



Japan M&A Solution

2024年10月期 第2四半期決算説明資料

ジャパンM&Aソリューション株式会社

2024.6



私たちは、『相談されたら断らない』[※] M&Aアドバイザー会社です。

日本の事業承継問題を解決するため、
主に中小企業を対象とした
M&Aアドバイザーサービスを提供

当社は、「相談されたら断らない」という経営方針を掲げ、“規模が小さいから”、“赤字企業だから”という理由でご依頼者からのご依頼を断ることはありません。全てのM&A案件を受けることで、1社でも多く企業が抱える事業承継等の経営課題に取り組みます。

※ ご契約にあたって、企業規模や財務内容以外で一定の審査を設けており、審査の結果ご契約ができない可能性があります。

相談されたら断らない

私たちは、『相談されたら断らない』M & A アドバイザリー会社です。“規模が小さいから” “赤字企業だから” といって断ることはありません。全てのM & A 案件を受けることで、1社でも多く企業が抱える事業承継等の経営課題に取り組みます。

また、当社は金融機関や会計事務所などの提携先（以下、「提携先」という）から案件の紹介を受けております。相談されたら断らないことで提携先との強固な信頼関係を構築しております。

顧客主義

私たちは、『お客様のために』アドバイザーとしてM & A に取り組み、常にお客様のために何を優先すべきかを真剣に考えます。事業承継案件の場合には、従業員や取引先のことを優先する経営者の方が多いです。そうした経営者の想いを実現し、対象企業の持続的な発展が可能なM & A を目指します。

目次

1	2024年10月期第2四半期 決算概要	P4
2	2024年10月期 業績予想	P11
3	市場環境	P16
4	競争力の源泉	P21
5	成長戦略	P27
6	想定されるQ&A	P32

2024年10月期 第2四半期決算概要



24年10月期 第2四半期 P/Lサマリー

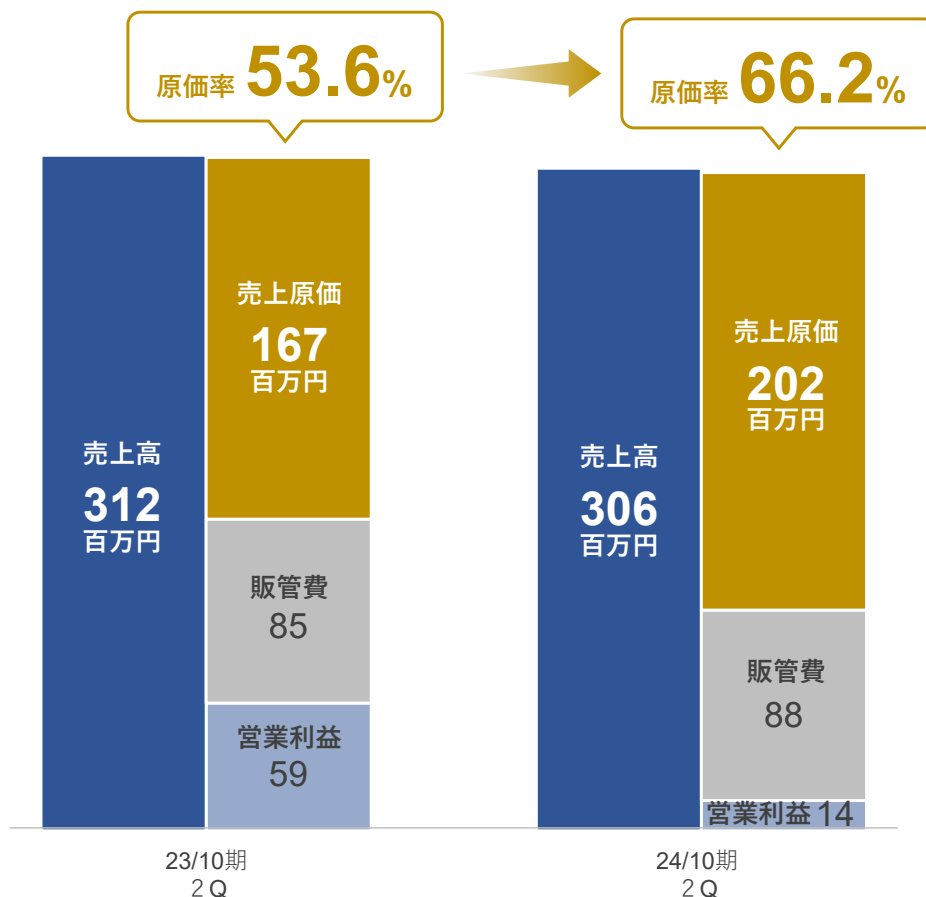
- 売上高は前年同期並みで推移する一方、営業利益は前年同期比減益
- 金融機関経由の紹介案件が成約し、売上原価が増加
- 成約組数が下期に集中しているため通期業績予想は変更なし

	23/10期2Q累計		24/10期2Q累計		前年同期比
	額	率	額	率	
(単位：百万円)					
売上高	312	-	306	-	97.9%
売上原価	167	53.6%	202	66.2%	121.1%
売上総利益	145	46.4%	103	33.8%	71.2%
販売費及び一般管理費	85	27.5%	88	29.0%	103.3%
営業利益	59	19.0%	14	4.8%	24.6%
経常利益	59	19.0%	14	4.8%	24.6%
四半期純利益	38	12.4%	10	3.3%	26.1%
1株当たり四半期純利益 (円)	32.42	-	6.94	-	21.4

営業利益の要因

将来の成約につながる新規アドバイザー契約数が増加、
成約が下期にずれ込んだために原価増加分を吸収できず、営業利益に影響

(単位：百万円)

