

事業計画及び成長可能性に関する資料

インテグループ株式会社

2024/6/18

1 | 会社概要

2 | 他社比較

3 | ビジネスモデル

4 | 市場環境

5 | 企業価値の源泉と強み

6 | 成長戦略

7 | 事業等のリスクと対応

8 | Appendix

会社概要

会社概要

会社名	インテグループ株式会社
本社所在地	〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-5 丸の内北口ビルディング26F
連絡先	TEL: 03-6206-6980 FAX: 03-6206-6982
ホームページ	https://www.integroup.jp
設立	2007年6月
資本金	1億円（2024年5月末時点）
業務内容	M&A仲介・アドバイザー

当社が掲げるビジョン

1

我々は、完全成功報酬制のM&A仲介会社として、質量ともに圧倒的なリーディング企業になり、優良企業の存続・発展、起業家精神の高揚、経済全体の生産性の向上に貢献する。

2

我々は、様々な経営課題を解決することで、経営と経営者に付加価値を与え、企業や組織の経営力の向上に貢献し、社会に活力を与え、そして最も信頼される経営支援会社になる。

売上高

2,167百万円

前年比 **+70%**
(2023年5月期 1,273百万円)

経常利益

962百万円

前年比 **+304%**
(2023年5月期 238百万円)

当期純利益

652百万円

前年比 **+282%**
(2023年5月期 170百万円)

成約組数

52組

前年比 **+11%**
(2023年5月期 47組)

進捗案件残数

89件

前年比 **+14%**
(2023年5月期末 78件)

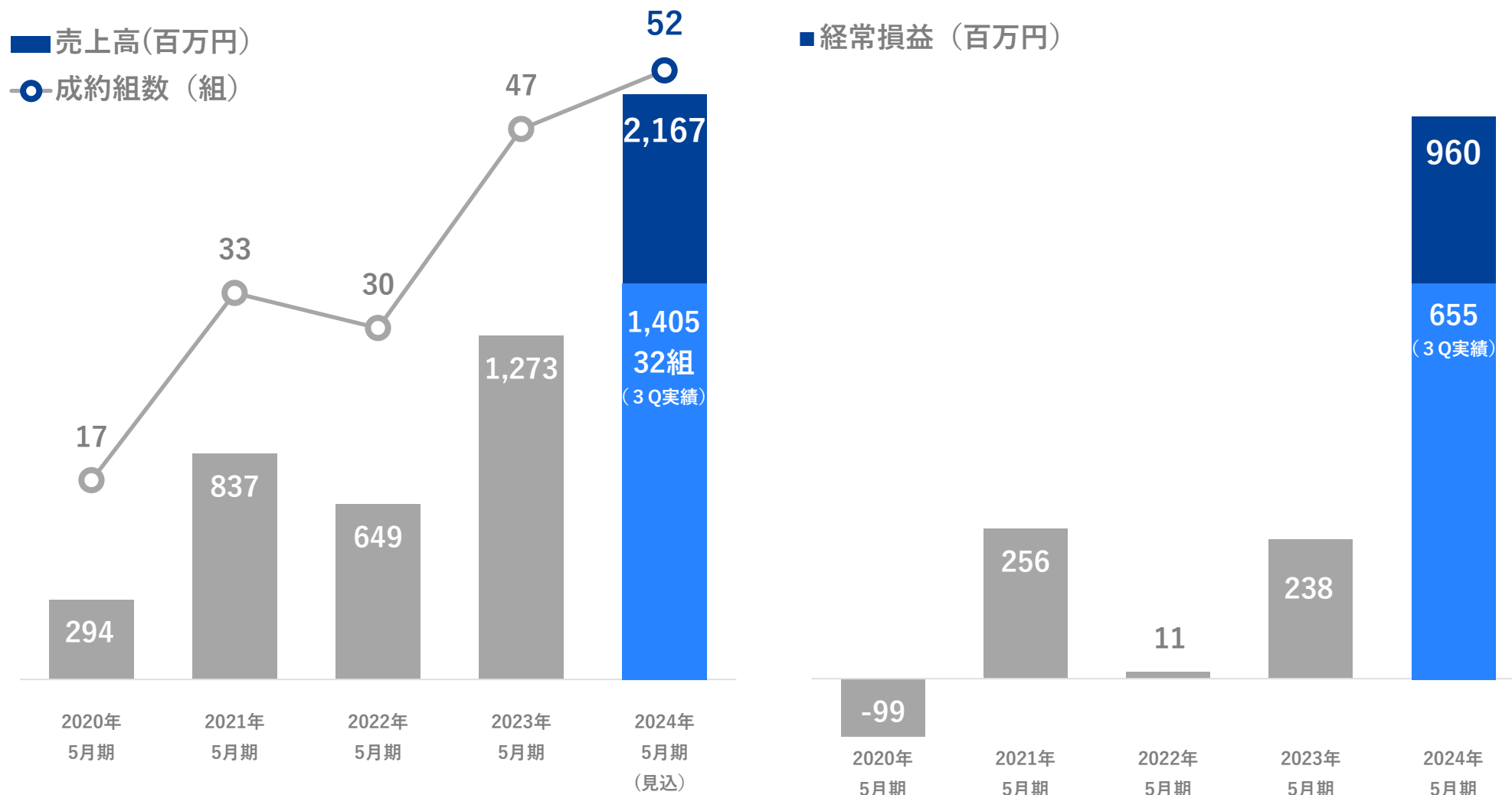
平均コンサル数

30.0人

前年比 **+13%**
(2023年5月期 26.5人)

