



M&A総合研究所

事業計画及び成長可能性に関する事項の開示

2022年12月23日

株式会社M&A総合研究所（東証グロース市場：9552）

1 ビジネスモデル

2 市場環境

3 競争力の源泉

4 事業計画

5 リスク情報

会社名	株式会社M&A総合研究所
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	DX・AI技術を活用したM&A仲介事業
オフィス	東京本社／大阪オフィス／名古屋オフィス
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 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

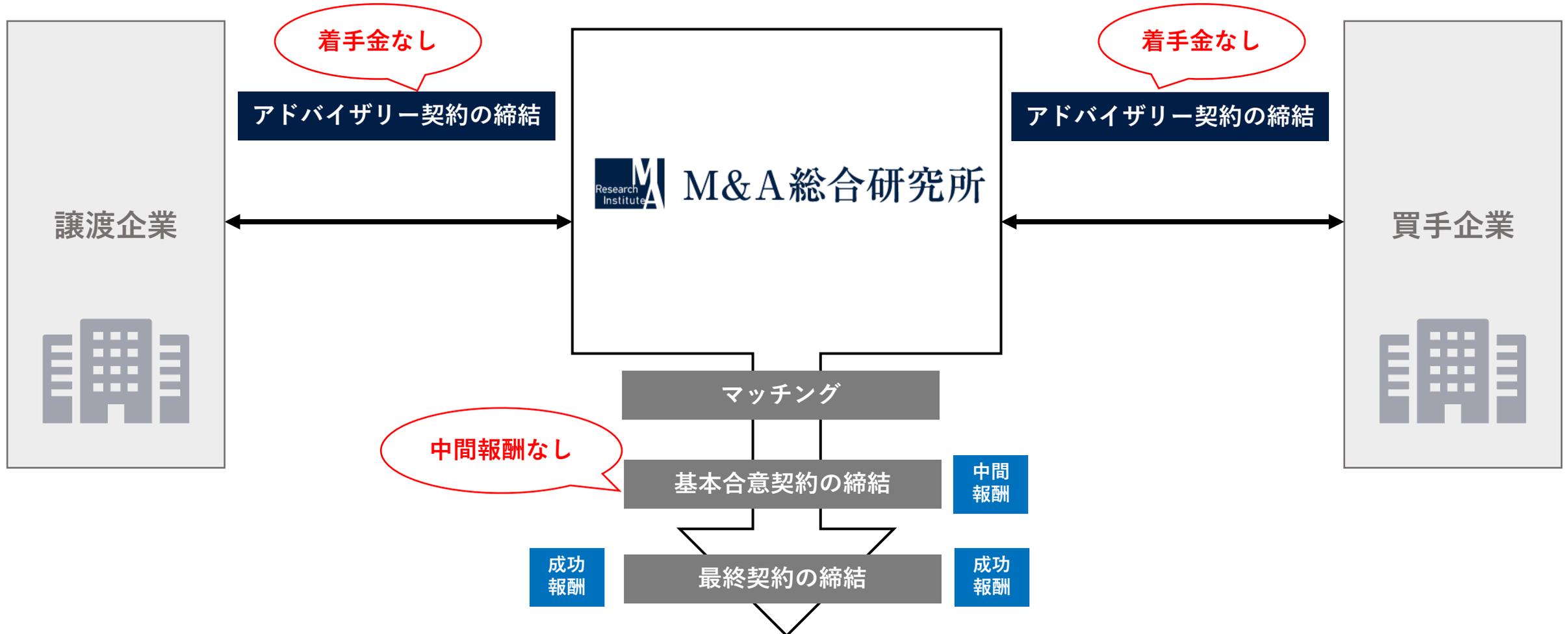
代表取締役 CEO

佐上 峻作

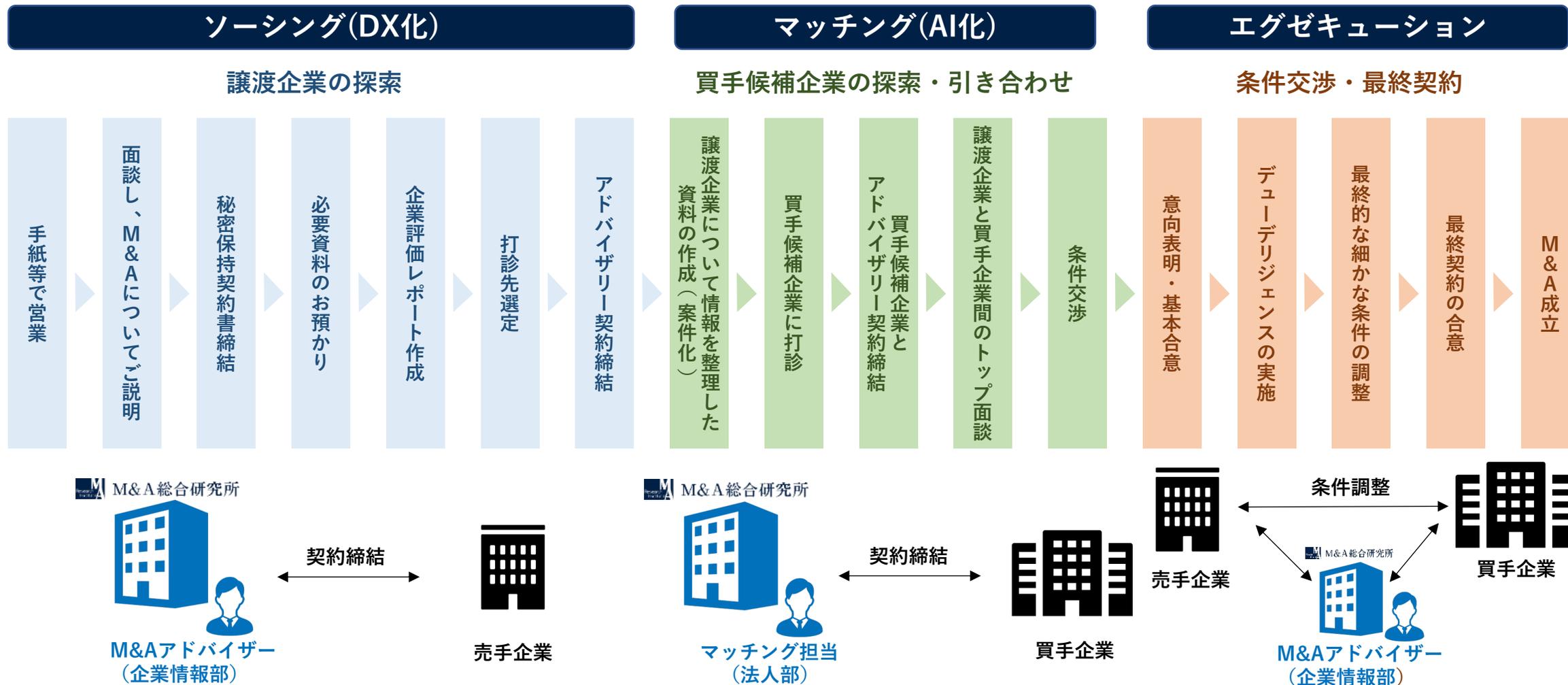
神戸大学農学部卒業
2016年、1社目である
(株)Alpacaを創業し、
約1年で(株)ベクトルへ株式譲渡。
2018年に2社目である
(株)M&A総合研究所を創業。

- 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從事
- 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從事
 - 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

報酬を譲渡企業/買手企業の双方から収受する仲介型のビジネスモデル。
効率化によるコスト削減に成功し、譲渡企業に対して**着手金/中間報酬ゼロの完全成功報酬制**を導入している。

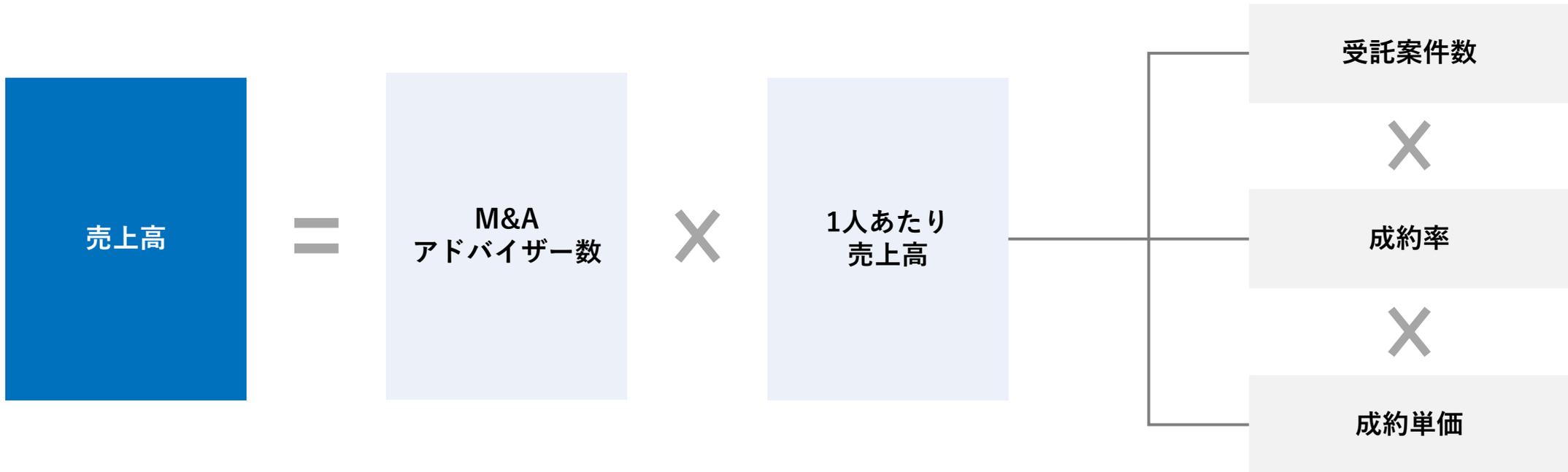


M&Aはアドバイザー契約を獲得するソーシング、買手候補企業を探すマッチング、成約に向けてディールをサポートするエグゼキューションの3つのフェーズに分かれており、**企業情報部(M&Aアドバイザー)**と、**法人部(マッチング担当)**の2つの部署の分業制で対応している。



