



M&A 総研HD

2025年9月期 第3四半期 決算説明資料

2025年7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3四半期実績

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 主要事業概要および競争優位性

7 参考資料

1. 2025年9月期 第3四半期実績 決算サマリー

売上高

FY24/9 3Q→FY25/9 3Q

127.7億円→**115.9**億円
(▲9.2%)

営業利益

FY24/9 3Q→FY25/9 3Q

70.1億円→**32.4**億円
(▲53.8%)

営業利益率

FY24/9 3Q→FY25/9 3Q

55.0%→**28.0%**
(▲27.0Pt)

譲渡企業担当
M&Aアドバイザー数
(FY25/9 3Q末)

372名

期末までの入社予定者を含む
M&Aアドバイザー数は400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

M&Aの平均成約期間²
(～FY25/9 3Q)

7.2ヶ月

最短

1.5ヶ月

注:

1. 期中平均人数による算定
2. 創業以来の全成約案件の平均値(FA案件を除く)

連結	業績	連結売上高 11,597百万円 (前年同期比▲9.2%)、 連結営業利益3,243百万円 (前年同期比▲53.8%)、 連結営業利益率28.0% (前年同期は55.0%)となった。 M&A仲介事業の生産性の回復に時間を要していること、インキュベーション事業における先行投資が影響し、前年同期比で減収減益。
M & A 仲 介	業績	売上高は10,724百万円（前年同期比▲15.4%）、営業利益は3,945百万円（同▲45.5%）となった。 成約件数が前年同期を下回った影響により、売上高は減少。 営業利益は、マネジメント強化・人材育成・コンプライアンス強化への投資に加え、売上高の減少が影響し、減益となった。
	採用/ トピック	今期末におけるアドバイザー数は、400名前後での着地を見込んでいる。 本部長制の導入以降、案件獲得・案件化・マッチングといった各フェーズにおける指標が改善 しており、今後は課題であるエグゼキューションフェーズにおける成約率向上のため、本部長制導入による更なる指導体制の強化および教育支援部による品質の底上げを図る。 売上高の先行指標となるアドバイザリ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ており、提携先数は右肩上がりに増加。今後の成約件数拡大に寄与していく見込み。
コン サル ティ ング	業績	売上高870百万円(前年同期比+782.8%) 、営業利益▲539百万円。 クオンツ・コンサルティングは順調に成長。積極的な採用の影響で現時点では赤字先行となっているが、案件獲得・採用ともに順調に推移している。
	採用/ トピック	クオンツ・コンサルティングの今期末におけるコンサルタント数の着地見込みは140名であり、採用計画通りに積極採用をしている。
その他	トピック	資産運用コンサルティングは事業に必要な許認可の取得が完了し、サービス提供に向けて稼働。

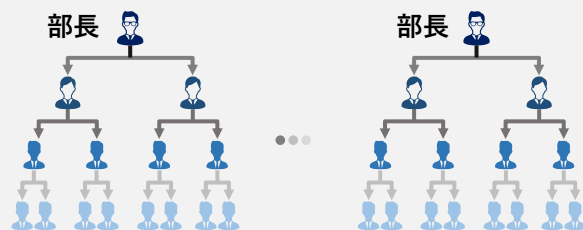
売上高向上施策として**本部長制や教育支援部の強化**といった多面的な指導体制の整備及び各種リテンション施策を実施。

施策

・教育体制の強化/各種リテンション施策の実施

従来の教育体制

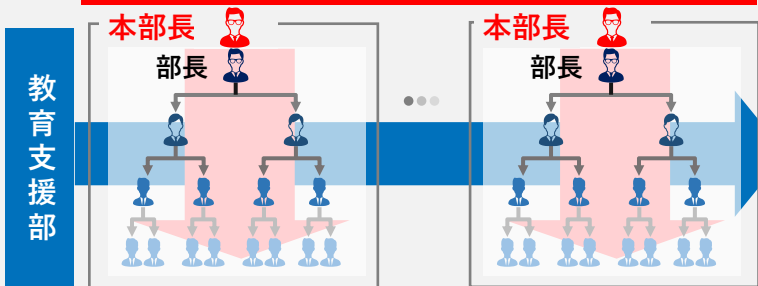
部長(プレーイングマネージャー)がチームをマネジメント



チームマネジメントや教育・指導に特化した本部長による各本部毎の指導に加え、教育支援部による横断的指導を展開。さらに上場M&A仲介会社初の家賃補助制度、メンター制度、表彰制度の拡充等のリテンション施策を強化

本部長制
(チームマネジメント、教育/指導に特化)

新しい教育体制



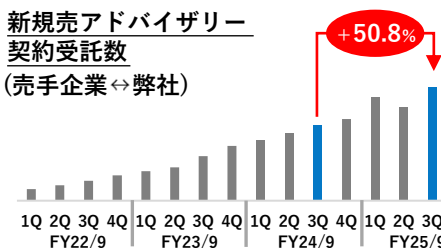
各種リテンション施策
(家賃補助、メンター制度、表彰制度の拡充等)

効果・進捗

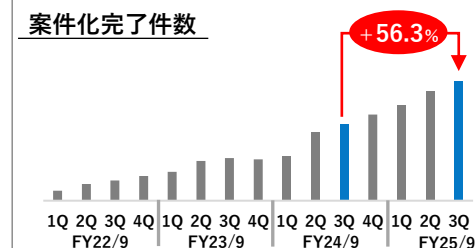
・売上高に関して

案件獲得・案件化・マッチングといった各フェーズにおける指標が改善しており、今後の売上高の先行指標となる**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。

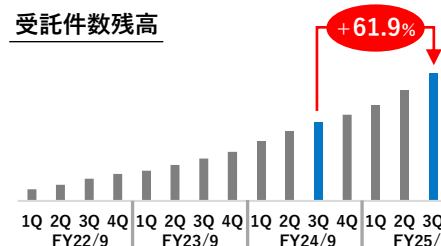
新規売アドバイザー
契約受託数
(売手企業⇄弊社)



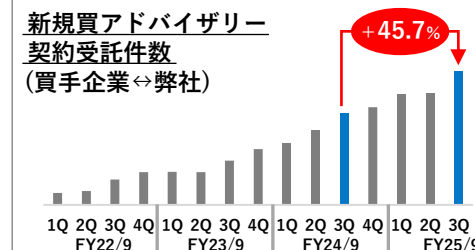
案件化完了件数



受託件数残高



新規買アドバイザー
契約受託件数
(買手企業⇄弊社)



・M&Aアドバイザー数に関して

各種リテンション施策によって、今期末におけるアドバイザー数は400名前後の着地を見込んでいる。

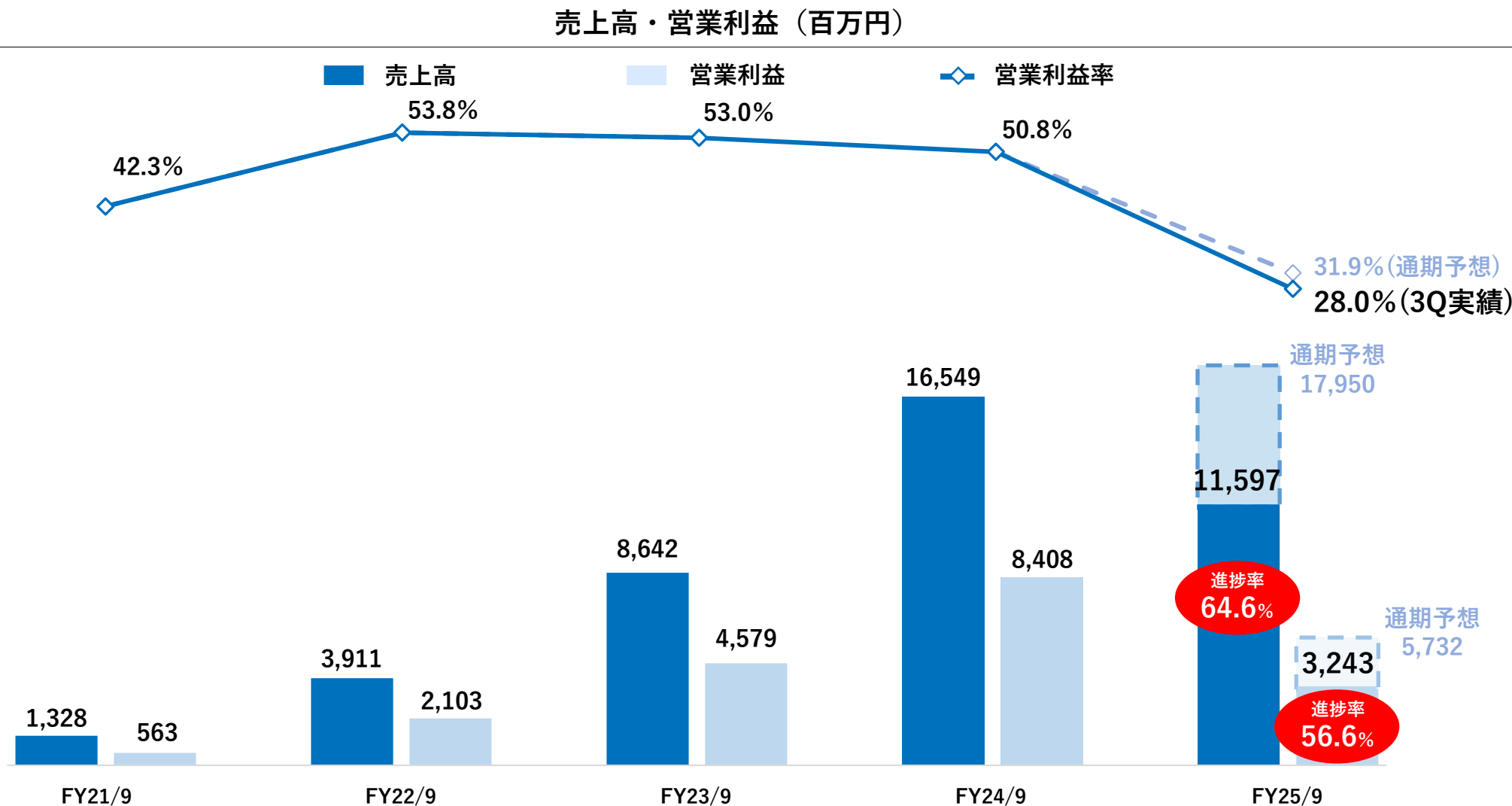
1. 2025年9月期 第3四半期実績
連結：業績推移

	FY22/9 3Q	FY23/9 3Q	FY24/9 3Q	FY25/9 3Q	前年同期比
売上高	2,817百万円	6,336百万円	12,771百万円	11,597百万円	▲9.2%
M&A仲介事業	2,817百万円	6,336百万円	12,672百万円	10,724百万円	▲15.4%
インキュベート事業 ¹	-	-	98百万円	872百万円	+785.2%
売上総利益	2,345百万円	5,055百万円	9,610百万円	7,020百万円	▲27.0%
売上総利益率	83.2%	79.8%	75.3%	60.5%	▲14.8Pt
販管費	655百万円	1,444百万円	2,590百万円	3,777百万円	+45.8%
営業利益 ²	1,680百万円	3,610百万円	7,019百万円	3,243百万円	▲53.8%
M&A仲介事業	1,680百万円	3,610百万円	7,239百万円	3,945百万円	▲45.5%
インキュベート事業 ¹	-	-	▲215百万円	▲654百万円	-
営業利益率	59.6%	57.0%	55.0%	28.0%	▲27.0Pt
経常利益	1,662百万円	3,538百万円	7,020百万円	3,247百万円	▲53.8%
経常利益率	58.9%	55.8%	55.0%	28.0%	▲27.0Pt
当期純利益	1,140百万円	2,427百万円	4,498百万円	1,912百万円	▲57.5%
当期純利益率	40.4%	38.3%	35.2%	16.5%	▲18.7Pt

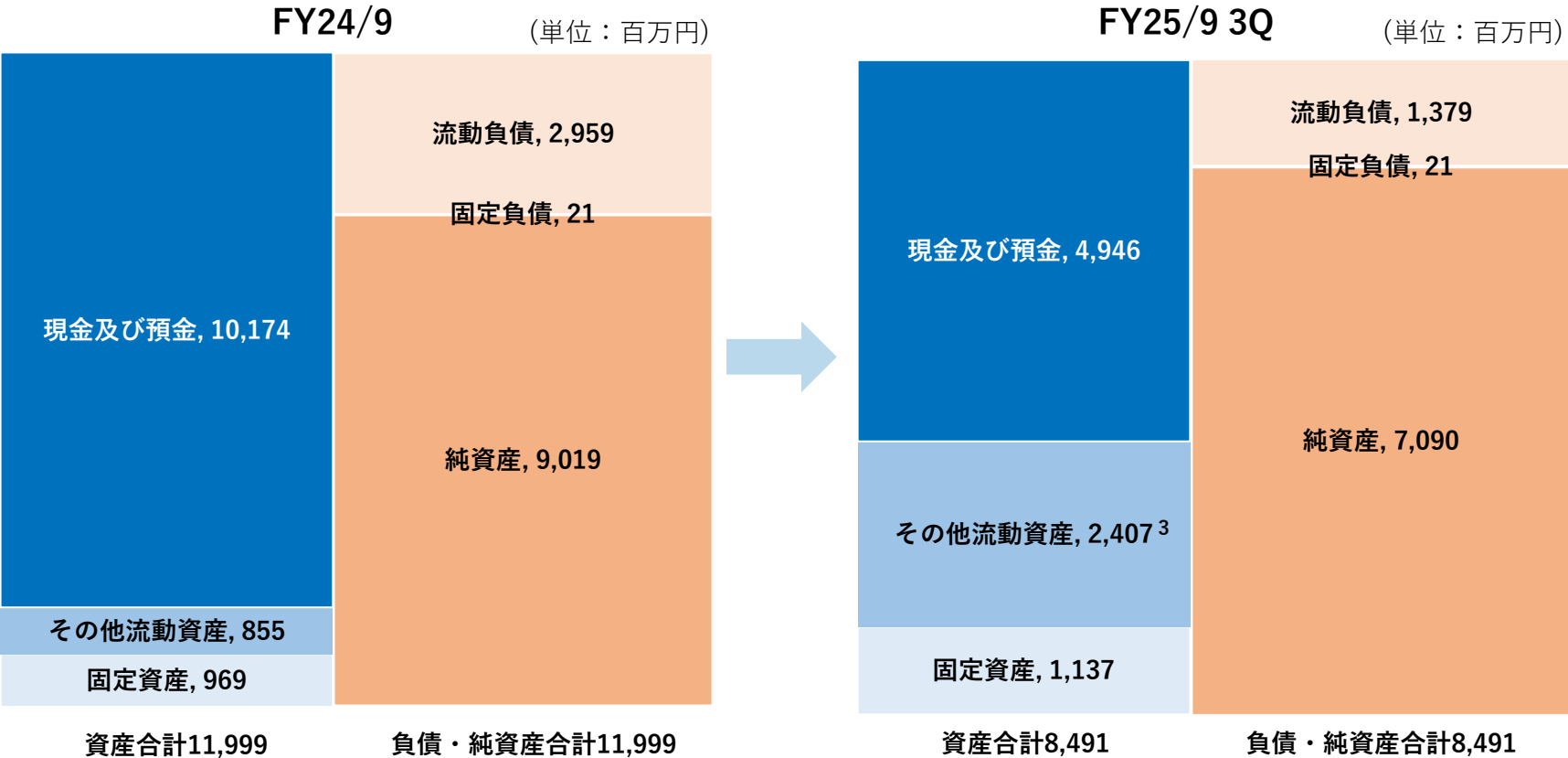
注:
1. 「その他事業」を前半期から「インキュベート事業」に名称変更しており、決算短信や四半期報告書の「セグメント情報」においては従来通り「その他」と表記している。
2. これらの他に、各セグメントに配賦していない全社費用が48百万円発生しており、それらの合計が連結PLの営業利益と一致。

連結：通期の売上高、営業利益推移

通期予想に対して売上高は進捗率64.6%の11,597百万円、営業利益は進捗率56.6%の3,243百万円で着地。
通期予想の達成に向けたパイプラインは積み上がっており、引き続き注力していく。



FY25/9より配当を開始し、自己株式の取得も行うことで適切なキャピタルアロケーションを図る。



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
3. 自己株式取得のための資金の一部を事前に証券会社に預けているため、一時的にその他流動資産が増加している。

	FY22/9 3Q	FY23/9 3Q	FY24/9 3Q	FY25/9 3Q	前年同期比
売上高	2,817百万円	6,336百万円	12,672百万円	10,724百万円	▲15.4%
営業利益	1,680百万円	3,610百万円	7,239百万円	3,945百万円	▲45.5%
営業利益率	59.6%	57.0%	57.1%	36.8%	▲20.3Pt
M&Aアドバイザー数	57名	154名	289名	372名	+ 28.7%
成約件数 ¹ (うち大型案件 ² 数)	43件 (6件)	105件 (11件)	187件 (19件)	175件 (12件)	-
成約単価 ³	63百万円	58百万円	65百万円	59百万円	-
成約期間 ⁴	6.2ヶ月	6.8ヶ月	6.9ヶ月	7.2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 2Q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。

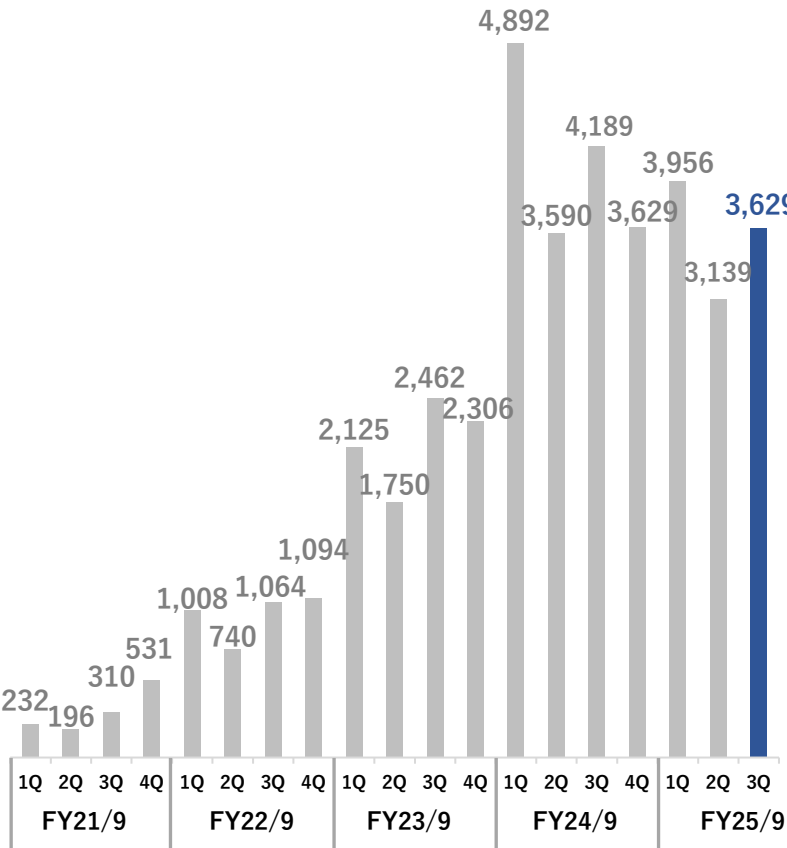
4.