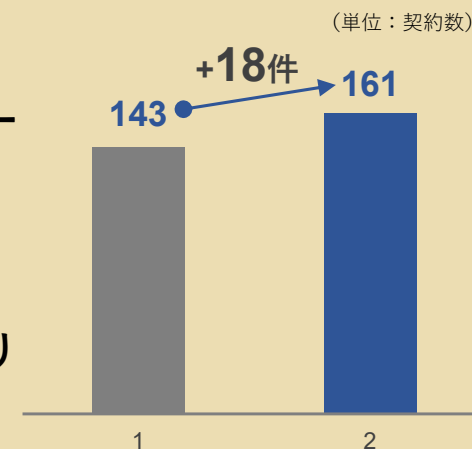


原価率UPの要因

新規アドバイザー契約数

前年同期

18件増により
紹介手数料が増加

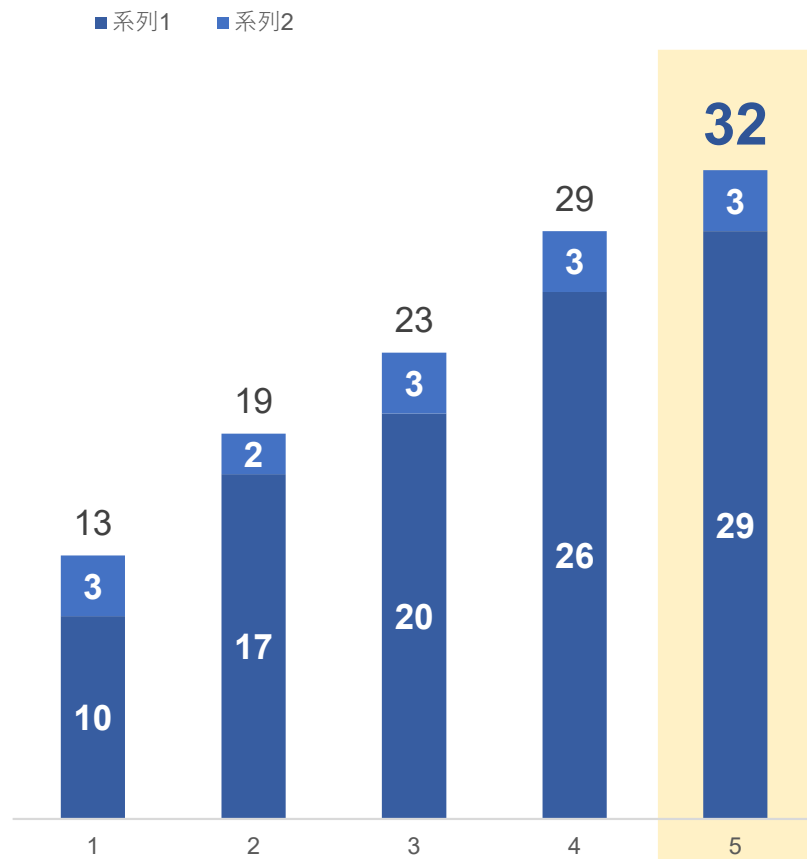


アドバイザー契約の獲得先を金融機関にシフトしたことで良質な案件に移行した一方で成約時には原価は高まる傾向

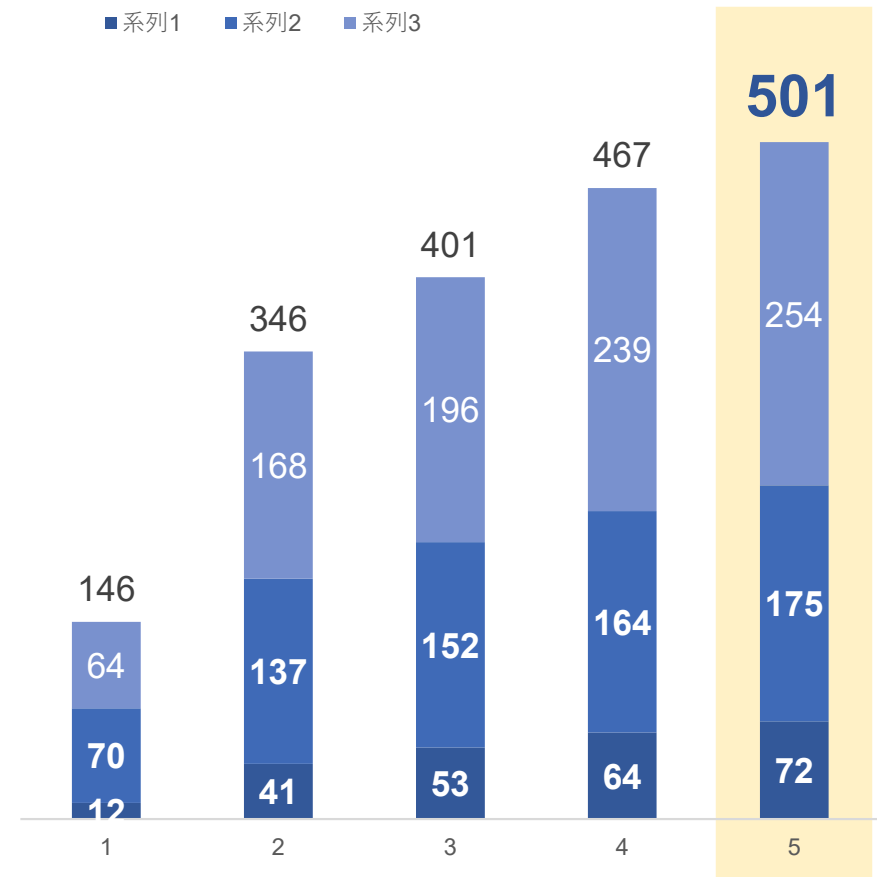
主要KPI 将来の売上増につながる人員数、累計提携数は順調に増加

人員数、累計提携数は順調に増加

人員数 (人)



累計提携数 (件)

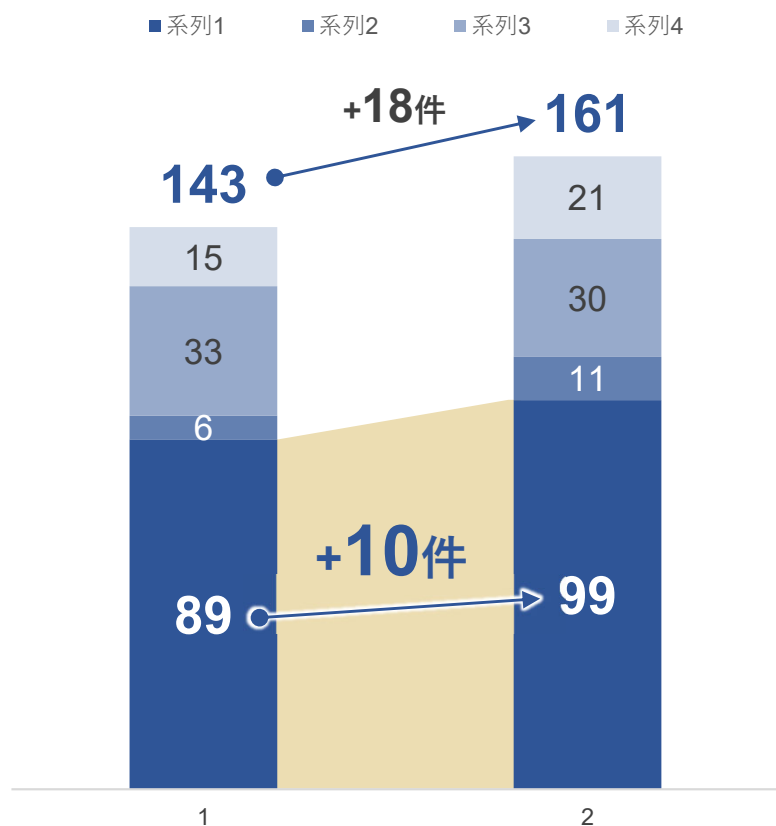


※事業会社等：顧問先を有するコンサルティング会社や、多くの取引先を有する企業等です。

主要KPI 良質な新規アドバイザー契約数が増加

金融機関からの新規アドバイザー契約数が増加

新規アドバイザー契約数 (件)



新規アドバイザー契約数
前年同期比 +18件の内

成約確度の高い金融機関の
新規アドバイザー契約数

前年同期比 +10件

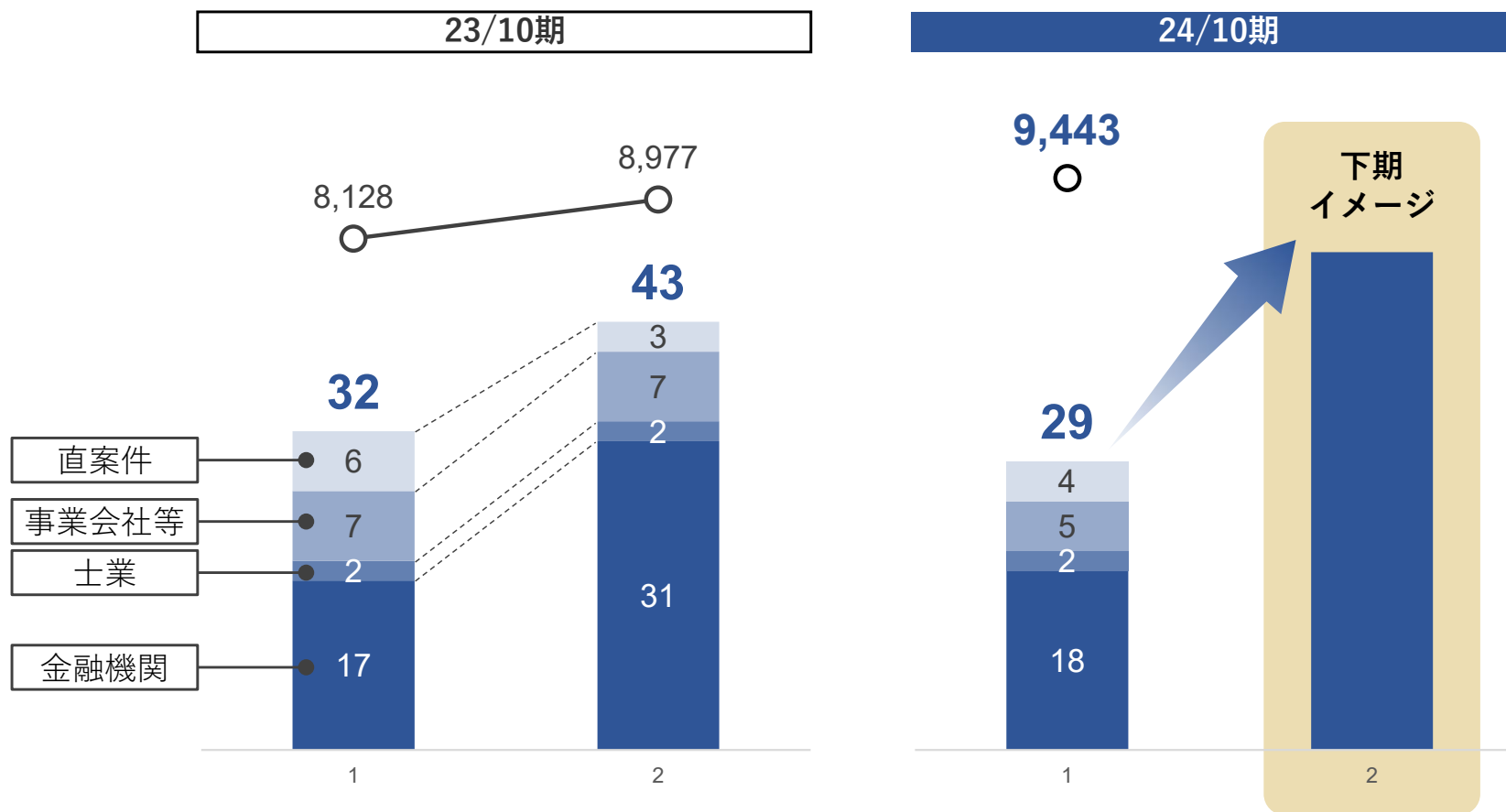
※事業会社等：顧問先を有するコンサルティング会社や、多くの取引先を有する企業等です。
※直案件はHPの問合せや、過去の取引先からの依頼によるもの。

主要KPI 成約組数は下期に集中する見込み

アドバイザー契約数が増加するも上期の成約組数は前年同期比減
成約組数は下期に集中する見込み

成約平均単価の推移/成約組数

■ 成約組数 (組) ○ 成約平均単価 (千円)



