



M&A 総研 HD

2025年9月期 第1四半期 決算説明資料

2025年1月30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 2025年9月期 第1四半期実績

2 2025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 49.0億円→**41.7**億円
(FY24/9 1Q→FY25/9 1Q) (▲14.7%)

営業利益 33.5億円→**16.8**億円
(FY24/9 1Q→FY25/9 1Q) (▲49.8%)

営業利益率 **40.3%**
(FY25/9 1Q)

売上高成長率 **▲14.7%**
(FY24/9 1Q→FY25/9 1Q)

**譲渡企業担当
M&Aアドバイザー数**
(FY25/9 1Q末)

306名

FY24/9 1Q末実績 (200名) 対比
+106名 (+53.0%)

1月時点の内定者承諾者を含む
M&Aアドバイザー数は363名である

**譲渡企業担当
M&Aアドバイザー**
1人当たり売上高¹
(FY24/9)

65百万円

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

FY24/9は期初計画(61百万円)を上回り
好調な着地(計画比+6.6%)

M&Aの平均成約期間²
(~FY25/9 1Q)

7.1ヶ月

最短
1.5ヶ月

業容を拡大しながらも
7ヶ月程度を維持

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)

1Q業績

連結売上高**4,178百万円**(前年同期比▲14.7%)、
連結営業利益**1,684百万円**(前年同期比▲49.8%)、
連結営業利益率**40.3%**(前年同期は68.4%)となった。

【M&A仲介事業】

売上高は3,956百万円で前年同期比▲19.1%の減収となったが、今後の売上高の指標となる**アドバイザー契約の受託件数残高は過去最高**となっている。また、提携先の開拓にも注力し、提携先数は右肩上がりに増加しており、今後は成約件数拡大に寄与していく見込み。
また、営業利益はマネジメント強化や人材育成、コンプライアンス強化への投資に加え、主に売上高が伸び悩んだ影響を受け、1,740百万円と前年同期比▲47.2%の減収となった。

【コンサルティング事業】

1Qの売上実績は222百万円であり、既に**昨年度の年間売上高(247百万円)と同水準の売上高に到達**。継続案件に加え、エンタープライズ企業からの新規案件も受注できている。

人材採用

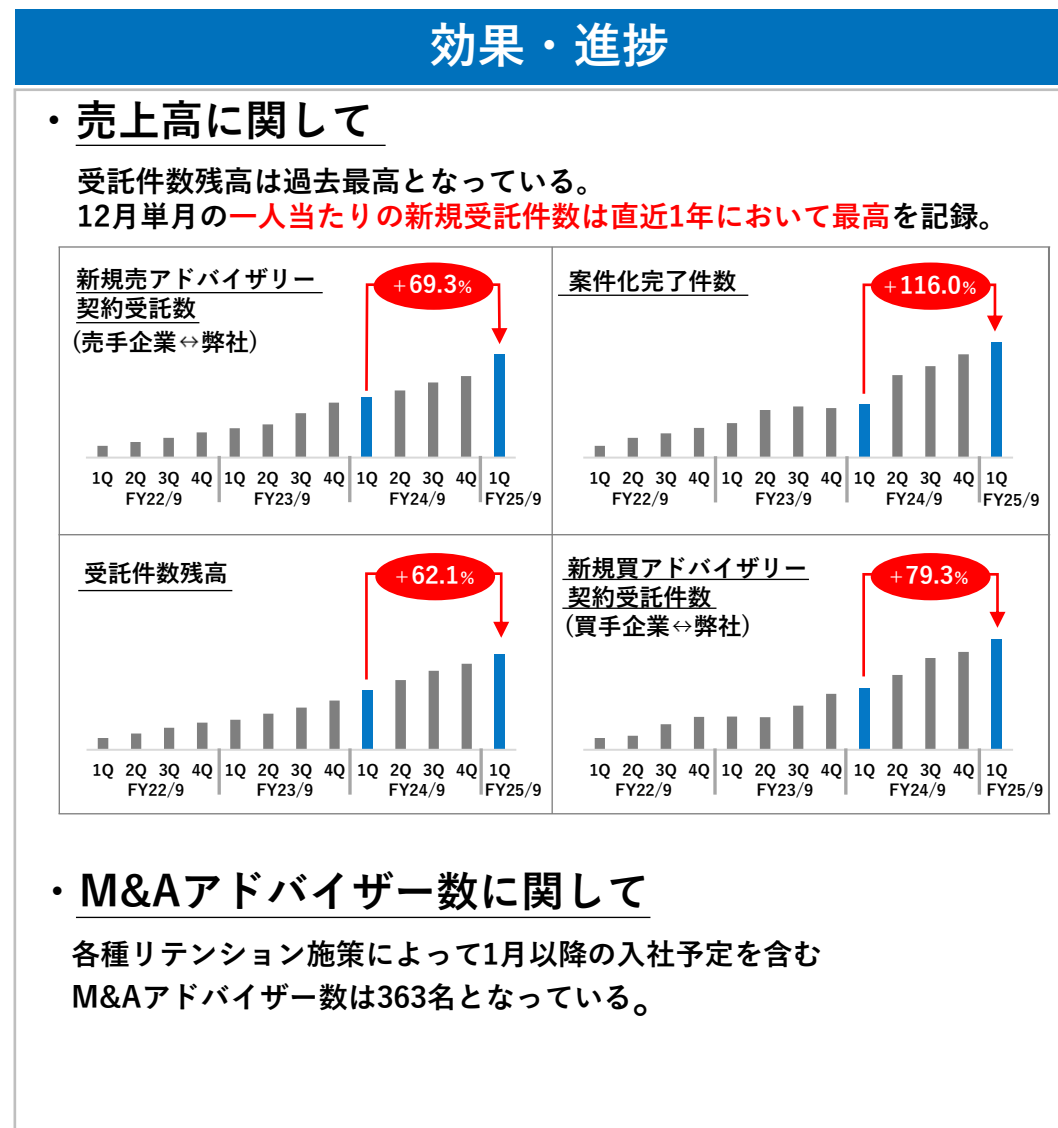
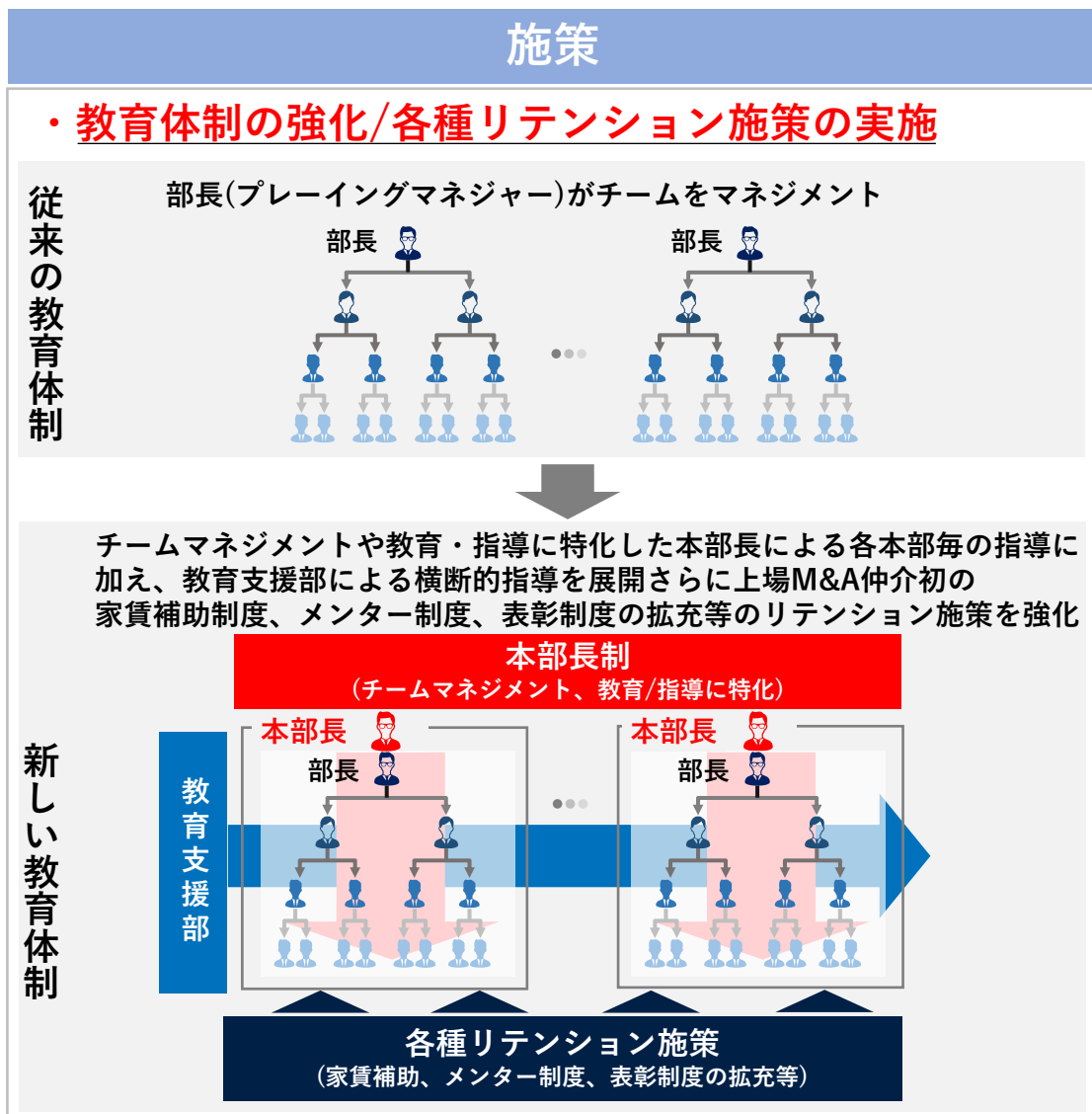
【M&A仲介事業】

1Q末時点のM&Aアドバイザー数は306名での着地。
本部長制やリテンション施策（詳細はP4、P5参照）により、1月以降入社予定の内定承諾者含む**M&Aアドバイザー数は+43名(320名→363名)**であり、**今期の増加計画+80名~130名に対する進捗率は33.1%~53.8%**で推移。

【コンサルティング事業】

1Q末時点のコンサルタント数は+15名(28名→43名)であり、**1月以降入社予定の内定承諾者を含むコンサルタント数は+66名(28名→94名)**で**今期の増加計画+52名~72名に対して進捗率91.7%~126.9%**。
人数計画の修正については2Qの進捗状況を踏まえ、必要に応じて検討する予定

売上高向上施策として**本部長制**や**教育支援部の強化**といった多面的な指導体制の整備及び各種**リテンション施策**を実施。



人材の育成体制

マネジメントに特化した本部長と教育支援部によってパフォーマンスの底上げを図る。
グループ全体の勉強会を実施し、各グループ会社が持つナレッジや経験を共有することで、提案の質の向上や提案の幅を広げていく。

教育体制



独自の研修環境

1 本部長による各本部毎の指導

マネジメントや教育に特化した本部長を設置。
若手メンバーのサポートを従前より強化し、パフォーマンスの底上げを図る。

2 教育支援部による横断的な指導

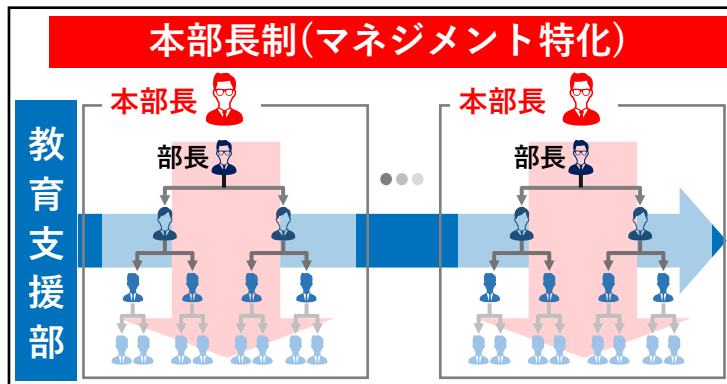
入社後の研修に加え、各役職に応じた段階的な研修を実施。
研修内容や実効性については研修後アンケートやパフォーマンスデータを用いて最適化している。

1 効率的に学習できる環境

独自の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できる環境を整備。

2 グループ全体での勉強会

グループ会社間で持っているナレッジや経験をHDで共有し、提案の質の向上や提案の幅を広げる。



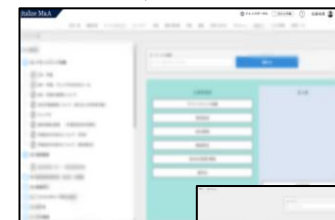
教育/指導体制

各種データを分析し、
実効性を検証



アンケートを用いて研修内容を
ブラッシュアップ

ナレッジポータル



動画コンテンツ

オンライン研修



クオンツ・コンサルティングとの
合同勉強会

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。**提携先の開拓は順調に進んでおり**、今後の成約件数拡大に寄与していく見込み。
また、**大型案件の獲得に向けた動きをさらに強化**していく。

受託案件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。

大型案件

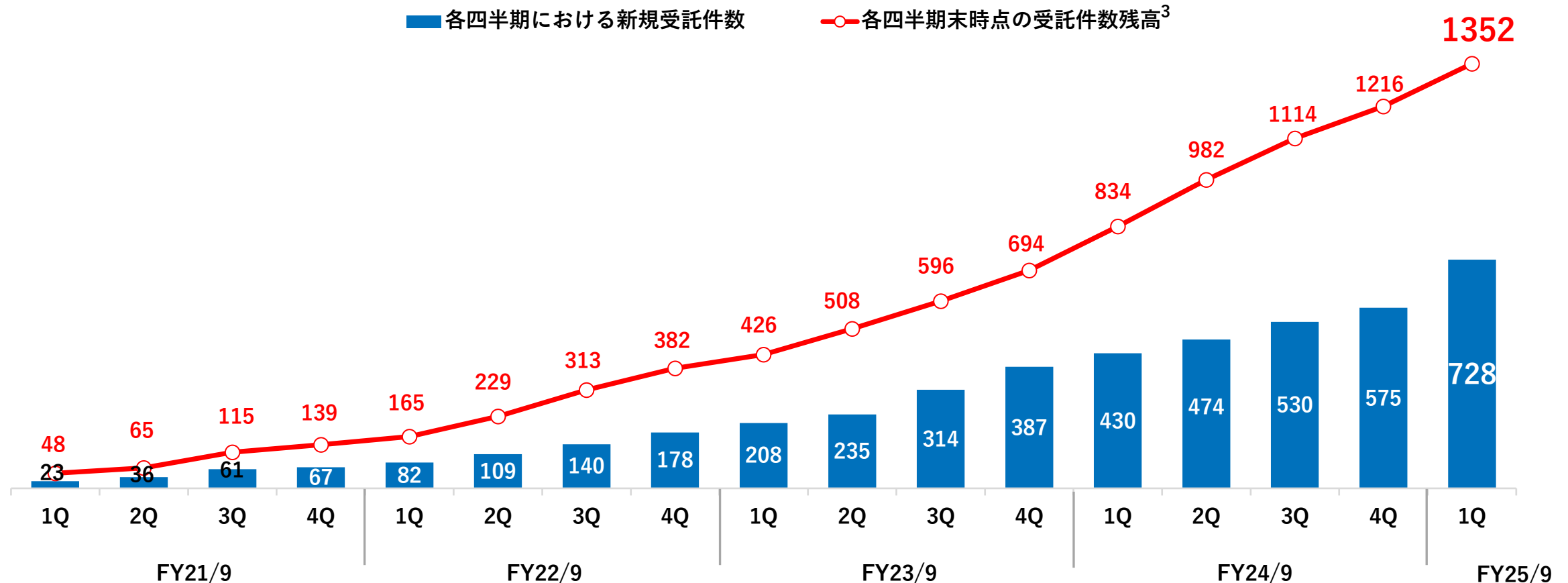
強化

買収を積極的に検討している企業毎に専属の担当を配置し、大型案件の獲得をさらに強化。

各四半期の受託案件数¹と受託残高(M&A仲介事業)

今後の売上の基礎となる**新規受託件数**や**受託件数残高**は**過去最高を更新**。新規採用したアドバイザーも着実に受託できている。なお、受託が増えているFA案件や海外案件等については、買FA案件はカウントから除き、海外案件においては一部のみのカウントとなっている²。

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³



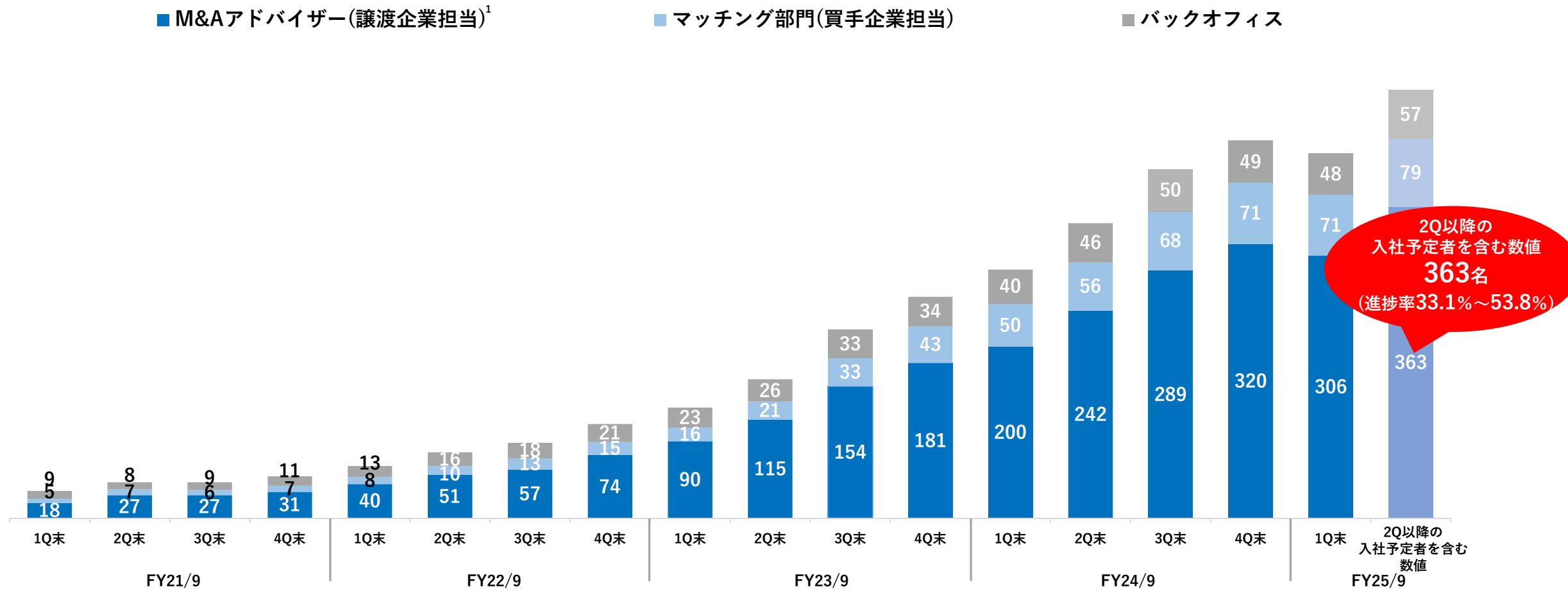
注:

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. 買FA案件はカウントから除外している。また、海外案件に関しては、商習慣の違いからアクティブな案件ではあるがアドバイザー契約を結んでいない案件はカウントから除外している。
3. 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)

1Q末のM&Aアドバイザーは306名であるが、1月以降の入社予定者を含めたM&Aアドバイザー数は+43名(320名→363名)の増加であり、今期の増加計画+80名~130名(320名→400名~450名)に対し、**進捗率は33.1%~53.8%**となっている。

各四半期末時点における部門別人員数の推移 (人)



	FY22/9 1Q	FY23/9 1Q	FY24/9 1Q	FY25/9 1Q	前年同期比
売上高	1,010百万円	2,125百万円	4,900百万円	4,178百万円	▲14.7%
M&A仲介事業	1,010百万円	2,125百万円	4,892百万円	3,956百万円	▲19.1%
その他事業	-	-	7百万円	222百万円	+3071.4%
売上総利益	888百万円	1,788百万円	4,045百万円	2,727百万円	▲32.6%
売上総利益率	88.0%	84.2%	82.6%	65.3%	▲17.3Pt
販管費	177百万円	390百万円	692百万円	1,043百万円	+50.7%
営業利益	711百万円	1,398百万円	3,353百万円	1,684百万円	▲49.8%
M&A仲介事業 ¹	711百万円	1,398百万円	3,294百万円	1,740百万円	▲47.2%
その他事業 ¹	-	-	▲12百万円	▲37百万円	-
営業利益率	70.4%	65.8%	68.4%	40.3%	▲28.1Pt
経常利益	705百万円	1,397百万円	3,352百万円	1,685百万円	▲49.7%
経常利益率	69.9%	65.8%	68.4%	40.3%	▲28.1Pt
当期純利益	486百万円	958百万円	2,175百万円	1,092百万円	▲49.8%
当期純利益率	48.1%	45.1%	44.4%	26.1%	▲18.3Pt

注:

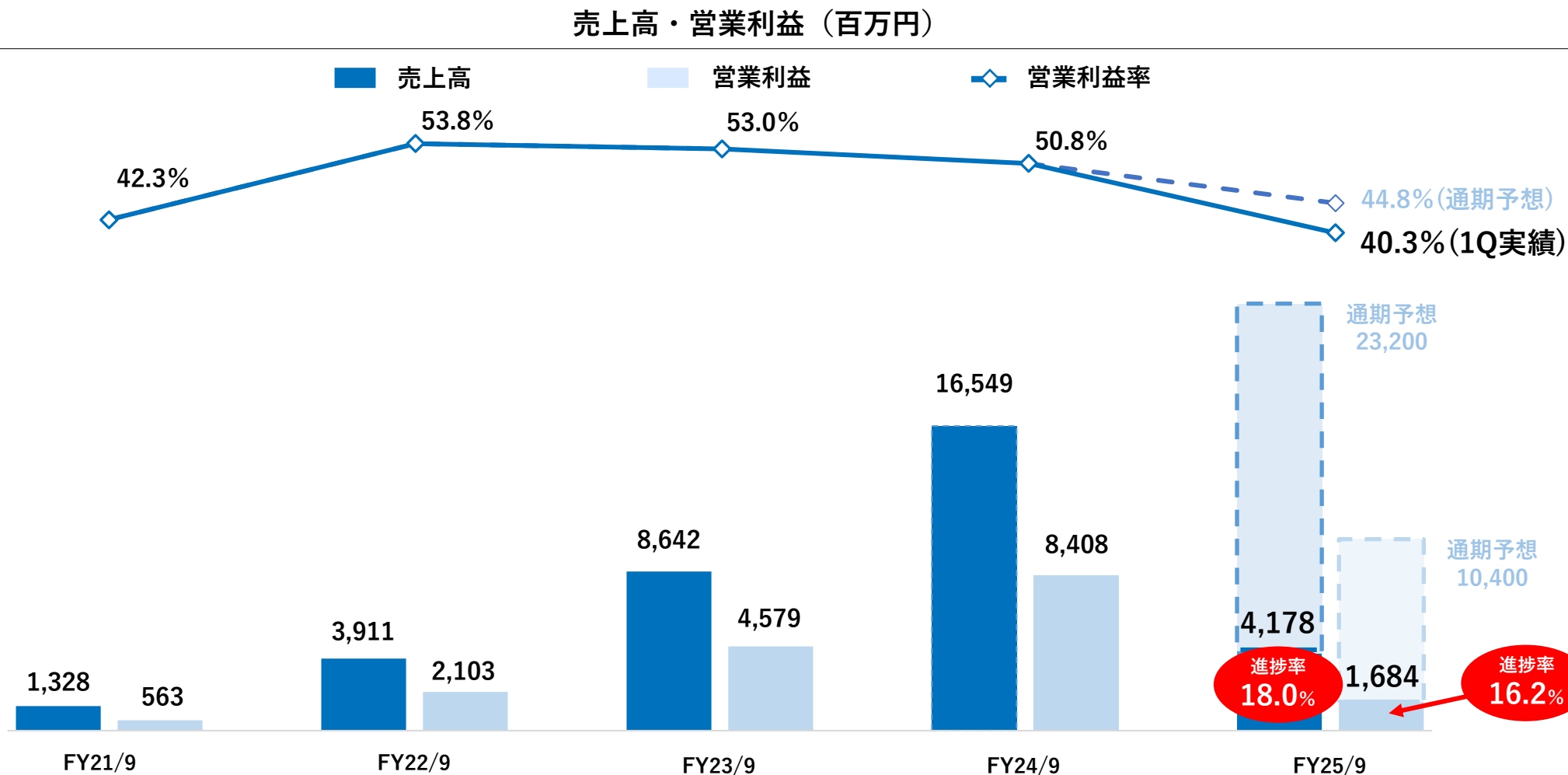
1. これらの他に、各セグメントに配賦していない全社費用が19百万円発生しており、それらの合計が連結PLの営業利益と一致。

	FY22/9 1Q	FY23/9 1Q	FY24/9 1Q	FY25/9 1Q	前年同期比
売上高	1,010百万円	2,125百万円	4,892百万円	3,956百万円	▲19.1%
営業利益	711百万円	1,398百万円	3,294百万円	1,740百万円	▲47.2%
営業利益率	70.4%	65.8%	67.3%	44.0%	▲23.3Pt
M&Aアドバイザー数	40名	90名	200名	306名	+53.0%
成約件数 ¹ (うち大型案件 ² 数)	17件 (2件)	33件 (4件)	66件 (9件)	65件 (4件)	-
成約単価 ³	58百万円	61百万円	74百万円	61百万円	-
成約期間 ⁴	7.9ヶ月	6.6ヶ月	6.7ヶ月	7.1ヶ月	-

注:

1. 仲介ではないFA案件は成約件数のカウントから除いている。
2. 手数料総額が1億円以上の案件を大型案件と定義
3. 同業他社との比較を可能にするため、FY24/9 1Qから成約単価の計算方法を変更し、「M&A仲介事業売上高÷成約件数(FA案件を除く)」で算定。四半期会計期間の成約案件の平均値。
4. 創業以来の全成約案件の平均値(FA案件を除く)

通期予想に対して売上高は進捗率18.0%の4,178百万円、営業利益は進捗率16.2%の1,684百万円で着地。
現時点で業績予想の修正は予定していない。



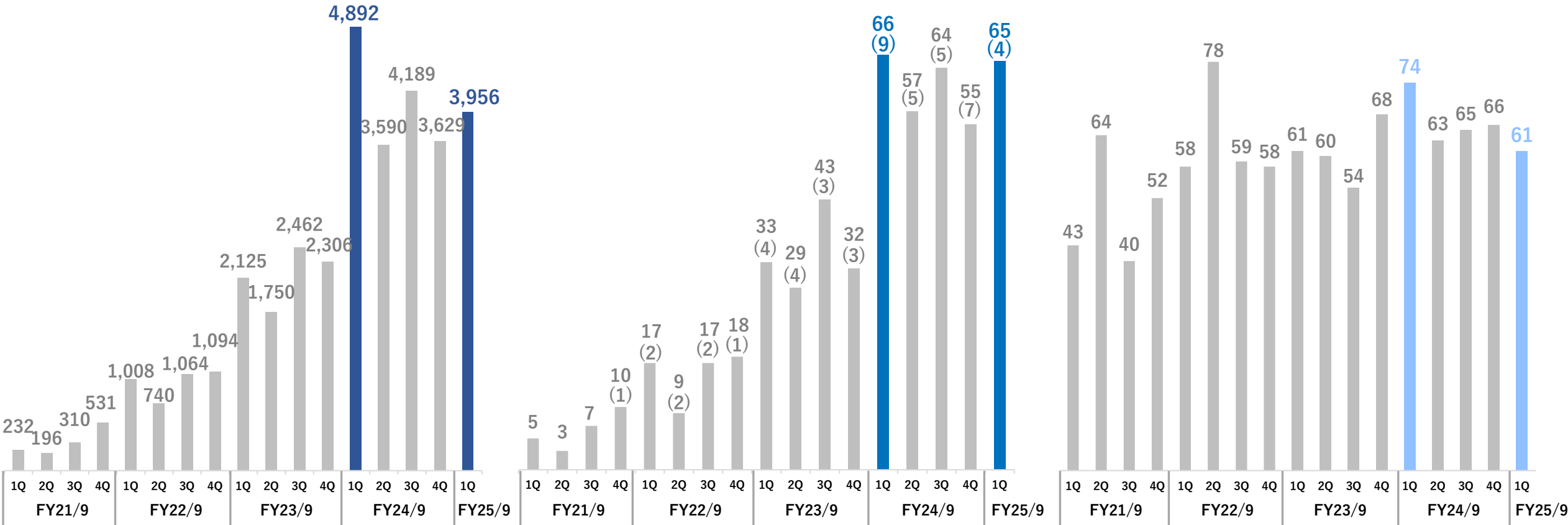
各四半期の売上高、成約件数、成約単価の推移(M&A仲介事業)

1Qは売上高3,956百万円(前年同期比▲19.1%)、成約件数は65件となった。
大型案件は4件の成約となっている。

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)

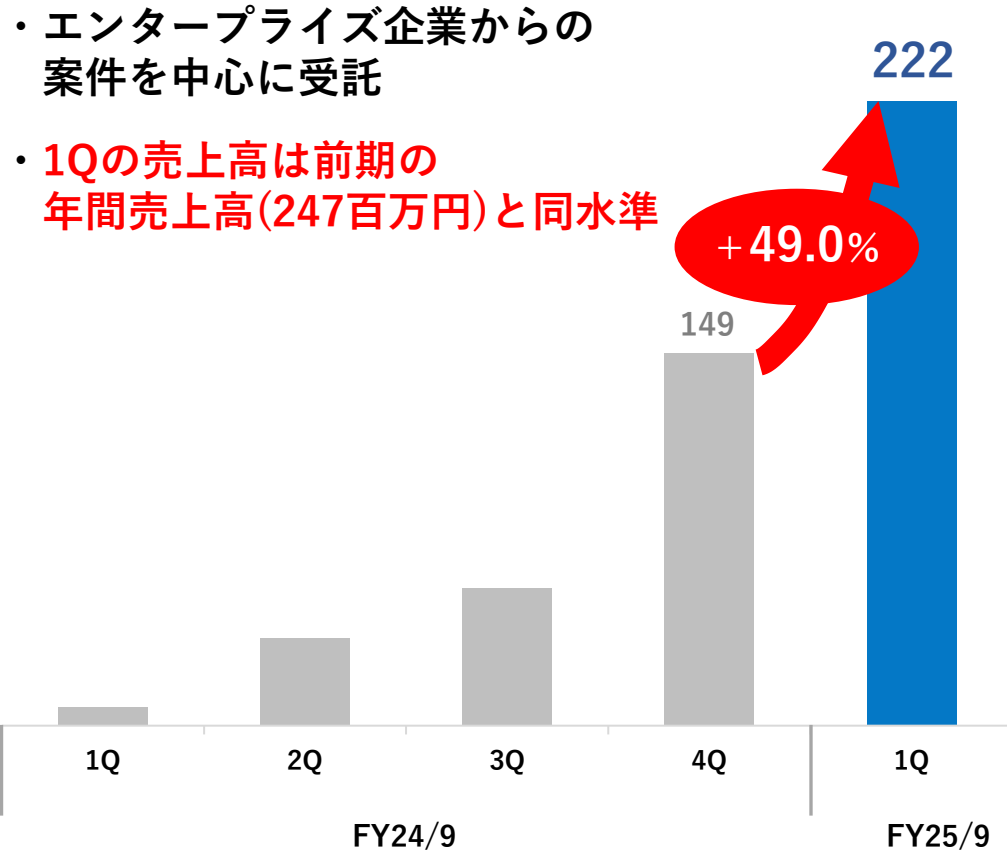


注:
1. 同業他社との比較を可能にするため、FY24/9 1Qから成約単価の計算方法を変更し、「M&A仲介事業売上高÷成約件数」で算定。

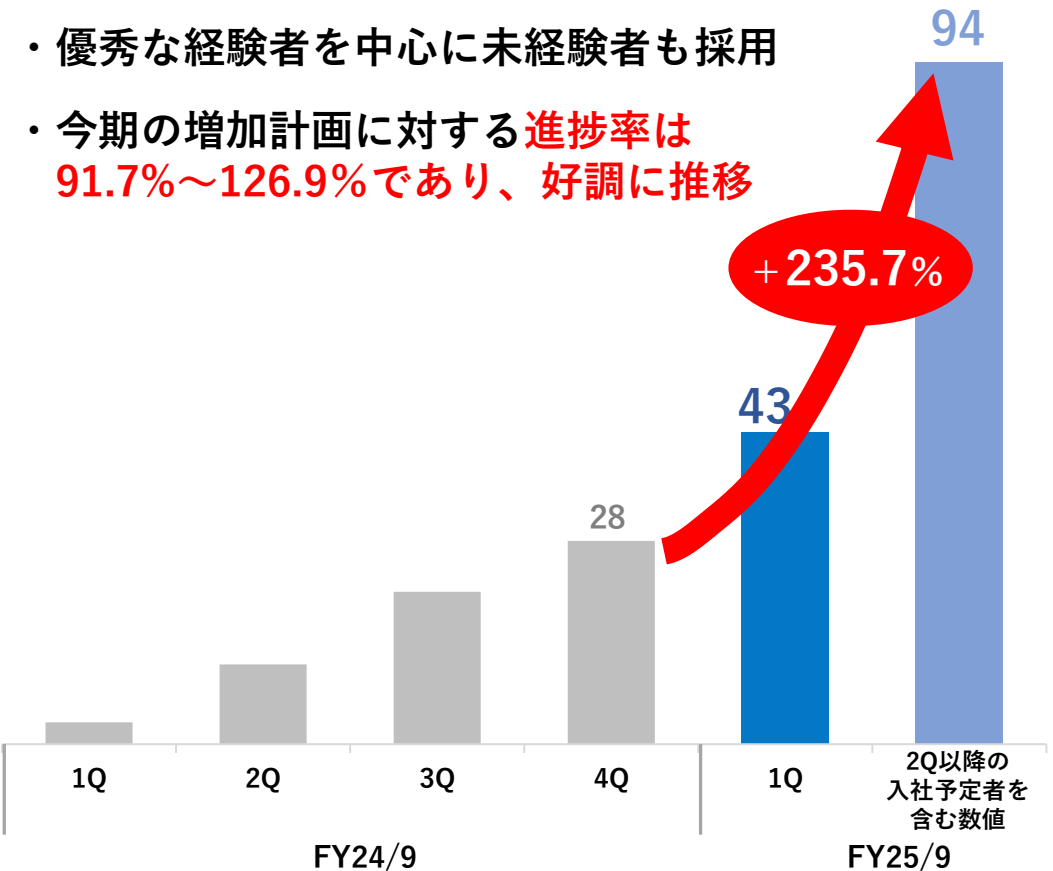
各四半期の売上高とコンサルタント数の推移(コンサルティング事業)

売上高は右肩上がりで伸びており、1Q時点で**昨年度の年間売上高である売上高(247百万円)と同水準の222百万円**となった。コンサルタントの採用も順調に進捗しており、今期のコンサルタント増加計画+52名~+72名に対し、**1Q以降の入社予定者を含めたコンサルタント数は+66名(28名→94名)の増加**であり、進捗率は**91.7%~126.9%**となっている。

コンサルティング事業売上高 (百万円)