創業以来の全成約案件の平均値(FA案件を除く)

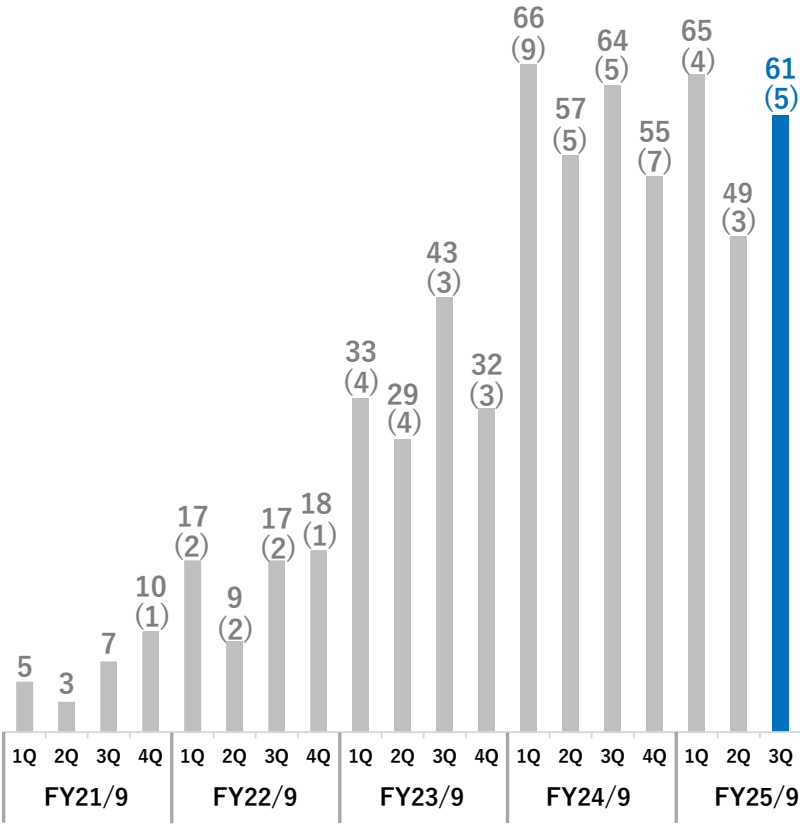
M&A仲介事業：各四半期の売上高、成約件数、成約単価の推移

3Qは売上高3,629百万円(前年同期比▲13.4%)、成約件数61件となった。

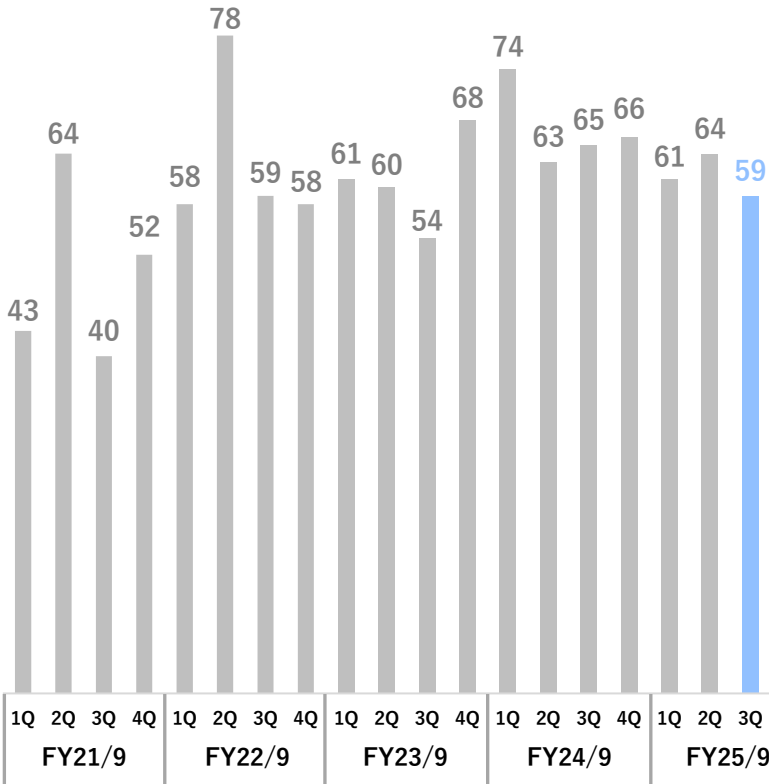
M&A仲介売上高（百万円）



成約件数(うち大型案件)



成約単価¹（百万円）

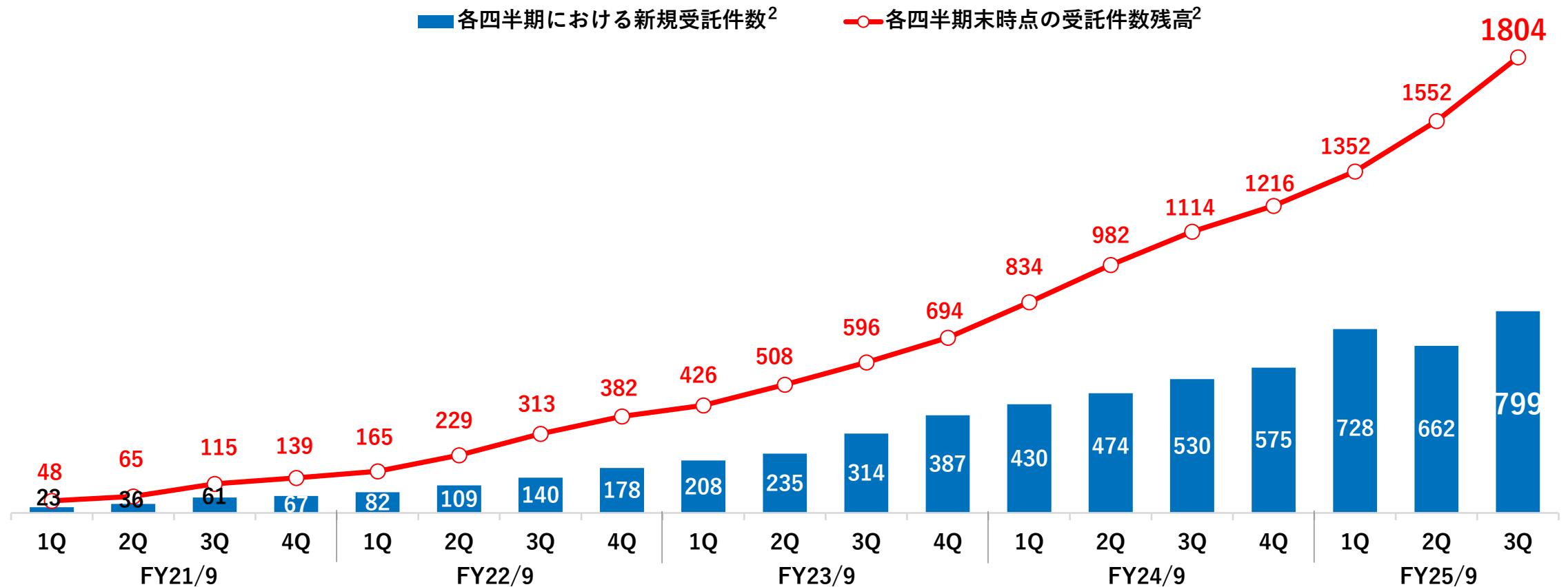


注:
1. 同業他社との比較を可能にするため、FY24/9 2Qから成約単価の計算方法を変更し、「M&A仲介事業売上高÷成約件数」で算定。

M&A仲介事業：各四半期の受託案件数¹と受託残高

本部長制の導入以降、**1人当たり受託件数残高²**が順調に積み上がっている。

各四半期における新規受託件数²と各四半期末時点の受託件数残高²



注:

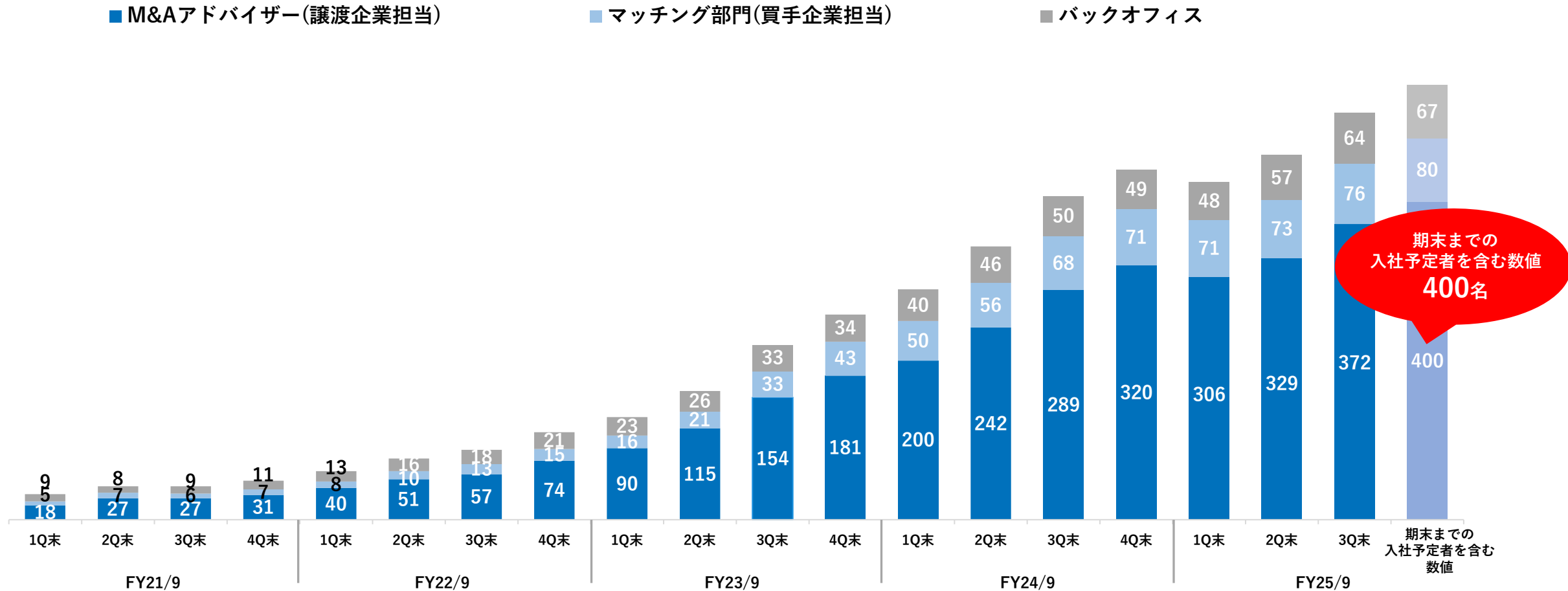
1. 譲渡企業とM&Aに関するアドバイザー契約を締結することを案件の受託と定義

2. 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。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。

M&A仲介事業：各四半期の社員数の推移

3Q末のM&Aアドバイザーは372名であるが、期末までの入社予定者を含めたM&Aアドバイザー数は+80名(320名→400名)の増加であり、今期末はアドバイザー数400名前後で着地する見込み。

各四半期末時点における部門別人員数の推移（人）



大手コンサルティングファーム出身のメンバーを中心に、DXコンサルティングを主軸としつつ、戦略・組織・人材・ITなど多岐にわたる領域で、実効性と成果に直結するソリューションを提供。



Technology & Business

- ・ 全社BPR（業務効率化・高度化含む）
- ・ ビジネスインテリジェンスとデータ分析
- ・ SCMの最適化/コスト削減
- ・ リスク管理とコンプライアンス体制の強化
- ・ 顧客体験の設計・改善等

IT Governance

- ・ IT/DX/AI戦略、ロードマップ策定
- ・ ITガバナンス・アーキテクチャ設計
- ・ システム導入
（ERP/CRM/SCM/AI/RPA）
- ・ サイバーセキュリティ対策
- ・ 各種PMO/PMO支援



Strategy & MA

- ・ 事業ポートフォリオ最適化/アライアンス戦略
- ・ 中期経営計画策定
- ・ M&A戦略策定・ソーシング～PMI
- ・ 事業戦略策定/新規事業立案
- ・ 営業/SCM/R&D/IR等、各種戦略策定

IP, Legal & Risk Governance

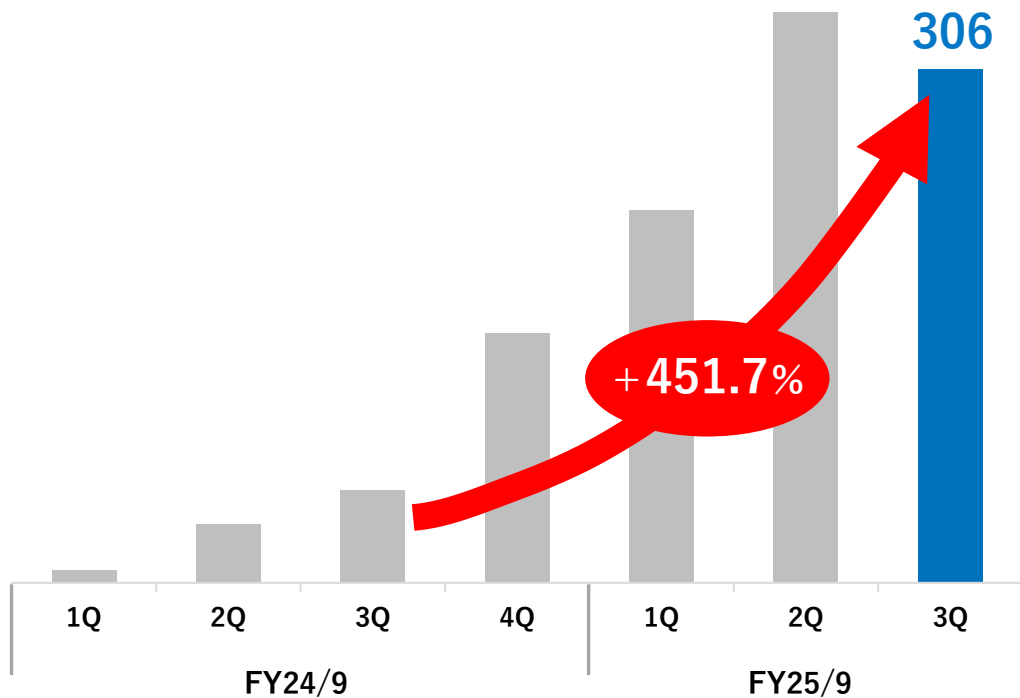
- ・ 知財、無形資産に関する戦略策定支援
- ・ グループガバナンス構築、強化支援
- ・ 法務、コンプライアンス

コンサルティング事業：各四半期の売上高とコンサルタント数の推移

売上高・採用ともに想定通りに進捗している。コンサルティング業界特有の傾向として、4月は新年度であり、案件数の一時的な減少や稼働の鈍化といった影響はあるものの、前年同期比で+451.7%の売上高を達成。