※成約組数は新規アドバイザー契約数の内、成約に至った組数です。

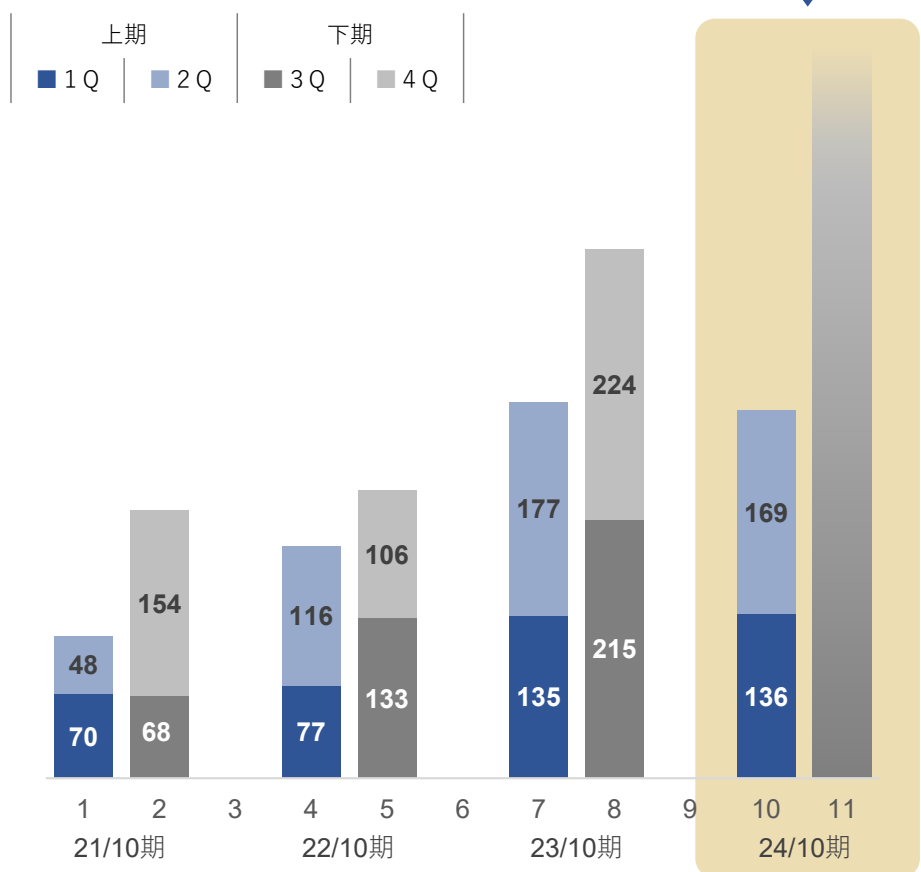
売上高・営業利益 四半期推移（会計期間）

業績は下期偏重型

販売管理費は固定費が占めているため、営業利益は売上高増減の影響を受けやすい

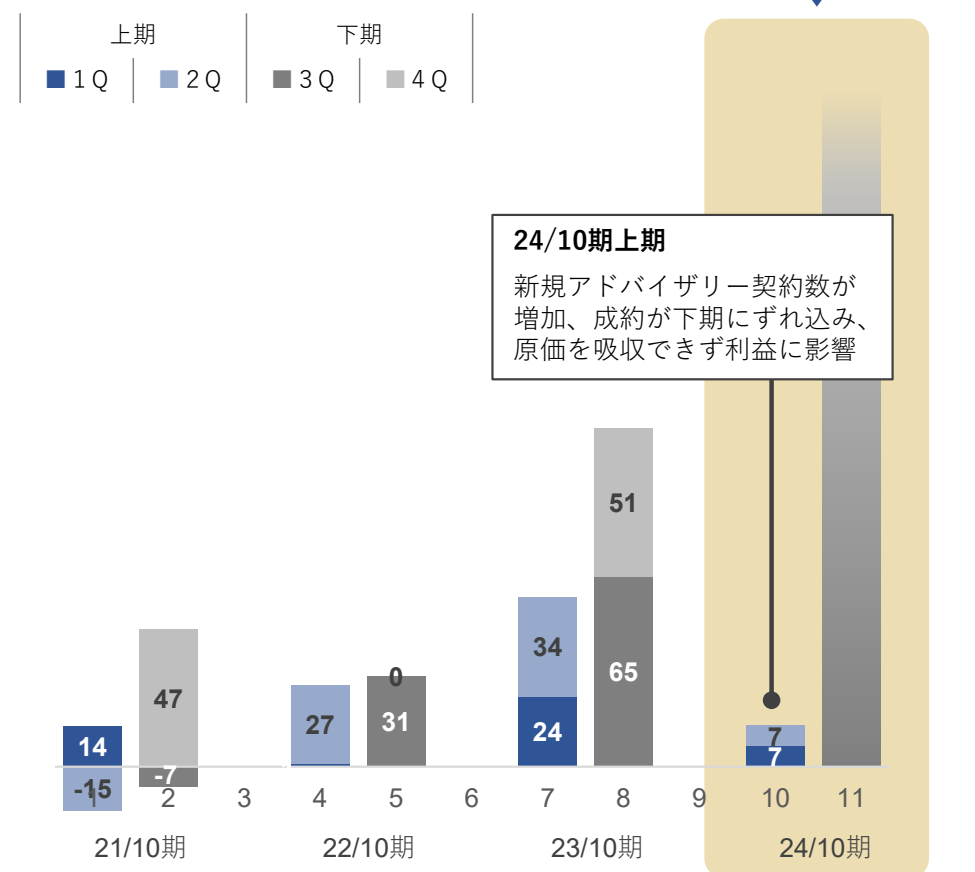
売上高

（単位：百万円）



営業利益

（単位：百万円）



24/10期上期
 新規アドバイザー契約数が増加、成約が下期にずれ込み、原価を吸収できず利益に影響

2024年10月期 業績予想



- 中小企業におけるM&Aニーズは引き続き堅調に推移
- 成約が下期に集中していることから、
当初予想通り売上高前期比 + 21.3%、営業利益 + 39.5%と二桁増収増益を見込む

(単位：百万円)	23/10期		24/10期		前期比
	額	率	額	率	
売上高	752	-	913	-	+ 21.3%
営業利益	176	23.4%	245	26.9%	+ 39.5%
経常利益	168	22.4%	245	26.9%	+ 46.0%
当期純利益	125	16.6%	171	18.8%	+ 37.1%
1株当たり 当期純利益 (円)	104.02	-	119.52	-	+ 15.50