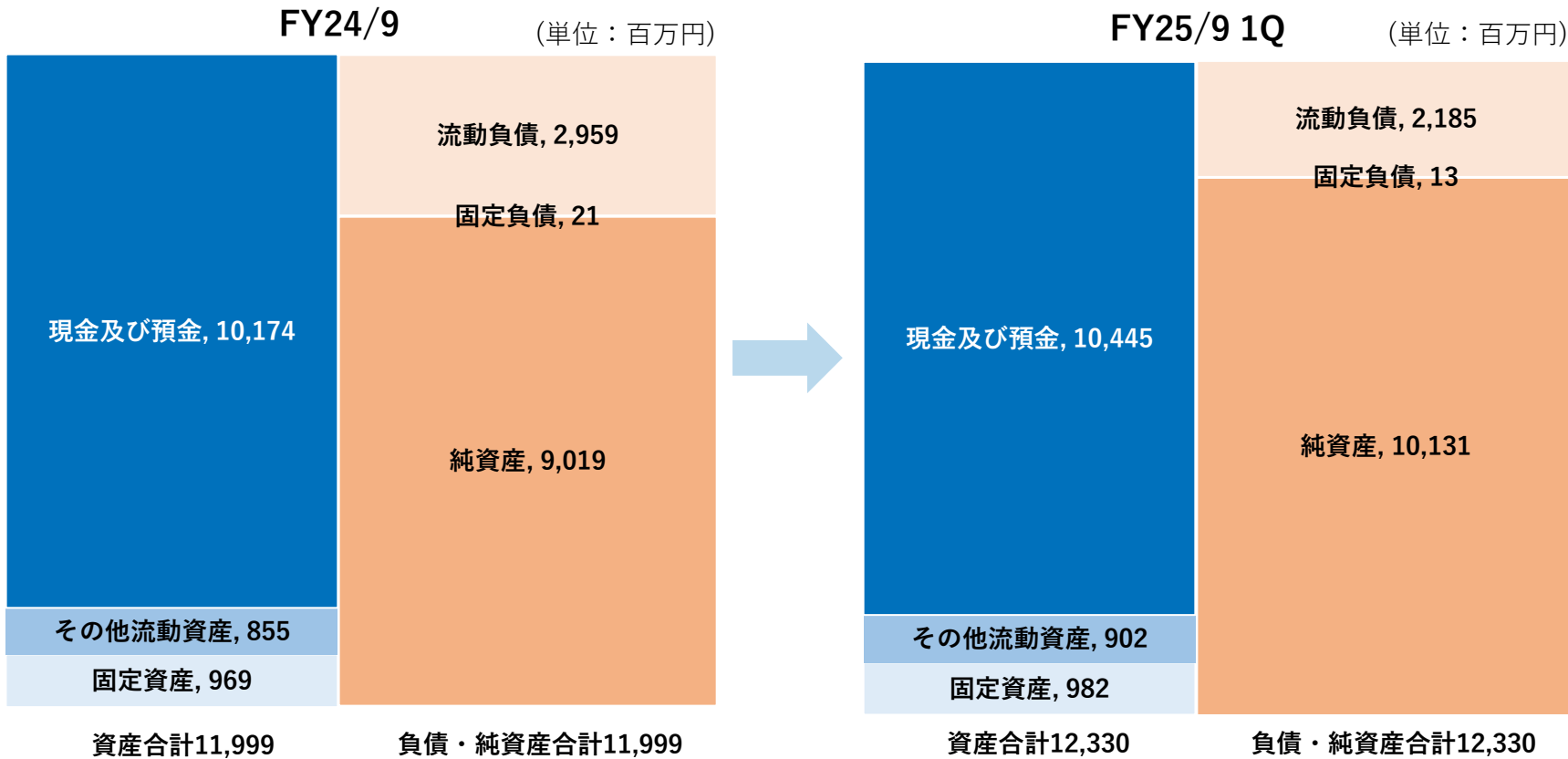


コンサルタント数



1. 2025年9月期 第1四半期実績 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 ¹		
FY22/9	FY23/9	FY24/9
47.5%	42.1%	57.0%

参考：ROE ²		
FY22/9	FY23/9	FY24/9
71.6%	62.1%	79.2%

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 2025年9月期 第1四半期実績
 - 2 **2025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

2. 2025年9月期 業績予想
連結業績予想

	2024年9月期(実績)	2025年9月期(予想)	対前期成長率
売上高	16,549百万円	23,200百万円	+40.2%
M&A仲介事業	16,301百万円	22,000百万円	+35.0%
その他事業	247百万円	1,200百万円	+385.8%
営業利益	8,408百万円	10,400百万円	+23.7%
M&A仲介事業	8,690百万円	11,000百万円	+26.6%
その他事業	▲275百万円	▲600百万円	-
営業利益率	50.8%	44.8%	▲6.0Pt
M&A仲介事業	53.3%	50.0%	▲3.3Pt
その他事業	-	-	-
当期純利益	5,788百万円	6,759百万円 ¹	+16.8%
1株当たり当期純利益	98円82銭	115円19銭	+16.6%

注

1. 2024年9月期実績では税率が31.1%(当期純利益/税引前当期純利益)であったが、2025年9月期においては保守的に35%と仮定して計算している。

M&A仲介事業にかかる業績予想

売上高と営業利益の中長期的な成長を目指し、2025年9月期はマネジメント強化(本部長制の導入)、人材育成およびコンプライアンス強化に向けた**投資を行っていく**。マネジメント強化及び人材育成における投資対効果は随時モニタリングしていく。

	2024年9月期(実績)	2025年9月期(予想)	対前期成長率
売上高	16,301百万円	22,000百万円	+35.0%
営業利益	8,690百万円	11,000百万円	+26.6%
営業利益率	53.3%	50.0%	▲3.3Pt
M&Aアドバイザー数	320名	400名~450名	+25.0%~+40.6%
1人当たり売上高 (期中平均人数)	65百万円 (250.5名)	57百万円~61百万円 (360名~385名)	-
成約件数	242件	367件	-
成約単価	68百万円	60百万円	-
成約期間	7.0ヶ月	7.0ヶ月程度	-

・ マネジメント強化
(本部長制の導入)
・ 人材育成

・ マネジメント人材の拡充
・ 研修プログラムの拡充
・ リテンション施策の拡充

・ 1人当たりの生産性の向上

・ コンプライアンス強化

・ 信用調査会社との連携を強化
・ チェックツールの拡充

・ 顧客満足度の向上
・ サービス品質の向上

**売上高と営業利益の
中長期的な成長を目指す**

	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等により算定。
営業利益 (営業利益率)	マネジメントの強化に加え、社員の教育およびコンプライアンスの強化に対しても積極的に投資を行っていく。組織の成長を支えるため必要なコストを適切に投下する方針である。
M&Aアドバイザー数	FY25/9は400名～450名を計画している。
1人あたり売上高 (期中平均人数に基づき算定)	FY25/9は57百万円～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。
成約単価	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	7ヶ月程度を維持する見込み。創業から6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。

その他事業にかかる業績予想

クオンツ・コンサルティングについては、コンサルタント数の拡大に伴い売上高を伸ばしていく。

資産運用コンサルティングについては事業開始に向けた準備は着実に進んでいるが、売上高については現時点では未確定であるため、業績予想には織り込んでいない。

	2024年9月期(実績)	2025年9月期(予想)	対前期成長率
売上高	247百万円	1,200百万円	+385.8%
クオンツ・コンサルティング	247百万円	1,200百万円	+385.8%
資産運用コンサルティング	-	-	-
営業利益	▲275百万円	▲600百万円	-
クオンツ・コンサルティング	▲224百万円	▲540百万円	-
資産運用コンサルティング	▲42百万円	▲60百万円	-

-
- 1 2025年9月期 第1四半期実績
 - 2 2025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

2025年1月にオペレーティング・リース事業を展開する(株)総研リースを設立。
M&A総研ホールディングスの下にM&A仲介事業を行う3社とその他事業を行う3社が紐づいている。

組織体制

(株)M&A総研ホールディングス
(証券コード：9552)

100%

100%

100%

100%

100%

100%

(株)M&A総合研究所

(株)M&Aエグゼクティブパートナーズ

(株)M&Aプライムグループ¹

(株)クオンツ・コンサルティング

(株)資産運用コンサルティング

2025/1
設立

(株)総研リース

・AI・DXを活用した
M&A仲介事業

・オーナー様の譲渡後を見据えた
M&A仲介事業

・特定の業種に特化した
M&A仲介事業

・戦略/IT/DX等の
総合コンサルティング事業

・譲渡後のオーナー様の
資産運用のサポート事業

・オペレーティング・リース事業

M&A仲介事業

その他事業

注:

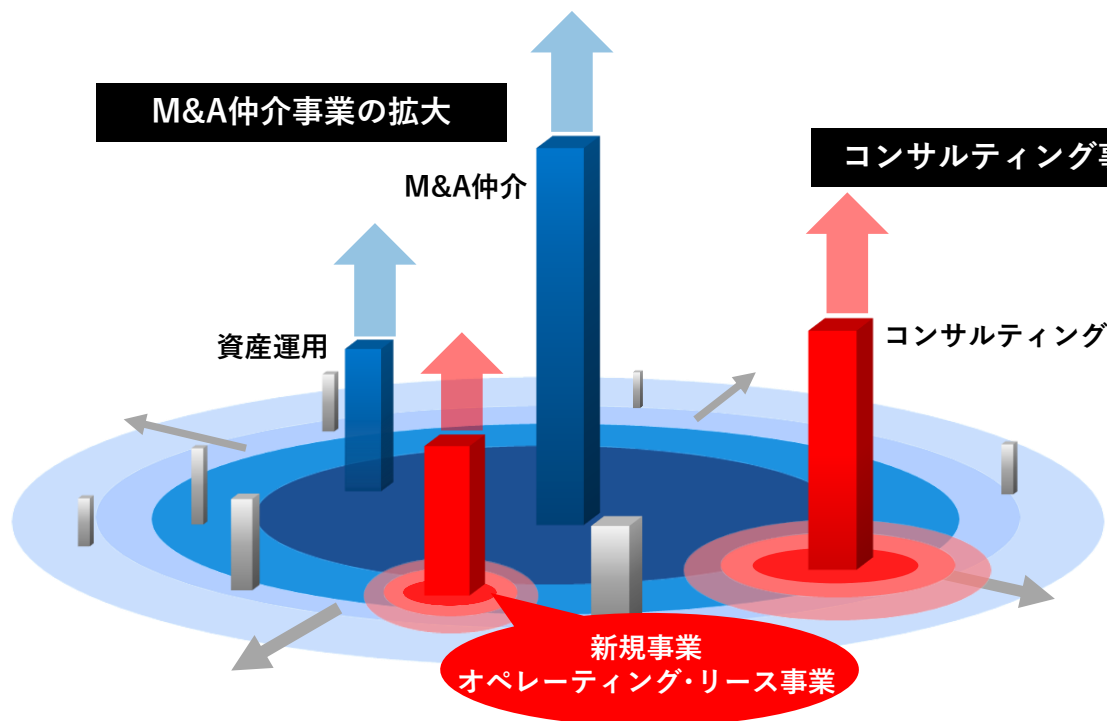
1. 2024年8月に「M&Aファイナンシャル」から「M&Aプライムグループ」に商号変更

グループ全体の利益拡大を目指し、M&A仲介事業の成長を継続するとともに、2023年10月に市場規模が大きく成長性の高いコンサルティング業界に参入。

さらに、2025年1月からはオペレーティング・リース事業にも参入し、さらなる成長を目指す。

当社の成長イメージと新設会社

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

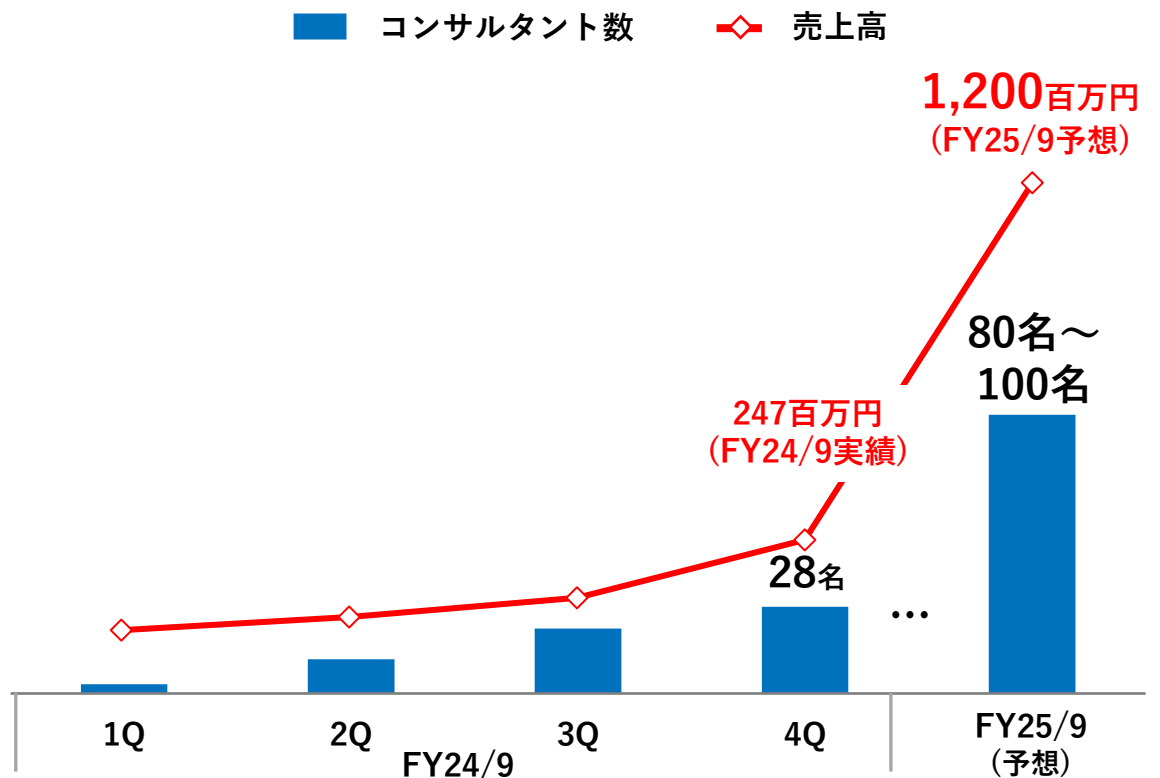


新設会社概要

会社名	総研リース
設立	2025年1月30日
代表者	佐上 峻作
住所	東京都千代田区丸の内1-8-1
資本金	3億円(資本準備金を含む)
事業内容	オペレーティング・リース事業
サービス内容	グループ企業がこれまで培ってきた顧客基盤やネットワークを活用し、オペレーティング・リースサービスを提供

大手コンサルティングファームでのマネジメント経験があるメンバーを中心に、品質を重視して安定的かつ着実な成長を継続していく。

FY24/9実績とFY25/9業績予想



**FY25/9
業績予想**

売上高：1,200百万円 (+385.8%)
 コンサルタント数：80名~100名
 (+185.7%~+257.1%)

■ 戦略

- 徹底した品質管理体制によって安定した受注につなげる
 - 経営戦略、IT/DXを中心に企業価値向上につながるクオリティの高いサービスを提供。
 - 現場のコンサルタント以外に、営業及びクオリティリスクマネジメントチームがサービス品質を管理する体制を構築し、サービスクオリティを担保。

■ 採用/教育

- クオリティを第一に優秀な経験者を中心としたコンサルタントの採用を実施
 - 母集団形成を徹底し、大手コンサルファームでの実績がある優秀層を中心に採用。
- 入社後もOJTや社内研修を徹底し丁寧な教育を実施
 - 人材育成経験の豊富なマネジメントメンバーによる、効率的かつ実用的な教育を実施。
未経験者であっても早期に戦力化できる研修プログラムを構築。

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。

M&Aアドバイザー数
(譲渡企業担当者)



1人あたり売上高



受託案件数



成約単価



成約率



人材戦略の施策

採用

- 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の採用を実施

育成

- 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

1人あたりの生産性向上の施策

案件数

- 各事業会社との提携を進め更なる案件獲得に注力
- アプローチ手法の改善
- セミナーを積極的に開催
- 海外事業部を立ち上げ、海外案件獲得に注力

成約単価

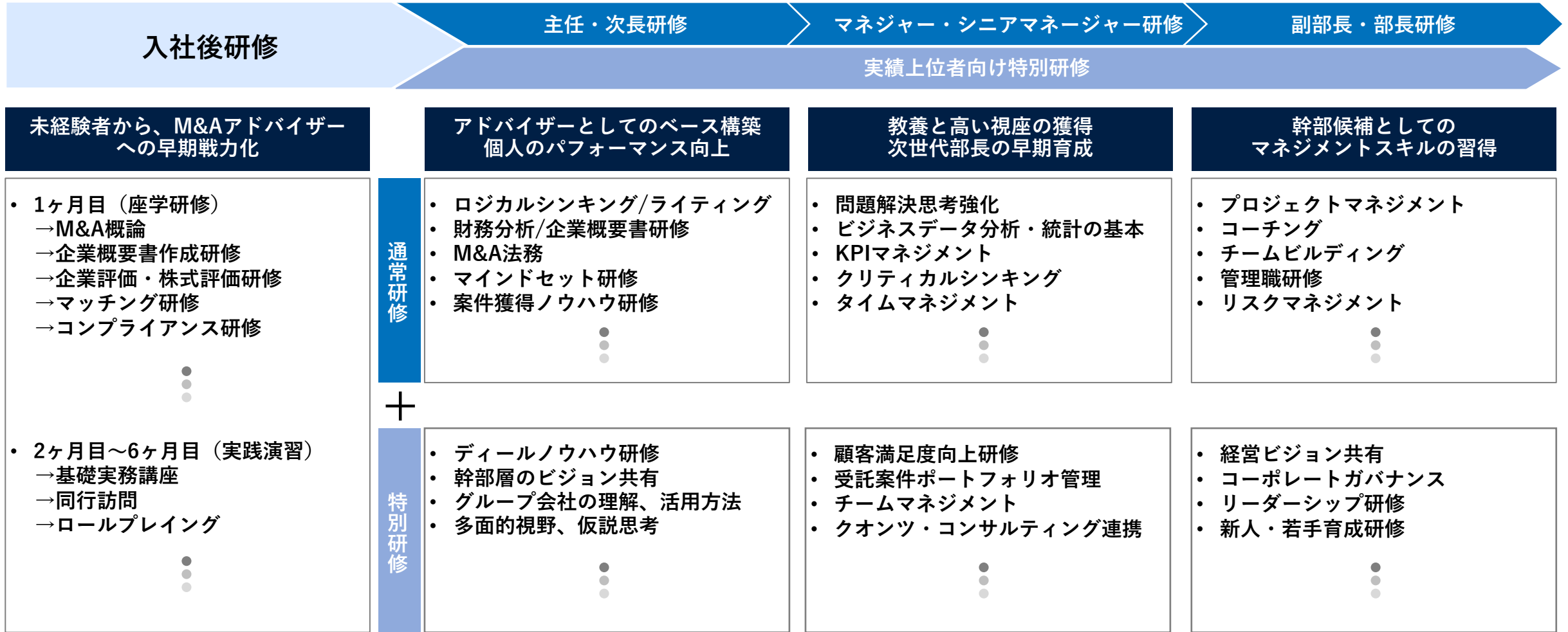
- 優秀なアドバイザーを中心に、通常の場合に加え大型案件にも注力する体制を構築

成約率

- マッチング部門の人数増
- AIの精度強化

未経験者～幹部候補への網羅的な育成カリキュラムを構築

マネジメントに特化した本部長による指導体制を導入し、チームメンバーのパフォーマンスの底上げを進める。
 また、教育支援部を部署として切り出し、入社後の研修に加え、各役職に応じた網羅的な研修を実施。
 必要なスキル、マインドを醸成しながら早期戦力化と次世代層の強化を図る。



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

The image shows three promotional posters for M&A seminars. The first poster is for a seminar in Sapporo, Hokkaido, on November 22, 2024, at 15:00-16:00. The second poster is for a seminar in Niigata, on December 2, 2024, at 13:30-14:50. The third poster is for a seminar in Aomori, on December 20, 2024, at 13:30-14:45. Each poster features a speaker's photo and name, the seminar title, and the organizing institution, M&A 総合研究所.

