



## 2023年9月期 通期決算説明資料

---

2023年10月27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 2023年9月期 通期実績

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

# 決算サマリー

**売上高**  
(FY22/9 → FY23/9) **39.1億円 → 86.4億円**  
(+121.0%)

**営業利益**  
(FY22/9 → FY23/9) **21.0億円 → 45.7億円**  
(+117.7%)

**営業利益率**  
(FY23/9) **53.0%**

**売上高成長率**  
(FY22/9 → FY23/9) **+121.0%**

**譲渡企業担当  
M&Aアドバイザー数**  
(FY23/9)

**181名**

FY22/9 実績 (74名) 対比  
**+107名 (+144.6%)**

期初計画の130名を大幅に超過し  
181名まで増加

**譲渡企業担当  
M&Aアドバイザー  
一人当たり売上高<sup>1</sup>**  
(FY23/9)

**67百万円**

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

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<sup>2</sup>**  
(~FY23/9)

**6.6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8,642百万円**(前年同期比+121.0%)、  
**営業利益4,579百万円**(前年同期比+117.7%)、  
**営業利益率53.0%**(前年同期は53.8%)となった。

→成長戦略の柱であるM&Aアドバイザー採用について、採用目標を超過達成しつつも、営業利益率を高い水準で維持している。

**2023年9月期通期の成約単価は61百万円**となった。

→60百万円前後の水準を維持している。  
単価向上のための動きもしていくが、引き続き1人当たりの売上高の最大化を重要視していく。

**M&Aアドバイザー1人当たり売上高は67百万円**となった。

→採用の急拡大により前期比9.5%低下しているが、期初及び2Q上方修正時における計画値(65百万円)を上回る好調な着地となっているため問題ないと考えている。

**成約期間は6.6ヶ月<sup>1</sup>**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**2023年9月期純増数は107名**であり**2Q決算時に上方修正した通期計画の+100名を達成**。

注:

1. 創業以来の全成約案件の平均値(FA案件を除く)

	FY21/9	FY22/9	FY23/9	前年同期比
売上高	1,328百万円	3,911百万円	8,642百万円	+ 121.0%
売上総利益	1,038百万円	3,123百万円	6,617百万円	+ 111.9%
売上総利益率	78.2%	79.8%	76.6%	▲3.2Pt
販管費	475百万円	1,019百万円	2,038百万円	+ 99.9%
営業利益	563百万円	2,103百万円	4,579百万円	+ 117.7%
営業利益率	42.3%	53.8%	53.0%	▲0.8Pt
経常利益	557百万円	2,082百万円	4,484百万円	+ 115.3%
経常利益率	42.0%	53.2%	51.9%	▲1.3Pt
当期純利益	368百万円	1,326百万円	2,646百万円	+ 99.5%
当期純利益率	27.7%	33.9%	30.6%	▲3.3Pt
M&Aアドバイザー数	31名	74名	181名	+ 144.6%
受託残高 <sup>1</sup>	139件	382件	694件	+ 81.7%
成約件数 <sup>2</sup> (うち大型案件 <sup>3</sup> 数)	25件 (1件)	61件 (7件)	137件 (14件)	+ 124.6%
成約単価 <sup>2</sup>	48百万円	61百万円	61百万円	-
成約期間 <sup>4</sup>	6.2ヶ月	6.6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. 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リ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. 創業以来の全成約案件の平均値(FA案件を除く)

# 1. 2023年9月期 通期実績 業績予想と実績の比較

	2022年10月28日公表 期初業績予想	2023年4月28日公表 2Q上方修正	2023年10月27日公表 着地実績	備考
売上高	6,700百万円	8,000百万円	8,642百万円	保守的な予想を上回る形で着地
営業利益	3,150百万円	4,000百万円	4,579百万円	売上高の好調な推移の影響
営業利益率	47.0%	50.0%	53.0%	
当期純利益	2,108百万円	2,638百万円	2,646百万円	6月に実施した海外売出費用等の 営業外費用の増加や、 3月に新設分割を行ったことで 今期は賃上げ促進税制による 減税の対象外になったことが影響
1株あたり当期純利益	36円63銭	45円80銭	45円89銭	
M&Aアドバイザー数	130名	174名	181名	概ね計画通りの着地
1人当たり売上高 (期中平均人数)	65百万円	65百万円	67百万円	計画以上に規模を拡大しつつも 生産性を維持
成約件数	100件	130件	137件	概ね計画通りの着地
成約単価 <sup>1</sup>	60百万円	60百万円	61百万円	計画通りの着地
成約期間 <sup>2</sup>	6～7ヶ月	6～7ヶ月	6.6ヶ月	

注:

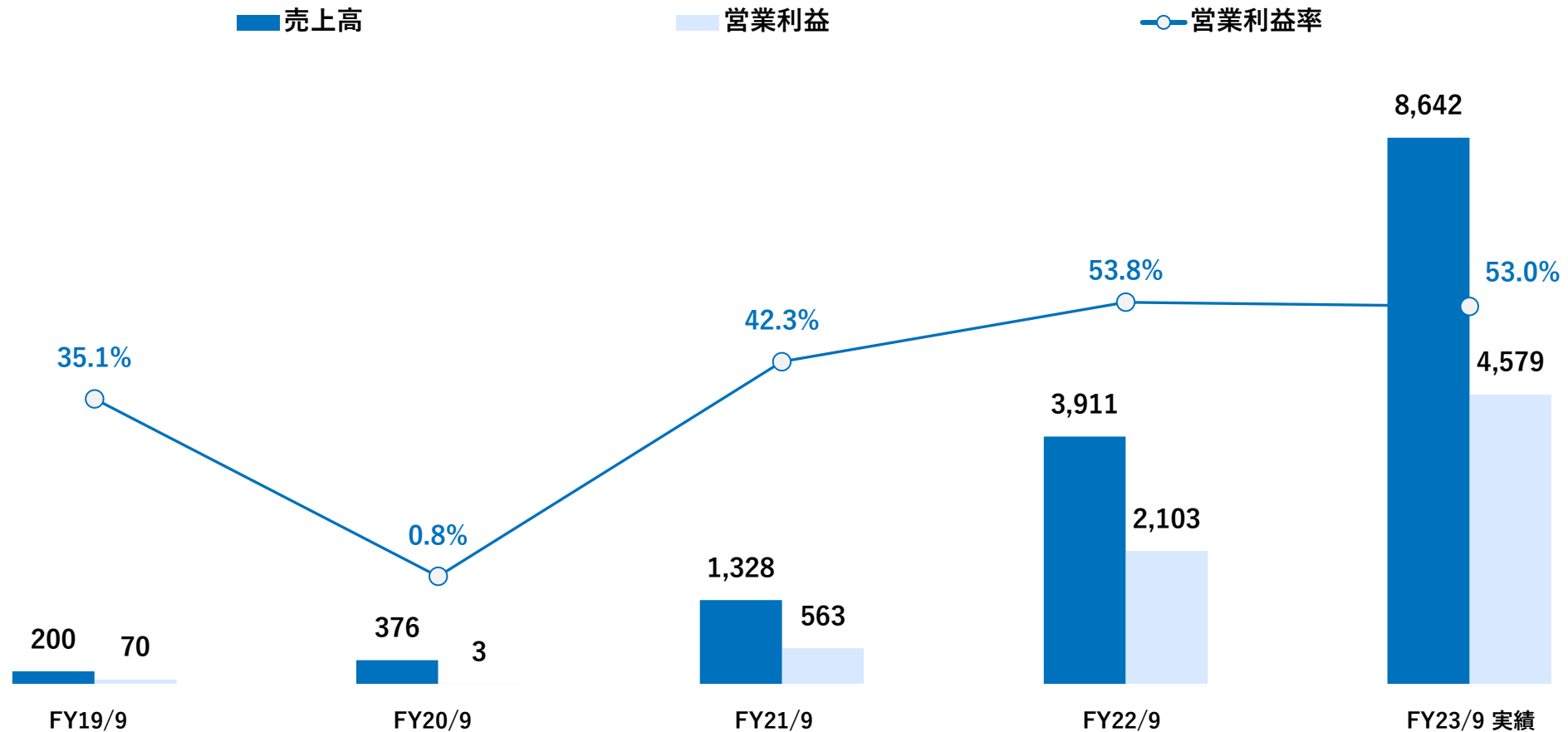
1. 仲介ではないFA案件は成約件数および単価の計算から除いている、成約単価は当該期間にクローズした案件の平均値
2. 創業以来の全成約案件の平均値(FA案件を除く)

## 通期の売上高、営業利益推移

2Q決算発表時に上方修正した通期計画を達成。

積極的な人材採用を行いながらも、昨年並みの高い水準の営業利益率を維持。

売上高・営業利益（百万円）

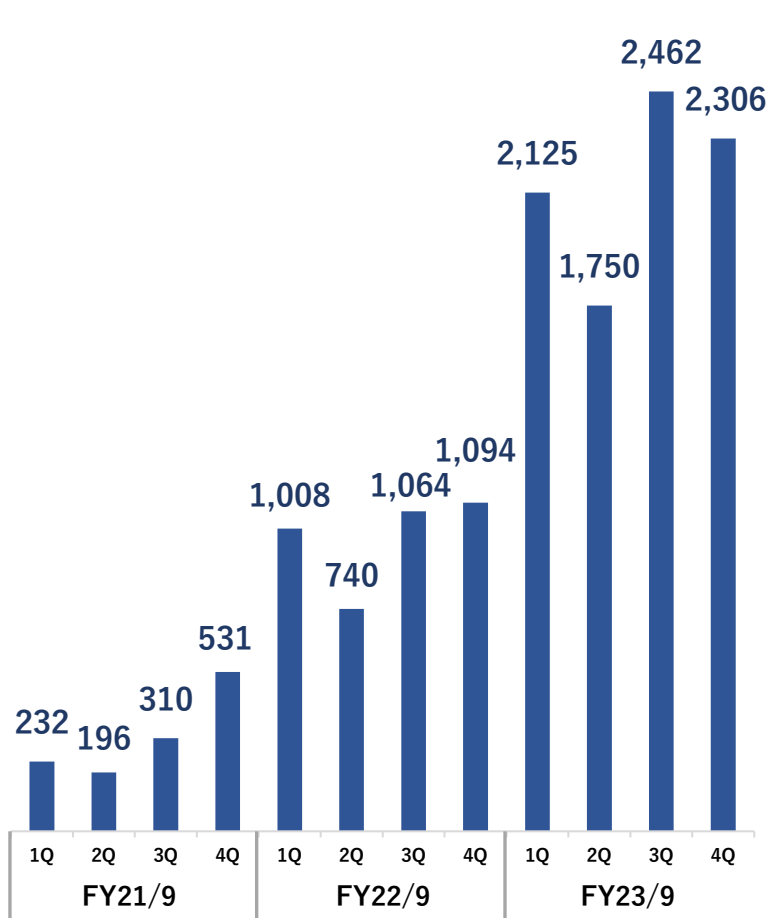


## 各四半期の売上高、成約件数、成約単価の推移

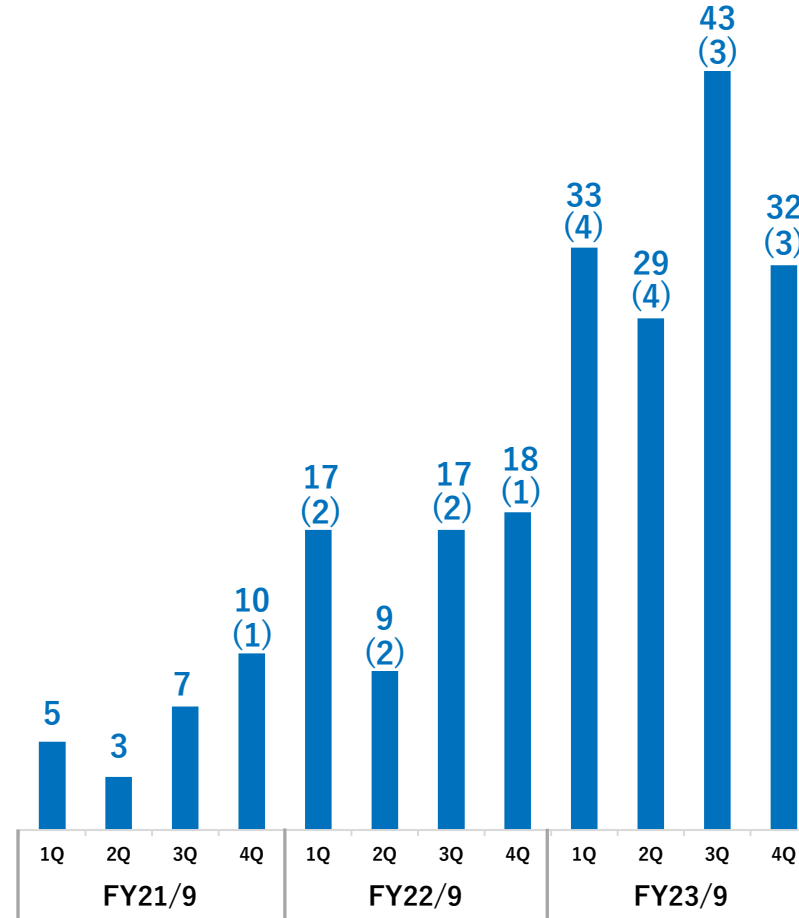
前期の成約件数61件に対し、**今期は137件が成約。**

四半期ごとに多少のボラティリティはあるものの、通期では**売上高、成約件数ともに前期比2倍超**となっている。

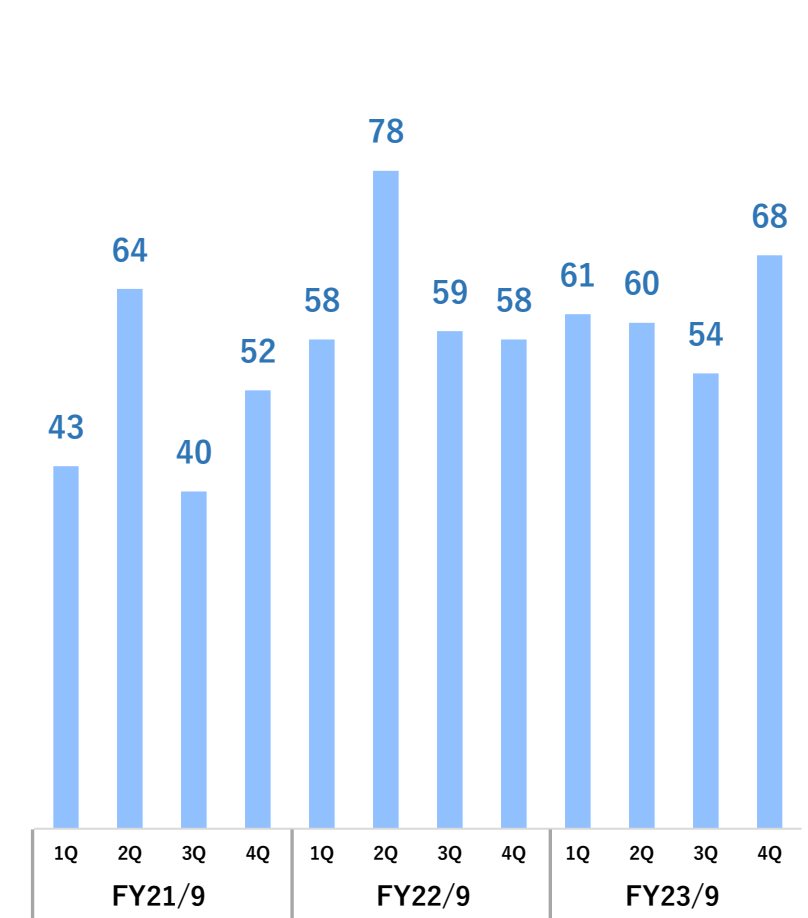
M&amp;A仲介売上高（百万円）



成約件数(うち大型案件)



成約単価（百万円）

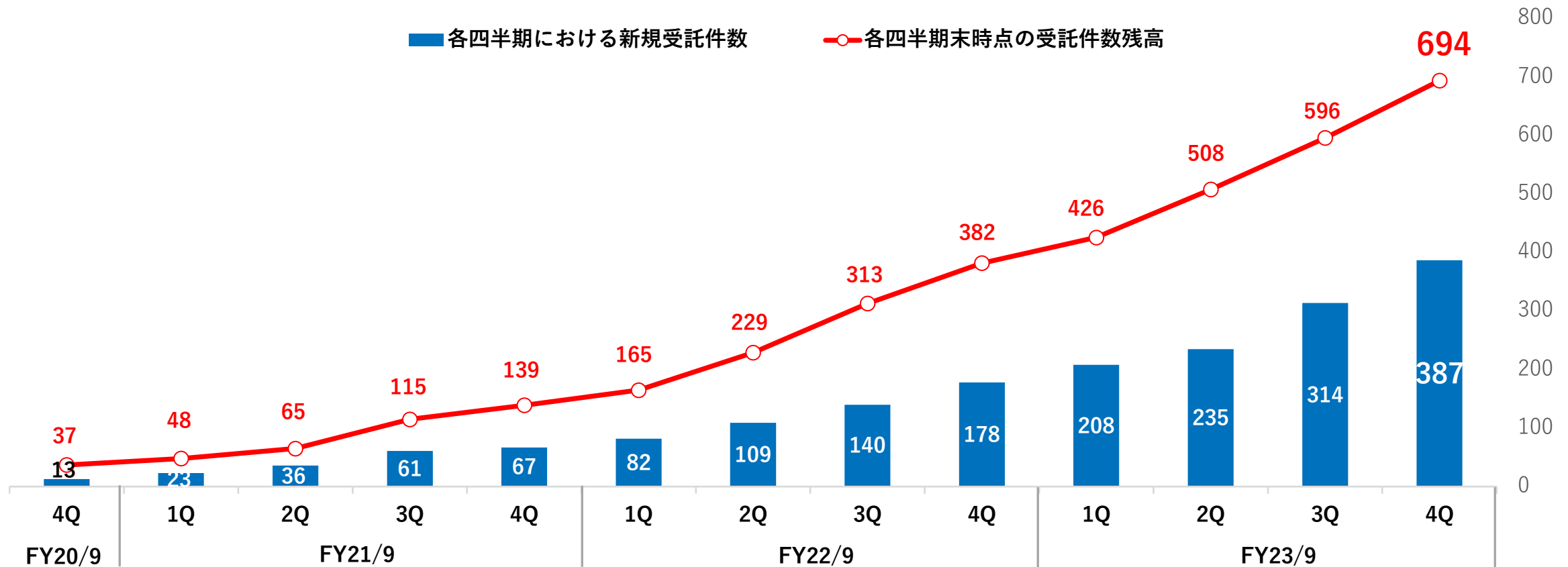




## 各四半期の受託案件数<sup>1</sup>と受託残高

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、受託率が上昇している。  
新規採用したアドバイザーも着実に案件を受託できているため、四半期では過去最高となる新規受託案件数387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<sup>2</sup>