※ 平均コンサルタント数については、前期末と当期末のコンサルタント数の和を2で除して算出。

2024年5月期の売上高・成約組数・経常利益は**前年比で増加**する見込み。



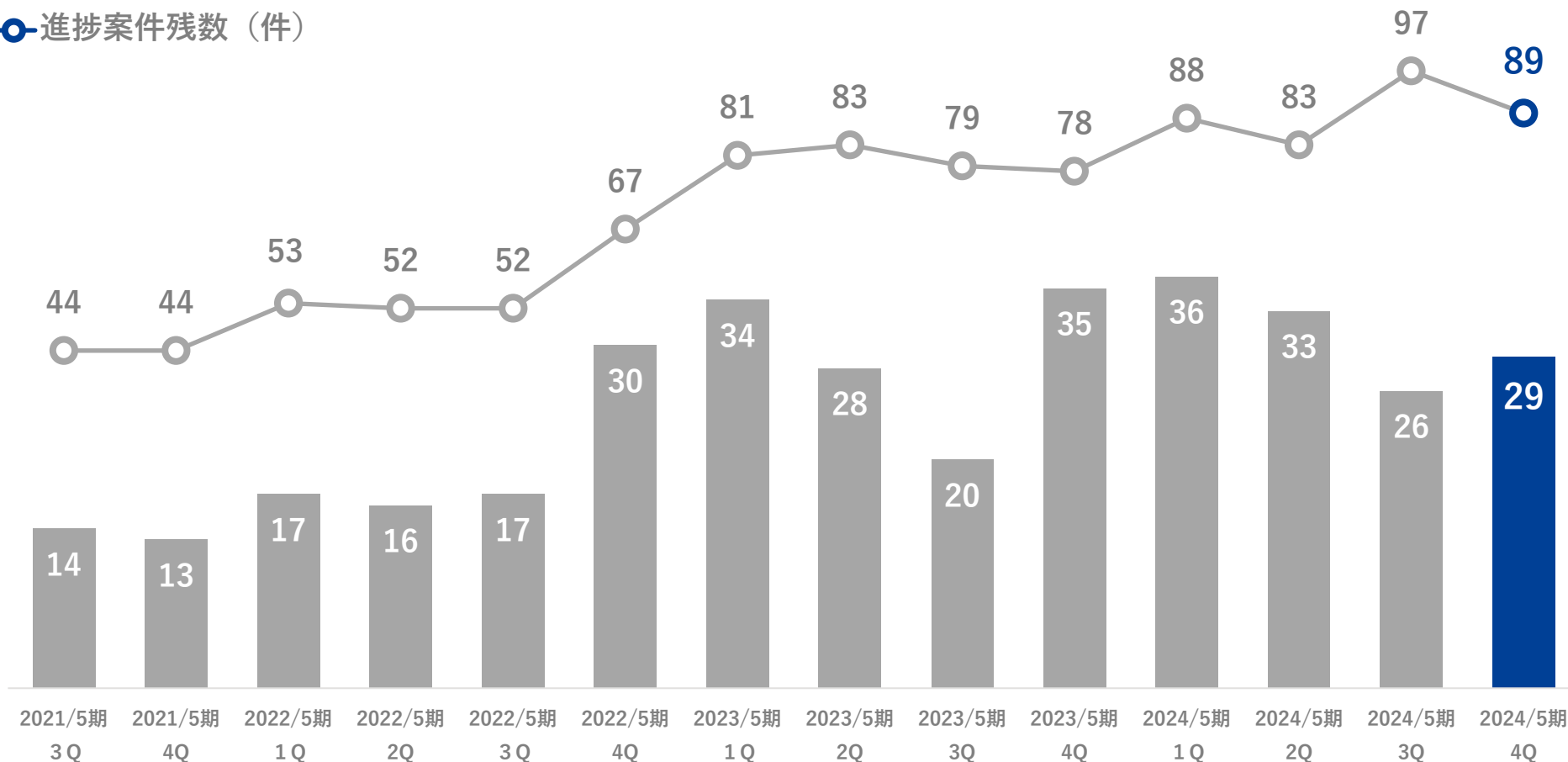
※1 2020年5月期、2021年5月期の財務数値は監査を受けておらず参考値。

※2 2022年5月期については、大型案件等の成約が翌期以降にずれ込んだ影響で、売上高及び経常利益が前期比で減少。

新規打診開始数・進捗案件残数の推移

■ 新規打診開始数（件）

○ 進捗案件残数（件）

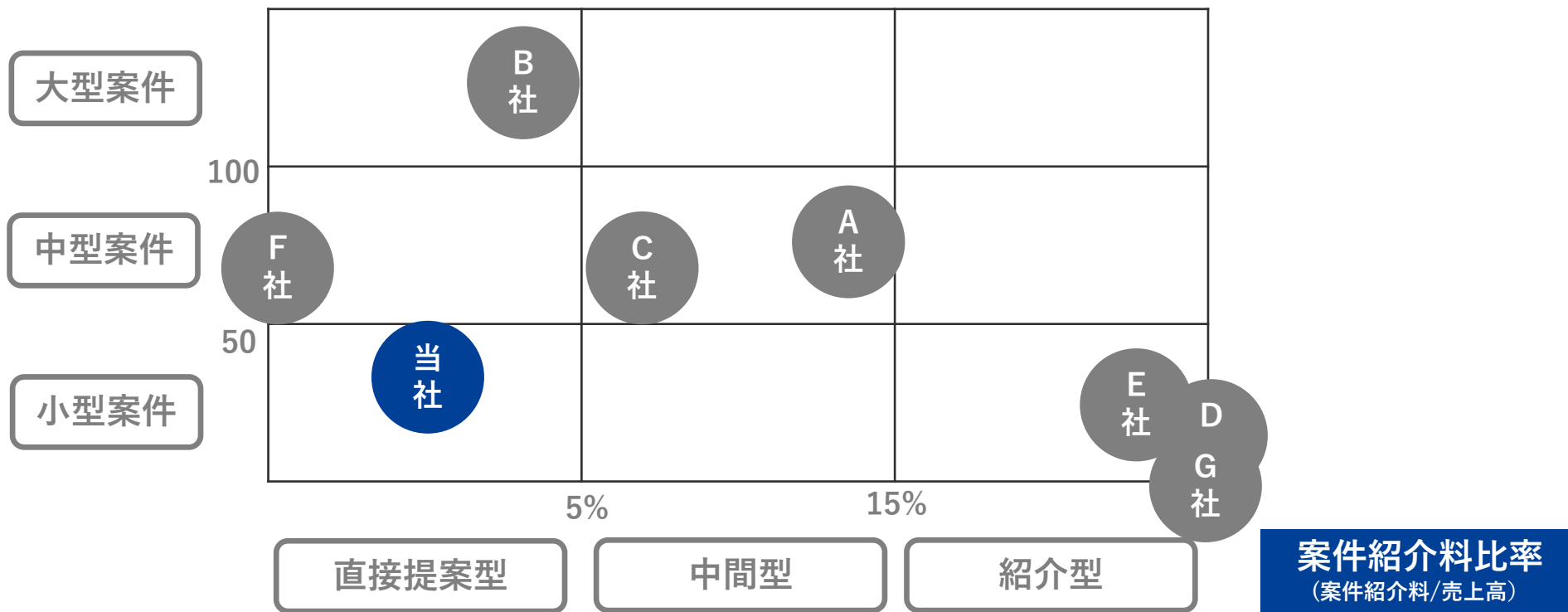


- ※1 新規打診開始数は、買い手へのアプローチを開始した売却案件の数（買い手側のみのファイナンシャル・アドバイザーになっている案件を除く）。
- ※2 進捗案件残数は、四半期期末時点で成約に向けて進捗している案件残数（買い手側のみのファイナンシャル・アドバイザーになっている案件を除く）。
- ※3 新規打診開始数に明確な季節性はないが、当社の3Q（12月～2月）が年末年始に当たることから、3Qの新規打診開始数が減少し、4Qの新規打診開始数が増加する傾向がある。四半期ベースの比較においては、2024年5月期の新規打診開始数は、概ね前年同期比を上回って推移。
- ※4 ファイナンシャル・アドバイザーとは、売り手側または買い手側どちらか一方のみに対して助言を行うM&Aの専門家を意味する。

他社比較

- M&A仲介会社は、営業手法により、直接提案型（自社での直接提案営業が中心）、紹介型（提携先からの紹介営業が中心）、中間型（紹介営業と直接提案営業の折衷型）のタイプがあり、また、中心的に扱う案件の規模感（平均成約単価＝一組当たりの売上高）により、大型案件中心、中型案件中心、小型案件中心に分類される。
- 小型案件を主なターゲットとする上場M&A仲介専門会社の中で、**直接提案中心の営業スタイル**を採用するのは**当社のみ**。

平均成約単価 (百万円)



※1 A社~G社は上場する同業他社。

※2 M&A仲介専門会社とは、「連結又は単体売上高の90%以上がM&A仲介に係る売上高で構成されている会社」と定義。

※3 縦軸は平均成約単価、横軸は売上高に対する案件紹介料の比率（案件紹介料/売上高）でプロット。当社の数値は2024年5月期見込み、各社の数値は直近の年度決算資料（単体）に基づく。（持株会社化により単体数値が非公開となった会社については最も直近の公開数値を使用）

同一戦略グループにおける競合が少ない

- M&A仲介業界は参入障壁が低く競争が激しいが、直接提案型の営業戦略は、コンサルタントの採用・教育・インセンティブ設計・業務の仕組化・企業カルチャーの構築の観点から、相対的にポジショニングの難易度が高い。
- 直接提案型の営業スタイルは案件発掘に時間がかかり一定のコスト（案件獲得までに要する人件費・交通費等）を要するため、当該案件発掘コストを回収するために中規模案件以上のセグメントをターゲットとする仲介会社が多いが、当社は、ダイレクトソーシングによる案件開拓力やテクノロジーを用いたマッチング、優秀な人材の採用・育成、無駄を省いた一気通貫の支援体制等により、営業効率と業務効率を高め、コンサルタント1人当たりの成約組数を高めることで、**直接提案型でありつつ、小規模案件セグメントを主要なターゲットとする独自のポジショニングを確立**しており、当該ポジショニングの模倣困難性は一定程度高い。

案件獲得数が安定する

- 提携先からの案件紹介に依存せず、主体的に営業活動を行う体制であるため、案件獲得数が安定しやすい。
- ターゲットとなる会社数が多い小規模案件セグメントに注力しているため、案件獲得数が安定しやすい。

成約単価の上昇余地がある

- 主体的に直接提案できる体制であるため、会社としてのブランド認知の拡大や営業力の向上を通じて、中型案件・大型案件の獲得比率を高めることが可能であり、**成約単価に上昇の余地**がある。（2023年5月期の全成約組数に対する中型・大型案件の組数ベースの比率は8.5%）

当社は、小規模案件にも積極的に取り組んでいるため1組当たり売上高は上場同業他社と比べ低いが、効率的な業務運営により**コンサルタント1人当たり成約組数の多さでカバー**しており、**コンサルタント1人当たり売上高は上場同業他社と比べて遜色ない水準**を確保している。



	コンサル1人 当たり売上高 (百万円)	=	成約1組 当たり売上高 (百万円)	×	コンサル1人 当たり成約組数 (組)
上場B社	142		124		1.1
当社	72		42		1.7
上場A社	70		73		1.0
上場C社	69		67		1.0
上場F社	55		63		0.9
上場D社	33		16		2.1
上場G社	33		10		3.3
上場E社	21		31		0.7

※1 当社の数値は2024年5月期見込み、各社の数値は直近の年度決算資料（単体）に基づく。

※2 コンサルタント1人当たり指標の算出については、前期末と当期末のコンサルタント数の和を2で除して算出した期中平均コンサルタント数を使用。

M&A仲介会社の売上高は、①成約1組当たりの売上高、②コンサルタント1人当たりの成約組数、③平均コンサル数に分解される。当社は、これらの指標において、概ね上昇傾向にある。

$$\text{売上高 (百万円)} = \text{1組当たり売上高 (百万円)} \times \text{1人当たり成約組数 (組)} \times \text{平均コンサル数 (人)}$$

2024年5月期 (見込)	2,167	42 	1.7	30.0 
2023年5月期 (実績)	1,273	27	1.8	26.5
2022年5月期 (実績)	649	22	1.4	22.0
2021年5月期 (実績)	837	25	2.5	13.0
2020年5月期 (実績)	294	17	2.8	6.0

