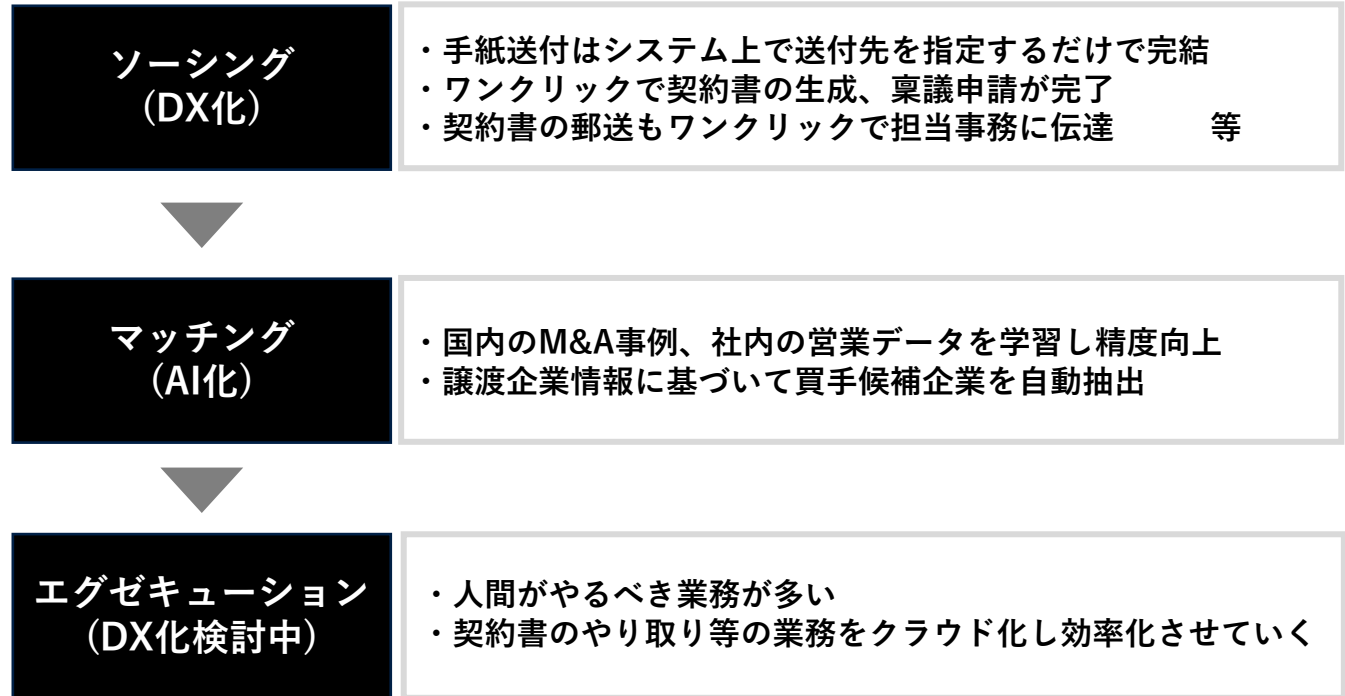
M&Aに特化した営業管理システムを自社開発し、10,566回のシステム改修を実施。

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6.7ヶ月を可能にし、採用上の強みにもなっている。

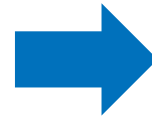
M&Aに特化した自社システムを構築するサイクル



M&A仲介業務の3ステップと効率化の内容



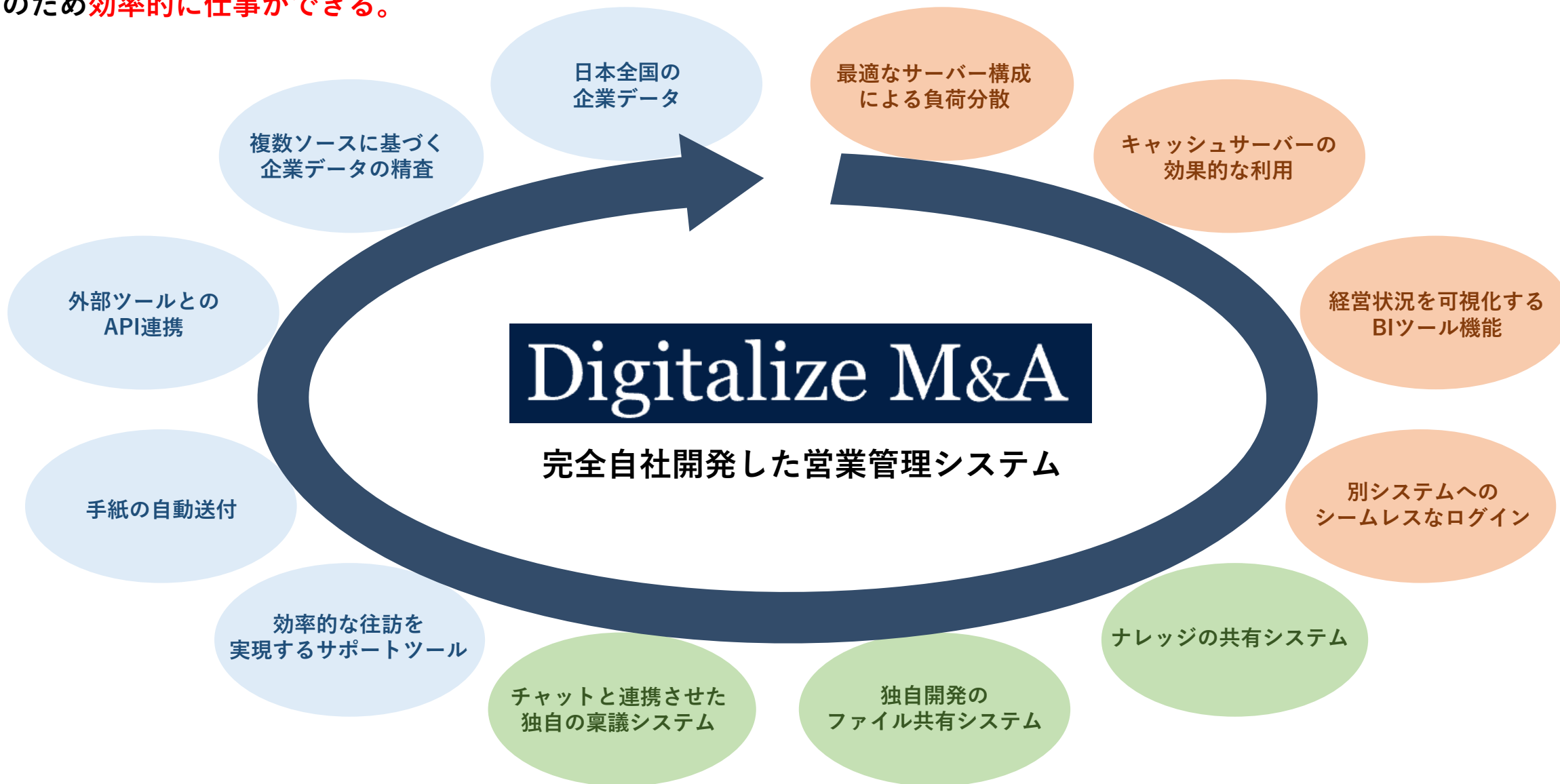
10,566回(創業～2024年3月) のアップデートを実施
市販のシステムにはないM&A特化のシステムを自社開発