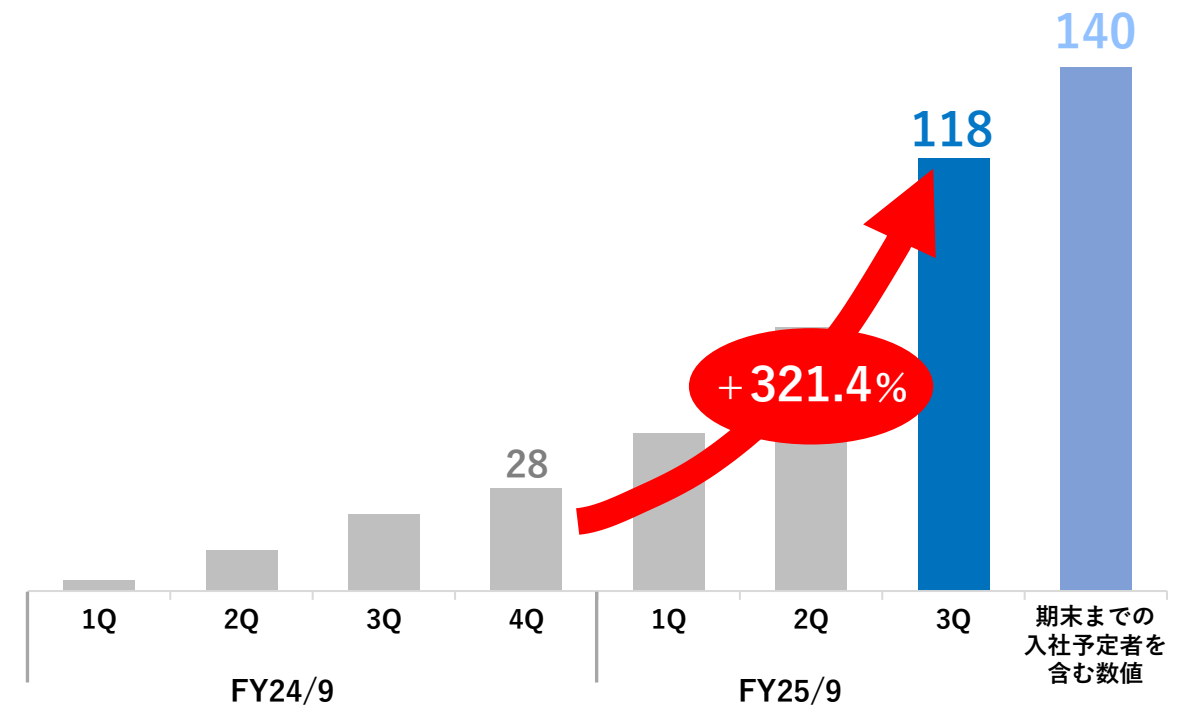
コンサルティング事業売上高（百万円）

- ・売上高は前年同期比+451.7%の成長
- ・エンタープライズ企業からの受注案件も増加



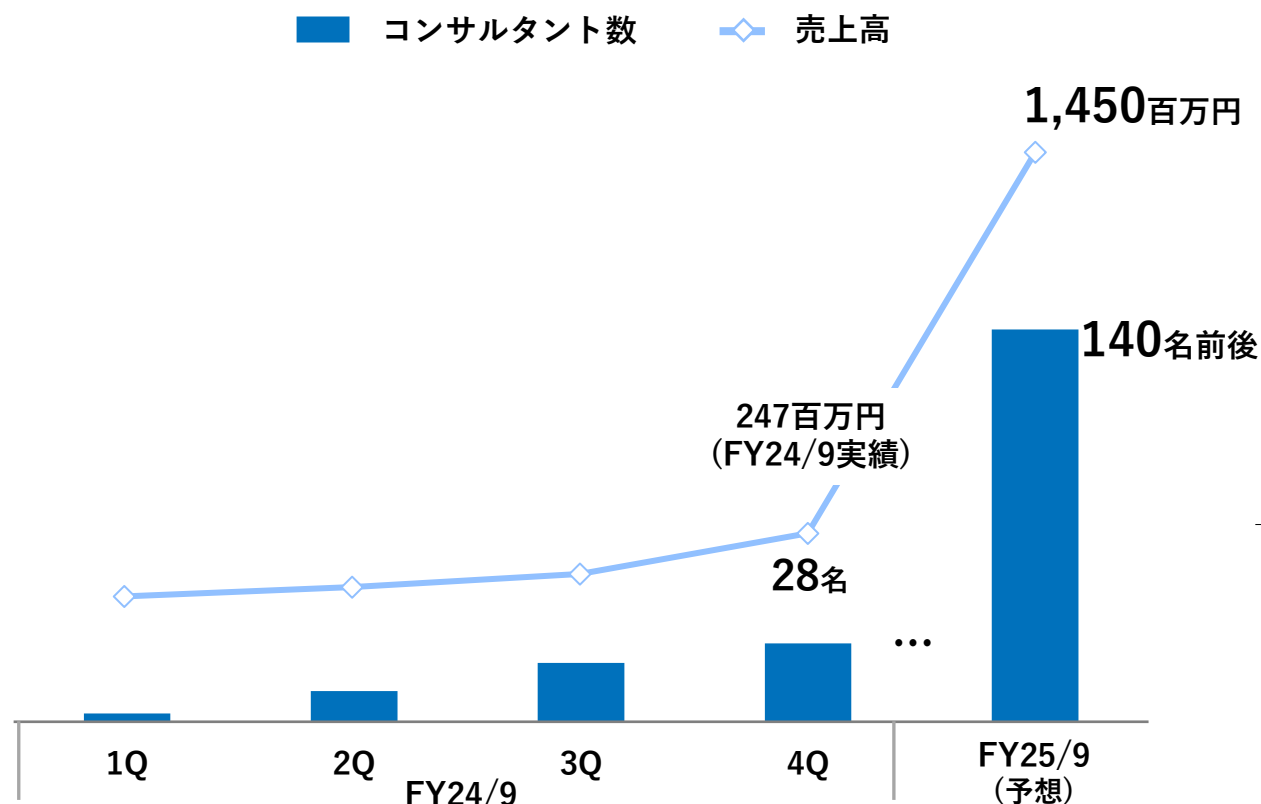
コンサルタント数

- ・優秀な経験者を中心に未経験者も採用
- ・採用計画通りに積極採用をしている



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：1,450百万円 (+487.0%)

コンサルタント数：140名前後 (+400.0%)

■ 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。

1 2025年9月期 第3四半期実績

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 主要事業概要および競争優位性

7 参考資料

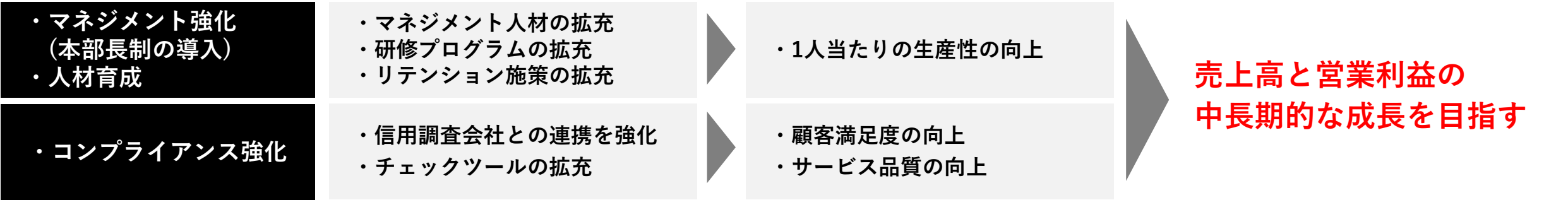
2. 2025年9月期 業績予想
連結業績予想

	FY24/9 実績	FY25/9 業績予想	対前期成長率
売上高	16,549百万円	17,950百万円	+8.5%
M&A仲介事業	16,301百万円	16,500百万円	+1.2%
インキュベート事業 ¹	247百万円	1,450百万円	+487.0%
営業利益	8,408百万円	5,732百万円	▲31.8%
M&A仲介事業	8,690百万円	6,400百万円	▲26.4%
インキュベート事業 ¹	▲275百万円	▲668百万円	-
営業利益率	50.8%	31.9%	▲18.9Pt
M&A仲介事業	53.3%	38.8%	▲14.5Pt
インキュベート事業 ¹	-	-	-
当期純利益	5,788百万円	3,960百万円 ²	▲31.6%
1株当たり当期純利益	98円82銭	70円53銭 ³	▲28.6%

注
1. 「その他事業」を前四半期から「インキュベート事業」に名称変更しており、決算短信や四半期報告書の「セグメント情報」においては従来通り「その他」と表記している。
2. 期初業績予想において保守的に35%と仮定して計算しているが、修正後業績予想においては前期実績に基づき31%と仮定して計算している。
3. 自己株式取得の進捗に伴い、2025年4月公表時から変動している。

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	16,500百万円	+1.2%
営業利益	8,690百万円	6,400百万円	▲26.4%
営業利益率	53.3%	38.8%	▲14.5Pt
M&Aアドバイザー数	320名	400名前後	+ 25.0%
1人当たり売上高 (期中平均人数)	65百万円 (250.5名)	43百万円～46百万円 (360名～385名)	-
成約件数	242件	275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	-



	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名前後を計画している。
1人あたり売上高 (期中平均人数に基づき算定)	1人当たり売上高は43百万円～46百万円と設定している。
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。
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、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。

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必要な許認可の取得は完了したが、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	1,450百万円	+487.0%
クオンツ・コンサルティング	247百万円	1,450百万円	+487.0%
その他事業 ²	-	-	-
営業利益	▲275百万円	▲668百万円	-
クオンツ・コンサルティング	▲224百万円	▲540百万円	-
その他事業 ²	▲42百万円	▲128百万円	-
コンサルタント数 (クオンツ・コンサルティング)	28名	140名前後	

注:
1. 「その他事業」を前四半期から「インキュベート事業」に名称変更しており、決算短信や四半期報告書の「セグメント情報」においては従来通り「その他」と表記している。
2. その他事業はM&A仲介事業、クオンツ・コンサルティング以外の会社が含まれている。

1 2025年9月期 第3四半期実績

2 2025年9月期 業績予想

3 中長期的な成長戦略

4 Q&A

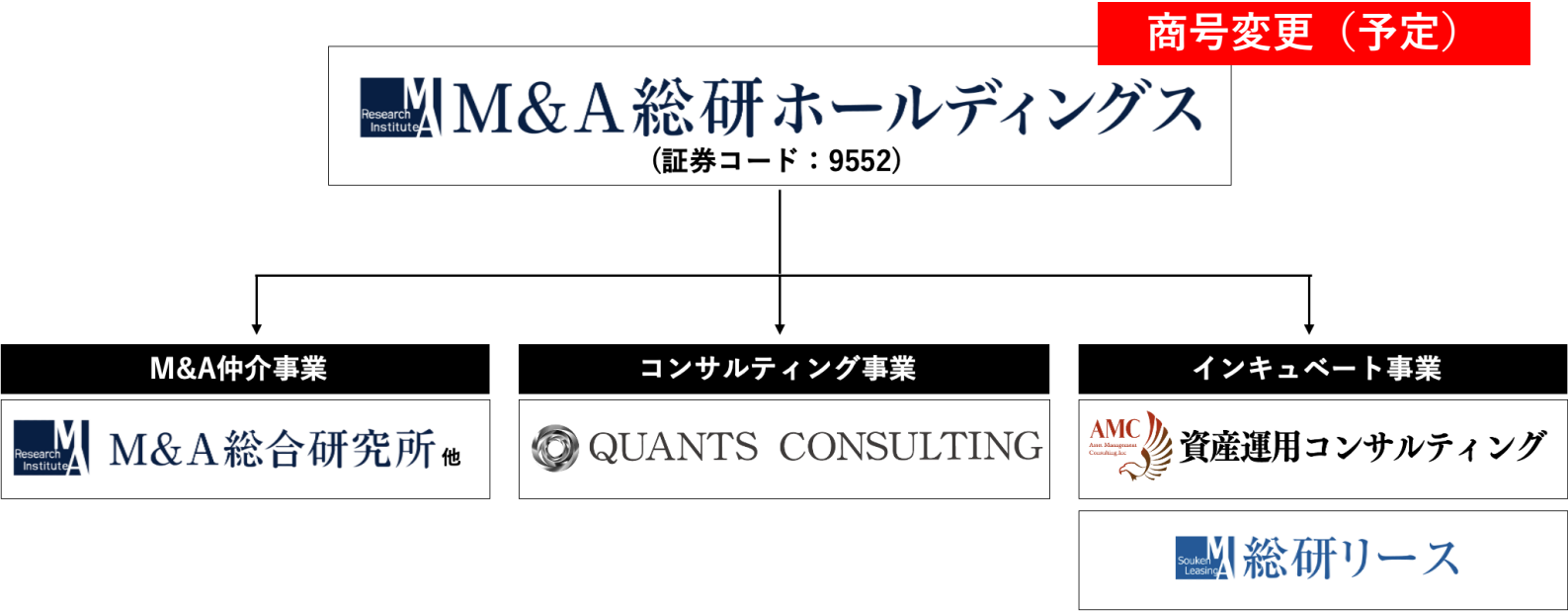
5 会社概要

6 主要事業概要および競争優位性

7 参考資料

M&A総研ホールディングスの下にM&A仲介事業、コンサルティング事業、インキュベート事業を行う会社が紐づいている。創業以来、M&A仲介事業を軸に社会問題の解決を通じて価値を創造し、事業の成長を実現してきた。今後はM&A仲介事業にとどまらず複数の領域で事業展開を進め、さらなる企業価値の向上を目指す。

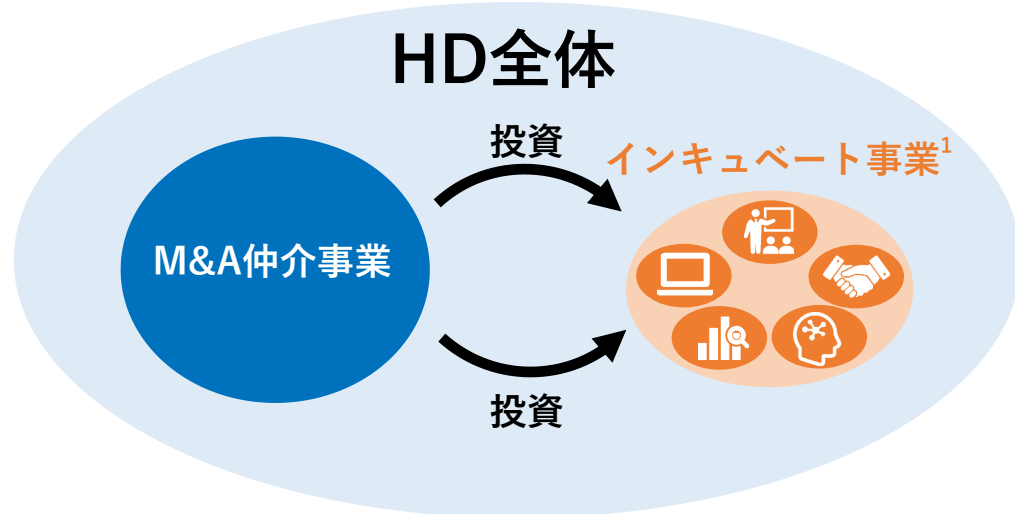
決議予定時期	2025年12月開催予定の第7期定時株主総会
変更後の商号	検討中
変更の背景	今後はM&A仲介事業だけではなく、コンサルティング事業を中心に様々な事業領域へ展開するという弊社グループの方針に合わせ、より適切な商号へ変更する。