注:

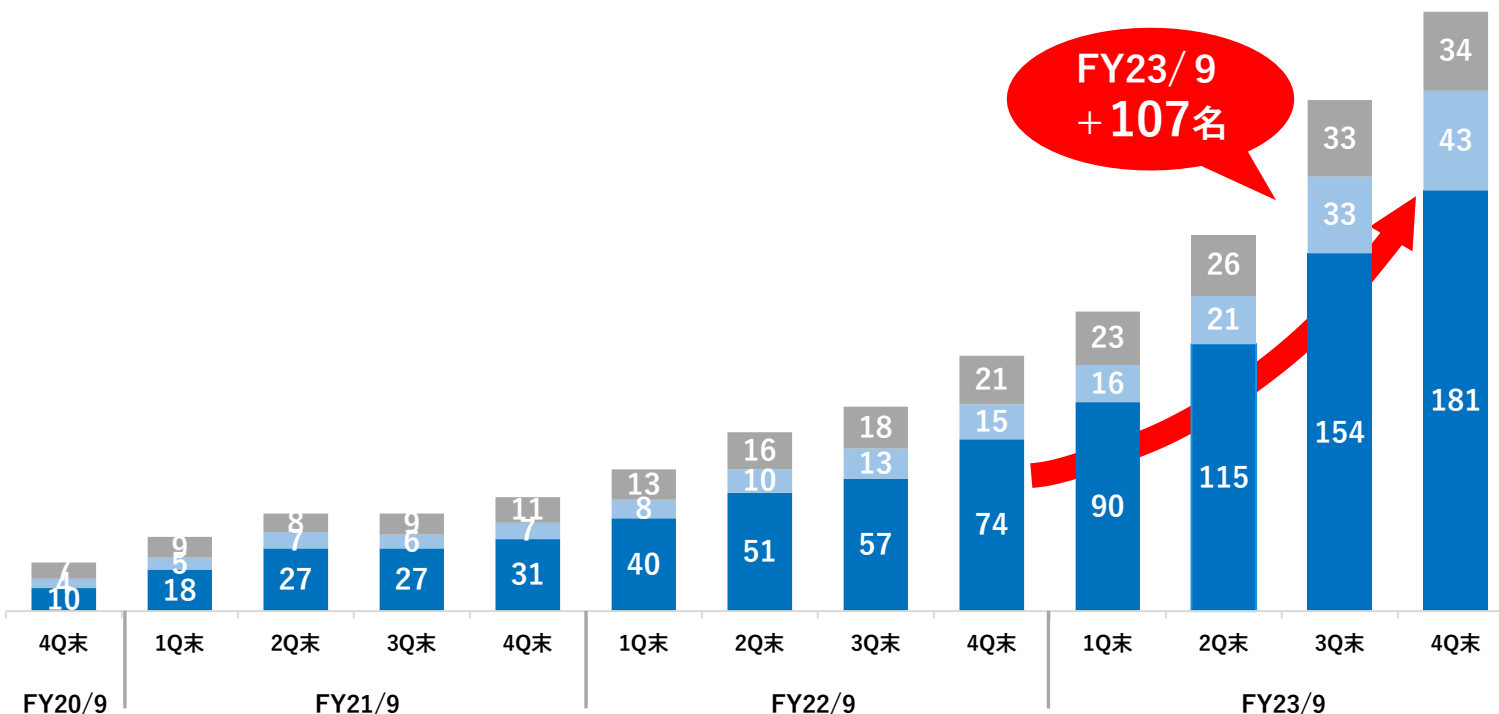
- 譲渡企業とM&Aに関するアドバイザー契約を締結することを案件の受託と定義
- 案件の進行が一度止まっているものであり、時間が経過した後に再度進行する可能性があるものも保守的にペンディングとし、件数から除いている。

# 各四半期の社員数の推移

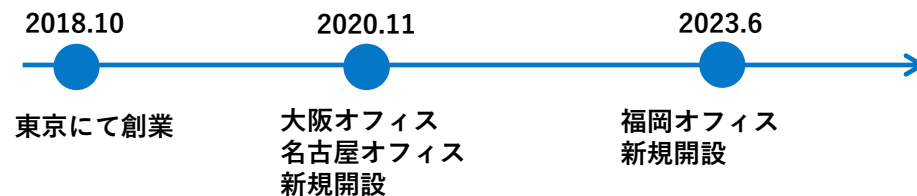
M&A仲介事業は労働集約型のビジネスモデルであり、**M&Aアドバイザーの増加数が重要指標**。  
 2Q決算時に上方修正した今期のM&Aアドバイザーの増加計画+100名に対し、107名の増加となり、通期計画を達成。

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)<sup>1</sup> ■ マッチング部門(買手企業担当) ■ バックオフィス



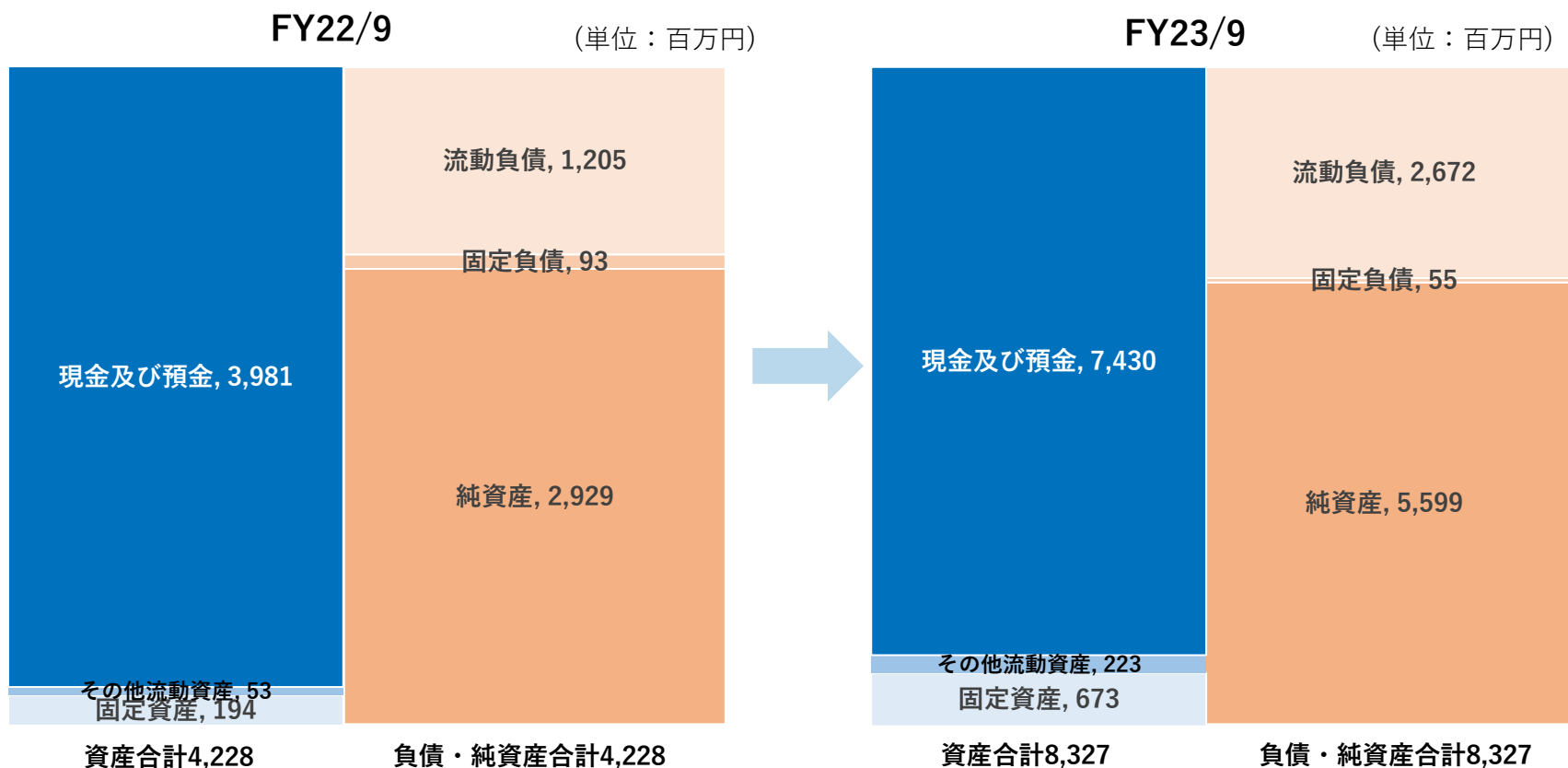
人員拡大にともなう新規オフィスの開設



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 通期実績 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 <sup>1</sup>		
FY21/9	FY22/9	FY23/9
37.3%	47.5%	42.1%

参考：ROE <sup>2</sup>		
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 2023年9月期 通期実績
  - 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

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する想定だが、 <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> 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。
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	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。 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。 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 <sup>1</sup>	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:

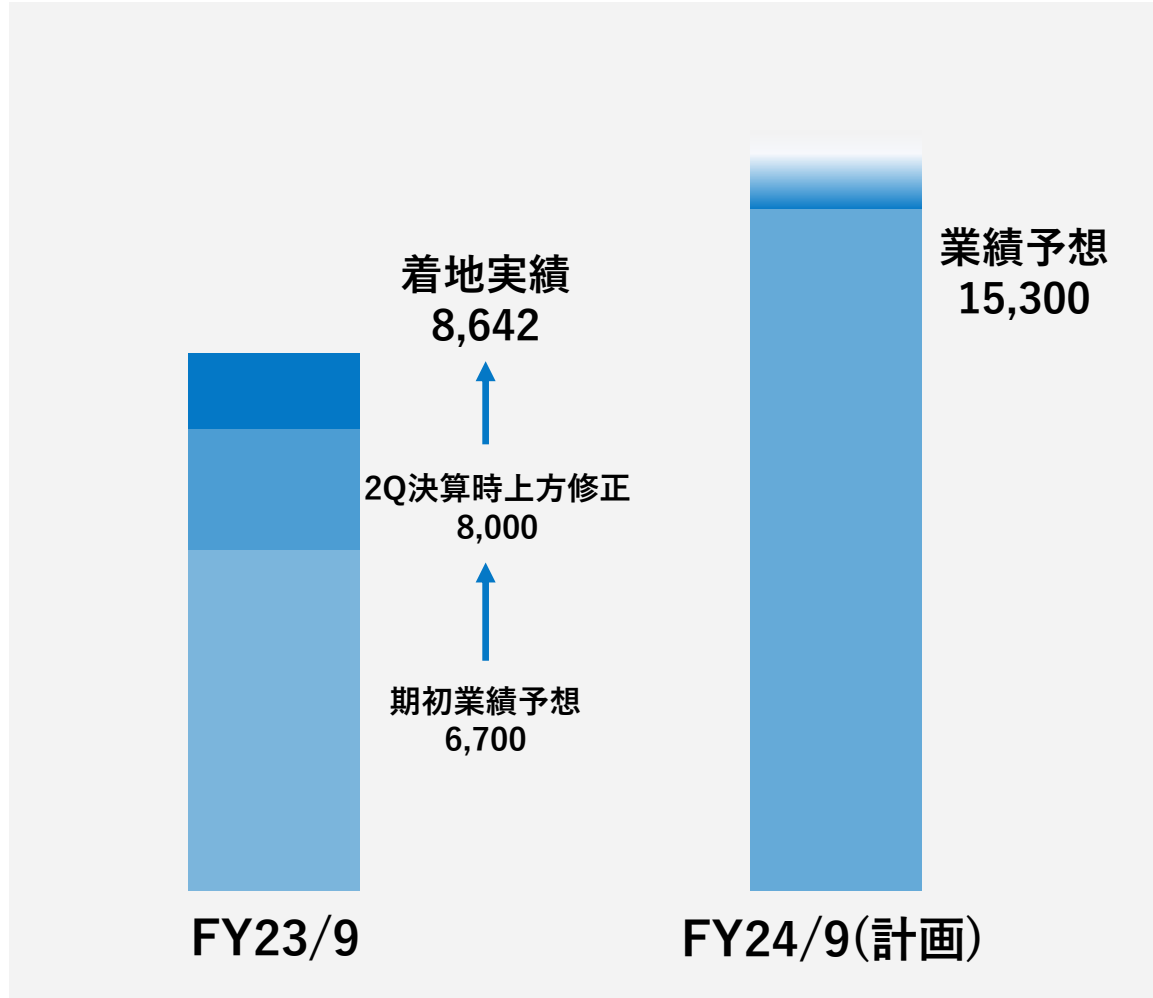
1. 創業以来の全成約案件の平均値(FA案件を除く)

## 業績予想における営業利益率の考え方①

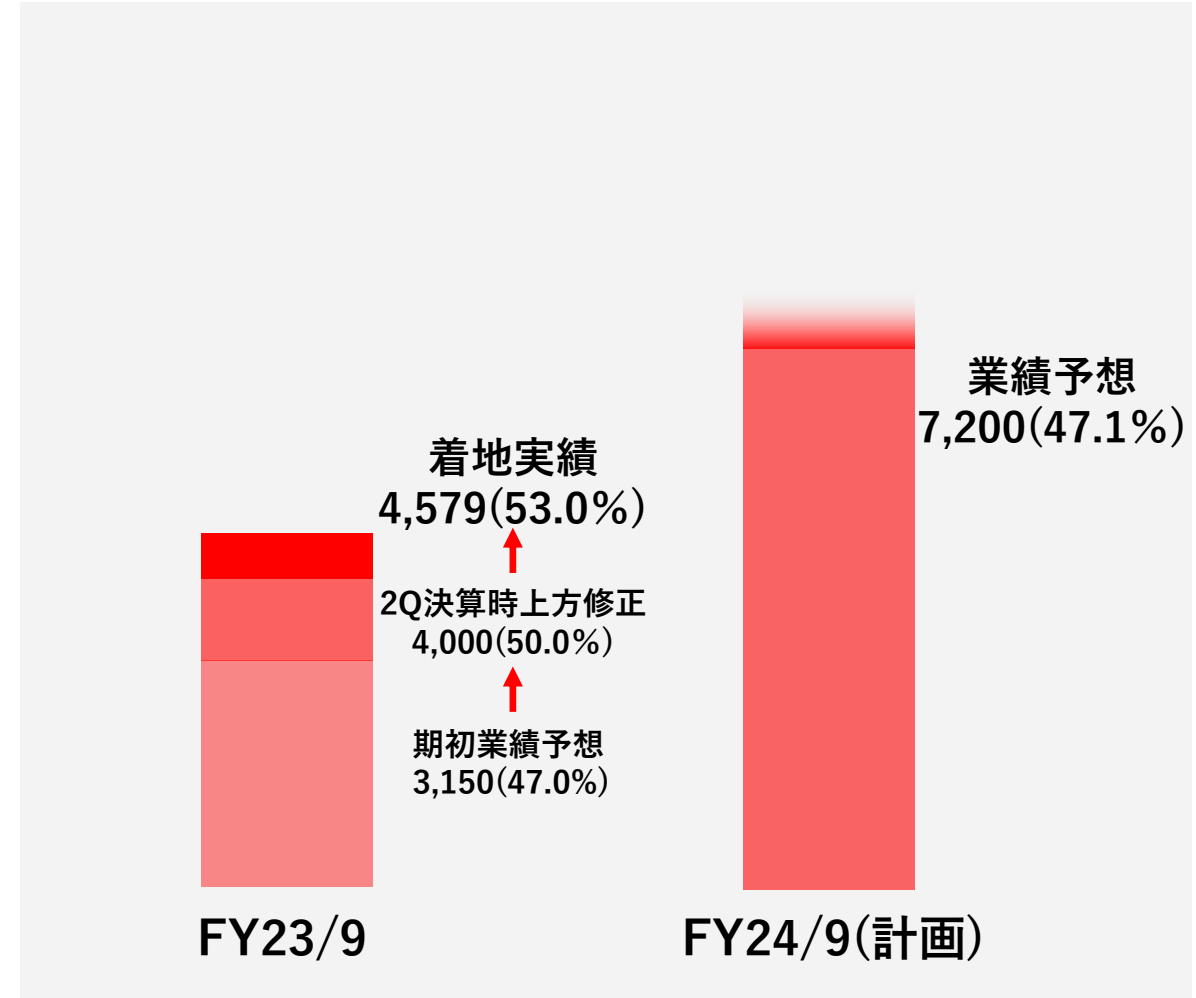
FY23/9においては**業績予想の値を実績が超過したことで営業利益率が改善している。**