セミナー累計開催実績¹

150件

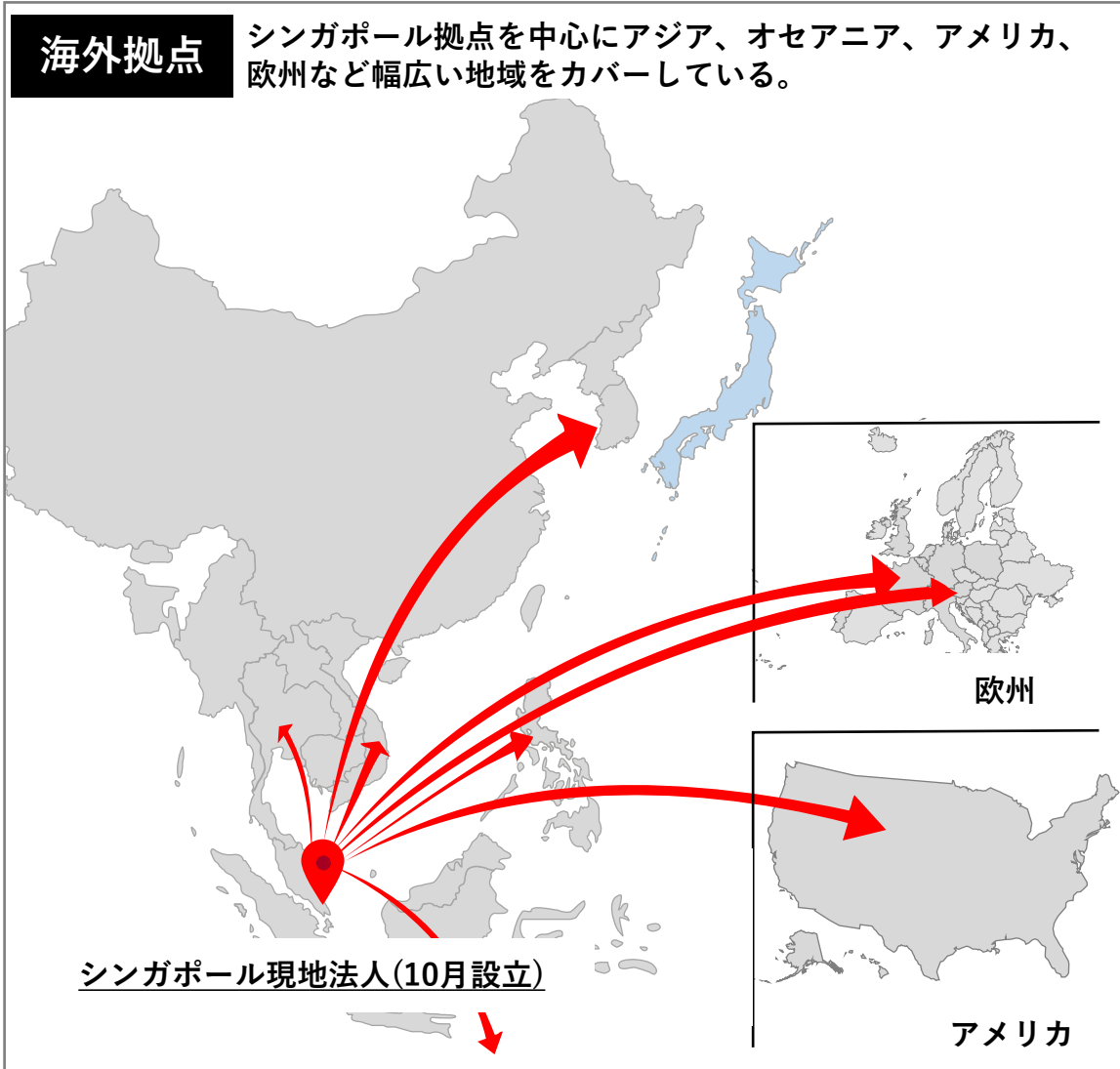
各種セミナーの開催

The image shows three promotional posters for M&A seminars. The first poster is for a seminar on 'Human Resources Industry M&A' on November 22, 2024, at 15:00-16:00. The second poster is for a seminar on 'M&A活用方法' on December 2, 2024, at 13:30-14:50. The third poster is for a seminar on 'Reform Industry M&A' on December 20, 2024, at 13:30-14:45. Each poster features a speaker's photo and name, the seminar title, and the organizing institution, M&A 総合研究所.

注
1. 2024年12月末時点までに開催したセミナーの累計実績数

国内拠点や海外拠点を拡大し、営業体制を強化。

「国内企業×海外企業」「海外企業×海外企業」などの案件実績も順調に積み上がってきている。



M&A仲介協会は1月より「**M&A支援機関協会**」に名称変更し、**資格制度および自主規制ルールの検討委員会を発足**している。M&A仲介会社だけでなく有識者・専門家を迎え、外部の知見も取り入れることでM&A支援機関全体で連携し、日本の中小企業の発展に寄与していく。

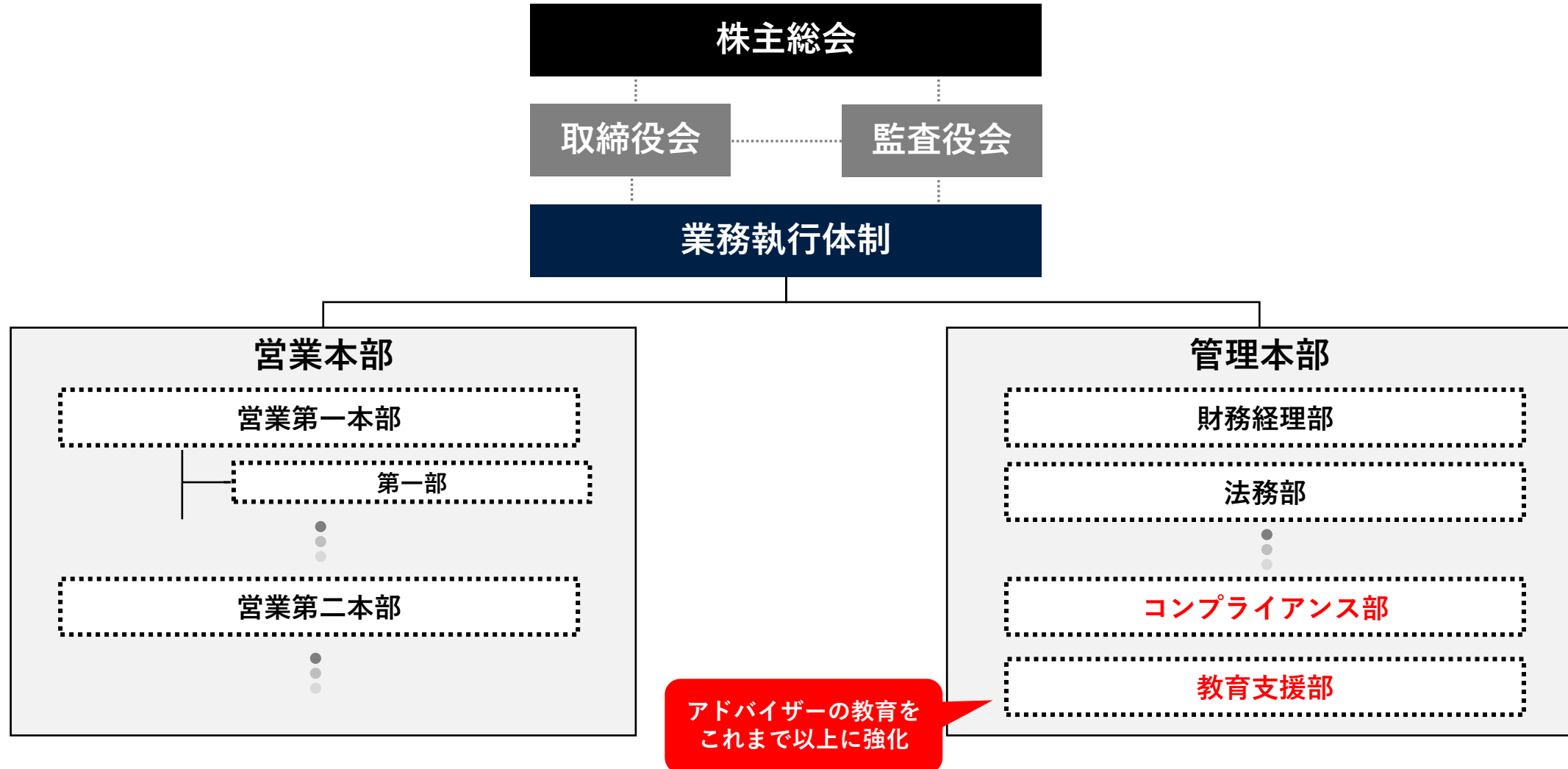


協会概要		
名称	一般財団法人M&A支援機関協会	
英文名称	M&A Advisors Association(MAAA)	
設立日	2021年10月1日	
役員	<代表理事> 荒井 邦彦 (株式会社ストライク)	
	<理事> 小野寺 伸夫 (株式会社横浜銀行、一般財団法人全国地方銀行協会) 久保 良介 (株式会社オンデック) 佐上 峻作 (株式会社M&A総合研究所) 篠田 康人 (名南M&A株式会社) 渋谷 寿彦 (虎ノ門有限責任監査法人、日本公認会計士協会) 中村 悟 (M&Aキャピタルパートナーズ株式会社) 三宅 卓 (株式会社日本M&Aセンター) 渡辺 章博 (公認会計士)	
	<監事> 弁護士 菊地 裕太郎 (菊地綜合法律事務所)	
	活動内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ M&A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支援機関にかかる苦情相談窓口の運営 ・ 資格制度、自主規制ルール検討 等

内部管理体制の強化①

さらなるコンプライアンスの強化を進めるため、コンプライアンス部が中心となり、中小M&Aガイドラインや、業界自主規制への対応、社内ルールの整備を進めている。

また、教育支援部を部署として切り出し、これまで以上にアドバイザーの教育に力を入れていく。



金高氏(元警察庁長官)が10月より顧問に就任し、当社のリスクマネジメント・コンプライアンス体制に助言と指導を行っている。



顧問 金高 雅仁氏

警察庁長官をはじめとする要職を歴任し、治安維持や犯罪防止活動における豊富な経験を持つ。警察庁という大規模組織の運営を通じて、組織の透明性や倫理観の醸成に関する深い知見を蓄積しており、当社のリスク管理およびコンプライアンス体制強化に助言と指導を行っている。

	主な経歴
1978	警察庁入庁
1998	富山県警察本部本部長
1999	神奈川県警察本部警務部長
2001	警察庁刑事局捜査第二課長
2003	警察庁長官官房人事課長
2006	警視庁刑事部長
2007	警視庁警務部長
2008	警察庁長官官房総括審議官
2009	警察庁刑事局長
2011	警察庁長官官房長
2013	警察庁次長
2015	警察庁長官
2016	退官。警察共済組合理事長
2023	ニトリホールディングス社外取締役監査等委員
2023	コナミグループ上席顧問

当社は中小M&AガイドラインやM&A仲介協会の自主規制ルールに加え、独自の厳格なコンプライアンスチェックを何重にも実施し、サービス品質の担保、適正な取引環境を整備している。

中小企業庁/M&A支援機関協会

・ 中小企業庁

中小企業のM&Aにおける健全な取引を促進し、適正な手続きや取引環境を整えるために中小M&Aガイドラインの改訂(第3版)を策定

1. 仲介・FAの手数料・提供業務に関する事項
2. 広告・営業の禁止事項の明記
3. 利益相反に係る禁止事項の具体化
4. ネームクリア・テール条項に関する規律
5. 最終契約後の当事者間のリスク事項について
6. 譲り渡し側の経営者保証の扱いについて
7. 不適切な事業者の排除について

・ M&A支援機関協会

中小M&A市場における透明性、公正性、信頼性を確保するため規程の策定や資格制度の導入を検討

1. 倫理規定の制定
2. 自主規制ルール制定と改正
 - コンプライアンス規程
 - 契約重要事項説明規程(2024年9月改正)
 - 広告・営業規程(2024年9月改正)
3. 「特定事業リスト」の運用を開始
 - 悪質な譲受け事業者の撲滅
4. M&A支援機関のサービスレベル向上のための資格制度導入の検討
 - 自主規制ルールの実効性を高め、M&A支援会社の業務品質の向上

+

当社独自の追加対応

悪質な譲受け事業者等の排除の徹底

1. 新規取引時
 - 新規取引開始時のコンプライアンスチェックにおける使用ツールを強化及び多面化し、悪質な譲受け事業者等との取引開始を未然に防ぐ。
2. デール開始時
 - 複数の信用調査会社を利用し、約20項目の調査項目に基づいて買手企業の健全性を多角的に確認する。調査の過程で資金力に懸念がある場合には買手企業から判別できる資料の開示を要請し、確認できない場合はデールを中止する。
3. デール開始以降
 - 約100項目のチェックリストに基づき定量面、定性面の両面から不審な点等がないかモニタリングを実施。該当した項目に応じて資料の開示要請やデール中止の対応を取る。