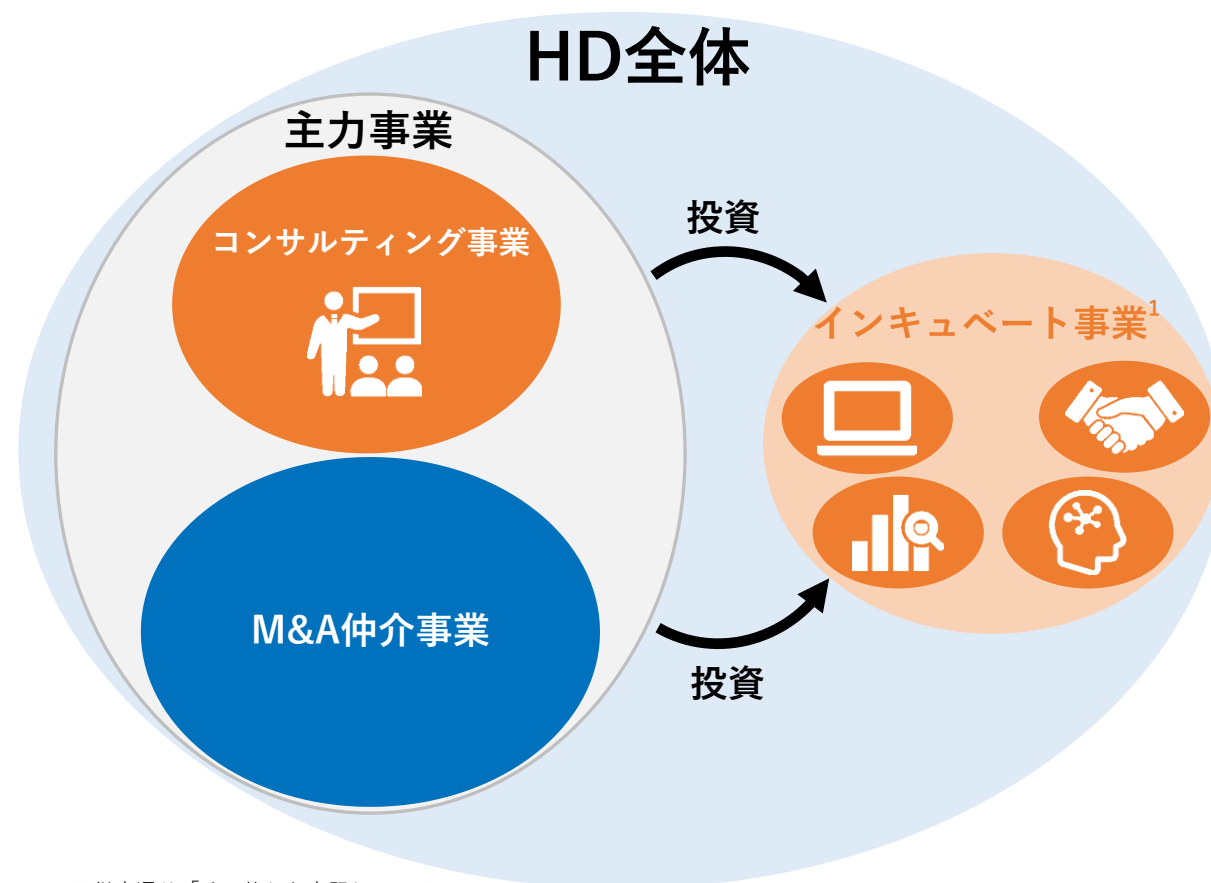
3. 中長期的な成長戦略 新規事業展開

既存事業（M&A仲介事業）で生み出した安定的なキャッシュフローを原資に、新規事業への投資を行い、中長期的な収益の柱を育成。
立ち上がった新規事業が次なる投資余力を生み、グループ全体で持続的な成長サイクルを実現していく。

現在



今後



注:

1. 「その他事業」を前四半期から「インキュベート事業」に名称変更しており、決算短信や四半期報告書の「セグメント情報」においては従来通り「その他」と表記している。

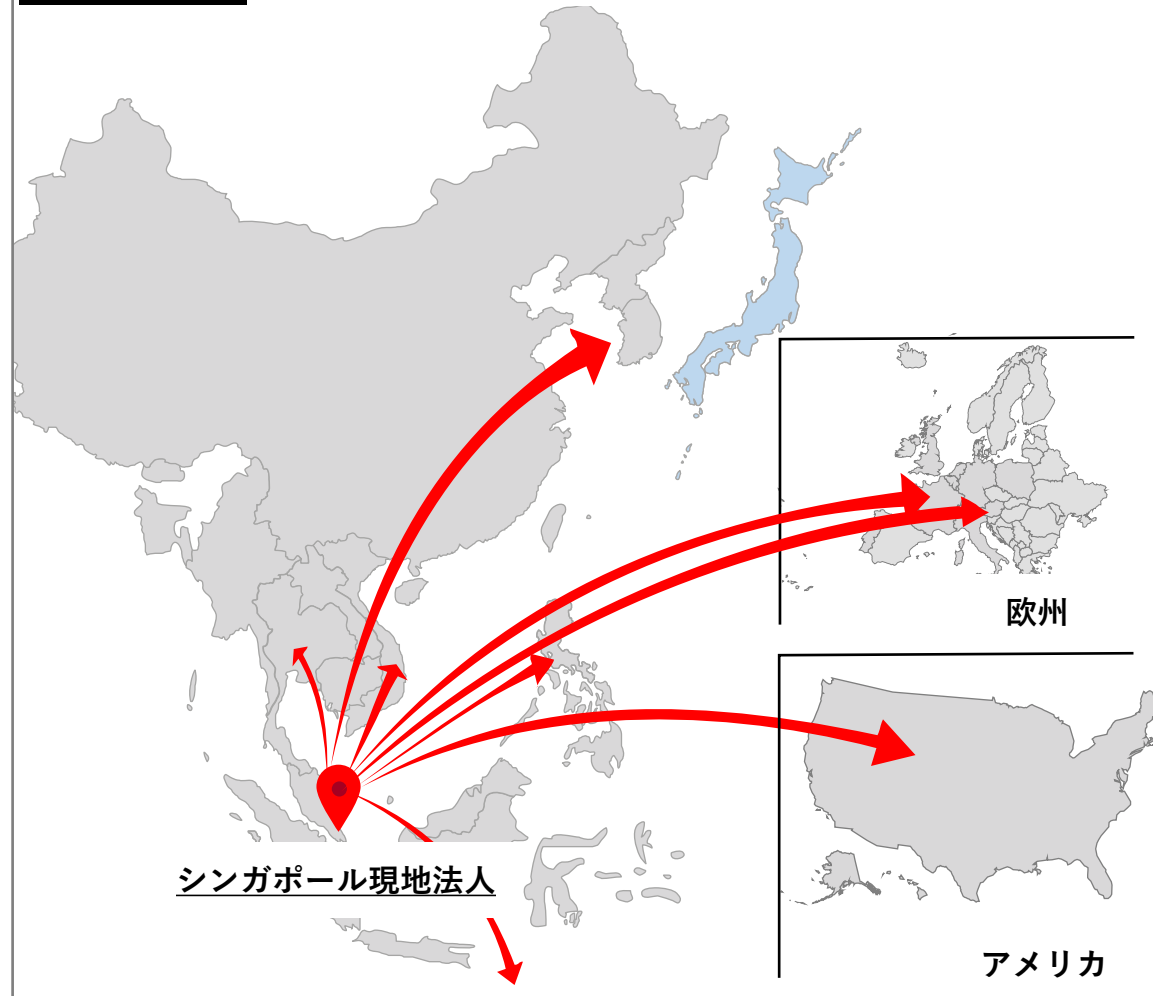
拠点の拡大

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。

海外拠点

シンガポール拠点を中心にアジア、オセアニア、アメリカ、欧州など幅広い地域をカバーしている。



国内拠点



株主還元と株式市場を意識した経営を通じて、株主の皆様との長期的かつ持続的な信頼関係を築いていく。
当社は引き続き成長途上にあり、今後も積極的かつ規律ある投資を継続しながら、持続的な成長と利益拡大の両立を図る。
事業成長に向けた投資余力を確保しつつ、最適なキャピタルアロケーションを実行していく。

株主還元方針

1	・ 自己株式取得 株価水準や株式市場環境を勘案し、機動的に実施を検討。
2	・ 配当 配当性向は10%以上を目安とし、余剰資金を適切に還元。
3	・ 事業投資、内部留保 新規事業の立ち上げや将来のM&Aの資金を適切に確保。

配当性向

10%を想定

(2025年9月末を基準として実施する想定)

目的/考え

1	・ ボラティリティの低下 有配にすることで株価の変動を抑制 ¹ し、投資しやすい環境を構築する。
2	・ 投資家層の拡大 有配銘柄に投資する投資家を取り込むことで投資家層の拡大を図る。

注:
1. 東証に上場する全企業を対象に、配当実施の有無による6か月間ボラティリティの大きさを当社算定

現在の株価水準は、当社の将来の収益性を十分に織り込んでいないと認識している。
こうした認識のもと、経営環境に応じた機動的な資本政策を可能とし、また、今後の役職員のストック・オプションの行使時に付与する当社株式への充当等を踏まえ、自己株式の取得を決定した。

自己株式取得の概要	
取得対象の株式	普通株式
取得し得る株式の総数	7,500,000株（上限） （発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合 12.81％）
株式の取得価額の総額	7,500,000,000円（上限）
取得期間	2025年5月1日～2025年9月30日
取得方法	東京証券取引所における市場買付

1 2025年9月期 第3四半期実績

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 主要事業概要および競争優位性

7 参考資料

項目	Q	A
連結	通期計画に対する営業利益の進捗率は3Q末で56.6%となっているが、現時点で業績予想の修正は不要なのか。	4Qにおいて大きく発生が見込まれるコストはなく、4Qで業績が進捗し、売上高が通期計画に近似すれば営業利益も同様に通期計画に近づくため、現時点で業績予想の修正は不要と判断している。
資本政策	取得した自己株式について、金庫株として保有し続けるのか、それとも償却する予定なのか。	現時点で取得した自己株式については主に消却することを予定している。今後取得するものについては取得総数を踏まえ検討していく。

項目	Q	A
M&A仲介事業	課題として挙げている成約率について、いつ頃の回復を見込んでいるか。	教育体制の拡充や本部長制の導入により、案件獲得からマッチンフェーズにかけての各種指標は回復傾向にある。 現在はエグゼキューションフェーズにおける指標改善に注力しており、成約率の回復に向けて早期の改善を図るべく各種施策を推進中。 また、金融提携部・会計提携部・海外事業部への注力を通じ、全体としての成約件数の拡大を目指していく。
	金融機関や税理士法人、会計士事務所などとの提携先の開拓状況や、紹介案件数の推移について、これまでの進捗をどのように捉えているか。	金融機関や税理士法人、会計士事務所などとの提携先の開拓や紹介案件数については、着実に進展しており、提携先数・紹介件数ともに増加傾向にある。 今後も関係強化と新規提携の拡大を図ることで、さらなる案件創出につなげていく。

よくある質問および想定される質問

項目	Q	A
クオンツ・ コンサルティング	2Q決算発表時と3Q決算発表時において、今期末のコンサルタント数見込みに大きな変動は見られないが、採用計画の見直し等を行ったのか。	引き続き積極的な採用を行っているが、一部コンサルタントの入社時期が10月以降にずれ込んだこともあり、今期末時点での人員増加幅は限定的となっている。
	採用コスト、人件費の負担が大きいいため赤字が続いているが、どのような考えか。	現時点では、組織規模に対して採用の増加率(+400%※)が高いため、採用コストや人件費が販管費に占める割合も大きくなっている。 一方で、今後も積極的に採用していくものの、同時に組織全体の規模も大きくなっていくため人数増加比率は低下傾向にあり、採用コストや人件費の負担も減少していく見込みである。 中長期的な収益最大化の観点からは、積極採用を継続することが重要であると考えており、現時点で採用を抑制する予定はない。あわせて、今後はブランド力の向上を図るべく、プロモーション活動にも戦略的に投資を行っていく方針である。 ※FY24/9_28名→FY25/9_140名前後(予定)

1 2025年9月期 第3四半期実績

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 主要事業概要および競争優位性

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從事
- 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從事
- 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 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)

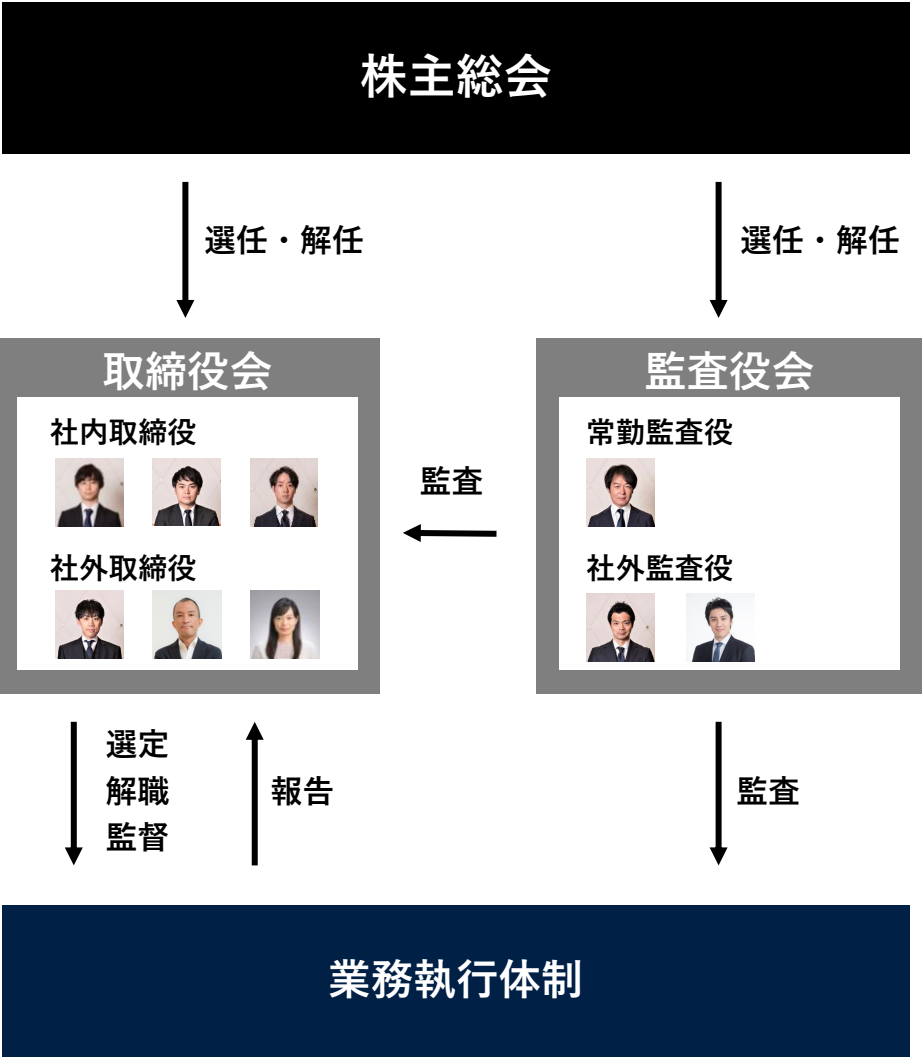
明治大学卒業。2006年に有限責任監査法人トーマツ入所。法定監査、株式上場支援業務に従事。2011年に(株)サイバーエージェントに入社し経理業務に従事。2015年に(株)GameWithへ入社し、管理部門管掌役員として東証マザーズ上場、東証一部指定を達成。2020年、当社社外監査役就任。



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。

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			●			●	●	
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	●			●	●	●		