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



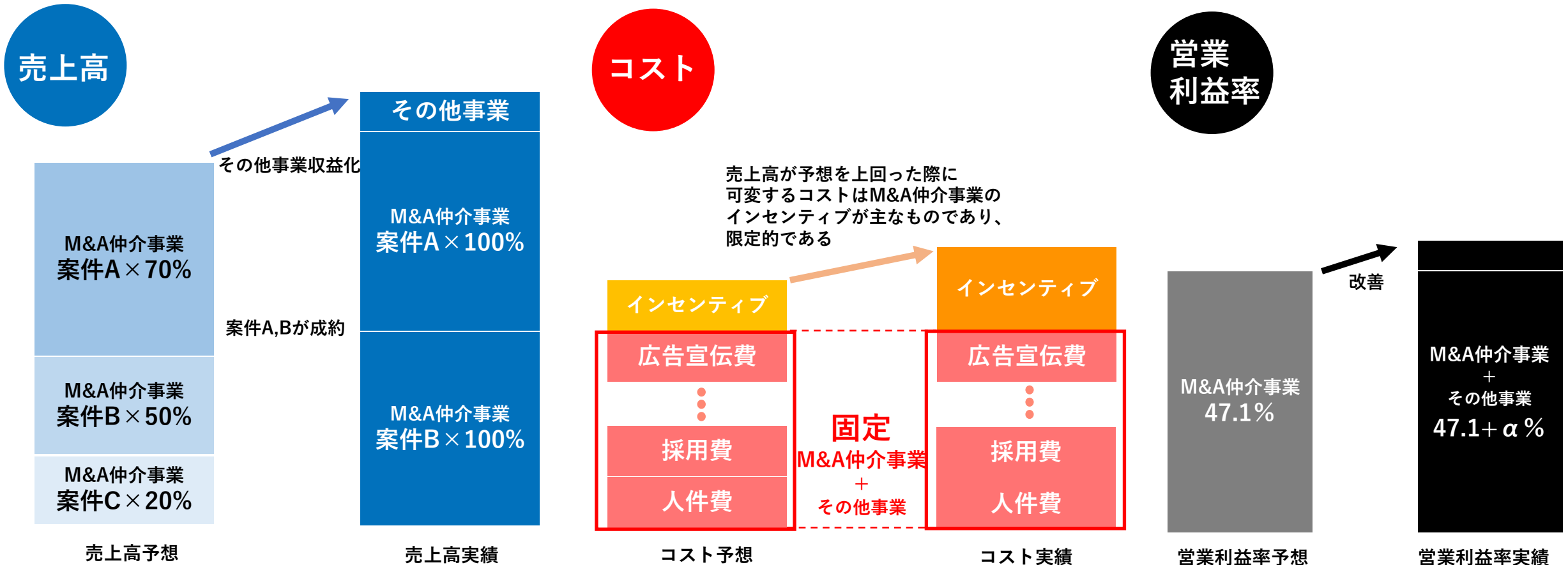
### 営業利益(率)





## 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 2023年9月期 通期期実績

2 2024年9月期 業績予想

**3 中長期的な成長戦略**

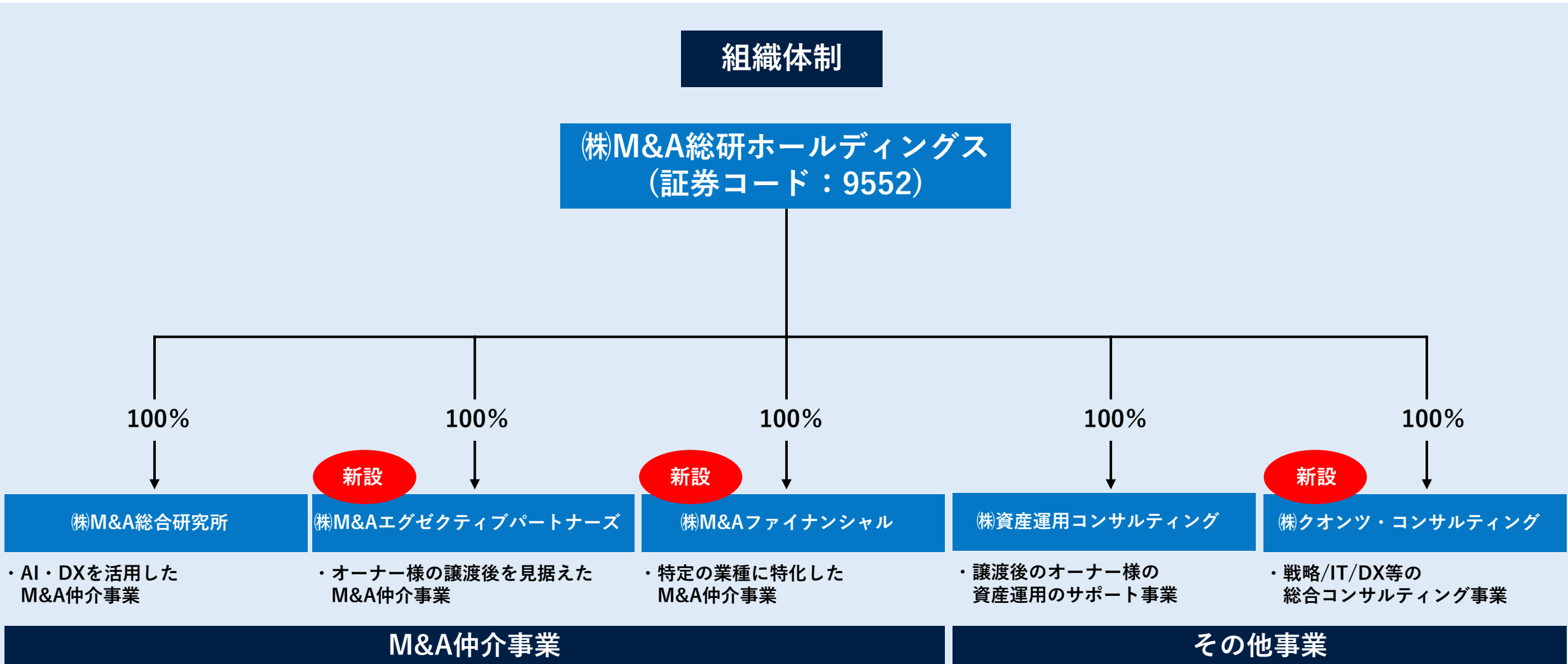
4 Q&A

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。



M&A仲介関連会社2社とコンサルティング会社1社を設立。

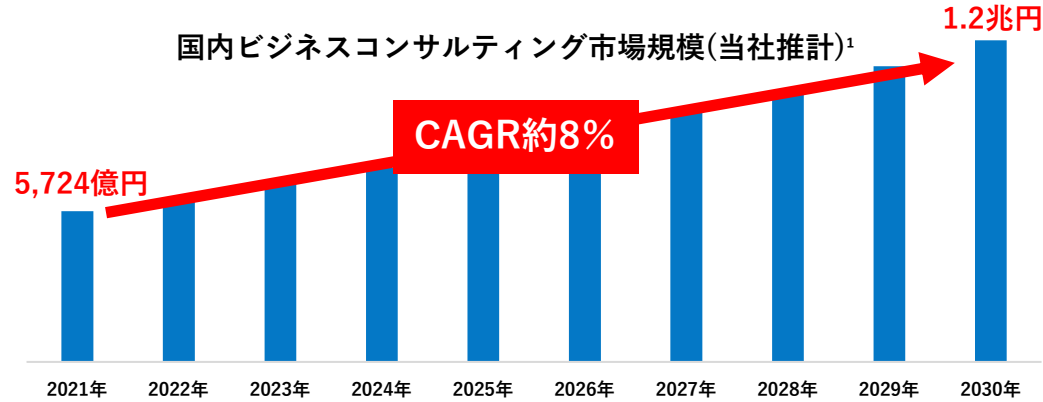
M&A仲介市場における様々なニーズに対応し、M&A仲介の事業規模を拡大しつつ、  
ビジネスモデルが類似しており、当社の経営アセットを活かせるコンサルティング事業に新規参入。

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	株式会社クオンツ・コンサルティング
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

## 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<sup>1</sup>**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。**

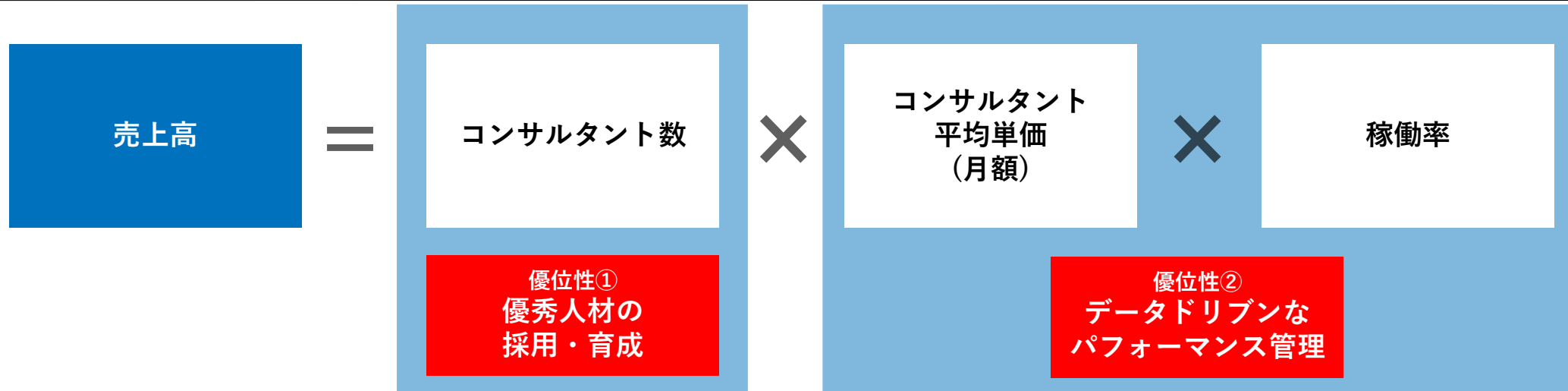
### コンサルティング業界のマーケット



- ✓ 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

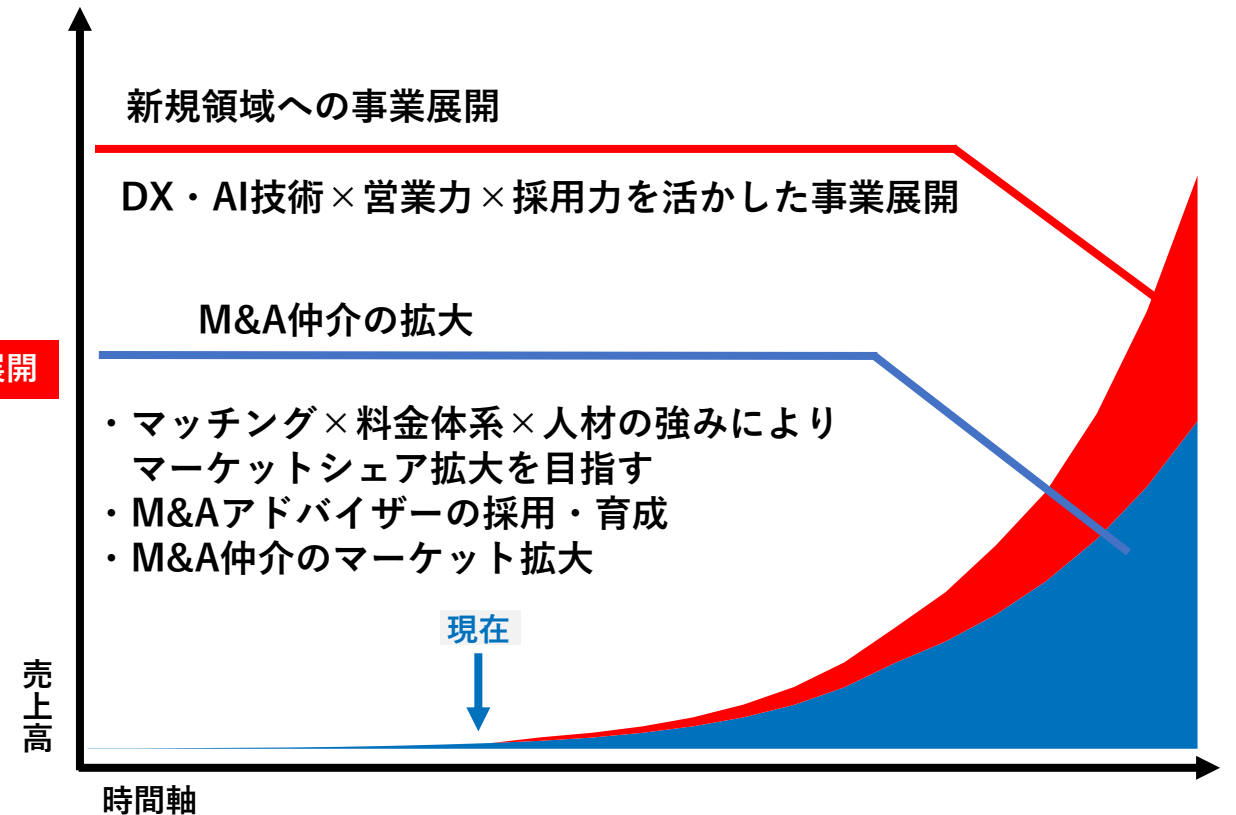
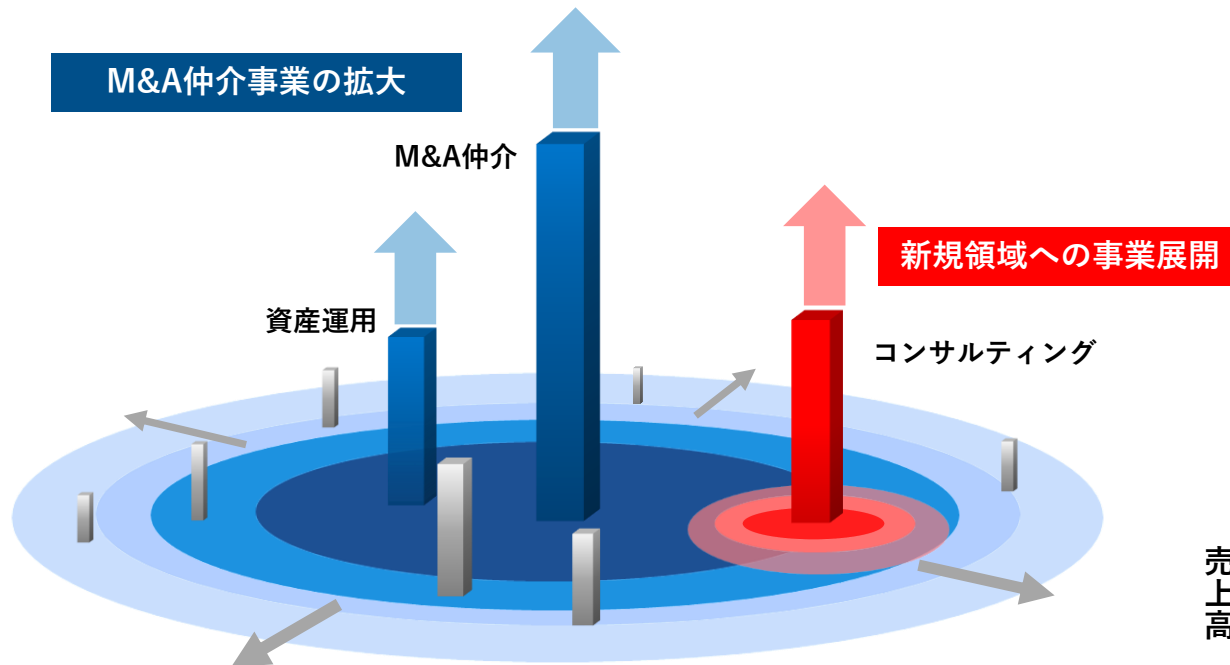


### 3. 中長期的な成長戦略 新規事業展開

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。

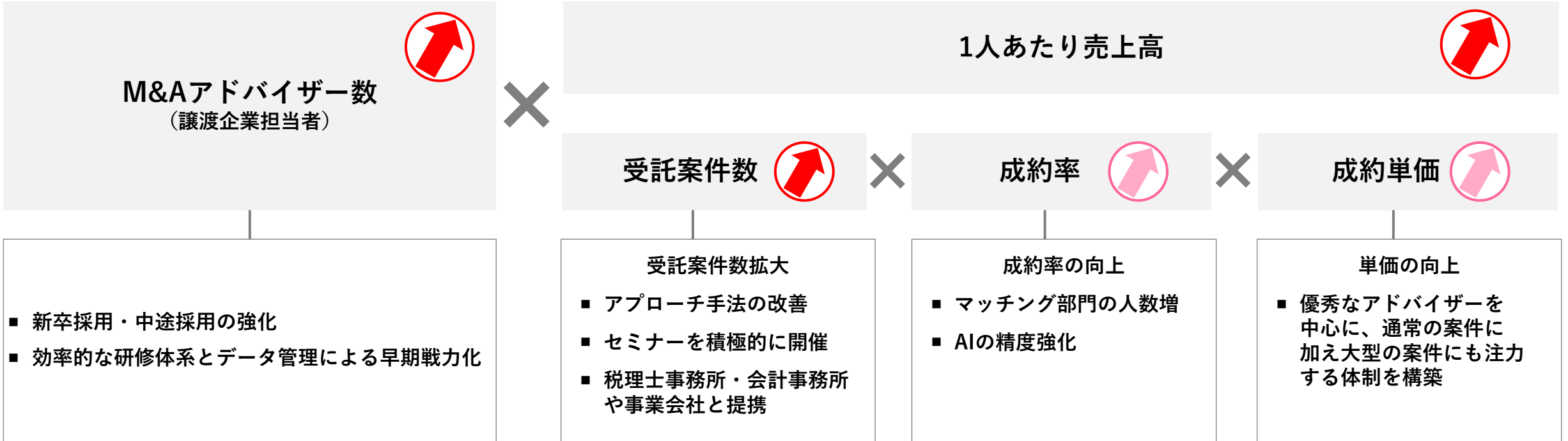
当社の成長イメージ

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

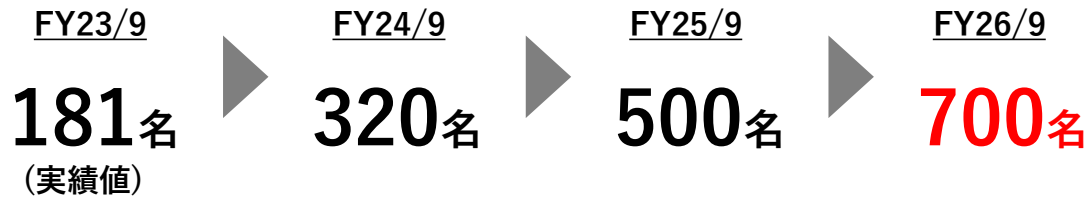


M&Aアドバイザー採用数の拡大と1人あたり売上高の拡大により、大きな成長を目指す。

最重要事項



M&Aアドバイザー数(計画)