主な施策

主な施策

成約組数増につながる提携先の拡充を行う

首都圏中心の提携先を全国区に拡大

中小企業のM&A潜在ニーズが高いことから人員数を増強

進捗状況

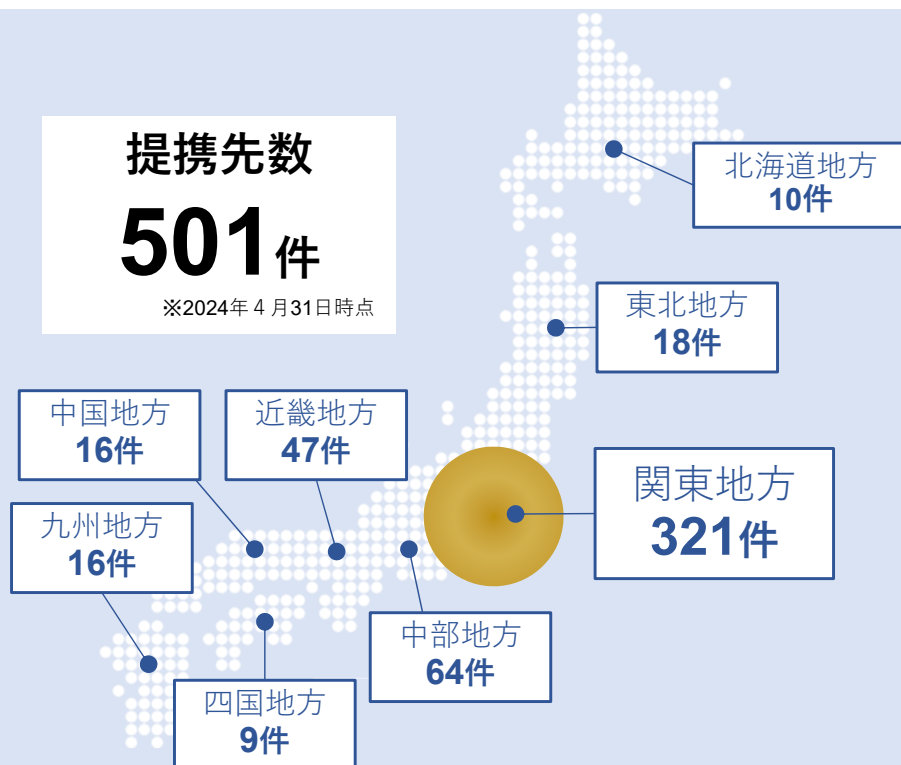
前期末から+34件

前期末から+3名
専門性の高い人材を採用

提携先数

501件

※2024年4月31日時点



首都圏以外も
ニーズの高い地域を
中心に提携先を
拡大していく

M&Aに関する管理体制の更なる強化について

今般、M & Aにおけるトラブルの事例が報道されております。

当社は、従来より厳格な管理体制のもとM&Aアドバイザリー業務の推進を行っておりますが、買い手の審査等を強化し、更なる管理体制の強化を行います。

1. 社内管理体制の強化

悪質な買い手の情報を収集強化するとともに、研修などにより情報を共有し、健全なM&A業務遂行ができる体制を更に強化します。

2. 買い手の適格性検証の強化

買収目的・財務力・経営計画等の適格性の事前検証を強化してまいります。

3. M&A後のトラブル防止策の強化

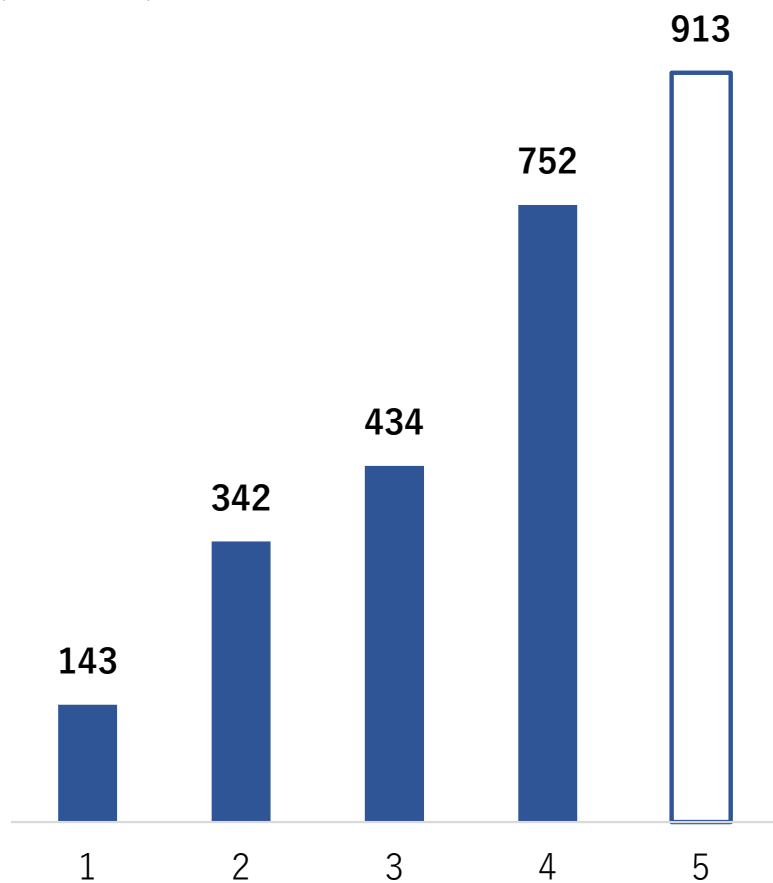
金融機関の債務保証の切替を確実にを行うために、手続きに必要な資料の徴求、保証切替のスケジュールの明確化等の必要なサポートを強化してまいります。

なお、当社は、中小企業庁が定めた「中小M&Aガイドライン（第2版）」（令和5年9月）に遵守していることを宣言しております。

業績推移

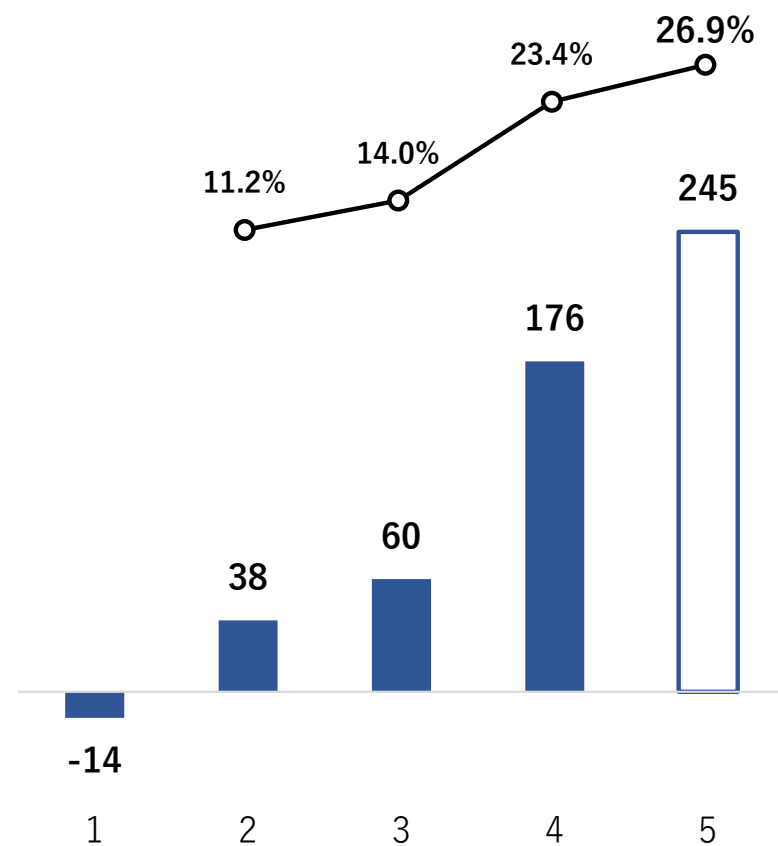
売上高

(単位：百万円)



営業利益

(単位：百万円)



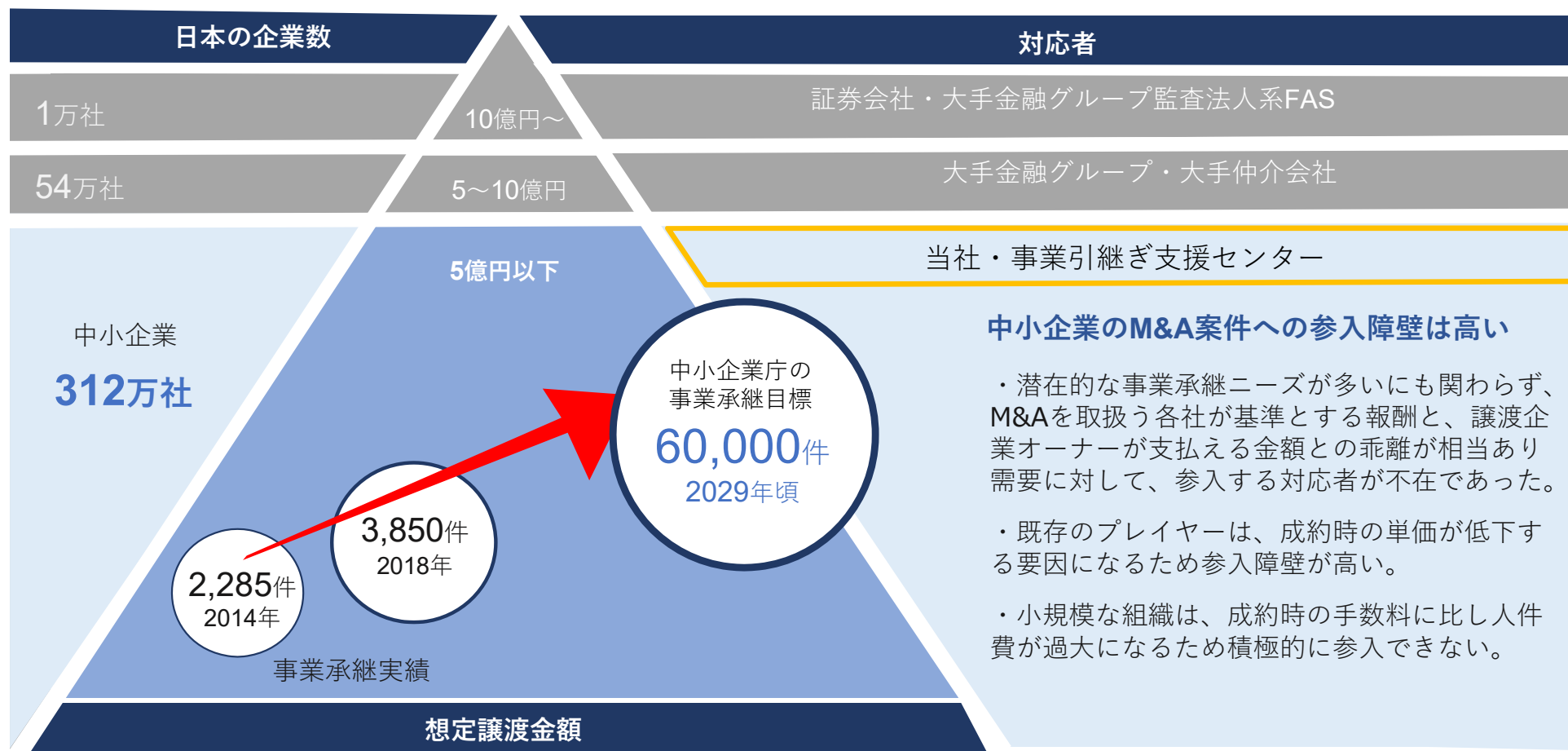
市場環境



Japan M&A Solution

日本のM&A市場の特徴①：中小企業への参入障壁が高い

日本のM&A市場は、大企業だけでなく事業承継や必要な資源を持つ中小企業においても潜在的なニーズが高く、2029年には事業承継目標60,000件を見込みます。一方で、日本の99%以上を占めると推計される中小企業・小規模事業者のM&Aは、成約時の報酬単価が低く、アドバイザーが積極的に参入しにくい現状となっています。



日本の企業数出典：総務省統計局 令和3年経済センサス - 活動調査産業横断的集計「事業所に関する集計・企業等に関する集計」結果の要約
加工方法：中小企業庁「中小企業の企業数・事業所数」（2016年）の比率を用いて企業規模別の社数を算出
2014年及び2018年の事業承継実績件数は、中小企業庁「2021年版中小企業白書」

日本のM&A市場の特徴②：潜在的な事業承継ニーズは60万社

2019年12月に中小企業庁が発表した「第三者承継支援総合パッケージ」の中では、2025年までに、70歳以上となる**後継者未定の中小企業約127万社**のうち、**約60万社が後継者未定で黒字廃業**の可能性があると言われており、事業承継の必要性が高まっております。