1 2025年9月期 第3四半期実績

2 2025年9月期 業績予想

3 中長期的な成長戦略

4 Q&A

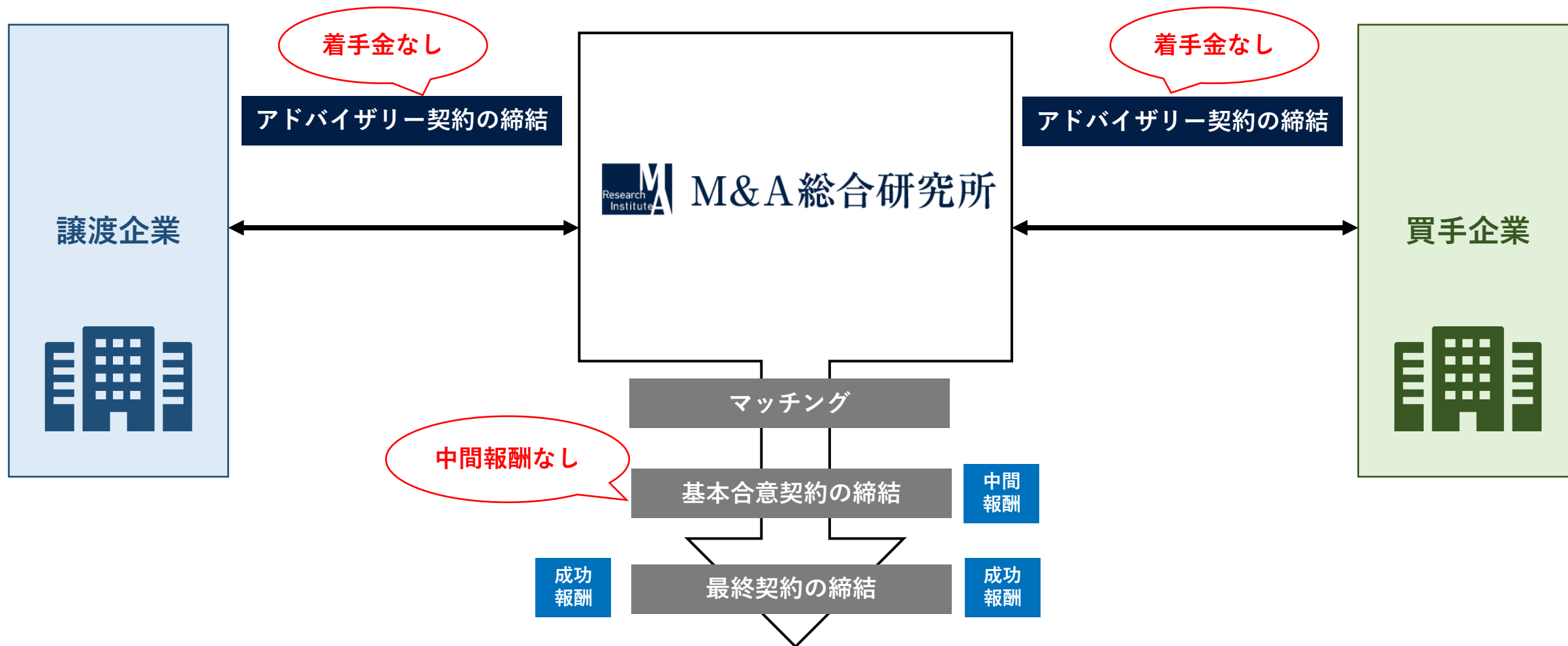
5 会社概要

6 主要事業概要および競争優位性

7 参考資料

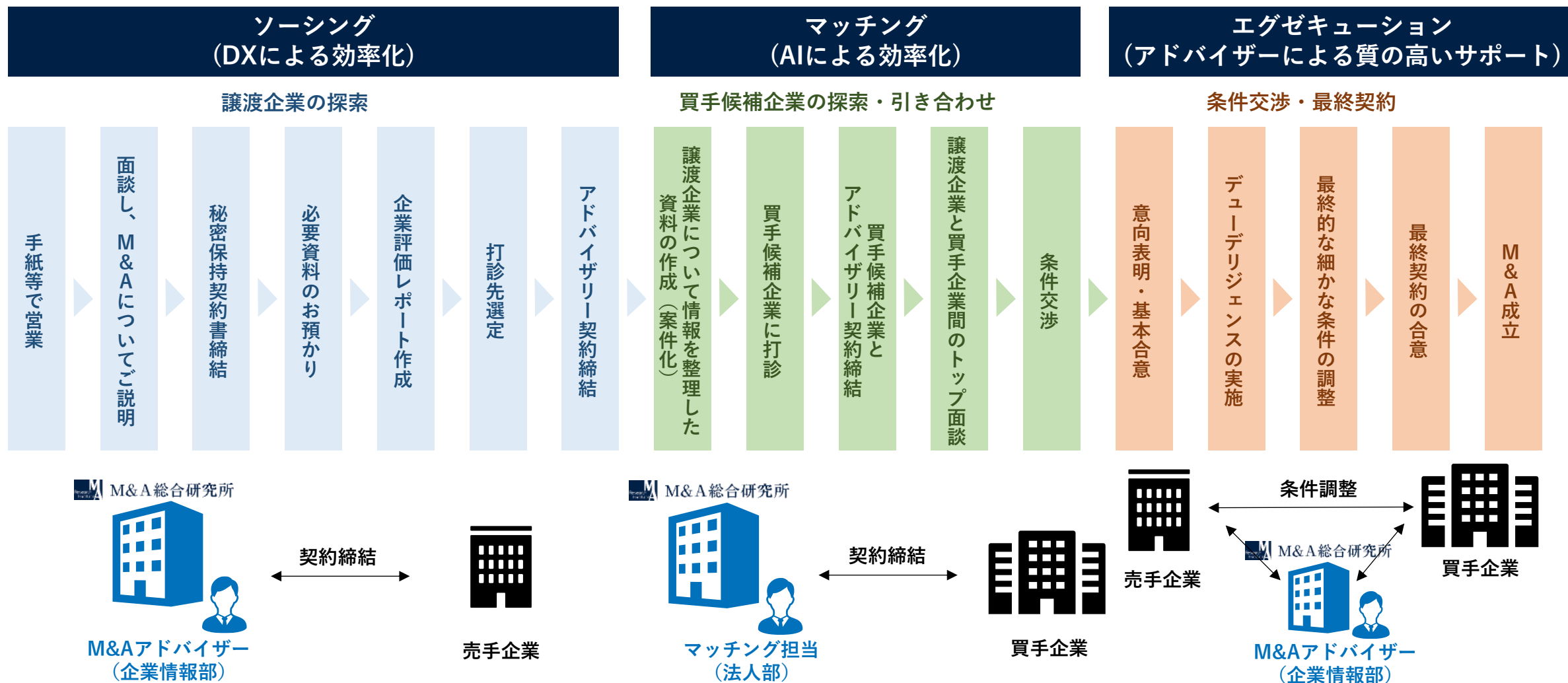
ビジネスモデル

報酬を譲渡企業/買手企業の双方から収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

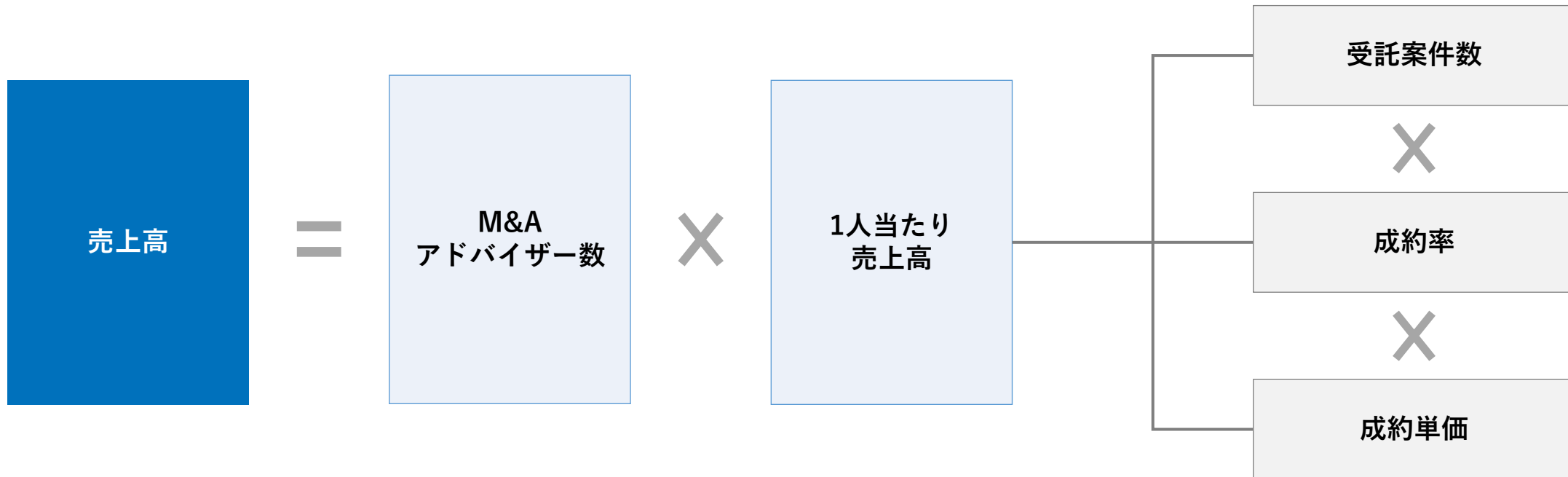
M&Aは3つのフェーズに分かれており、弊社では企業情報部(M&Aアドバイザー)と、法人部(マッチング担当)の2つの部署の分業制で対応。ソーシング、マッチングの2フェーズをDX/AIで効率化することでアドバイザーがエグゼキューションに時間をかけられるため、質の高いサービス提供することができる。



収益構造

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



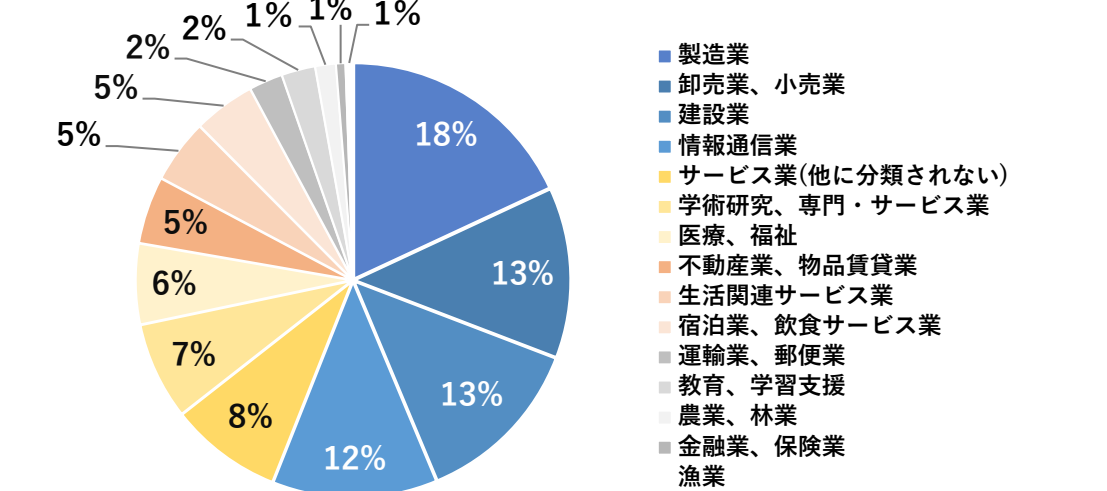
成約実績

様々な業種・業界、地域でのM&A成約事例がある。

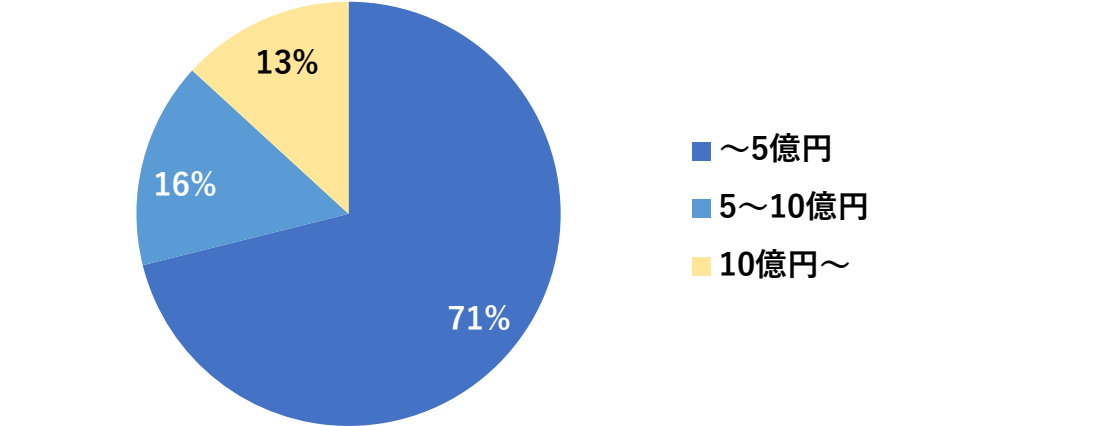
成約実績（一例）

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
●				
●				
656 不動産業、物品賃貸業	関東		不動産業、物品賃貸業	四国
657 サービス業	関東		学術研究、専門・サービス業	関東
658 建設業	関東		建設業	関東
659 建設業	近畿		サービス業	関東
660 卸売業、小売業	中部		卸売業、小売業	関東
661 建設業	近畿		不動産業、物品賃貸業	近畿
662 生活関連サービス業、娯楽業	関東		サービス業	関東
663 生活関連サービス業、娯楽業	四国		金融業、保険業	四国

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

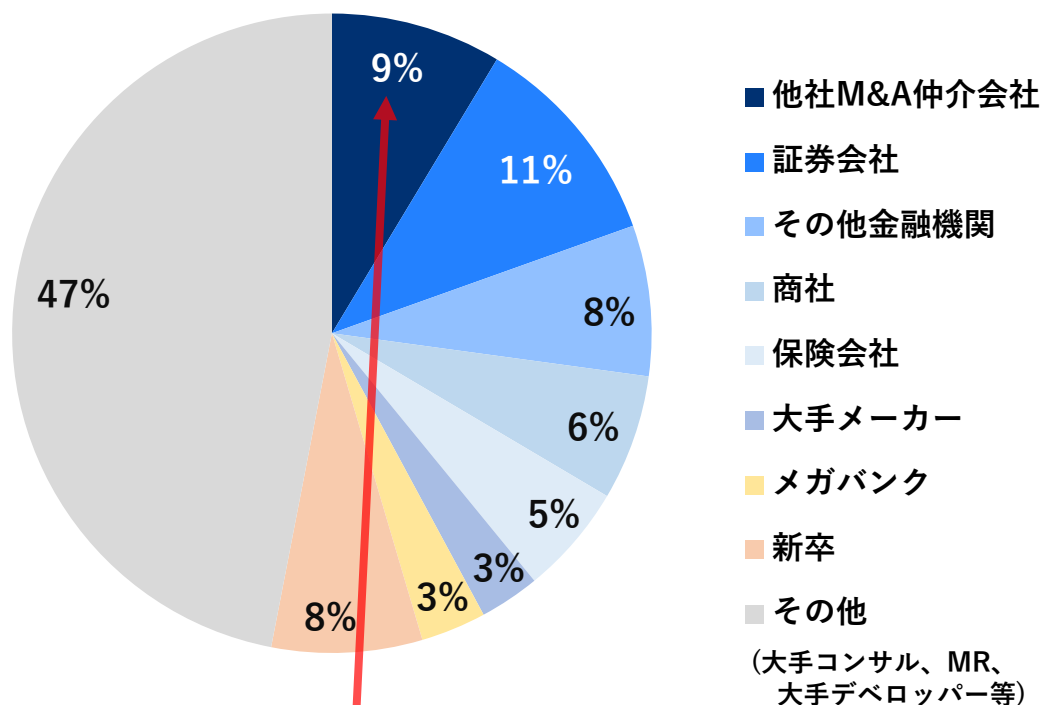


注1: 2025年6月末までの全成約実績をもとに集計

M&Aアドバイザーの人員構成

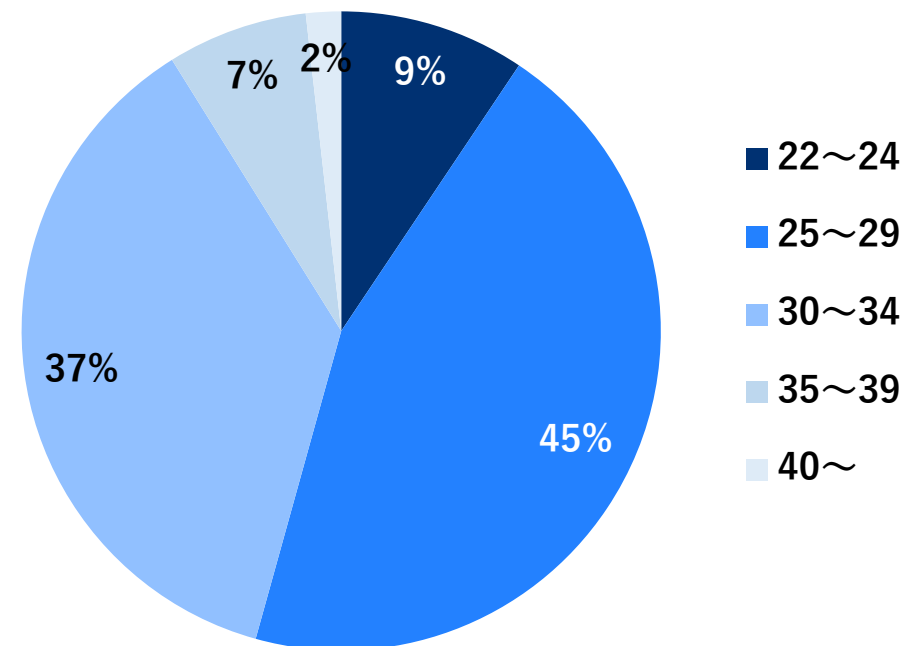
M&Aアドバイザーは様々な業界、企業から集まっている。
若手でも活躍できる営業環境を整えたことで平均年齢は29.3歳となっている。

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



サービスの優位性

- 1 完全成功報酬制
- 2 平均7.2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)

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

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

2

平均7.2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)

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。

一般的な仲介会社

M&Aが成約しなくても報酬がかかるのはリスクに感じる…

着手金

+

中間金
(成功報酬の内金)

+

成功報酬

➡

着手金や中間金は成約しなくても返還されない

M&A総合研究所

(譲渡企業に対する料金体系)

料金体系がわかりやすく、成約までお金がかからないからM&Aを検討したい。

~~着手金~~

+

~~中間金~~

+

成功報酬のみ

➡

大手M&A仲介会社では唯一の譲渡企業に対して**完全成功報酬制**を実現

譲渡企業に対する料金体系	 アドバイザリー契約締結時  相手先の確定(マッチング)  M&A成立		
 M&A 総合研究所	無料		
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、11,745回のシステム改修を実施。