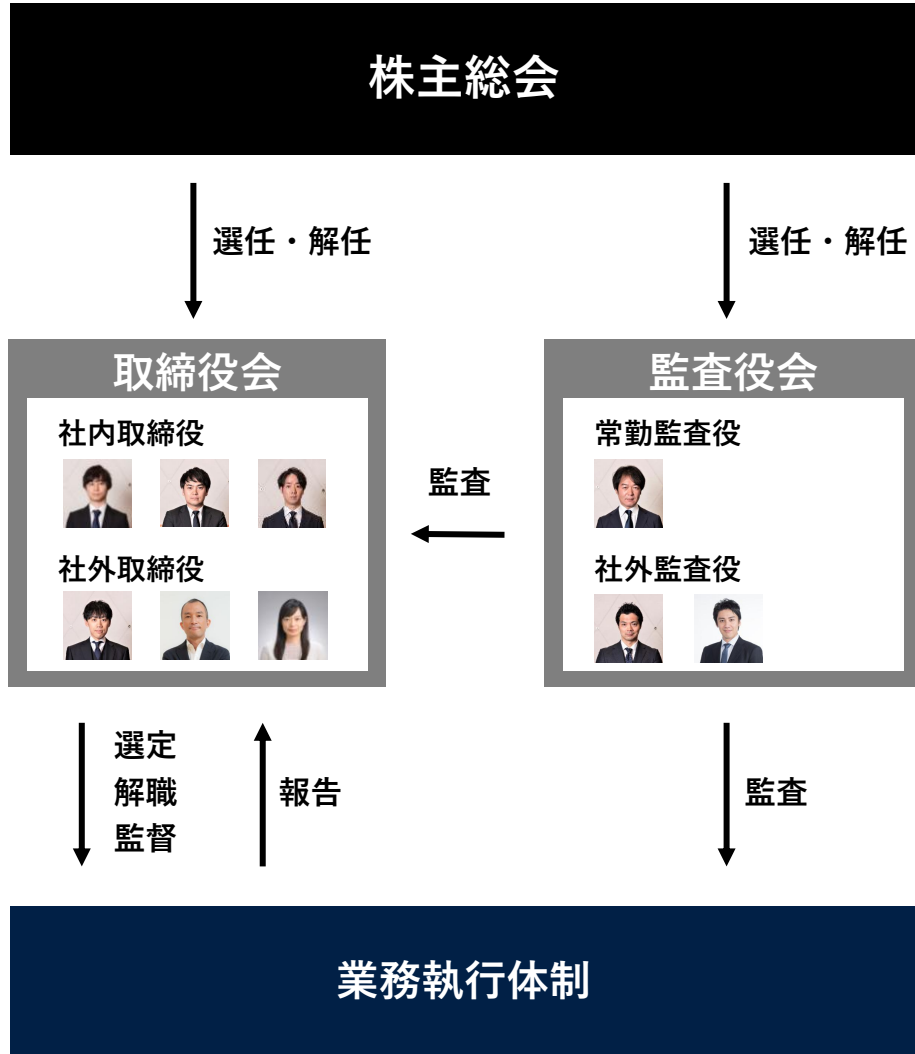
チェック対応フロー図

チェック項目

取組/対応

3. 中長期的な成長戦略 ガバナンスの強化

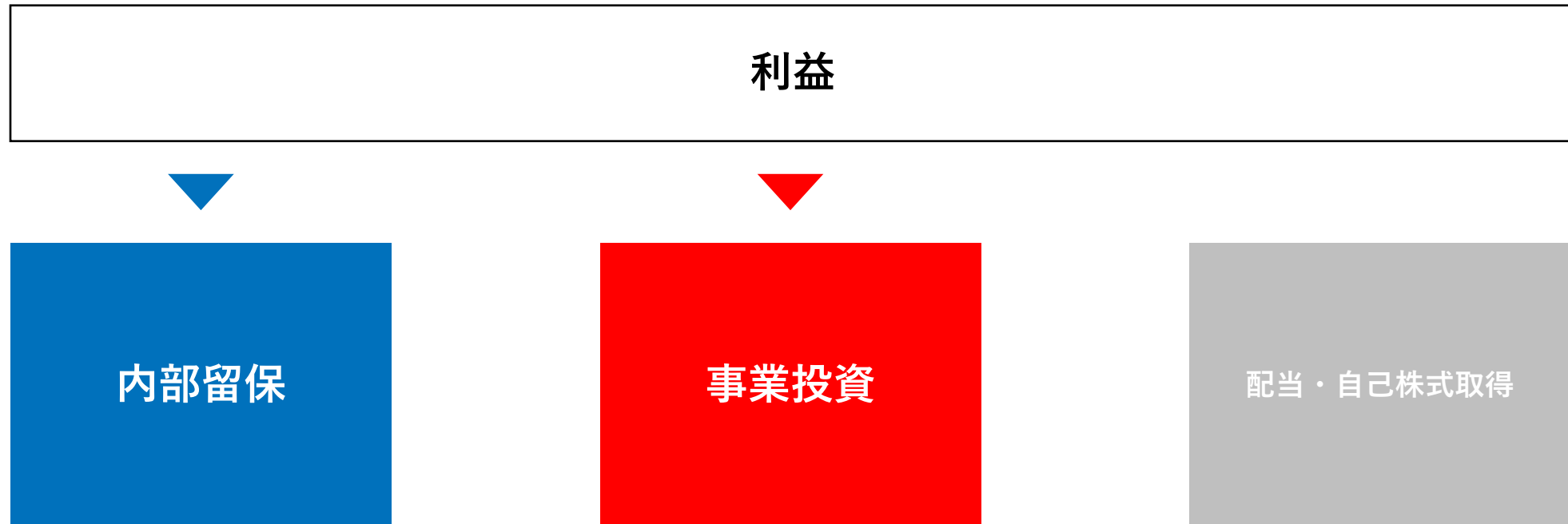
独立性・多様性を重視したガバナンス体制を整備し、リスクマネジメントおよびコンプライアンスの徹底、公正かつ積極的な情報開示を通じて経営基盤を強化し、新たな価値の創造につなげる。



氏名	役職	独立	専門性・経験						
			企業経営	セールス・マーケティング	会計・ファイナンス	コンプライアンス・リスクマネジメント	M&A	人材・人材開発	法務
佐上峻作	代表取締役社長		●	●		●	●	●	
矢吹明大	取締役COO			●			●	●	
荻野光	取締役CFO				●	●			
水谷亮	社外取締役	●	●		●		●	●	
上山亨	社外取締役	●	●		●		●		
青木美佳	社外取締役	●				●			●
岡本尚樹	常勤監査役	●			●	●			
熊澤誠	社外監査役	●	●			●	●	●	●
東陽亮	社外監査役	●			●	●	●		

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やオペレーティング・リース事業を含めた新規事業の立ち上げを積極的に進めている。

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。



-
- 1 2025年9月期 第1四半期実績
 - 2 2025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

よくある質問および想定される質問

項目	Q	A
M&A仲介事業	<p>1Qの売上高が伸びていないが、通期業績予想の達成は可能か。</p>	<p>現時点では業績予想の修正は予定していない。</p>
	<p>FY24/9と比較し、1Q末のアドバイザー数が純減しているが、採用計画達成に向けた進捗状況はどのように捉えているか。</p>	<p>1Qはアドバイザー数が純減したが、家賃補助制度、メンター制度、表彰制度の拡充といった各種リテンション施策の効果が出始めており、計画達成に向けて引き続き採用を強化していく。</p>

よくある質問および想定される質問

項目	Q	A
新規事業	オペレーティング・リース事業をなぜ始めるのか。優位性はあるのか。	これまで中小企業に対してM&Aサービスを中心に展開してきたが、幅広くサービス展開をしていくためにオペレーティング・リース事業の立ち上げを決めた。当社グループがこれまで培ったネットワークを活用しながら事業を展開していく。
クオンツ・コンサルティング	<p>今期の増加計画に対し、入社予定者を含むコンサルタント数の進捗率が既に91.7%~126.9%に達しているが、通期の採用計画の見直しを行わないのか？</p> <p>通期業績予想の営業利益540百万円の赤字に対して、1Qは37百万円の赤字であったが、想定よりもコストがかかっていないのか。</p>	<p>採用や入社後の育成や戦力化は順調に進んでいる。既に通期採用計画の下限数値を達成しているが、計画の見直しは第2四半期の進捗状況を踏まえ、必要に応じて検討する予定である。</p> <p>主なコストは人件費と採用費であり、人件費は人数の増加に伴い増えていく見込みである。一方、採用費に関しては入社タイミングで経費処理をしている。採用については順調に推移しているが、1Qの純増数は15名であり、2Q以降の人数増加計画を踏まえると現時点で計画と大きな乖離は生じていない。</p>

-
- 1 2025年9月期 第1四半期実績
 - 2 2025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、オペレーティング・リース事業
オフィス	東京本社、札幌オフィス、高崎オフィス、名古屋オフィス、大阪オフィス、福岡オフィス、沖縄オフィス シンガポール現地法人
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 社外取締役 青木 美佳 (弁護士) 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。

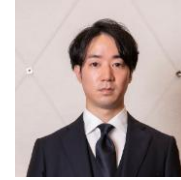
- 2013年 (株)マイクロアド入社
 - 広告システムのアルゴリズム開発等に従事
- 2016年 (株) Alpaca創業
 - CEO兼エンジニアとして起業
- 2017年 (株) ベクトル(東証プライム6058)へ株式譲渡
 - 売却後も経営者として引き続き事業拡大に従事
 - M&Aを複数回実行し、M&A仲介業界の非効率性に課題を感じる
- 2018年 (株) M&A総合研究所 創業
 - 祖父の廃業を目の当たりにし、
中小企業に寄り添ったM&A仲介会社を目指す
- 2022年 東証グロース市場に上場
 - 2022年6月に、創業から3年9ヶ月で株式上場
- 2023年 東証プライム市場に上場
 - 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。



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 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。



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。



社外取締役 青木 美佳(弁護士)

早稲田大学卒業。2004年にUSEN(株)に入社。2007年よりフリーアナウンサーとして報道番組等に従事。2016年に山崎・秋山・山下法律事務所に入所。多くのマスメディアに関連する業務や企業法務の案件に携わる。2023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。



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。

サービスの優位性

- 1 完全成功報酬制
- 2 平均7.1ヶ月の成約期間¹
- 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

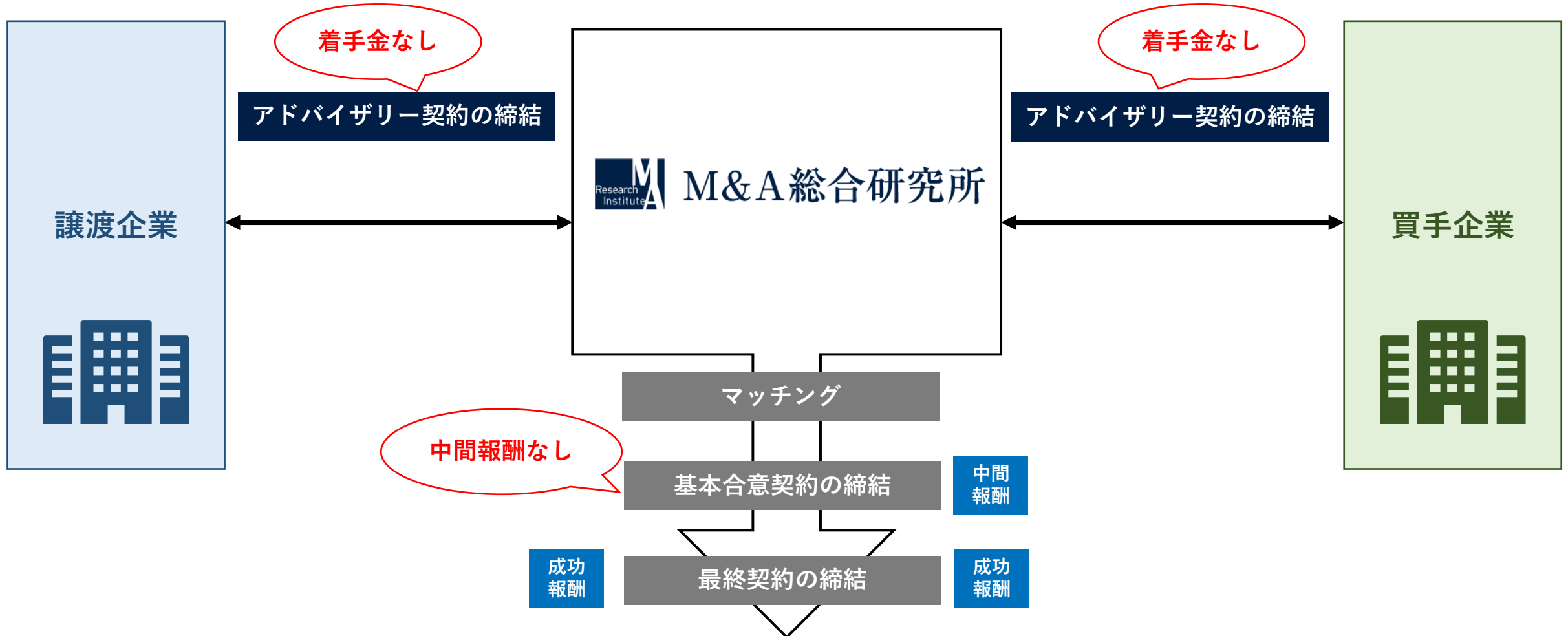
徹底した業界の分析・改善により最適な戦略を考案し、実行

- 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. 創業以来の全成約案件の平均値(FA案件を除く)

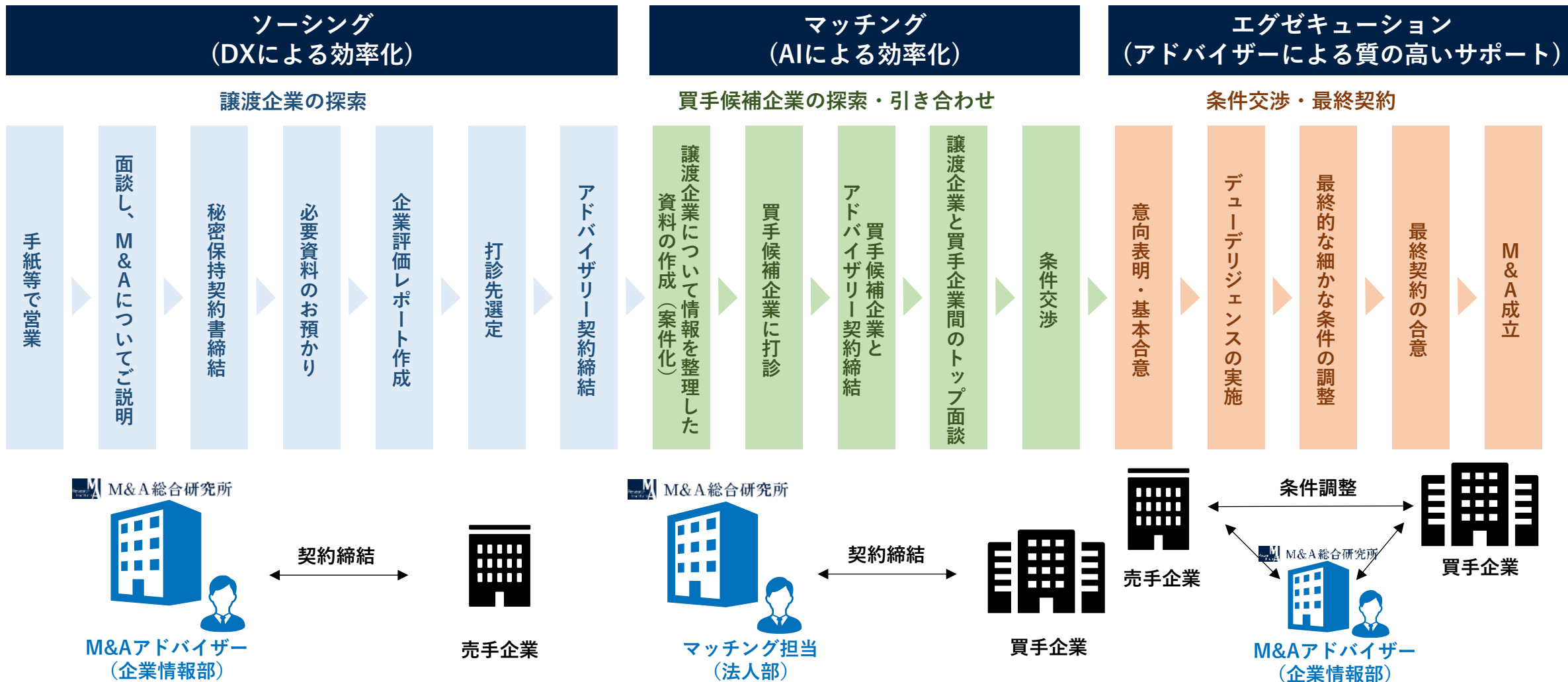
5. 会社概要 ビジネスモデル

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。



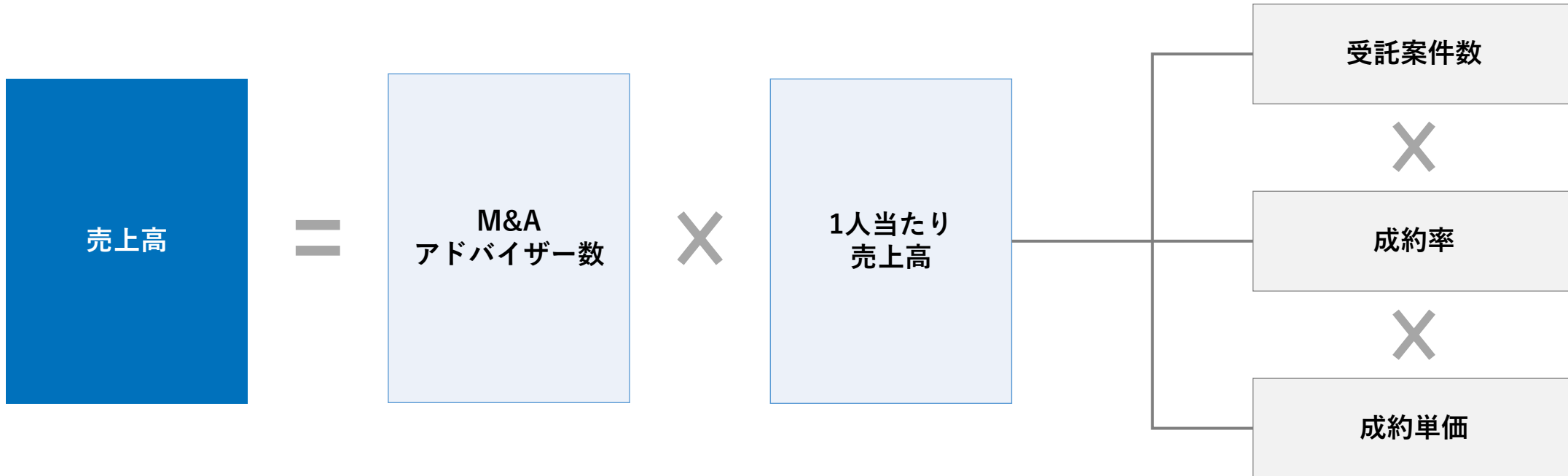
分業制によるM&A仲介業務の流れ

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

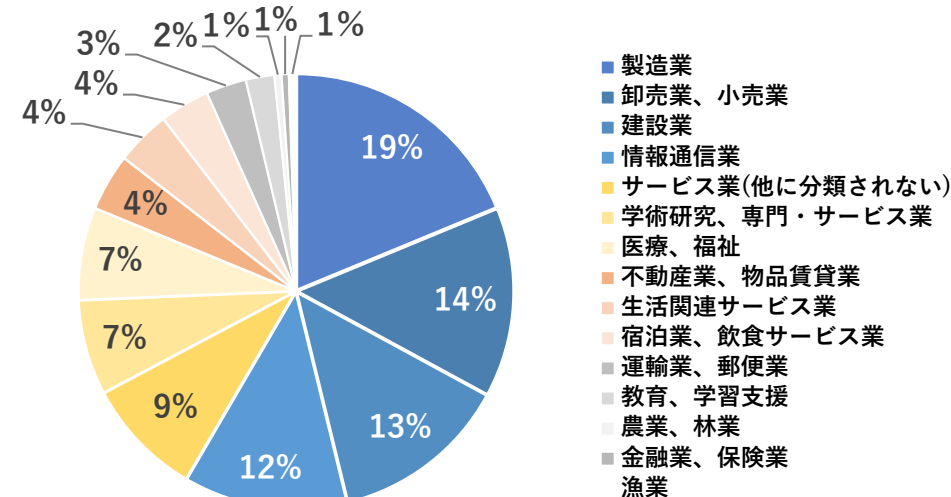


様々な業種・業界、地域でのM&A成約事例がある。

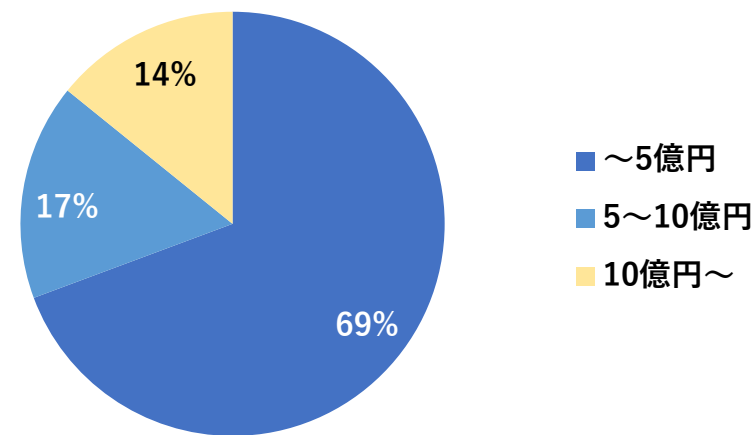
成約実績（一例）

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
●			
546 卸売業、小売業	関東	卸売業、小売業	近畿
547 学術研究、専門・サービス業	近畿	建設業	関東
548 卸売、小売業	関東	医療、福祉	関東
549 建設業	関東	金融業、保険業	関東
550 医療、福祉	中部	医療、福祉	東海
551 情報通信業	関東	情報通信業	関東
552 不動産業、物品賃貸業	近畿	不動産業、物品賃貸業	近畿
553 宿泊業、飲食サービス業	北陸	不動産業、物品賃貸業	関東