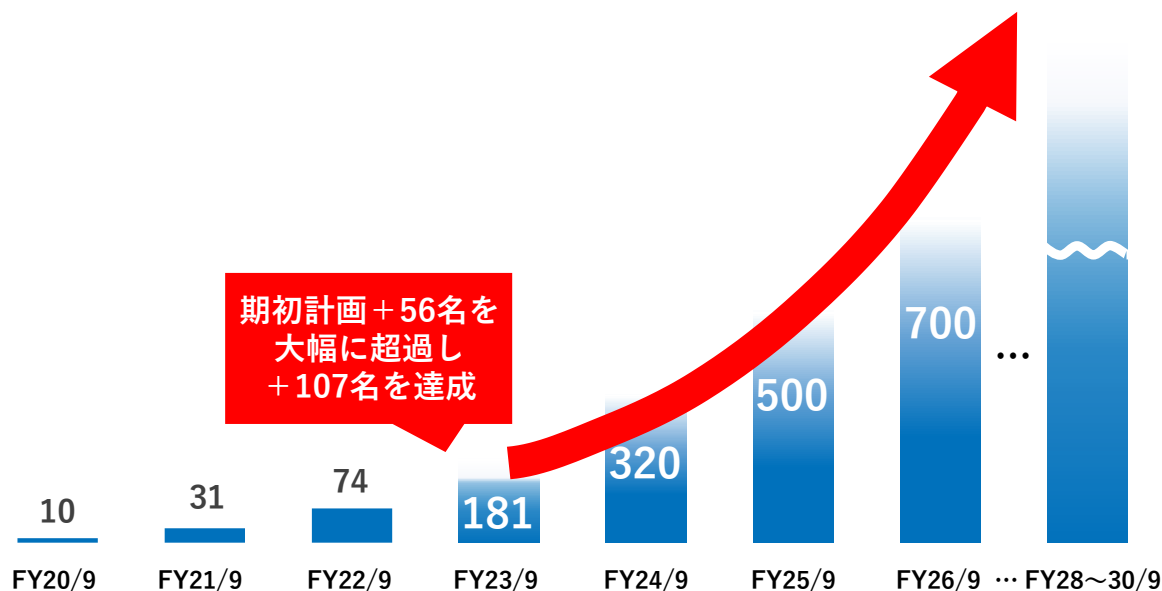
**FY23/9は計画を上回るM&Aアドバイザー数181名を達成。** 今期以降のM&Aアドバイザー数は当初計画を据え置いているが、引き続きデータドリブンな採用を進め、人員数計画を達成していく。  
急成長していることやビジネスモデルを鑑みると、今後の売上高計画を出すには、過度に保守的にならざるを得ず、ミスリーディングを避けるため人材計画のみを開示する。売上高に関しては蓋然性が高まり次第開示する方針。

### 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

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

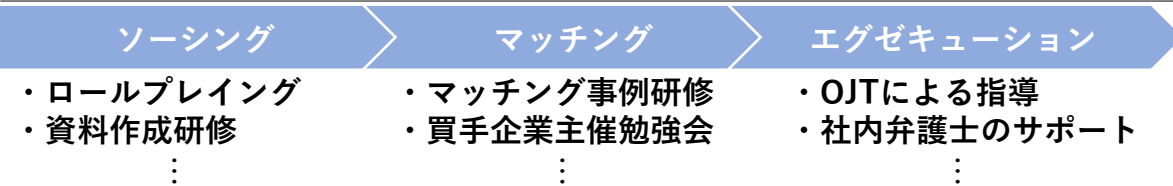
- 独自の効率化された研修プログラムにより、早期に実務を経験させる方針
- DX、AIを用いて業務を効率化し、**平均成約期間を短縮**
- 採用人数が拡大する中でも**生産性を維持向上**

#### 組織拡大

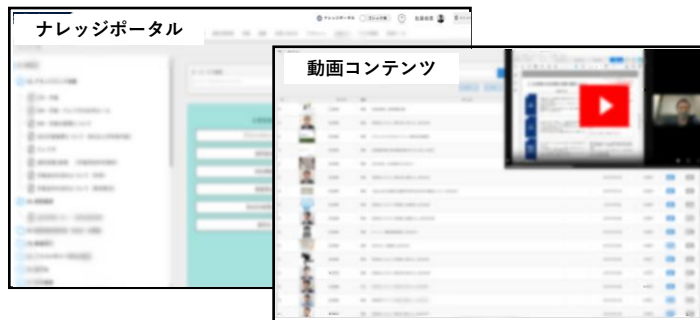
- 1年以内に戦力化するため、早期に指導側に回り部下を持つことが可能
- 一人が複数人を指導する体制を構築している為、**安定的に組織の急拡大が可能**
- **チームで戦力化のサポートをする組織文化**が根付いている

#### 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

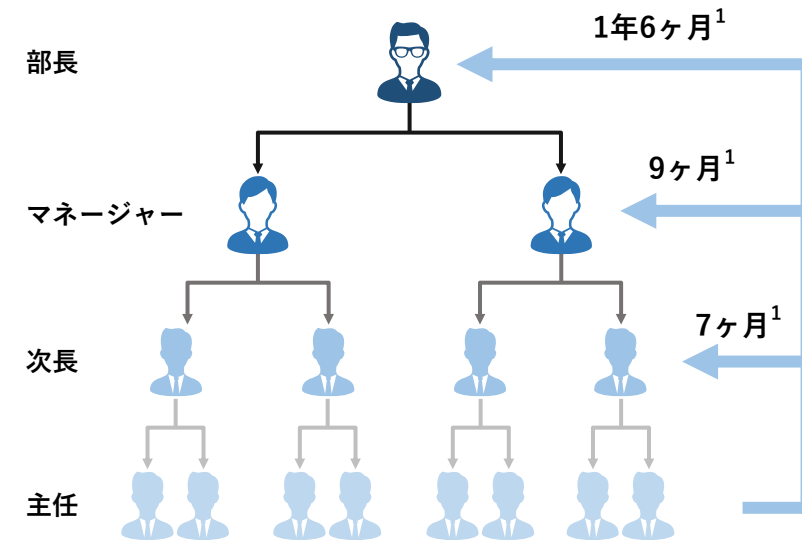


##### ②社内システムでナレッジを共有し、オンラインで効率的に学習する環境を整備



#### 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

中小企業のための経営戦略セミナー **in宮崎** 先着100名様限定  
事業承継と成長戦略のためのM&A  
2023年 9.12 TUE 13:30~(開場13:00)  
会場 宮日会館 11階ホール (常盤橋徒歩8分)  
講師 吉田明夫 (株式会社アールエフエフ代表取締役社長)  
講師 守屋俊毅 (株式会社アールエフエフ代表取締役社長)  
以下の悩みを解決します！  
自分の会社はいくらで譲渡できるのか？ 譲渡するメリットは？ 悪い噂はたまたまか？ 買手が欲しがる強みは？ M&A成立までに起こる問題点は？ 自社の価値はどのようにして高めるのか？  
主催: 宮崎日日新聞社 M&A総合研究所

参加無料 M&A・事業承継セミナー  
廃業かM&Aか、70年の歴史を繋いだ奇跡の出会い  
2023年 9.18 月祝 13:00開始 14:00終了  
会場 AP東京八重洲 7階Pルーム (東京駅徒歩6分)  
講師 佐藤 康良 (株式会社M&A総合研究所 企業情報第六部 部長)  
講師 安村 正雄氏 (株式会社小川モーターズ 前代表取締役)  
講師 安村 起美恵氏 (株式会社小川モーターズ 代表取締役)  
講師 池田 友路氏 (株式会社シンコウ 代表取締役)  
譲渡オーナー夫婦 廃業ではなくM&Aを選んだ理由  
買手社長 株式会社シンコウ 代表取締役 池田 友路氏  
当日アドバイザーへの無料相談可能 M&A総合研究所

MIDAS vector M&A総合研究所  
両代表が語るM&Aのすべて  
吉村 英毅氏 × 西江 肇司氏 のパネルディスカッション  
2023年 11.28 火 15:00開始~16:30終了  
※応募多数の場合は抽選とさせていただきます  
会場 ベルサール東京日本橋5階 Room11 (日本橋駅徒歩5分)  
講師 吉村 英毅氏 (株式会社ミダスキャピタル 代表取締役パートナー)  
講師 西江 肇司氏 (株式会社ベクトル 代表取締役会長兼社長)  
シニアマネージャー 相羽 恭 M&A総合研究所 株式会社M&A総合研究所 法人本部 第四部

セミナー累計開催実績

64件<sup>1</sup>

### 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  
リフォーム事業のM&A  
企業文化が似た上場企業とのマッチングを実現  
競争に負けない資本力と人材を獲得  
吉武 遼 企業情報第六部 シニアマネージャー

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  
企業研修事業会社のご成約事例  
成長戦略のため譲渡を決意 M&A後は早期にシナジー効果を発揮  
宮原 崇 企業情報第六部 シニアマネージャー

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  
医療システム開発事業のM&A  
エンジニア不足を補い 組織体制の再構築を実現  
関根 優介 企業情報第八部 シニアマネージャー

注  
1. 2023年9月末時点までに開催したセミナーの累計実績数

M&A仲介業界全体のサービス品質の向上や健全な発展を実現するために、  
2023年10月より一般財団法人M&A仲介協会に入会。

M&A仲介サービスを通じた事業承継問題の解決・日本経済の発展に貢献していく。



## 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

### 所在地

東京都千代田区丸の内1-8-3

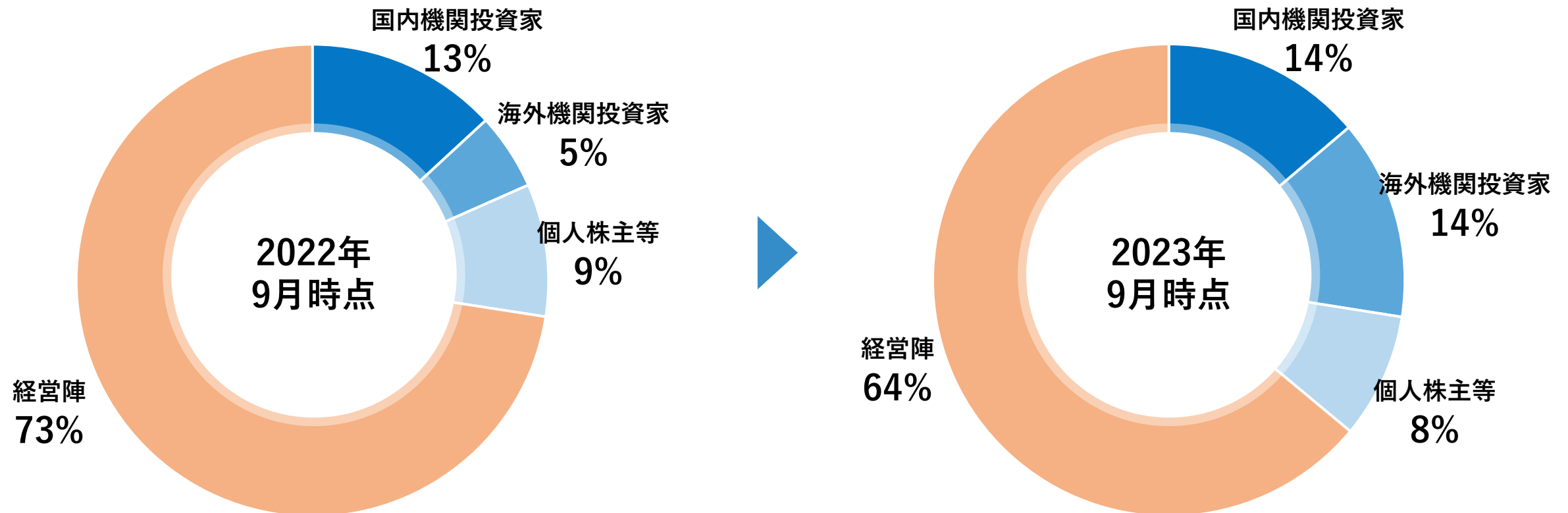
### 活動内容

- 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

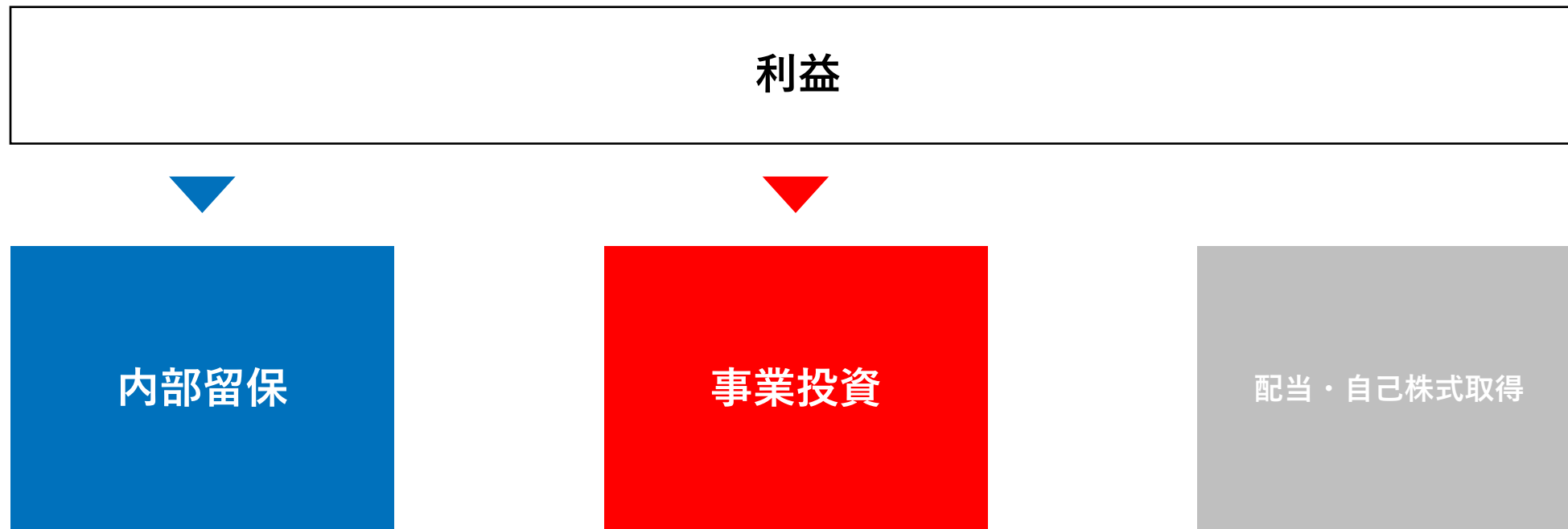
## 海外機関投資家比率の向上

2023年6月に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。  
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 2023年9月期 通期実績
  - 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

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&amp;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？	<u>現状の単価水準を維持</u> 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
市場環境	<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&amp;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&amp;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>競合他社との競争環境はどうなっているか？</p>	<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続けている</u>状況である。M&amp;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&amp;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？	殆ど変わらない。 <u>手数料を収受するタイミングがM&amp;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。</u>
	案件の獲得ルートはどうなっているのか？	多くは <u>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で参入する方針</u> 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&amp;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><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&amp;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><b>2023年9月期は11%となっている。</b>  <b>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。</b></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>

項目	Q	A
(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。

項目	Q	A
クオンツ・ コンサルティング	サービス提供開始の時期はいつ頃か？	2023年11月頃を予定している。
	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。

---

1 2023年9月期 通期実績

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 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。



#### 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。



#### 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。



#### 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 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<sup>1</sup>
- 2 平均6.6ヶ月の成約期間<sup>2</sup>
- 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

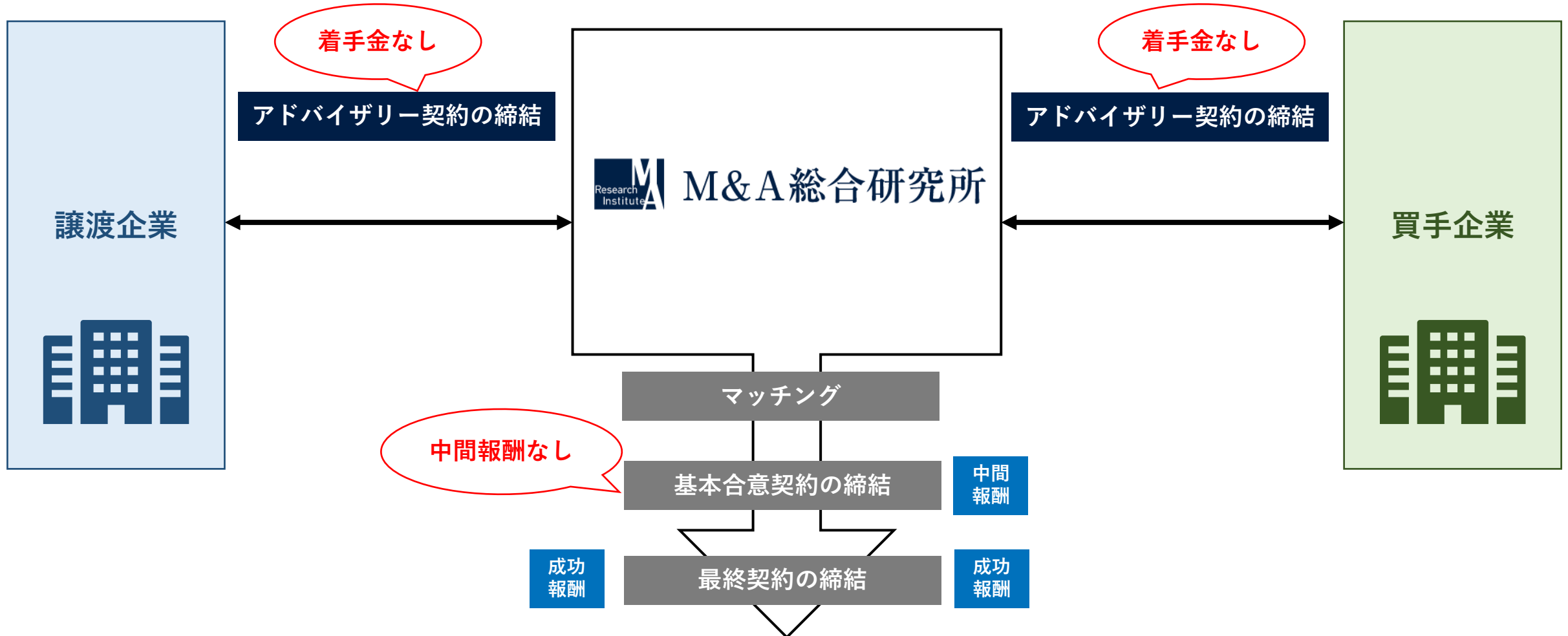
- 1 データドリブンかつ合理的な経営・組織力
- 2 社内システムを全て自社開発、AI・DXによる効率化
- 3 優秀な人材を採用する力