成約期間の短縮 / 業務時間の削減
に繋がる

模倣困難な自社開発システム：技術面における優位性

弊社は様々なシステムを自社で独自開発しているためシームレスに使える状態になっている。
そのため**効率的に仕事ができる。**



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

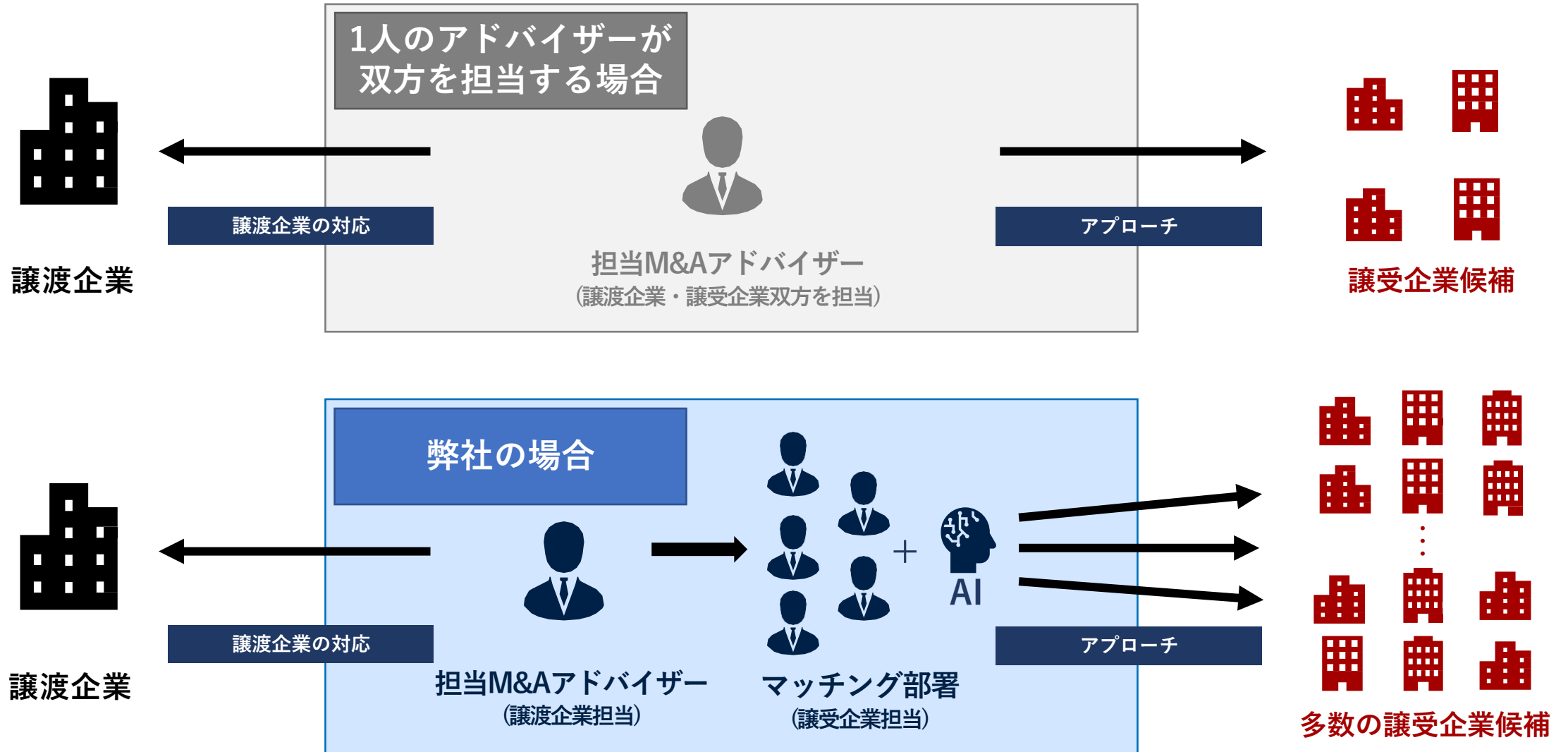
- ・ CEO、CTOともにM&A実務を熟知したエンジニアである。
- ・ 「M&Aを知る人間」と「システムを開発する人間」が分かれておらず、双方を理解した人間が開発している。
- ・ M&A仲介業務にとって本質的に価値のある、現場に寄り添ったシステムを開発することができている。

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。



M&Aアドバイザー採用における優位性

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。

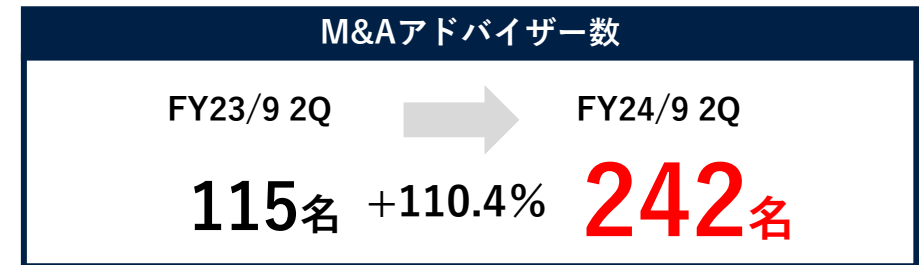
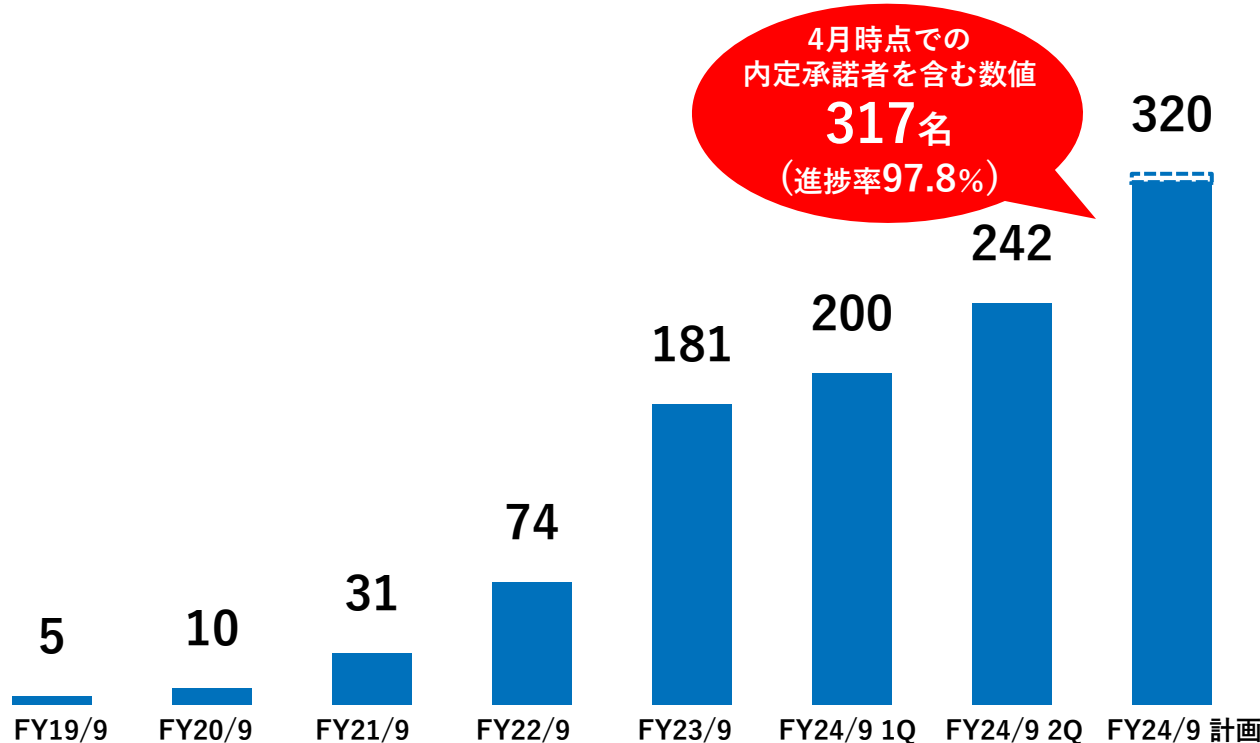
採用戦略