※1 当社の数値は2024年5月期見込み、各社の数値は直近の年度決算資料（単体）に基づく。

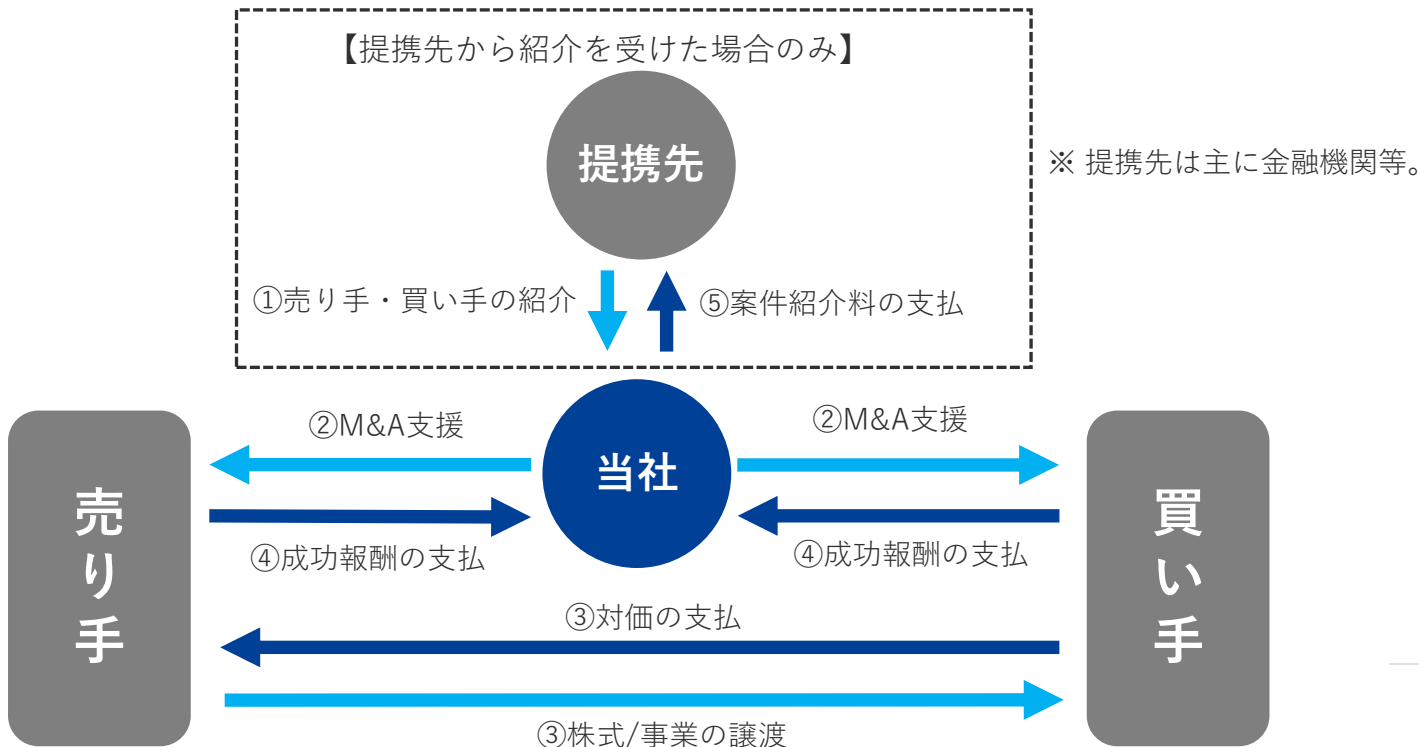
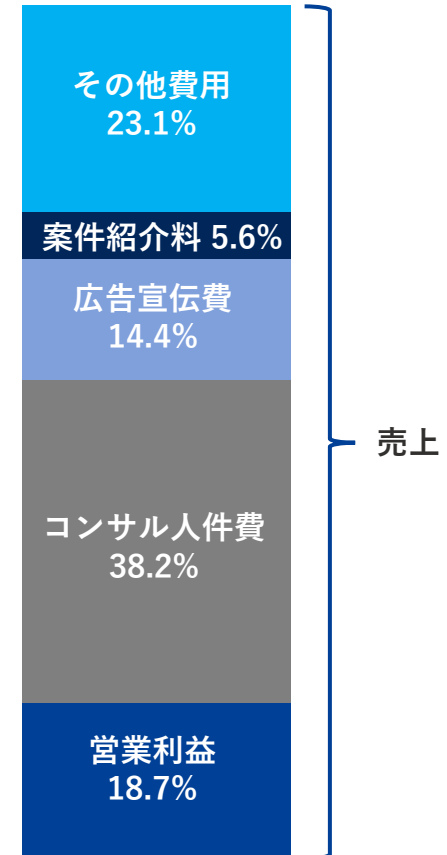
※2 コンサルタント1人当たり指標の算出については、前期末と当期末のコンサルタント数の和を2で除して算出した期中平均コンサルタント数を使用。

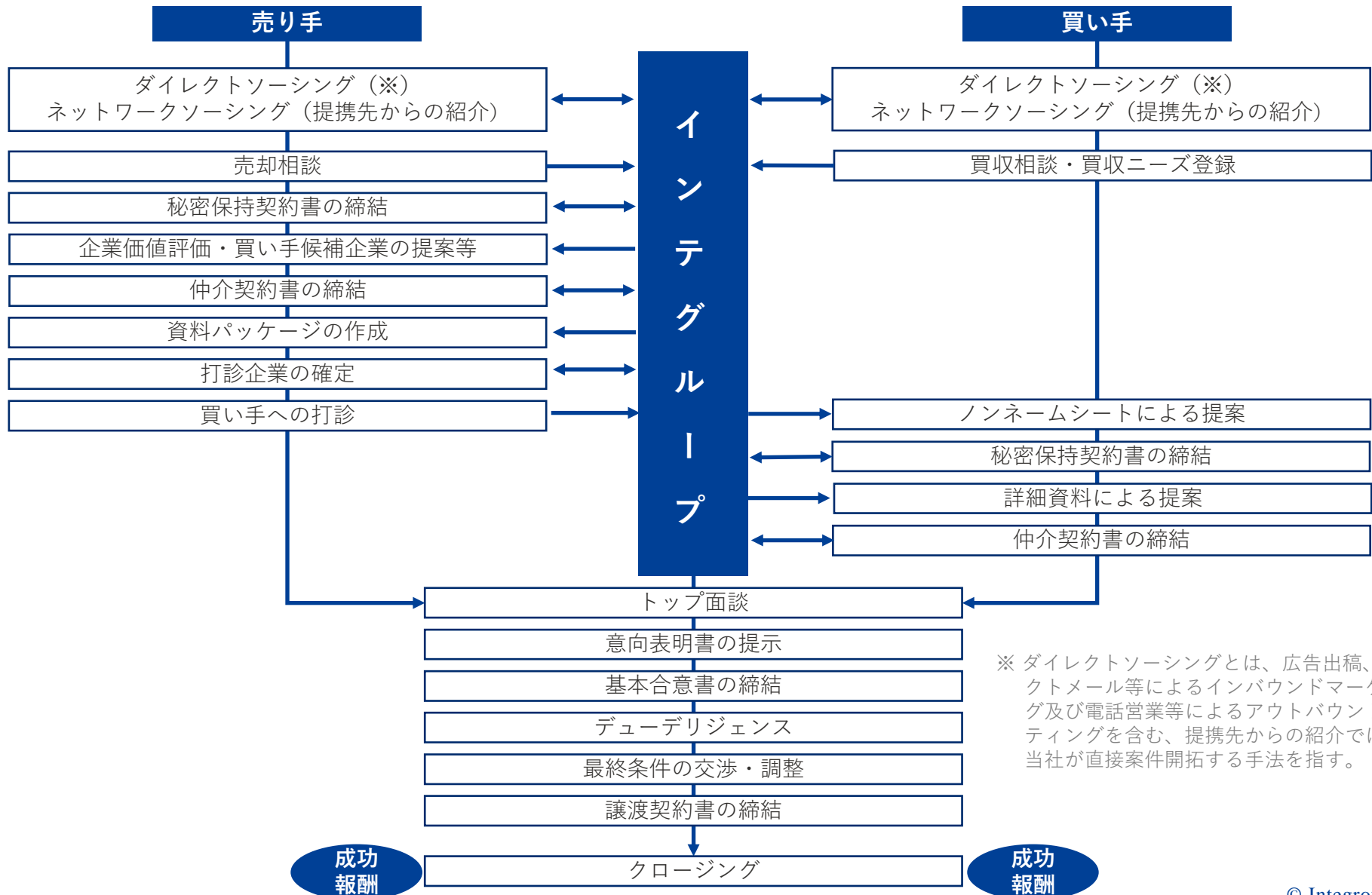
※3 2022年5月期については、採用活動が順調に推移したことにより、平均コンサル数が増加したものの、平均コンサル数の増加及び複数案件の成約が翌期以降にずれ込んだことを主因として、一時的に1人当たり成約組数が低下。

ビジネスモデル

- 会社/事業を売却したい企業オーナーと会社/事業を買収したい企業とをマッチング。
- 売り手・買い手ともに、M&A成立時のみ手数料が発生する完全成功報酬制を採用。
- 成約案件のほとんどが、売り手と買い手の双方から手数料を受領する仲介モデル。
- 提携先から紹介を受けた案件が成立した場合には、提携先に対して案件紹介料の支払が発生。

収益構造 (2023年5月期)





※ダイレクトソーシングとは、広告出稿、ダイレクトメール等によるインバウンドマーケティング及び電話営業等によるアウトバウンドマーケティングを含む、提携先からの紹介ではない、当社が直接案件開拓する手法を指す。

当社は、**売り手・買い手ともに完全成功報酬制**を採用しており、**上場企業として唯一**の売り手・買い手ともに完全成功報酬制のM&A仲介専門会社。

	当社	他社①	他社②	他社③
着手金	不要	要	不要	不要
中間金	不要	要	要	要
月額報酬	不要	不要	不要	要
最低成功報酬 (税別)	1,500万円	2,000万円	2,500万円	2,000万円
成功報酬の 計算基準	売買金額	移動総資産 (売買金額 + 負債)	売買金額	移動総資産 (売買金額 + 負債)

※ 基準にする金額が売買金額の場合は「株価レーマン方式」、移動総資産の場合は「総資産レーマン方式」とも呼ばれる。

当社は、譲渡対価をもとに成功報酬を計算する「売買金額ベース」（株価レーマン方式）の計算基準を採用。

当社

売買金額ベース
 ||
5億円

譲渡対価をもとに
 計算するため、
 報酬額が低くなる

5億円 × 5%
= 2,500万円

総負債額
10億円

株式価値
5億円

他社

移動資産総額ベース
 ||
15億円

総負債額も含めて
 計算するため、
 報酬額が高くなる

(5億円 × 5%)
 + (5億円 × 4%)
 + (5億円 × 3%)
= 6,000万円

◆ 成功報酬の計算方法 (株価レーマン方式)