譲渡企業の事業別案件構成¹



譲渡企業の規模別案件構成¹

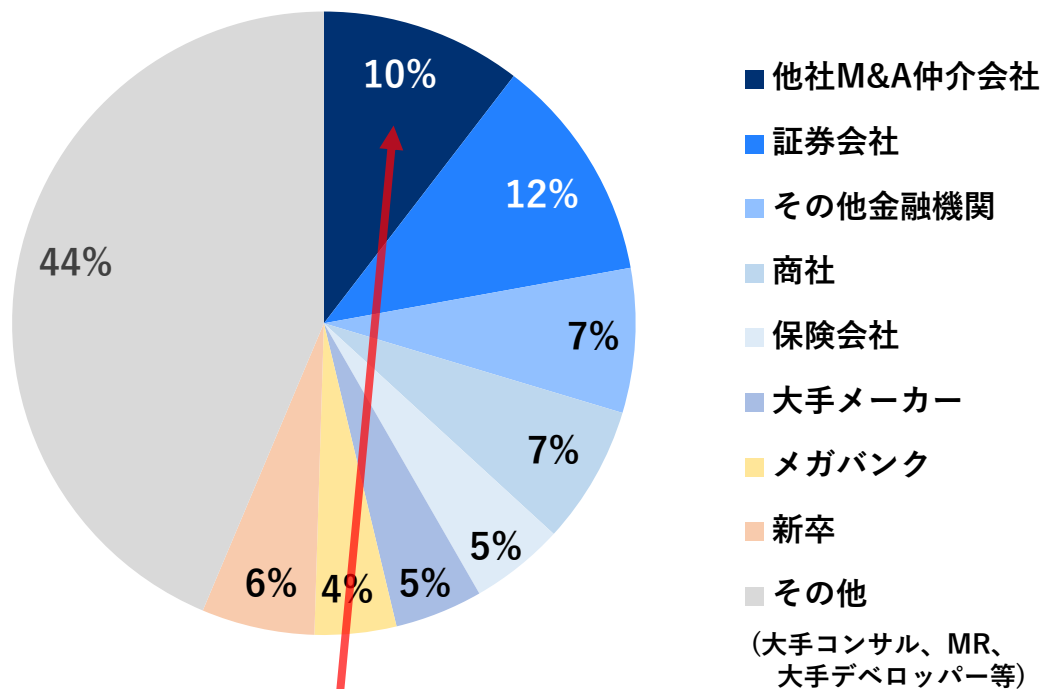


注1: 2024年12月末までの全成約実績をもとに集計

M&Aアドバイザーの人員構成

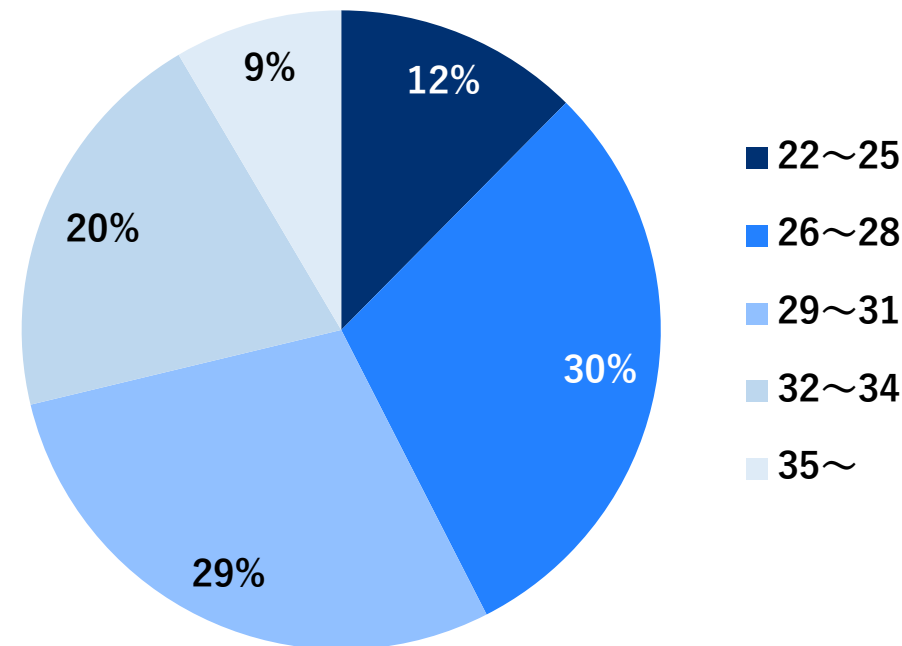
M&Aアドバイザーは様々な業界、企業から集まっている。
若手でも活躍できる営業環境を整えたことで平均年齢は30歳となっている。

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低い

M&Aアドバイザーの年齢構成



注: 2024年12月末時点の社員のデータを基に作成

-
- 1 2025年9月期 第1四半期実績
 - 2 2025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【競争サービスとの差別化】を可能にしている。

1

完全成功報酬制の料金体系

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7.1ヶ月¹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

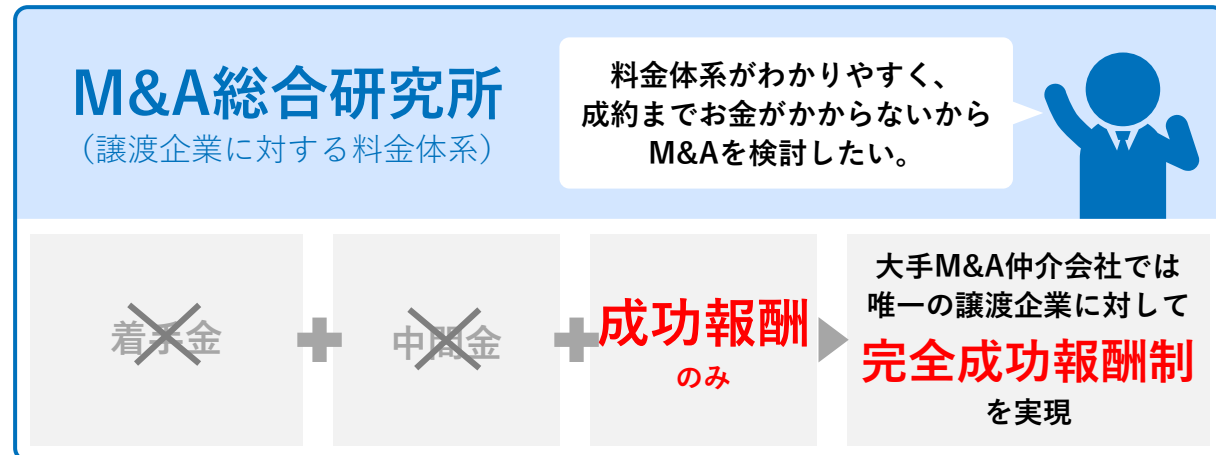
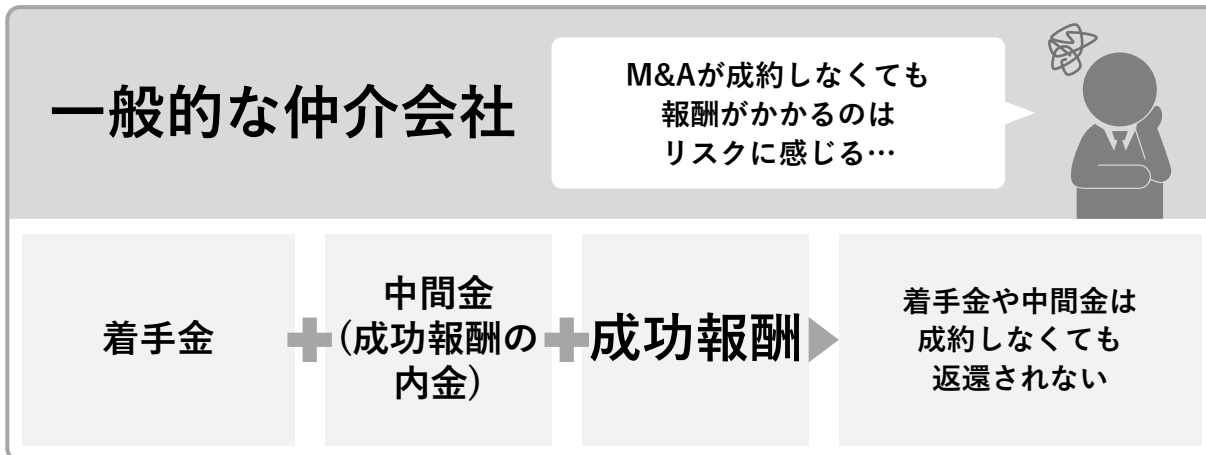
AIの活用および効率的な買手開拓体制により成約可能性を向上。

注:

1. 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

東証プライム上場のM&A仲介会社で唯一完全成功報酬制を採用しており、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。



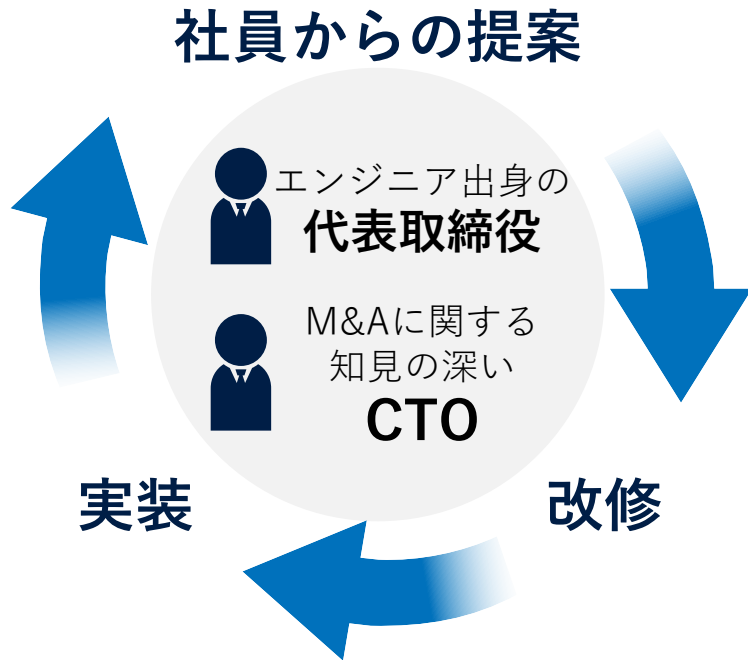
譲渡企業に対する 料金体系	アドバイザー契約締結時			相手先の確定 (マッチング)		M&A成立	
	着手金	中間金	成功報酬	着手金	中間金	成功報酬	成功報酬
M&A総合研究所	無料	無料	成功報酬	無料	無料	成功報酬	成功報酬
A社	着手金	無料	成功報酬	無料	無料	成功報酬	成功報酬
B社	無料	中間報酬	成功報酬	無料	中間報酬	成功報酬	成功報酬

成約期間の短縮化を実現するシステムを自社開発

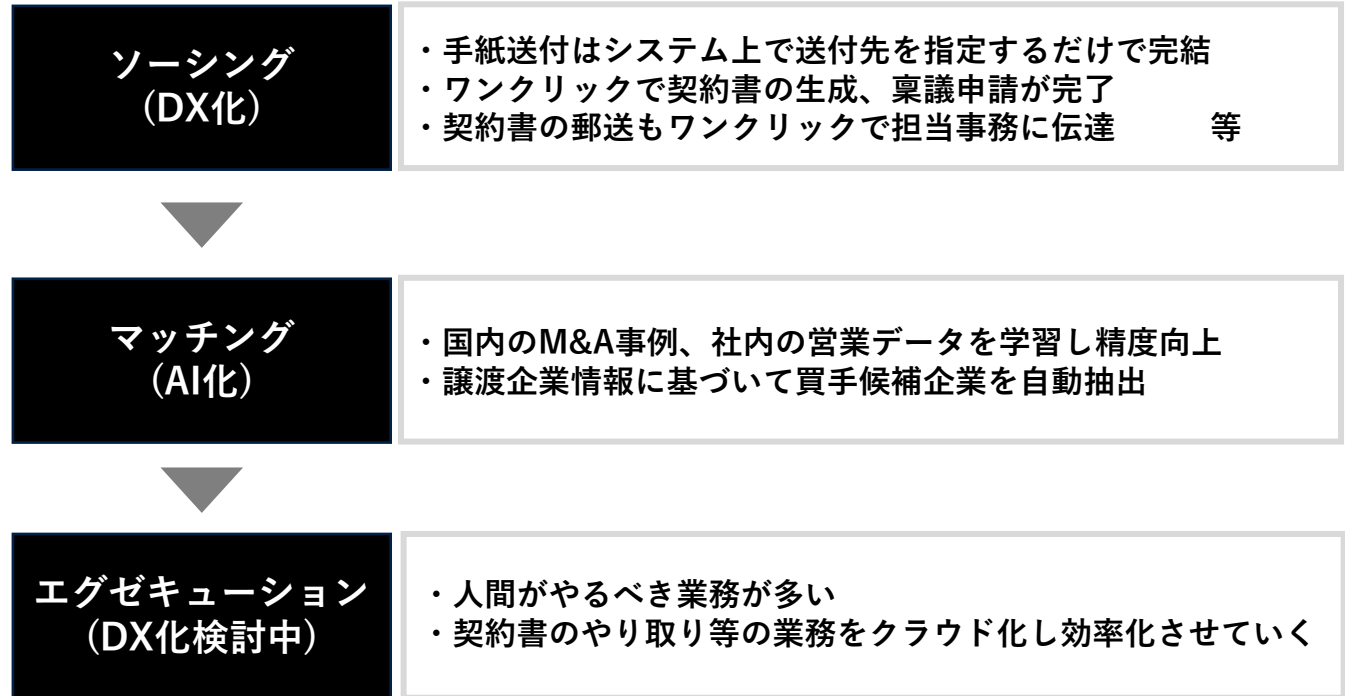
M&Aに特化した営業管理システムを自社開発し、11,236回のシステム改修を実施。

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7.1ヶ月を可能にし、採用上の強みにもなっている。

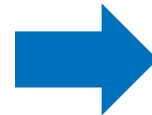
M&Aに特化した自社システムを構築するサイクル



M&A仲介業務の3ステップと効率化の内容



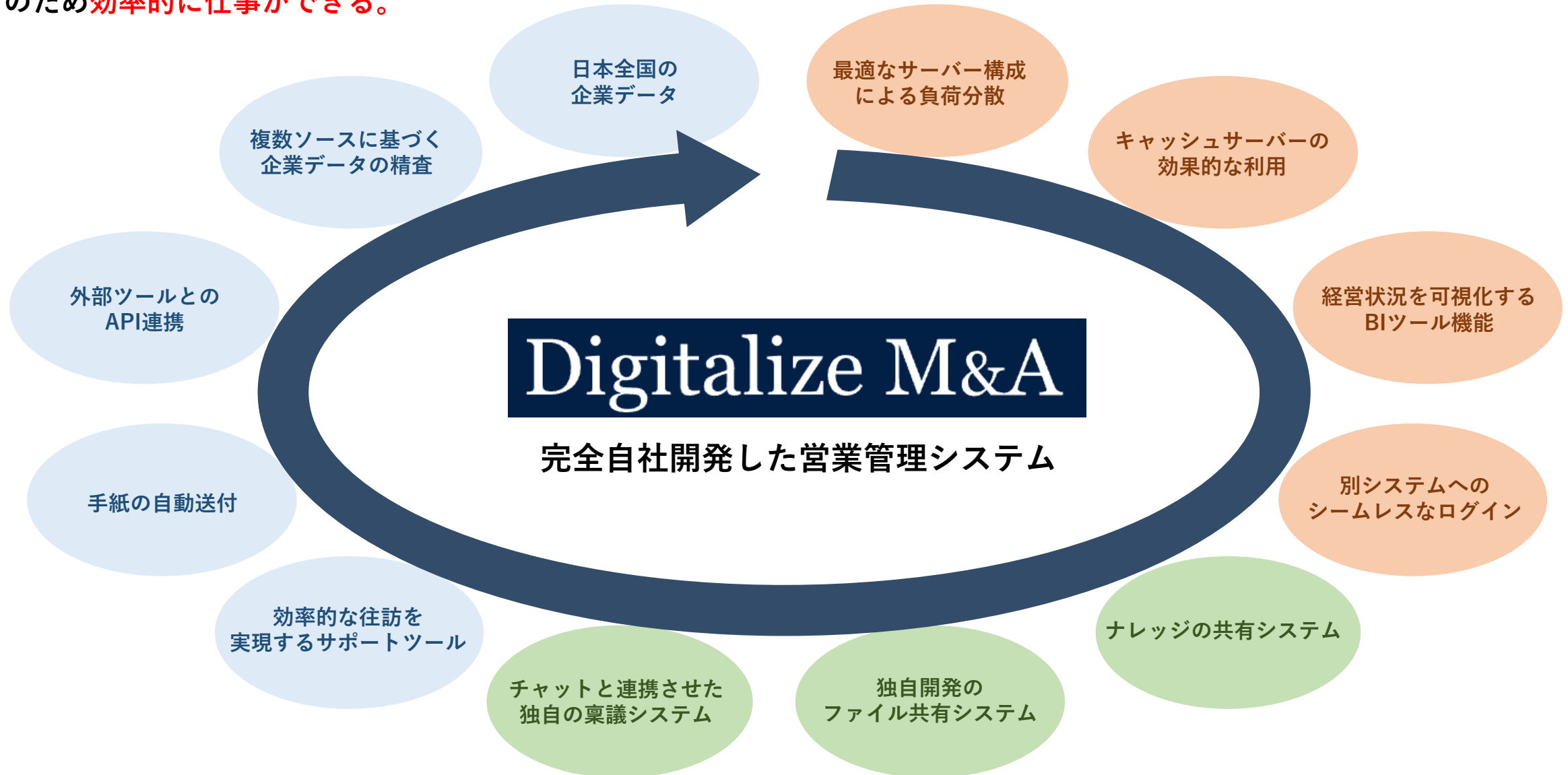
11,236回(創業～2024年12月)のアップデートを実施
市販のシステムにはないM&A特化のシステムを自社開発