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

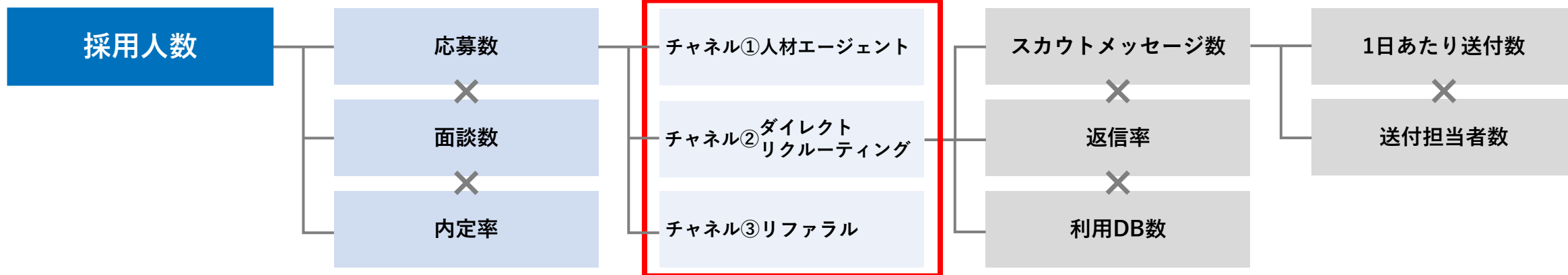


徹底的にデータ管理した採用戦略により、
人員採用は好調に推移



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¹

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6.7ヶ月の成約期間²

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。

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 採用活動における各種施策

様々な媒体から発信することによって採用における露出度を高め、認知度向上を図る。

認知度向上のための各種施策

1 動画コンテンツの掲載

(ハイクラス転職のリメディ様)



自社媒体だけでなく、
多くのエージェント系チャンネルにも
取り上げてもらい拡散力アップ

85本掲載

2 各種採用イベント

(M&A総研×キャリアサファリ様)



イベント、セミナーを開催することにより
当社への理解を深めてもらう

63回¹

3 採用サイトの拡充、各種メディアへの掲載

(Forbes CAREER タイアップ記事掲載)

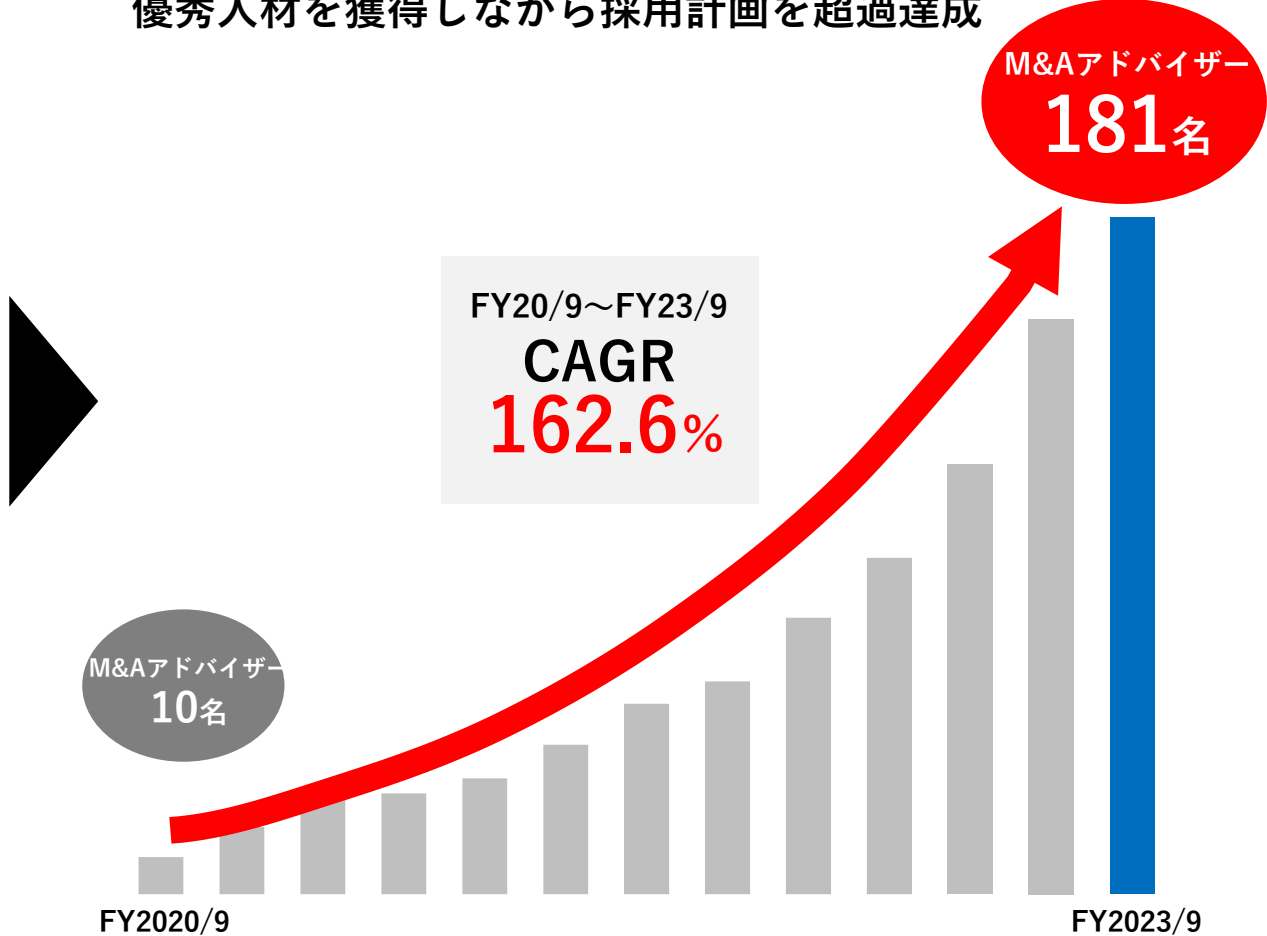


サイトの拡充、各種メディアでの掲載
を通してブランド力や認知度の向上を
図る

(自社採用サイト)