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



売上高
(FY22/9 4Q累計)

39.1億円

営業利益
(FY22/9 4Q累計)

21.0億円

営業利益率
(FY22/9 4Q累計)

53.8%

売上高成長率
(FY20/9 4Q累計→FY21/9 4Q累計)

194.5%

譲渡企業担当
M&Aアドバイザー数
(FY22/9 4Q末)

74名

FY21/9 4Q末 実績 (31名) 対比
+138.7%

譲渡企業担当アドバイザー
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
(FY22/9)

6.6ヶ月

最短
1.5ヶ月

注:

1. 売上高のうちM&A仲介売上高 (2022年9月期実績39.0億円) をM&Aアドバイザー数 (2022年9月期 期中平均52.5人) で除したもの

2. 2020年9月期から2022年9月期にクロージングした全M&A案件(95件)を母集団とし、譲渡企業とアドバイザー契約を締結してからM&Aのクロージング(当事者間での株式の譲渡および代金決済の完了)までの期間の平均値

1 ビジネスモデル

2 市場環境

3 競争力の源泉

4 事業計画

5 リスク情報

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。**

1 対象企業は9万社

後継者不在により黒字廃業リスクのある企業



62万社¹

▼ × 15%

うち、15%²が売上高3億円以上



9万社

2 潜在市場規模は5.6兆円

売上高3億円以上の企業



9万社

▼ × 手数料単価
61百万円³



5.6
兆円

3 年間市場規模は4,530億円+α

今後10年～15年をかけて徐々に
事業承継が行われると仮定する



5.6
兆円

▼ ÷ 12.5年



4,530
億円※

+



1,000億円
～
2,000億円

- ・赤字企業の譲渡
- ・50歳未満の経営者の譲渡

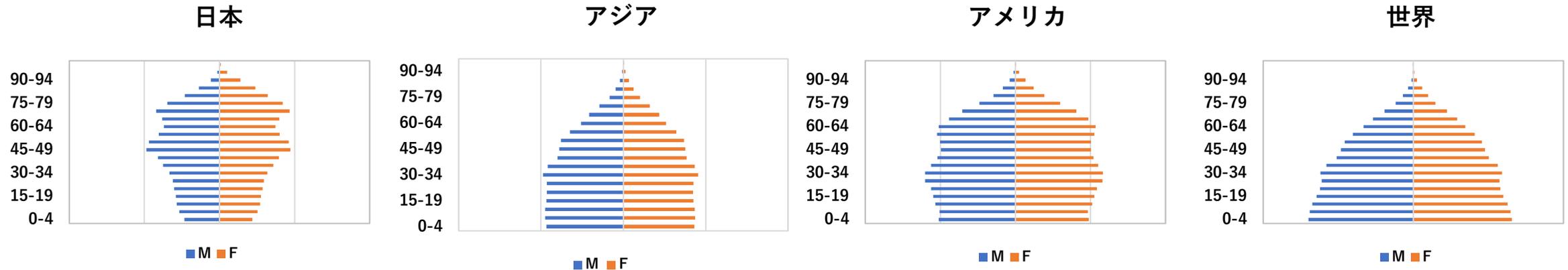
※現状、M&A仲介会社の数が少なく「需要>供給」の状態であるため、**事業承継できなかった会社は年々繰り越され、TAMに積み上がっていく。**

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CRO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。

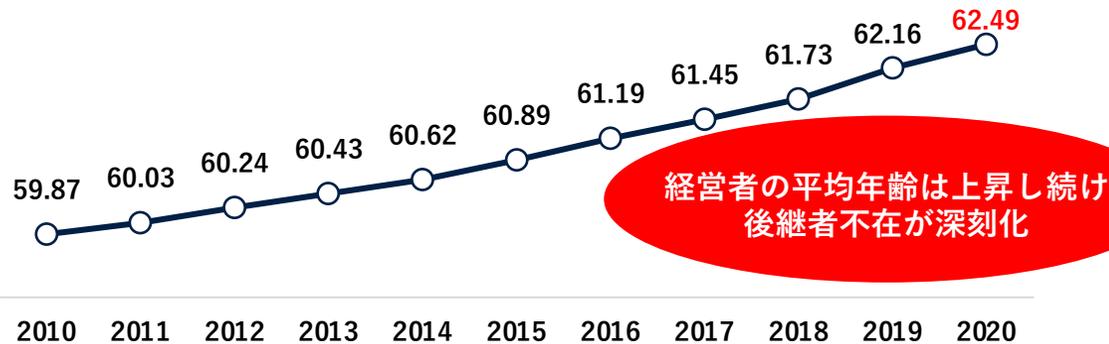
経営者の高齢化による事業承継ニーズの高まり

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62%まで上昇しており、M&Aによる事業承継が課題となっている。

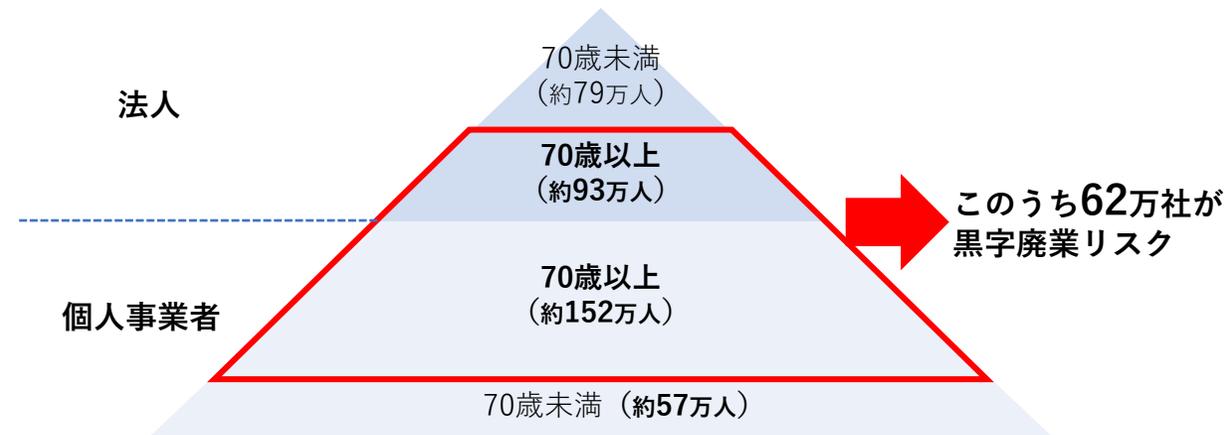
人口ピラミッドから見る日本の少子高齢化の進行



経営者の平均年齢¹



黒字廃業リスクの増大

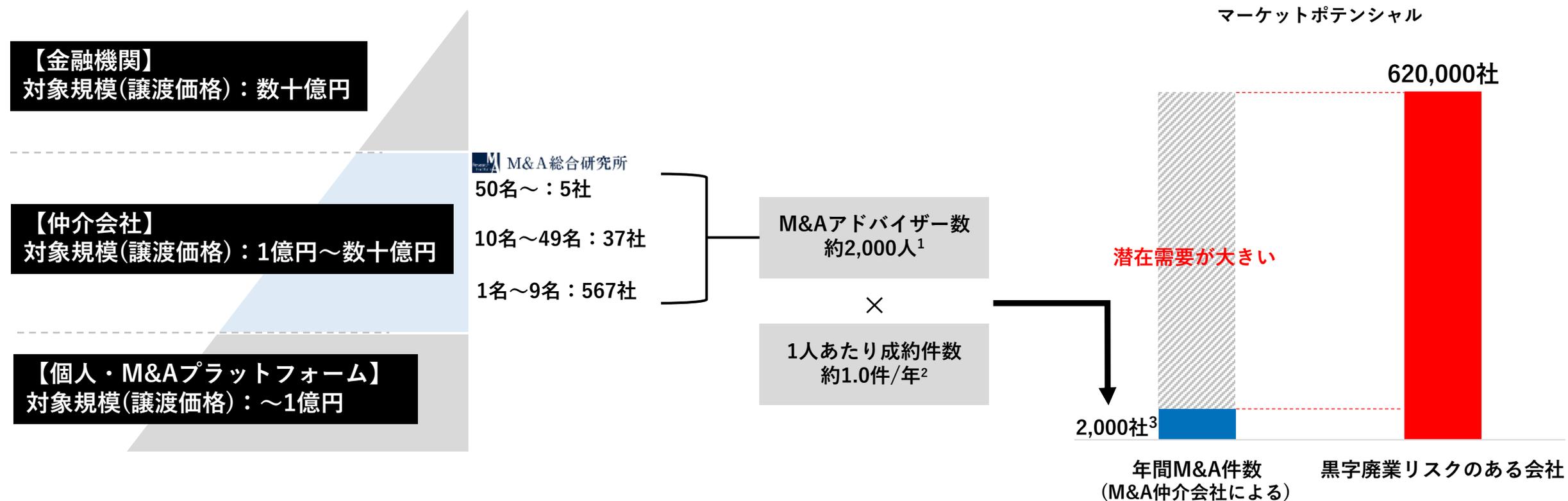


注:
1. 東京商工リサーチ「全国社長の年齢調査」(2021年)より当社作成
2. 帝国データバンク全国企業「後継者不在率」動向調査(2020年)より当社作成

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600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(2,000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. 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。(2022年10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。

