



M&A総合研究所

2023年9月期 第1四半期 決算説明資料

2023年1月27日

株式会社M & A総合研究所（東証グロース市場：9552）

1 2023年9月期第1四半期実績

2 2023年9月期業績予想

3 成長戦略

4 会社概要

5 M&A総合研究所の競合優位性

6 Q&A

業績

四半期では過去最高となる**売上高2,125百万円**(前年同期比+110.3%)、**営業利益1,398百万円**(前年同期比+96.6%)

→前期に採用したM&Aアドバイザーが着実に結果を出している。

営業利益率は65.8%(前年同期は70.4%)と、通期計画(47.0%)に比べ高い水準となった。

→通期業績予想は47.0%であるが、現状では当該予想を据え置く。

当期の業績予想の修正の要否は第2四半期累計の業績をもとに検討する予定である。

成約単価は61百万円(前年同期は58百万円)となり上昇を続けている。

→大型案件(手数料総額1億円以上)が2件→4件へと増加したことが単価上昇に寄与。

成約期間は6.6ヶ月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**今期純増数は59名**であり**通期計画の+56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。**通期計画を+80名に上方修正**する。

決算サマリー

売上高 (FY22/9 1Q→FY23/9 1Q)	10.1億円→21.2億円 (+110.3%)	営業利益率 (FY23/9 1Q)	65.8%
営業利益 (FY22/9 1Q→FY23/9 1Q)	7.1億円→13.9億円 (+96.6%)	売上高成長率 (FY22/9 1Q→FY23/9 1Q)	+110.3%

譲渡企業担当 M&Aアドバイザー数 (FY23/9 1Q末)
90名
FY22/9 1Q末 実績 (40名) 対比 +125.0%

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)
6.6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

1. 2023年9月期第1四半期実績
主要指標推移



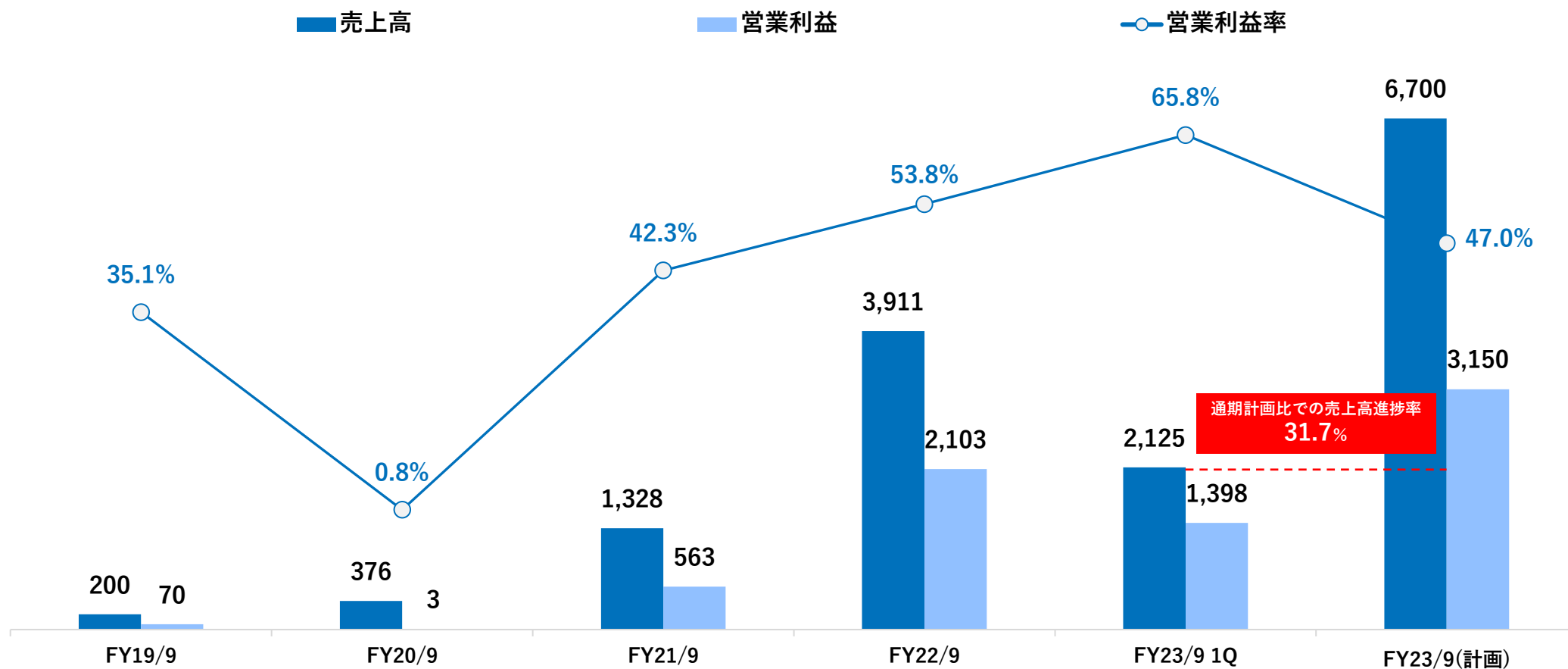
	FY21/9 1Q ⁴	FY22/9 1Q	FY23/9 1Q	前年同期比
売上高	249百万円	1,010百万円	2,125百万円	+110.3%
売上総利益	206百万円	888百万円	1,788百万円	+101.3%
売上総利益率	82.6%	88.0%	84.2%	▲3.8pt
営業利益	110百万円	711百万円	1,398百万円	+96.6%
営業利益率	44.3%	70.4%	65.8%	▲4.6pt
当期純利益	75百万円	486百万円	958百万円	+97.2%
当期純利益率	30.1%	48.1%	45.1%	▲3.0pt
M&Aアドバイザー数	18名	40名	90名	+125.0%
受託残高 ¹	48件	165件	426件	+158.1%
成約件数 ² (うち大型案件 ³ 数)	5件 (0件)	17件 (2件)	33件 (4件)	+94.1%
成約単価 ²	43百万円	58百万円	61百万円	+5.1%
成約期間	7.0ヶ月	7.9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. 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
 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

業績は著しい成長を続けている。

1Q時点での通期予算に対する進捗率は31.7%。

売上高・営業利益（百万円）

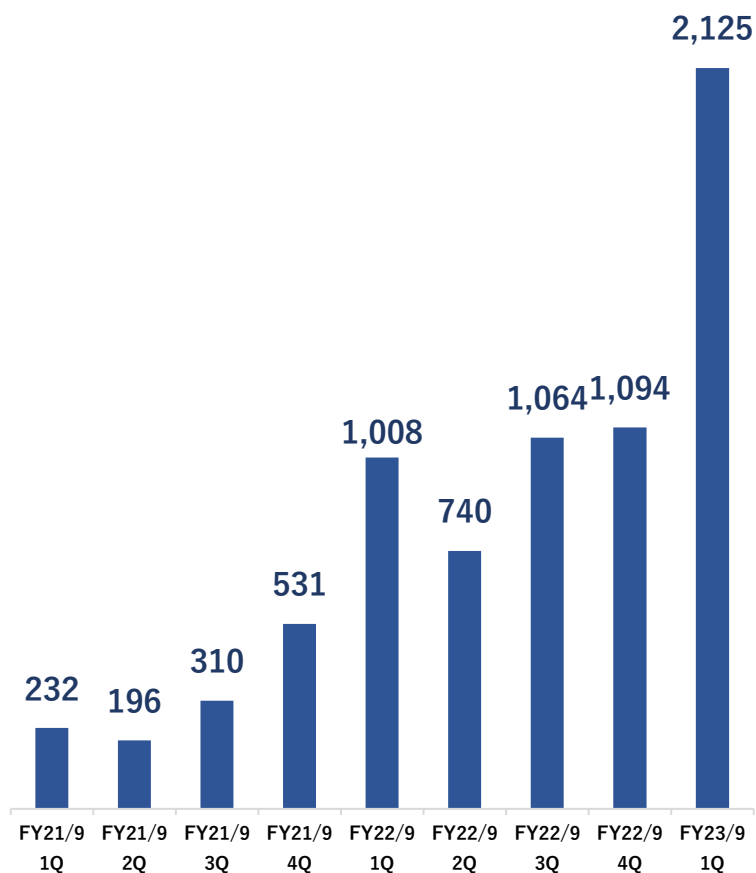


各四半期の売上高、成約件数、成約単価の推移

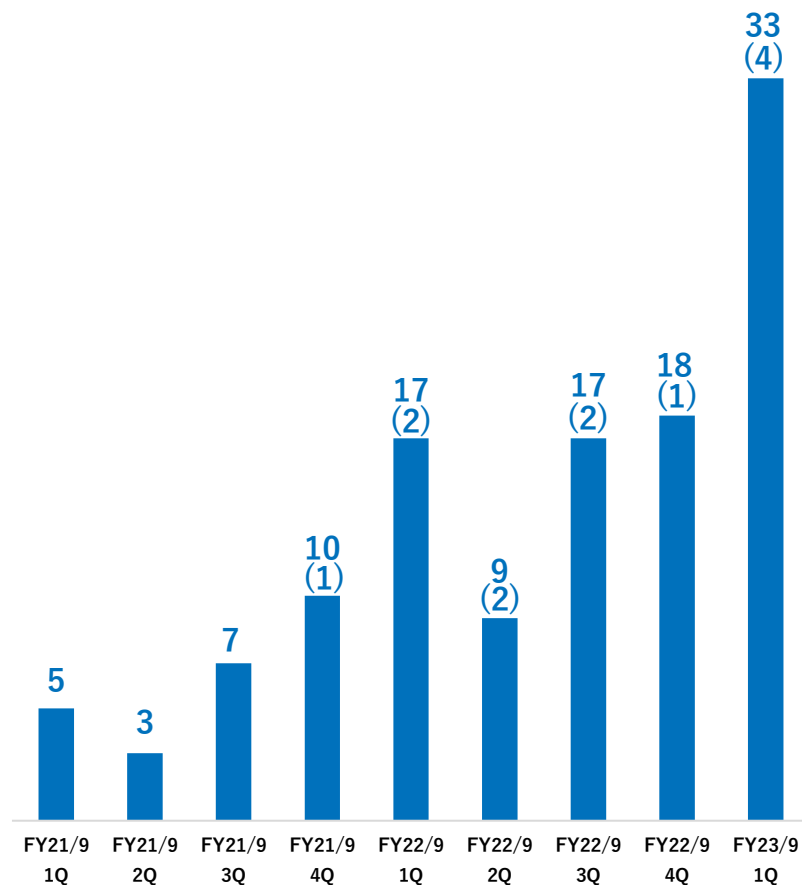
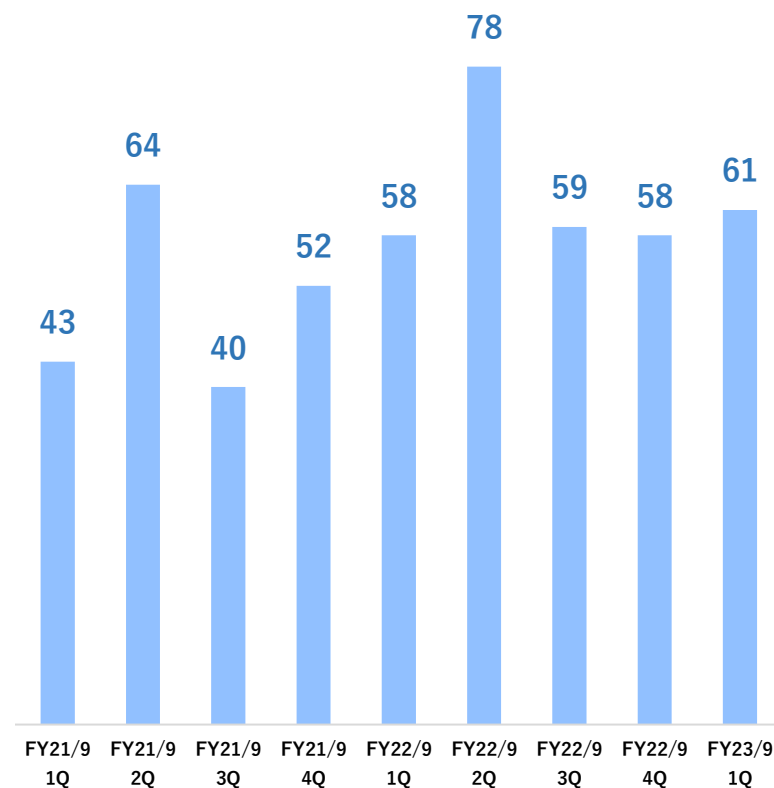
今期は33件が成約し、うち4件が大型案件(手数料総額1億円以上)となった。

大型案件数はFY22/9の通期7件に対し、1Q時点で既に4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。