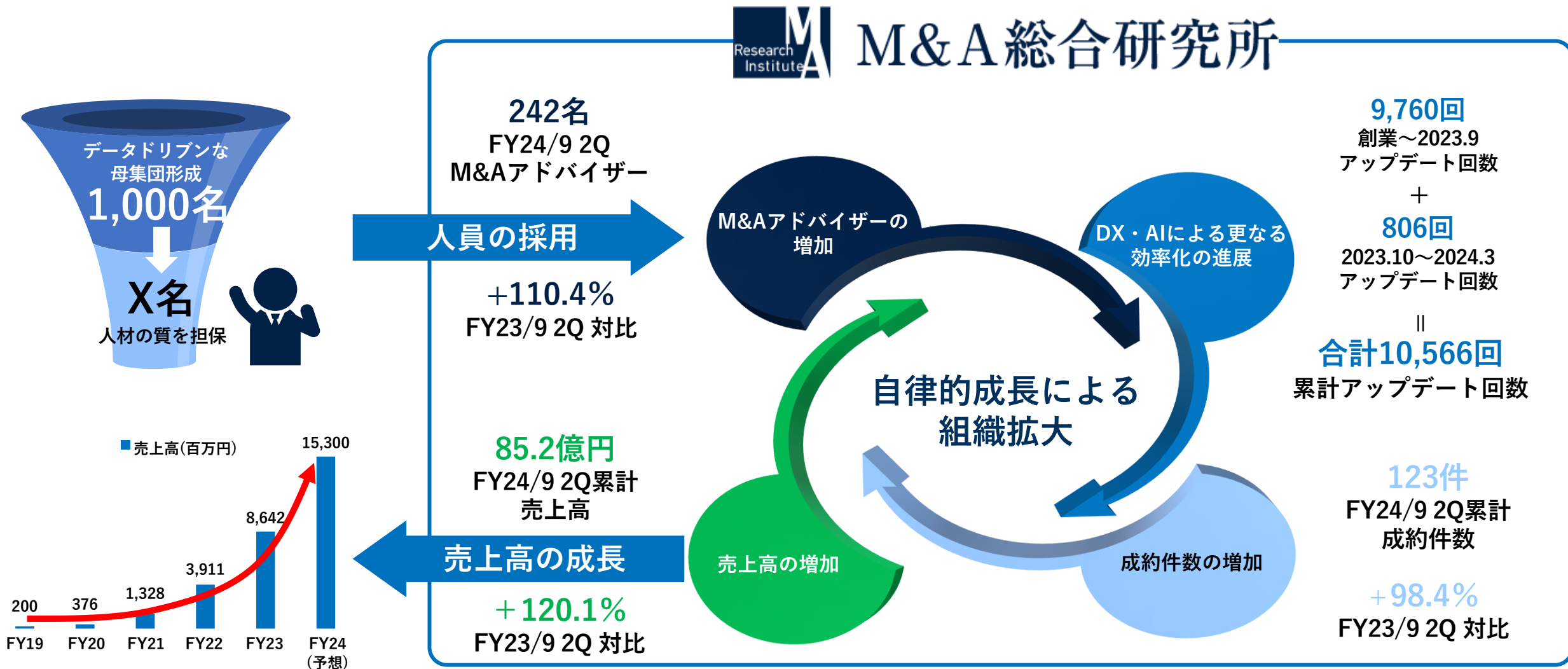
M&Aアドバイザー数の推移

採用の母集団形成のための各種施策が奏功し、
優秀人材を獲得しながら採用計画を超過達成



注:
1. 2024年3月末までに開催、若しくは参加したイベント数

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COO 矢吹 明大

明治大学商学部卒

2010年 (株)キーエンス入社

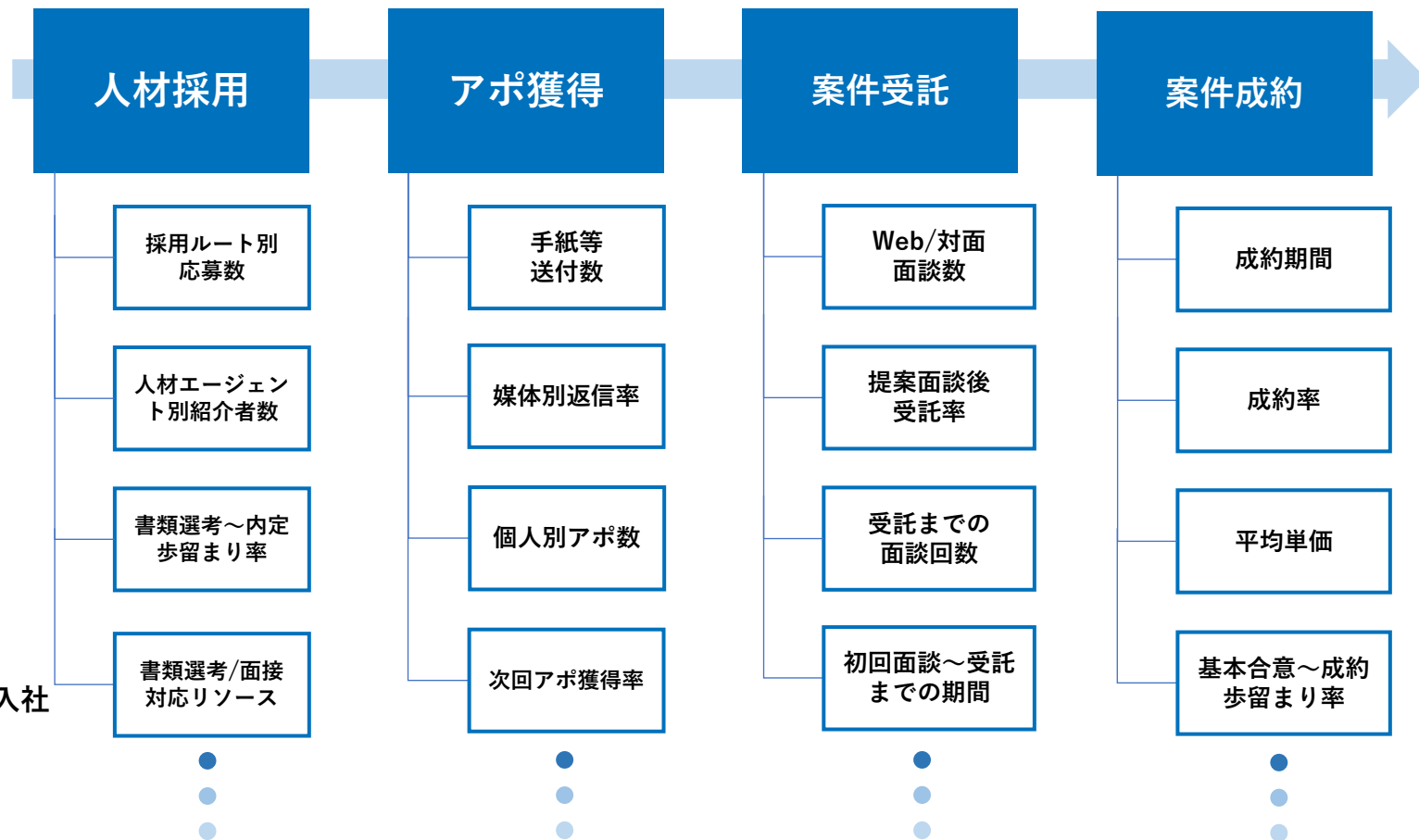
- 製造業向けのコンサルティングセールスに従事

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

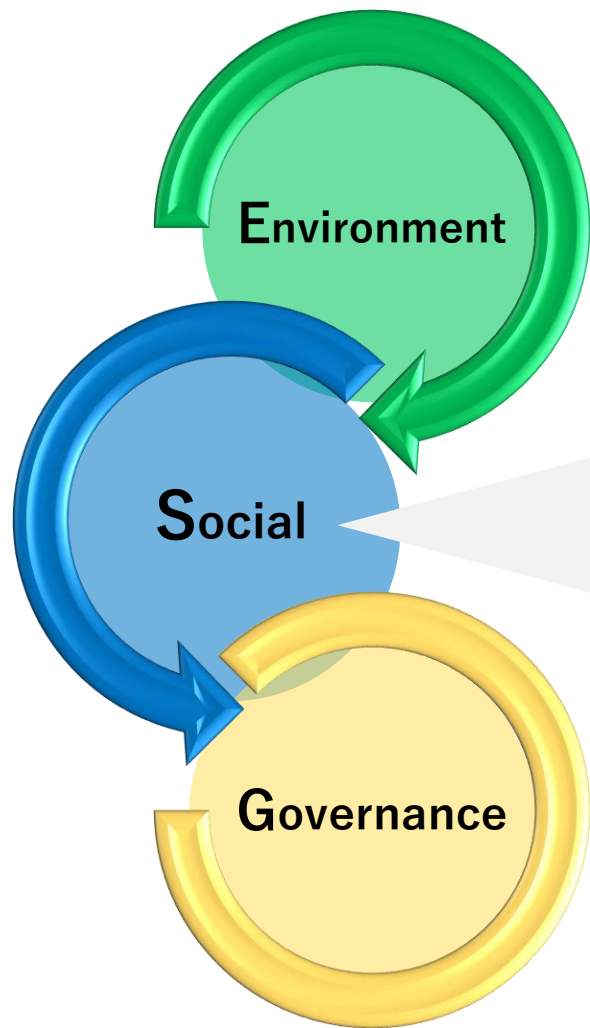
2019年 (株)M&A総合研究所(現株)M&A総研ホールディングス入社

- 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 2024年9月期 第2四半期実績
 - 2 2024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**

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。

7. 参考資料：サステナビリティ SDGsにおける取り組み

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




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



M&A総研ホールディングスは、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。

SDGs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

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



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



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)

	FY22/9 1Q	FY22/9 2Q	FY22/9 3Q	FY22/9 4Q	FY23/9 1Q	FY23/9 2Q	FY23/9 3Q	FY23/9 4Q	FY24/9 1Q	FY24/9 2Q
売上高	1,010	1,752	2,817	3,911	2,125	3,874	6,336	8,642	4,900	8,526
売上総利益	867	1,463	2,345	3,123	1,788	3,116	5,055	6,617	4,045	6,556
売上総利益率	85.8%	83.5%	83.2%	79.8%	84.2%	80.4%	79.8%	76.6%	82.6%	76.9%