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)

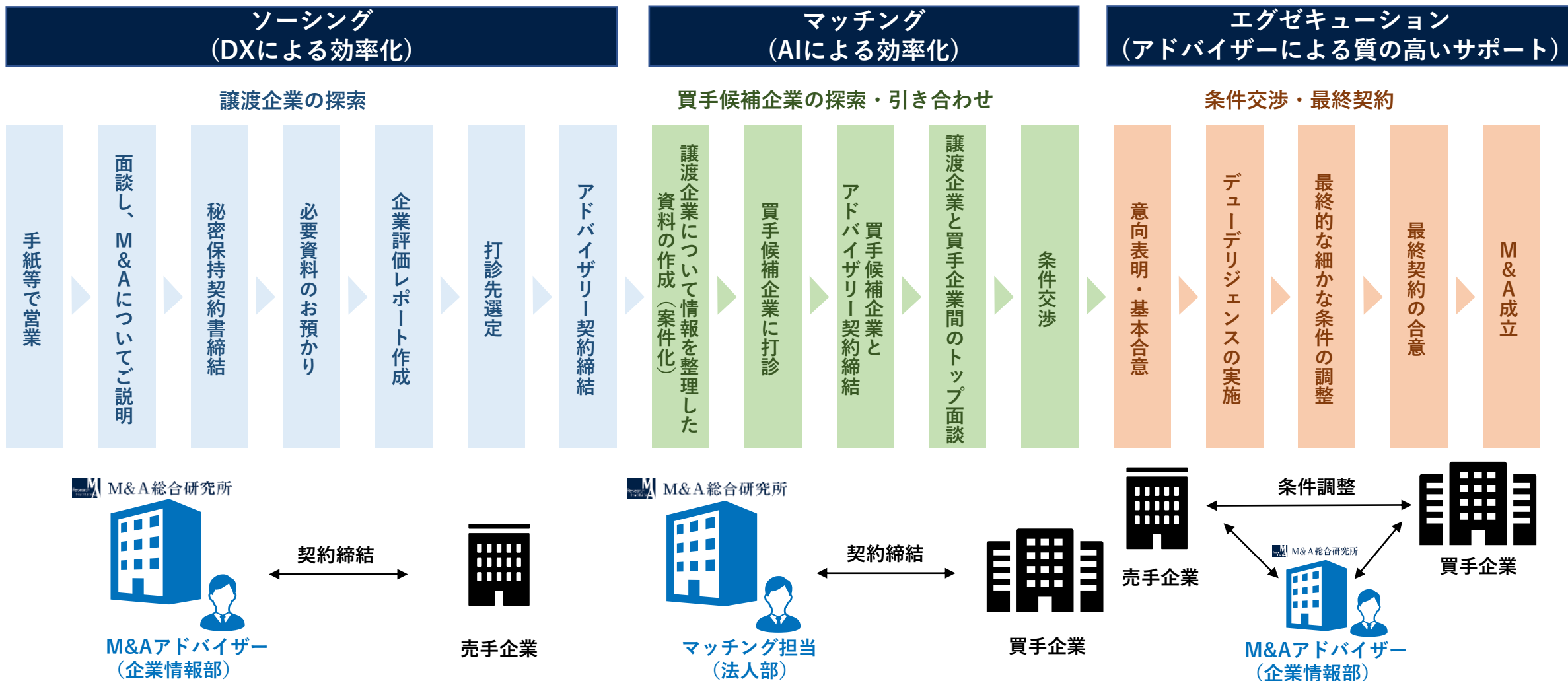
## 5. 会社概要 ビジネスモデル

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。



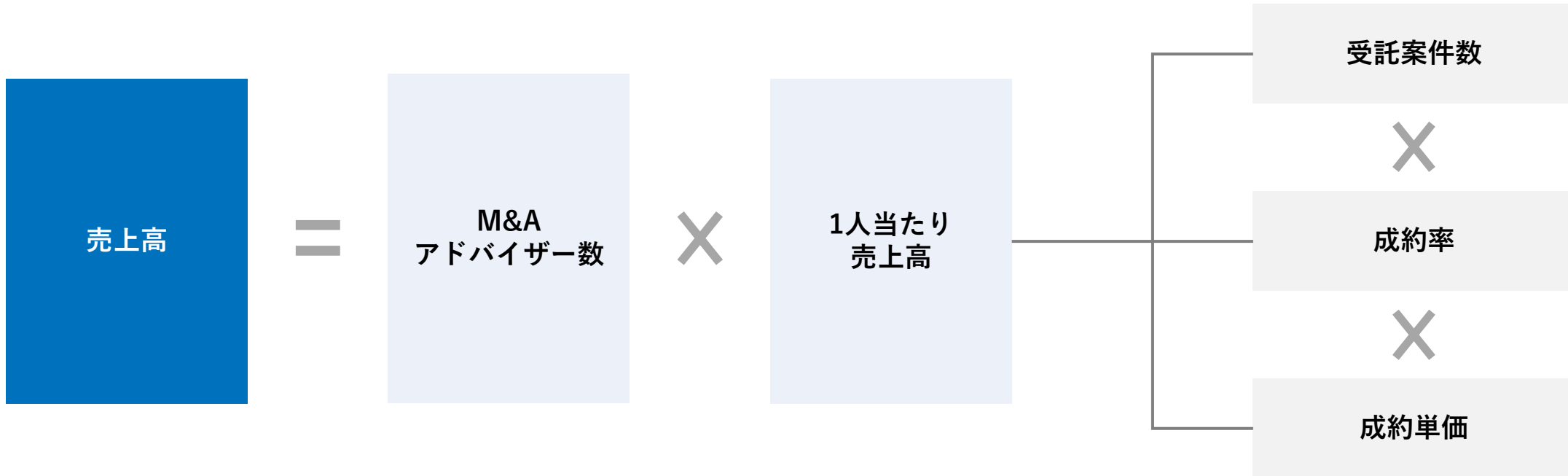
# 分業制によるM&A仲介業務の流れ

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

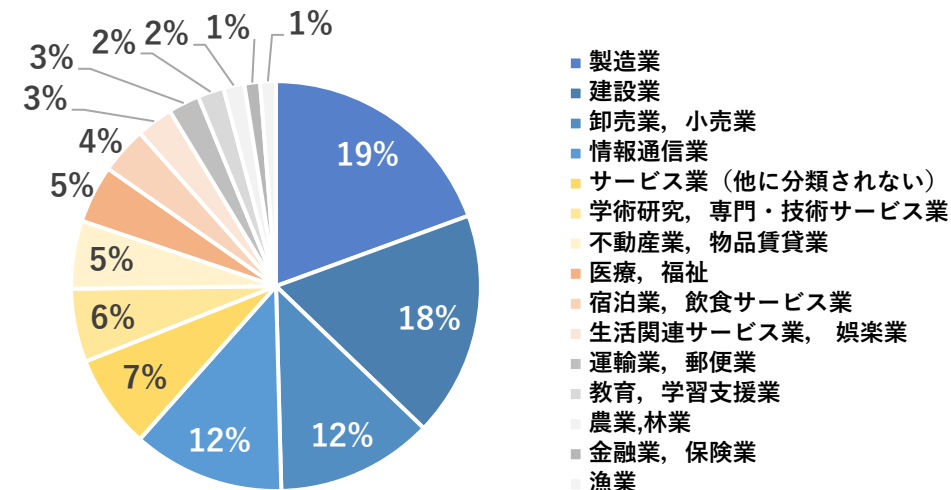


様々な業種・業界、地域でのM&A成約事例がある。

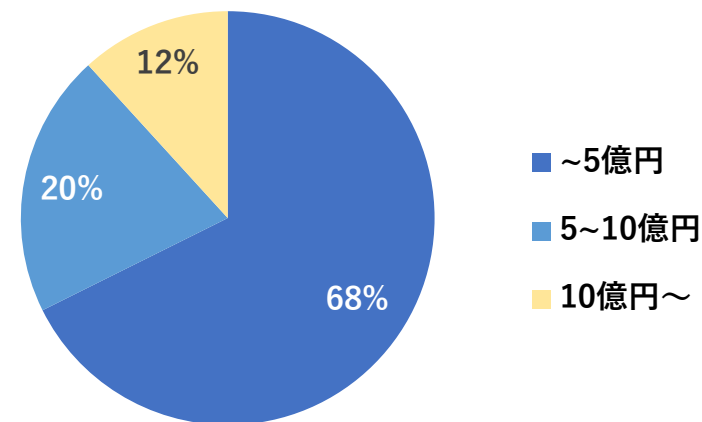
成約実績（一例）

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
●			
230 情報通信業	関東	生活関連サービス、娯楽業	関東
231 建設業	関東	金融業、保険業	関東
232 製造業	関東	医療、福祉	関東
233 製造業	関東	製造業	関東
234 情報通信業	関東	情報通信業	関東
235 卸売業、小売業	東海	卸売業、小売業	東海
236 不動産業、物品賃貸業	九州	建設業	関西
237 宿泊業、飲食サービス業	北海道	宿泊業、飲食サービス業	東京

譲渡企業の事業別案件構成<sup>1</sup>



譲渡企業の規模別案件構成<sup>1</sup>

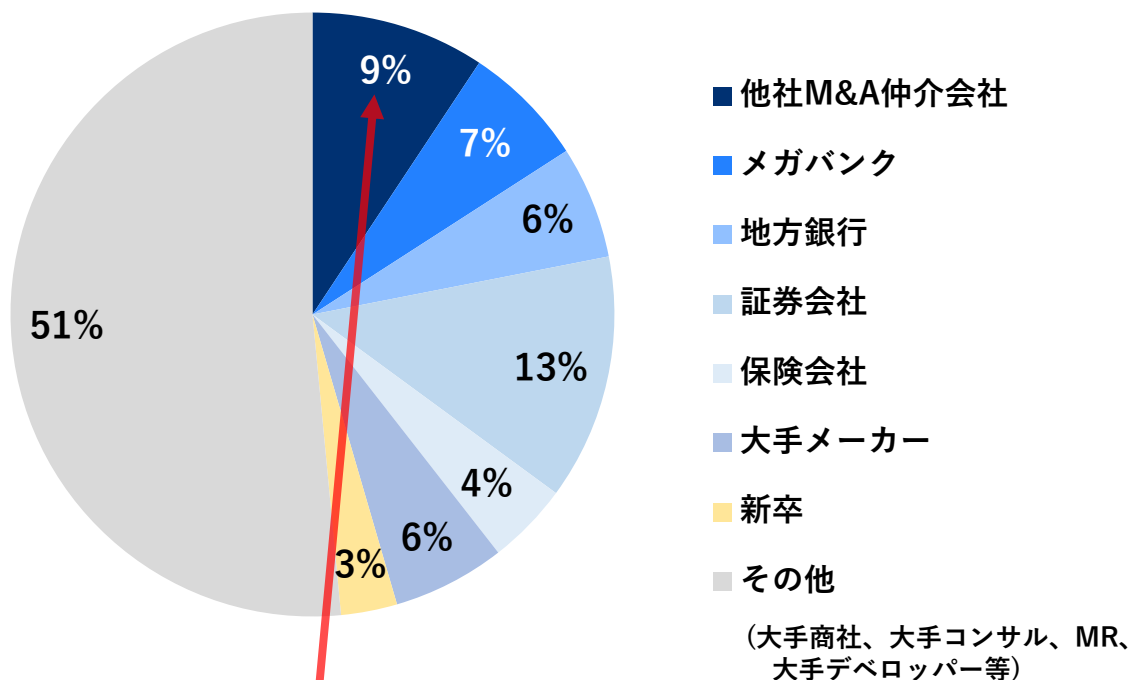


注1: 2023年9月末までの全成約実績をもとに集計

## M&Aアドバイザーの人員構成

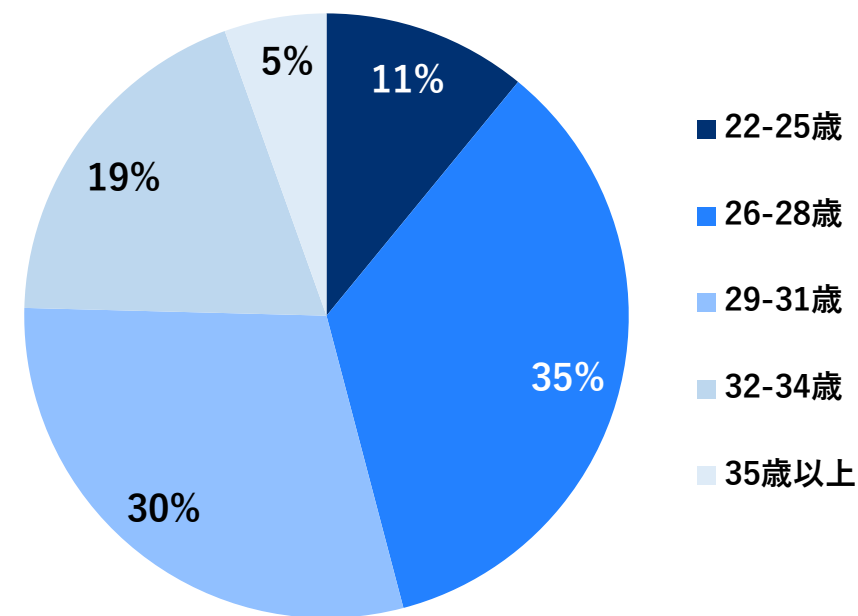
M&Aアドバイザーは様々な業界、企業から集まっている。  
若手でも活躍できる営業環境を整えたことで平均年齢は29.8歳となっている。

### 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9%と低い

### M&Aアドバイザーの年齢構成



- 
- 1 2023年9月期 通期実績
  - 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<sup>1</sup>

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.1<sup>1</sup>

2

### 平均6.6ヶ月<sup>2</sup>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

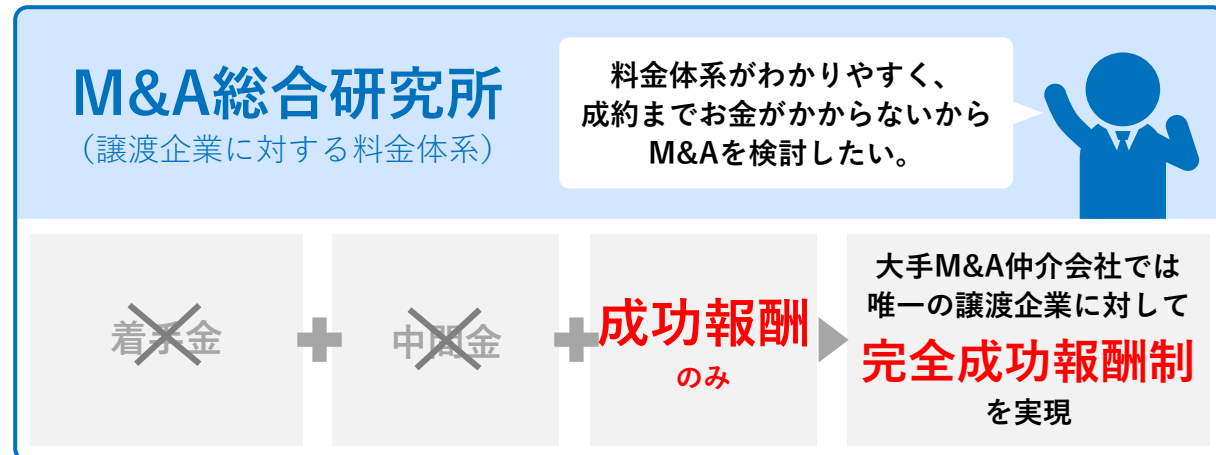
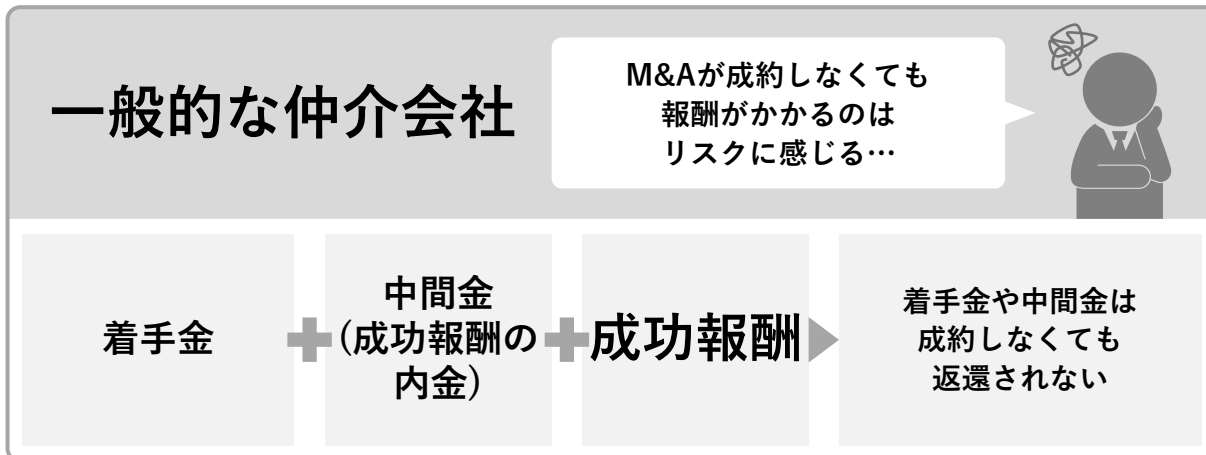
AIの活用および効率的な買手開拓体制により成約可能性を向上。

