



Japan M&A Solution

# 2024年10月期 通期決算 中期経営計画説明資料

(事業計画および成長可能性に関する事項)

ジャパンM&Aソリューション株式会社

2024.12

- 1 | **新たな経営方針について**
- 2 | **2024年10月期 決算概要**
- 3 | **中期経営計画（2025/10期-2028/10期）**
- 4 | **2025年10月期 業績予想**
- 5 | **前回(2023/12/14)「事業計画および成長可能性に関する事項」の成長戦略に対する進捗状況**
- 6 | **APPENDIX(会社概要、市場環境、競争優位性、主なリスク情報)**

# 新たな経営方針について（2024年10月11日公表）

中小企業庁の「中小M&A推進計画」に基づくM&A支援機関の登録制度の創設、官民が連携した自主規制団体である「一般社団法人M&A仲介協会」の創設等、M&A業界は進化を求められております。そのような中、持続的・長期的に成長し続ける上で、当社が社会に存在する意義を見つめ直し、企業活動における役職員の道しるべとすべく、今般、経営方針を改定いたしました。

## 新たな経営方針



この経営方針のもとで、全社一丸となって社会への貢献を続け、  
今後の持続的成長を確たるものにしてまいります

# 2024年10月期 決算概要



Japan M&A Solution

## 24年10月期 P/Lサマリー

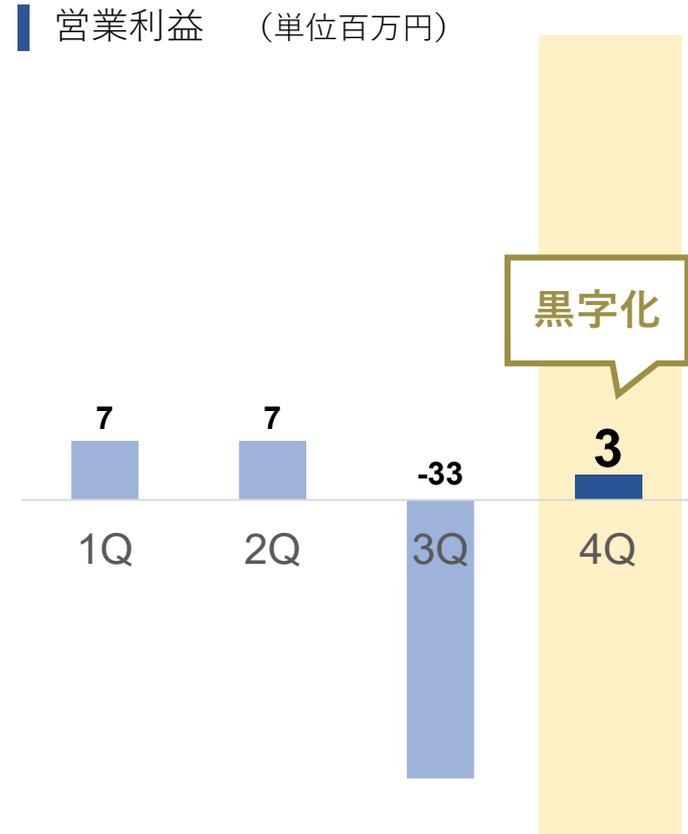
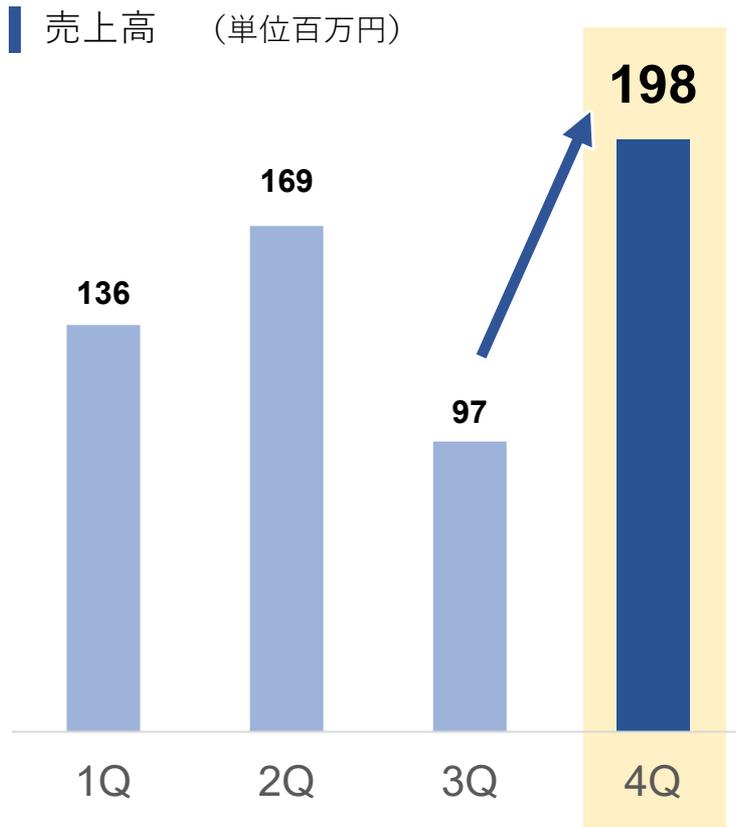
- 退職による一時的な案件引継ぎの影響などから進捗に遅れが生じ、2024年9月12日付で通期業績予想の修正を公表いたしました。
- 第4四半期において成約予定だった3件が来期以降にズレたことにより修正予想に対しても未達となりました。  
ズレた要因としては、譲渡企業と譲受企業とでM&Aが成約に至るまで多くの条件調整があり、当社のM&Aアドバイザーが課題の解決・調整をはかっていくものですが、当初のスケジュール通りに進行できなかったこと、また想定していなかった情報が検出されたため延期を余儀なくされたことによるものです。

案件引継ぎ完了、人員体制強化、金融機関経由以外の案件獲得強化を図っており、24/10期の課題に対しては対策を進め、第4Qから売上高は回復傾向

	23/10期累計		24/10期累計		前期比	(ご参考) 修正予想 24/9/12公表
	額	率	額	率		
(単位：百万円)						
売上高	752	-	602	-	△20.0%	652
売上原価	401	53.3%	417	69.3%	4.1%	-
売上総利益	351	46.7%	184	30.7%	△47.5%	-
販売費及び 一般管理費	175	23.3%	199	33.1%	13.7%	-
営業利益	176	23.4%	△14	-	-	17
経常利益	168	22.4%	△14	-	-	17
当期純利益	125	16.6%	△11	-	-	10

## 24年10月期 四半期業績推移（会計期間）

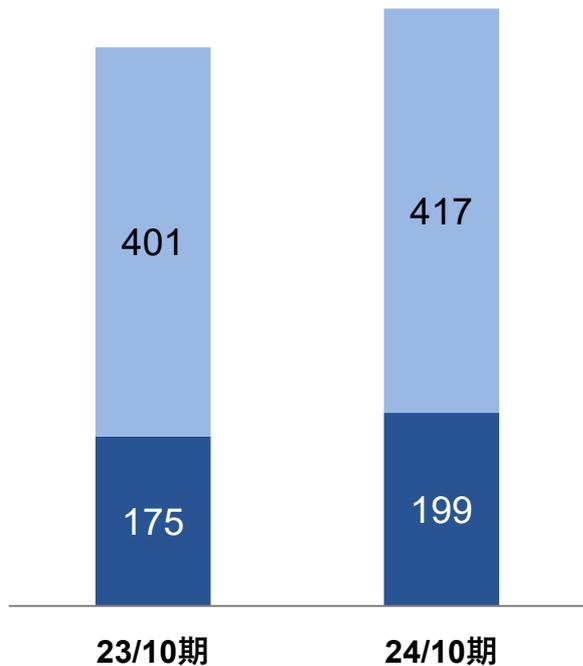
- ・ 売上高は新規に採用した人員の稼働に伴い4Qから増加傾向
- ・ 新規採用に伴うコストは増加したものの、売上高の増加に伴い4Q会計期間において営業利益は黒字化



# 売上原価・販管費の推移

- 人員採用、成約時の紹介手数料増加を受け、費用が増加するも4Qから改善傾向

■ 販管費 ■ 売上原価 (単位百万円)



## 売上原価比率

23/10期 **53.3%** → 24/10期 **69.3%**

- 人員の増加による人件費の増加  
(アドバイザー数23/10期末27名→24/10期末34名)
- 成約時の紹介手数料など、原価増が影響し原価率は16.0pt増