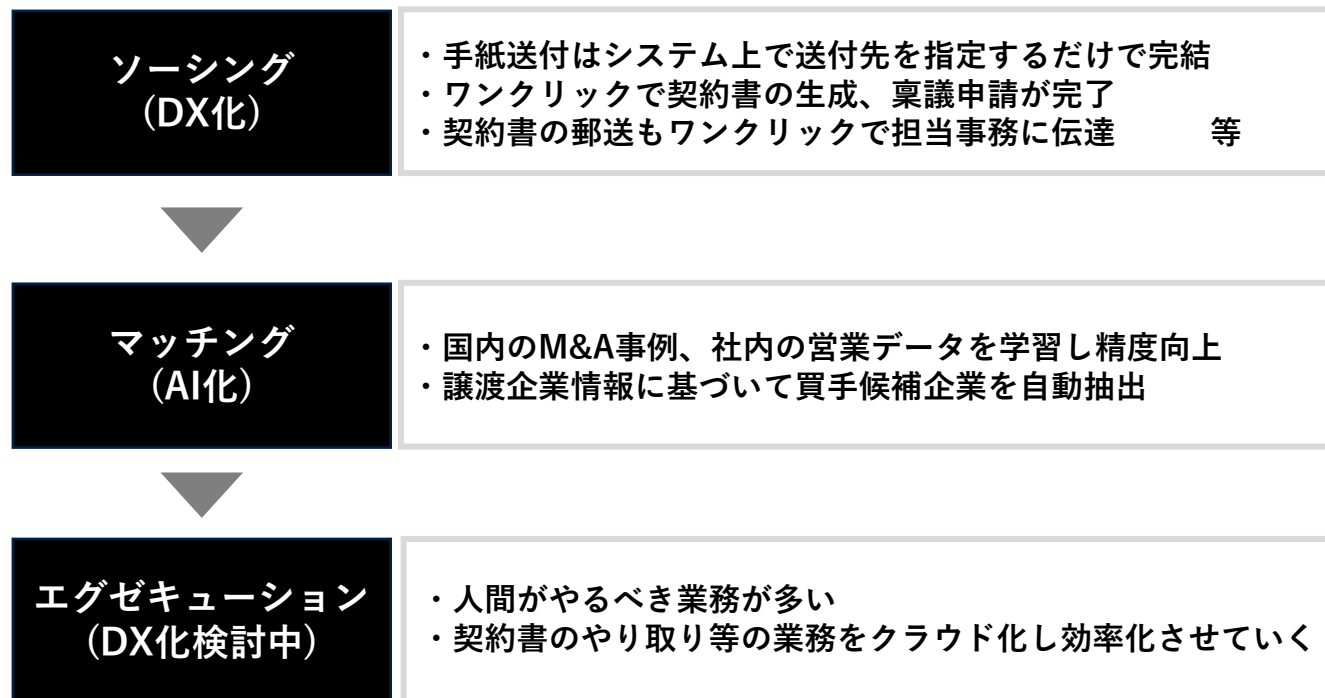
非効率な作業をDX・AI化したことで業務時間の削減、平均成約期間7.2月を可能にし、採用上の強みにもなっている。

M&Aに特化した自社システムを構築するサイクル



11,745回(創業～2025年6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

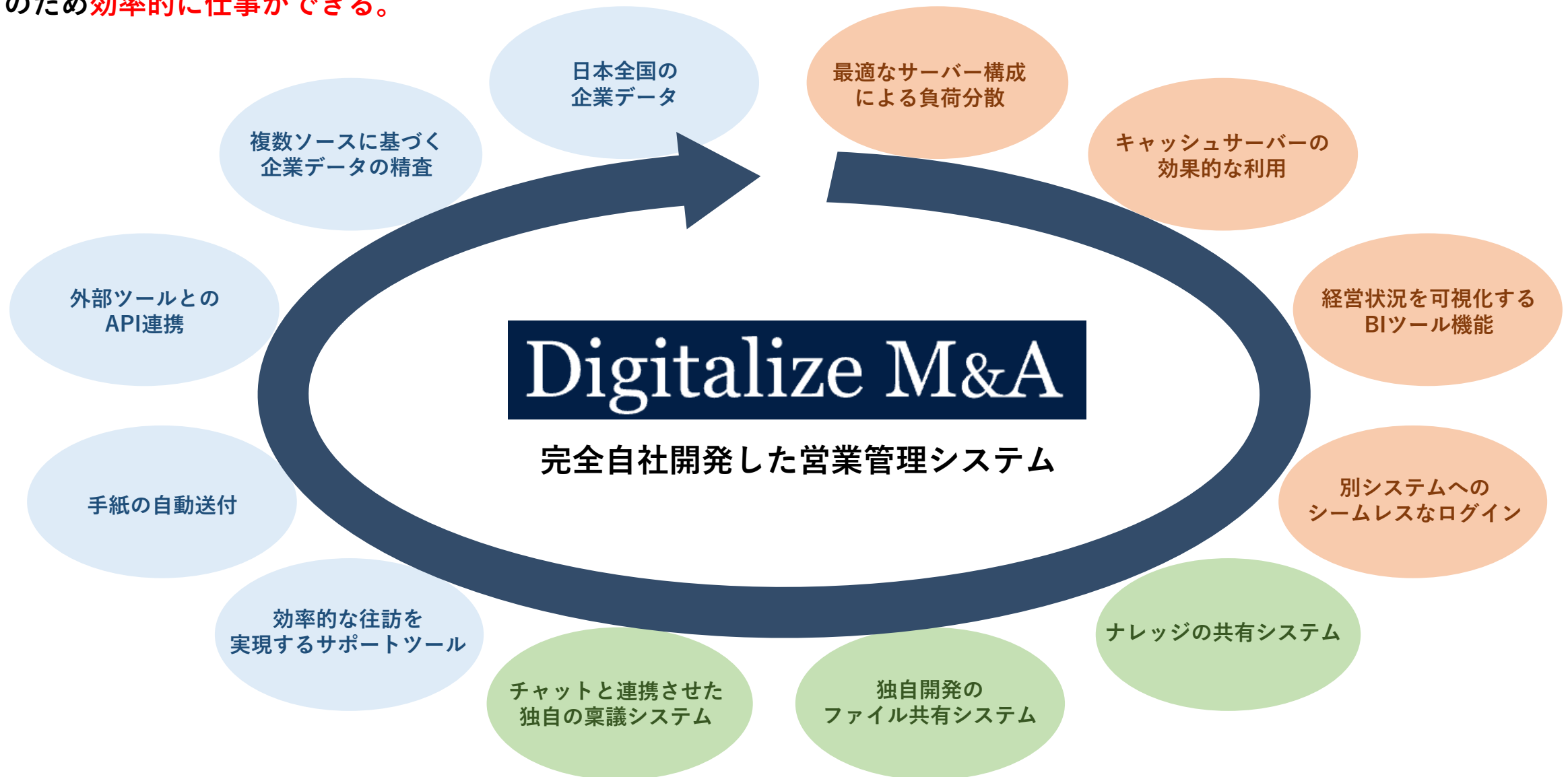
M&A仲介業務の3ステップと効率化の内容



**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

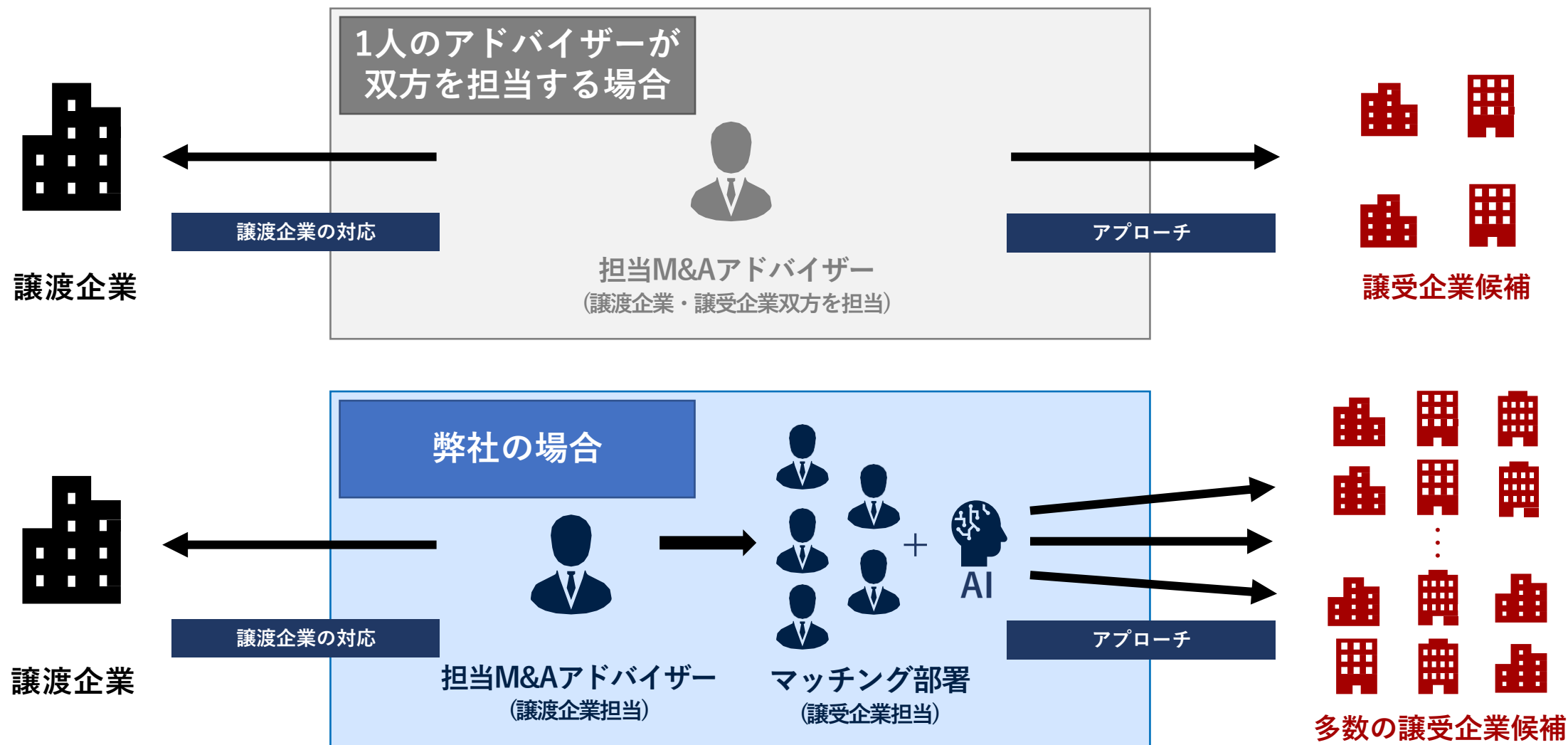
- ・CEO、CTOともにM&A実務を熟知したエンジニアである。
- ・「M&Aを知る人間」と「システムを開発する人間」が分かれておらず、双方を理解した人間が開発している。
- ・M&A仲介業務にとって本質的に価値のある、現場に寄り添ったシステムを開発することができている。

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しすることができ、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.主要事業概要および競争優位性 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

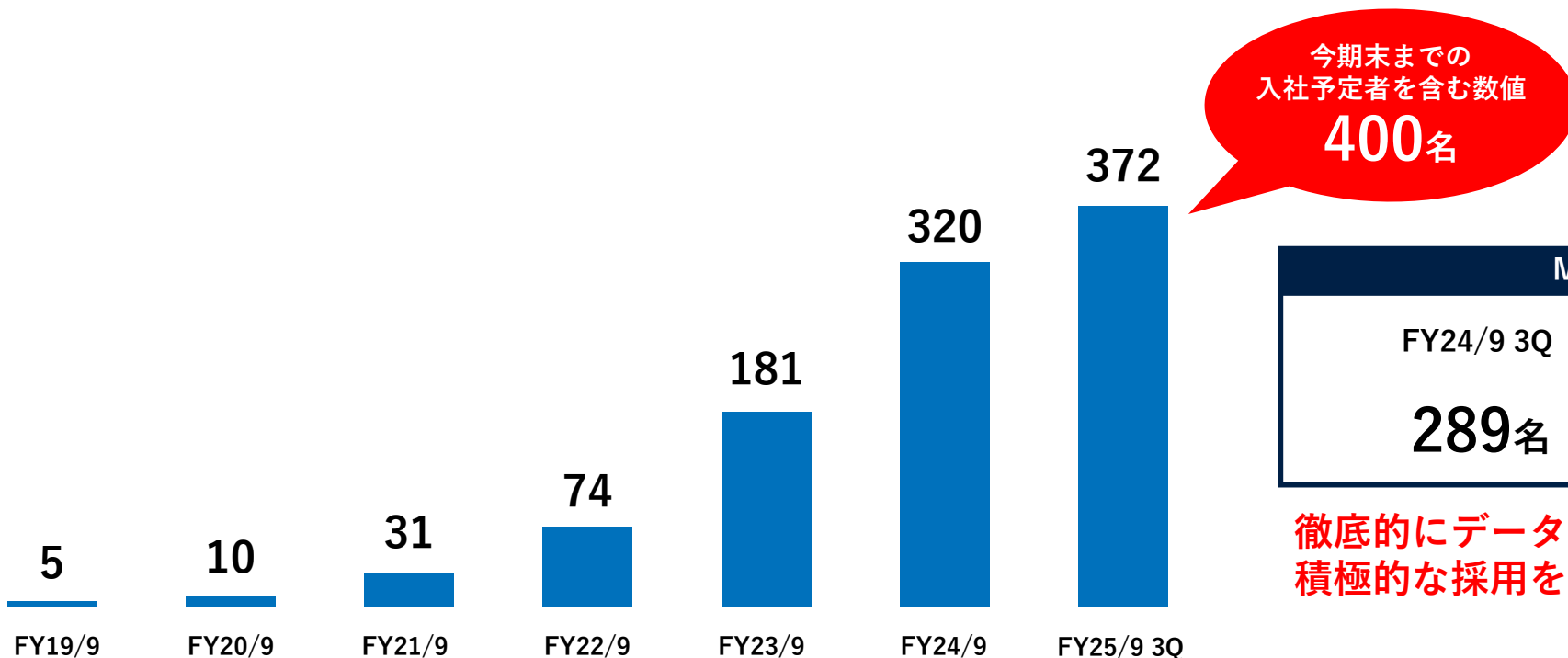
徹底的にデータ管理した採用戦略により、急速に人員数を拡大。
OJTを中心とした教育体制により即戦力化。高い定着率も維持。

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

FY24/9 3Q

289名



FY25/9 3Q

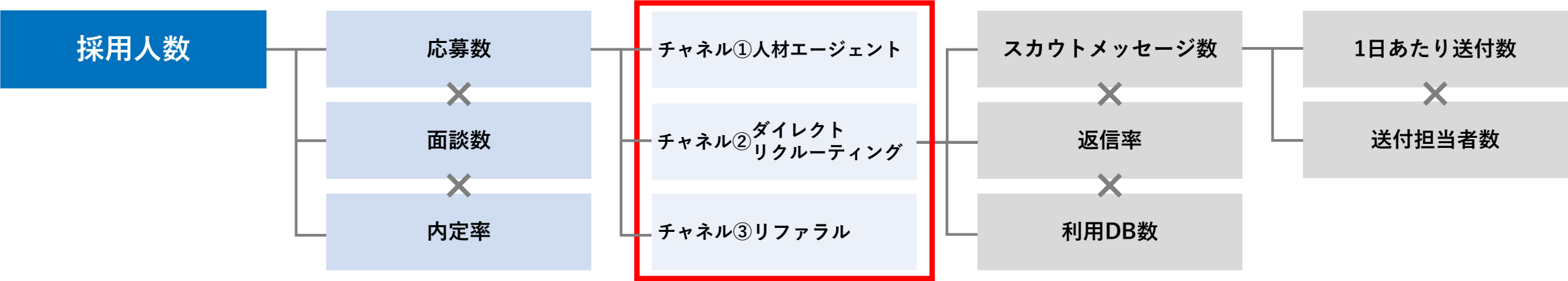
+28.7%

372名

徹底的にデータ管理による採用戦略により、
積極的な採用を継続

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	<u>完全成功報酬制の料金体系</u> 「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	<u>DX・AIによる事務作業の効率化</u> 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	<u>業界最高水準のインセンティブ設計</u> 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。		
	<u>業界平均を下回る7.2ヶ月の成約期間</u> 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	<u>業界屈指のマッチング力</u> 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。	2	<u>M&Aアドバイザーの成長速度</u> 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	<u>入社年次に関わらない評価制度</u> 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。		

6.主要事業概要および競争優位性 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

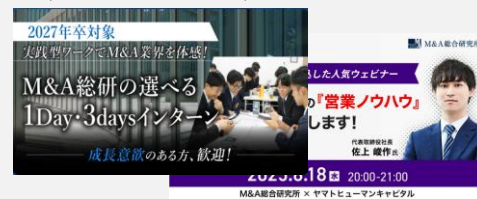


自社媒体だけでなく、
多くの人材エージェンツ系チャンネル
にも取り上げてもらい拡散力アップ

205本掲載

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

124回¹

(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

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. 2025年6月末までに開催、若しくは参加したイベント数