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

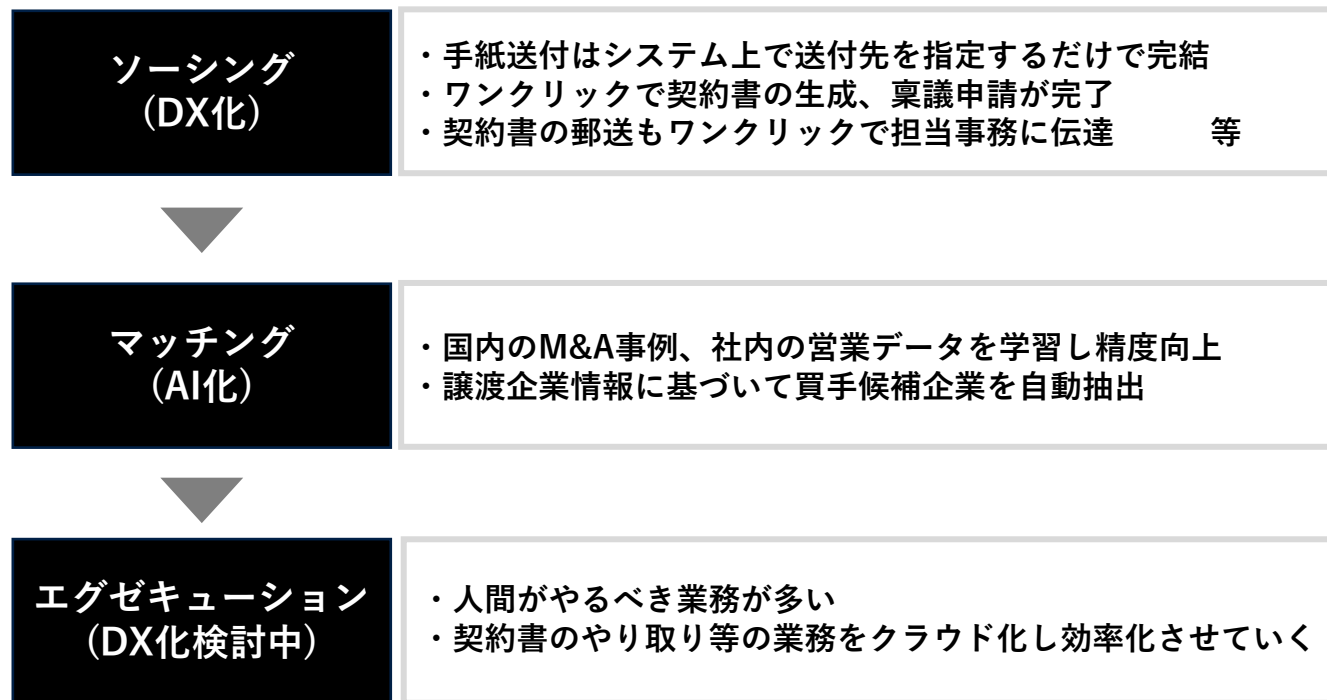
M&Aに特化した営業管理システムを自社開発し、9,760回のシステム改修を実施。

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



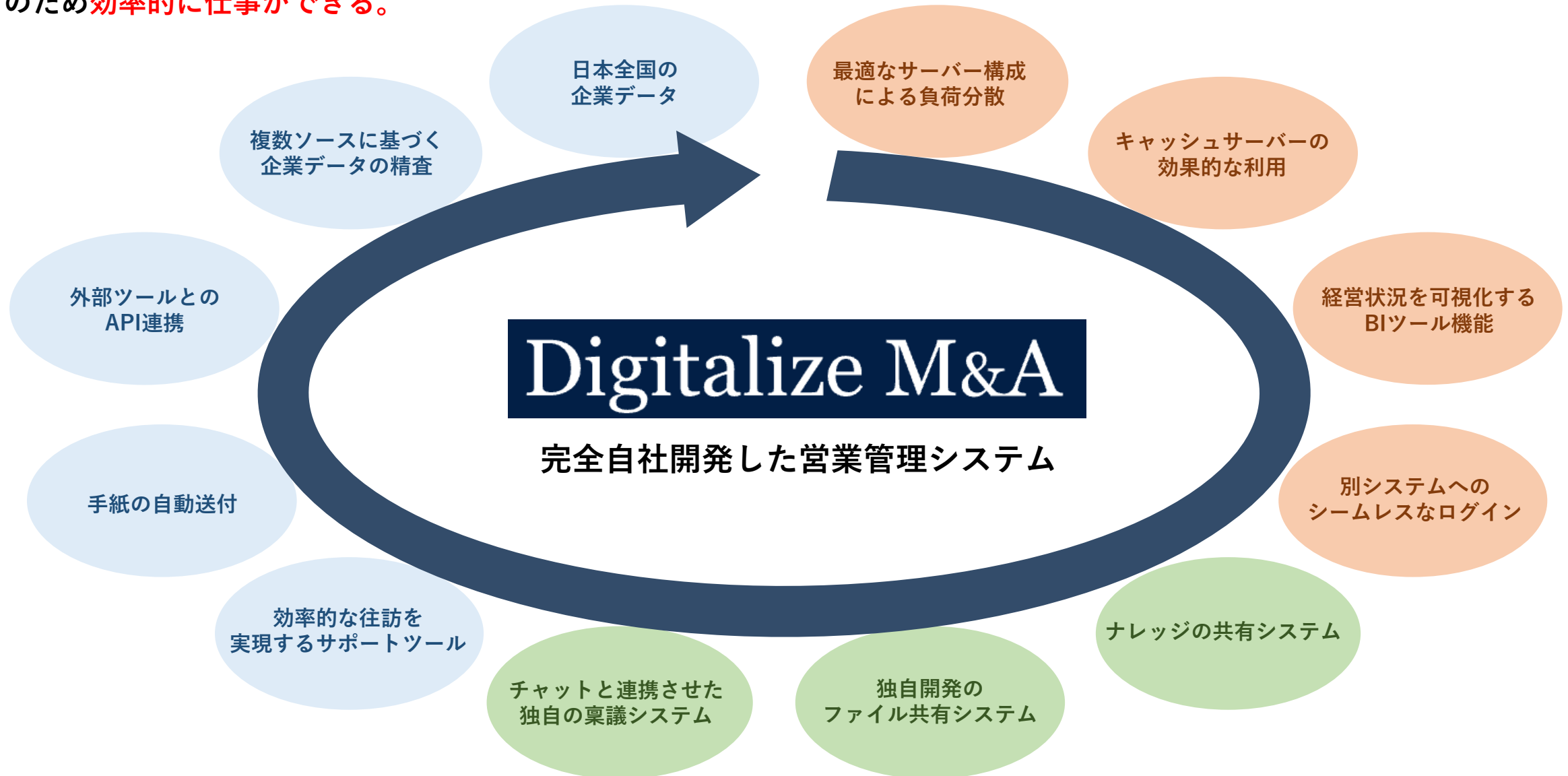
**9,760回(創業～2023年9月)**のアップデートを実施  
市販のシステムにはないM&A特化のシステムを自社開発



**成約期間の短縮 / 業務時間の削減**  
に繋がる

## 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

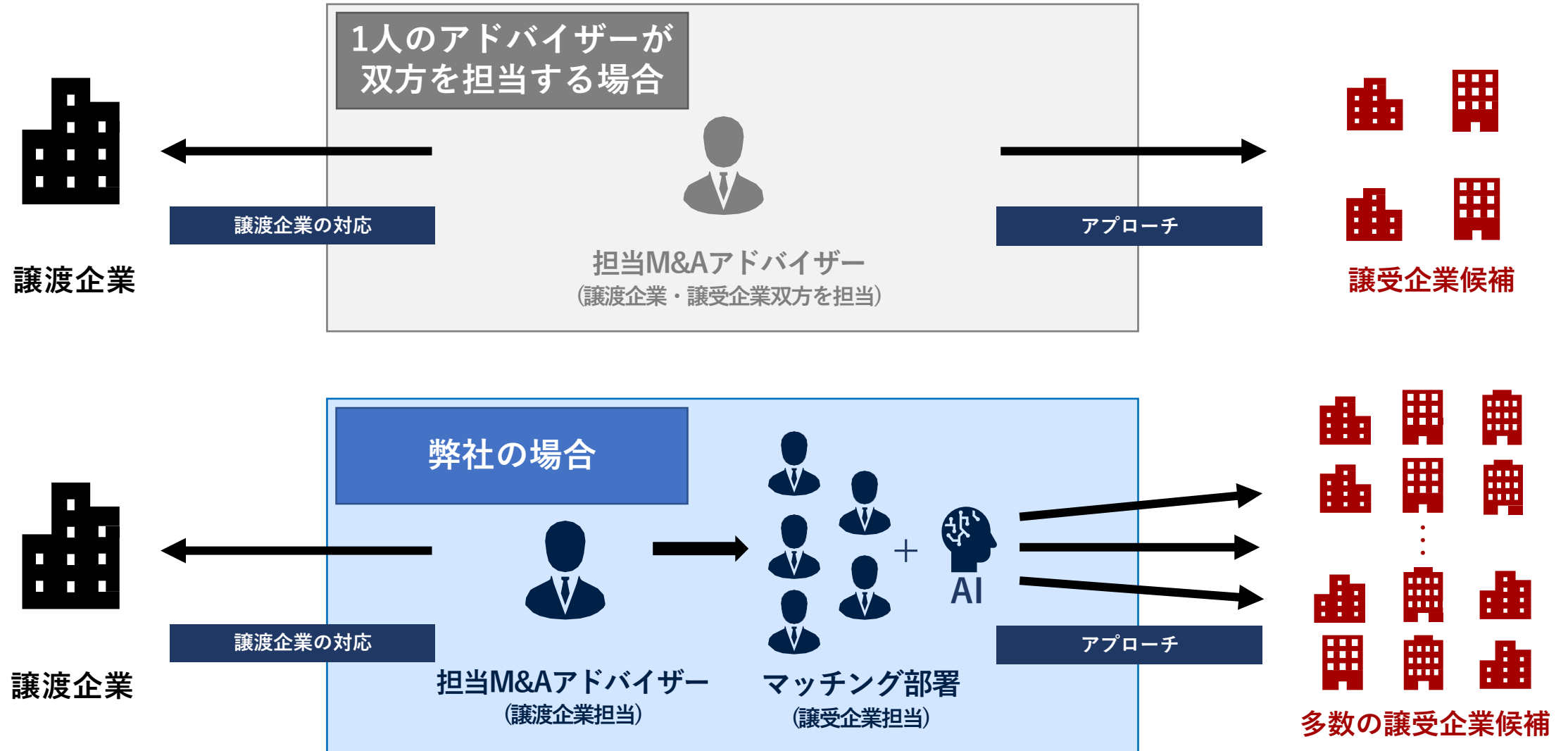
- ・CEO、CTOともにM&A実務を熟知したエンジニアである。
- ・「M&Aを知る人間」と「システムを開発する人間」が分かれておらず、双方を理解した人間が開発している。
- ・M&A仲介業務にとって本質的に価値のある、現場に寄り添ったシステムを開発することができる。

### 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。

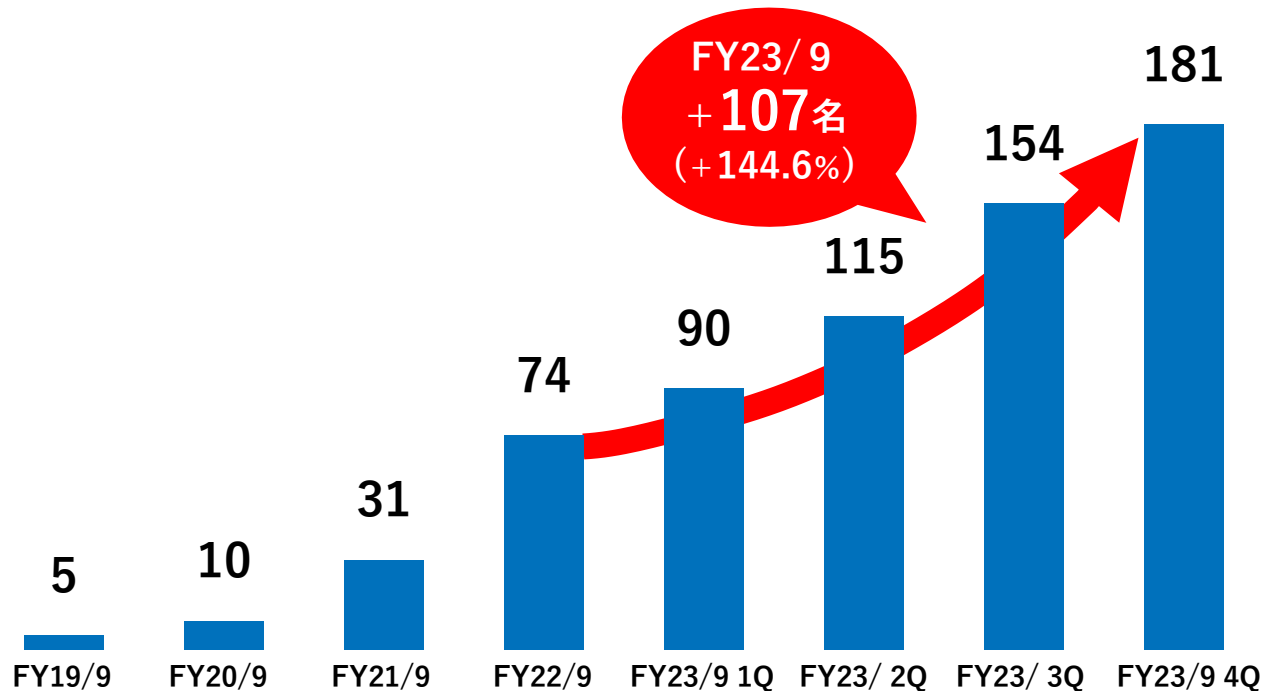
採用戦略

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



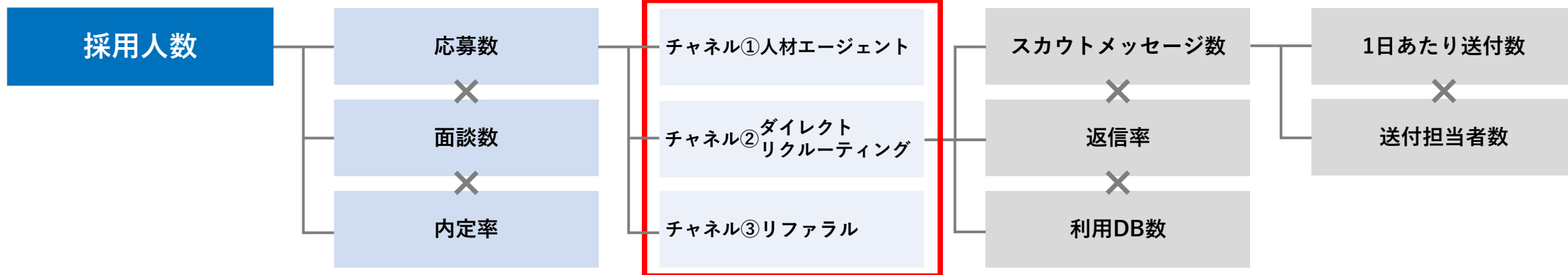
M&Aアドバイザー数		
FY22/9	→	FY23/9
74名	+144.6%	<b>181名</b>

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	FY23/9
9%~10%	11%

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<sup>1</sup>

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<sup>1</sup>

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 6.6ヶ月の成約期間<sup>2</sup>

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

(自社YouTubeチャンネル)

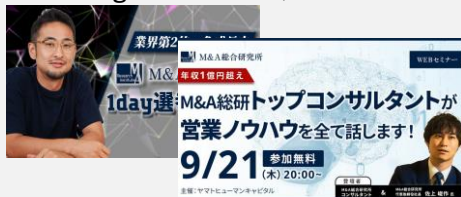


自社媒体だけでなく、  
多くのエージェント系チャンネルにも  
取り上げてもらい拡散力アップ

**41**本掲載

#### 2 各種採用イベント

(M&A総研×Right Brothers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

**44**回<sup>1</sup>

(M&A総研×ヤマトヒューマンキャピタル様)