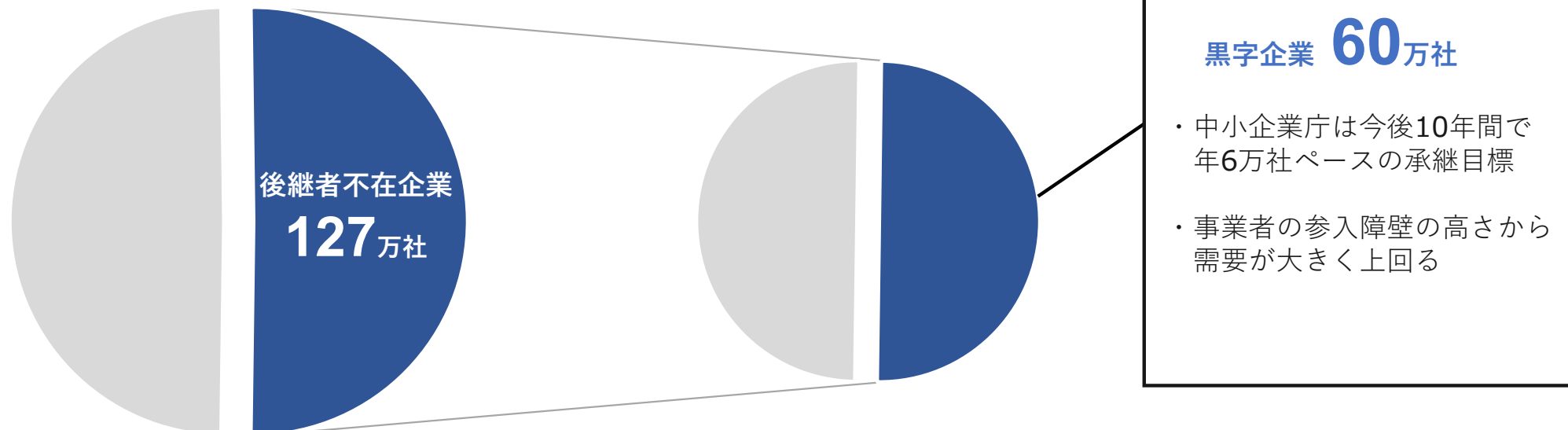
また、黒字廃業の可能性のある中小企業の技術・雇用等の経営資源を次世代の意欲ある経営者に承継・集約することを目的に2019年12月に中小企業庁が発表した「第三者承継支援総合パッケージ」の中では、中小企業のM&Aが年間4,000件弱に留まっているのを10年間で60万社の第三者に承継させる目標を掲げております。

70歳以上の企業

245万社

後継者不在企業

127万社



出展：経済産業省 第三者承継支援総合パッケージ

日本のM&A市場の特徴③：中小企業案件の競争は少ない

日本では事業承継を必要としている多くの中小企業がありますが、会社の規模や財務内容等の理由から同業他社が取扱うことが困難な案件でも、案件単価に左右されず、数多くの案件に対応する仕組みのある当社は、日本の事業承継問題の解決に貢献していきます。

M&A市場 競合状況

譲渡価格

高

低

小

大 企業規模



マッチング
サイト

大手M&A仲介会社

大手銀行
証券
監査法人系FAS

企業規模

譲渡価格
(最低成約手数料)

特徴

大

高
(2,000万円以上)

大手市場企業が買収者となるようなM&Aが中心。案件獲得への競争が高い。

中小

中
(500万円以上)

中小企業の事業承継が中心。潜在的に対象企業が豊富なため、案件に対する競争が少ない。

小

低
(譲渡企業は0円から)

個人・小規模事業者が、自己責任での売買となる。譲渡実績は多いが、トラブルになる可能性が高い。

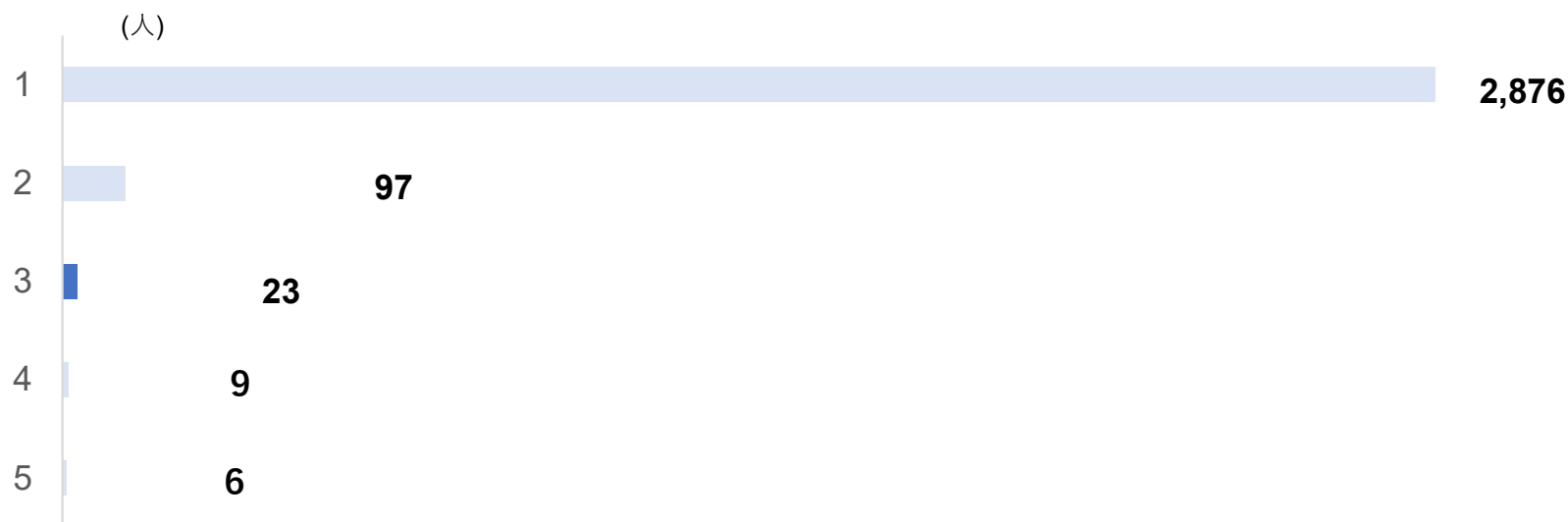
日本のM&A市場の特徴④：M&A業者は少人数組織

M & Aを実施する事業者としては、M & A支援機関登録数の3,011件の事業者が該当しますが、10名以下の小規模な事業者が9割以上を占めております。

一般的なM & A業務の報酬体系の特徴として、成約してはじめて報酬が得られること、また、成約までに長期間を要することが挙げられます。そのため、成約しても報酬が小さい案件は対象とされにくく、一定の成約報酬を得られる案件に集中する傾向があります。

特に、少人数で構成させるM & A事業者は成約実績を積み上げにくいことから、成約までに要する人件費等のコストを上回る収益を少ない成約実績で確保する必要があるため、成約報酬の大きい案件に注力するものと考えております。また、一定規模のM & A業者においては、成約時の単価上昇による売上増・効率性の向上をK P Iとしていることが多いため、中小企業の事業承継ニーズには対応しにくいと考えております。