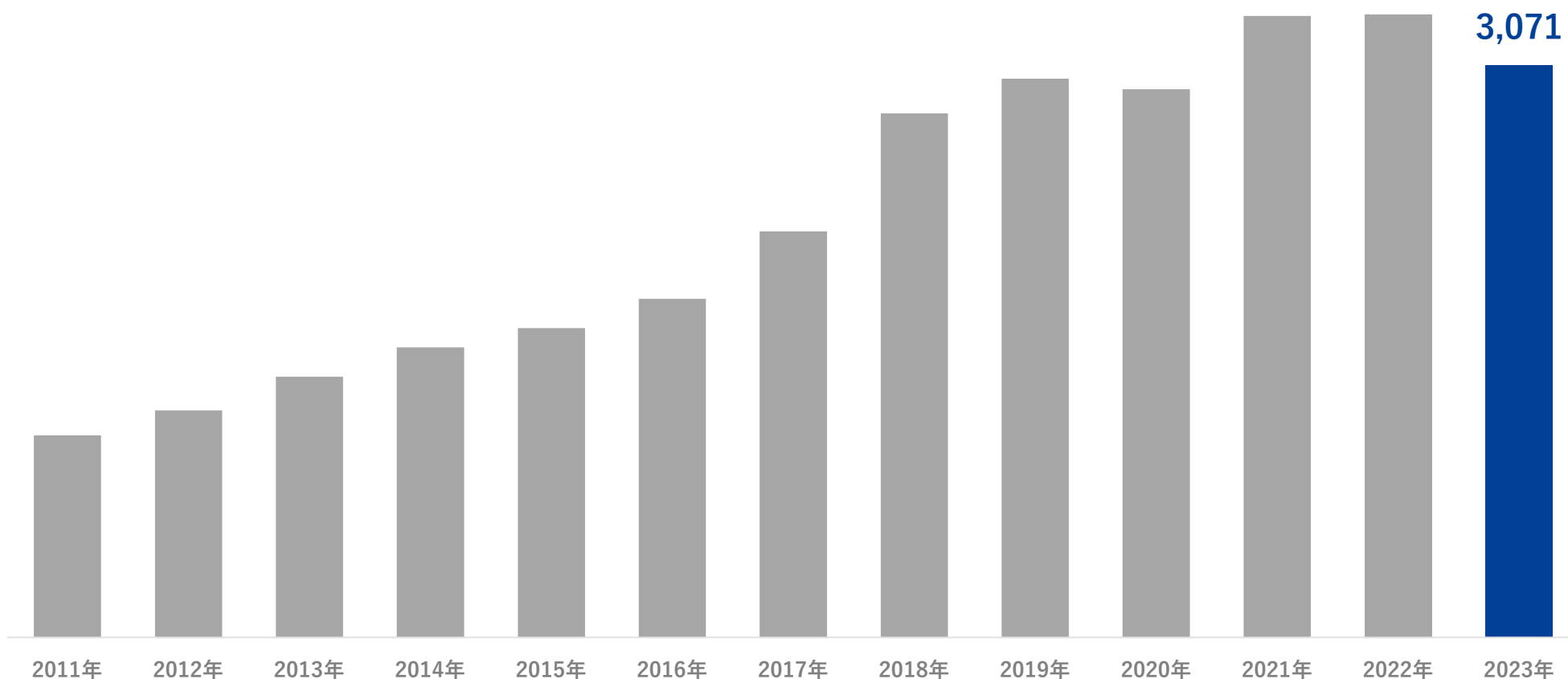
売買金額	割合
5億円以下の部分	5%
5億円超～10億円以下の部分	4%
10億円超～50億円以下の部分	3%
50億円超～100億円以下の部分	2%
100億円超の部分	1%

※最低成功報酬は1,500万円（消費税別）

市場環境

公表ベースの国内M&A件数（クロスボーダー案件を除く）は、2023年については、ベンチャー企業関連のM&Aが減少したこと等により通年では前年比で減少したものの、2024年は1月~3月累計で前年同期比27.6%増で推移しており、**中長期的には国内のM&A市場は拡大傾向にある。**

■公表ベースの国内M&A件数（組）



※ (株)レコフデータ発行『MARR』2024年5月号より集計・再構成。

中小企業の事業承継問題は、今後の日本経済においての最優先課題の一つであり、その有力な解決策であるM&Aを推進するために、行政により様々な支援策が打ち出されている。これらの**行政施策によりM&Aの買い手、売り手とも経済的な支援が受けられるようになるため、M&A市場の拡大に強力な追い風**となっている。

補助金

■事業承継・引継ぎ補助金

専門家活用（仲介手数料・DD費用等の補助）、経営革新（承継後の取組にかかる費用を補助）、廃業・再チャレンジ（承継時に伴う廃業にかかる費用を補助）。

税制改正

■中小企業事業再編投資損失準備金の導入（2021年度税制改正）

買い手において投資額の一部を準備金として積み立てた場合に、投資額の70%以下の金額の損金算入を認める。

■中小企業事業再編投資損失準備金の拡充（2024年度税制改正）

複数回M&Aをする買い手については、積立率を段階的に引き上げ（1回目70%、2回目90%、3回目以降100%）

据え置期間を大幅に延長（5年間→10年間）

融資環境

■日本政策金融公庫の「事業承継・集約・活性化支援資金」の融資において、融資限度額や据え置き期間を大幅に拡充

融資限度額：720百万円→1,440百万円

据え置き期間：2年→5年以内

特別利率の適用：4億円→8億円

当社がターゲットとする国内のM&A市場のマーケットポテンシャルは**年間7,000億円規模**と推定される。

案件規模 (譲渡金額)	分布割合 ※1	組数 ※2	成功報酬単価 ※3	市場規模
500百万円以上	6%	3,462組	50百万円	1,731億円
30百万円以上 500百万円未満	33%	19,615組	30百万円	5,885億円
30百万円未満	61%	36,923組	—	

当社の
ターゲット
市場規模
7,616億円
(23,077組)

※1 中小企業の経営資源集約化等に関する検討会資料（中小企業庁、2020年11月11日公表）より集計・再計算。

※2 「中小M&Aガイドライン」について（中小企業庁、2020年3月1日公表）に記載の2029年頃における年間M&A目標件数60,000件を※1の分布割合で按分。

※3 全てのM&Aの中でM&A仲介会社等が関与している割合は不明だが、すべて仲介すると仮定し、当社の報酬体系を基準として推定値を算出。

但し、案件規模（譲渡金額）30百万円未満は、当社ではほぼ取り扱わないため計算に含めていない。

案件規模（譲渡金額）30～500百万円はすべて案件規模（譲渡金額）250百万円と仮定し、売り手と買い手双方より最低成功報酬の15百万円を受領するという想定から、成功報酬単価を30百万円と算出。

また、案件規模（譲渡金額）500百万円以上はすべて案件規模（譲渡金額）500百万円と仮定し、売り手と買い手の双方より譲渡金額の5%を受領するという想定から、成功報酬単価を50百万円と算出。

企業価値の源泉と強み

成長性を生み出す「競争力のある報酬体系」と収益性を担保する「高水準の1人当たり年間成約組数」、そして成長性と収益性の基礎となる「優秀な人材の採用・教育」が当社の企業価値の源泉であり、それらを「営業力」「マッチング力」「一気通貫の支援体制」「価値観・企業文化」の強みが支えている。

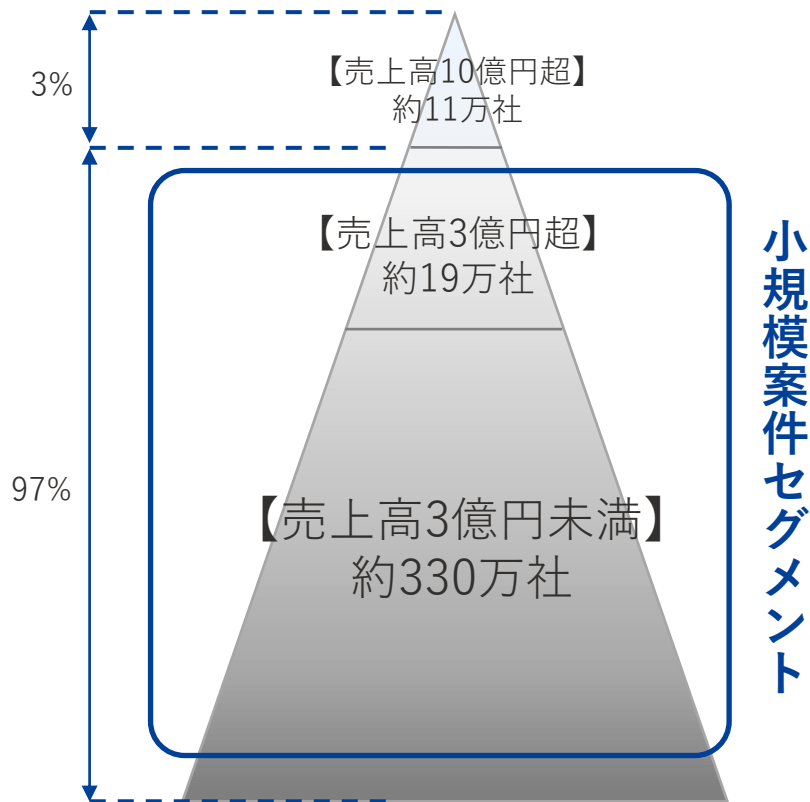


- 7つの要素のうち、どれか一つ欠けても、当社の企業価値の構造を成立させることはできず、**他社が模倣することは困難**。
- 引き続き**優秀な人材を採用**し、競争力のある報酬体系と高水準の1人当たり年間成約組数を維持していければ、**持続的な企業価値向上が可能**。

- **上場M&A仲介専門会社として唯一、売り手・買い手ともに、着手金ゼロ・中間金ゼロ**の「完全成功報酬制」を採用。 ※M&A仲介専門会社とは、「連結又は単体売上高の90%以上がM&A仲介に係る売上高で構成されている会社」と定義。
- **M&Aが成立しない場合には顧客に経済的負担がない報酬体系**であり、当社への依頼のハードルが低い。
- 当社は設立から**一貫して完全成功報酬制を採用してきた実績により**、初期段階で成約可能性の高い案件を厳選することや、効率的なオペレーションで運営コストを最小化することで、**着手金や中間金を徴収せずとも、効率的に収益につなげるノウハウ**がある。
- 売り手・買い手ともに**完全成功報酬制**だからこそ、**着手金・中間金を払いたがらない顧客を排除することなく、最良のマッチングを目指すことができ、顧客満足につながる。**



- 最低成功報酬額を1,500万円（税抜）とし、上場している大手M & A 仲介専門会社4社と比して低い水準に設定。
- **中小企業M&A市場のボリュームゾーンである小規模案件セグメント**（譲渡金額300百万円以下）において、譲渡金額に対する報酬の負担割合が小さく、大きな価格競争力を有する。