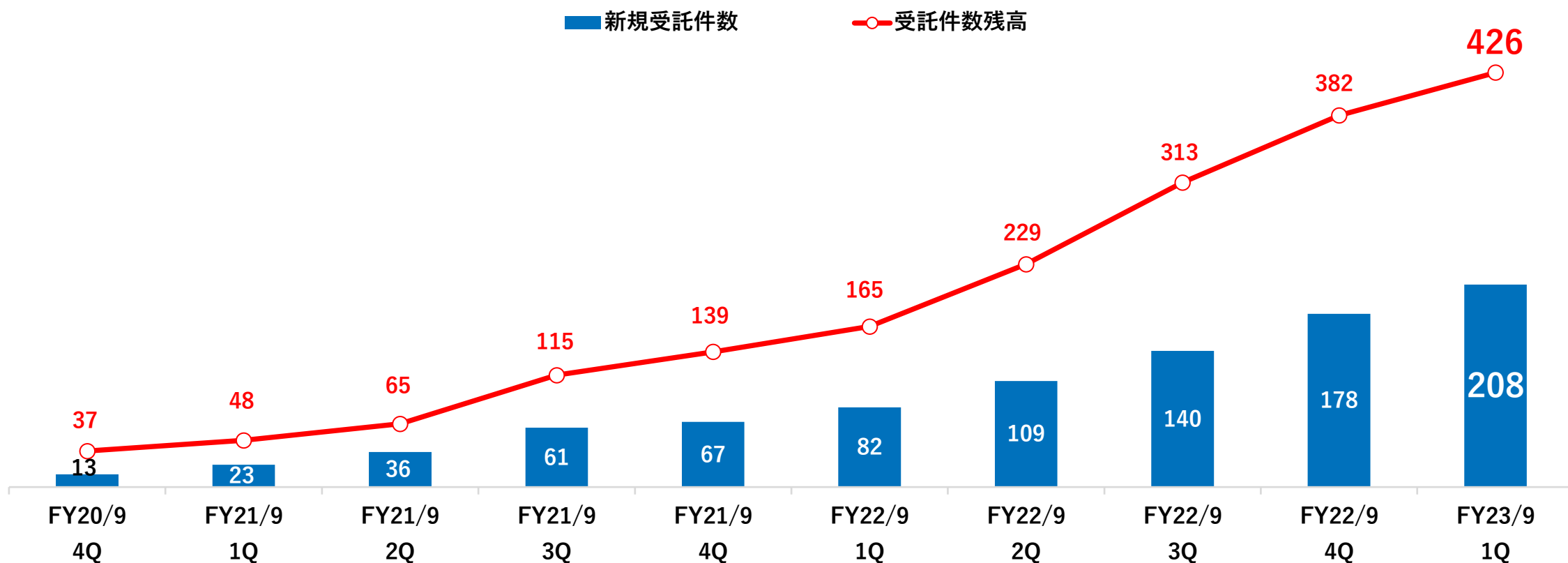
M&A仲介売上高 (百万円)



成約件数(うち大型案件)

成約単価¹ (百万円)

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208件。
今後の売上のベースとなる受託残高は前期末382件→当1Q末426件と11.5%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

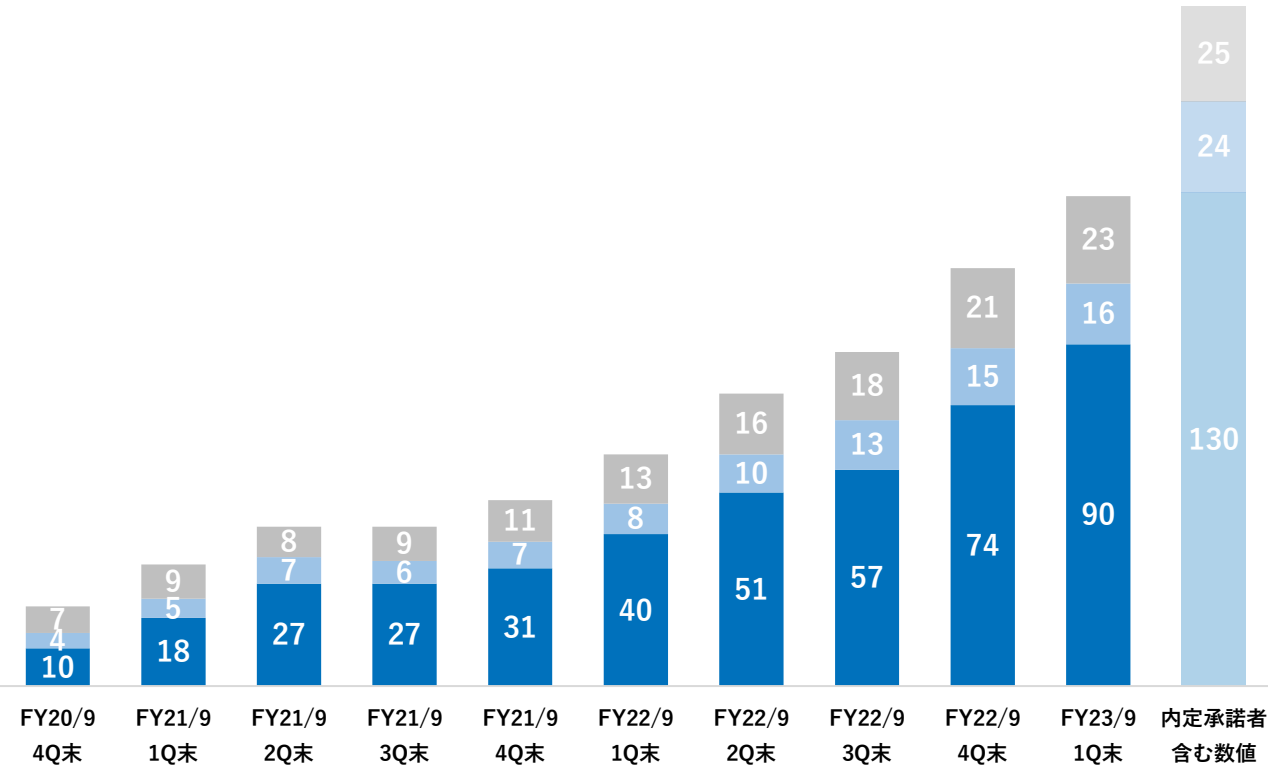
2. 案件の進行が一度止まっているものであり、時間が経過した後に再度進行する可能性があるものも保守的にペンディングとし、件数から除いている。

1. 2023年9月期第1四半期実績 各四半期の社員数の推移

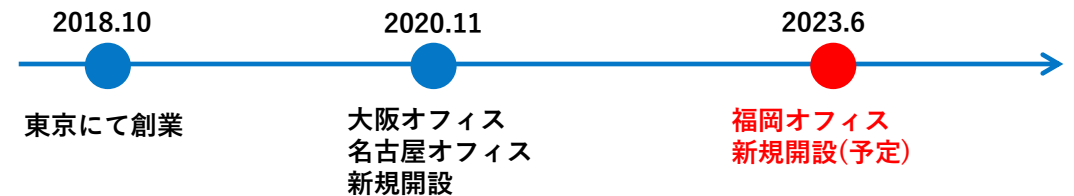
M&A仲介事業は労働集約型のビジネスモデルであり、**M&Aアドバイザーの増加数が重要指標**。
今期のM&Aアドバイザーの増加計画+56名に対し、1月時点での内定承諾者含む純増数は59名であり、**進捗率105.4%**と非常に好調となったため**増加人数を+80名に上方修正**し、さらなる採用の積み上げを狙う。

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） ■ 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



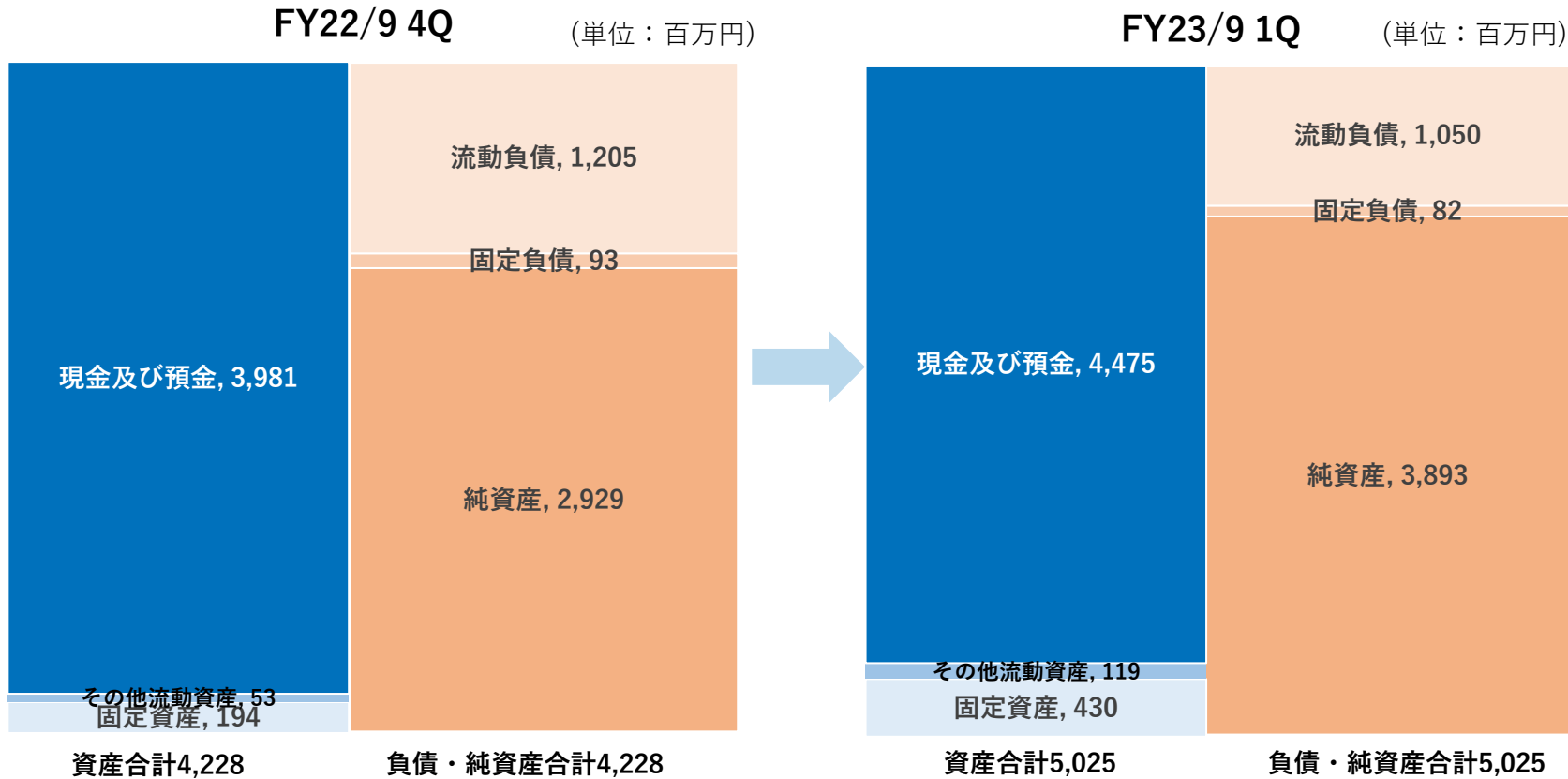
力強い成長を続けており、**業界トップクラスの高い利益率**を誇る。
M&Aアドバイザーの増加による売上拡大が顕著に表れている。

(単位：百万円)

	FY21/9 1Q	FY22/9 1Q	FY23/9 1Q	前年同期比
売上高	249	1,010	2,125	+110.3%
売上総利益	206	888	1,788	+101.3%
売上総利益率	82.6%	88.0%	84.2%	▲3.8pt
販管費	95	177	390	+119.7%
営業利益	110	711	1,398	+96.6%
営業利益率	44.3%	70.4%	65.8%	▲4.6pt
経常利益	110	705	1,397	+98.0%
経常利益率	44.3%	69.9%	65.8%	▲4.1pt
当期純利益	75	486	958	+97.2%
当期純利益率	30.1%	48.1%	45.1%	▲3.0pt

1. 2023年9月期第1四半期実績 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 2022年9月期通期実績
 - 2 **2023年9月期業績予想**
 - 3 成長戦略
 - 4 会社概要
 - 5 M&A総合研究所の競合優位性
 - 6 Q&A