》》》 4Qは売上高回復に伴い原価率は改善傾向

1Q	2Q	3Q	4Q
62.7%	69.1%	81.2%	68.2%

## 販管費比率

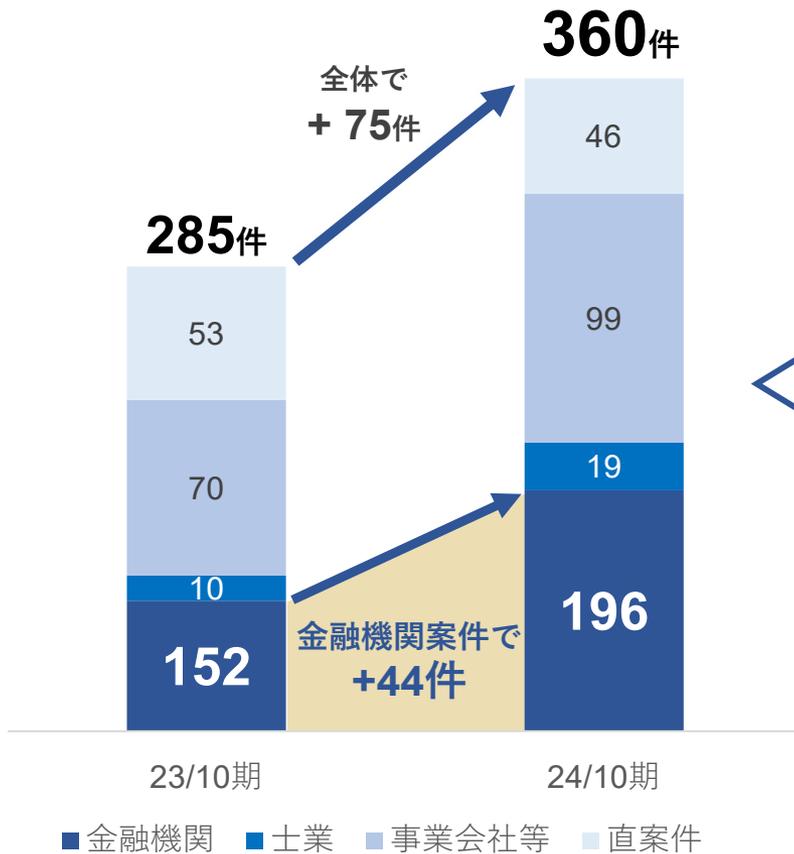
23/10期 **23.3%** → 24/10期 **33.1%**

- 営業体制強化のための採用等により、販管費も前期比増

# 主要KPI 新規アドバイザー契約数と内訳

## ● 金融機関からの新規アドバイザー契約を安定的に獲得

新規アドバイザー契約数 (件)



新規アドバイザー契約数  
前期比 + **75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

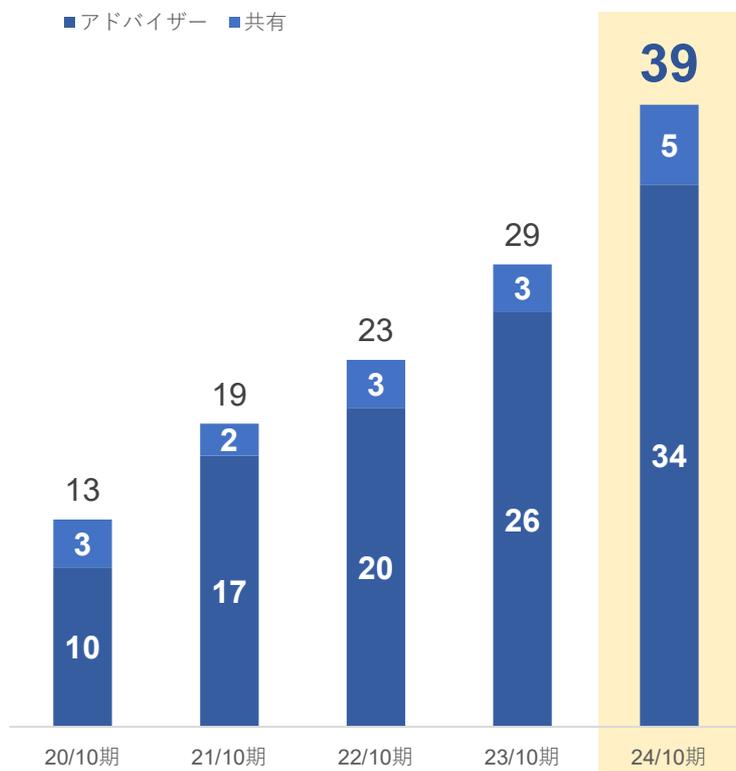
前期比 + **44件**

※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。

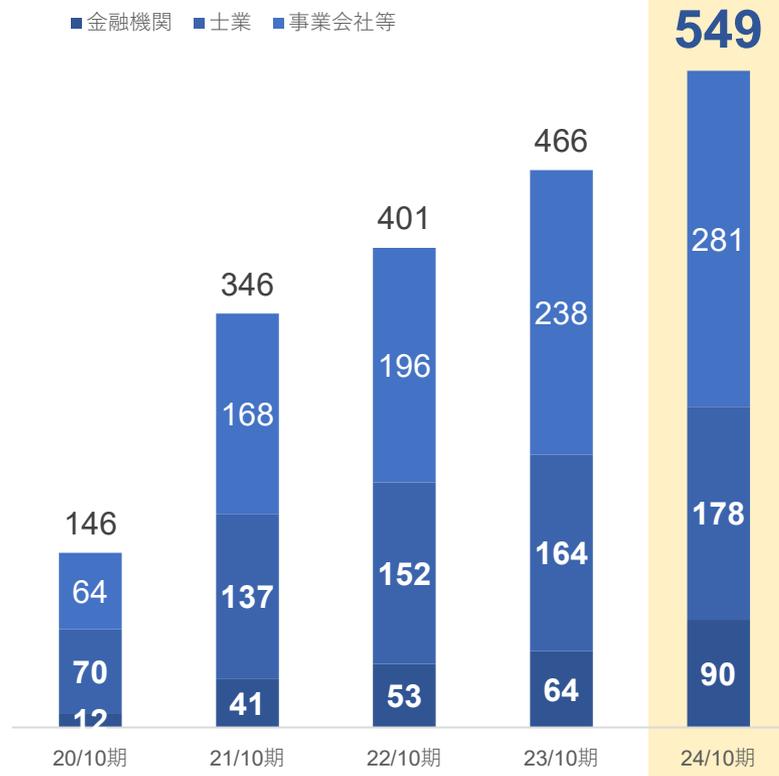
# 主要KPI 将来の売上増につながる人員数、累計提携数は順調に増加

- 上場による社会的信用力・認知度の拡大
- 事業承継の課題解決という社会的ニーズから人員数、累計提携数は順調に増加

人員数 (人)



累計提携数 (件)