【例】譲渡金額が2億円の場合の売り手の負担率

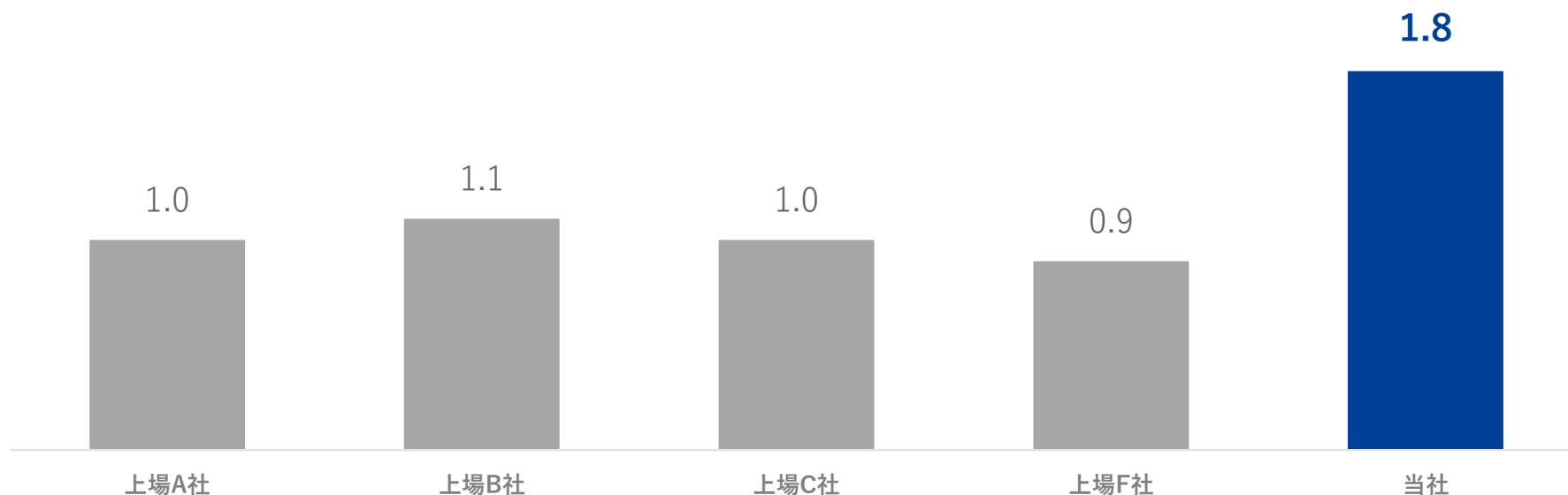
	最低成功報酬額	負担率
例①	2,500万円	12.5%
例②	2,000万円	10.0%
当社	1,500万円	7.5%

※ 負担率とは、譲渡金額に占める成功報酬の割合を指す。

※ 中小企業の経営資源集約化等に関する検討会資料（中小企業庁、2020年11月11日公表）を元に再構成。

ダイレクトソーシングによる案件開拓力やテクノロジーを用いたマッチング、優秀な人材の採用・育成、無駄を省いた一気通貫の支援体制等により、営業効率と業務効率を高め、**上場大手仲介4社より高い水準のコンサルタント1人当たり年間成約組数を実現。**

■ 1人当たり年間成約組数（組）



※1 当社の数値は2023年5月期、各社の数値は直近の年度決算資料（単体）に基づく。

※2 コンサルタント1人当たりの指標の算出については、前期末と当期末のコンサルタント数の和を2で除して算出した期中平均コンサルタント数を使用。

高いインセンティブ率、一気通貫の支援体制、長時間労働のない働きやすい職場環境をアピールすることにより、優秀な人材の応募を促進するとともに、効率的・効果的な教育体制により早期の戦力化を実現。

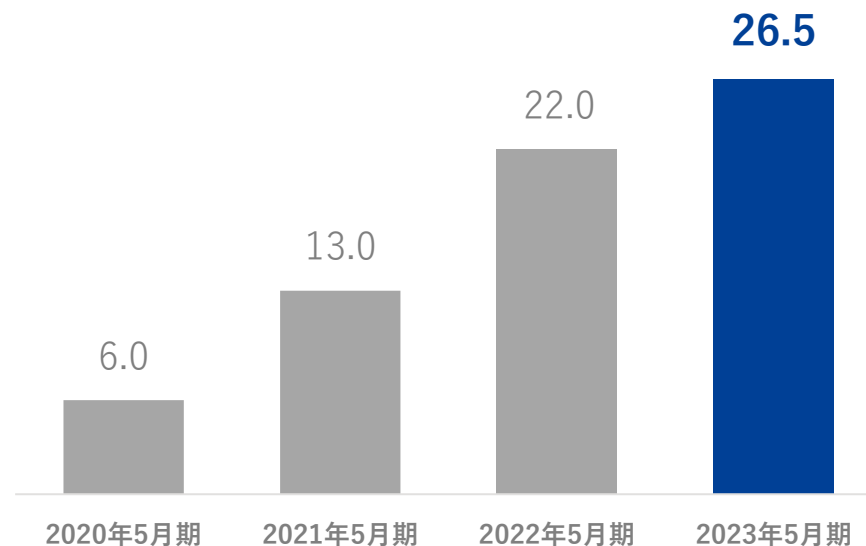
重要な成長ドライバーである平均コンサルタント数は着実に伸長。

優秀な人材の採用・教育体制

- **高いインセンティブ率（最大値で40%以上）**を設定することで、**資質の高い人材からの応募を促進。**
- 担当者1名が一気通貫で案件を担当し、大きな裁量を持って働くことができるため、**向上心の高いコンサルタントにとって、モチベーション高く働ける環境**を構築。
- テクノロジーを活用し、**効率的な業務運営**を行うと同時に、長時間労働、ハラスメント、官僚主義を徹底的に排除し、**働きやすい職場環境**を提供。
- M&A実務の経験豊富な教育担当を配置し、入社後の約2ヵ月間に集中的に指導を行うことにより、**レベルの高いコンサルタントを早期に育成できる教育体制を整備。**

平均コンサルタント数は着実に伸長

【平均コンサルタント数の推移（人）】



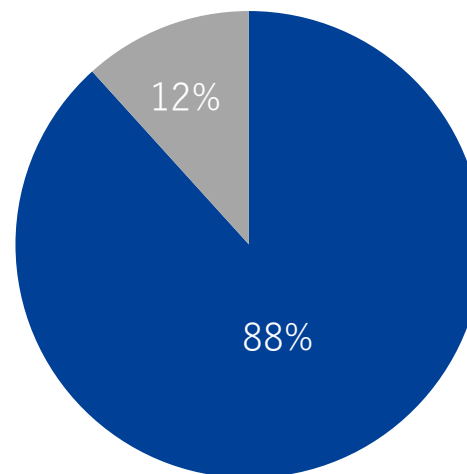
※ 平均コンサルタント数は、前期末と当期末のコンサルタント数の和を2で除して算出。

提携先からの案件紹介に依存しない体制

- 過去の成約案件は、主に**ダイレクトソーシング（ネット広告、DM、電話等）**により、**当社が直接顧客を開拓**しており、ネットワークソーシング（提携先からの案件紹介）に依存しない営業体制を実現している。
- **ダイレクトソーシング**によって開拓した案件については、提携先への紹介料の支払いが不要となるため、**収益性の向上**につながる。

【直近3年間の累計成約組数に占めるルート別の割合】

- **ダイレクトソーシング**
- **ネットワークソーシング**



(2021年5月期~2023年5月期累計)

※ **ダイレクトソーシング**とは、広告出稿、ダイレクトメール等によるインバウンドマーケティング及び電話営業等によるアウトバウンドマーケティングを含む、提携先からの紹介ではない、当社が直接案件開拓する手法を指す。

17年間の買収ニーズの蓄積

- 2007年の会社設立時から17年間にわたり、当社独自のデータベースに買収ニーズを蓄積しており、2024年5月末時点で**約15,000件の買収ニーズが登録**されている。
- 上記データベースをもとに、**どのような業種の案件でも、通常、数十社から100社程度の候補企業の提案が可能**。

テクノロジーを活用した効率的なマッチング

- **CRMシステム及びマーケティングオートメーションツールを活用**することにより、効率的なマッチングを実現。

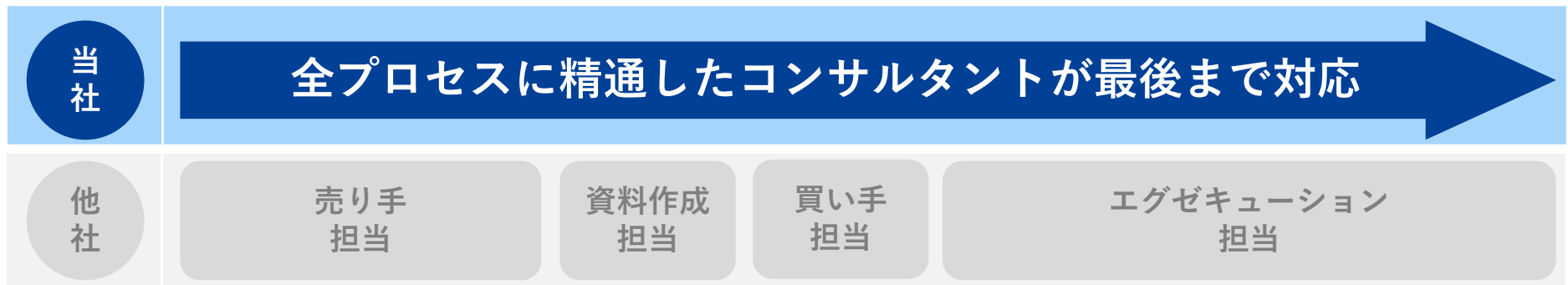
各種M&Aマッチングプラットフォームとの連携

- 各種M&Aマッチングプラットフォームと連携し、**幅広く全国の買い手にリーチすることでマッチングを促進**。

PEファンドとの広範なネットワーク

- **PEファンド専門情報サイト「PEファンド.JP」** (<https://pefund.jp/>) の運営による効果もあり、国内のほとんどの主要PEファンドと広範なネットワークを形成しており、**ファンドへの売却、ファンドの投資先の売却を仲介**。