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。

採用が好調であることを鑑み、M&Aアドバイザー数の当期末予想を130名から154名に上方修正する。

なお、新規子会社を設立することにより2Qから連結決算となるが、現時点で業績予想に変更は見込んでいない。

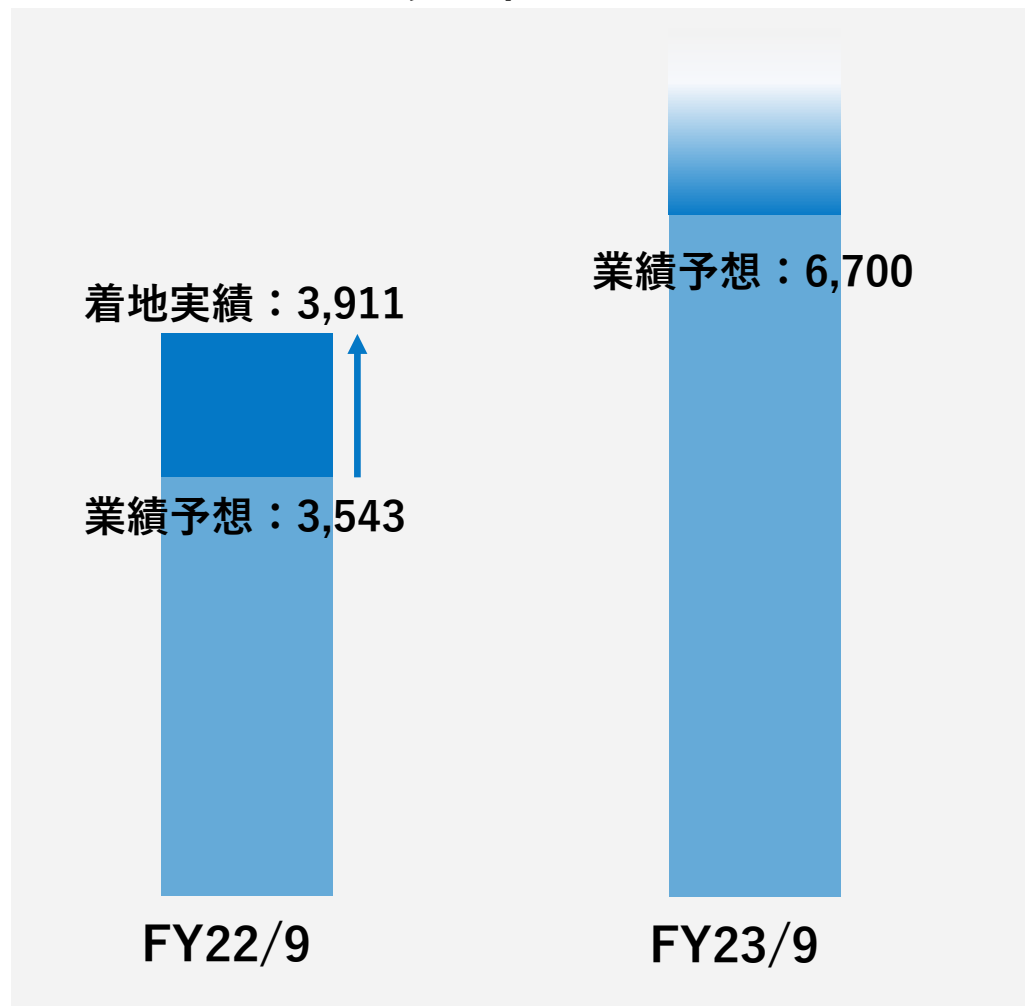
	2022年9月期 (実績)	2023年9月期 (予想)	対前期成長率
売上高	3,911百万円	6,700百万円	+71.3%
営業利益	2,103百万円	3,150百万円	+49.7%
営業利益率	53.8%	47.0%	▲6.8pt
当期純利益	1,326百万円	2,108百万円	+58.9%
1株あたり当期純利益	71円29銭	109円89銭	+54.1%
M&Aアドバイザー数	74名	130名→154名	+108.1%
1人あたり売上高 (期中平均人数)	74百万円	65百万円	-
成約件数	61件	100件	+63.9%
成約単価	61百万円	60百万円	▲1.6%
成約期間	6.6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、当初計画を計画値を越えて採用することも想定している。 採用計画の上方修正に伴う業績予想の修正の要否は、第2四半期累計の業績をもとに検討する予定である。
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。

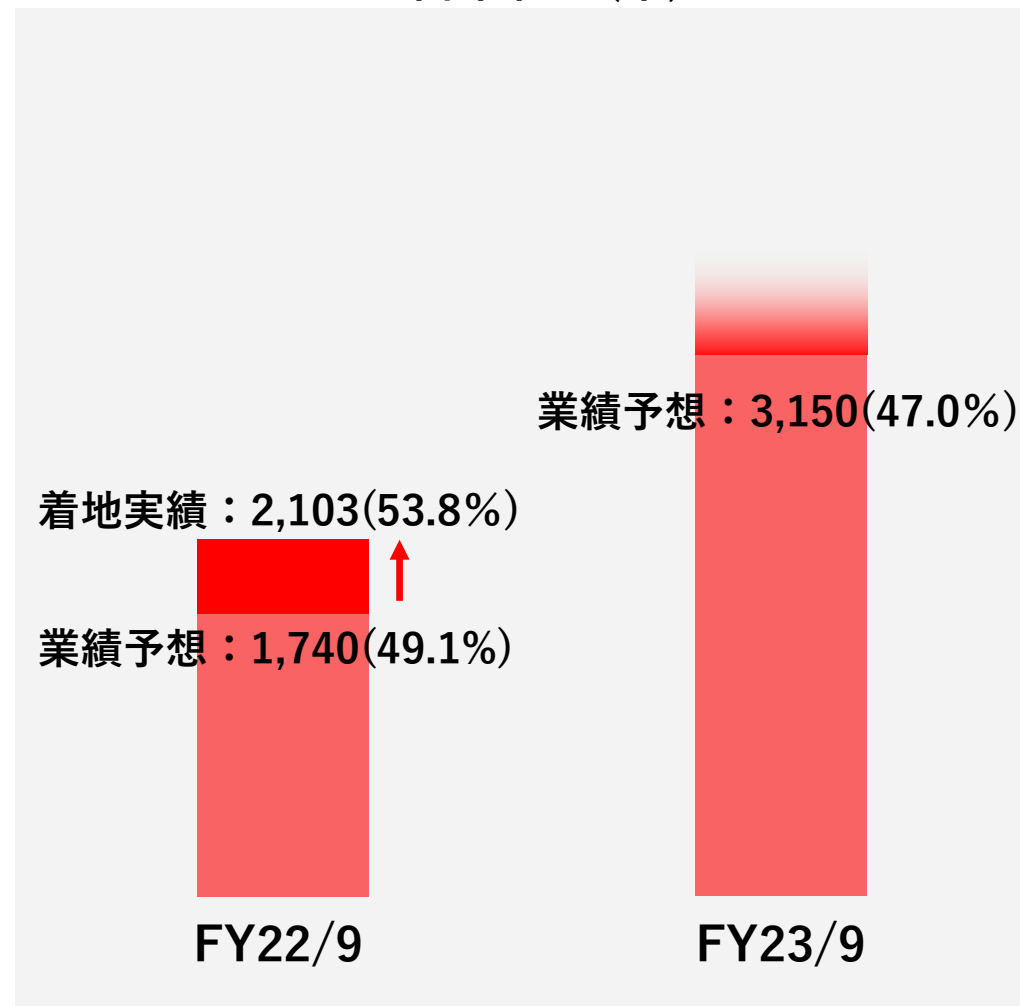
業績予想における営業利益率の考え方①

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

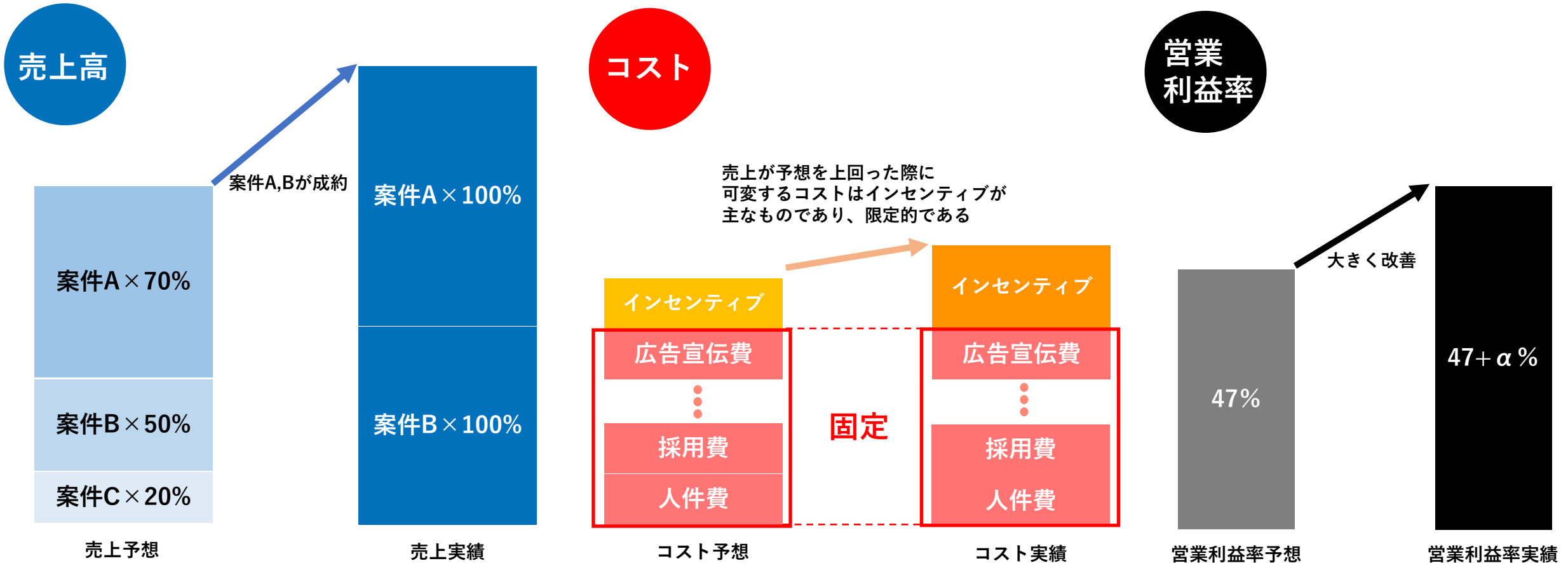


営業利益(率)



業績予想における営業利益率の考え方②

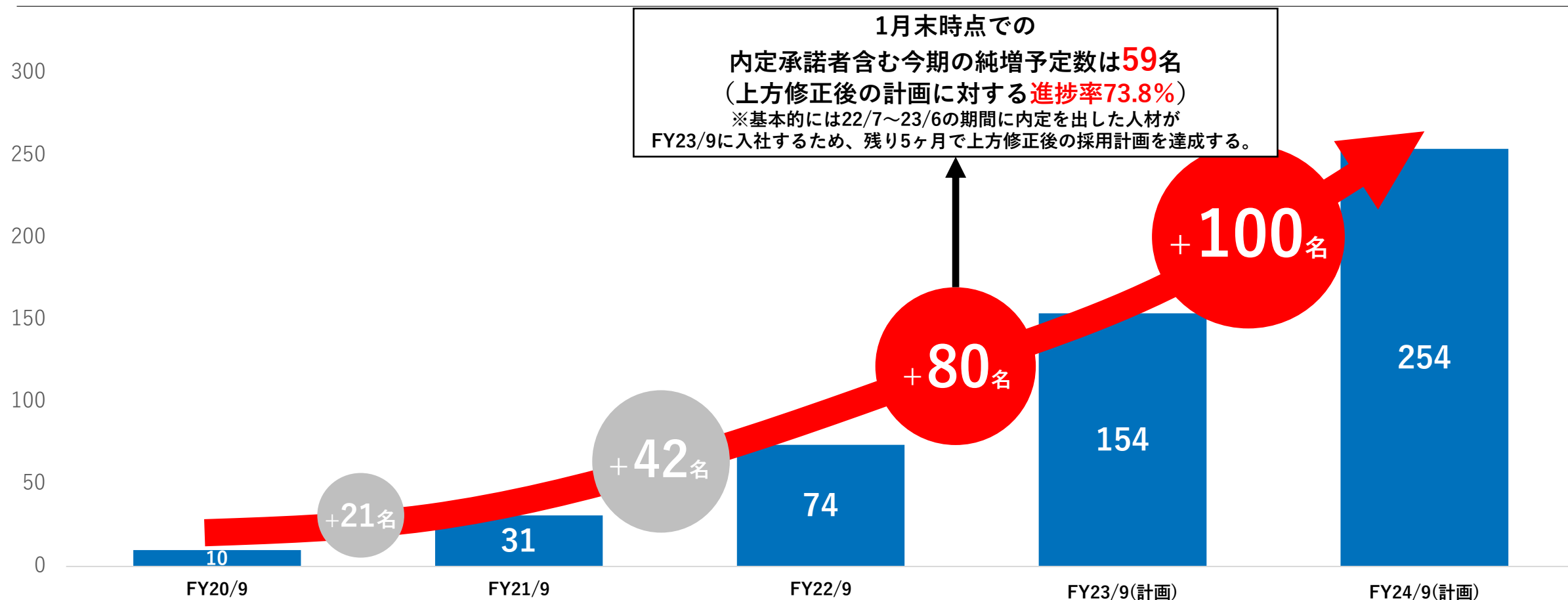
- ①売上高：業績予想は各案件の成功報酬見込みに、成約可能性を加味した**期待値計算**による算定をしている。
 - ②コスト：売上高が予想を越えた場合であっても、**それに伴い追加発生するコストは限定的**。
 - ③利益率：**売上高が上振れた場合には、営業利益率が大きく改善する構造**。
- 業績予想の営業利益率が前期比で低くなっているが、**保守的な売上予想**にしているためであり、利益構造の変化ではない。