M&A支援機関に登録している、従事者数



出典：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10月18日))について

競争力の源泉

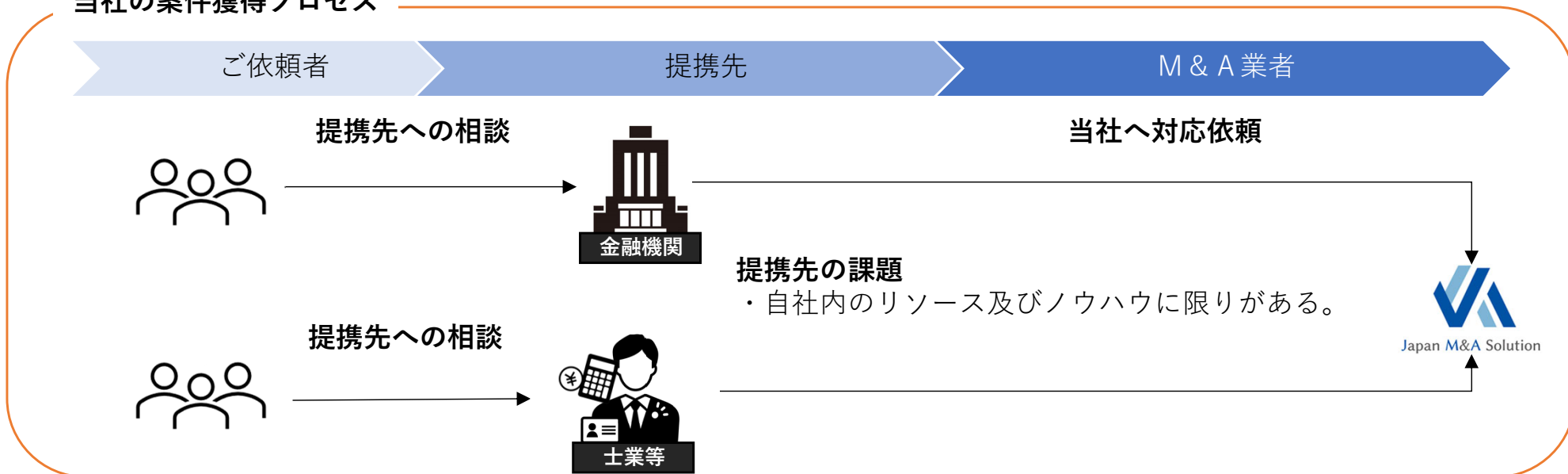


Japan M&A Solution

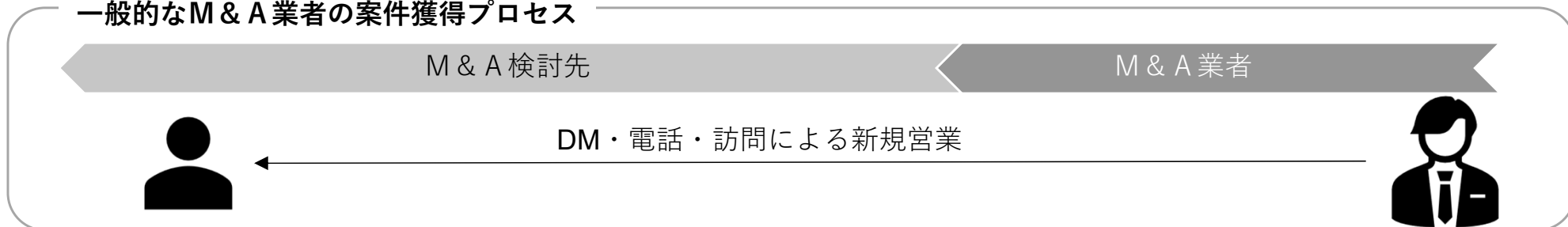
ビジネスモデル①：案件獲得の基盤構築

M & A の案件の継続的な獲得が当社の継続的な拡大に必要であるため、当社は金融機関である地方銀行・信用金庫や証券会社、税理士・会計事務所等と提携関係を構築しております。提携を進めることにより、安定的かつ継続的にご依頼者の紹介及び新規アドバイザー契約の獲得ができるようになります。

当社の案件獲得プロセス



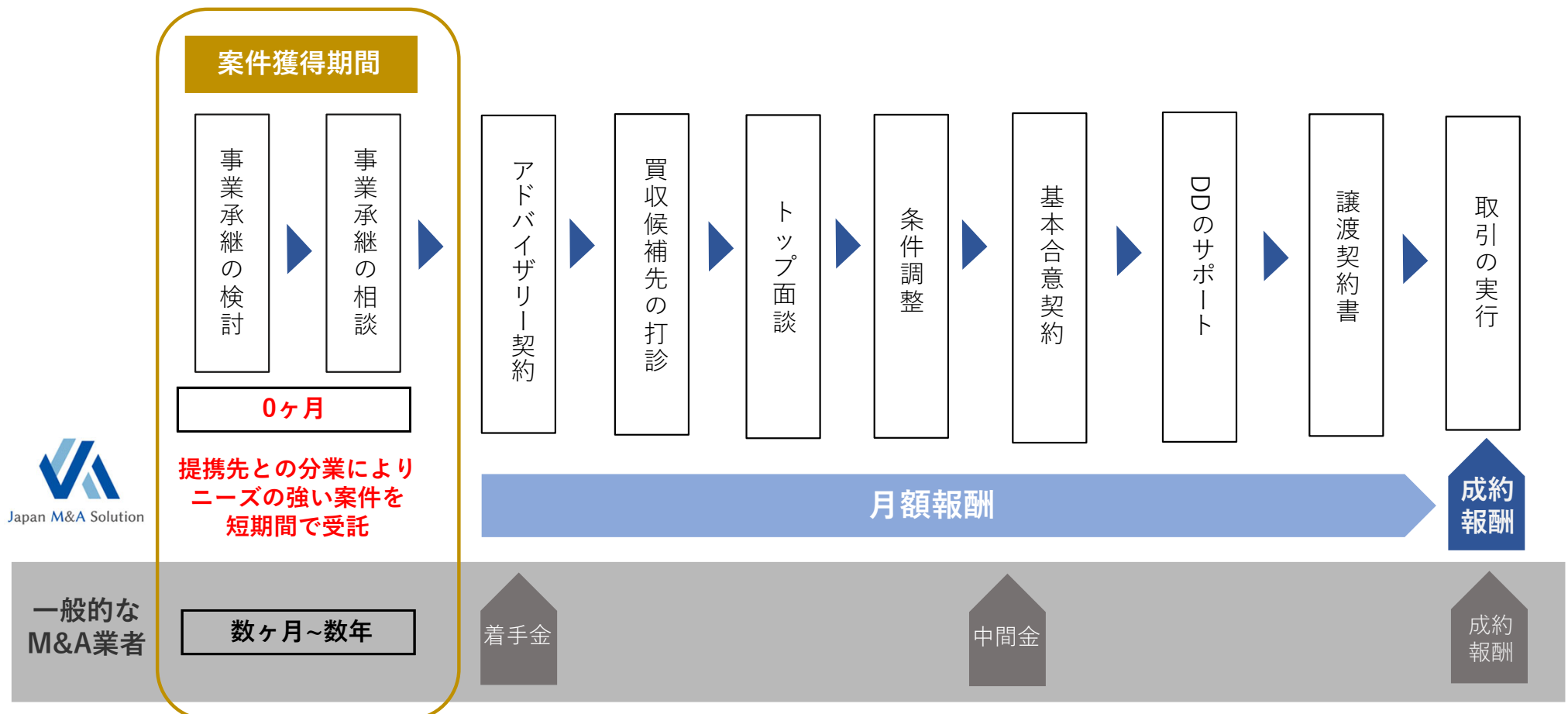
一般的なM & A 業者の案件獲得プロセス



ビジネスモデル②：時間と人員コストを効率化した案件獲得が強み

一般的に、数か月間以上の多くの時間と労力をかけてM & A ニーズの発掘を行うのに対して、当社は提携先から効率的かつ安定的にM & A ニーズを有するご依頼者の紹介を受けております。

M&A成約までの一般的なスケジュール

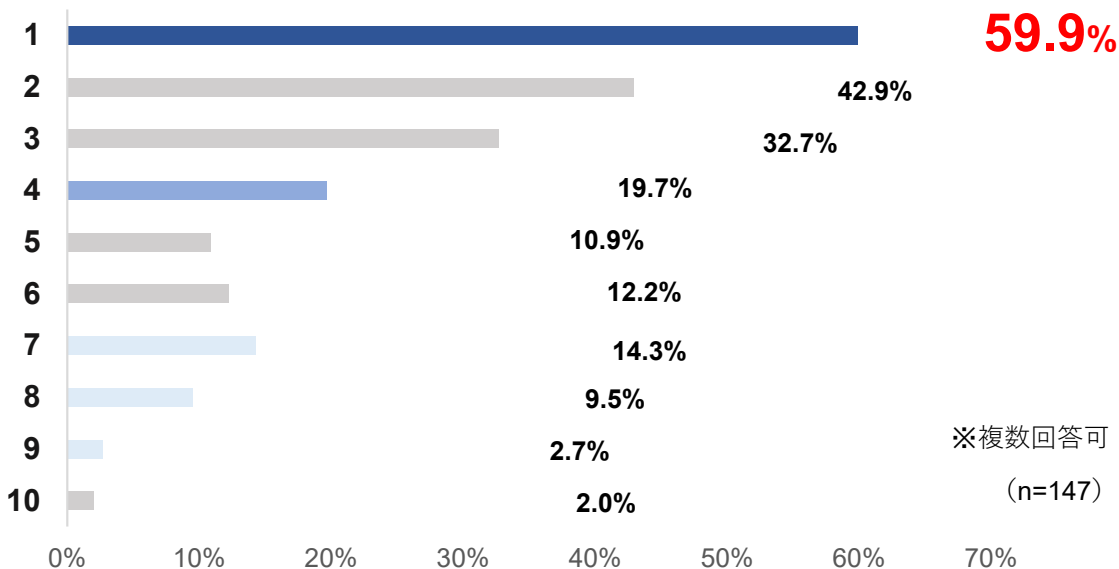


ビジネスモデル③：金融機関を中心とする提携先との関係

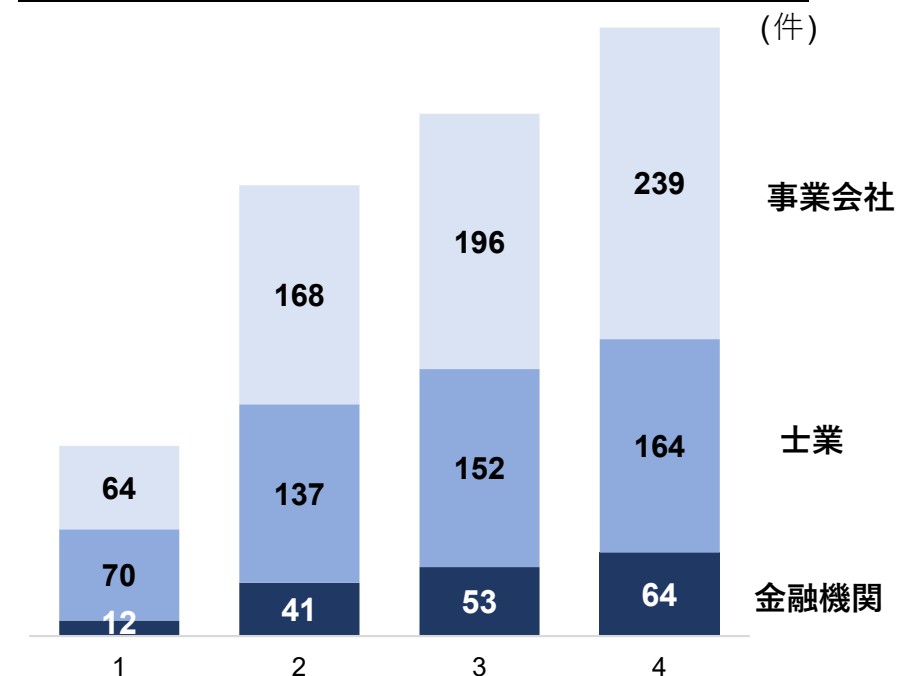
当社は、安定的かつ継続的にご依頼者の紹介を受け、新規アドバイザー契約を獲得しております。特に、中小企業を顧客として多く有する金融機関は、中小企業のオーナーから事業承継に関する相談相手として選ばれる傾向にあります。