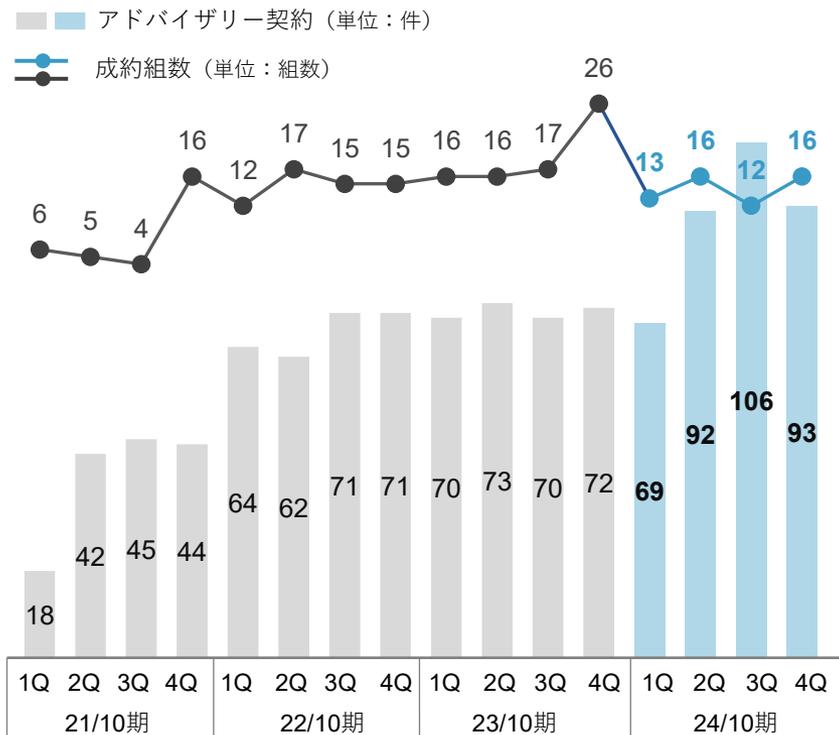


※事業会社等：顧問先を有するコンサルティング会社や、多くの取引先を有する企業等です。

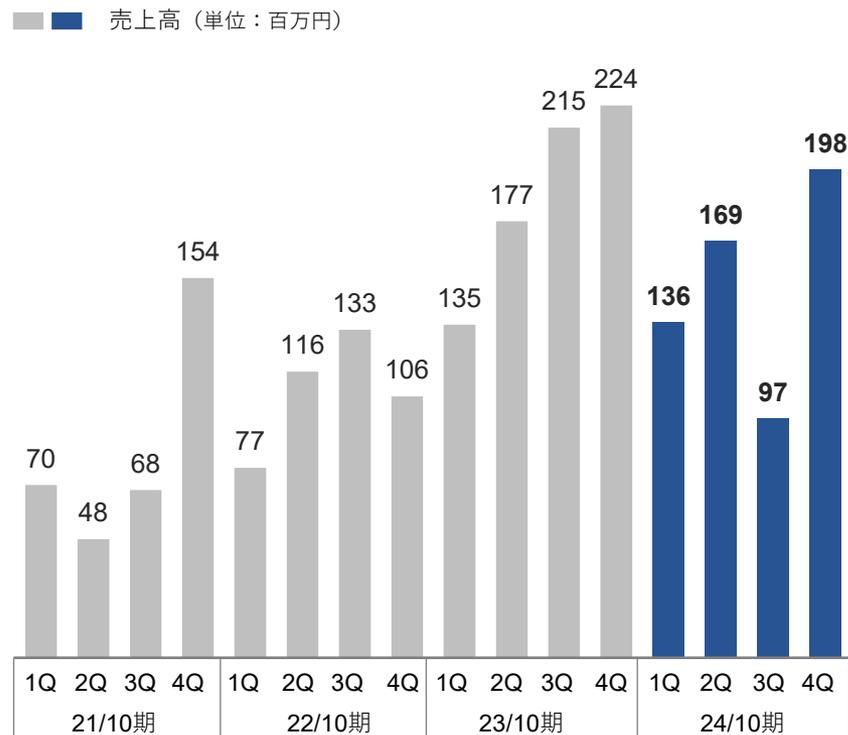
# 四半期業績・KPIの推移

- 来期にかけて成約が見込めるアドバイザリー契約数が増加、4Qから売上高は増加傾向

## アドバイザリー契約・成約組数 四半期推移



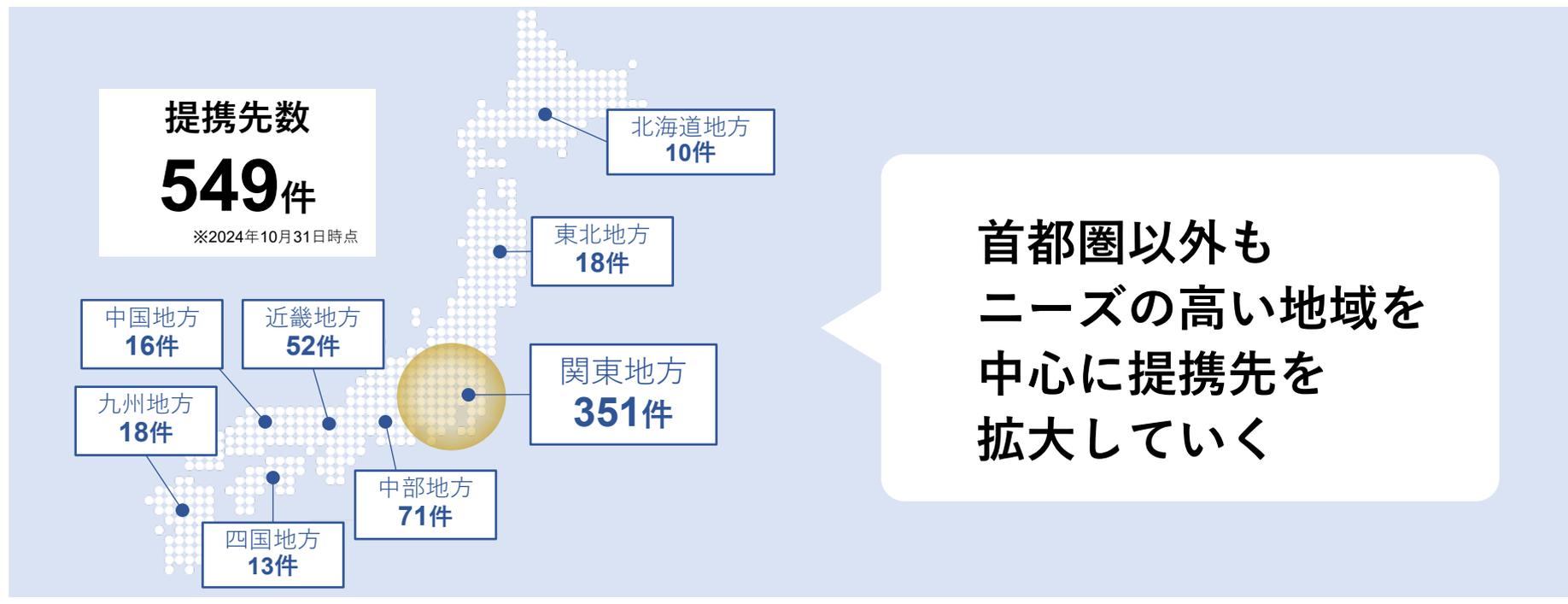
## 売上高 四半期推移



# 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+83件
▶ 前期末から+8名 即戦力となる人材を採用



- ・ 上場による信用力強化から、上場会社や金融機関等との提携が加速

## 上場会社との業務提携による事業基盤のさらなる強化

### フューチャーベンチャーキャピタル株式会社

地方創生ファンドの運用を行う同社との協働で、事業承継や地方創生に関する新たな取り組みを行ってまいります。地方創生ファンドの育成支援・出口戦略により、地域貢献意欲のある企業が地域内M&Aを選択肢にできるようEXITサポートに努めます。また、両社が保有する地域金融機関のネットワークを活用し、事業承継や地方創生の強化につなげてまいります。  
(2024年7月17日リリース)



### 株式会社東名

同社の約12万件の光回線顧客及び約4万件の電力小売サービスの顧客に対し、当社の事業承継支援サービスを紹介いただきます。後継者問題に悩む中小企業経営者の皆様に事業承継の機会を提供し、事業継続を支援いたします。  
(2024年8月1日リリース)



- ・ 幅広い認知獲得のための各種セミナー実施

## 飲食M&Aセミナー開催

当社はM&A会社として、居酒屋やカフェ、ラーメン店、パン屋など、多種多様な業態の飲食店の事業承継に対応しております。そこで培った飲食業界に関するM&Aの実績やノウハウを活かし、「飲食M&Aセミナー」を実施しています。当社が考える飲食M&Aのポイントから、飲食M&Aを実現させるまでの経緯など、過去の事例を用いて解説する人気オンラインセミナーとなっております。



10月実施のセミナー

# 中期経営計画

## (2025/10期-2028/10期)



# 中小企業が抱える経営問題

## 中小企業の成長を阻む『三つの壁』

後継者不在の中小企業 ※1

52.1%

中小企業の割合 ※2

99.7%

売上高1億円以下の企業 ※3

77.8%

ヒトの壁

- 中小企業経営者の高齢化は深刻
- ますます困難化する人材確保
- 待ったなしの事業承継

事業承継は  
喫緊の  
課題

モノの壁

- 投資不足で弱者の淘汰が進む
- イノベーションの不在
- 過当競争による消耗戦

カネの壁

- ぜい弱な財務基盤
- 64.8%の企業が赤字※4
- 年商10~30百万円、純資産8百万円が中央値※5

当社サービスはこの『三つの壁』を一緒に乗り越えるサービスを提供

出典 (\*1) : (株)帝国データバンク「全国「後継者不在率」動向調査 (2024年)」

出典 (\*2) : 総務省・経済産業省「令和3年経済センサス活動調査」

出典 (\*3) : 中小企業実態基本調査「令和4年度産業別・従業者規模別表」より推計

出典 (\*4) : (株)東京商工リサーチ2024年6月11日公表「最新の「赤字法人率」、過去最小の64.8%に低下 最小は佐賀県、コロナ禍が地域や業種の明暗分ける」

出典 (\*5) : 中小企業実態基本調査「令和4年度産業別・従業者規模別表」「令和4年度産業別・売上高階級別表」より推計

## 数値目標

- 中小企業が抱える経営課題の解決を「安心して相談できるM&A会社」となることで事業拡大を図る

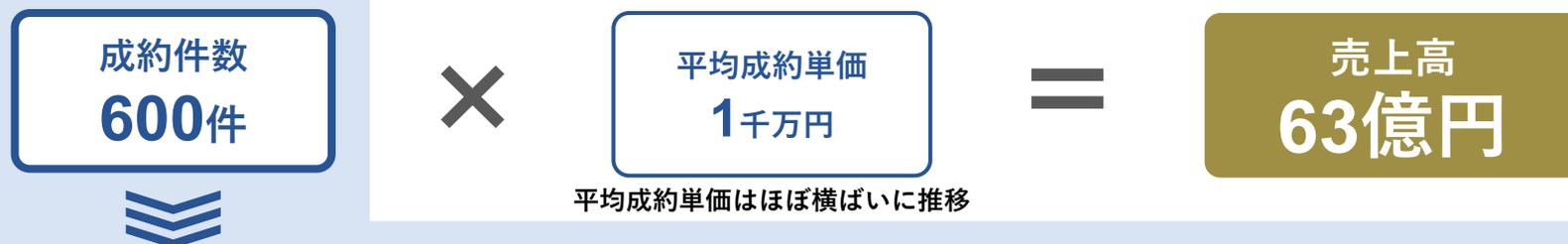
	24/10期		28/10期
売上高	6億円	»»	63億円
営業利益	-0.1億円	»»	31億円
当期純利益	-0.1億円	»»	22億円
成約件数	57件	»»	600件
アドバイザー 契約数	360件	»»	1,800件