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。

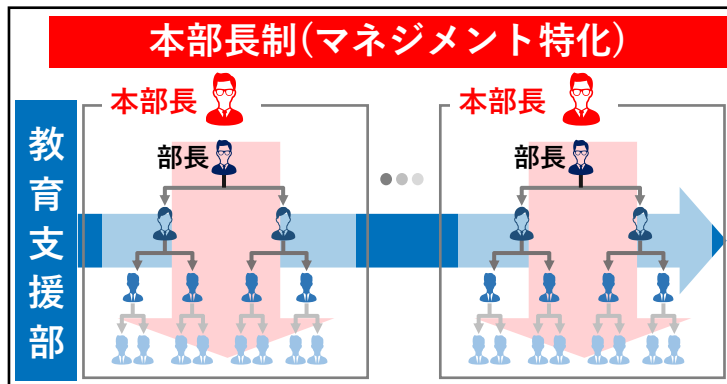
教育体制

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。



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

+

独自の研修環境

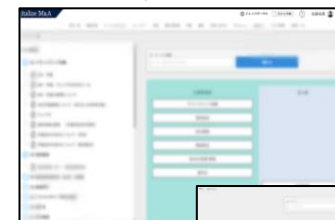
1 効率的に学習できる環境

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。

ナレッジポータル



オンライン研修

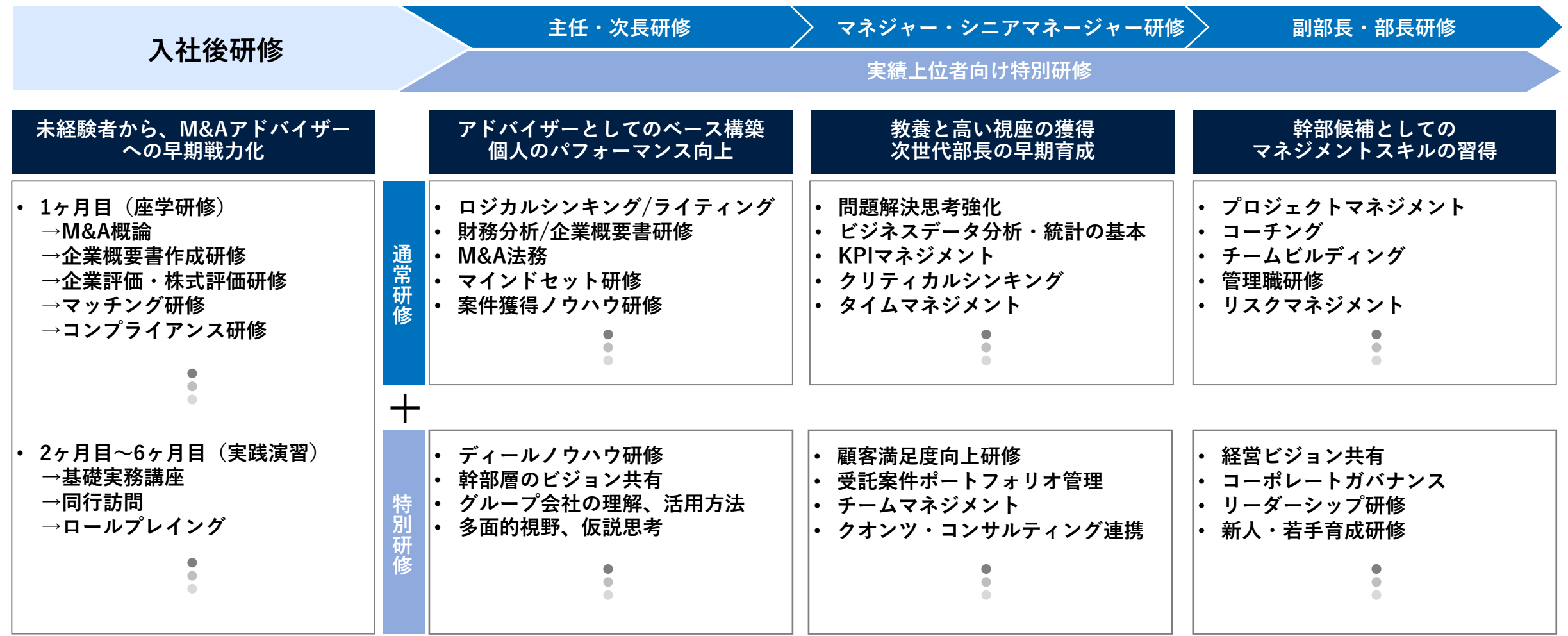


動画コンテンツ



クオオツ・コンサルティングとの
合同勉強会

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。



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。



取締役副社長 矢吹 明大

明治大学商学部卒

2010年 (株)キーエンス入社

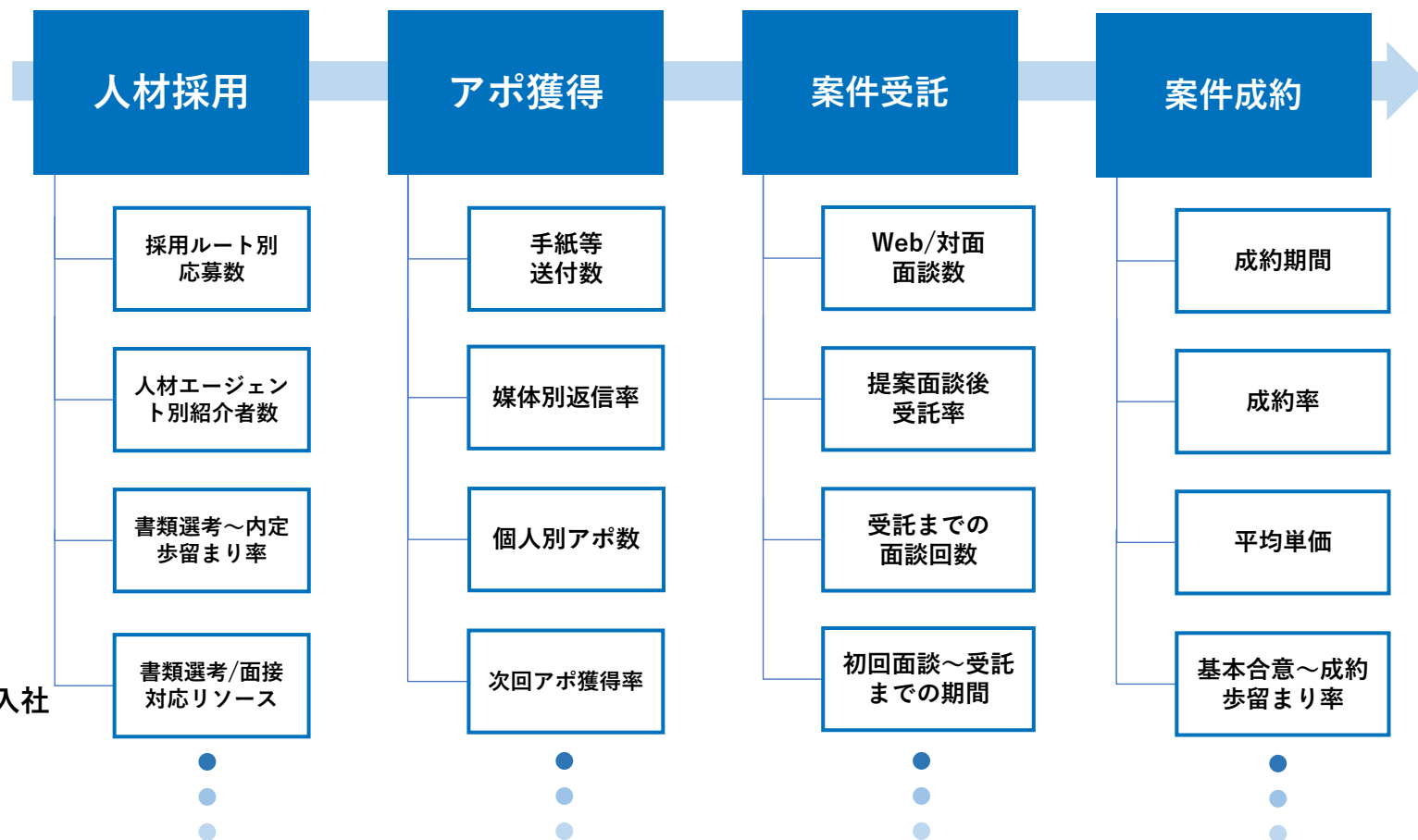
- 製造業向けのコンサルティングセールスに従事

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



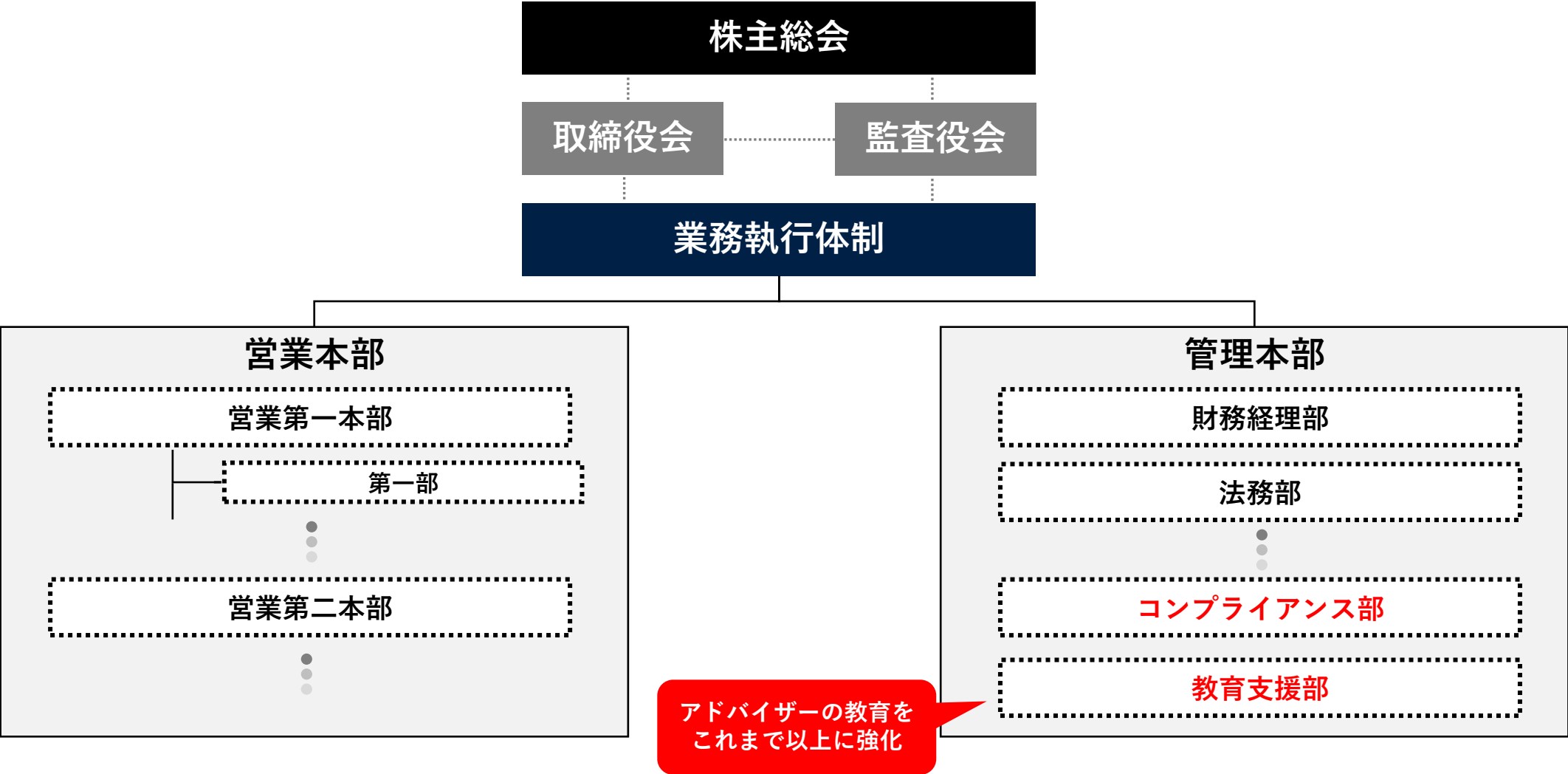
M&A仲介協会は1月より「M&A支援機関協会」に名称変更し、資格制度および自主規制ルールの検討委員会を発足している。M&A仲介会社だけでなく有識者・専門家を迎え、外部の知見も取り入れることでM&A支援機関全体で連携し、日本の中小企業の発展に寄与していく。



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> 三宅 卓 (株式会日本M&Aセンター)
	<理事> 荒井 邦彦 (株式会社ストライク) 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) 渡辺 章博 (公認会計士)
活動内容	<監事> 菊地 裕太郎 (菊地綜合法律事務所/弁護士)
	・ 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 ・ その他前各号に付帯関連する事業

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。



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

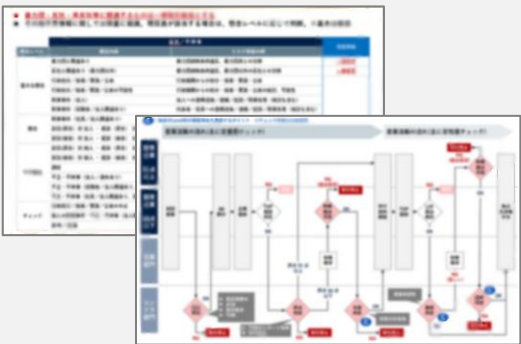
- 1. 倫理規定の制定
- 2. 自主規制ルール制定と改正
 - コンプライアンス規程
 - 契約重要事項説明規程(2024年9月改正)
 - 広告・営業規程(2024年9月改正)
- 3. 「特定事業リスト」の運用を開始
 - 悪質な譲受け事業者の撲滅
- 4. M&A支援機関のサービスレベル向上のための資格制度導入の検討
 - 自主規制ルールの実効性を高め、M&A支援会社の業務品質の向上

+

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. デील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. デील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。



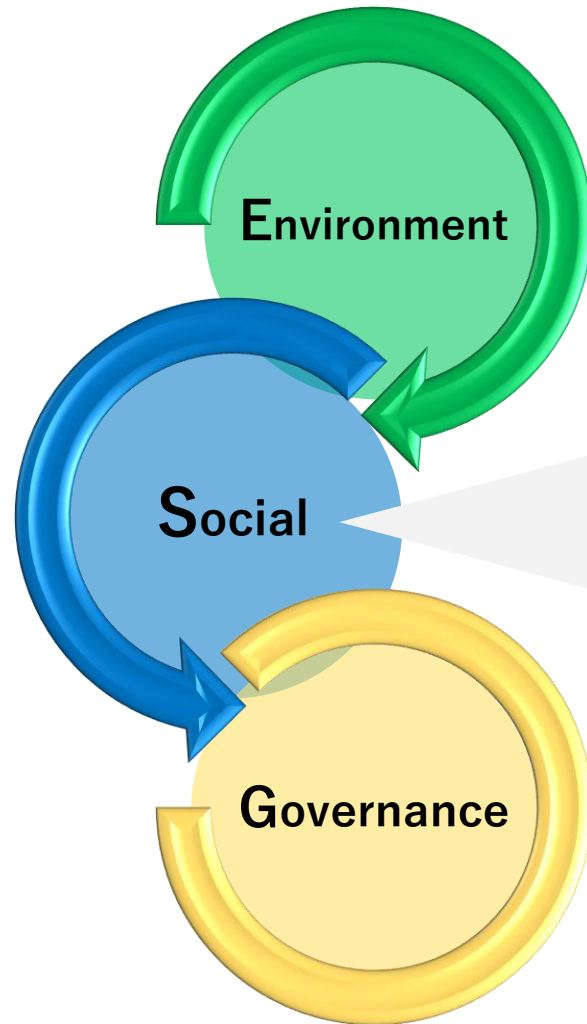
チェック対応フロー図

チェック項目

取組/
対応

-
- 1 2025年9月期 第3四半期実績
 - 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 主要事業概要および競争優位性
 - 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
組みにより、
地域医療・福祉等
の生活インフラを
支援

8 働きがいも
経済成長も



魅力ある
雇用環境の実現

M&Aアドバイザー
の経済的な成功と
持続的な成長をサ
ポートする職場環
境を構築

9 産業と技術革新の
基盤をつくろう



「後継者問題」
への取り組み

事業承継型M&Aを
通じて中小企業へ
の支援を行い、
企業の存続・雇用
の維持に貢献

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



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。

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

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

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



連結業績推移

(単位:百万円)

	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	FY25/9 2Q	FY25/9 3Q
売上高	2,817	3,911	2,125	3,874	6,336	8,642	4,900	8,526	12,771	16,549	4,178	7,658	11,597
売上総利益	2,345	3,123	1,788	3,116	5,055	6,617	4,045	6,556	9,610	12,017	2,727	4,769	7,020
売上総利益率	83.2%	79.8%	84.2%	80.4%	79.8%	76.6%	82.6%	76.9%	75.3%	72.6%	65.3%	62.3%	60.5%
営業利益	1,680	2,103	1,398	2,287	3,610	4,579	3,353	4,938	7,019	8,408	1,684	2,480	3,243
営業利益率	59.6%	53.8%	65.8%	59.0%	57.0%	53.0%	68.4%	57.9%	55.0%	50.8%	40.3%	32.4%	28.0%
当期純利益	1,140	1,326	958	1,567	2,427	2,646	2,175	3,173	4,498	5,788	1,092	1,568	1,912
当期純利益率	40.4%	33.9%	45.1%	40.4%	38.3%	30.6%	44.4%	37.2%	35.2%	35.0%	26.1%	20.5%	16.5%