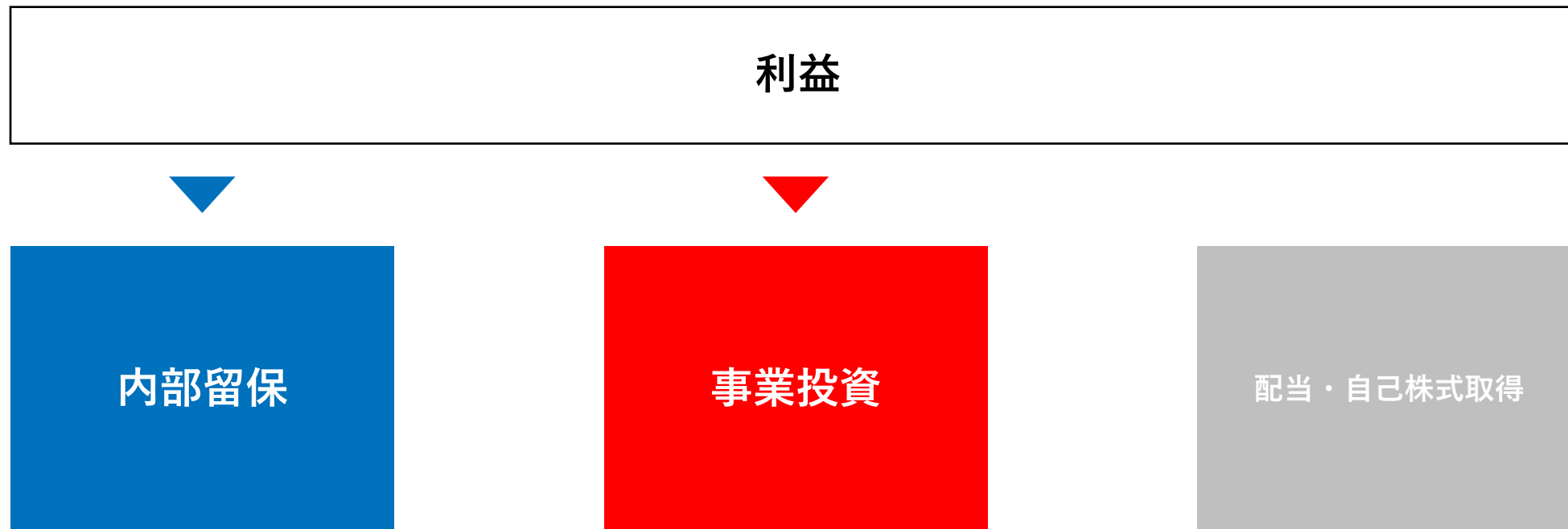
M&Aアドバイザー採用計画(前回公表時から上方修正)

採用の順調な進捗を受け、2022年10月の公表時から計画を上方修正し、FY23/9を**130名**→**154名**、FY24/9を**200名**→**254名**としている。

期末時点におけるM&Aアドバイザー数(人)



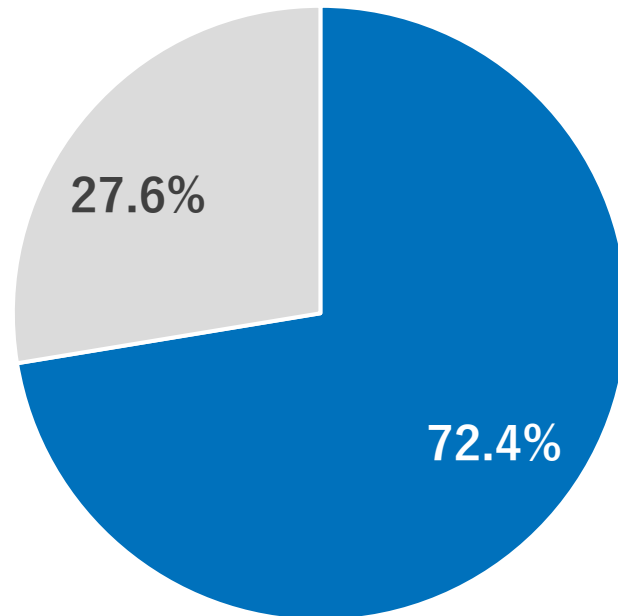
各期の経営成績及び財政状態を勘案しながら株主に対する利益還元を検討していく方針。
現時点において配当や自己株買い実施の可能性及び実施時期等については未定。



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。

流通株式比率が27.6%であり、流動性が高い状態ではないことを認識しており、中長期的な株価形成のため流動性向上を意図した各種施策を検討している状況である。

株主構成



■ 経営者 ■ 外部株主

各種施策に対する検討状況

流通株式の増加

経営者持分の売出し

株価に影響を与えないような売却手法について検討。

流通株式の増加

公募増資

現状では大きな資金ニーズはないため実施可能性は低い。状況に変化があれば随時公表。

売買の活発化

株式分割

株価が現在よりも高い水準になれば実施の可能性あり。

売買の活発化

株主優待

配当や自己株式取得同様、現状では実施予定はなし。

1 2022年9月期通期実績

2 2023年9月期業績予想

3 成長戦略

4 会社概要

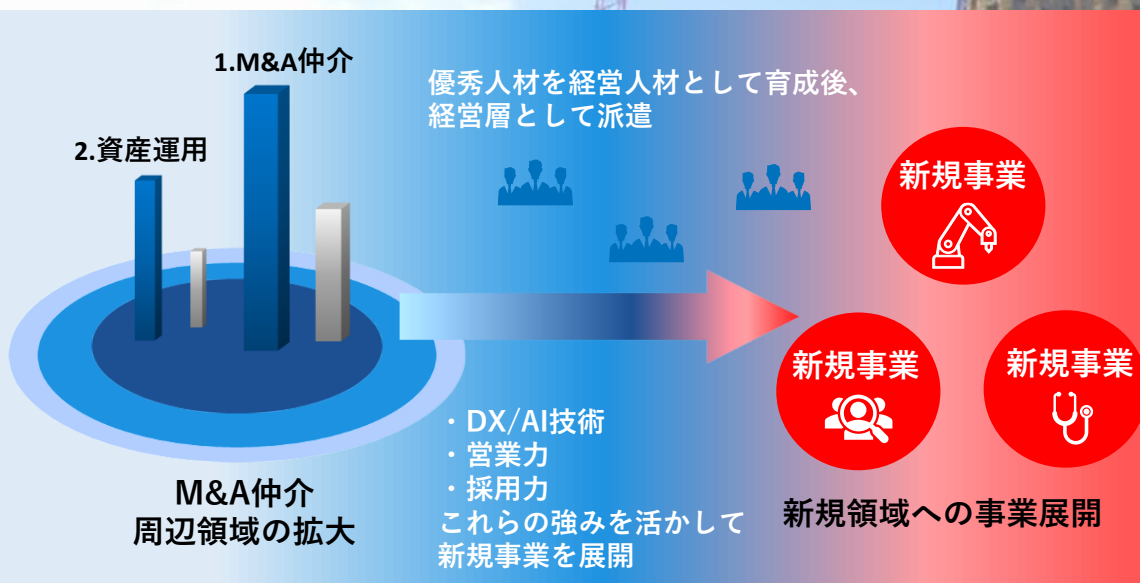
5 M&A総合研究所の競合優位性

6 Q&A

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。

直近の展開として、2023年1月13日に公表した**子会社設立及びホールディングス化**があり、次頁以降で詳細を記載している。

当社の成長イメージ



新規領域への事業展開

DX・AI技術×営業力×採用力を活かした事業展開

M&A仲介周辺領域の拡大

- ・ マッチング×料金体系×人材の強みにより市場シェア拡大を目指す
- ・ M&Aアドバイザーの採用・育成
- ・ M&A仲介の市場拡大

現在

売上高

時間軸

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。

譲渡企業のオーナーの譲渡後の資産運用をサポートする子会社を新規に設立する。
詳細は2023年1月13日公表の「子会社設立に関するお知らせ」参照。

(1)	名称	株式会社資産運用コンサルティング	
(2)	所在地	東京都千代田区丸の内一丁目8番1号丸の内トラストタワーN館18階	
(3)	代表者の役職・氏名	代表取締役社長 佐上 峻作	
(4)	事業内容	資産運用に関するサービスの提供	
(5)	資本金	1億5,000万円	
(6)	設立年月日	2023年2月1日(予定)	
(7)	大株主及び持株比率	株式会社M & A 総合研究所 100%	
(8)	決算期	9月期	
(9)	上場会社と当該会社との間の関係	資本関係	当社100%出資の子会社となります。
		人的関係	当社役員が兼務する予定です。
		取引関係	新設会社のため該当事項はありません。

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

M&A総合研究所

事業承継・譲渡等のご相談

譲渡企業オーナー

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

買手企業

譲渡企業オーナー

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。

譲渡企業オーナー

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。

譲渡企業オーナー

(株)資産運用コンサルティング

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。

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する。

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(予定)

2023年3月17日に社名変更(予定)

新設分割後

(株)M&A総研ホールディングス
(証券コード：9552)

- ・ 役員のみが在籍
- ・ 純粋持株会社

100%

(株)M&A総合研究所

- ・ 新設分割により2023年3月17日設立(予定)
- ・ 役員以外の人員を移動
- ・ M&A仲介事業にかかる資産負債等を移動

100%

(株)資産運用コンサルティング

- ・ 2023年2月1日設立(予定)

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

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」を開催。

共催セミナーの開催(TSR、PEファンド、クライアント)

M&A総合研究所 リアル開催 × LIVE配信

M&A・事業承継セミナー
経営者必見! 斎藤佑樹氏と上場企業役員が語る
経営者とプロ野球選手の「引き際」
2022/10/7 (金) 16:00-17:00
M&A総合研究所 取締役営業本部長 矢吹 明大
斎藤 佑樹氏

令和版!
100年企業創りとは
所長が知りたいM&A
会計事務所から始まる
2023年1月17日(水) 17:00~18:00
株式会社M&A総合研究所 企業情報第四部 部長 鏡 弘樹
税理士法人タフウィンチ 代表税理士 渡邊 正樹
M&A総合研究所 オンラインセミナー

Speakers
譲渡企業 専務取締役 矢澤 氏
M&Aを経験した専務が語る
しなかつた理由と
M&A成功のポイント
2023年1月17日(水) 17:00~18:00
M&A総合研究所 企業情報 第二部 部長 向井 崇
無料/M&A・事業承継セミナー
M&A総合研究所 ONLINE

各種業種特化型セミナーの開催

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

設備工事業界の未来
避けられない職人の高齢化...
住宅・建設需要の先細り
経営の不安を抱える
経営者様、必見
2022/10/7 (金) 16:00-17:00
M&A総合研究所 企業情報第二部 部長 向井 崇
アーカイブ視聴はこちら

M&A総合研究所 無料アーカイブ配信

水産業を営む
地方の毎期赤字会社が
10億円で
売却できた理由
登壇者：森淳基
M&A総合研究所 企業情報第一部 次長

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

**警備業界の今
M&Aで開く未来とは**
豊富な人材確保
同業種間で創出されるシナジー
他業種との協業事例
M&A総合研究所 企業情報第四部 部長 鏡 弘樹
アーカイブ視聴はこちら

FY22/9の3Q、4QにおいてTBS系列「報道特集」番組内でテレビCMを開始。都内を走るタクシーにおいてもCMを放映。着手金や中間金、月額報酬などの料金体系によりM&Aの検討へ踏み切れない層への認知獲得のために開始。効果測定を行い、現状ではFY23/9の1Q、2Qにおいて実施する予定はなし。