なお、売上高目標63億円はオーガニックによる成長によるものです。

# 中計目標数値 売上高63億円達成に向けて

- 平均成約単価はほぼ横ばいを想定、売上高必達には成約組数の増加が重要  
今後4年間でアドバイザー数を34名※から28/10期には150名体制を目指す

※24年10月末時点



## 採用体制の強化によりアドバイザー数を増加、且つ成約力の強化を図る

	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年 計画	2028年目標
売上高 (千円)	342,083	434,298	752,874	602,292	990,770	6,300,000
成約組数	31	59	75	57	102	600
アドバイザー (人)	17	20	26	34	44	① ~150
アドバイザー 数一人当たり の成約件数 (件)	1.8	3.0	2.9	1.7	2.3	② ~4
平均成約単価 (千円)	9,467	6,330	8,977	9,503	9,000	10,500

- 1 アドバイザーは每期10~30名純増を計画  
採用体制を強化し、以下の施策を実行中、足元において順調に採用ができている状況。

- ・ 継続的な人材採用のため、採用専任者の獲得
- ・ 採用チャンネルの増加
- ・ ブランディング力の強化

- 2 成約力の強化

組織力強化、受託力強化、成約力の強化を行い、成約組数の増加を図る。  
(詳細については次ページ参照)

# 重要施策① 既存領域の強化

- 24/10期の課題を解決し、中計目標数値達成のための基盤を整備し、成約力強化を図る

## 24/10期の課題

一時的な退職に伴う案件の引継ぎ等で、案件進捗に遅れ

紹介案件増加に伴う原価圧迫

成約精度を高める仕組みを構築

### 組織力強化

#### 優秀な人材獲得の強化

即戦略採用に向けた専門部署を設置し、優秀な人材の獲得強化を図る。また、人事制度の充実に向けた対応を行う。

#### 人材育成の強化

経験豊富な従業員と経験の浅い従業員がチームとなり、OJTによる育成を継続しつつ、専門的知識を身につけるため、資格取得のサポートを実施する。

#### ナレッジの蓄積・強化

ナレッジを蓄積し、組織全体の成長につなげて運用できる仕組みを構築し、業務レベルの向上を図る。

### 受託力強化

#### 新規提携先の開拓拡充

経営課題である事業承継に取り組むため、全国各地における提携先の開拓を行う。

#### 既存提携先との連携強化

金融機関、土業および事業会社から安定的にご紹介をいただける提携先の開拓を行い、より強固な関係構築を目指す。

#### 直接受託案件の獲得強化

直案件獲得を狙うため、社内に専門部署を設置し、セミナー開催の企画や社内サイトの運営強化を図る。

### 成約力強化

#### 業務プロセス管理の強化

成約率向上、アドバイザー契約締結から成約に至るまでの期間を短縮するため、業務プロセスの管理を徹底する。

#### 買い手データベースの充実

これまで探索した買い手を蓄積管理することで、今後の売り案件とのマッチング活動を効率良く進めるためにデータベースの拡充を図る。

#### 探索力強化

HP上にノンネーム情報の案件を掲載し、譲受企業候補からの問い合わせを増やす。

## 成約組数の増加

## 重要施策② 次の収益の柱となる新規事業を推進

### プラットフォーム事業

- 小規模企業のM&Aニーズに対応するため、プラットフォームを活用したスモールM&A事業を推進する。
- AI活用により徹底した業務効率向上を行い、より多くの小規模案件を成約できる仕組みを構築する。

### 成長企業支援事業

- 事業拡大を目指す企業、ポテンシャルのある新興企業をサポートするために、成長企業支援事業を行う。
- 投資家とベンチャー企業の橋渡しも含めたIPO志向企業・TPM志向企業・成長が期待できる企業のサポートを行う。

### ファンド事業

- 事業承継・地方創生の推進施策として地方創生ファンド創設や地域内の優良企業と事業承継が必要な企業とのM&Aを推進する。
- また地方創生ファンド以外にも社会貢献に資する様々なファンド事業にトライする。

24/10期時点

システム設計の  
検討に着手

段階的に実行中

地方創生ファンド

26/10期～ 本格的な事業化フェーズへ

※ 新規事業に関する費用発生は26/10期以降を見込んでいます。中期経営計画の業績予想にはこれら新規事業の業績貢献は見込んでおりません。

# 主要経営指標 (KPI)

## アドバイザー契約数



28/10期  
目標

**1,800**件

## 成約組数



28/10期  
目標

**600**組

提携先数



提携先の  
拡充を企図

アドバイザーの増加と  
質の向上



毎月安定した  
人員の増加とその質の  
向上

直接獲得案件



直接案件獲得の  
推進

成約率  
成約期間



成約率の向上  
成約期間の適正な範囲  
での短縮

労働生産性



営業一人当たり売上高

- 当社では、「安心して相談できるM&A会社であり続ける」という経営理念に基づき、中小M&Aガイドライン第3版を遵守し、更に品質管理を徹底

## 1 リーズナブルな手数料

手数料を低く抑え、わかりやすく開示し、安心して相談できる環境を作る。

## 2 業務内容説明 + 報告

提供業務を具体的に説明し、週次報告にて確認をいただける仕組を構築する。

## 3 譲渡後の成功を目指す

譲渡企業（従業員や取引先を含む）のことを優先し、譲渡後の事業の発展を目指す。

## 4 買い手信用調査の徹底

不適切な譲り受け企業を紹介するリスクを撲滅するため、「買い手信用調査」を徹底する。

## 5 経営者保証の切替

株式譲渡前に最終契約におけるリスクを説明するとともに、経営者保証が切り替わるように、事前・事後の対応を行う。

# 中期経営計画の定性目標

- 企業価値および信用力の更なる向上
- 多くの方々に信頼され、頼りにされる企業になる



東京証券取引所  
プライム上場を目指す

- 日本で一番支持されるM&A会社を目指す
- 28/10期において成約件数 600件を目標



成約件数  
日本一を目指す

- 常に成長し、チャレンジし続ける企業になる
- 1人1人が目標を持ち、夢を実現できる企業になる



働きがいのある  
企業になる

# 2025年10月期 業績予想



Japan M&A Solution

## 25年10月期 通期業績予想

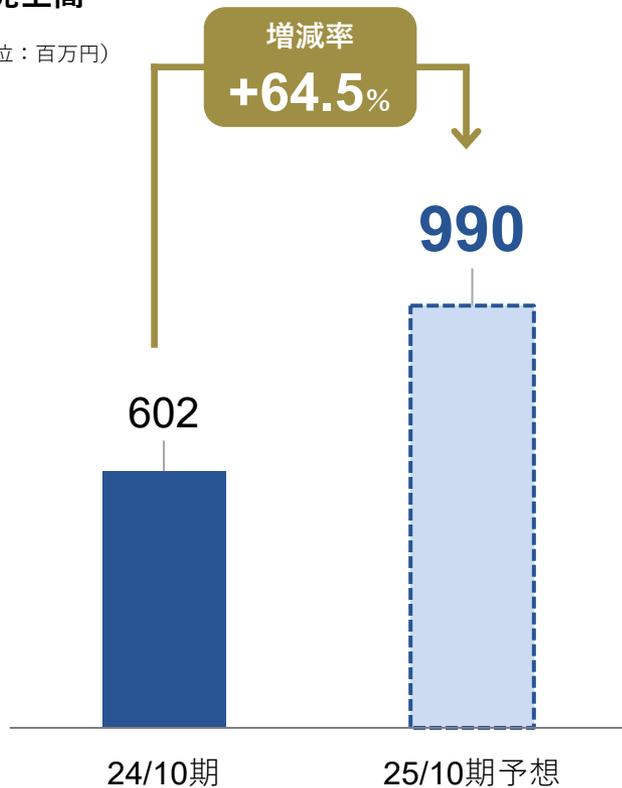
- 売上高は前期比+64.5%と大幅増収を見込む、人員採用が進み、稼働できるメンバーが増加
- 利益については、直案件獲得を強化するも成約確度の高い金融機関からのアドバイザーリー契約が多く、原価率は約61%強と高い水準で推移する見込み  
販売管理費は採用費と株式報酬費用等のコスト増が発生するも販管費率は圧縮となり、営業利益率12%台を見込む

	24/10期		25/10期予想		前期比
	額	率	額	率	
(単位：百万円)					
売上高	602	-	990	-	64.5%
営業利益	△14	-	118	12.0%	-
経常利益	△14	-	118	12.0%	-
当期純利益	△11	-	76	7.7%	-
1株当たり 当期純利益 (円)	△7.78	-	51.07	-	-

# 売上高増加の前提条件

- 売上高増加につながる人員数、累計提携数、アドバイザー契約数いずれも期初において過去最高数値からスタート
- セミナー開催を中心にプロモーション強化を図る

売上高  
(単位：百万円)