M&A仲介事業における主要指標

M&A アドバイザー	57名	74名	90名	115名	154名	181名	200名	242名	289名	320名	306名	329名	372名
受託残高 ¹	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	1,552件	1,804件
成約件数 ² (大型案件数 ³)	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)	114件 (7件)	175件 (12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 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	FY25/9 2Q	FY25/9 3Q
売上高	1,065	1,094	2,125	1,749	2,462	2,305	4,900	3,626	4,244	3,778	4,178	3,480	3,938
売上総利益	882	778	1,788	1,328	1,938	1,562	4,045	2,511	3,053	2,407	2,727	2,042	2,250
売上総利益率	82.8%	71.1%	84.2%	75.9%	78.7%	67.8%	82.6%	69.3%	71.9%	63.4%	65.3%	58.6%	57.1%
営業利益	614	423	1,398	889	1,323	968	3,353	1,584	2,081	1,388	1,684	796	762
営業利益率	57.7%	38.7%	65.8%	50.8%	53.7%	42.0%	68.4%	43.7%	49.0%	36.8%	40.3%	22.9%	19.4%
当期純利益	412	186	958	609	860	219	2,175	997	1,325	1,289	1,092	476	343
当期純利益率	38.9%	17.0%	45.1%	34.8%	34.9%	9.5%	44.4%	27.5%	31.2%	34.1%	26.1%	13.7%	8.7%

M&A仲介事業における主要指標

受託件数	140件	178件	208件	235件	314件	387件	430件	474件	530件	575件	728件	662件	799件
成約件数 ¹ (大型案件 ² 数)	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)	49件 (3件)	61件 (5件)
成約単価 ³	59	58	61	60	54	68	74	63	65	66	61	64	59

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。

金高氏(元警察庁長官)が昨年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

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な採用を実施

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
- 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

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

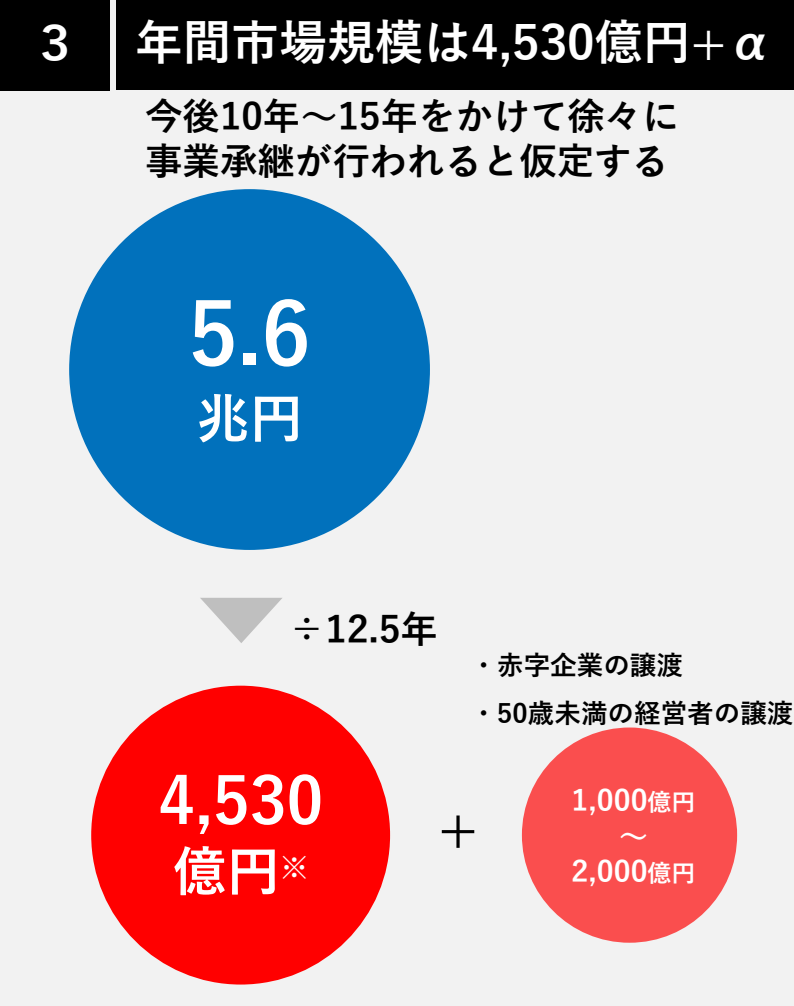
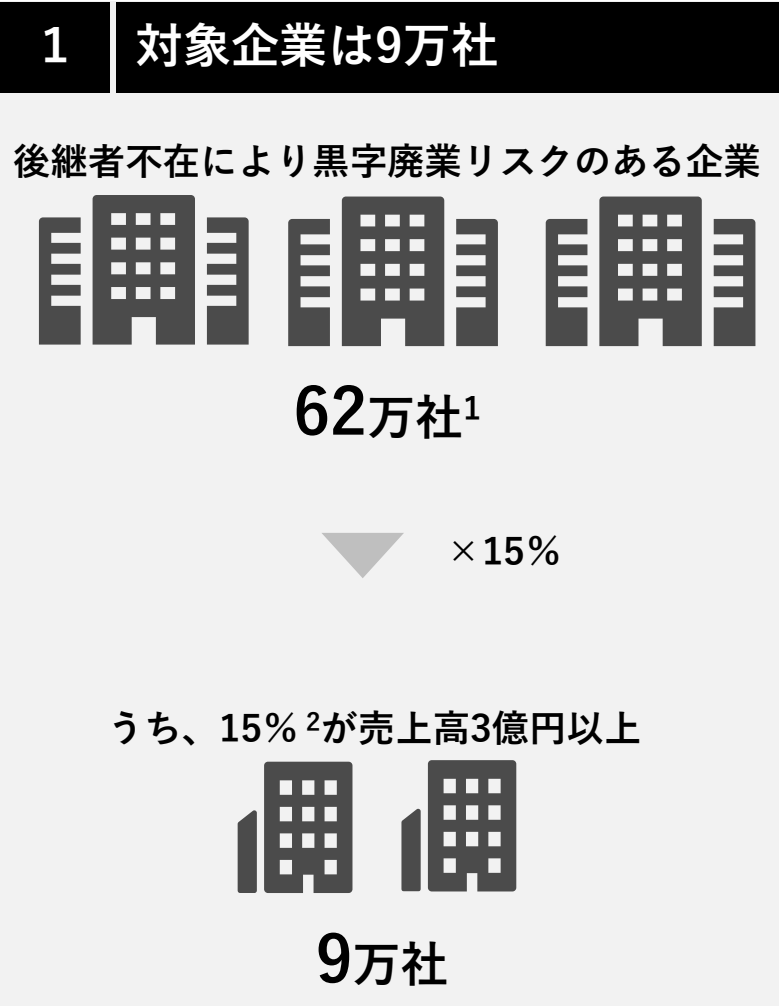
M&Aのニーズに対してM&A仲介会社が少ない

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45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：M&A仲介事業のマーケット環境

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。

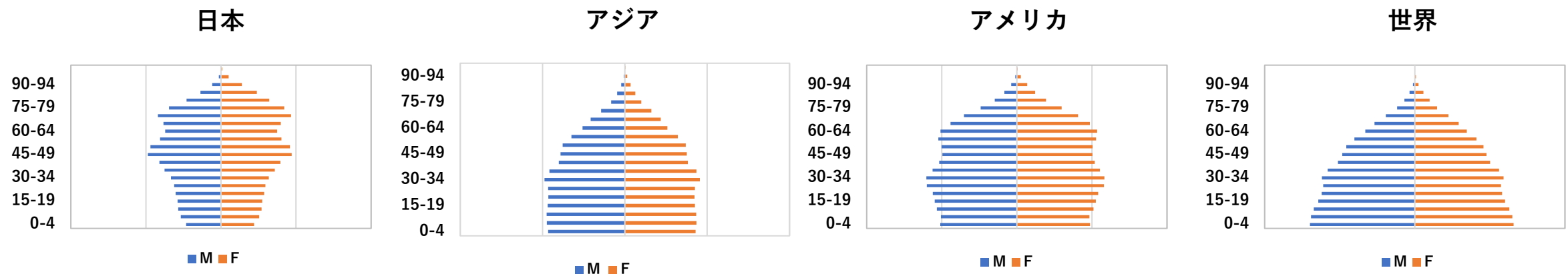
※現状、M&A仲介会社の数が少なく「需要>供給」の状態であるため、事業承継できなかった会社は年々繰り越され、TAMに積み上がっていく。

経営者の高齢化による事業承継ニーズの高まり

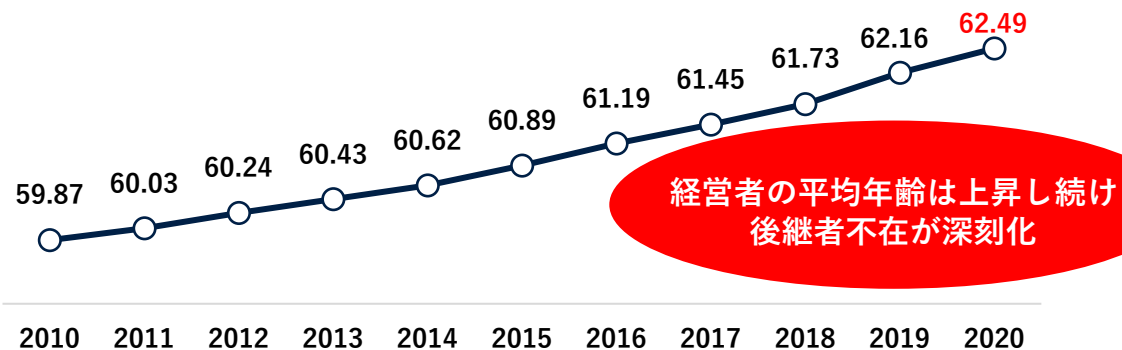
現在の日本では若年層が減少し続けており、少子高齢化が進んでいる。

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



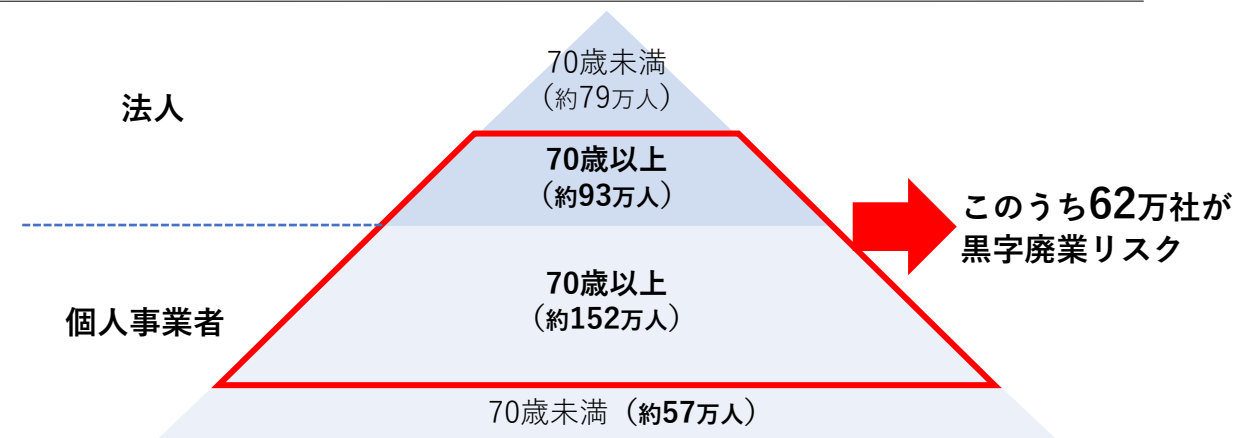
経営者の平均年齢²



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

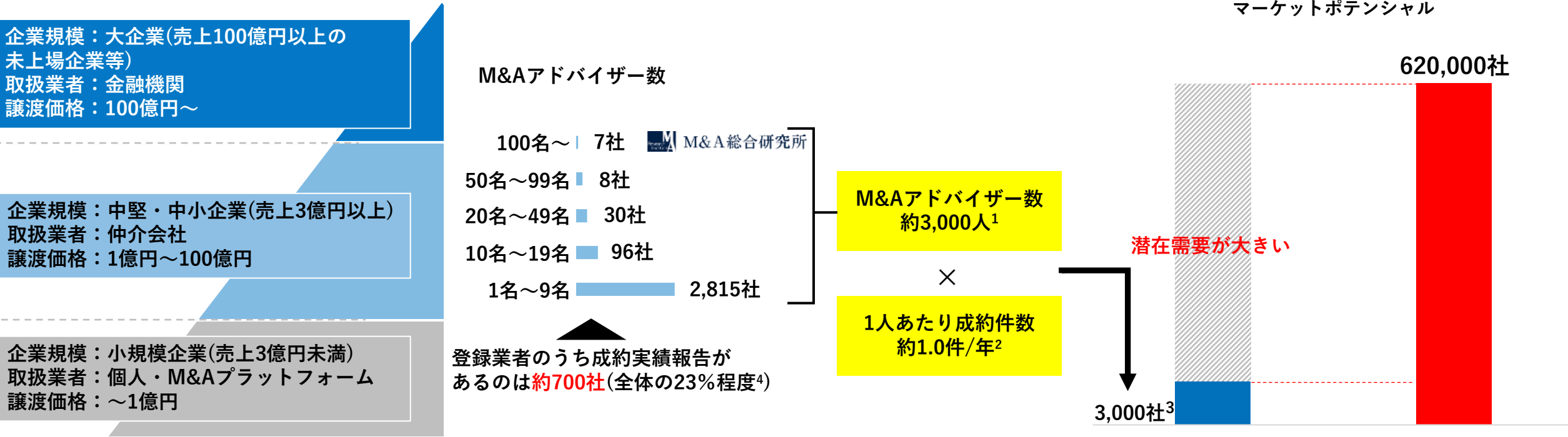
黒字廃業リスクの増大



M&A需要とM&A仲介会社による供給の不均衡

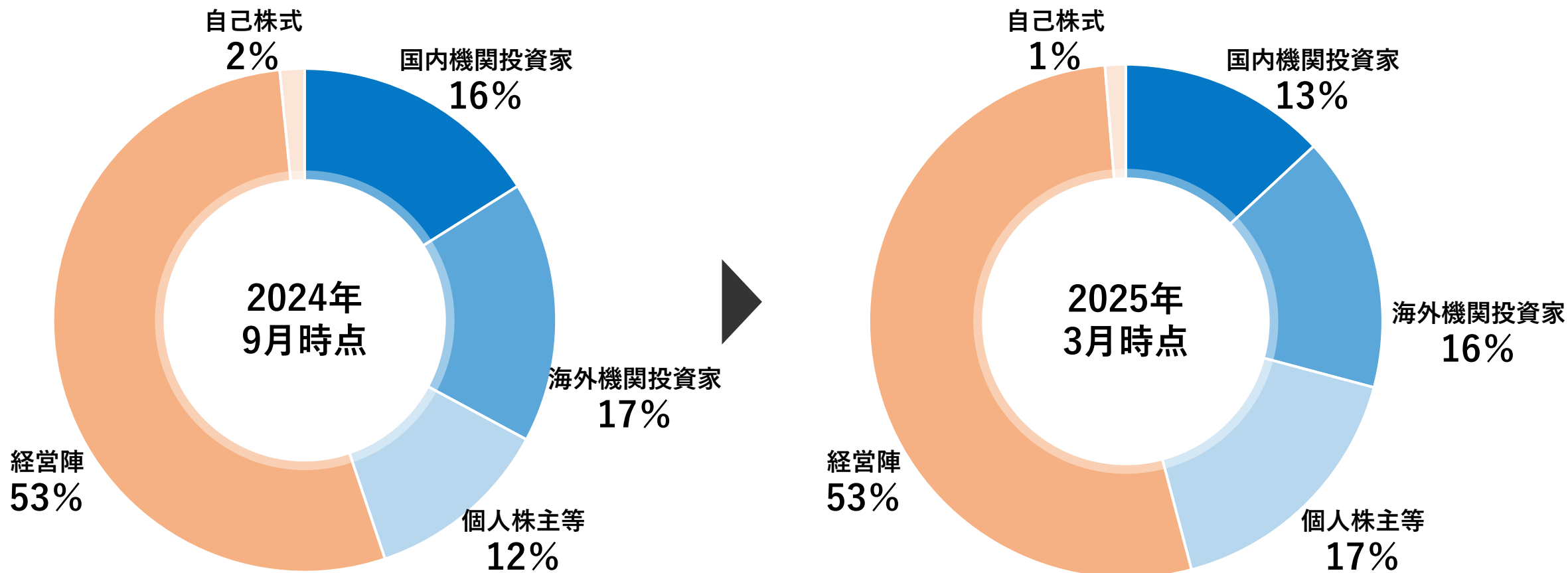
M&A仲介業を行う企業は3種類あるが、日本では**M&A仲介会社の存在感が大きく**日本全国に約3,000社存在している。
しかしながらM&Aアドバイザーが1年間に対応できるM&A件数(3,000件³)に対し、**黒字廃業リスクのある会社が圧倒的に多く、需給バランスが崩れてしまっている。**

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>