営業利益	711	1,066	1,680	2,103	1,398	2,287	3,610	4,579	3,353	4,938
営業利益率	70.4%	60.9%	59.6%	53.8%	65.8%	59.0%	57.0%	53.0%	68.4%	57.9%
当期純利益	486	728	1,140	1,326	958	1,567	2,427	2,646	2,175	3,173
当期純利益率	48.1%	41.5%	40.4%	33.9%	45.1%	40.4%	38.3%	30.6%	44.4%	37.2%
M&A アドバイザー	40名	51名	57名	74名	90名	115名	154名	181名	200名	242名
受託残高 ¹	165件	229件	313件	382件	426件	508件	596件	694件	834件	982件
成約件数 ² (大型案件数 ³)	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)	137件 (14件)	66件 (9件)	123件 (14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)

	FY22/9 1Q	FY22/9 2Q	FY22/9 3Q	FY22/9 4Q	FY23/9 1Q	FY23/9 2Q	FY23/9 3Q	FY23/9 4Q	FY24/9 1Q	FY24/9 2Q
売上高	1,010	742	1,065	1,094	2,125	1,749	2,462	2,305	4,900	3,626
売上総利益	867	596	882	778	1,788	1,328	1,938	1,562	4,045	2,511
売上総利益率	85.8%	80.3%	82.8%	71.1%	84.2%	75.9%	78.7%	67.8%	82.6%	69.3%
営業利益	711	355	614	423	1,398	889	1,323	968	3,353	1,584
営業利益率	70.4%	47.8%	57.7%	38.7%	65.8%	50.8%	53.7%	42.0%	68.4%	43.7%
当期純利益	486	242	412	186	958	609	860	219	2,175	997
当期純利益率	48.1%	32.6%	38.9%	17.0%	45.1%	34.8%	34.9%	9.5%	44.4%	27.5%
受託件数	82件	109件	140件	178件	208件	235件	314件	387件	430件	474件
成約件数 ¹ (大型案件 ² 数)	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)	32件 (3件)	66件 (9件)	57件 (5件)
成約単価 ³	58	78	59	58	61	60	54	68	74	63

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
3. 同業他社との比較を可能にするため、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。