1 ビジネスモデル

2 市場環境

3 競争力の源泉

4 事業計画

5 リスク情報

M&A総合研究所はAI・DX技術をベースにしたデータドリブンな経営により、

- ・顧客に対して「**料金体系**」と「**成約速度**」という【競合サービスとの差別化】を可能にしている。
- ・従業員に対する「**効率的な職場環境の提供**」という【採用における差別化】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6.6ヶ月の成約期間

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

人材採用・育成・組織構築力

「AI・DXによる営業の効率化」という業界内での明確な差別化、データに基づいた採用。

4

データドリブンな経営

アドバイザーの行動やパフォーマンスをデータ管理し、数字をもとに経営。
そのためのBIツールを自社開発。

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

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。

一般的な仲介会社

M&Aが成約しなくても報酬がかかるのはリスクに感じる…

着手金 + 中間金 (成功報酬の内金) + 成功報酬

着手金や中間金は成約しなくても返還されない

M&A総合研究所 (譲渡企業に対する料金体系)

料金体系がわかりやすく、成約までお金がかからないからM&Aを検討したい。

~~着手金~~ + ~~中間金~~ + 成功報酬のみ

大手M&A仲介会社では唯一の譲渡企業に対して**完全成功報酬制**を実現

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

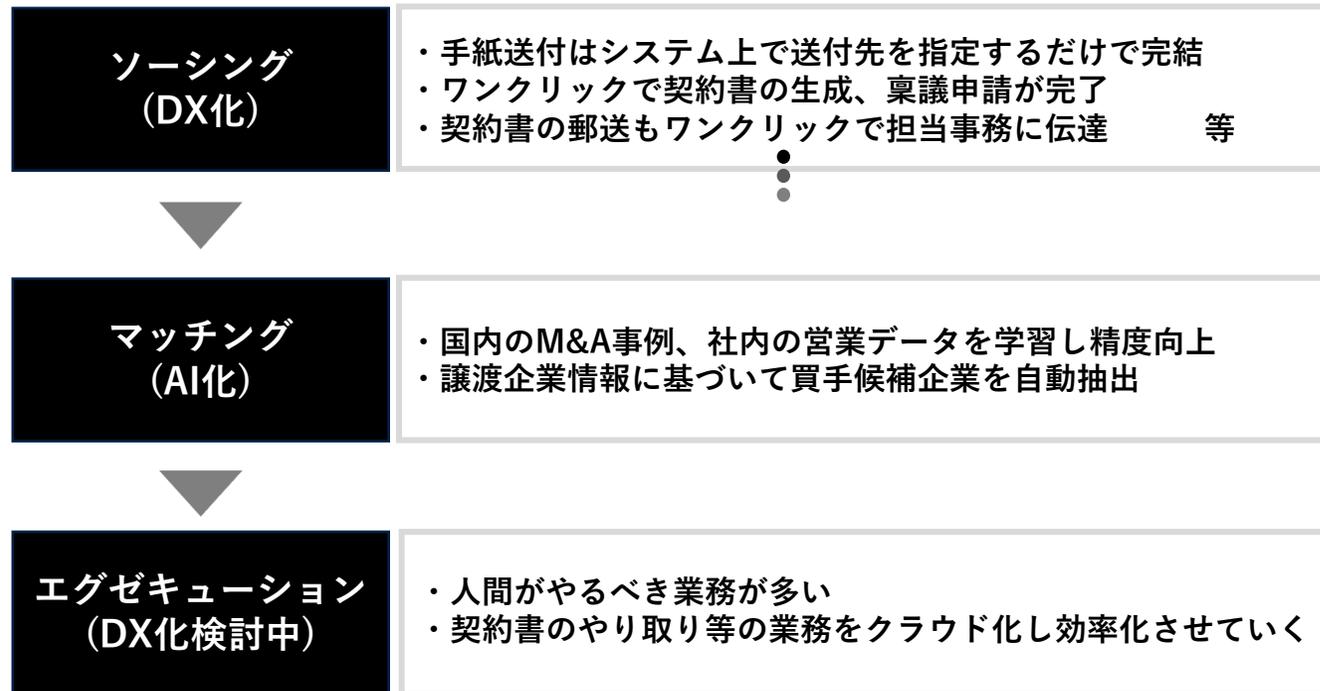
M&Aに特化した営業管理システムを自社開発し、約8,000回のシステム改修を実施。

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6.6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



6,000回(創業～2022年3月) + **1,900回**(2022年4～9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しすることができ、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。

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。

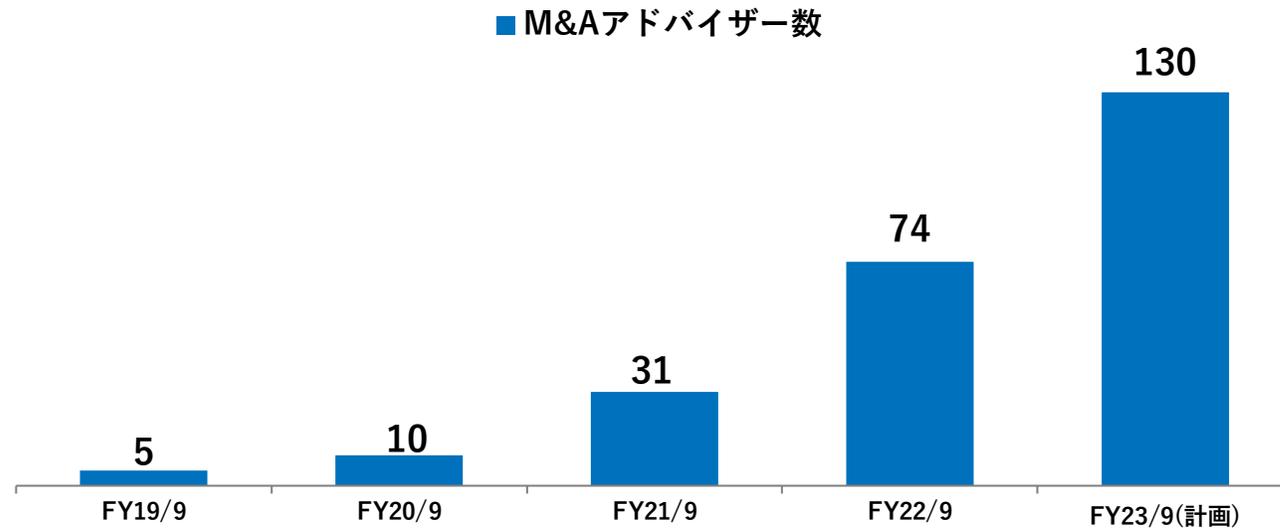
採用戦略

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



注1: 2019年3月末時点の実績（1名）及び2022年3月末時点の実績（80名、社外役員を除く）
注2: 2022年5月時点

直近アドバイザー数(期末時点)

FY21/9		FY22/9 4Q
31名	+138%	74名

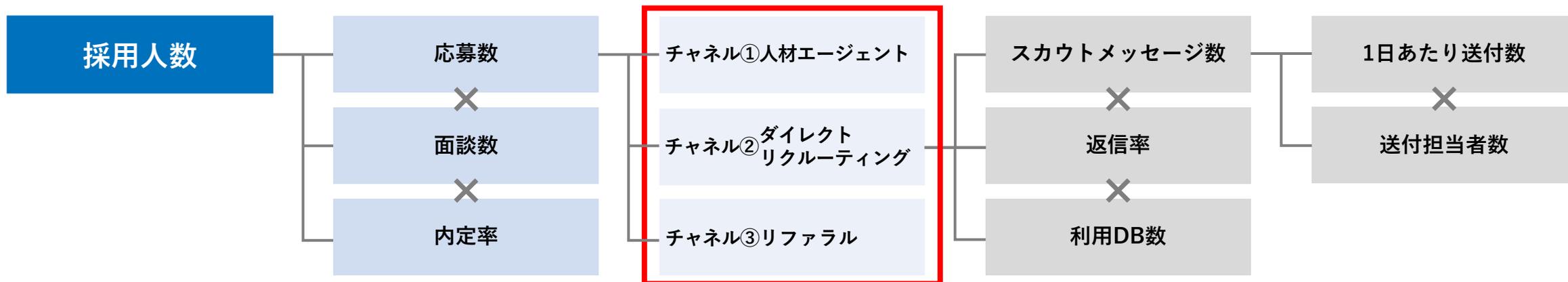
徹底的にデータ管理した採用戦略により、
2022年6月時公表計画を1名超過して着地

アドバイザーの退職率

FY21/9		FY22/9
10%		9%

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、それ以外の仕事はシステム対応するためのDXやAI化を促進しており、効率的に働ける環境を構築している。そのうえで4つの明確な入社メリットにより他社との差別化を図っている。