TVCMの放映



タクシー広告の放映

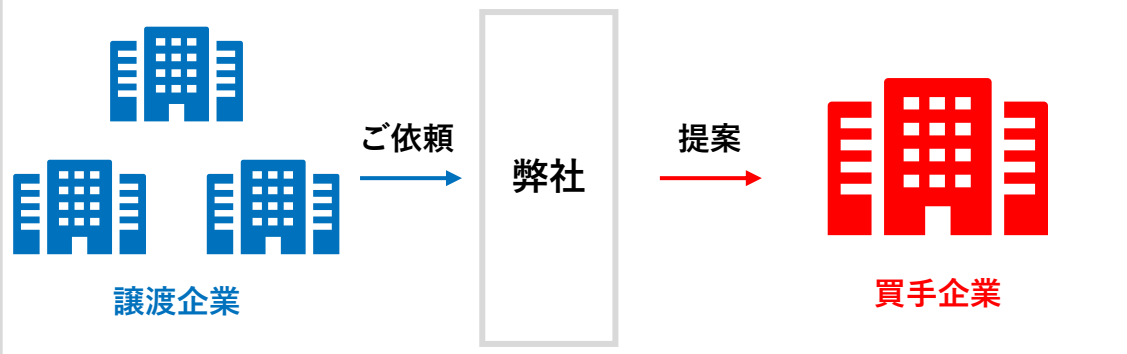


誠実な姿勢で経営者に寄り添うイメージをドーベルマンで表現。CMを通じて経営者の方々にM&Aを身近に感じてもらうとともに、「M&A総研＝総犬」のイメージを持ってもらい、認知の獲得を目指す。

新規施策③プロアクティブサーチサービスの展開

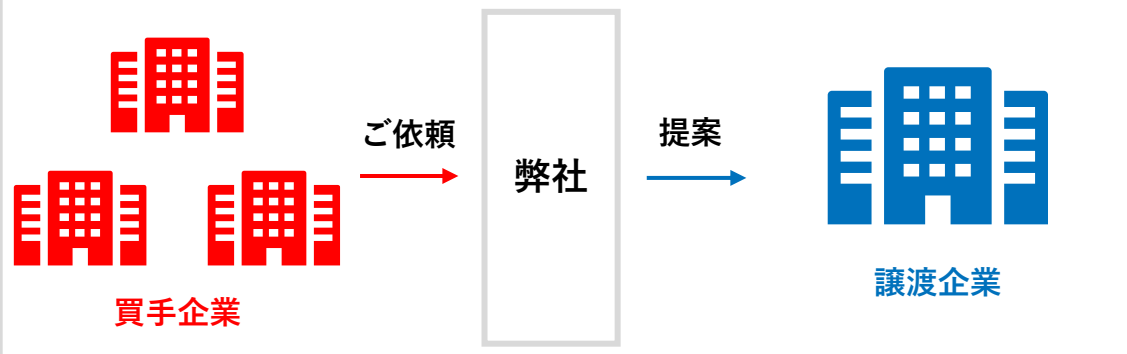
FY22/9の3Qより、買収希望企業への新規サービスとして「プロアクティブサーチ」サービスの提供を開始。
通常サービスとは異なり、買手企業のニーズをベースに**大型の譲渡企業**の探索を行う。

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

プロアクティブ サーチ



- ✓ 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

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)



- 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

1人あたり売上高



受託案件数



成約率

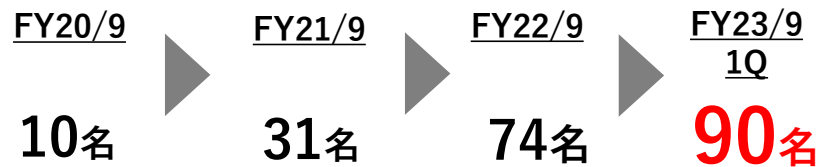


単価

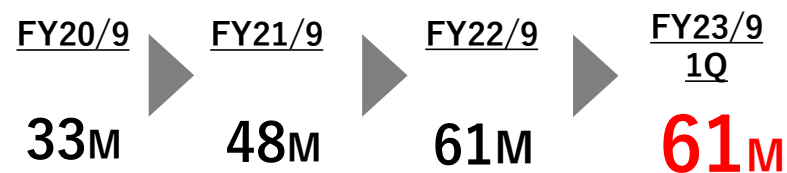


- 受託案件数拡大 : 教育制度のシステム化をさらに進め、アポ→契約受託率の改善
- 成約率の向上 : AIの精度強化、マッチング部門の人数増
- 単価の向上 : 大型案件獲得のため、専門プロジェクトチームを結成

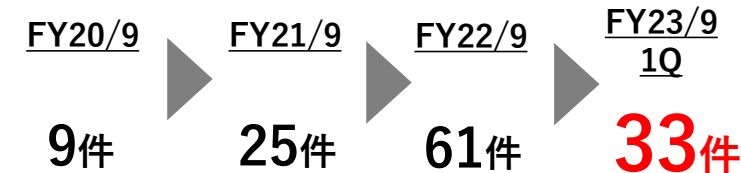
M&Aアドバイザー数¹



成約単価²

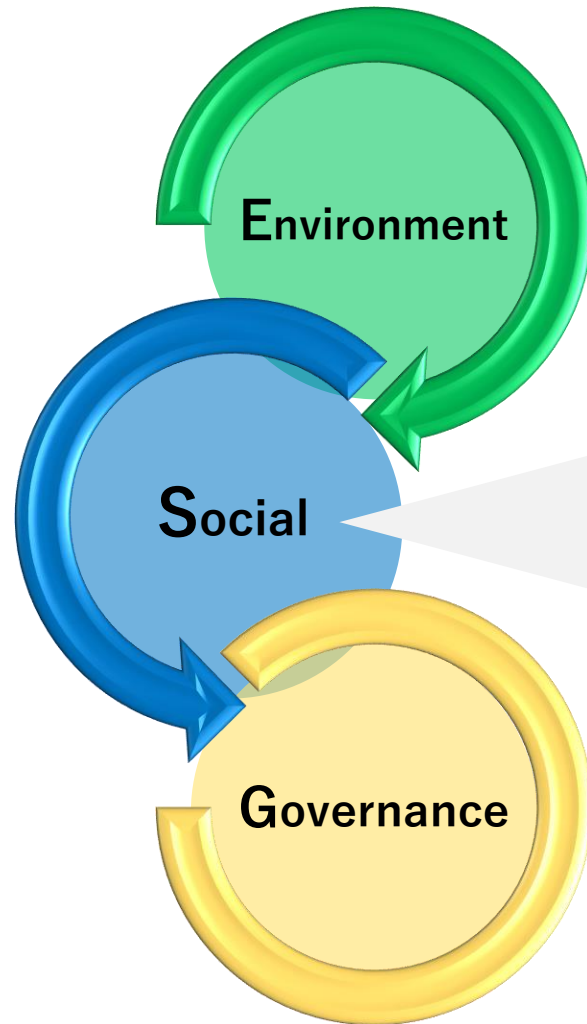


成約件数³



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

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、働く従業員の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

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



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。

M&A仲介事業を通じて産業と技術革新の基盤をつくることに貢献していく。

1

優れたサービスと技術を有する地方の中小企業へ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 2022年9月期通期実績
 - 2 2023年9月期業績予想
 - 3 成長戦略
 - 4 **会社概要**
 - 5 M&A総合研究所の競合優位性
 - 6 Q&A

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
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



取締役 営業本部長 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年に弊社に入社し、営業本部長として営業部門を統括。2020年、取締役就任。



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、弊社社外取締役就任。



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、弊社常勤監査役就任。



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、弊社社外監査役就任。



取締役 管理本部長 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年に弊社に入社し、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 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、弊社社外取締役就任。



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、弊社社外監査役就任。

企業が利益を出しながら成長するための3つの重要な要素を以下のとおりに考えている。

データドリブンな高い経営力

- ・売上の再現性を高めるため、あらゆるデータを数値管理し、経営をしている
- ・全ての意思決定を数字に基づいた合理的な判断にしている

経営に重要な3要素

独自のDX/AI技術による効率化

- ・人がやるべき仕事とシステム化すべき仕事を明確に棲み分け
- ・DXにより労働生産性を極限まで高める
- ・DX/AIによりヒューマンリソースをエンパワーメントする
- ・全社員が非効率な業務を毎日改善するカルチャー

高い採用力

- ・優秀な人材の獲得
- ・採用フローもすべて数字で分解
- ・母集団形成するための数字ロジックと合理的な魅力を形成

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

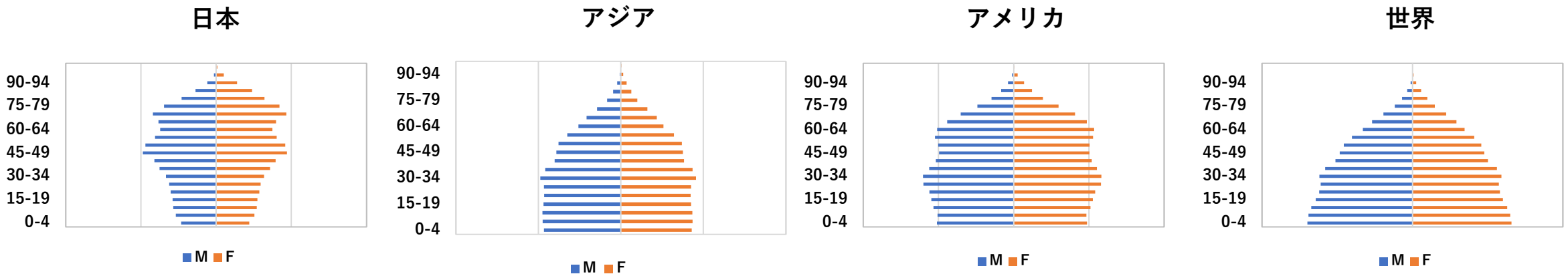
※現状、M&A仲介会社の数が少なく「需要>供給」の状態であるため、事業承継できなかった会社は年々繰り越され、TAMに積み上がっていく。

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。

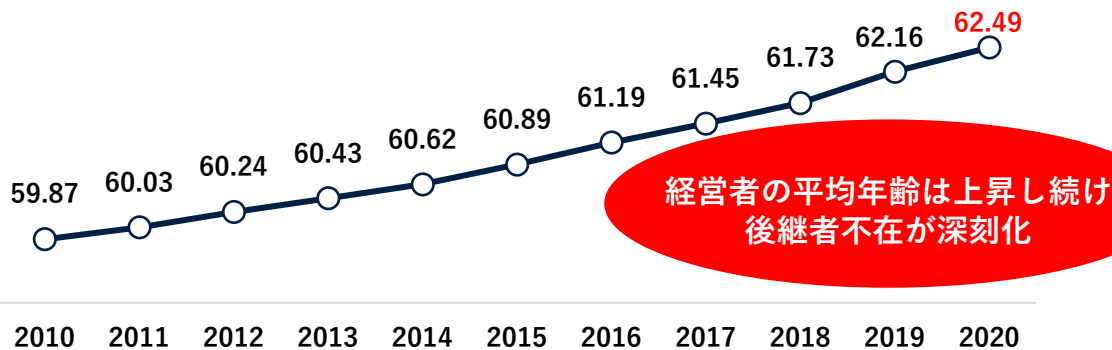
経営者の高齢化による事業承継ニーズの高まり

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。

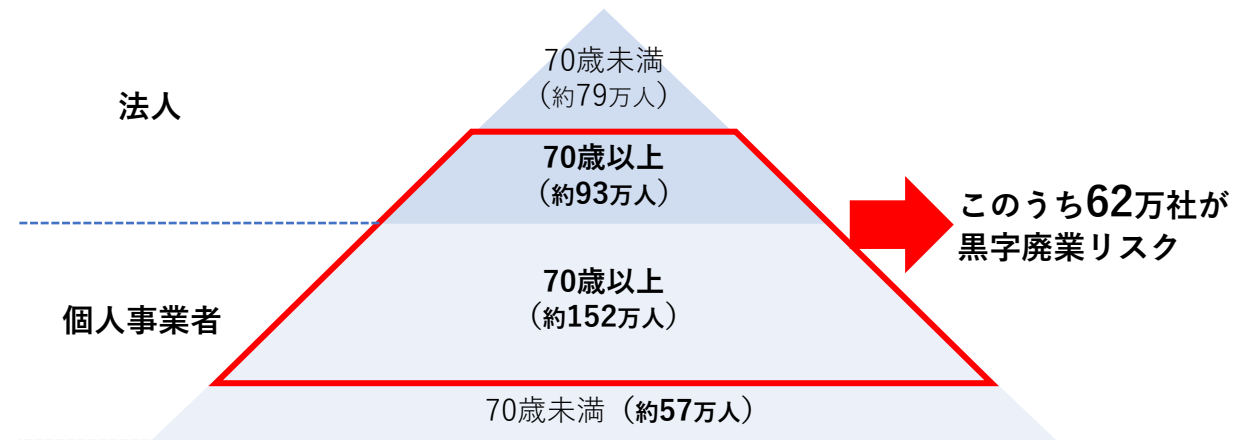
人口ピラミッドから見る日本の少子高齢化の進行



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

マーケットポテンシャル

620,000社

潜在需要が大きい

2,000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～：5社  M&A 総合研究所
- 10名～49名：37社
- 1名～9名：567社