- プロセスごとに担当を分ける分業制の同業他社が増えてきている中、当社はM&Aの初期相談から最終のクロージングまで、コンサルタント1名が一貫通貫で支援する体制をとることで、以下の強みを発揮している。
 - 全てのプロセスに精通したコンサルタントが最初から顧客の相談に乗ることで、**顧客との信頼を醸成できることに加え**、論点が早い段階で明確になり、顧客に寄り添った**質の高いサービスを提供可能**。
 - 担当者間の非効率な情報共有、ミスコミュニケーションも発生せず、**スピードと効率性が向上**。同時に、作成資料は、ダブルチェックする管理体制を整備しており、**業務の質を担保**。
 - 一貫通貫で責任を持って案件を担当することでコンサルタントに幅広いノウハウが蓄積し、成長が早くなるため、業界内では一貫通貫で案件を担当することを希望するコンサルタントも多く、**人材採用においても有利**。
 - CRMシステムによる日々の業務管理、及び、管理部門によるコンサルタントの行動調査を通じて、コンサルタントの裁量の広さと行動の適切性を両立。



当社は、**企業の真の差別化要因は、価値観・企業文化とそれらを体現した人材**であると考えており、以下のよ
うな当社の価値観・企業文化が、当社の企業価値の源泉と強みの基盤となっている。

顧客志向

- 案件のリスクは適正に開示し、当社の都合で顧客に迷惑をかけることなく、**誠実に仕事をする**ことを徹底。
- 顧客からの評判を重視し、また顧客志向を体現するため、**顧客にとって納得性が高い報酬体系**を採用。
- **中小M&Aガイドライン及びM&A仲介協会自主規制ルール**を遵守。

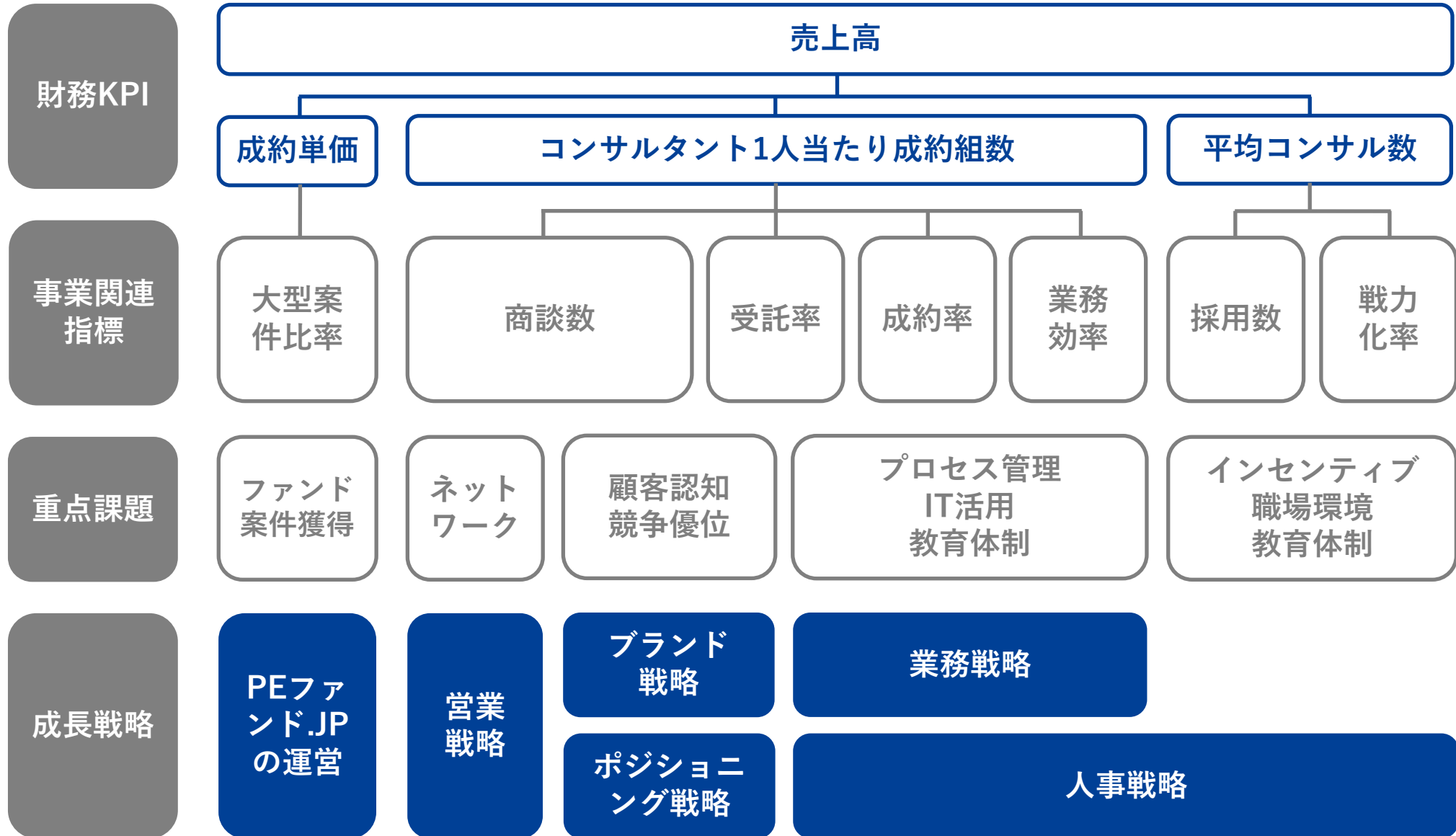
オーナーシップ

- 担当コンサルタントが**裁量と当事者意識**を持って、**能動的に考え行動し、結果に責任**を持つ。
- **自ら学び、高い目標を掲げて努力**する文化。

コンサルタント間の協調

- **ノウハウ・アイデアを共有し、互いに教え合う**ことにより、コンサルタント間で相乗効果を発揮。

成長戦略



- 2020年12月より**PEファンド専門情報サイト**である「PEファンド.JP」(https://pefund.jp/)の運営開始。
- PEファンド関連案件（ファンドへの売却、ファンドの投資先の売却）の受託件数を増やし、大型案件（当社報酬1億円以上の案件）を一定比率で獲得することで、**1組当たり売上高の維持・向上**を目指す。
- GDPに対するPE投資の割合は、日本は欧米と比較して非常に低水準であり、**日本の市場のさらなる発展や広がりが見込まれる。**（※2）



サイトコンテンツ

■ PEファンド一覧

国内の主要PEファンドを網羅。

■ 投資先検索

国内PEファンド投資案件の一括検索機能。

■ インタビュー

PEファンド関係者へのインタビュー。

※1 PEファンドとは、ここでは未上場企業の過半数の株式を取得し、経営権を得る投資ファンド（又はそのようなファンドの運営会社）を指し、バイアウトファンドと同義。

※2 参考文献：幸田博人 編著「プライベート・エクイティ投資の実践」P147～P148

当社の基本戦略である「直接提案中心の営業スタイル×小型案件セグメント」というポジショニング（P9参照）に軸足を置きつつ、**ネットワーク営業による成約をプラスアルファで積み増すこと**で、成長の加速を図る。

ネットワークソーシングによる案件創出

現在は、ダイレクトソーシング（※）によるM&A案件創出が主力だが、金融機関等からの紹介による案件創出ルート強化し、案件数を増やす。

ネットワーク営業体制の整備

金融機関向けのネットワーク営業の担当者を配置し、また過去の顧客等に対する案件紹介の営業を推進。

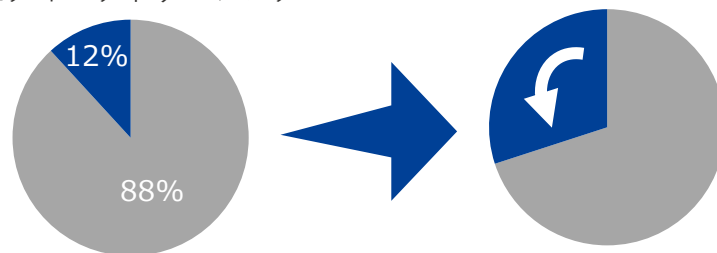
完全成功報酬制のメリットを訴求

売り手・買い手ともに完全成功報酬制でM&A仲介サービスを提供している大手仲介会社は存在せず、金融機関にとって、小規模な案件でも紹介可能になるため、提携ニーズは強い。

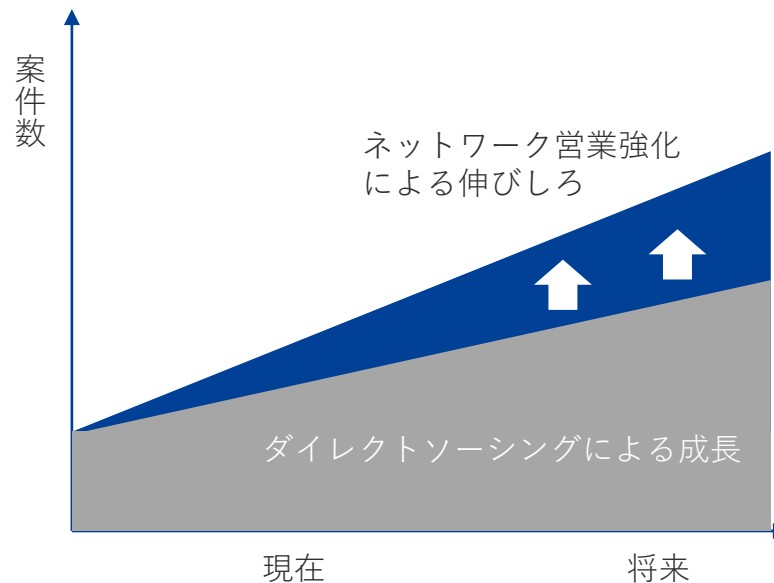
※ダイレクトソーシングとは、広告出稿、ダイレクトメール等によるインバウンドマーケティング及び電話営業等によるアウトバウンドマーケティングを含む、提携先からの紹介ではない、当社が直接案件開拓する手法を指す。