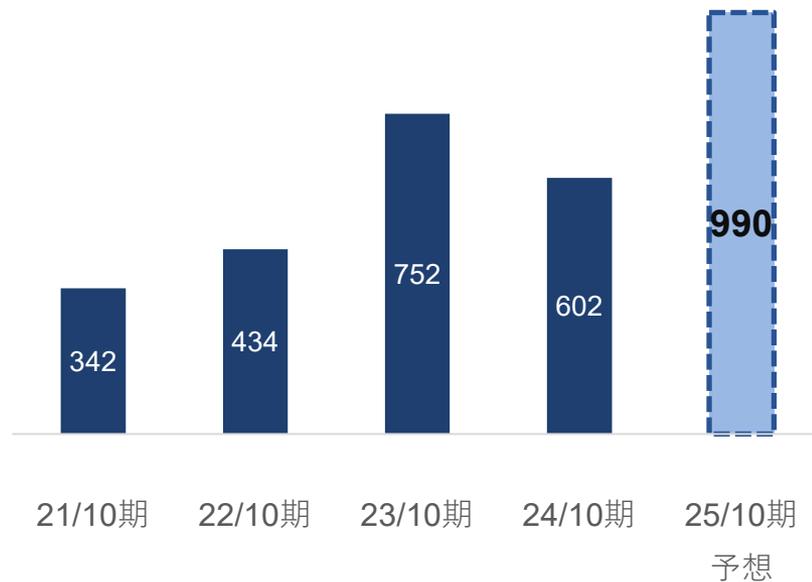


 アドバイザー契約数	過去最高の アドバイザー契約数 360件からスタート	過去 最高 
 提携数	累計提携数が 前期から大幅UPの549件	前期比 <b>+83件</b> 
 アドバイザー数	期初アドバイザー数が大 幅に増加  24/10期期初 26名 25/10期期初 34名	前期比 <b>+8名</b> 

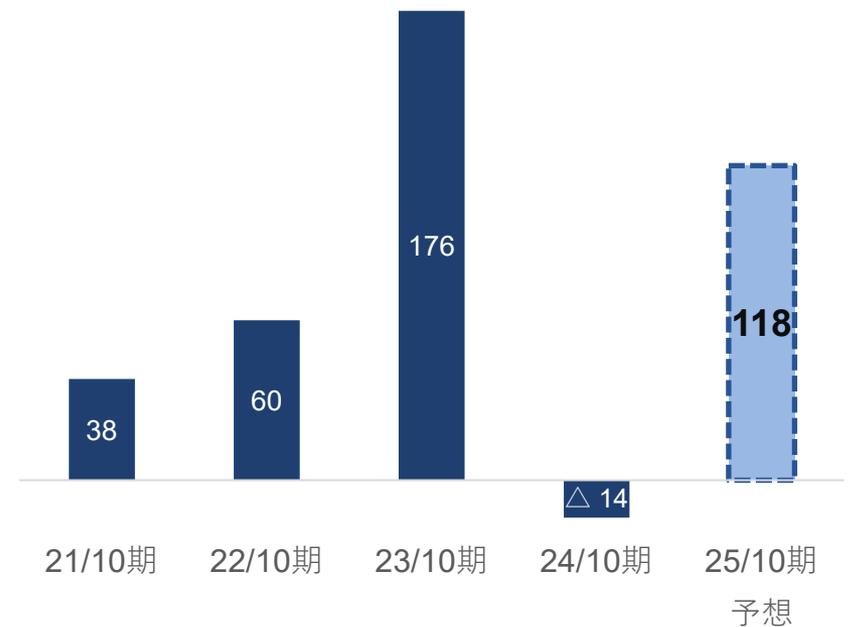
## 通期業績推移（売上高・営業利益）

- 体制を再構築し、25/10期から売上高の急拡大を目指す
- 2024年10月期は売上が来期にずれたことで販管費を吸収できず赤字となったものの、2025年10月期は収益回復を見込む

売上高（単位：百万円）



営業利益（単位：百万円）



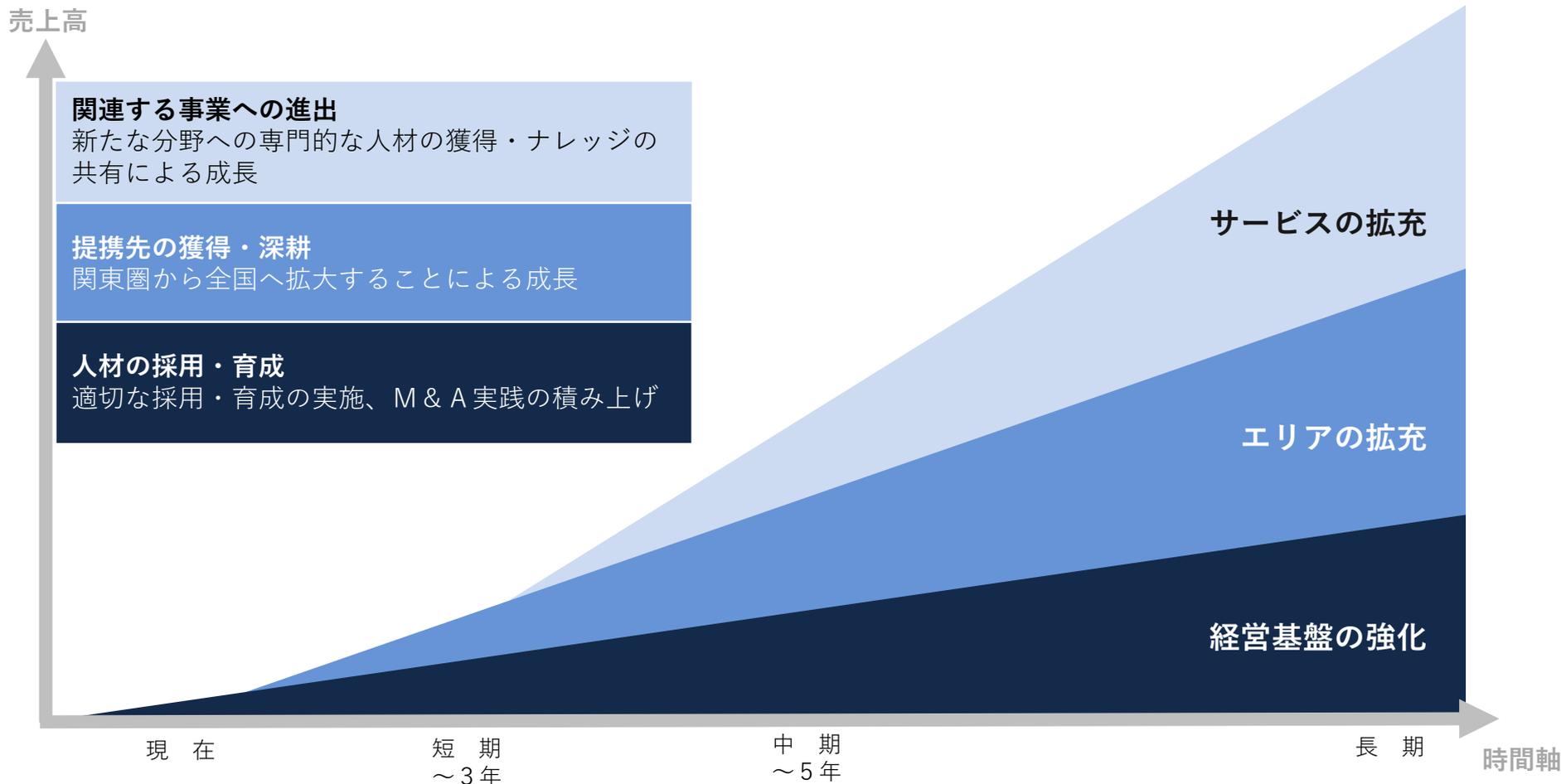
前回(2023/12/14)

「事業計画および成長可能性に関する事項」  
の成長戦略に対する進捗状況



# 3つの成長戦略により長期的な成長を実現

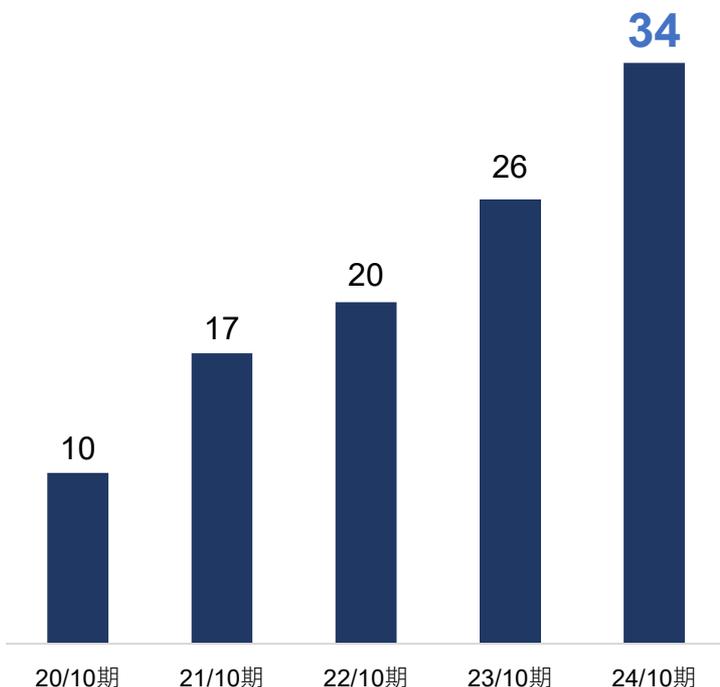
人材の採用・育成、提携先の獲得・深耕、関連する事業への進出を軸とする戦略により、経営基盤の強化、エリアの拡充、サービスの拡充を実施し、長期的な成長を実現していきます。