成約期間の短縮 / 業務時間の削減
に繋がる

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

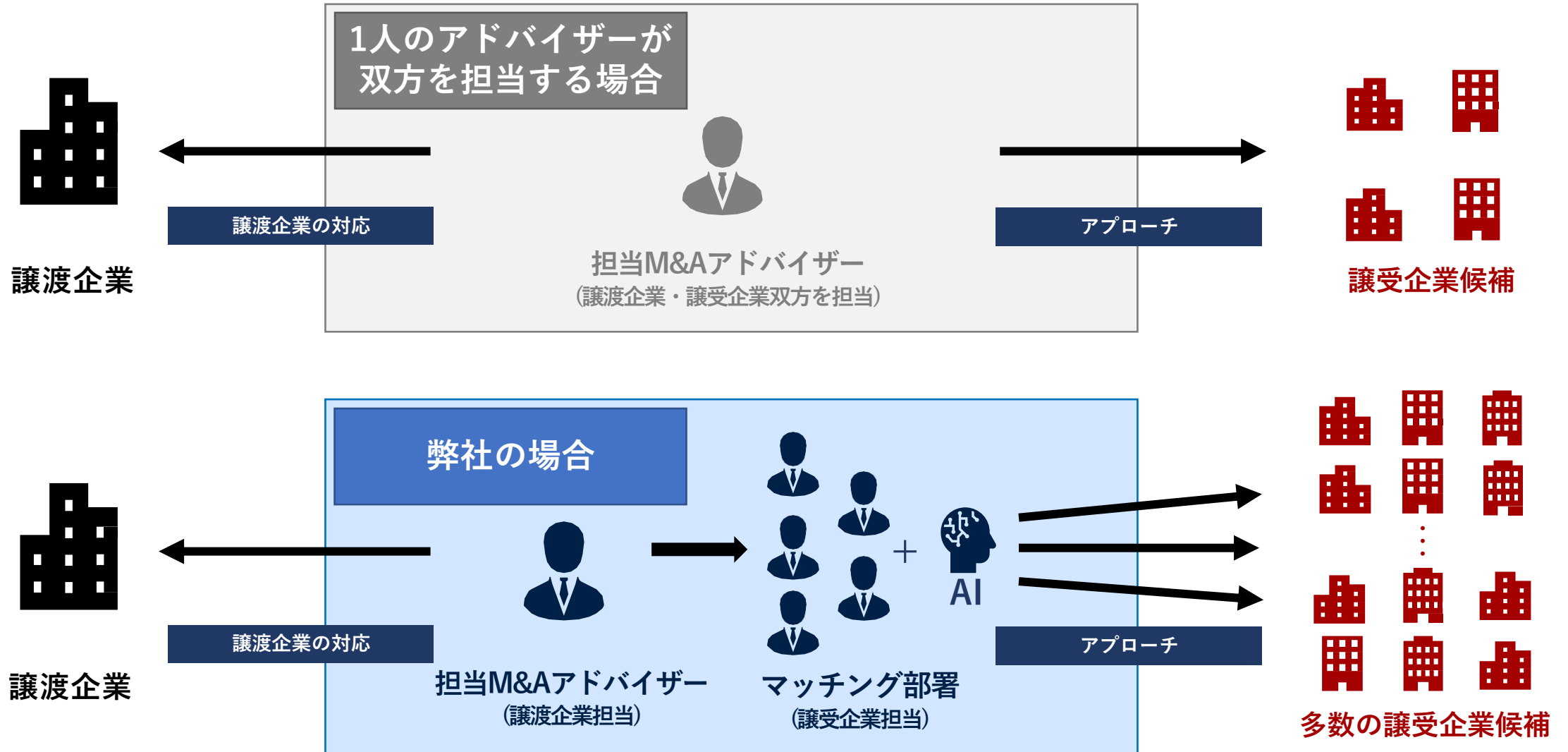
- ・CEO、CTOともにM&A実務を熟知したエンジニアである。
- ・「M&Aを知る人間」と「システムを開発する人間」が分かれておらず、双方を理解した人間が開発している。
- ・M&A仲介業務にとって本質的に価値のある、現場に寄り添ったシステムを開発することができる。

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。

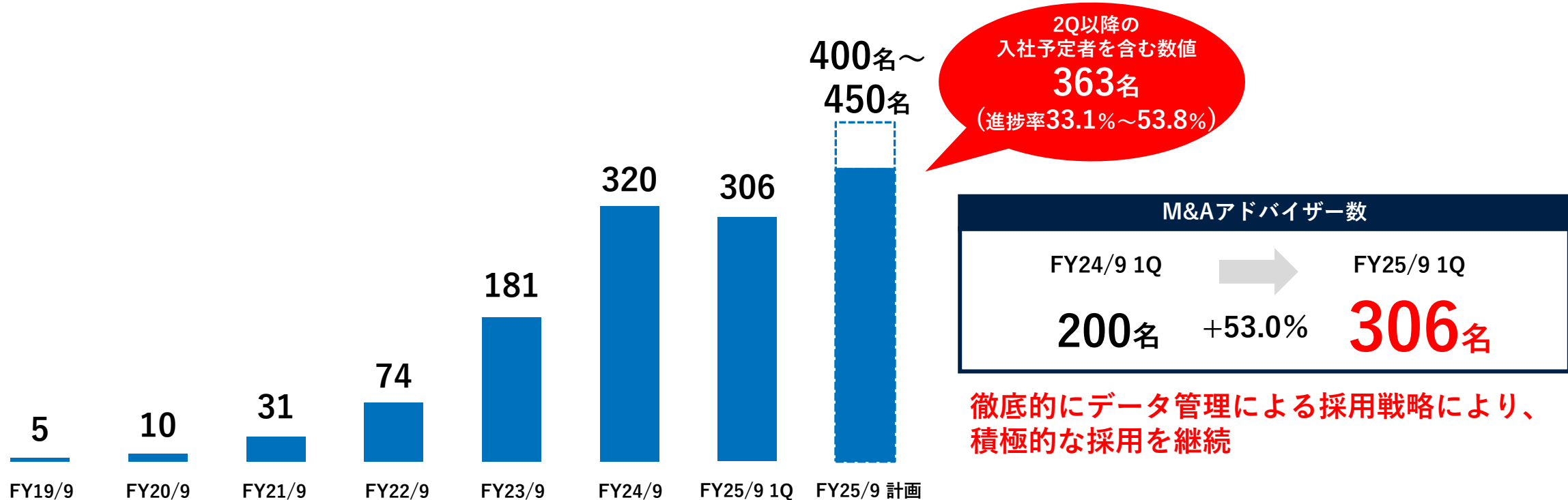


M&Aアドバイザー採用における優位性

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。

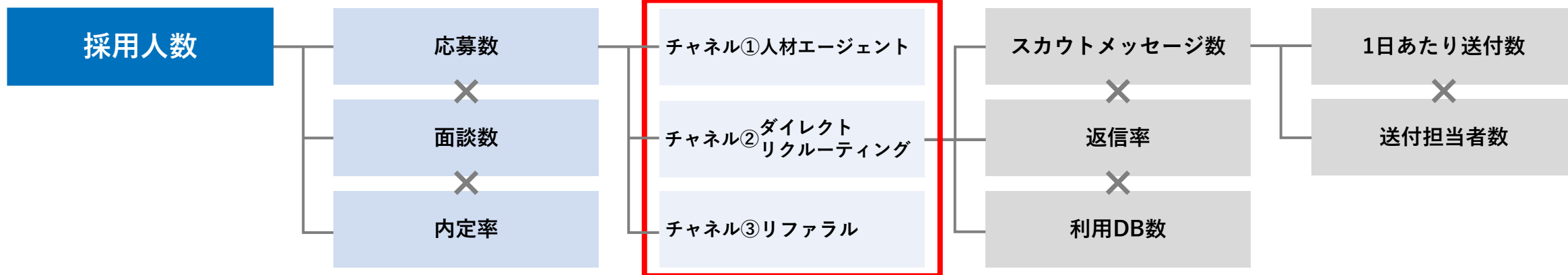


M&Aアドバイザー数（譲渡企業担当者）の推移



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

完全成功報酬制の料金体系

「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。

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。

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

業界平均を下回る 7.1ヶ月の成約期間

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。

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。

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。

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。

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

(Right Brothers様)



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

166本掲載

(UNIQUE BOX様)

2 各種採用イベント

(自社主催イベント)



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

104回¹

(M&A総研×UNIQUE BOX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

M&Aアドバイザー
320名

FY20/9~FY24/9

CAGR
137.8%

M&Aアドバイザー
10名

FY20/9

FY24/9

注:

1. 2024年12月末までに開催、若しくは参加したイベント数

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COO 矢吹 明大

明治大学商学部卒

2010年 (株)キーエンス入社

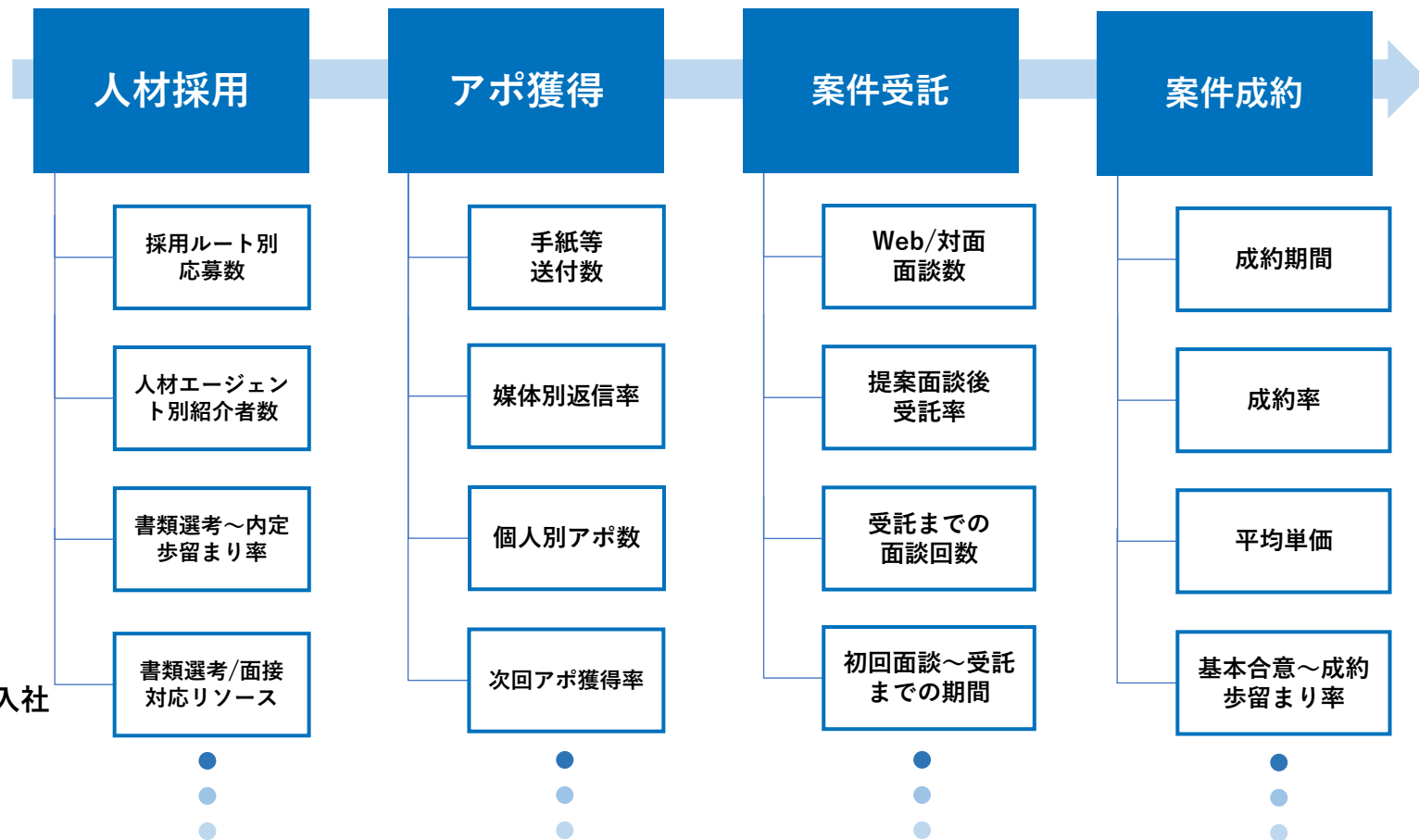
- 製造業向けのコンサルティングセールスに従事

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

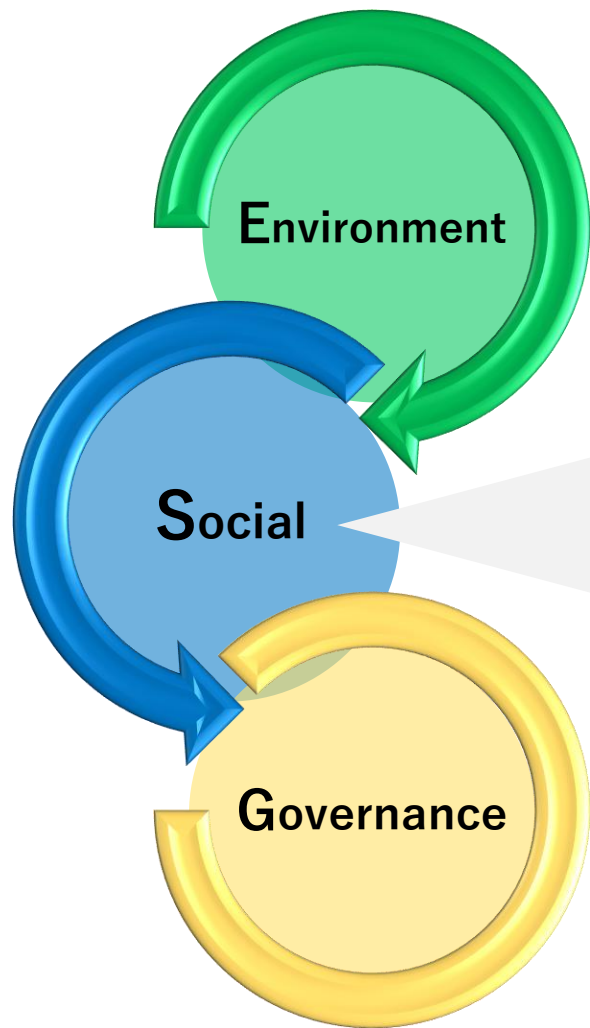
2019年 (株)M&A総合研究所(現株)M&A総研ホールディングス入社

- 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 2025年9月期 第1四半期実績
 - 2 2025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 SDGs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総研ホールディングスは、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。

SDGs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



7. 参考資料：主要指標推移

主要指標推移(連結ベース)：四半期累計期間

連結業績推移

(単位:百万円)

	FY22/9 1Q	FY22/9 2Q	FY22/9 3Q	FY22/9 4Q	FY23/9 1Q	FY23/9 2Q	FY23/9 3Q	FY23/9 4Q	FY24/9 1Q	FY24/9 2Q	FY24/9 3Q	FY24/9 4Q	FY25/9 1Q
売上高	1,010	1,752	2,817	3,911	2,125	3,874	6,336	8,642	4,900	8,526	12,771	16,549	4,178
売上総利益	867	1,463	2,345	3,123	1,788	3,116	5,055	6,617	4,045	6,556	9,610	12,017	2,727
売上総利益率	85.8%	83.5%	83.2%	79.8%	84.2%	80.4%	79.8%	76.6%	82.6%	76.9%	75.3%	72.6%	65.3%
営業利益	711	1,066	1,680	2,103	1,398	2,287	3,610	4,579	3,353	4,938	7,019	8,408	1,684
営業利益率	70.4%	60.9%	59.6%	53.8%	65.8%	59.0%	57.0%	53.0%	68.4%	57.9%	55.0%	50.8%	40.3%
当期純利益	486	728	1,140	1,326	958	1,567	2,427	2,646	2,175	3,173	4,498	5,788	1,092
当期純利益率	48.1%	41.5%	40.4%	33.9%	45.1%	40.4%	38.3%	30.6%	44.4%	37.2%	35.2%	35.0%	26.1%

M&A仲介事業における主要指標

M&A アドバイザー	40名	51名	57名	74名	90名	115名	154名	181名	200名	242名	289名	320名	306名
受託残高 ¹	165件	229件	313件	382件	426件	508件	596件	694件	834件	982件	1,114件	1,216件	1,352件
成約件数 ² (大型案件数 ³)	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)	66件 (9件)	123件 (14件)	187件 (19件)	242件 (26件)	65件 (4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(連結ベース)：四半期会計期間