新会社概要

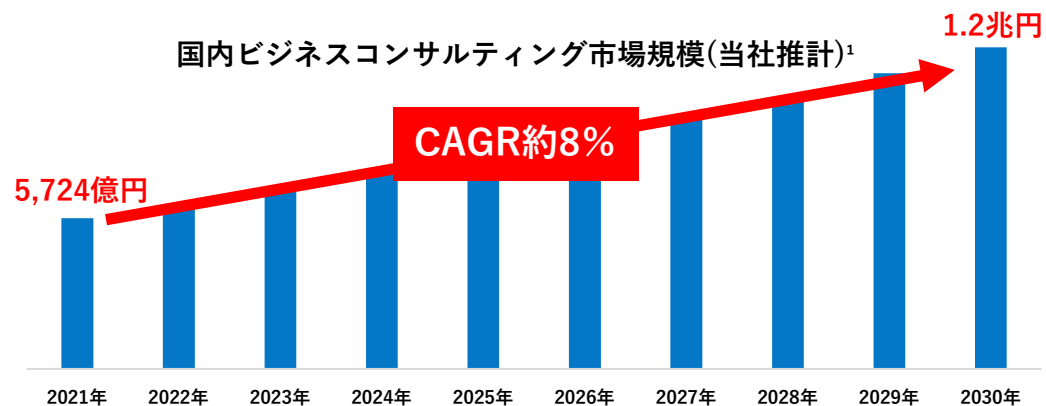
M&A仲介関連会社2社とコンサルティング会社1社を2023年10月に設立。
M&A仲介市場における様々なニーズに対応し、M&A仲介の事業規模を拡大しつつ、
ビジネスモデルが類似しており、当社の経営アセットを活かせるコンサルティング事業に参入。

会社名	 M&Aエグゼクティブパートナーズ	会社名	 M&Aファイナンシャル	会社名	 QUANTS CONSULTING
設立	2023年10月2日	設立	2023年10月2日	設立	2023年10月17日
代表者	増田 健吾	代表者	小林 雄太	代表者	佐上 峻作
住所	東京都千代田区丸の内1-8-1	住所	東京都千代田区丸の内1-8-1	住所	東京都千代田区丸の内1-8-1
資本金	1,000万円	資本金	1,000万円	資本金	2,500万円
事業内容	オーナー様の譲渡後を見据えたM&A仲介事業	事業内容	業種に特化したM&A仲介事業	事業内容	コンサルティング事業
サービス内容	M&A仲介サービスに加え、譲渡後のオーナー様向けの会員制コミュニティの運営等	サービス内容	特定の業種に特化したM&A仲介事業	サービス内容	戦略/IT/DX等に関する総合的なコンサルティング事業

7. 参考資料：コンサルティング事業の新規立ち上げ コンサルティング事業の新規立ち上げ

コンサルティング業界は拡大を続けており、**2030年には1.2兆円の市場規模¹**を見込んでいる。
ビジネスモデルはM&A仲介事業と類似しており、弊社の有する強みを活かし事業拡大を狙う。