▶ ネットワークソーシングの割合を **中期的に高めていく**

■ ネットワークソーシング
■ ダイレクトソーシング

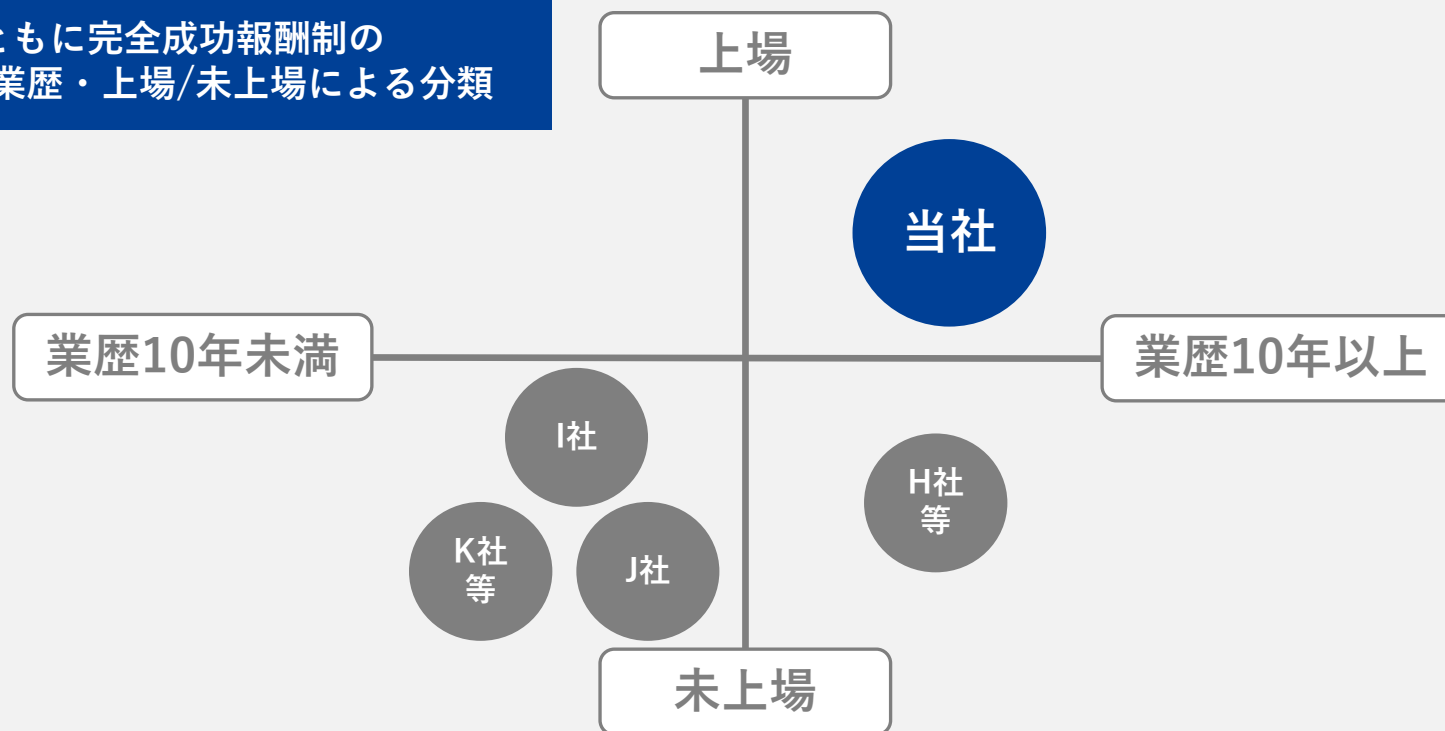


(2021年5月期~2023年5月期
累計成約数ベース)



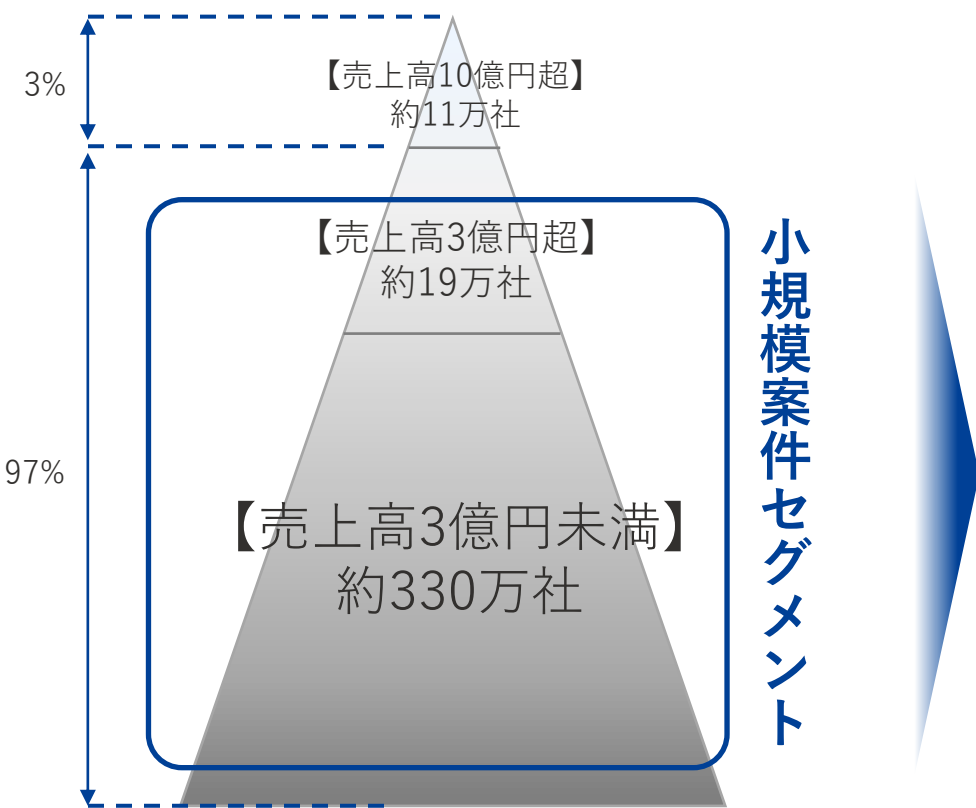
- 当社は設立以来完全成功報酬制を貫いており、完全成功報酬制のM&A仲介会社として長年の実績がある。
- 現在、上場企業には「売り手・買い手ともに完全成功報酬制のM&A仲介専門会社」は存在せず、**当社が初となる。**
- 「**上場企業で唯一の売り手・買い手ともに完全成功報酬制のM&A仲介専門会社**」という認知を広く浸透させ、「完全成功報酬制のM&A仲介会社No.1」ブランドの早期確立を目指す。

売り手・買い手ともに完全成功報酬制の
M&A仲介会社の業歴・上場/未上場による分類

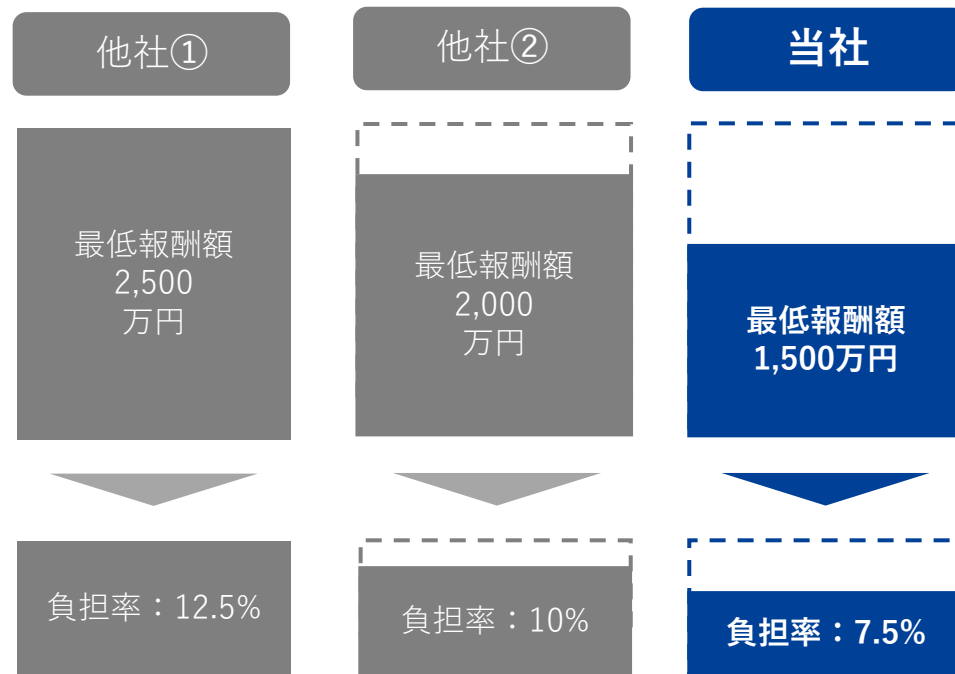


※ M&A仲介専門会社とは、「連結又は単体売上高の90%以上がM&A仲介に係る売上高で構成されている会社」と定義。

中小企業M&A市場のボリュームゾーンである小規模案件セグメント（譲渡金額300百万円以下）において、当社の**価格競争力のある最低成功報酬額（1,500万円）**を訴求し、シェア拡大を図る。