DX・AIにより圧倒的に効率化された仕事環境

1

営業のしやすさ

「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

M&Aアドバイザーとしての成長速度

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

3

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

4

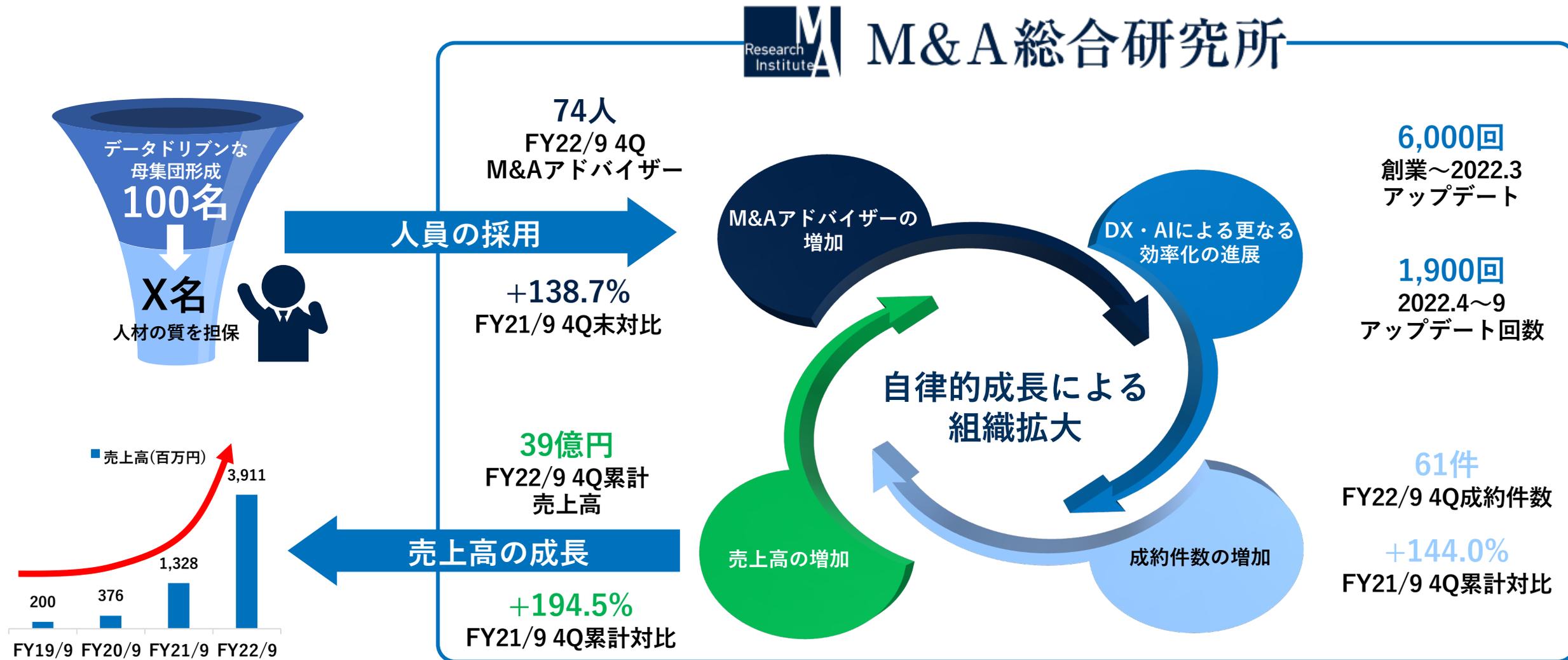
将来のキャリアパスの提示

M&Aアドバイザーの先に「グループ企業の経営者」という道があり、さらなるキャリアアップを見込める

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

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

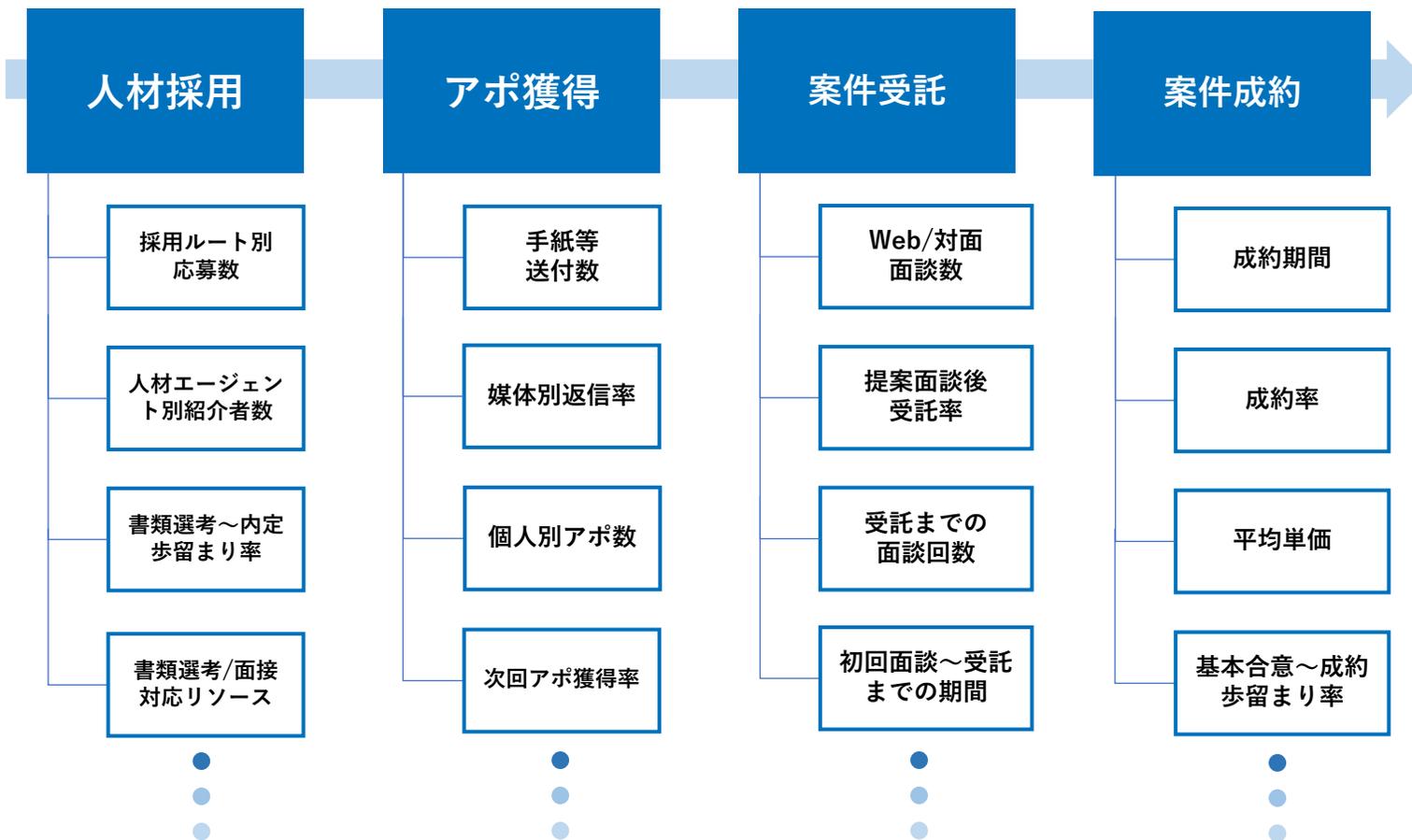
- 製造業向けのコンサルティングセールスに従事

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総合研究所研究所入社

- 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



創業以来、**営業活動の可視化、KPI管理を徹底**しており、日々の細かい改善により各種指標が向上。

特定のトッププレイヤーに依存せず、**誰でも成果を残せるような営業活動の仕組み化**にも注力し、持続的な成長の基盤を構築。

入社初月の契約獲得数の増加

入社後即KPI管理を開始。
行動量をKPI管理することで
初月から案件を獲得

FY21/9入社社員

FY22/9入社社員

0.1件



0.3件

1人当たり契約獲得数の増加

成約への歩留まりから逆算し、
必要な新規面談数を全員が達成。
それにより契約獲得数を底上げ

FY21/9 4Q累計

FY22/9 4Q累計

0.6件/月



0.8件/月

1人当たり担当案件数¹の増加

単純作業は事務員に集約し、
顧客とのやり取りに集中

FY21/9 4Q末

FY22/9 4Q末

6.1件



7.0件

未経験者の早期戦力化

未経験者も入社後1年以内に
成約可能な営業体制の仕組み化

- ・無駄を削ぎ落した実務研修
- ・効果的なOJTシステム
- ・営業ナレッジのデータベース化

品質管理

営業品質の属人化を避けるため、
提案資料の作成や、
M&A時の論点検討を仕組み化

- ・提案資料のフォーマット化
- ・資料公開時のチェック体制構築
- ・リーガルチェックのルール化

組織構築

人員が増加しても機能不全に
陥らないよう組織構築を仕組み化

- ・管理職を早期育成する仕組み
- ・部下を指導する動機づけの明確化
- ・上司1人が管理する人数の設定

注:

1. 入社後1年が経過した社員の平均値

1 ビジネスモデル

2 市場環境

3 競争力の源泉

4 **事業計画**

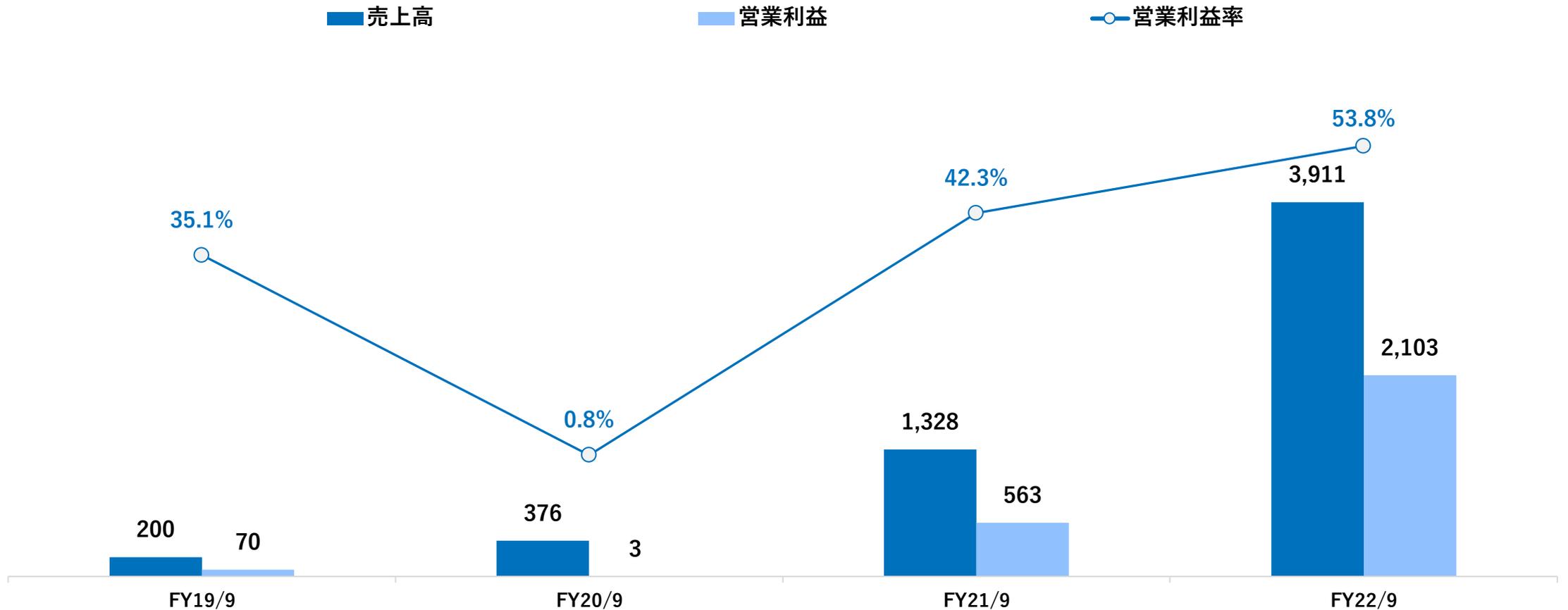
5 リスク情報

4.事業計画-2022年9月期までの推移 売上高、営業利益推移

業績は著しい成長を続けている。

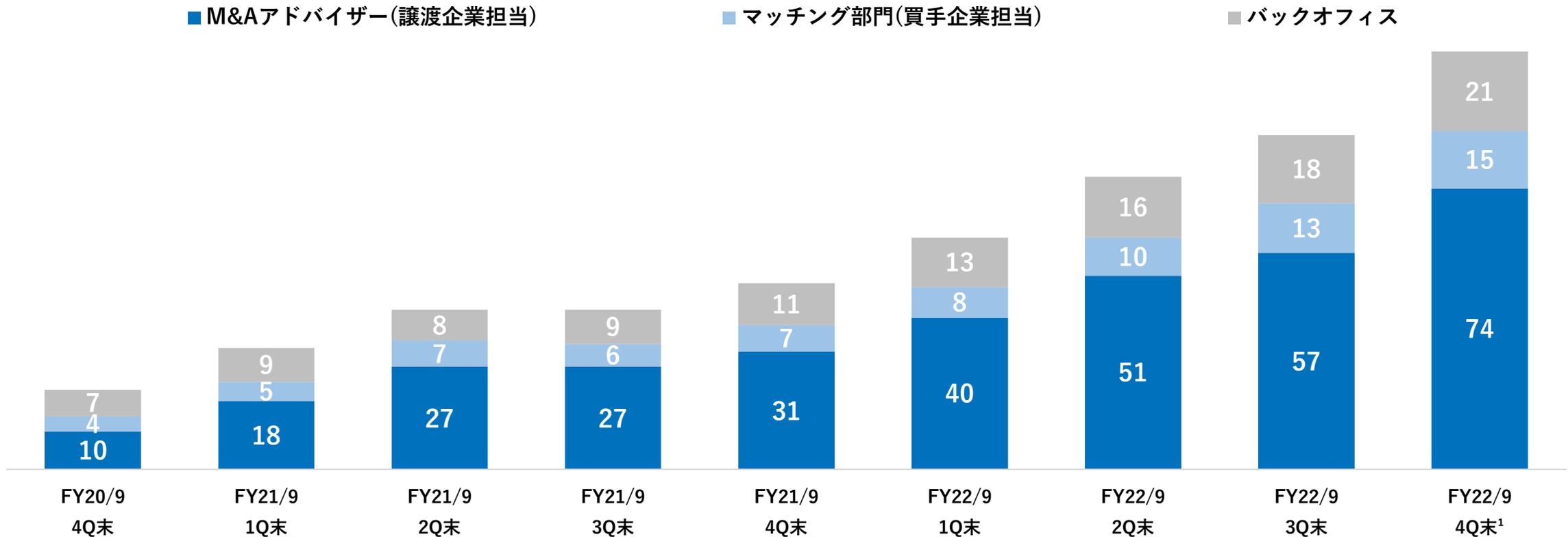
今期は積極的な人材採用を行いながらも、**営業利益率53.8%**と高い水準を維持

売上高・営業利益（百万円）



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**。着実に人員数は増加し、採用後のM&Aアドバイザーの教育も順調に進んでいる。

各四半期末時点における部門別人員数の推移（人）



注:

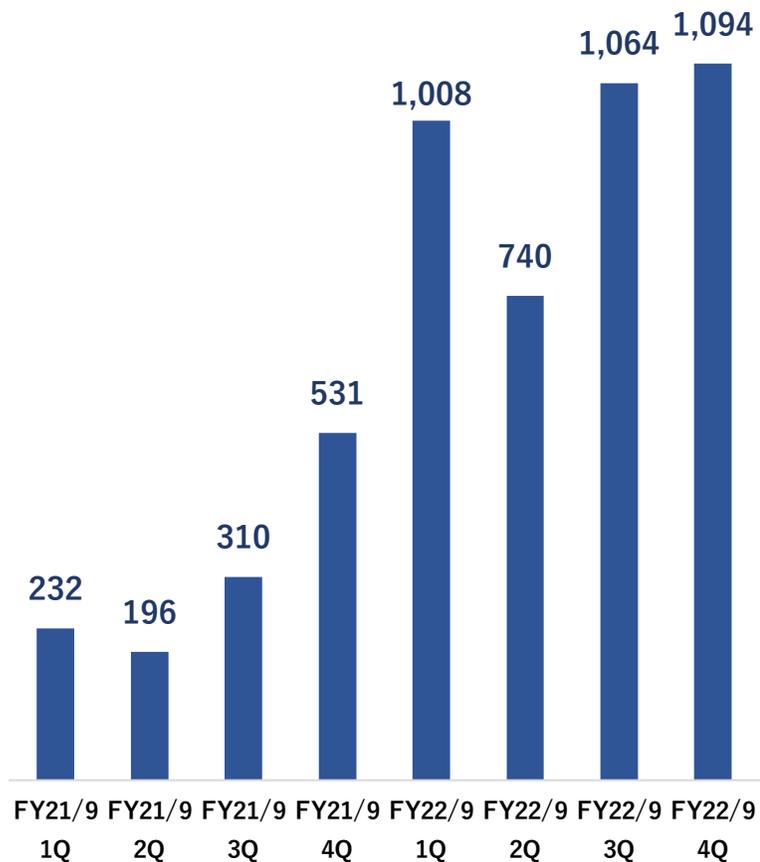
1. 2022年6月28日に公表した「事業計画及び成長可能性に関する事項」に記載の計画値：M&Aアドバイザー73名、マッチング部門14名、バックオフィス21名

各四半期の売上高、成約件数、成約単価の推移

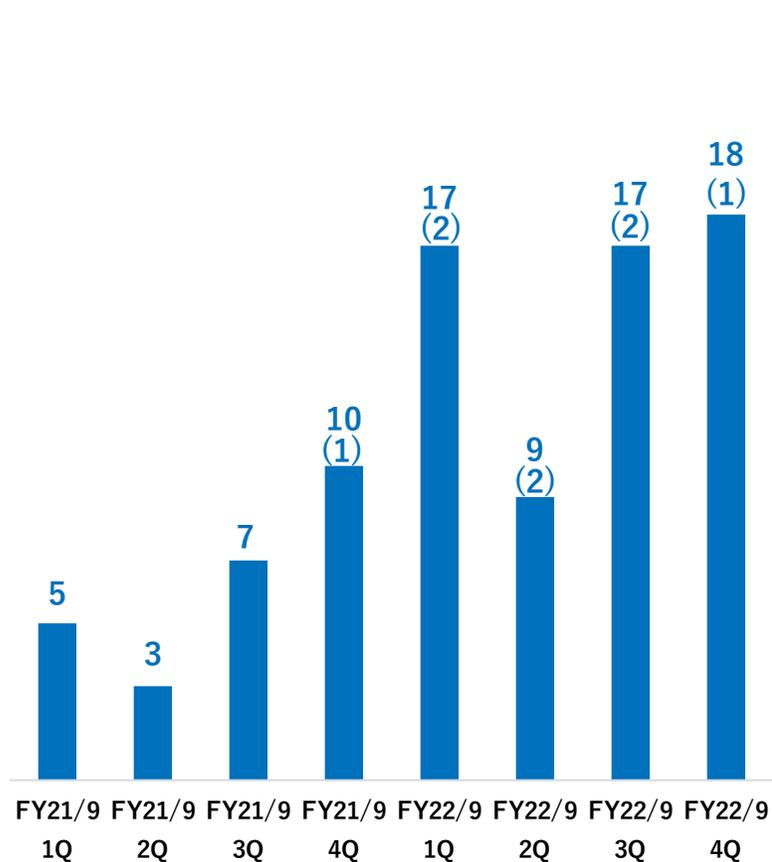
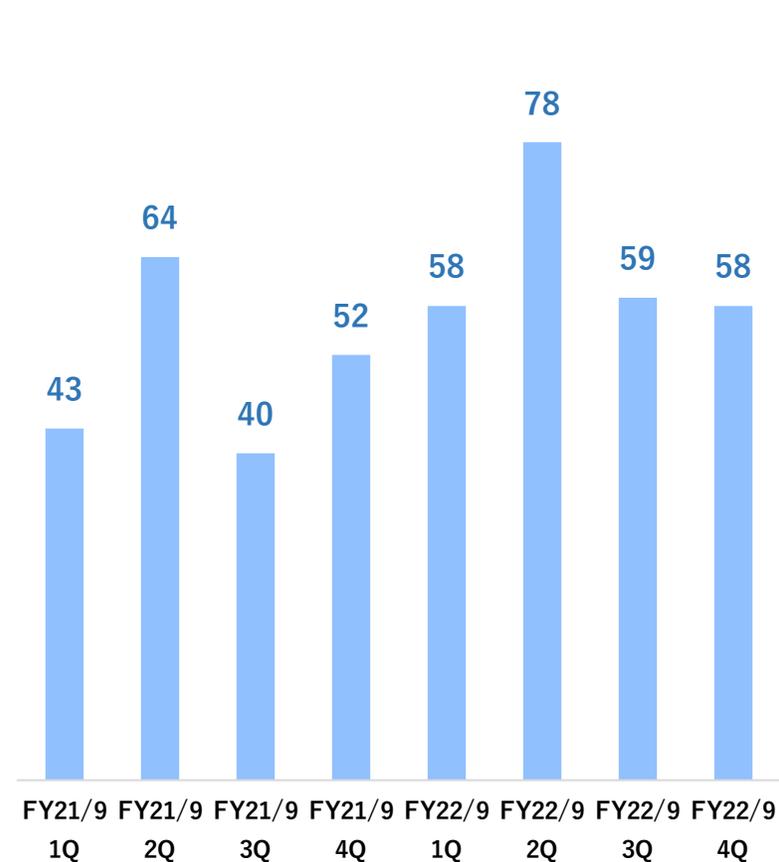
今期は61件が成約し、うち7件が大型案件(手数料総額1億円以上)となった。