しかし、金融機関を含む提携先の多くは、自社内のリソース及びノウハウに限りがあり、相談への対応が困難となっております。主に中小企業に対しM&Aアドバイザーサービスの提供を行っている当社の経営方針と、提携先の抱える課題が一致したことにより、提携先から当社に対して事業承継の希望を有する中小企業を紹介されております。当社は提携先と良好な提携関係を築くことで、安定的な譲渡希望候補者の紹介を受けることが可能な体制を構築しております。

M&A実施意向のある中小企業の事業承継に関する相談先



提携先の累計獲得状況



出展: (株) 東京商エリサーチ「中小企業の財務・経営及び事業承継に関するアンケート」(2020年11月)

ビジネスモデル④：売上の構成

当社のM&Aアドバイザーサービスの報酬体系は、譲渡希望企業と譲受希望企業の間で譲渡成立時に受領する成約報酬とアドバイザー契約に基づき譲渡希望企業から受領する月額報酬から構成されております。

成約報酬は業務の完了に伴い、報酬を受領いたします。この際、仲介業務を行った場合、譲渡側と譲受側の双方より報酬を受領します。月額報酬は、アドバイザー契約の役務提供の対価として月々の報酬を受領しており、件数を増やすことで安定した収益基盤を構築しています。

また月額報酬を受領することによって、ご依頼者としては、毎月の成果を要求し、弊社担当者は成果を出すため案件をしっかり取り組む報酬体系です。

売上の構成

・ 成約報酬 × 成約組数の積上げ

・ 月額報酬 × 契約件数の積上げ

請求時期	報酬体系	
	成約時手数料（レーマン方式）は取引金額に料率を乗じた金額（最低成約報酬500万円）	
	報酬基準額（消費税別）	報酬比率
クロージング時	5億円以下	5.0%
	5億円超 10億円以下	4.0%
	10億円超 50億円以下	3.0%
	50億円超 100億円以下	2.0%
	100億円超	1.0%

+

請求時期	報酬体系
毎月	<ul style="list-style-type: none"> ・ 企業概要資料作成 ・ デューデリジェンスサポート ・ 契約書作成サポート ・ 買収候補のリストアップ・打診 ・ 買収候補者との条件調整 等

ビジネスモデル⑤：案件の進捗体制の特徴・優位性

当社は、主に中小企業に対するM&Aアドバイザリーサービスを提供しており、案件の獲得方法や人材の採用・育成等において、以下の特徴があります。

主な差別化ポイント	競合の状況	当社の推進体制
案件の獲得方法	ターゲットとする企業へ電話・メール・DM等でアプローチを行う。	時間とコストを要するM&Aニーズの発掘は行わず、提携先からご依頼者の紹介を受けることで、効率的且つ安定的な案件獲得が可能な体制である。
案件の関わり方	M&Aニーズの発掘やアドバイザリー契約締結を行う部門・譲渡契約書作成やクロージングを担う部門等、各フェーズに応じて担当部署を変更する分業制。	案件毎の担当制とし、原則として2人1組で相談からクロージングまでの業務を一気通貫で担当。
人材の特徴	会計及び法律等の高い専門性を有する人材が集約。	経験者だけでなく、未経験者も採用する。未経験者と経験者と組み合わせ、必要な業務を一気通貫で担当することで中小企業のM&Aに必要な知識及び経験の早期習得が可能である。未経験者であっても半年から1年程度で成約実績を積むことができ、未経験者の早期の戦力化が可能な体制である。
成約案件の特徴	当社に比し、成約案件の単価が高い。	中小企業に対しM&Aアドバイザリーサービスの提供を行い、年に6組/各チーム（2023年10月期 成約実績75組・12チーム）程度の成約がある。

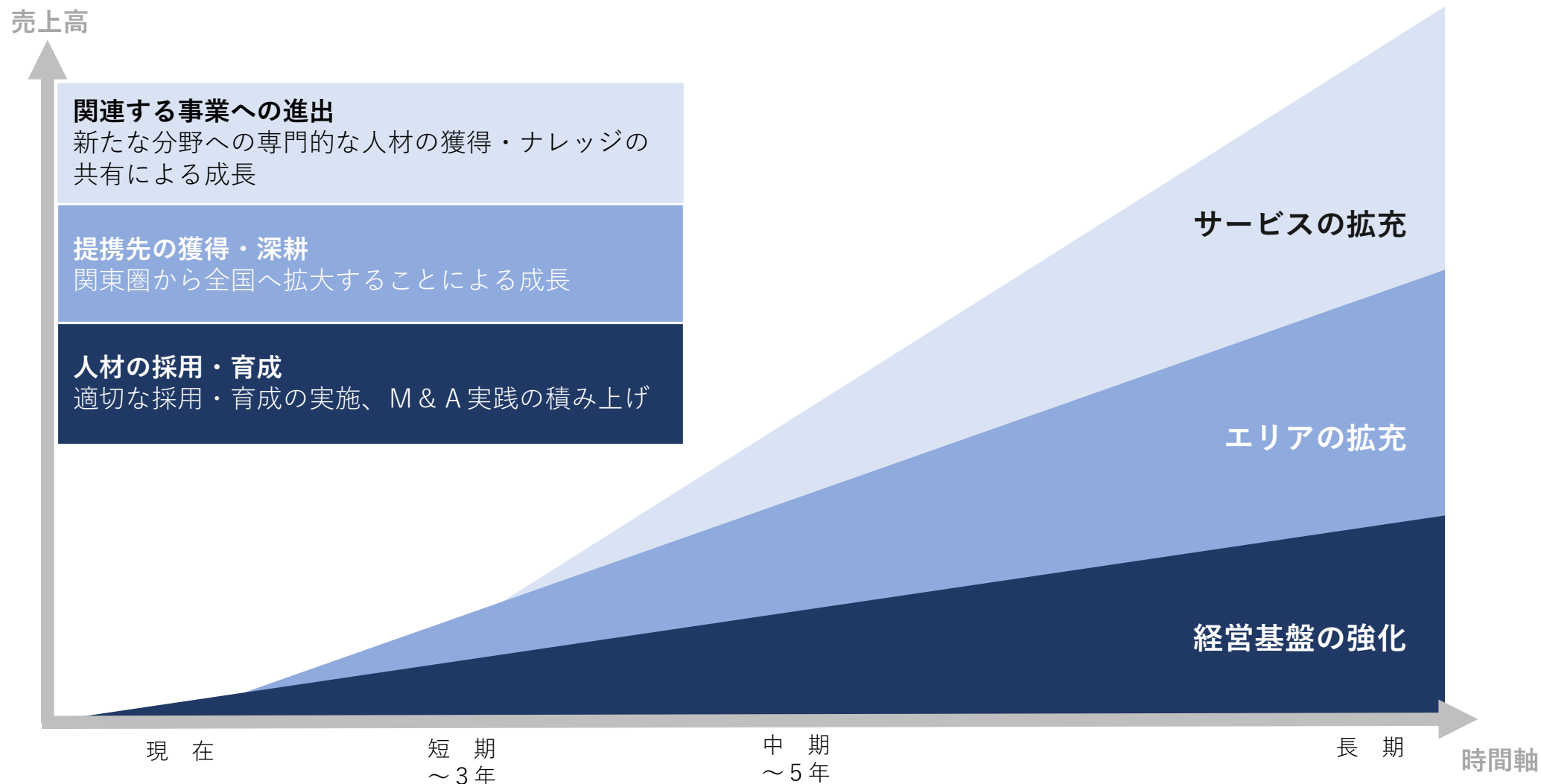
成長戦略



Japan M&A Solution

3つの成長戦略により長期的な成長を実現

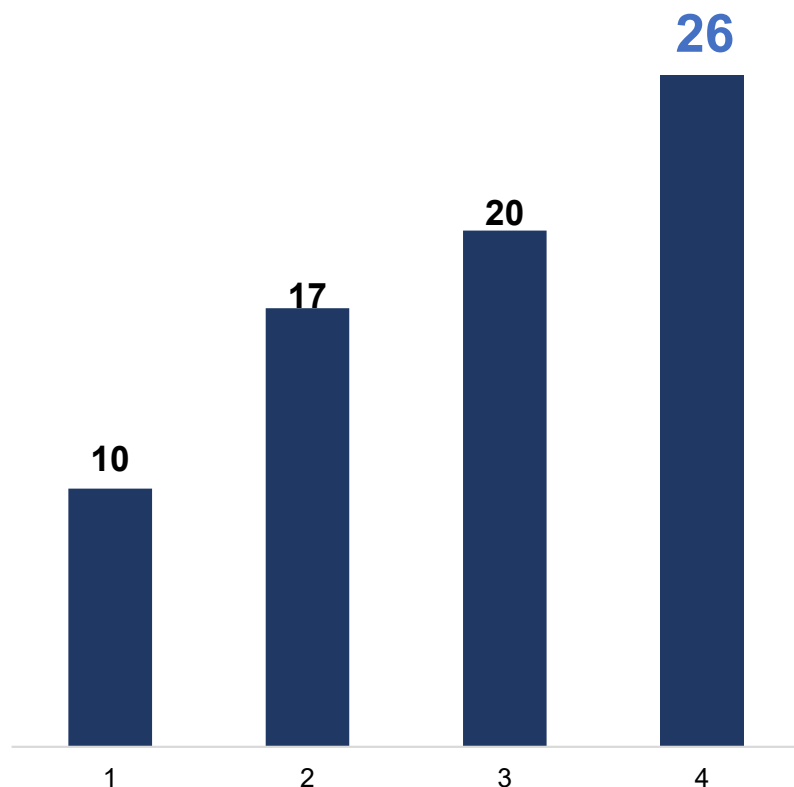
人材の採用・育成、提携先の獲得・深耕、関連する事業への進出を軸とする戦略により、経営基盤の強化、エリアの拡充、サービスの拡充を実施し、長期的な成長を実現していきます。