M&Aアドバイザー数
約2,000人¹

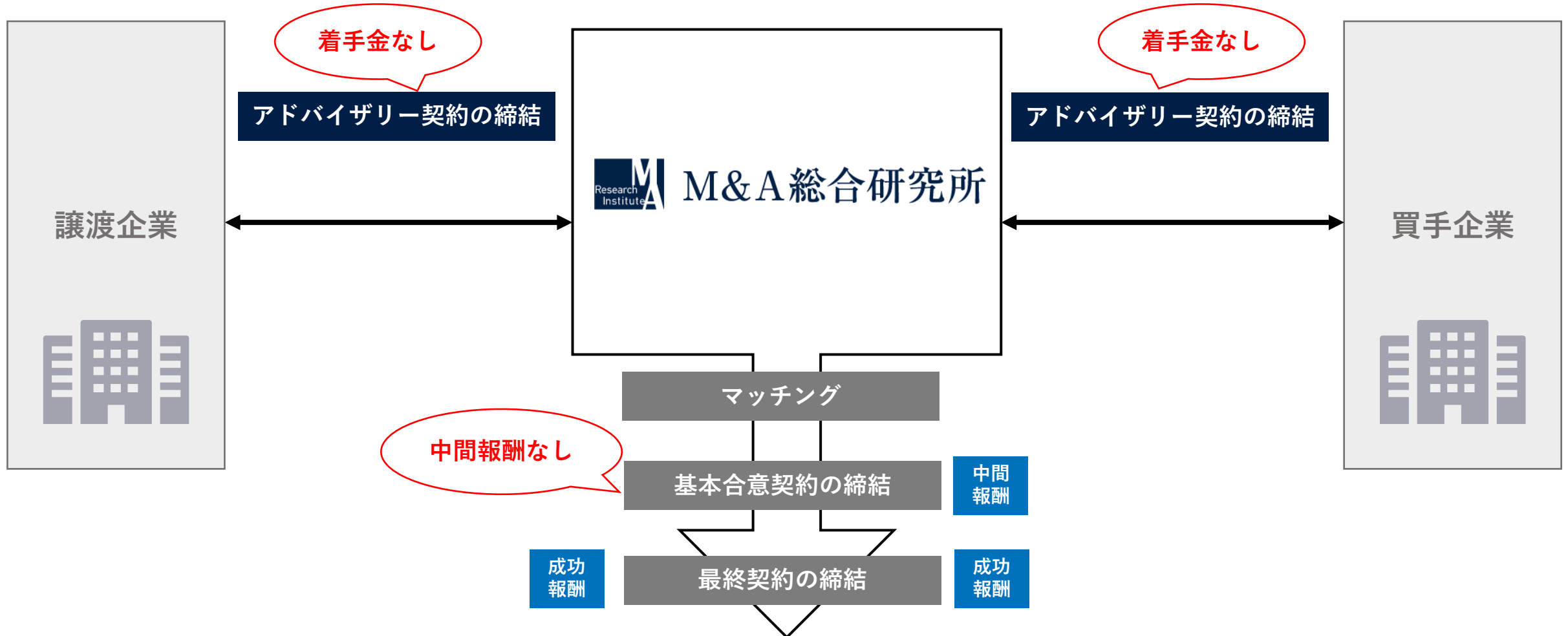
×

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。(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。

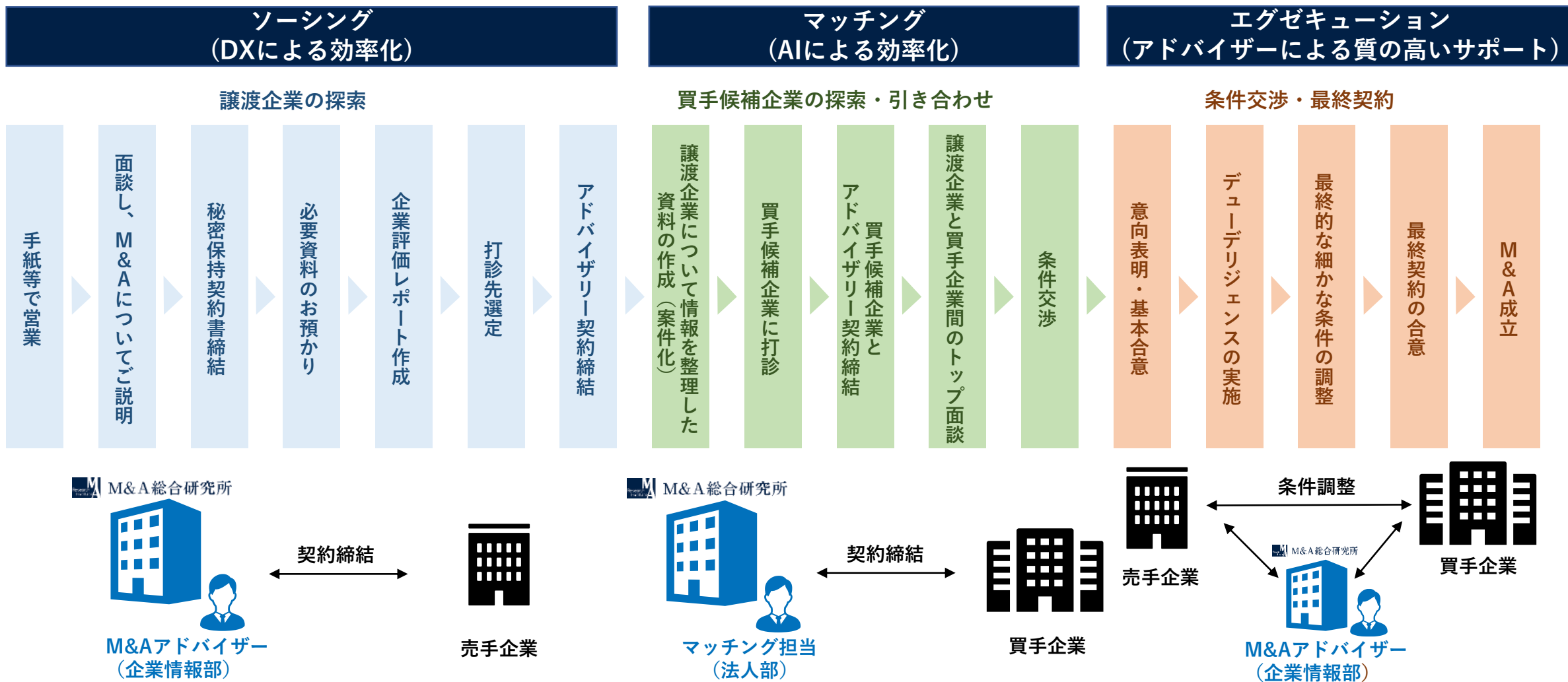
4. 会社概要 ビジネスモデル

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。



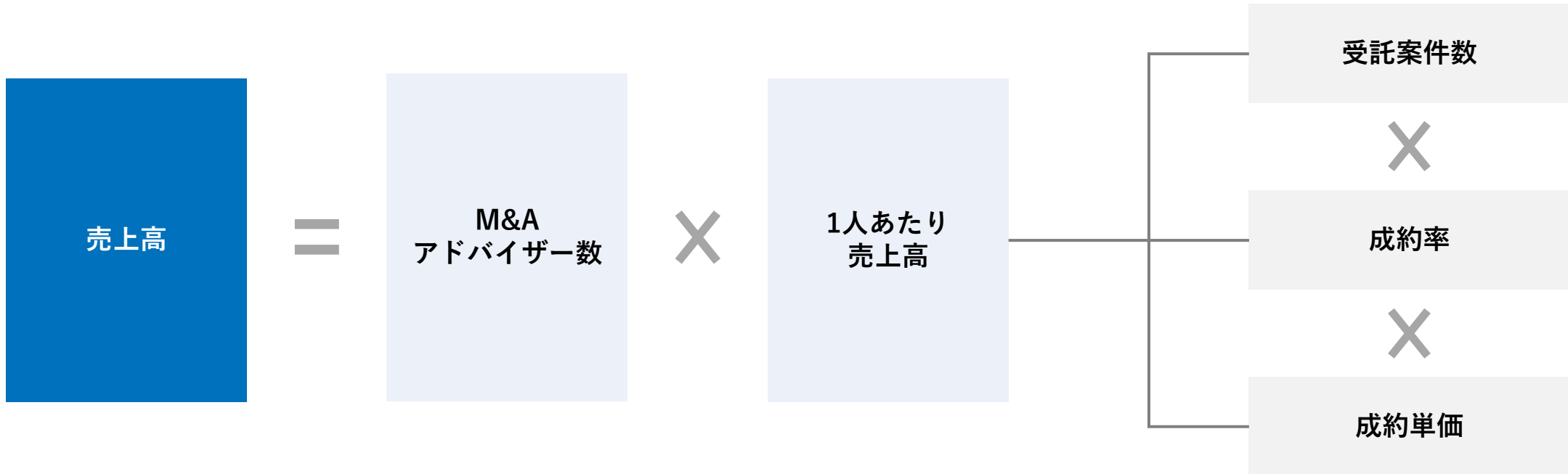
分業制によるM&A仲介業務の流れ

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

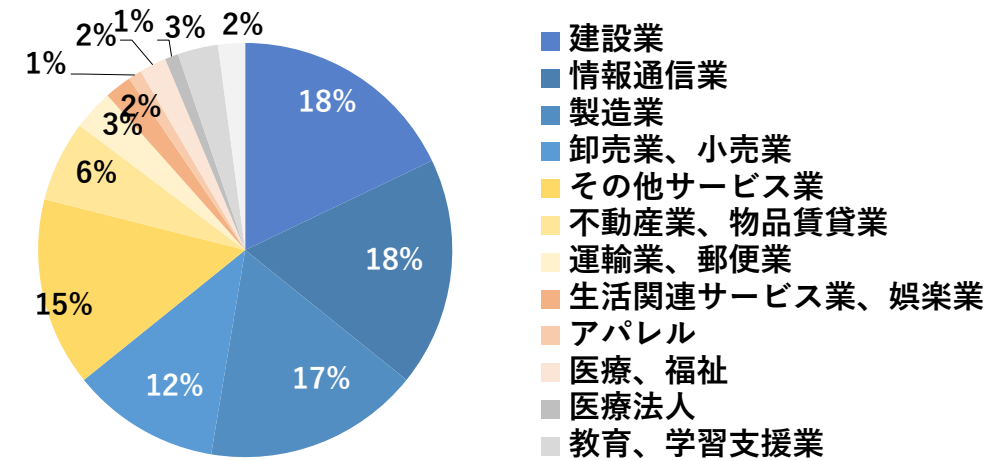


様々な業種・業界、地域でのM&A成約事例がある。

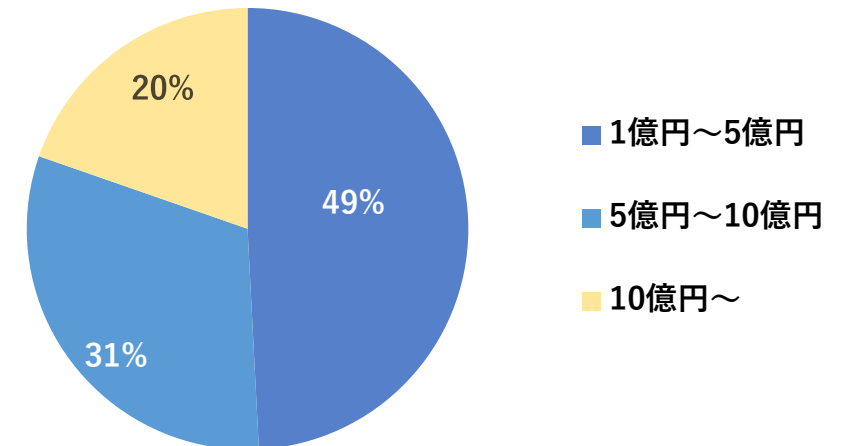
成約実績（一例）

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
●			
143 卸売業、小売業	関東	サービス業	近畿
144 宿泊業、飲食サービス業	北陸	運輸業、郵便業	関東
145 農業、林業	東北	農業、林業	東北
146 建設業	東海	建設業	東海
147 サービス業	関東	サービス業	関西
148 生活関連サービス業、娯楽業	近畿	宿泊業、飲食サービス業	近畿
149 製造業	関東	情報通信業	関西
150 製造業	関東	サービス業	中国