通期での大型案件数はFY21/9の1件→FY22/9の7件と順調に増加しており、今後もさらなる件数増加を見込む。

M&A仲介売上高 (百万円)



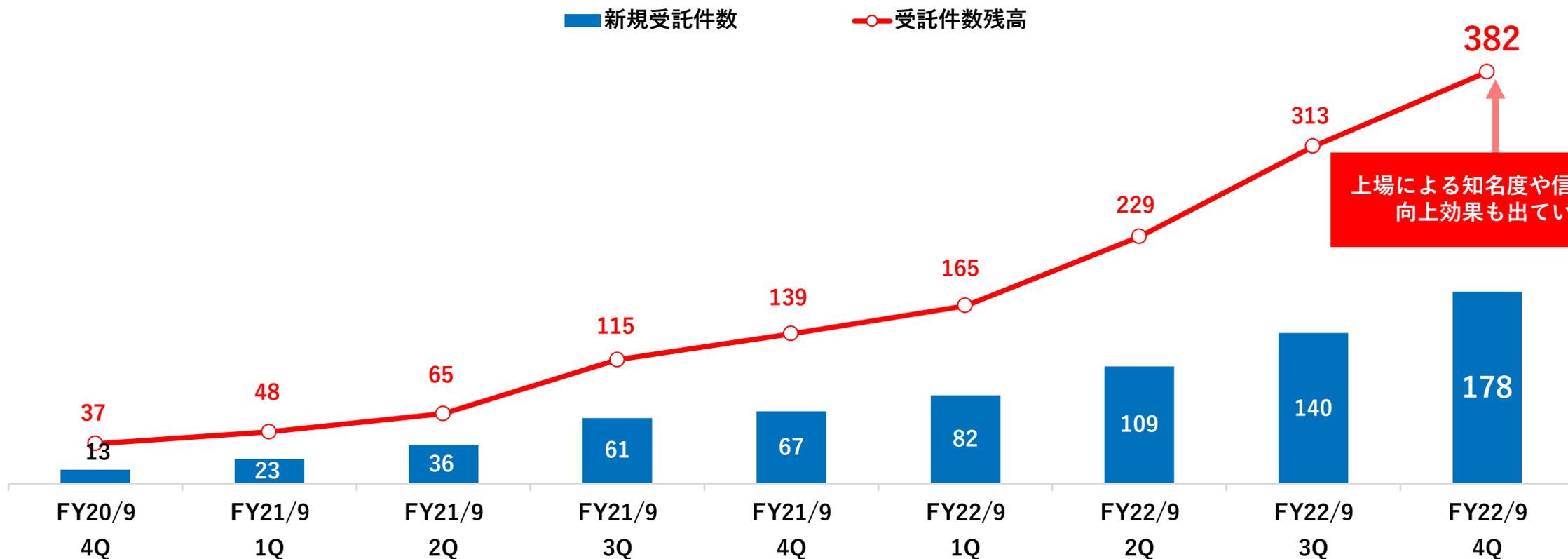
成約件数(うち大型案件)

成約単価¹ (百万円)

各四半期の受託案件数¹と受託残高²

M&Aアドバイザーの増加に伴い直近四半期では過去最高となる新規受託案件数178件。
今後の売上のベースとなる受託残高は前期末139件→当期末382件と174.8%増加。

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



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. 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

主要指標推移

	FY20/9 4Q累計	FY21/9 4Q累計	FY22/9 4Q累計	対前期成長率
売上高 (うちM&A仲介事業)	376百万円 (296百万円)	1,328百万円 (1,269百万円)	3,911百万円 (3,905百万円)	+194.5%
営業利益	3百万円	563百万円	2,103百万円	+273.6%
営業利益率	0.8%	42.3%	53.8%	+11.5pt
当期純利益	4百万円	368百万円	1,326百万円	+260.3%
当期純利益率	1.1%	27.7%	33.9%	+6.2pt
M&Aアドバイザー数 (期中平均人数)	10名 (7.5名)	31名 (20.5名)	74名 (52.5名)	+138.7%
受託残高 ²	37件	139件	382件	+174.8%
成約件数 (うち大型案件 ³ 数)	9件 (0件)	25件 (1件)	61件 (7件)	+144.0%
成約単価	33百万円	48百万円	61百万円	+26.1%
成約期間	6.7ヶ月	6.2ヶ月	6.6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. 手数料総額が1億円以上の案件を大型案件と定義
3. 2022年10月13日に公表した「通期業績予想の修正に関するお知らせ」に記載の数値との乖離に関しては以下の通り
 営業利益…費用の計上区分を検討した結果、営業外費用から販売費及び一般管理費に計上し直した費用による影響
 当期純利益…通期業績予想の策定時点における税金費用の推定と実績の乖離による影響

2022年9月期の通期業績予想と実績の差異について

	2022年6月28日公表 業績予想	2022年7月29日公表 業績予想	2022年10月13日公表 業績予想	実績	差異要因
売上高	2,997百万円	3,543百万円	3,911百万円	3,911百万円	受託済み案件が堅調に推移したため
営業利益	1,271百万円	1,740百万円	2,122百万円	2,103百万円 ¹	
経常利益	1,246百万円	1,718百万円	2,085百万円	2,082百万円	売上高の増加による影響
当期純利益	882百万円	1,179百万円	1,343百万円	1,326百万円 ¹	
M&Aアドバイザー数	73名	73名	73名	74名	—
成約単価	60百万円	60百万円	60百万円	61百万円	—

注:

1. 2022年10月13日に公表した「通期業績予想の修正に関するお知らせ」に記載の数値との乖離に関しては以下の通り
 営業利益…費用の計上区分を検討した結果、営業外費用から販売費及び一般管理費に計上し直した費用による影響
 当期純利益…通期業績予想の策定時点における税金費用の推定と実績の乖離による影響

M&Aアドバイザー数を急拡大させつつも成約単価、成約期間は現状を維持することにより業績を伸ばす。
本計画はM&A仲介事業のみに基づいており、新規事業による影響が発生した際には随時修正版を公表する予定。