（例）譲渡金額が2億円の場合の顧客の負担率



※ 中小企業の経営資源集約化等に関する検討会資料（中小企業庁、2020年11月11日公表）を元に再構成。

※ 負担率とは、譲渡金額に占める成功報酬の割合を指す。

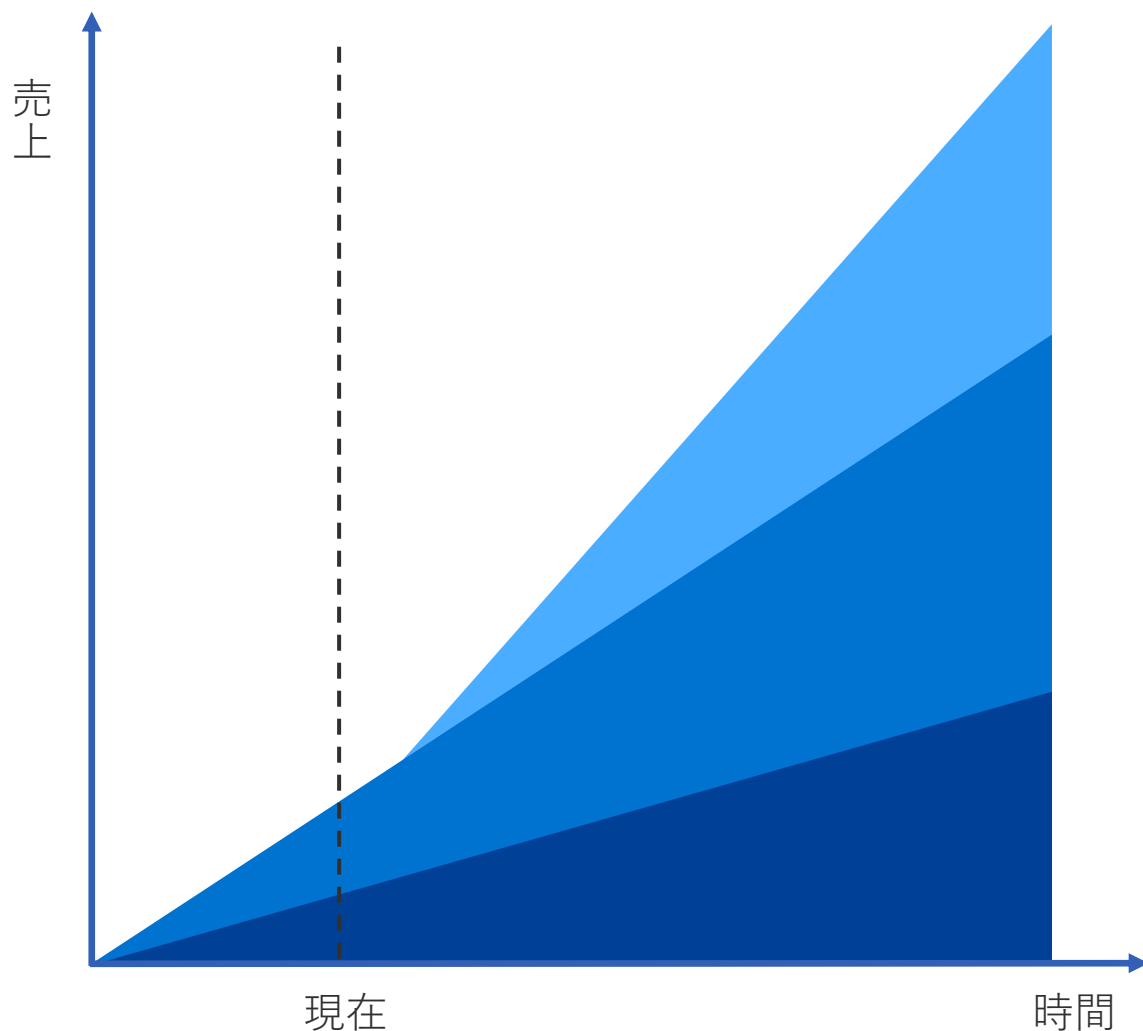
受託率・成約率・業務効率を高め、コンサルタント1人当たり成約組数を**2023年5月期実績の1.8組から一層の引き上げを目指す。**

受託率	① プロセス管理の強化	架電数・アポ数・受託数等の プロセスごとのKPI管理 を強化し、1人当たりの受託数を引き上げ。
	② 積極的な広告投資	積極的な広告宣伝投資を行うことにより、 コンサルタントが受託しやすい環境を整備。
成約率	① ITの活用	CRMシステム（顧客管理システム）・マーケティングオートメーションツール（顧客開拓のためのマーケティング活動を自動化するツール） を活用することにより、効率的なマッチングを実現。
	② マatchingプラットフォームとの連携	各種M&Aマatchingプラットフォームと連携し、幅広い買い手にリーチすることでマatchingを促進。
業務効率	① ITの活用	CRMシステム の徹底活用により、業務報告及び部下管理の工数を削減し、業務の効率化を促進。
	② 業務標準化	営業提案資料・企業価値算定書・案件資料等の書式を統一するとともに、 業務手順の標準化 を進め、業務効率を向上。

成長ドライバーである**コンサルタント数**を安定的に増加させるため、質の高い人材の積極採用と効果的な教育体制による早期戦力化を更に強化していく。

採 用	① 魅力的な給与体系	最大で 40%以上というインセンティブ率 を設定し、高い資質を有する人材を厳選採用。
	② 良好な職場環境	効率的な業務運営により、長時間労働のない働きやすい環境を提供しており、 良好な職場環境が人材獲得に寄与 。
	③ マーケット環境	高収入の業界としてM&A仲介業界の認知が拡大しており、当社にとっては 他業種の優秀な人材を採用しやすいマーケット環境 。
教 育	① 効果的な教育体制	M&A実務の経験豊富な教育担当を配置し、入社後約2ヵ月の集中的な指導により、 レベルの高いコンサルタントを早期に育成できる教育体制を整備 。
	② 豊富なOJT機会	コンサルタント1人当たり成約組数が高水準であることを活かし、実際のM&A案件をもとにOJTを受ける機会を数多く提供することで、 効率的に未経験者を育成 。
	③ 一気通貫	入社当初から主担当として一気通貫で案件に携わることで、M&Aプロセスへの理解が深まり、 新規採用人材を早期戦力化できる業務体制を構築 。

今後とも拡大が見込まれる中小企業M&A市場において、価格優位性の訴求、案件開拓ネットワークの強化、ブランドの確立等によりシェアを拡大し、**市場成長率を上回る成長を実現**する。



ブランド確立に伴う成長

上場や積極的な広告投資による認知度向上及び「完全成功報酬制のM&A仲介会社No.1」ブランドの確立による更なるシェアの拡大。

シェア拡大に伴う成長

価格競争力を有する小規模案件セグメントにおけるシェア拡大。
ネットワーク経由のソーシング強化による獲得案件数の積み増し。

市場拡大に伴う成長

事業承継ニーズの増加、政策の後押し等による中小企業M&A市場の拡大に伴う成長。

成長戦略の実行のため、IPOによる調達資金177,160千円は、以下の使途に充当します。

人材採用費用

当社が事業を行うM & A仲介業界においては、コンサルタント数の増加が売上増加に直結することから、人材採用への投資を積極的に行う必要があるため、コンサルタント等の人材採用費・人件費として143,857千円（2025年5月期：59,400千円、2026年5月期：84,457千円）を充当する予定です。

広告宣伝費用

M & A案件獲得数の更なる増加を目指し、潜在顧客である中小企業経営者との接点を拡大するため、ネット広告出稿、ダイレクトメール送付等の広告投資拡大のために33,303千円（2025年5月期：9,887千円、2026年5月期：23,416千円）を充当する予定です。

なお、上記調達資金は、具体的な充当時期までは、安全性の高い金融商品等で運用していく方針です。

事業等のリスクと対応

当社の成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を及ぼす可能性のある主要なリスクとその対応策は、以下のとおり。その他のリスクは、新規上場申請のための有価証券報告書（Iの部）の「事業等のリスク」を参照。

リスク	リスク概要	可能性	影響度	対応策
競合	参入障壁が低いため、新規参入が増え、競争が激化するおそれ。	大	大	「売り手・買い手ともに完全成功報酬制のM&A仲介会社」という独自ポジションの確立と、競合が少ない小規模案件への注力により、コンサルタント1人当たりの成約組数を高水準に維持し、競争優位を実現。
人材確保	採用環境における競争激化や想定外の大量離職により、コンサルタント数が確保できなくなるおそれ。	中	中	魅力的な給与体系、M&A仲介業務未経験でも短期間で戦力化可能な教育体制、ノルマ・ハラスメント・官僚主義・長時間労働を排除した働きやすい職場環境の整備。
法規制・許認可	今後、法令等の制定・改定によりM&A仲介業が法的に規制されるおそれ。	低	中	中小企業庁が定める中小M&Aガイドライン及びM&A仲介協会が定める自主規制ルールの遵守を通じた健全な業務運営と情報収集の徹底。
情報管理	情報漏洩や不正利用の発生による損害賠償請求や社会的信用・ブランドの毀損。	中	低	内部情報管理規程、機密情報管理規程、個人情報管理規定の整備と、従業員に対する研修の実施による情報管理の徹底。

免責事項

本資料に含まれる将来の見通しに関する記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものであり、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するため、実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性がある点にご留意ください。

本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

今後の開示

本資料のアップデートは今後、通期決算の発表時期を目途として行う予定です。
なお、次回は2025年7月頃を目途として行う予定です。

Appendix



代表取締役社長
藤井一郎

- ・早稲田大学政治経済学部卒
- ・サンダーバード
- 国際経営大学院 (MBA)

三菱商事で自動車関連プロジェクトに従事。フリービットの海外事業開拓マネージャー、M&A仲介のサンベルトパートナーズの取締役を経て、2007年に当社を創業。



取締役副社長
管理部長
籠谷智輝

- ・大阪大学経済学部卒
- ・バプソン大学ビジネススクール (MBA)
- ・公認会計士

監査法人トーマツにて、上場企業の監査に従事。同法人退職後は家業の食品加工会社に経営参画し、工場建設・支店売却等のプロジェクトに従事。2007年に当社を創業。



取締役
コンサルティング部長
廣瀬一憲

- ・慶應義塾大学商学部卒
- ・米国公認会計士試験合格

学生時代に教育系ビジネスを起業。大学卒業後、シグママックスのコンサルタント、要興業の経営企画職を経て、2014年に当社に入社。2020年、当社取締役に就任。



社外取締役
常勤監査等委員
牟田口賢次郎

- ・早稲田大学政治経済学部卒

日本石油（現ENEOS）にて、経理・財務、IR、監査等に従事。富士興産に転籍後、管理部門管掌取締役、代表取締役常務執行役員を歴任。2020年、当社監査等委員に就任。



社外取締役
監査等委員
川崎勝之

- ・東京経済大学経済学部卒
- ・公認会計士・税理士

センチュリー監査法人を経て、デジタルガレージにて執行役員として管理部門を統括。現在は会計・税務サービスのアクリアの代表。2020年、当社監査等委員に就任。



社外取締役
監査等委員
増田薫則

- ・法政大学法学部卒
- ・早稲田大学大学院法学研究科
修士課程修了
- ・弁護士

シティ法律事務所等を経て、レックス法律事務所を共同で創業。企業法務全般、事業再生、M&A等を扱う。2020年、当社監査等委員に就任。

当社は会社設立以来、売り手・買い手ともに完全成功報酬制のM&A仲介会社として、累計200組以上の成約を支援。