譲渡企業の事業別案件構成¹



譲渡企業の事業別案件構成¹



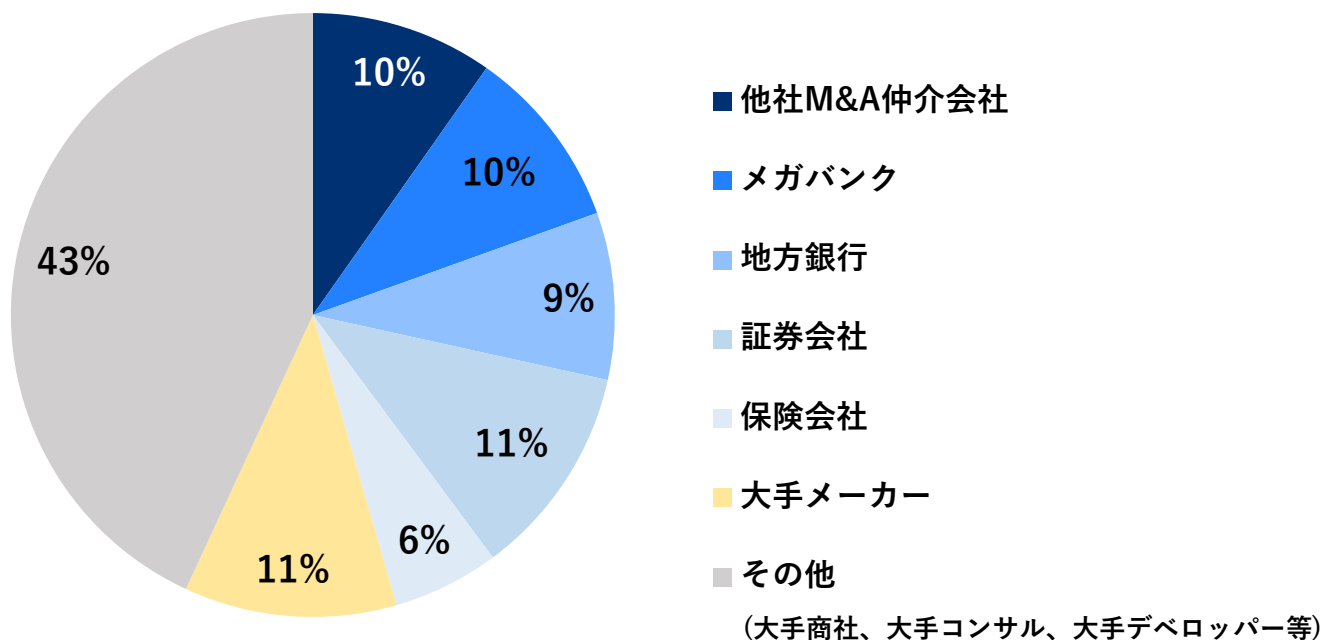
注1: 2022年9月期までの全成約実績をもとに集計

M&Aアドバイザーの人員構成

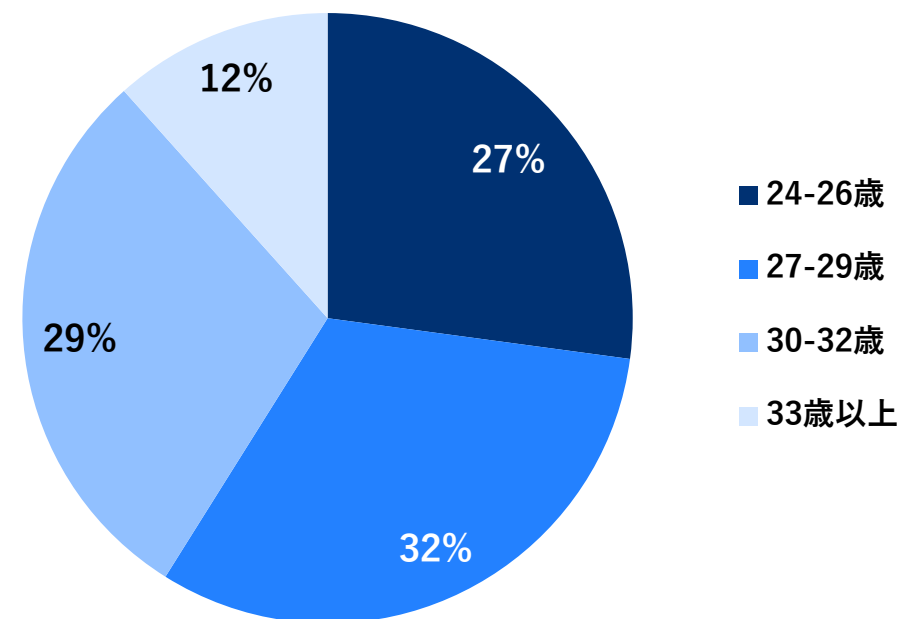
M&Aアドバイザーは様々な業界、企業から集まっている。

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



注: 2022/12/31時点の社員(今後入社予定含む)のデータを基に作成

-
- 1 2022年9月期通期実績
 - 2 2023年9月期業績予想
 - 3 成長戦略
 - 4 会社概要
 - 5 M&A総合研究所の競合優位性**
 - 6 Q&A

4つの競合優位性

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

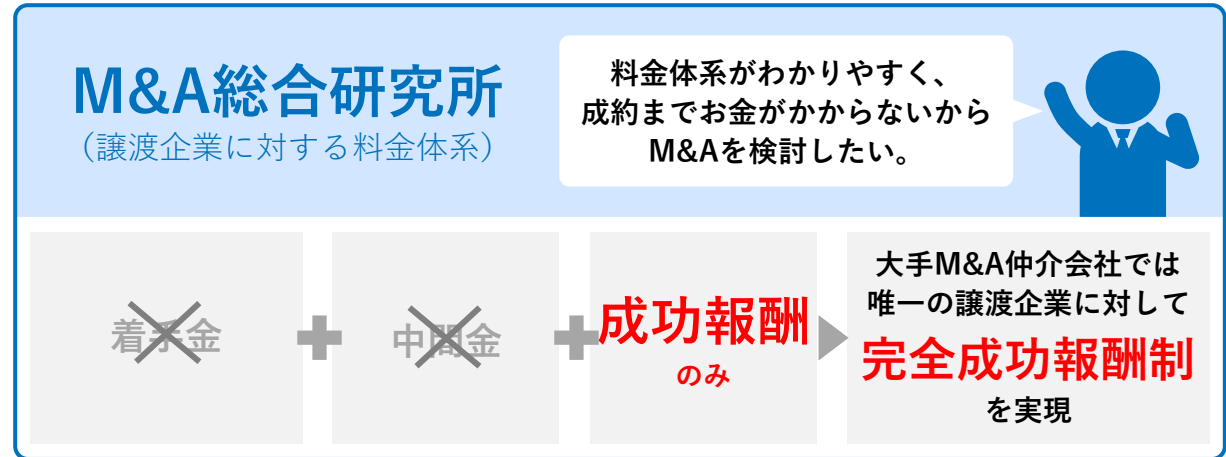
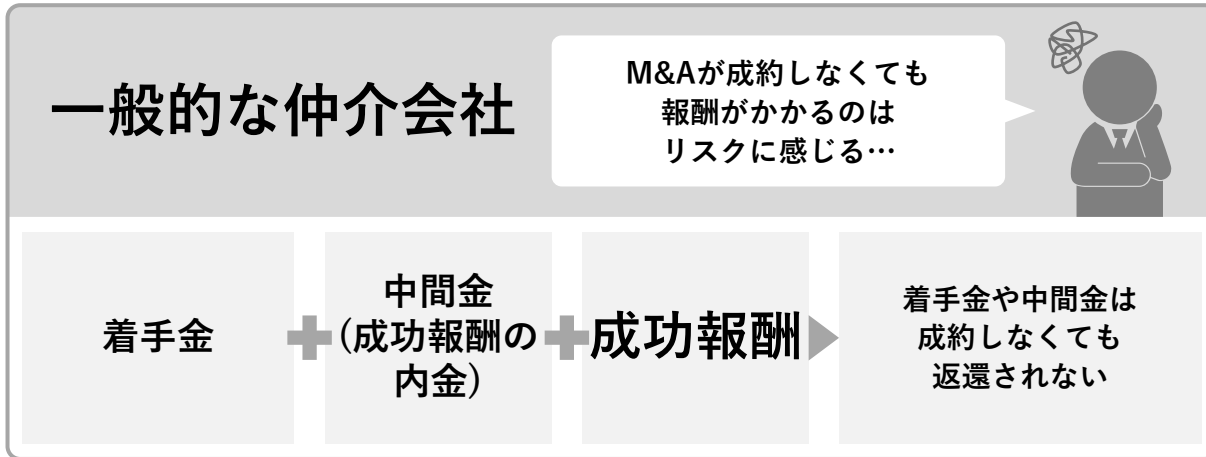
アドバイザーの行動やパフォーマンスをデータ管理し、数字をもとに経営。
そのためのBIツールを自社開発。

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

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

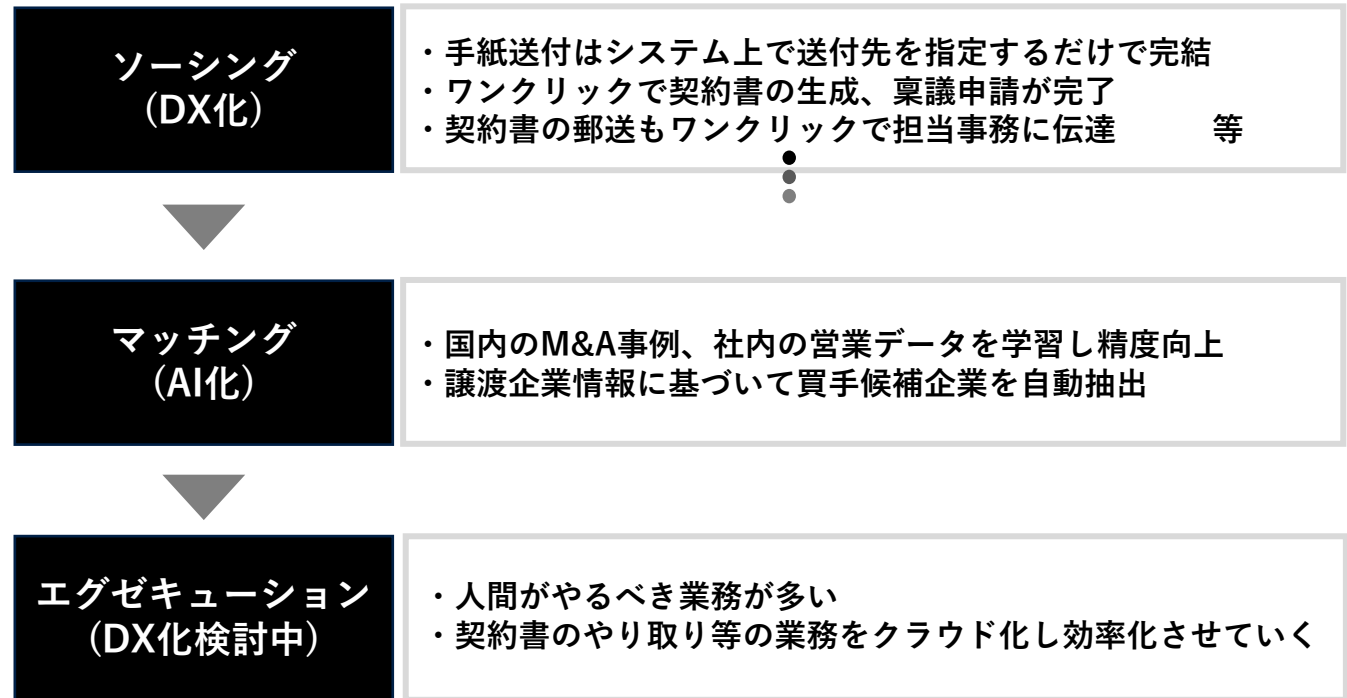
M&Aに特化した営業管理システムを自社開発し、約8,000回のシステム改修を実施。

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。

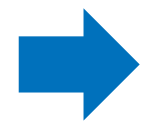
M&Aに特化した自社システムを構築するサイクル



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) + **2,200回**(2022年4～12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。