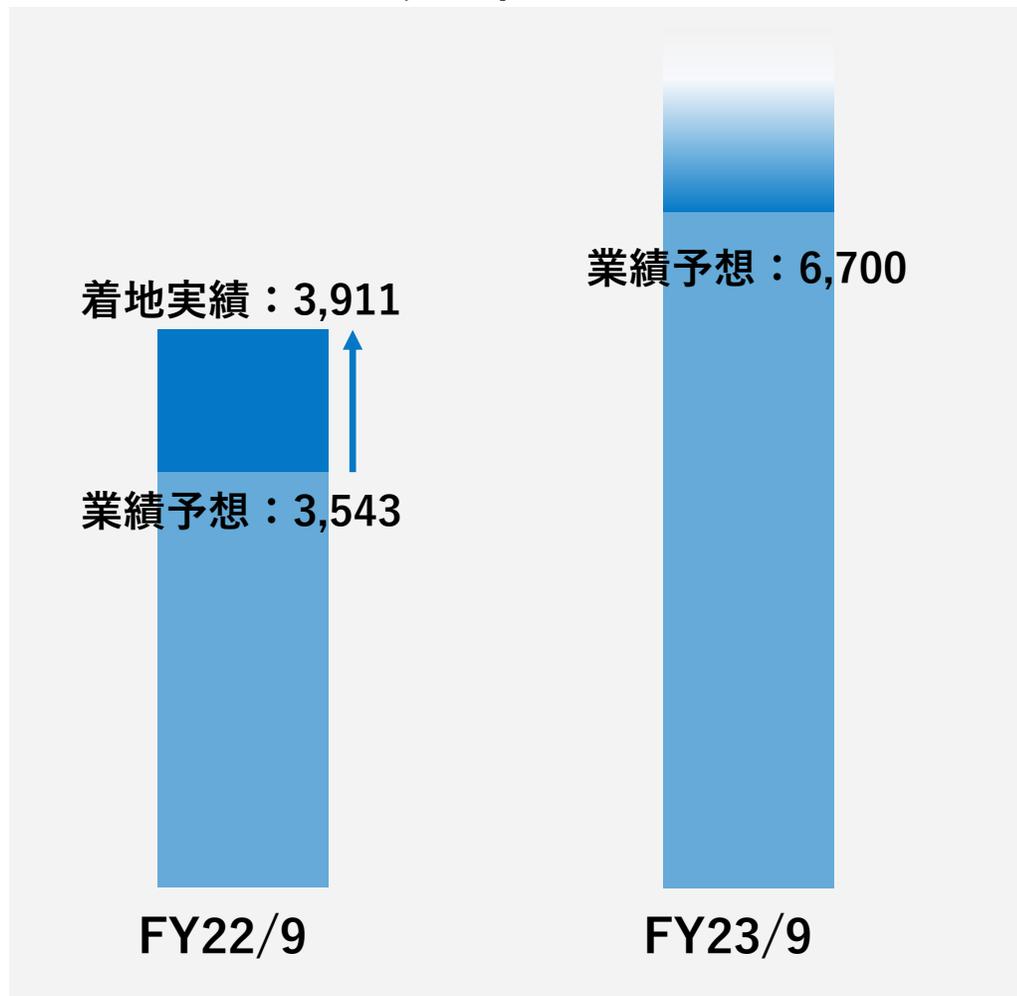
	2022年9月期（実績）	2023年9月期（予想）	前期比
売上高	3,911百万円	6,700百万円	+71.3%
営業利益	2,103百万円	3,150百万円	+49.7%
営業利益率	53.8%	47.0%	▲6.8pt
当期純利益	1,326百万円	2,108百万円	+58.9%
1株あたり当期純利益	71円29銭	109円89銭	+54.1%
M&Aアドバイザー数	74名	130名	+75.7%
1人あたり売上高 (期中平均人数)	74百万円	65百万円	-
成約件数	61件	100件	+63.9%
成約単価	61百万円	60百万円	▲1.6%
成約期間	6.6ヶ月	6~7ヶ月	-

	業績予想における考え方
売上高	保守的な数値として設定している。 予想を上回る成約や大型案件の成約等により変動が生じた場合には随時開示予定。
営業利益率	2022年9月期実績は53.8%であり、47.0%という数値は保守的な数値として設定している。 <u>詳細について次ページ参照。</u> なお、特段大きな投資を見込んでいるためにコストが高んでいるものではない。
M&Aアドバイザー数	保守的な数値として設定している。 最重要KPIであり、計画値を越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)	2022年9月期実績は74百万円であり、保守的な数値として設定している。 人数規模を急拡大させながらも1人あたりの生産性を落とさずに維持することを考えている。
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(買手企業から収受する中間報酬)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	60百万円前後を維持する見込み。 単価の向上については種々の施策を実行しており、徐々に向上していくことを狙っている。
成約期間	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。

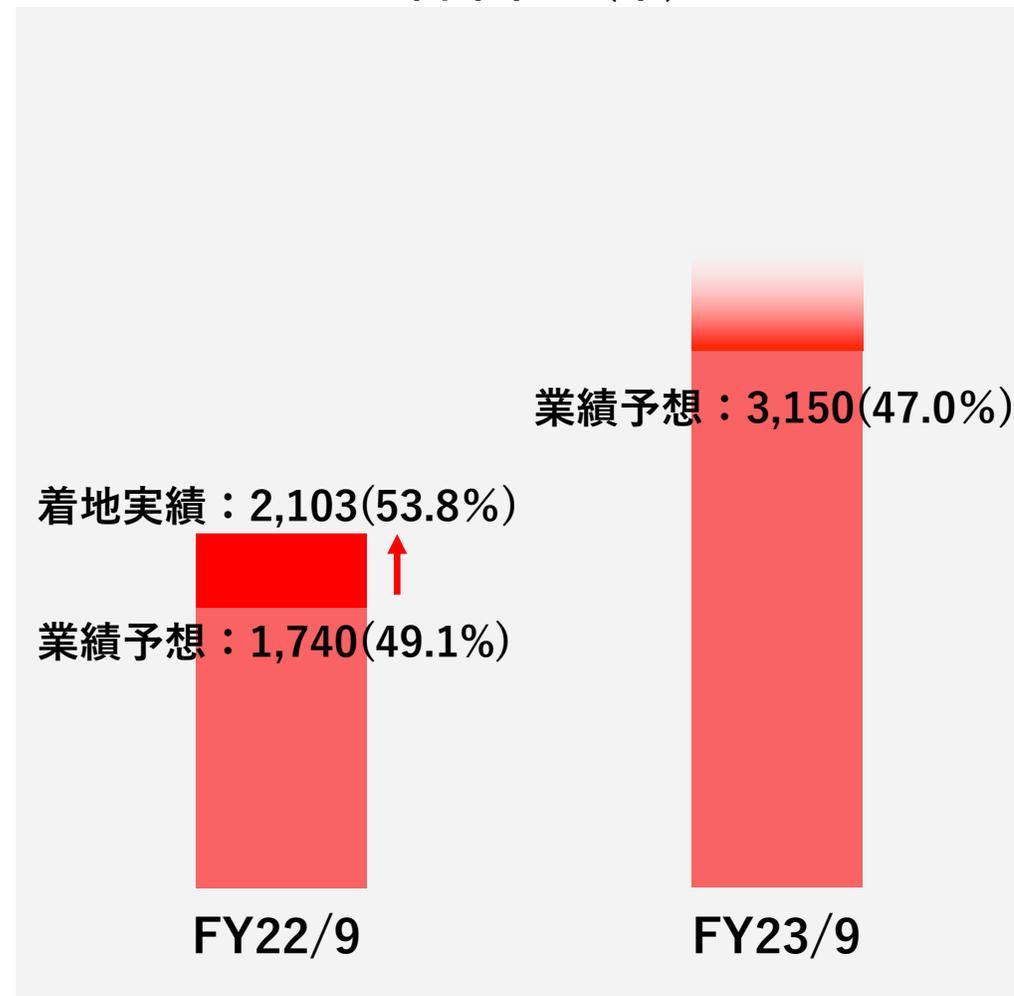
業績予想における営業利益率の考え方①

FY22/9においては第3四半期の決算発表時に上方修正した業績予想の営業利益率を大きく上回る結果となっている。
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

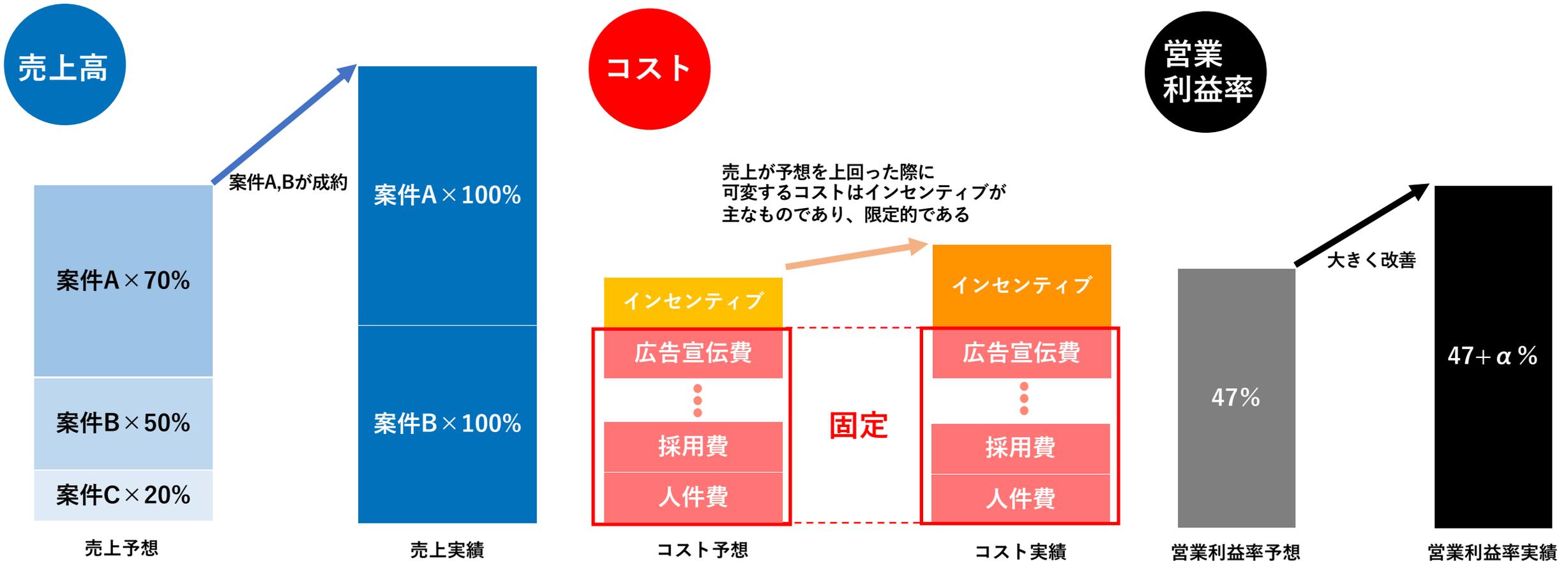


営業利益(率)