連結業績推移

(単位:百万円)

	FY22/9 1Q	FY22/9 2Q	FY22/9 3Q	FY22/9 4Q	FY23/9 1Q	FY23/9 2Q	FY23/9 3Q	FY23/9 4Q	FY24/9 1Q	FY24/9 2Q	FY24/9 3Q	FY24/9 4Q	FY25/9 1Q
売上高	1,010	742	1,065	1,094	2,125	1,749	2,462	2,305	4,900	3,626	4,244	3,778	4,178
売上総利益	867	596	882	778	1,788	1,328	1,938	1,562	4,045	2,511	3,053	2,407	2,727
売上総利益率	85.8%	80.3%	82.8%	71.1%	84.2%	75.9%	78.7%	67.8%	82.6%	69.3%	71.9%	63.4%	65.3%
営業利益	711	355	614	423	1,398	889	1,323	968	3,353	1,584	2,081	1,388	1,684
営業利益率	70.4%	47.8%	57.7%	38.7%	65.8%	50.8%	53.7%	42.0%	68.4%	43.7%	49.0%	36.8%	40.3%
当期純利益	486	242	412	186	958	609	860	219	2,175	997	1,325	1,289	1,092
当期純利益率	48.1%	32.6%	38.9%	17.0%	45.1%	34.8%	34.9%	9.5%	44.4%	27.5%	31.2%	34.1%	26.1%

M&A仲介事業における主要指標

受託件数	82件	109件	140件	178件	208件	235件	314件	387件	430件	474件	530件	575件	728件
成約件数 ¹ (大型案件 ² 数)	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)	66件 (9件)	57件 (5件)	64件 (5件)	55件 (7件)	65件 (4件)
成約単価 ³	58	78	59	58	61	60	54	68	74	63	65	66	61

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
3. 同業他社との比較を可能にするため、FY24/9 1Qから成約単価の計算方法を変更し、「M&A仲介事業売上高÷成約件数(FA案件を除く)」で算定。

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。

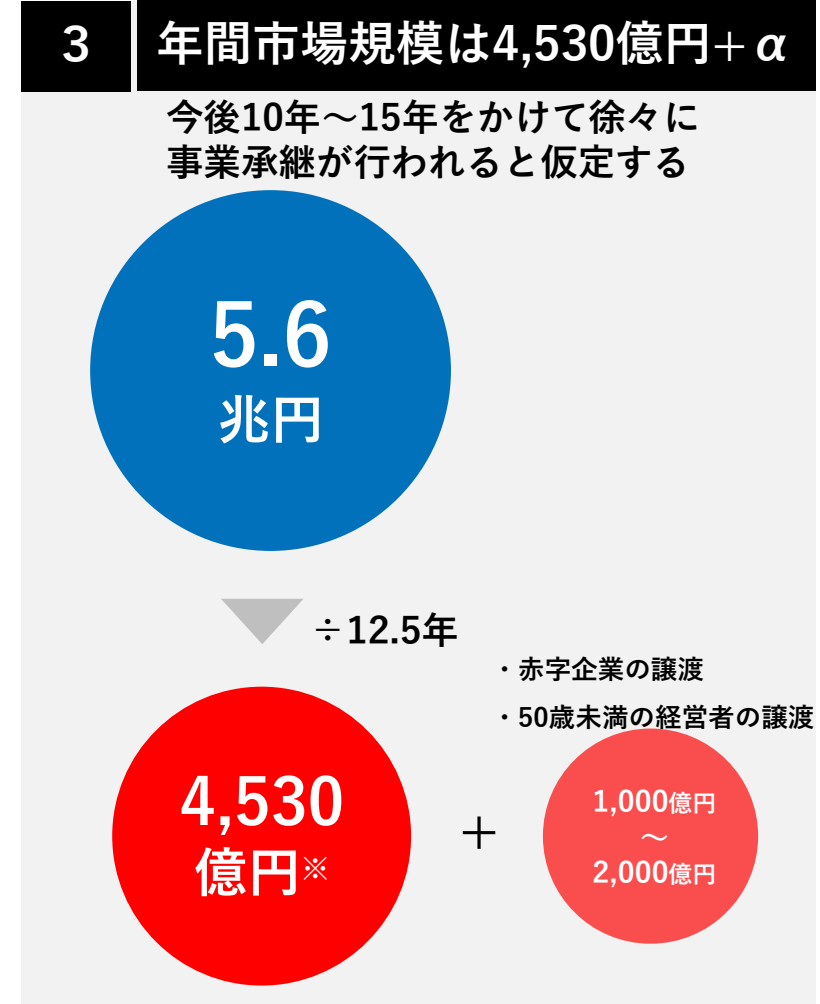
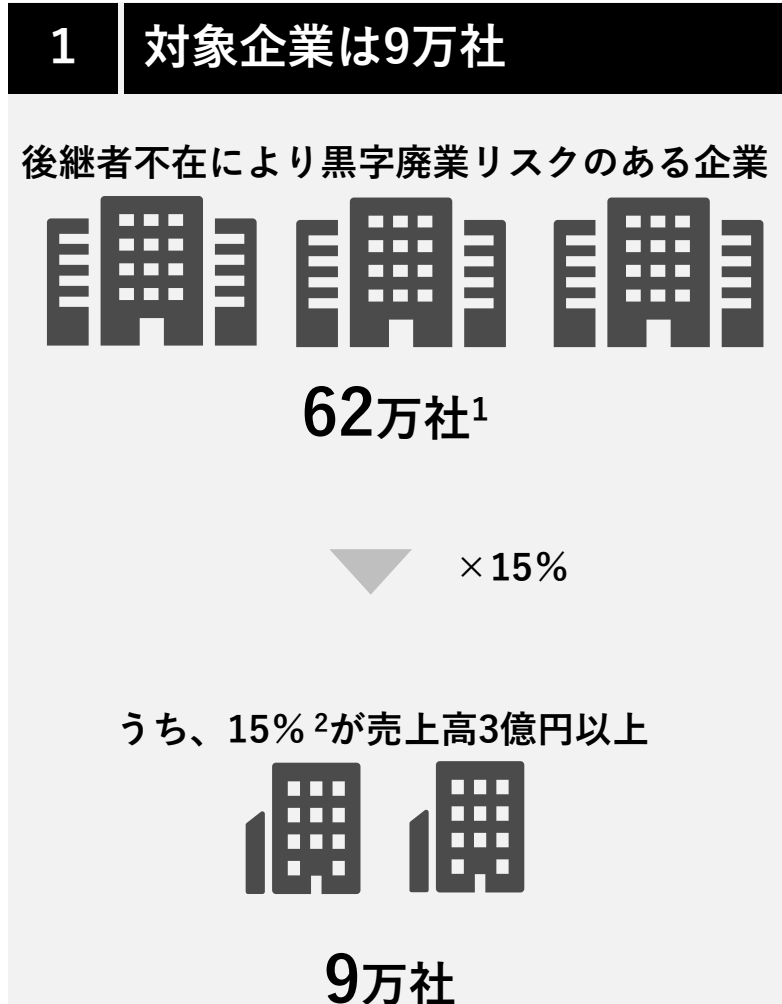
3

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41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。**



注:

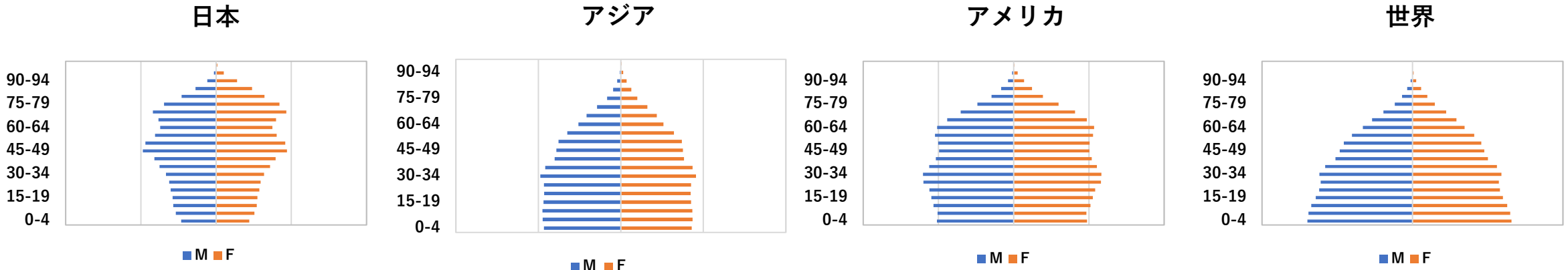
1. 出典:中小企業庁「中小企業・小規模事業者におけるM&Aの現状と課題」
2. 出典:一般社団法人CRD協会「平成30年度財務情報に基づく中小企業の実態調査に係る委託事業」
3. 2023年9月期の手数料単価実績
4. 市場規模およびターゲット市場規模は、外部統計資料及び公表資料をもとに弊社独自に推定したものであり、実際の市場規模とは異なる可能性がある。

※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。

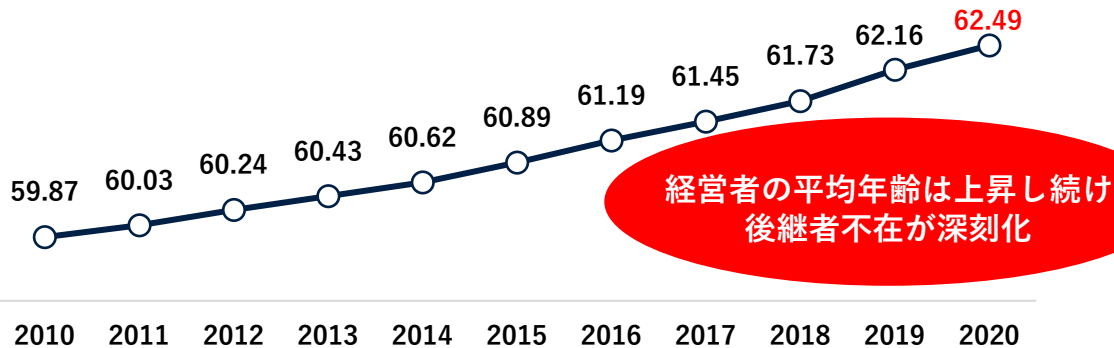
経営者の高齢化による事業承継ニーズの高まり

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%**¹となっており、M&Aによる事業承継が課題となっている。

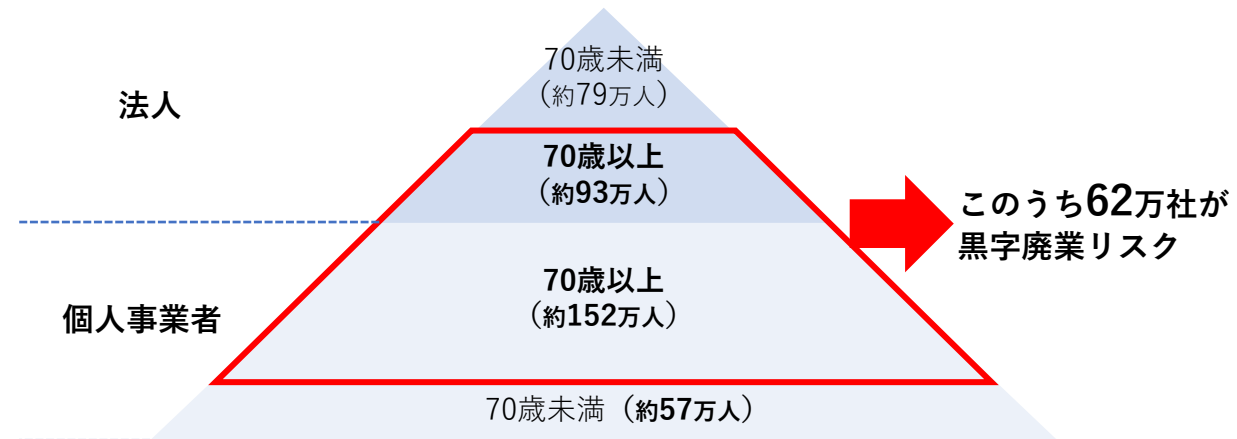
人口ピラミッドから見る日本の少子高齢化の進行



経営者の平均年齢²



黒字廃業リスクの増大

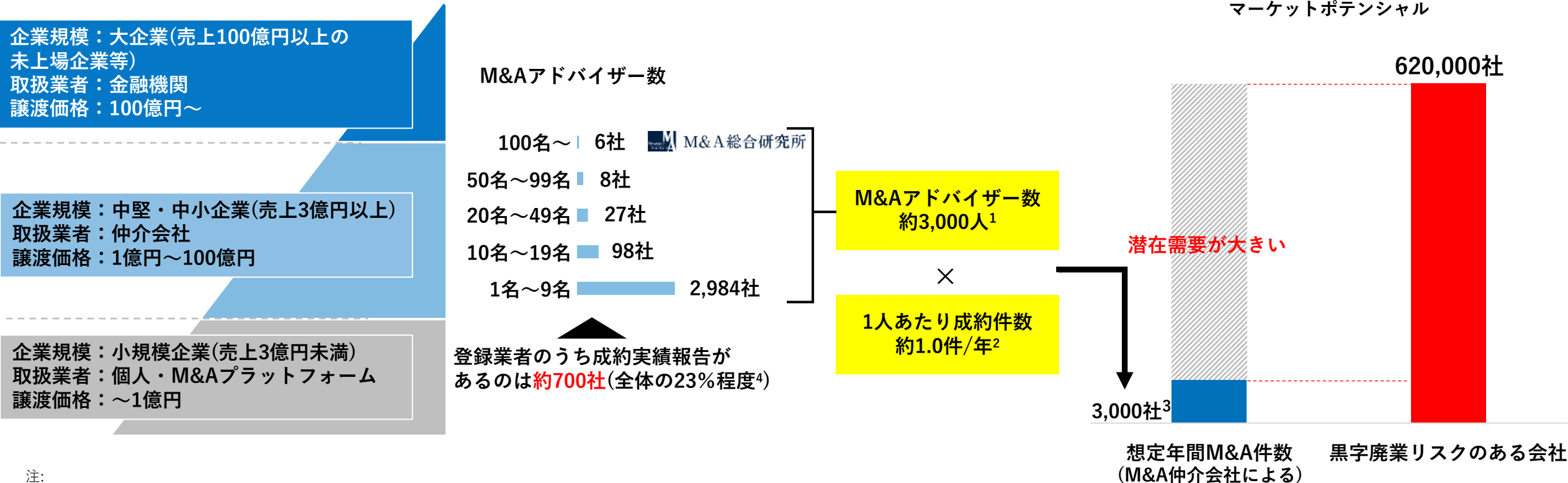


注:
 1. 帝国データバンク全国企業「後継者不在率」動向調査（2022年）
 2. 東京商工リサーチ「全国社長の年齢調査」（2021年）より当社作成

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**日本全国に約3,000社存在している。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³)に対し、**黒字廃業リスクのある会社が圧倒的に多く、需給バランスが崩れてしまっている。**

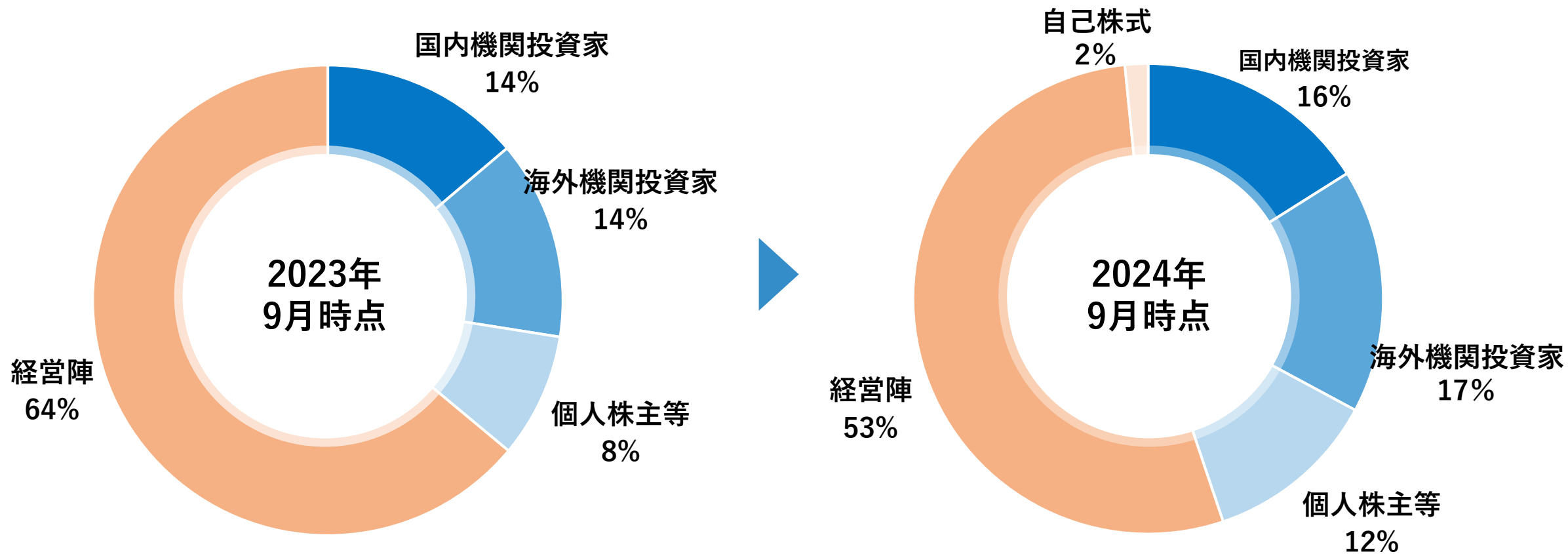
M&A仲介業の構成とマーケットポテンシャル



注:

1. 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年度公募2月分(登録状況_令和6年3月13日現在)。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

株主構成の変化



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>