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。

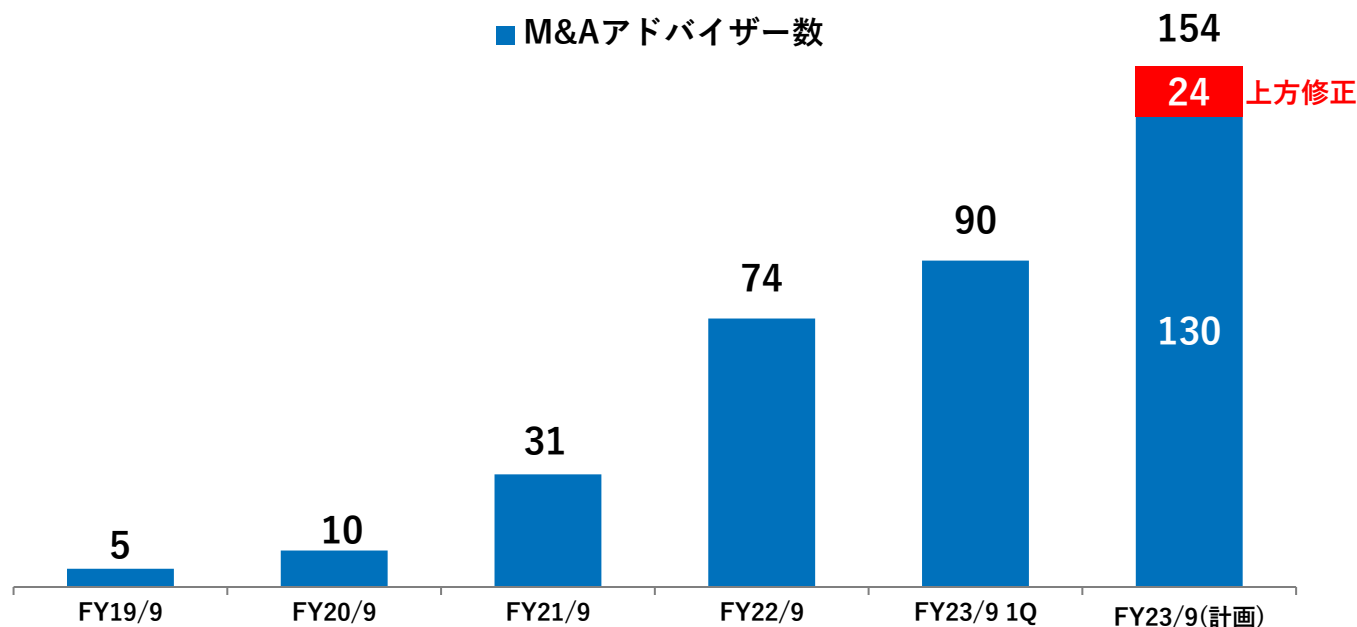
採用戦略

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



直近アドバイザー数(期末時点)

FY22/9 1Q → FY23/9 1Q
40名 +125% 90名

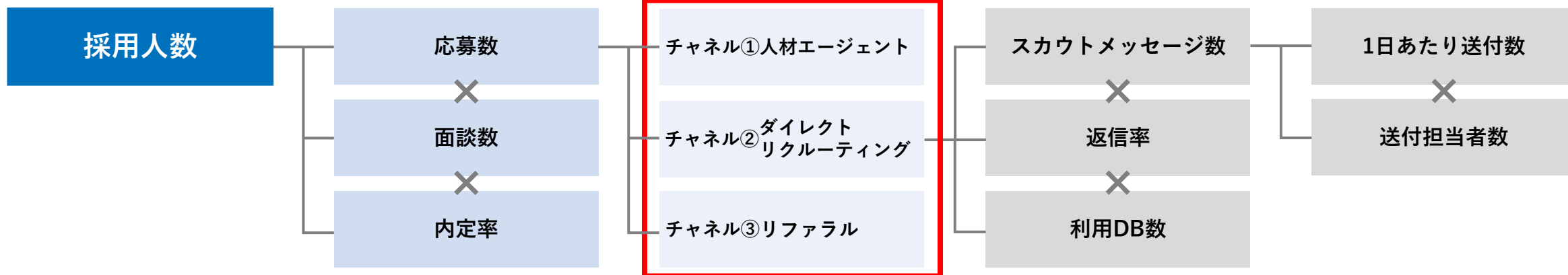
徹底的にデータ管理した採用戦略により、
人員採用は好調に推移

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

5. M&A総合研究所の競合優位性-③人材採用・育成・組織構築力 業界最高水準の平均年収

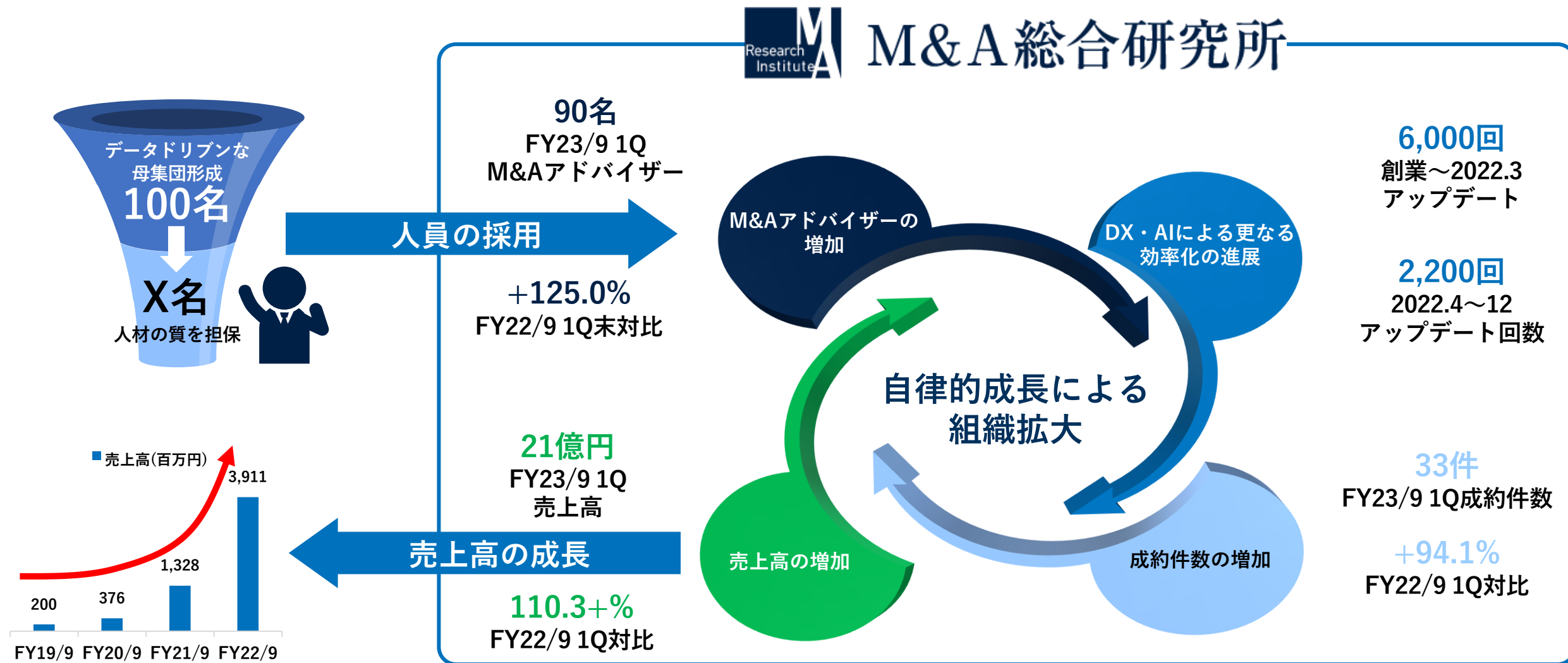
業界最高水準のインセンティブ設計と、社員が最大限パフォーマンスを発揮できる効率的な環境を構築したことで、創業4年で高い給与水準を実現。

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月期実績

5. M&A総合研究所の競争優位性-③人材採用・育成・組織構築力
 人員増加により自律的成長を続ける組織

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。



データドリブンな経営手法とシステムの自社開発

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

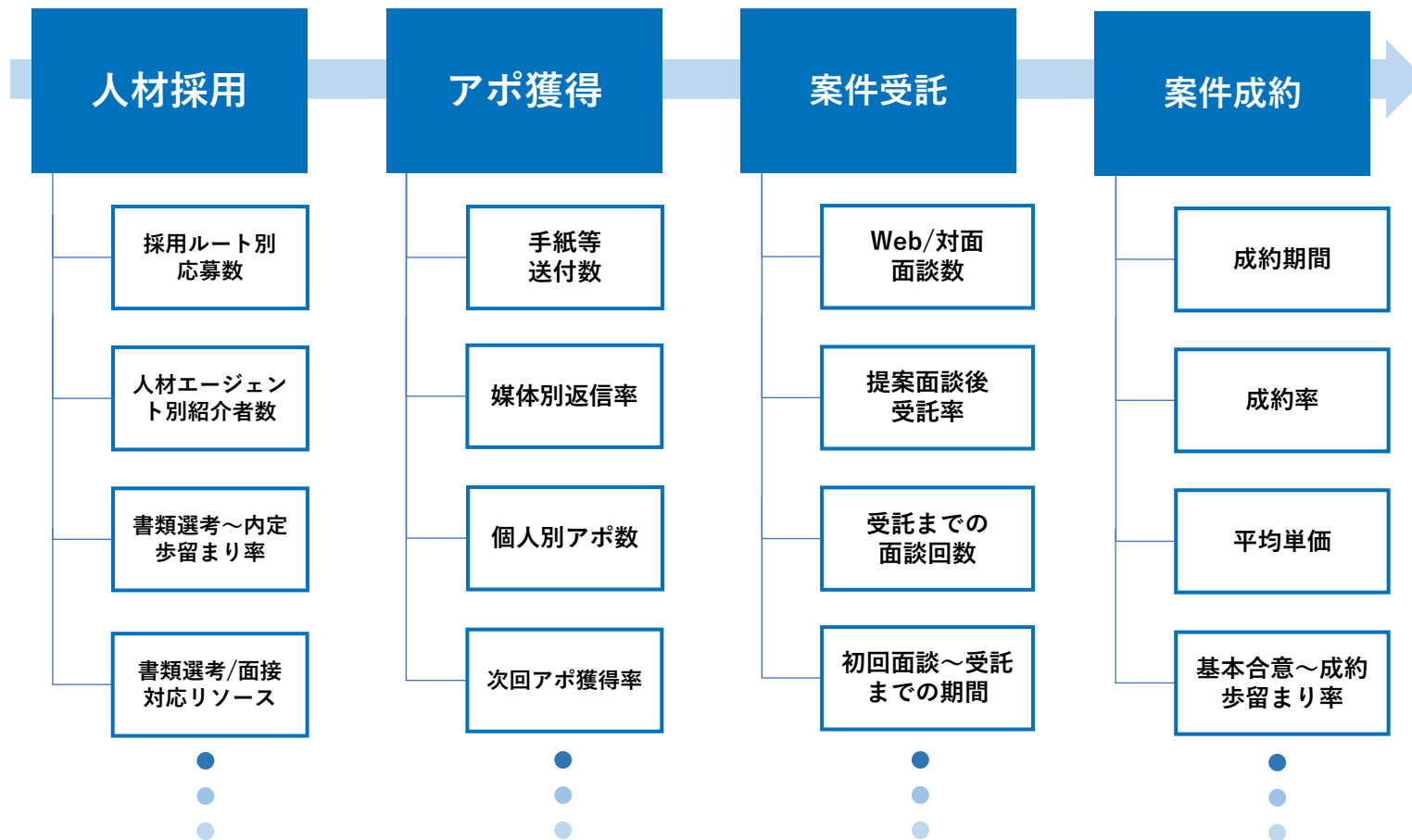
- 製造業向けのコンサルティングセールスに従事

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



-
- 1 2022年9月期通期実績
 - 2 2023年9月期業績予想
 - 3 成長戦略
 - 4 会社概要
 - 5 M&A総合研究所の競合優位性
 - 6 Q&A

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。
	成約単価は今後のどのように見込んでいるのか？	60百万円前後を維持する見込み。 人数規模を拡大させる中で現在の単価を維持しつつ、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。
	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。
	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。
	通期業績予想の見直しはしないのか？	第2四半期累計の業績をもとに見直しの要否を検討する予定である。
	採用計画の上方修正に伴う業績への影響は？	今後2Q以降に入社するM&Aアドバイザーの売上への貢献は来期以降を見込んでおり、業績への影響は主に採用コストの増加となる。それらも含めた通期業績予想の見直しは上述のとおり。

項目	Q	A
市場環境	世界的な株安や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？	目立った影響は出ていない。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。
	競合他社との競争環境はどうなっているか？	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。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2点の理由から事業をグロースさせるための参入障壁が高い。 ①他社との競合優位性を明確にし、優秀な人材を採用する力が必要 ②一気に売手企業と買手企業を開拓して事業規模を拡大させるための組織を構築する、高い経営力が求められる

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成功時になるのみで、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。
	金融機関等からの紹介案件が少ない点についてはどう考えているか？	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にインバウンド案件も対応することも検討している。
	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(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)</u> 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>ポジティブな変化を感じている。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。</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>2023年4月に新卒のM&Aアドバイザーが入社する。2024年4月移行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約1年である。入社後約70%は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>浮動株比率が低いが、流動性の確保についてどう考えているか？</p>	<p>経営者の持株比率の漸次的な低減については常に検討をしている。ロックアップ期間明けに即売出すことも行っていない。</p>
	<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。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。</p>
中長期計画	<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日設立予定</u>である。</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</u>で検討している。</p>

項目	Q	A
(株)M&A総研ホールディングス	何を行うのか？	役員のみが在籍し、主にグループ企業の管理を行う。
(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？	2023年秋頃を予定している。
	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。

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総合研究所

<https://masouken.com/>

■IRに関するお問合せ

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