## 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

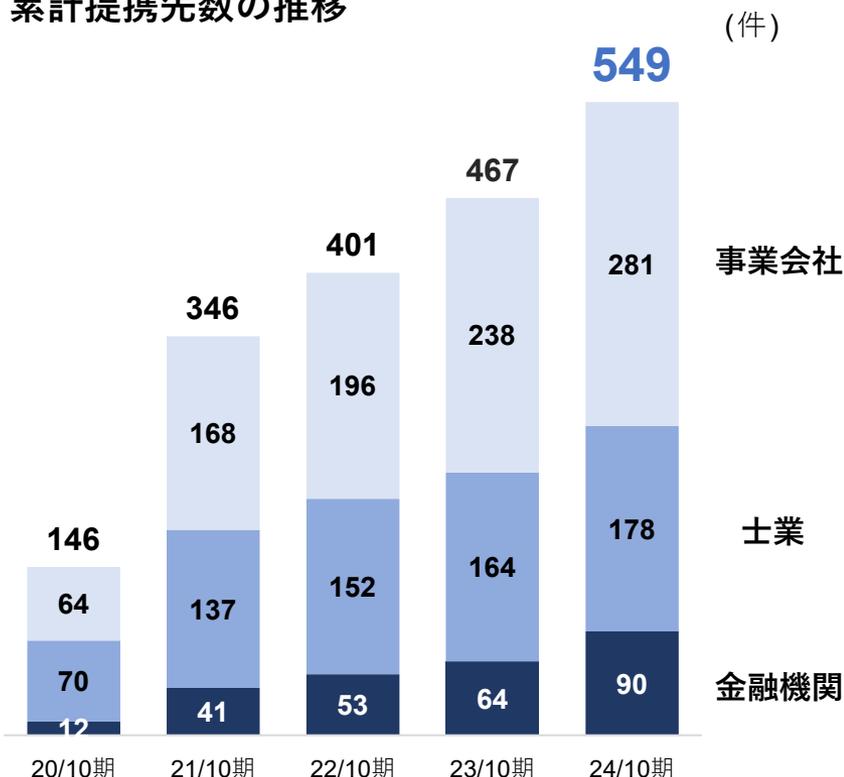
当社のM & Aアドバイザーの場合、中小企業に対するM & Aアドバイザーサービスの提供に必要な業務を一気通貫で担当することで、中小企業のM & Aに必要な知識及び経験の早期習得及び効率的なM & Aアドバイザーサービスの提供を可能としております。未経験者であっても、半年から1年程度で成約実績を積むことが可能であり、人材の育成及び教育の観点でも早期の戦力化に寄与しております。

**24/10期は採用活動の継続により、M&Aアドバイザー人員は前期比+8人。退職に伴う一時的な遅れはあったものの、アドバイザーの育成・教育に努め早期に戦力化**

## 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。

### 累計提携先数の推移



#### 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。

優良案件確保のため、金融機関を中心とした提携先を積極的に獲得。  
金融機関経由の案件は当社のメイン顧客である中小企業も多く、アドバイザリー契約の増加に寄与

## 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アドバイザリ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。

### 成長企業支援

(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、事業拡大を目指す企業やポテンシャルのある企業の経営課題の改善を行い、数年後のM & A や上場を目指すためのサポートを行っていきます。

### プラットフォーム事業

(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。

### ファンド事業

(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への対応。地方創生の推進施策としての地域内のマッチングを推進。

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

# 投資計画

2023年10月24日のIPOにより292百万円の資金調達を実施。業容拡大のため、以下の資金使途に充当予定。

資金使途		実施予定時期					
		24/10期	25/10期	26/10期 (※1)	27/10期	28/10期	
人材	今後の事業拡大に必要な 営業部門及び管理部門の人材の 採用費及び人件費	計画	34,000千円	34,000千円	34,000千円	34,000千円	12,465千円
		実績	34,000千円 (※2)	—	—	—	—
設備 資金	今後の事業拡大に伴う 新規拠点の設立費用	計画	30,000千円	30,000千円	30,000千円	9,078千円	以降の設備投資 は手元資金にて 実施する計画
		実績	未実施につき 繰越	—	—	—	
IT	当社HP上でM & A情報を 配信するためのシステム構築 セキュリティ対策費用	計画	2,000千円	3,000千円	40,000千円	以降のIT投資は手元資金にて 実施する計画	
		実績	未実施につき 繰越	—	—		

※1. 26/10期以降の投資計画について、中期経営計画の開示に合わせて28/10期までの期間を記載しておりますが、当初の投資計画から変更はありません。

※2. 24/10期に新たに発生しました採用費及び人件費は65,216千円になります。その内、34,000千円を調達資金による充当、31,216千円は手元資金による充当をしております。

※3. 残額が生じた場合には、将来における事業拡大のための運転資金に充当する方針です。

# APPENDIX

会社概要

市場環境

競争力の源泉

主なリスク情報



# 安心して相談できるM&A会社であり続ける

当社は創業以来「相談されたら断らない」「お客様のために」という方針を掲げ“規模が小さいから”“赤字企業だから”と断ることはいたしません。世の中でM&Aを必要としている全ての事業者に対し、M&Aの依頼を容易にし、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んでまいります。

※ 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。

# 会社概要

会社名	ジャパンM&Aソリューション株式会社
所在地	東京都千代田区麹町三丁目3番8号 麹町センタープレイス7階
従業員	39名
資本金	258百万円
設立日	2019年11月1日
事業内容	M&Aアドバイザーサービス
役員構成	代表取締役社長 三橋 透 取締役 管理管掌 河合 寿士 独立社外取締役 今崎 恭生 常勤監査役 五十嵐 敬喜 監査役 阿部 慎史 監査役 酒井 奈緒