3つの成長戦略：①人材の採用・育成

人材の採用・育成は当社の最も基礎的な成長の源泉ととらえ、業界未経験でもポテンシャルの高い人材を確保し、経験者が伴走しながらM&A実践に必要な知識や経験を短期間で習得できる育成体制を整えています。

M & A アドバイザー人員推移 (人)



採用

業界が未経験でもフットワークが軽く、熱意と会計知識を持つポテンシャルの高い人材を採用しています。M & Aに興味を抱く求職者は多く、当社の規模拡大に伴い、採用を行い育成に力を入れております。

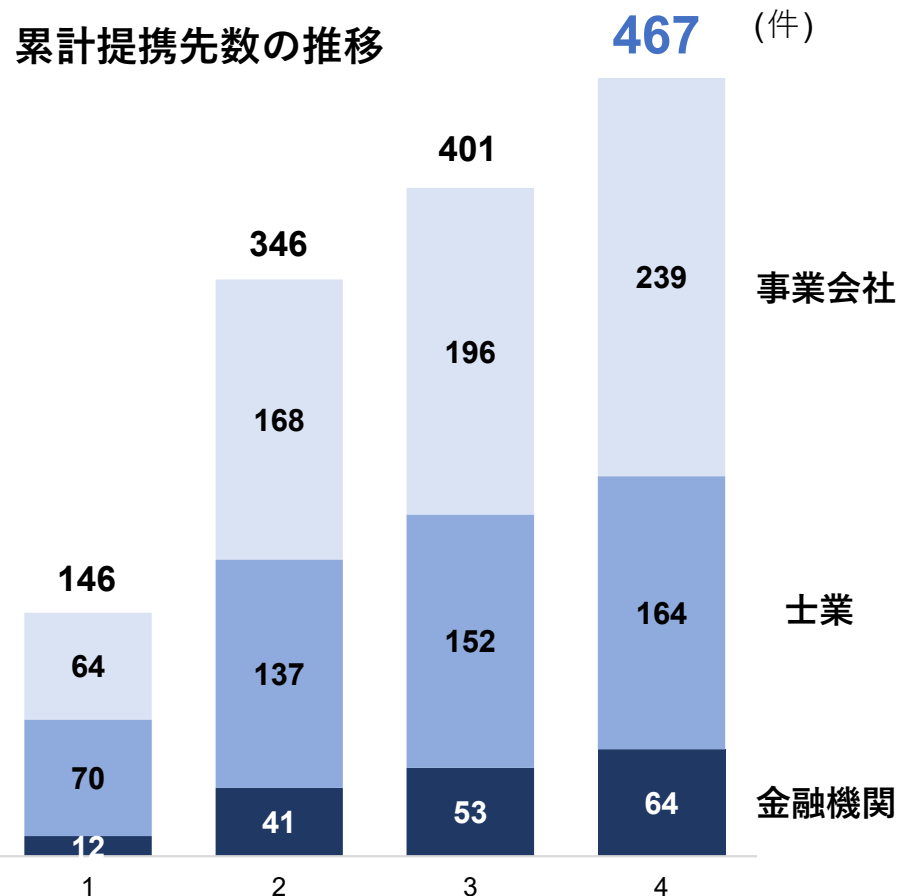
育成

当社のM & Aアドバイザーの場合、中小企業に対するM & Aアドバイザーサービスの提供に必要な業務を一気通貫で担当することで、中小企業のM & Aに必要な知識及び経験の早期習得及び効率的なM & Aアドバイザーサービスの提供を可能としております。未経験者であっても、半年から1年程度で成約実績を積むことが可能であり、人材の育成及び教育の観点でも早期の戦力化に寄与しております。

23/10期第3Q以後、退職により1名が減少。
通期を通して、採用は順調に推移。24/10期も継続して人員増を目指す。

3つの成長戦略：②提携先の獲得・深耕

提携先の獲得・深耕は当社が継続的に売上を成長させるための源泉ととらえており、獲得エリアを全国へ広げるとともに、提携先へのセミナーや意見交換を活発に行い、提携先のM&Aを推進する基盤や体制を構築しています。



新規提携先の拡充

首都圏から全国へとフォーカスを広げ、提携先の拡充を進めます。地方での事業承継は都市部より深刻であり事業承継ニーズが高いため、積極的な提携先の獲得を目指します。

当社の提携先は関東地方が大部分を占めており、新たな都市での提携数を増やすことで、更なる案件獲得が見込めます。

M&Aの啓発

規模や収益の小さい企業は事業承継ができない、という先入観を払拭するために、事業規模に関わらず事業承継ができる成約事例の啓蒙活動を推進しています。具体的には、日本が抱える事業承継の課題や事業承継の端緒の掴み方等を解説するセミナーを提携先に向けて実施しています。

提携先との意見交換

提携先に対する定期的なミーティングの実施、紹介案件の進捗報告等を行い、提携先との関係深耕に向けた対応を行います。

23/10期第3Q以後、各提携先区分毎に継続的な新規アプローチを行い提携先が増加。通期を通して、中小企業を中心とするM&Aが実施できる当社の知名度があがり金融機関との提携が増加。

3つの成長戦略：③サービス拡充の可能性

「人材の採用・育成」「提携先の獲得・深耕」の成長戦略を土台に、M&Aアドバイザー事業のノウハウを活かしてM&Aに付随する下記サービスの収益化を目指しています。

PMIの実施

PMIは、M & A 実行後に当初想定したシナジー効果の計画を実現させる重要なプロセスです。
M & A 実行までだけでなく、M & A 実行後にサポートを行い、シナジーが実感できるよう、コンサルティング業務を推進していきます。

ハンズオン支援

後継者が決まっても、経営のノウハウが不足している場合や、時間をかけて企業価値を高めてから引退を検討している場合等において、経営課題の改善を行い、数年後のM & Aを目指すためのサポートを行っていきま

インターネットでのM & A マッチングサイト

より多くの事業承継案件をパブリックに発信することで譲受企業の発見や複数の候補から選択が可能となり、依頼者のニーズに合った事業承継が実現できます。
上場時に調達した資金によって、開発を行う予定です。

事業承継ファンドの創設

事業承継においては、オーナーの長期入院や急逝によって、検討期間を設けることができずに廃業や売却を余儀なくされるケースがあります。
当ファンドによる経営支援により課題解決を行い、適切な譲受企業の探索を行います。1社でも多く地域企業の事業承継を行うことで、地方創生に貢献します。

「人材の採用・育成」「提携先の獲得・深耕」を優先に対応。その後に上記サービスの拡充予定。

想定されるQ&A



想定されるQ&A

想定される質問	回答
<p>通期予想に対する上期業績の進捗が足りないように思いますが、その点はどのように考えているのでしょうか？</p>	<p>上期においては、金融機関経由の成約案件が増加したことで成約時の原価として紹介手数料も上昇いたしました。その結果、営業利益へ与える影響が大きくなりました。上期で当初の想定よりもアドバイザー契約の獲得ができているため、下期成約が増加が見込めており通期業績予想は達成する見込みとなります。そのため通期予想は当初公表通り据え置きとしております。</p>
<p>上期において新規アドバイザー契約数が前年同期比+18件と増加していますが、このアドバイザー契約数の全てが下期に成約となるのでしょうか？</p>	<p>主に成約確度の高い金融機関から新規アドバイザー契約数が増えてきています。金融機関からの紹介は、案件の良質化が期待できます。また金融機関からの紹介が増えてきているということは、当社への信頼度が高まっている証拠と言えます。全て成約になるかはまだ未定ですが、下期に成約が集中する予定です。</p>
<p>M&Aトラブルに関する報道について、買い手の審査基準はどのような対応になっているのでしょうか？</p>	<p>当社は従来より厳格な管理体制を構築しておりますが、さらに社内管理体制の強化、買い手の適格性検証の強化、M&A後のトラブル防止策の強化を行います。中小企業の経営者が安心して相談できるM&A会社を目指し、継続してトラブル防止のための更なる管理体制強化を行ってまいります。</p>

免責事項及び将来見通しに関する注意事項

当資料に記載された内容は、現時点において一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した経営計画に基づき作成しておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。

また、今後の当社の経営成績及び財政状態につきましては、市場の動向、新技術の開発及び競合他社の状況等により、大きく変動する可能性があります。

当資料の真実性、正確性または完全性については、現時点で入手可能な情報に基づき、当社が判断したものであります。従いまして、これらの内容はリスクや不確実性を含んでおり、将来における実際の業績は、様々な影響によって大きく異なる結果となりうることを、あらかじめご承知おきください。