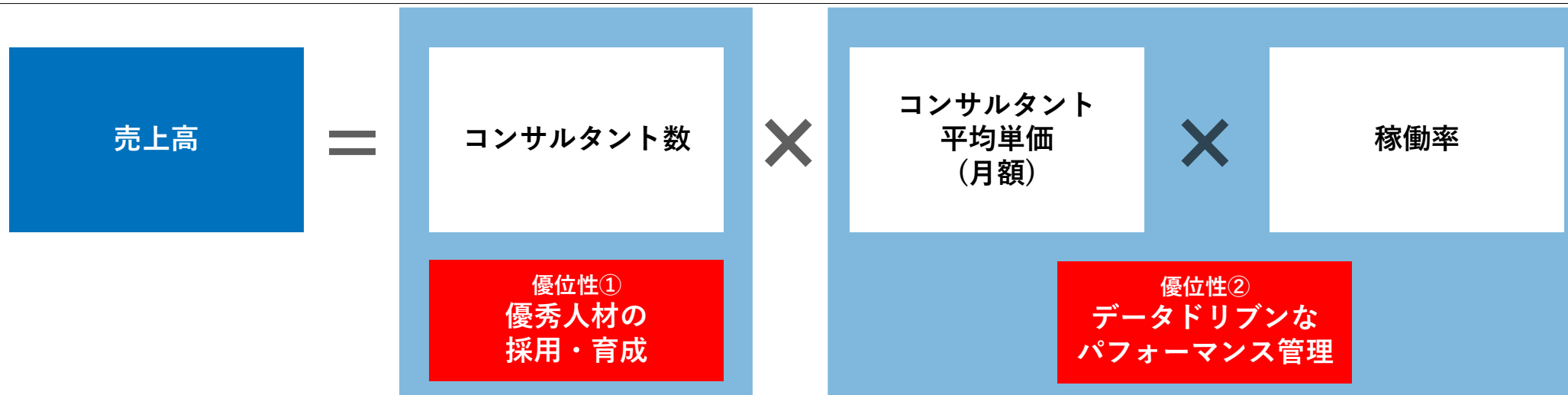
コンサルティング業界のマーケット



- ✓ 企業におけるDX支援需要の高まりが続いている
- ✓ 戦略、IT、業務改善等、幅広いセグメントにおいてコンサルティング市場規模が拡大している

注:
1.国内ビジネスコンサルティング市場予測（IDC Japan /2022年5月23日公表）等を基に当社推計

ビジネスモデルと弊社の優位性



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。

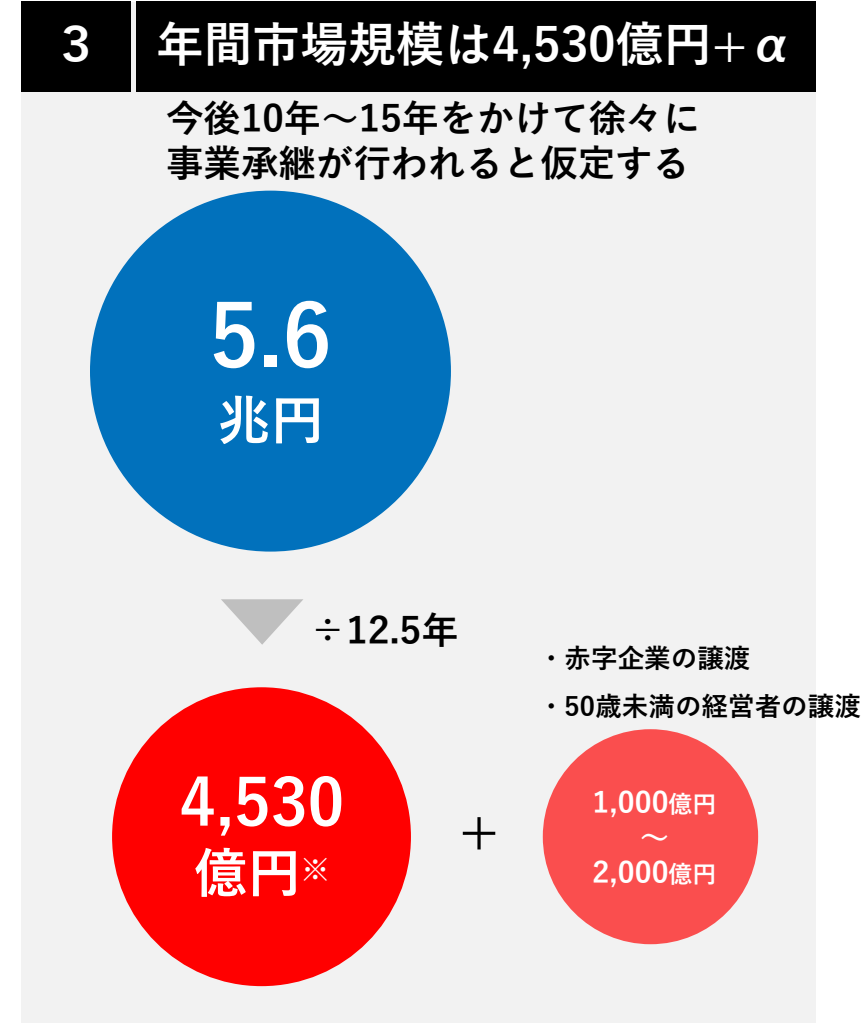
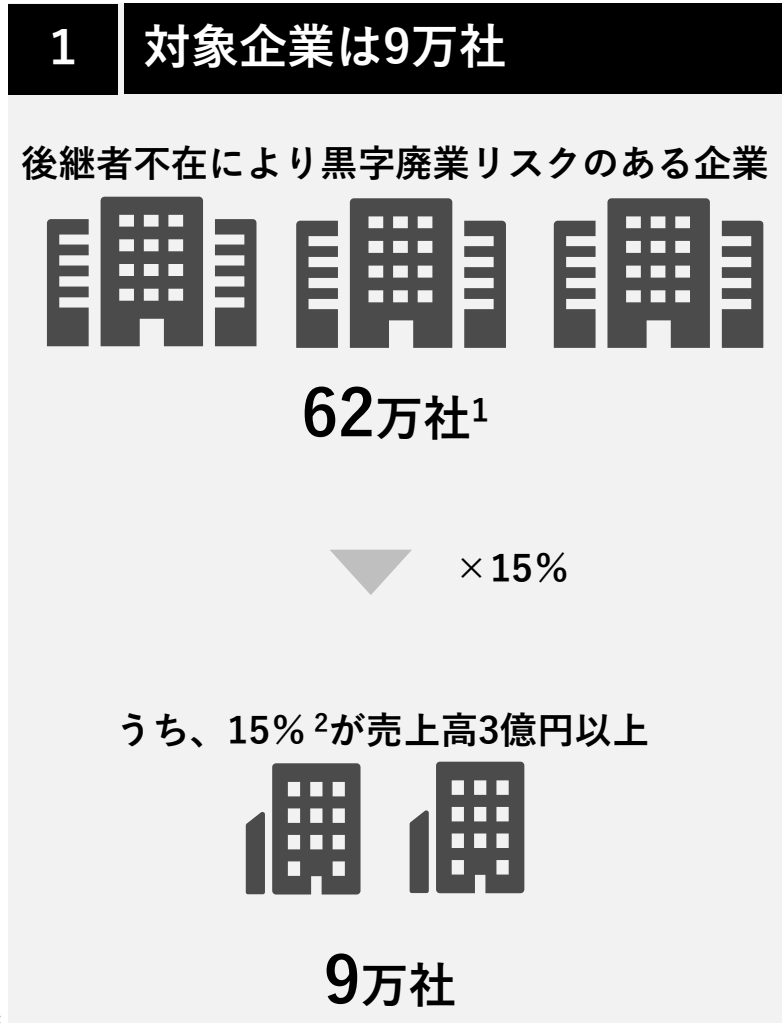
3

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、20名以上で運営されているM&Aサービス提供企業は41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。

7. 参考資料：マーケット環境 国内M&A仲介の市場規模

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。**



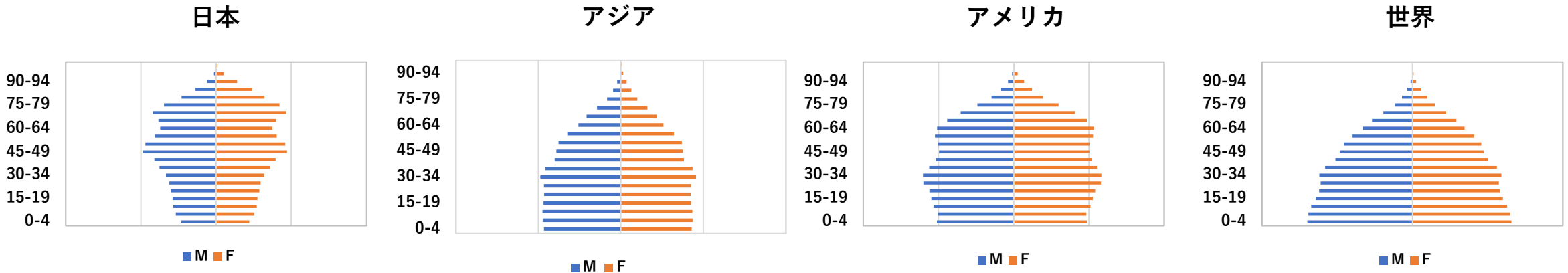
注：
1. 出典：中小企業庁「中小企業・小規模事業者におけるM&Aの現状と課題」
2. 出典：一般社団法人CRD協会「平成30年度財務情報に基づく中小企業の実態調査に係る委託事業」
3. 2023年9月期の手数料単価実績
4. 市場規模およびターゲット市場規模は、外部統計資料及び公表資料をもとに弊社独自に推定したものであり、実際の市場規模とは異なる可能性がある。