2024年10月31日現在

# APPENDIX

会社概要

市場環境

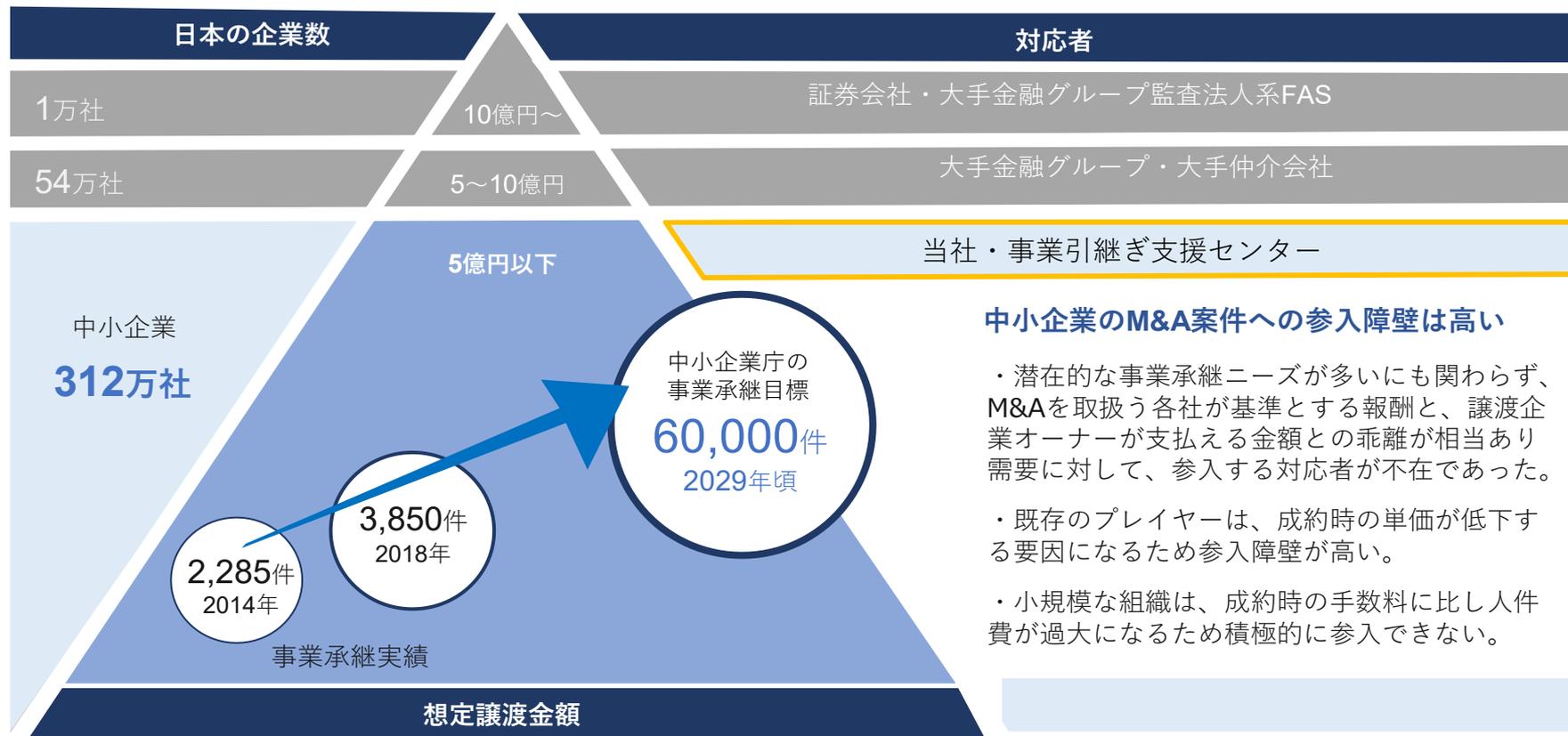
競争力の源泉

主なリスク情報



# 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。

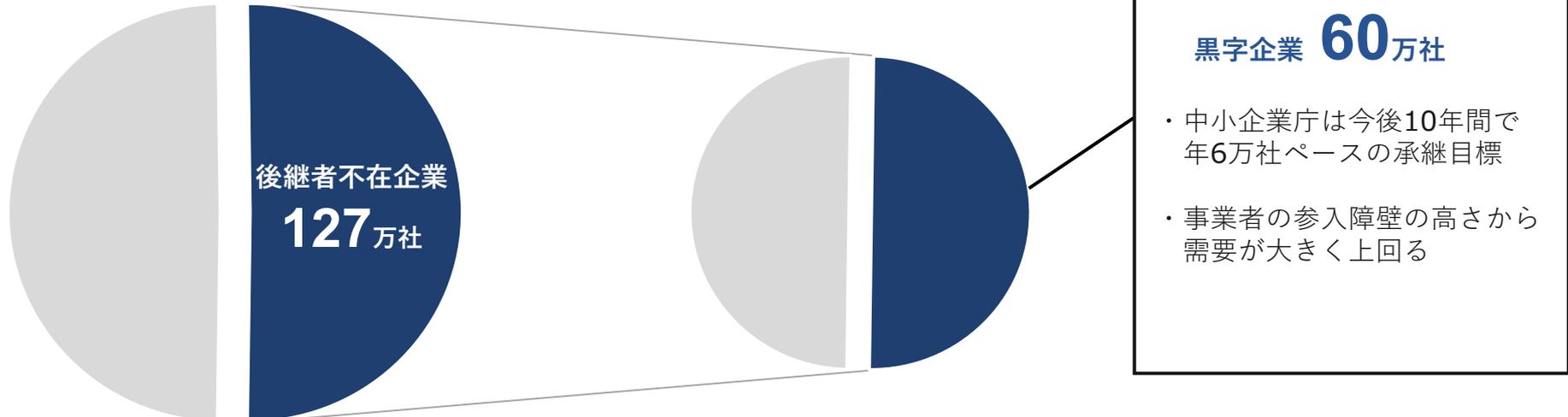
また、黒字廃業の可能性のある中小企業の技術・雇用等の経営資源を次世代の意欲ある経営者に承継・集約することを目的に2019年12月に中小企業庁が発表した「第三者承継支援総合パッケージ」の中では、中小企業のM & Aが年間4,000件弱に留まっているのを10年間で60万社の第三者に承継させる目標を掲げております。

70歳以上の企業

**245**万社

後継者不在企業

**127**万社

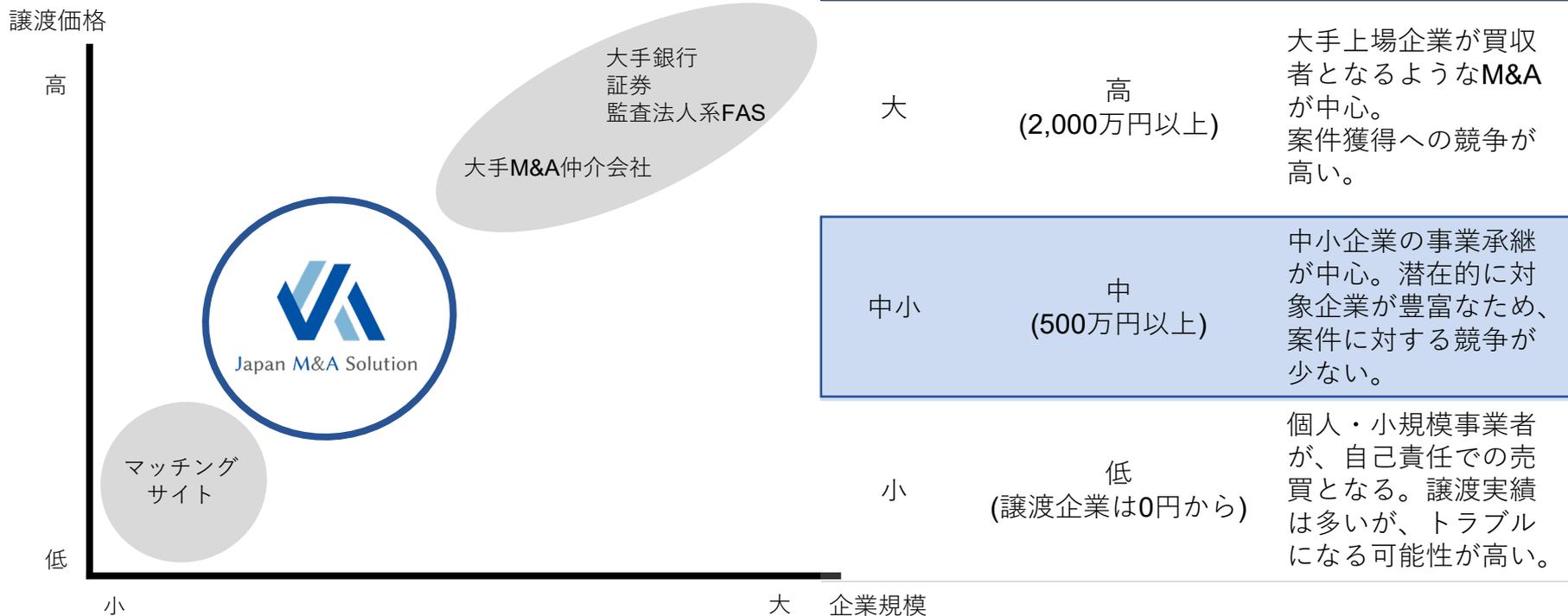


出展：経済産業省 第三者承継支援総合パッケージ

# 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



## 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2758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6年度10月28日))について