#### 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)

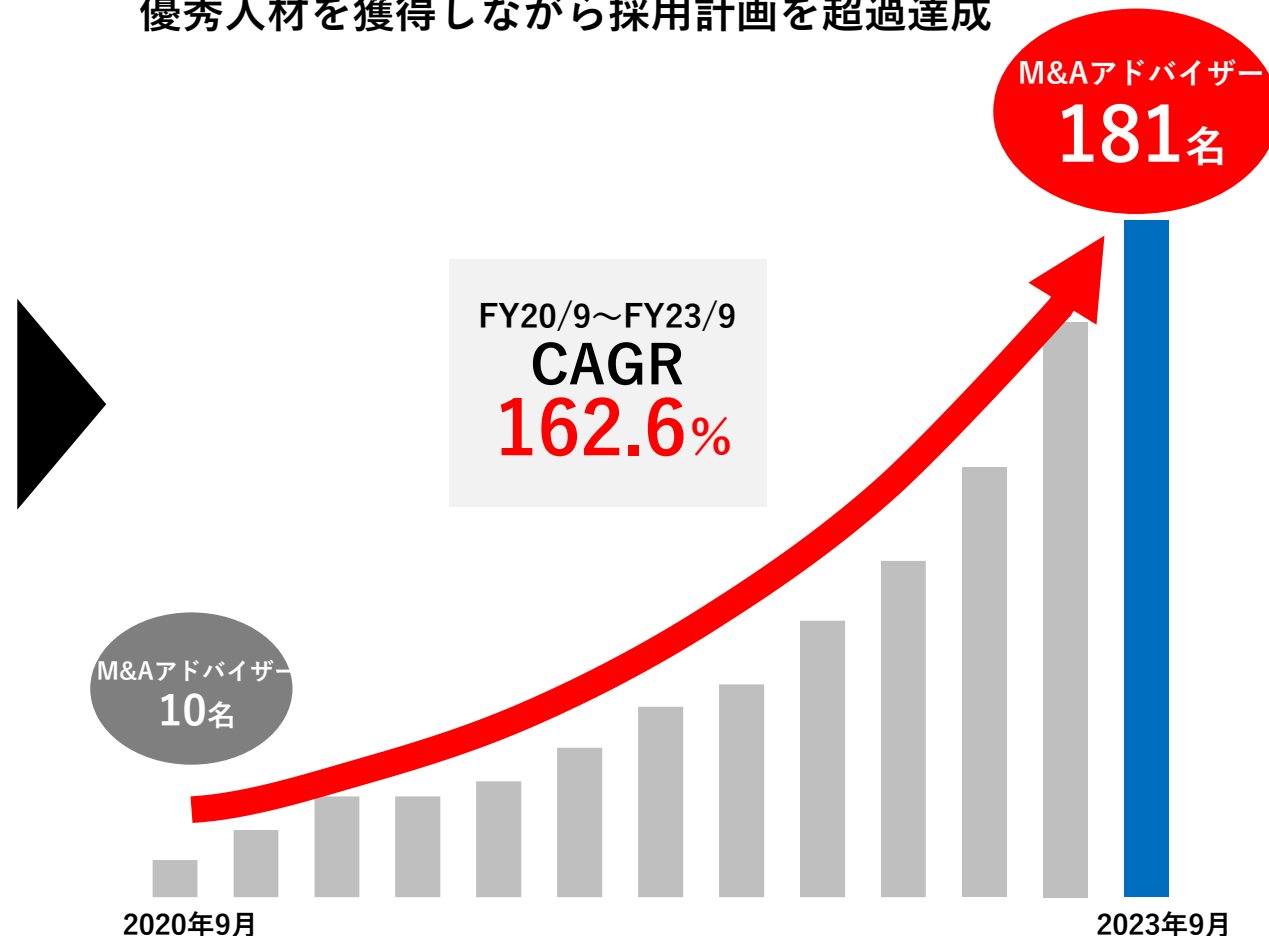


サイトの拡充、各種メディアでの掲載  
を通してブランド力や認知度の向上を  
図る

(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

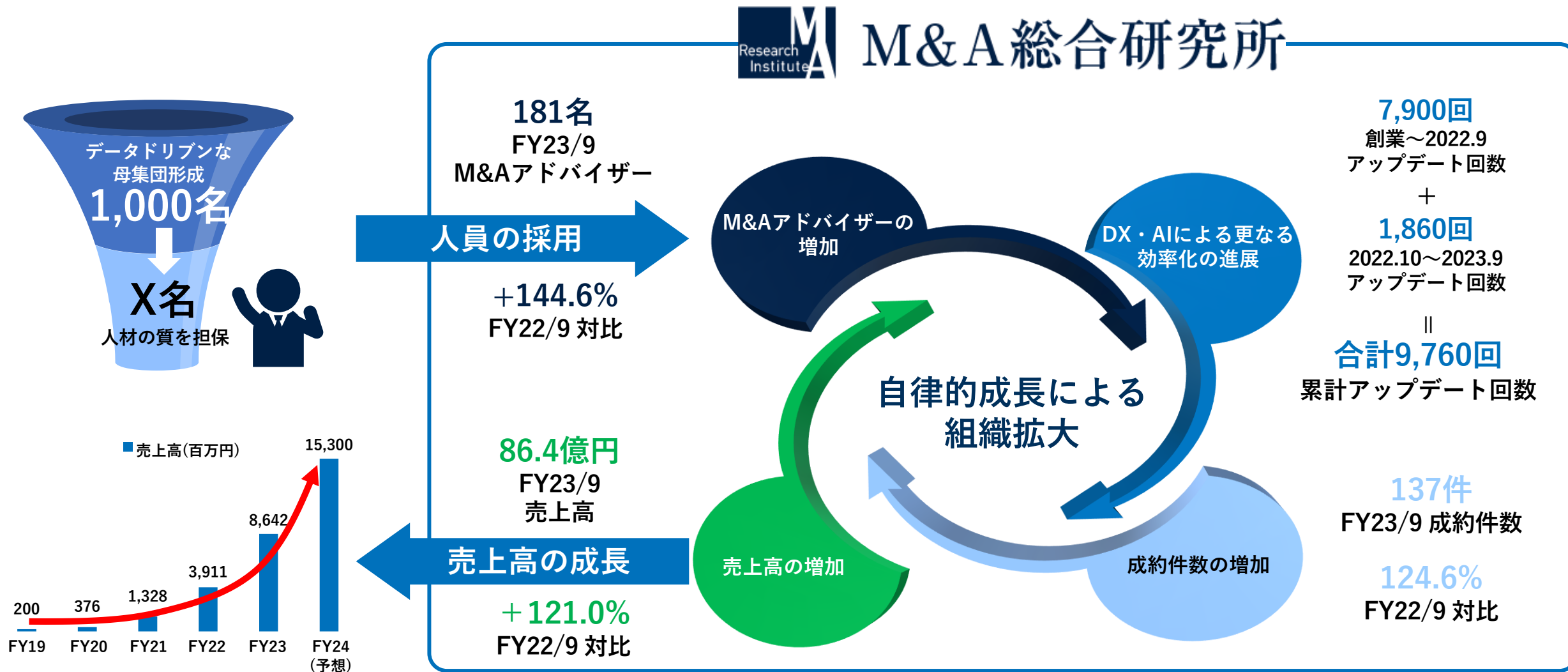


注:

1. 2023年9月末までに開催、若しくは参加したイベント数

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

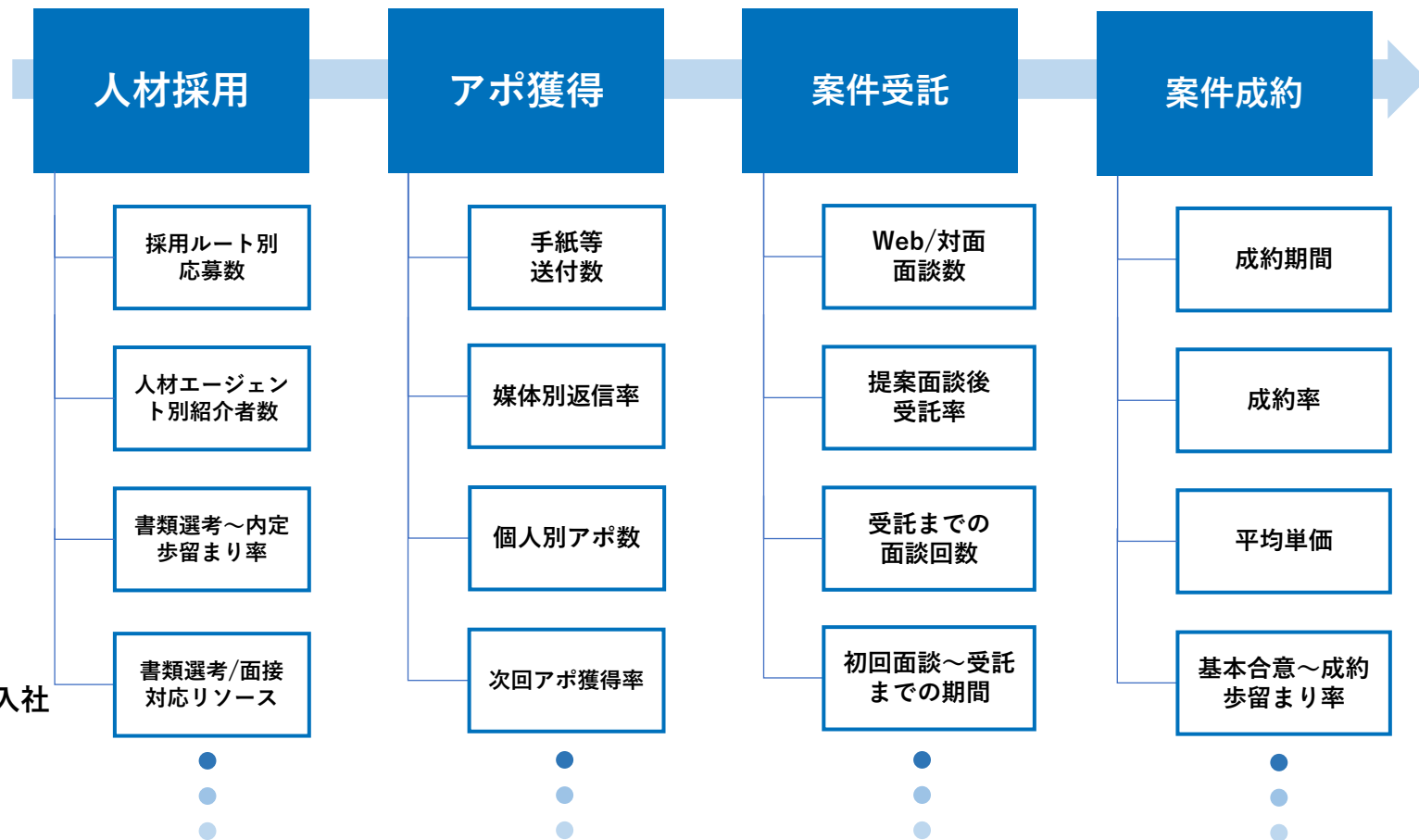
- 製造業向けのコンサルティングセールスに従事

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

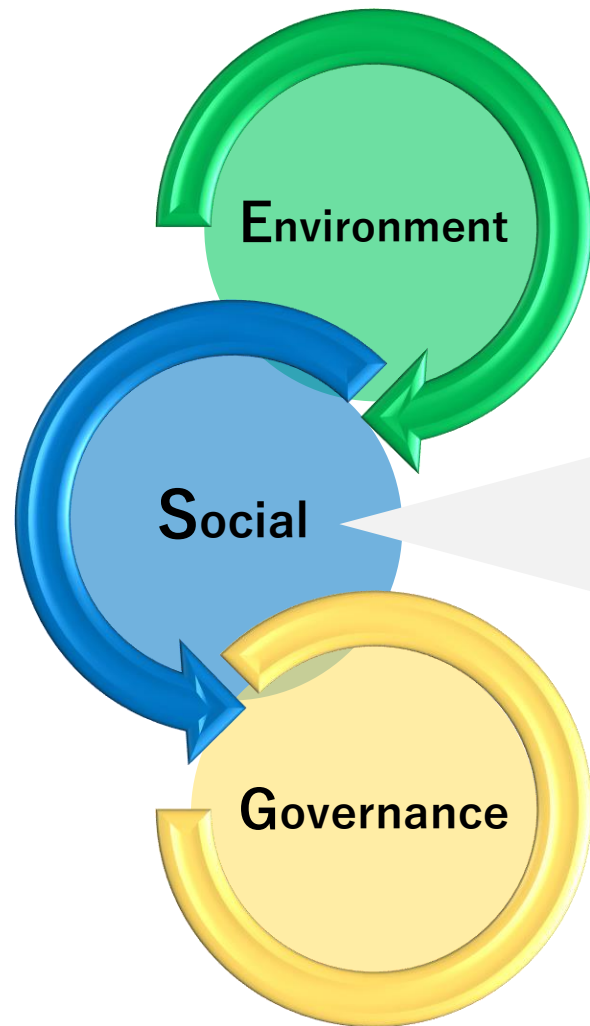
2019年 (株)M&A総合研究所(現株)M&A総研ホールディングス入社

- 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 通期実績
  - 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 SDG's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。

## 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





## 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	FY23/9 4Q
売上高	249	462	788	1,328	1,010	1,752	2,817	3,911	2,125	3,874	6,336	8,642
売上総利益	206	327	589	1,038	867	1,463	2,345	3,123	1,788	3,116	5,055	6,617
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%	76.6%
営業利益	110	145	273	563	711	1,066	1,680	2,103	1,398	2,287	3,610	4,579
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%	53.0%
当期純利益	75	128	187	368	486	728	1,140	1,326	958	1,567	2,427	2,646
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%	30.6%
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	181名
受託残高 <sup>1</sup>	48件	65件	115件	139件	165件	229件	313件	382件	426件	508件	596件	694件
成約件数 <sup>2</sup> (大型案件数 <sup>3</sup> )	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)	137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)

	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	FY23/9 4Q
売上高	249	213	326	539	1,010	742	1,065	1,094	2,125	1,749	2,462	2,305
売上総利益	206	121	262	449	867	596	882	778	1,788	1,328	1,938	1,562
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%	67.8%
営業利益	110	35	128	290	711	355	614	423	1,398	889	1,323	968
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%	42.0%
当期純利益	75	53	59	181	486	242	412	186	958	609	860	219
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%	9.5%
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	387件
成約件数 <sup>1</sup> (うち大型案件 <sup>2</sup> 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)	32件 (3件)
成約単価 <sup>1</sup>	43	64	40	52	58	78	59	58	61	60	54	68

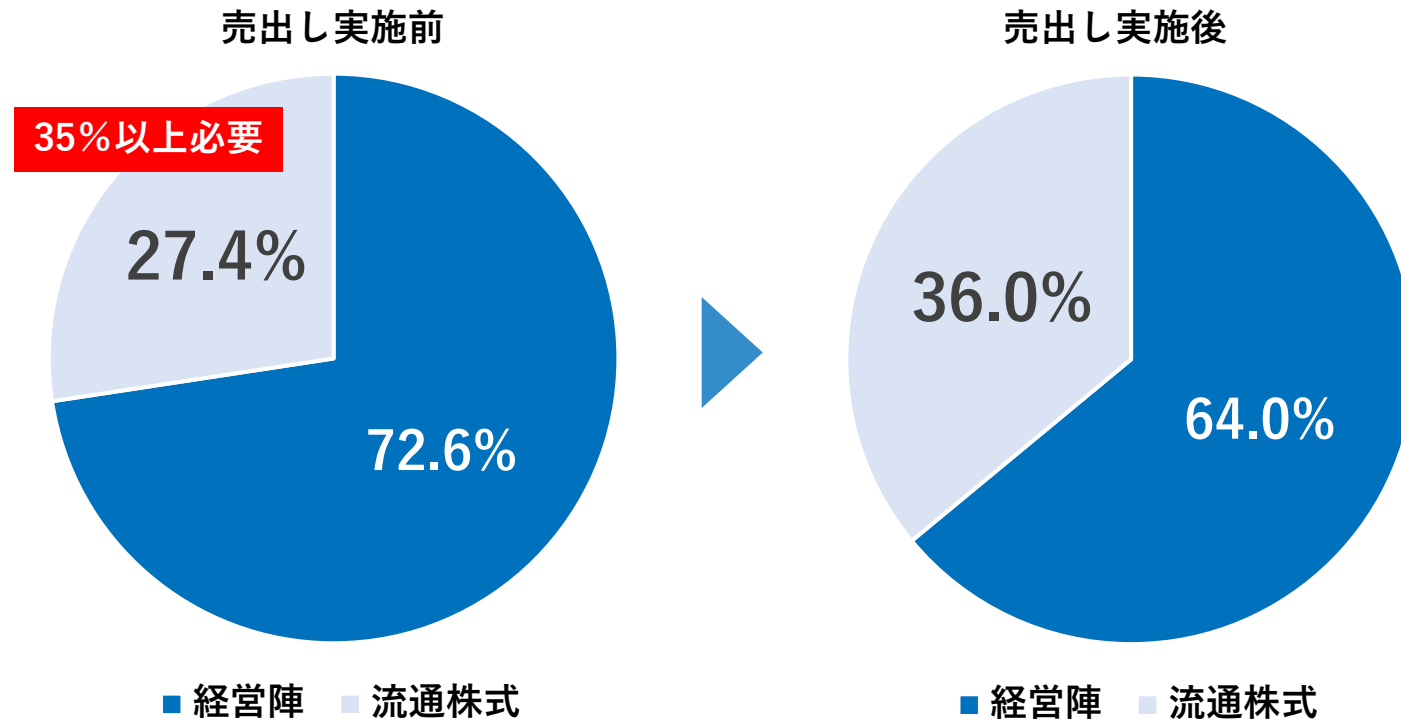
注:

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

## 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、プライム市場の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。その後、2023年8月29日にプライム市場への上場市場区分変更をしている。