※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。

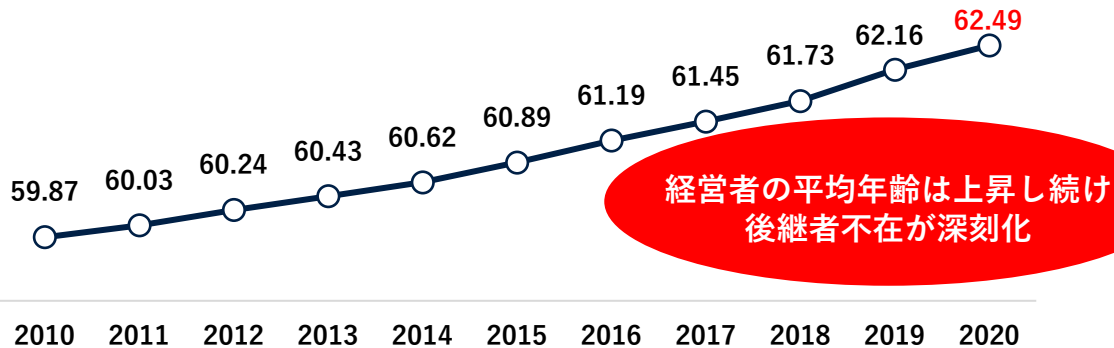
経営者の高齢化による事業承継ニーズの高まり

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。

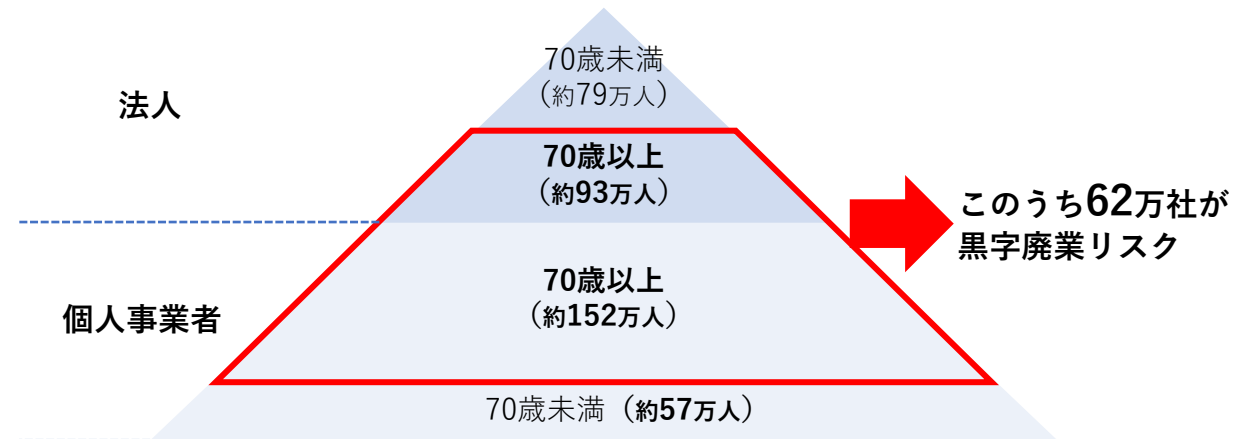
人口ピラミッドから見る日本の少子高齢化の進行



経営者の平均年齢²



黒字廃業リスクの増大

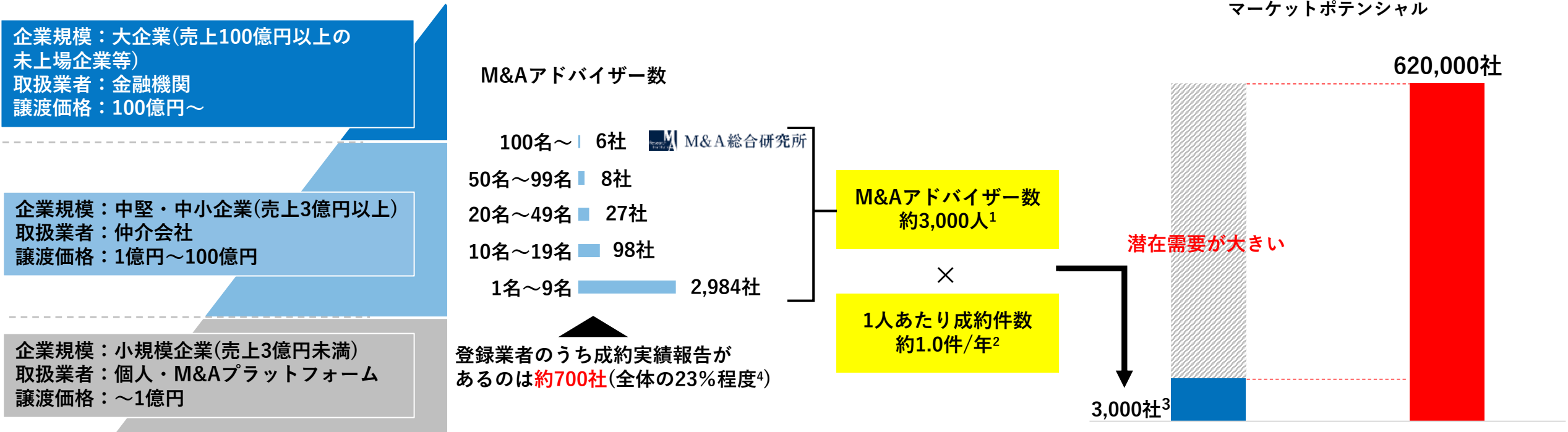


注:
 1. 帝国データバンク全国企業「後継者不在率」動向調査 (2022年)
 2. 東京商工リサーチ「全国社長の年齢調査」(2021年)より当社作成

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**日本全国に約3,000社存在している。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(3,000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



注:
 1. 中小企業庁M&A支援機関登録制度に係る登録フィナンシャル・アドバイザー及び仲介業者の公表_令和5年度公募2月分(登録状況_令和6年3月13日現在)。成約実績報告等の要素を加味して算定。
 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. 注1で算定したアドバイザー数に年間1人1.0件成約すると仮定し算定。
 4. 中小企業庁「第8回中小企業の経営資源集約化等に関する検討会」をもとにM&A総合研究所が推計

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M&Aアドバイザー数を重視している。
	成約期間は今後どのように見込んでいるのか？	6～7ヶ月を維持する見込み。創業から5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。 1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
	<p>金利上昇やインフレ、海外での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>	<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>
<p>市場環境</p>	<p>競合他社との競争環境はどうなっているか？</p>	<p><u>引き続きブルーオーシャンな市場を大手4社が中心となって開拓し続けている状況である。</u> 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っていないという状況ではなくなっている。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。
	海外市場に進出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で参入</u> 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)にて収益認識している。

項目	Q	A
人材採用	<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>	<p><u>2024年4月に新卒のM&Aアドバイザーが入社した。</u> 2025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>
	<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>	<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>
	<p>退職率はどの程度か？その数値をどう捉えているか？</p>	<p><u>2023年9月期は11%</u>となっている。 退職率が変動する可能性も視野に入れながら採用拡大を進めていく。</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>
(株)資産運用コンサルティング	<p>どのようなコンサルティングを行うのか？ サービス提供開始に向けた進捗状況はどうか？</p>	<p>資産運用に関する経験を有する人材の採用も進んでおり、サービスラインナップを現在整備中。 今後順次情報開示する予定である。</p>
	<p>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？</p>	<p>費用が先行するものの、主な内容は事業立ち上げに関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。</p>

項目	Q	A
クオンツ・コンサルティング	どのようなサービスを主眼としてコンサルティングを展開するのか？	戦略/IT/DX等のコンサルティングサービスを提供する総合コンサルティングファームを目指す方針。
	コンサルタントは新規で採用するのか？	経験者を中心に未経験者も新規採用していく方針。
	M&A仲介とは独立して営業活動を展開するのか？	M&A仲介事業と関連性がある部分についてはシナジーを活かしつつ展開していく。
	クオンツ・コンサルティングやその他事業の立ち上げによる業績への影響は想定されるのか。	2024年9月期においてはクオンツ・コンサルティングにおいて約4億円、資産運用コンサルティングにおいては約1億円のコスト発生を見込んでいる。コストの内容は、大半が人件費と採用費となっている。売上高については未確定であるため、保守的にコストのみを業績予想に織り込んでいる。事業開始後、売上高の確度が高まった時点で随時開示していく方針である。

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>