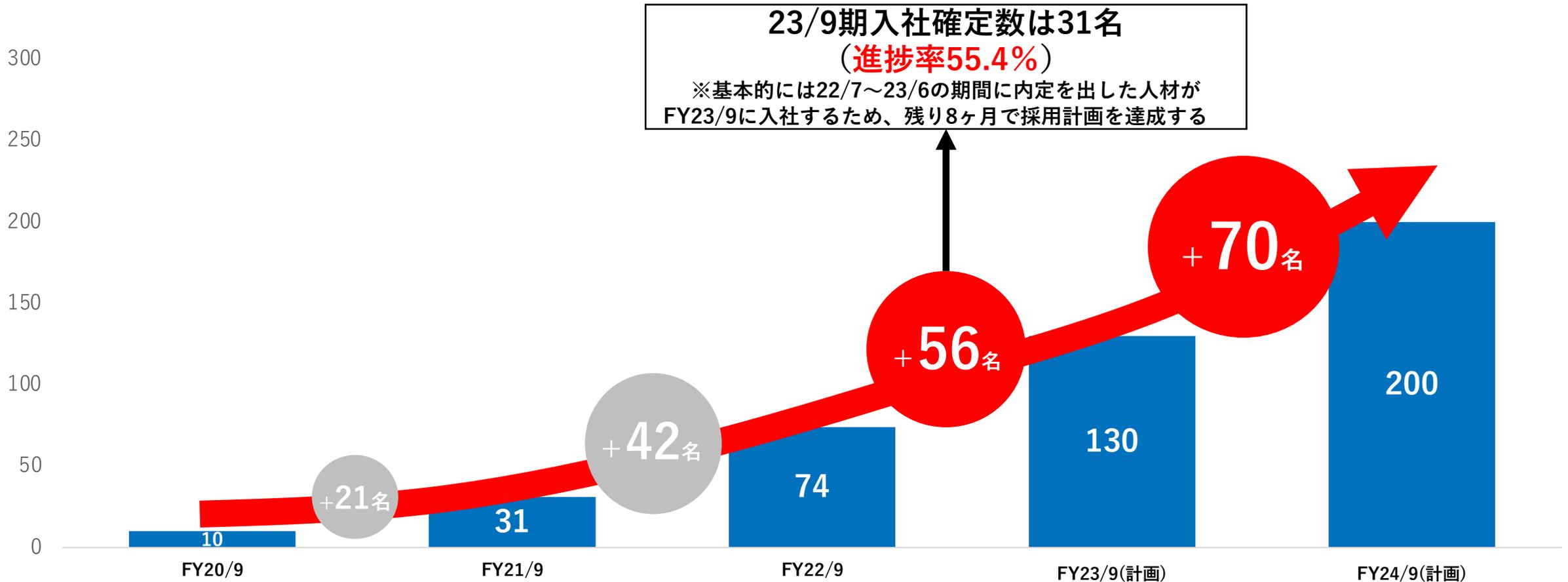
業績予想における営業利益率の考え方②

- 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、営業利益率が大きく改善する構造**。
- 業績予想の営業利益率が前期比で低くなっているが、**保守的な売上予想**にしているためであり、利益構造の変化ではない。



人材採用をさらに加速し、FY24/9にはM&Aアドバイザー200名体制を目指す
優秀な人材であれば計画を上回る採用を行っていく。

期末時点におけるM&Aアドバイザー数(人)



各指標を向上させる施策により、今後も大きな成長を目指す。

最重要事項

M&A
アドバイザー数
(譲渡企業担当者)



1人あたり売上高



受託案件数



成約率



単価



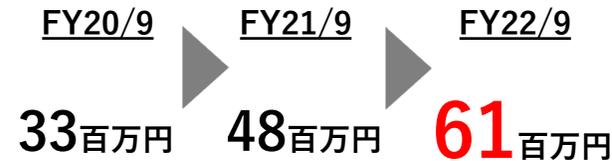
- 既存エージェントとの定期的なMTG実施によるケア
- ダイレクトリクルーティングのスカウト文面PDCAおよびデータベースサイトの拡大
- 新卒採用・採用広報の強化

- 受託案件数拡大：教育制度のシステム化をさらに進め、アポ→契約受託率の改善
- 成約率の向上：AIの精度強化、マッチング部門の人数増
- 単価の向上：大型案件獲得のため、専門プロジェクトチームを結成

M&Aアドバイザー数¹



成約単価²



成約件数³

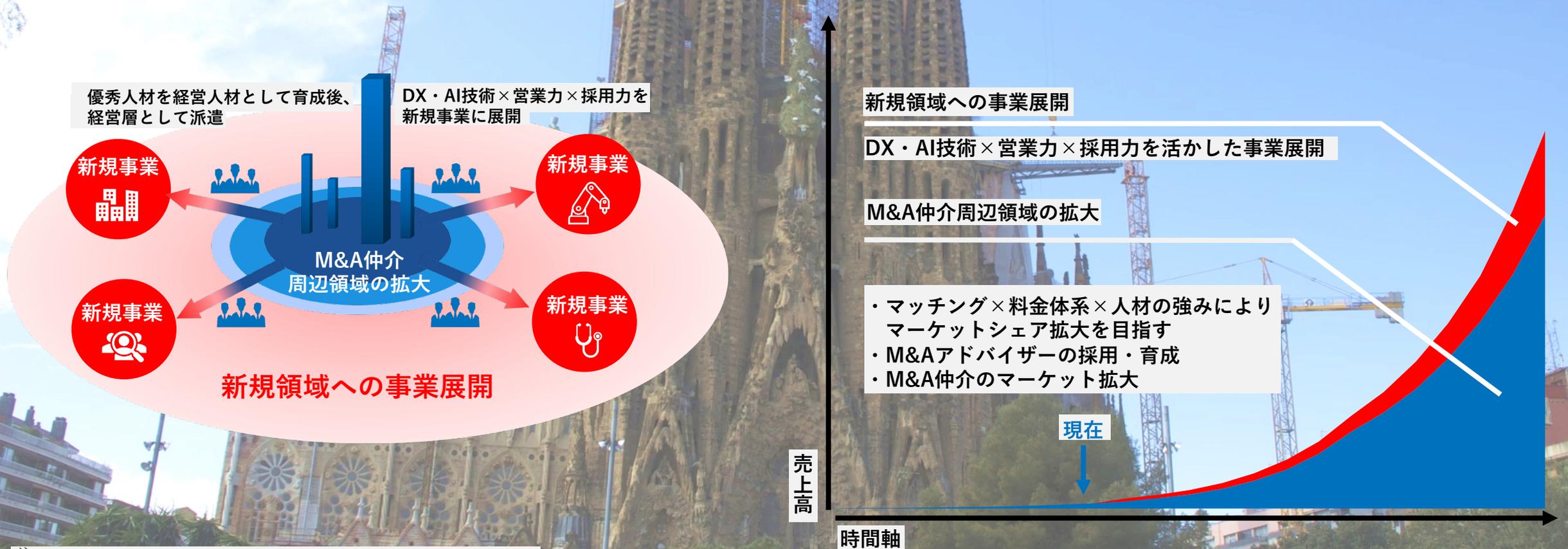


注:
1. 各期末時点の人数
2. 当該期間にクロージング(当事者間での株式の譲渡および代金決済の完了)した全M&A案件を母集団とした場合の平均値
3. 当該年度にクロージング(当事者間での株式の譲渡および代金決済の完了)した案件数

資金使途	充当予定時期	充当予定金額	現時点での状況
人員採用	2022年9月期	100百万円	全額を人員採用に充当済み。
	2023年9月期	100百万円	全額を人員採用に充当する予定である。
	2024年9月期	100百万円	

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を平行に進めていく。

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。

1 ビジネスモデル

2 市場環境

3 競争力の源泉

4 事業計画

5 リスク情報

事業等のリスク	発生可能性	影響	対応
<p>【人材の採用・育成】 M&A仲介業務は、人材に依る部分が大きく、人材の獲得と育成は、最も重要な経営課題の一つと考えております。しかしながら、雇用情勢の変化等により人材を適時に獲得できない場合、人材が大量に社外流出してしまった場合、育成が計画通り進展しない場合には、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	低	大	<p>必要な人材を確保するための予算を確保し、人材紹介会社とのネットワーク構築や本質的な業務に集中できる労働環境の提供、自身の成果と連動する報酬体系の構築に注力しております。 また、役職員間のコミュニケーションも活発に行うことで定着率の向上を図ります。</p>
<p>【法的規制】 現状、M&A仲介業務を直接的に規制する法令等は存在せず、許認可や資格も不要であります。しかしながら、今後、法令等の制定・改定により、M&A仲介業務に対して何らかの規制がなされることになった場合、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中	大	<p>現在においてはリスクが顕在化するような具体的な法改正は行われていないと認識しておりますが、リスクが顕在化する可能性が生じた場合、早急に必要に対応を図る予定としております。</p>
<p>【業績の変動】 当社の提供するM&A仲介サービスは、譲渡希望企業に対しては完全成功報酬制であるため、成約時に報酬の大部分を受領することとなります。そのため、案件の成約時期によって業績が大きく変動する可能性があります。 また、受託する案件の規模により、成功報酬も異なるため、受託案件数を増やすことにより、業績が大きく変動しないよう取り組んでおりますが、案件成約数の一時的な変動や成約案件規模の大小により、業績が大きく変動する可能性があります、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中	大	<p>年間成約件数が少ない状態では案件の成約、非成約が業績に与える影響が相対的に大きくなるため、受託案件数の増加による業績変動のボラティリティの低減に加え、業績予想時の成約可能性の見積もり精度の向上に注力しております。</p>

注:その他のリスクについては有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載のとおりであります。

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。

次回の「事業計画および成長可能性に関する事項」の開示時期は2023年9月期の通期決算発表時期を予定しております。

■株式会社M & A総合研究所

<https://masouken.com/>

■IRに関するお問合せ

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