### 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。

実績の評価

創業から5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

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。

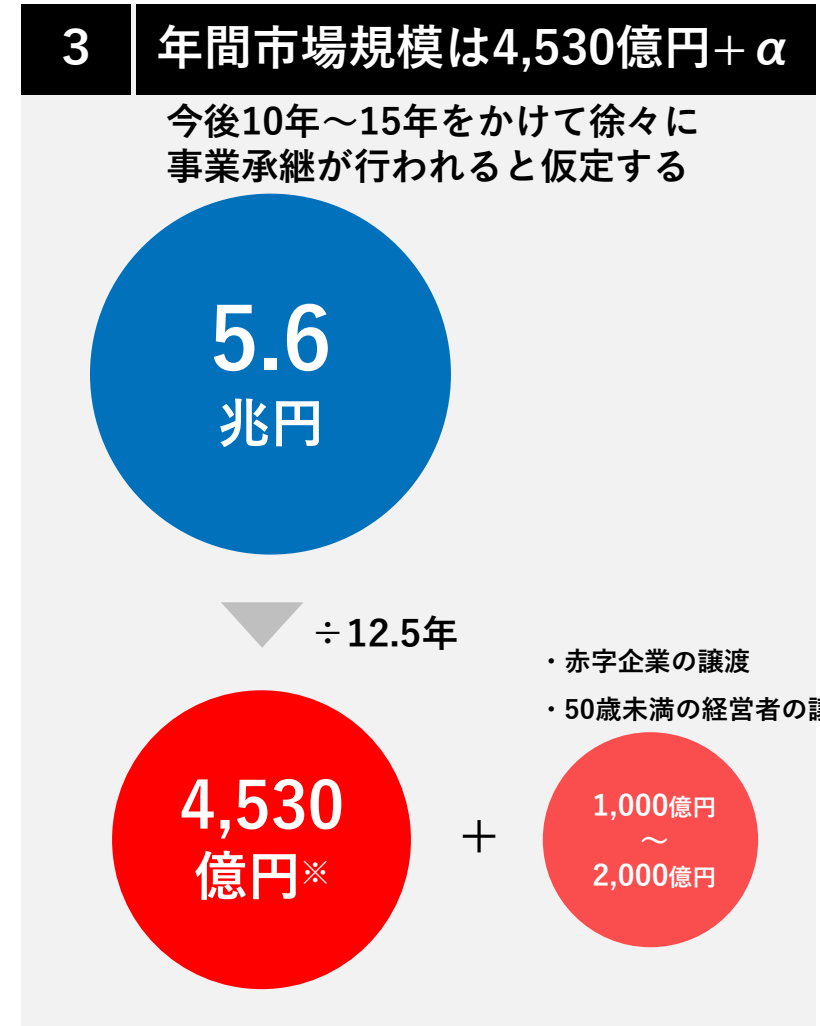
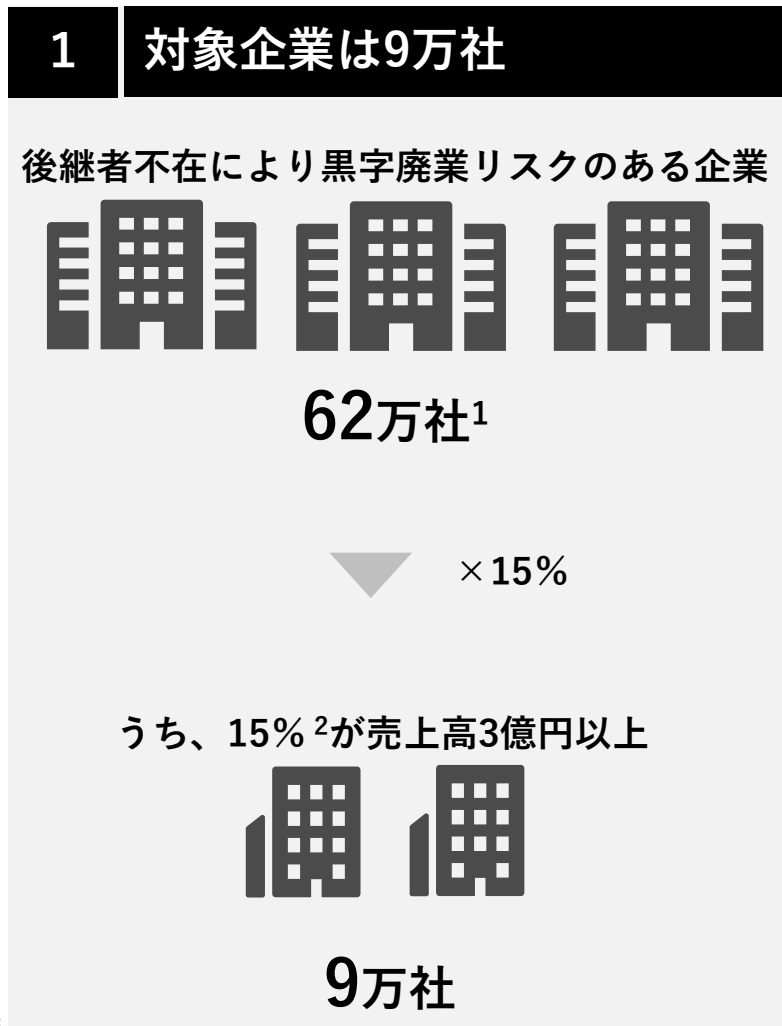
3

### 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38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。**



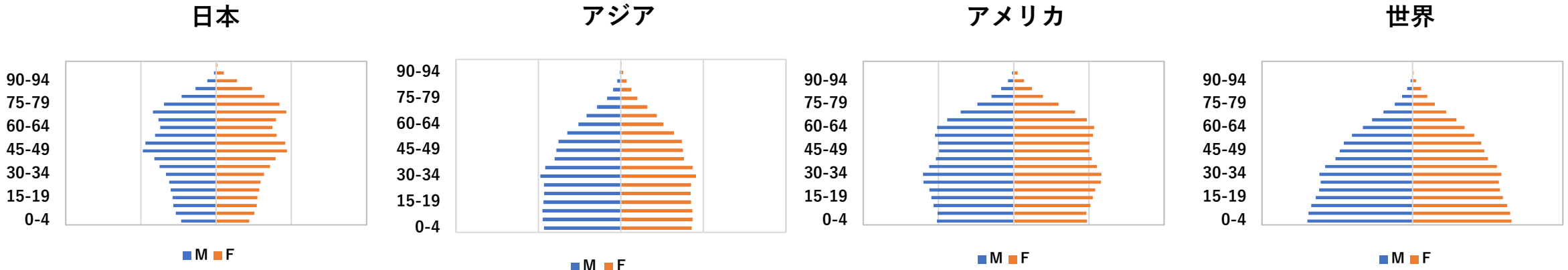
※現状、M&A仲介会社の数が少なく「需要>供給」の状態であるため、事業承継できなかった会社は年々繰り越され、TAMに積み上がっていく。

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。

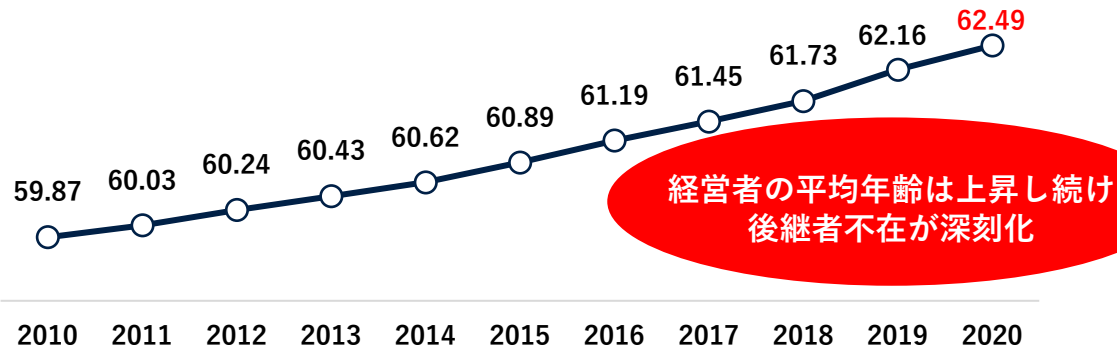
# 経営者の高齢化による事業承継ニーズの高まり

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%**<sup>1</sup>となっており、M&Aによる事業承継が課題となっている。

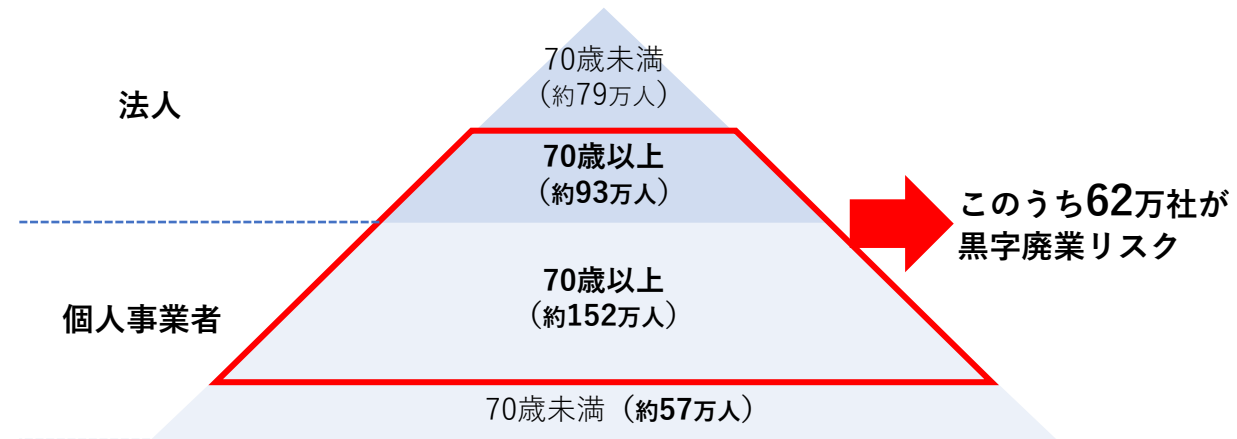
## 人口ピラミッドから見る日本の少子高齢化の進行



## 経営者の平均年齢<sup>2</sup>



## 黒字廃業リスクの増大

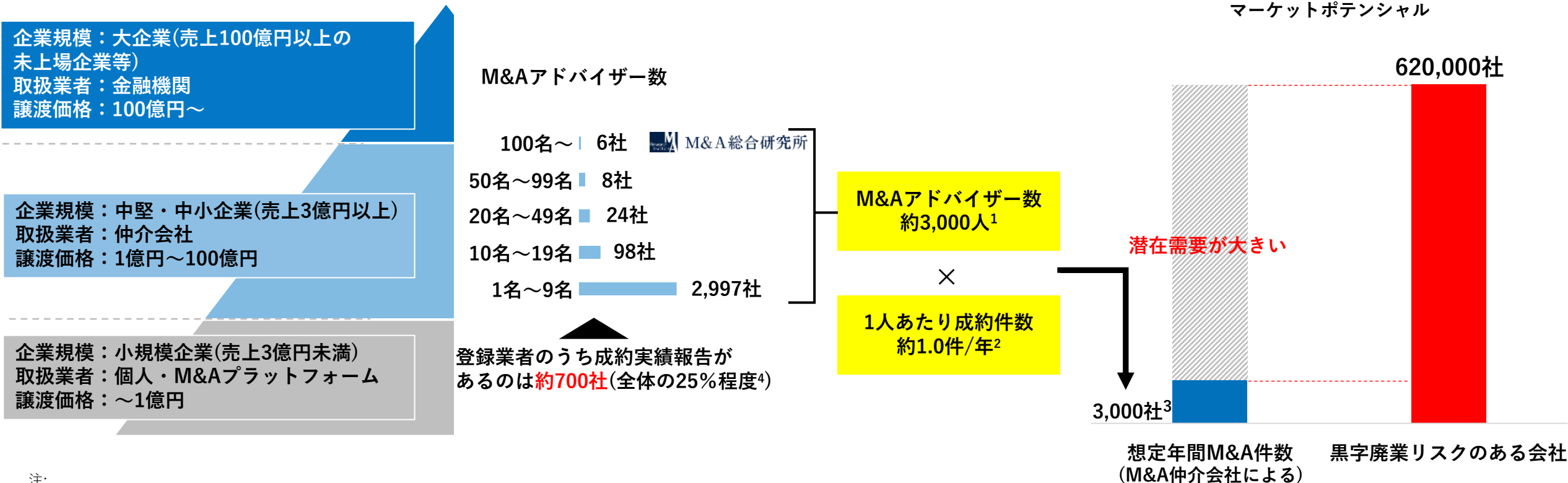


注:  
 1. 帝国データバンク全国企業「後継者不在率」動向調査 (2022年)  
 2. 東京商工リサーチ「全国社長の年齢調査」(2021年)より当社作成

# 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3,133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(3,000件<sup>3</sup>)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

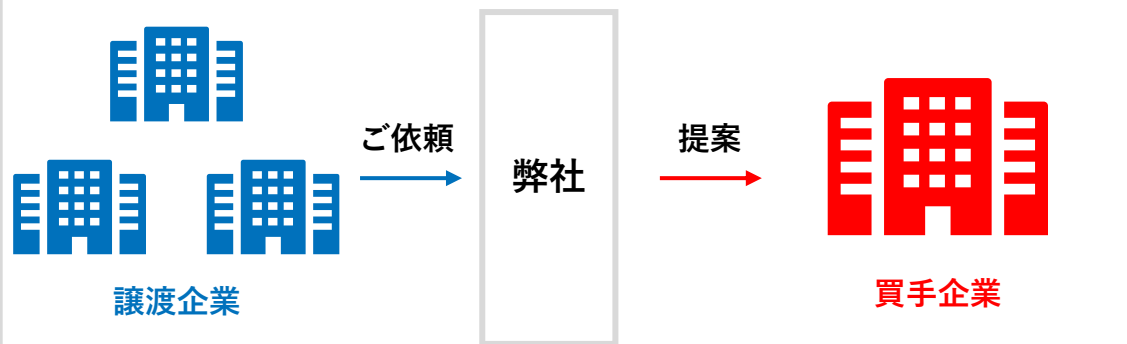


注:  
 1. 中小企業庁M&A支援機関登録制度に係る登録フィナンシャル・アドバイザー及び仲介業者の公表(令和4年度公募(1月分))。成約実績報告等の要素を加味して算定。  
 2. 弊社を除く大手上場M&A仲介会社の直近期の公表値をもとにM&Aアドバイザーが1年間に成約する件数を推定。  
 3. 注1で算定したアドバイザー数に年間1人1.0件成約すると仮定し算定。  
 4. 中小企業庁「第8回中小企業の経営資源集約化等に関する検討会」をもとにM&A総合研究所が推計



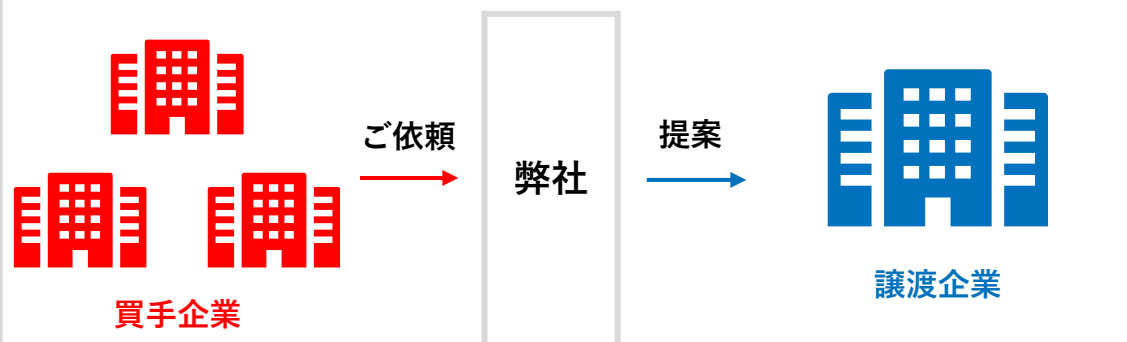
FY22/9の3Qより、買収希望企業への新規サービスとして「総研DX Search」サービスの提供を開始。  
 通常のサービスとは異なり、買手企業のニーズをベースに**大型の譲渡企業**の探索を行う。

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

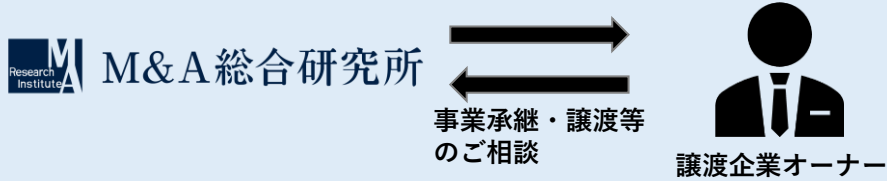


- ✓ 買収を検討している企業からご依頼いただく
- ✓ 譲渡ニーズがまだ弱く、M&A仲介会社と未契約の企業に対し、早期かつ独占的にアプローチすることができる

## 7. 参考資料：新規施策 子会社設立の背景

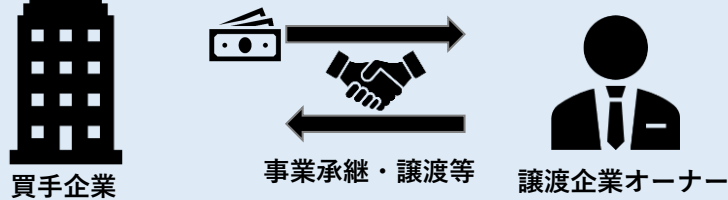
数多くのM&Aを手掛ける中で、譲渡後のオーナー様の資産運用ニーズが積み上がっており、今後同様のニーズに応えられるよう、資産運用に関するコンサルティングを事業として開始すべきと判断。

### M&Aアドバイザー業務の提供

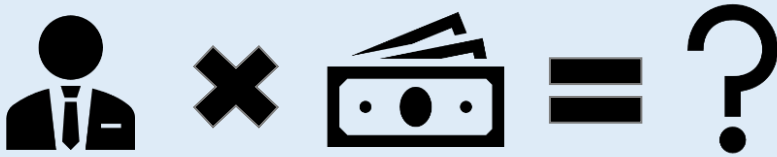


弊社では後継者不在や事業を更に成長させたい等の理由から事業承継・譲渡等をご検討されるオーナー様に対して、M&Aにおけるアドバイザー業務を提供。

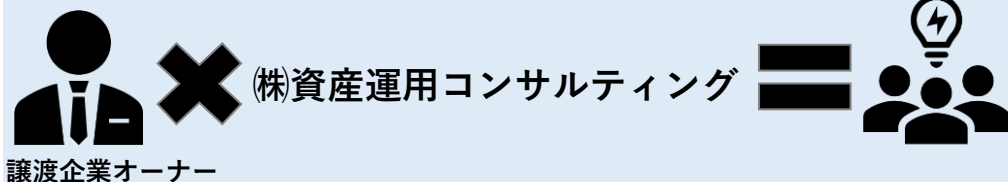
### 譲渡対価の受け取り



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>