# APPENDIX

会社概要

市場環境

**競争力の源泉**

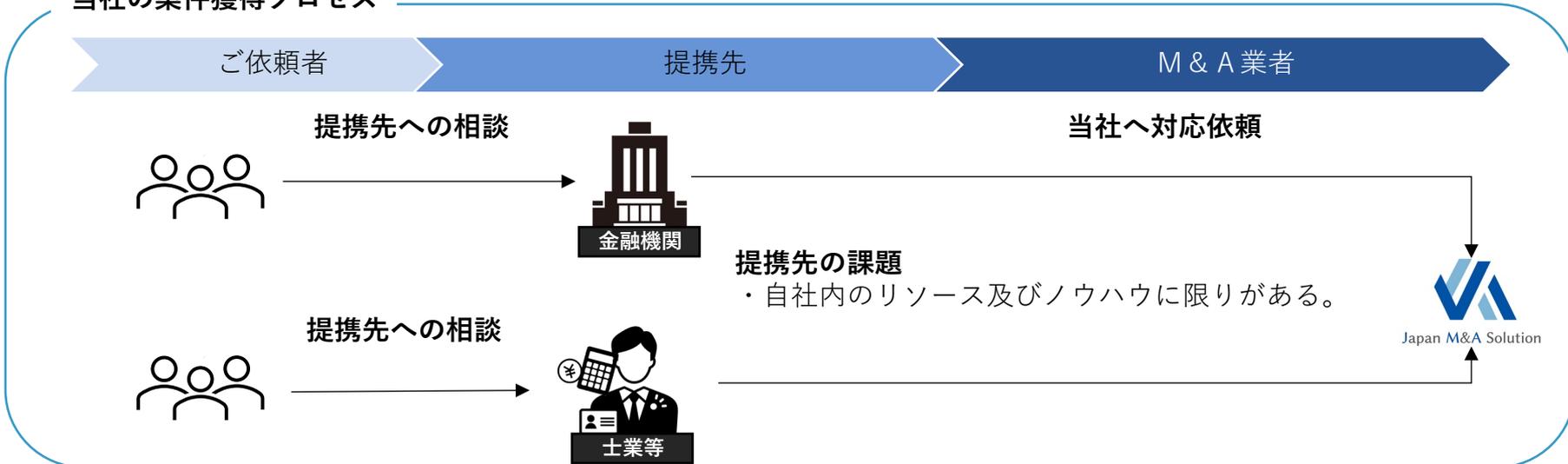
主なリスク情報



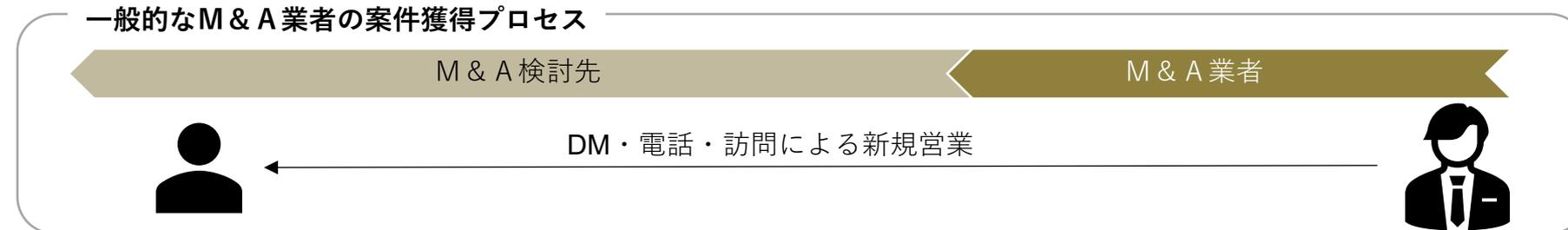
# ビジネスモデル①：案件獲得の基盤構築

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



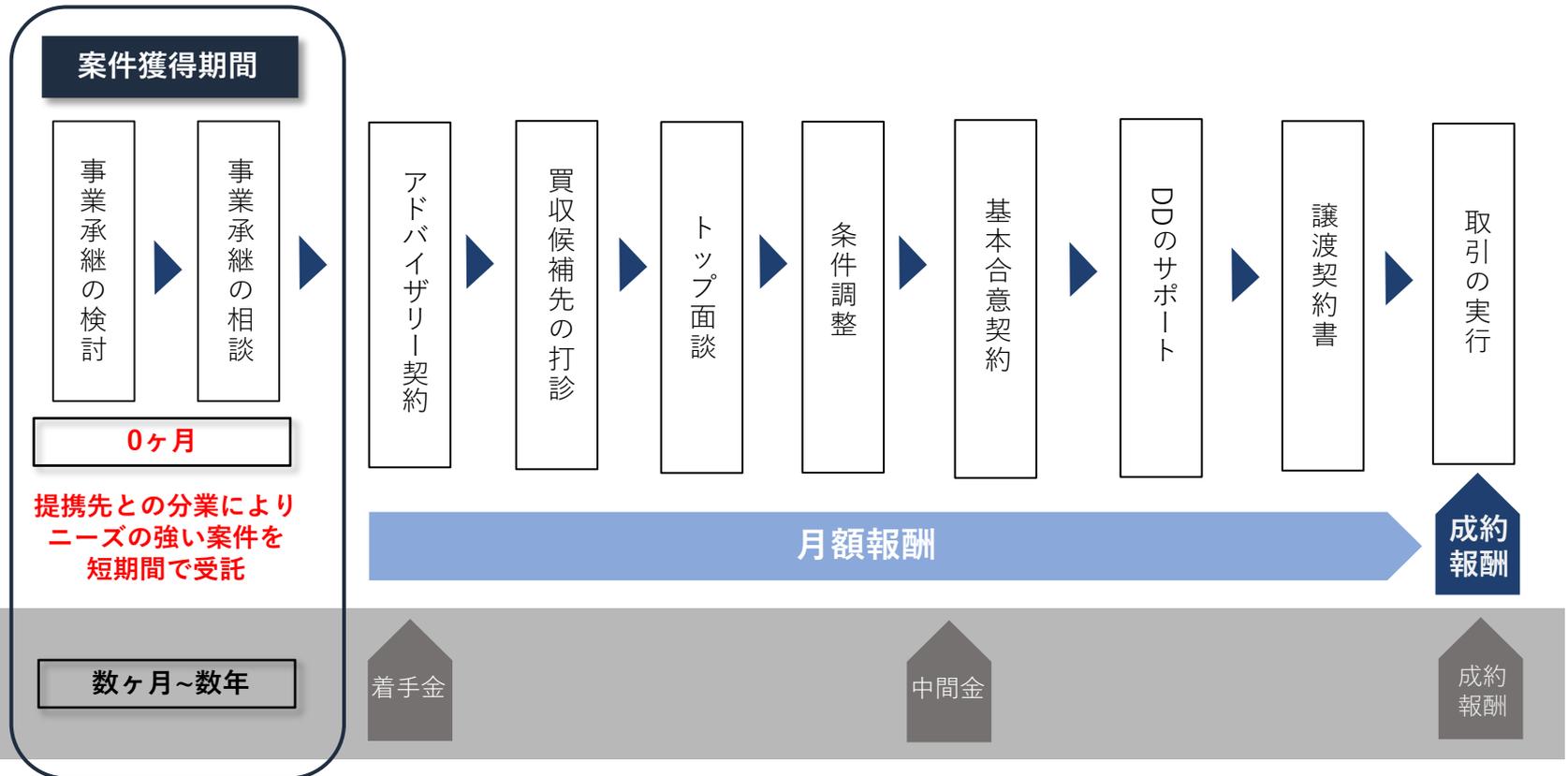
## 一般的なM & A業者の案件獲得プロセス



## 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

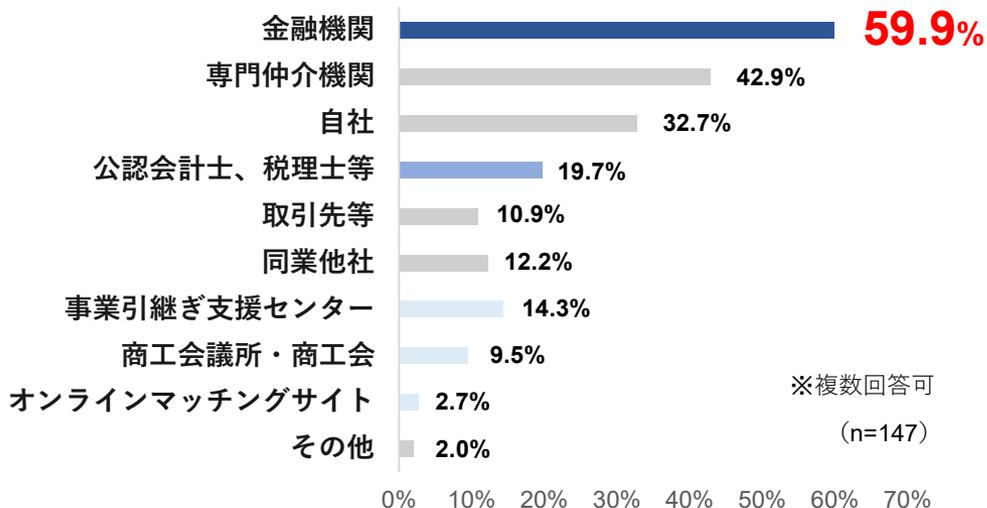


## ビジネスモデル③：金融機関を中心とする提携先との関係

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。

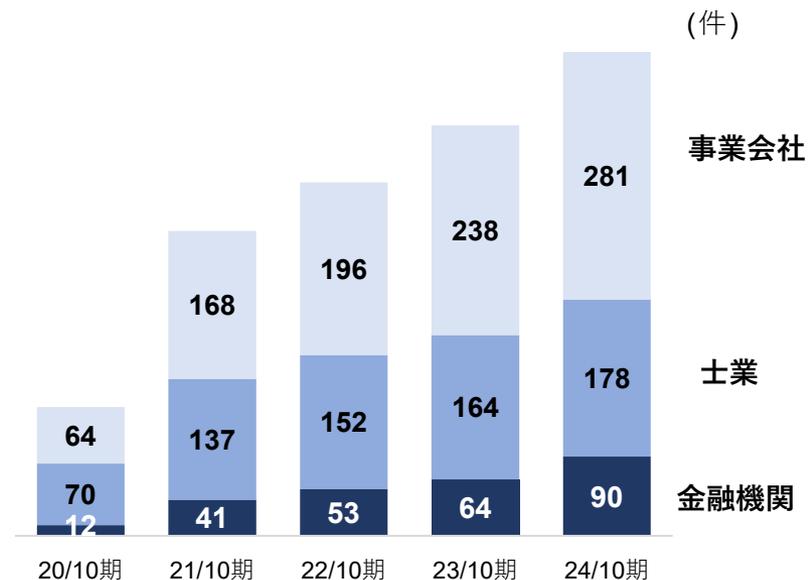
しかし、金融機関を含む提携先の多くは、自社内のリソース及びノウハウに限りがあり、相談への対応が困難となっております。主に中小企業に対しM&Aアドバイザーサービスの提供を行っている当社の経営方針と、提携先の抱える課題が一致したことにより、提携先から当社に対して事業承継の希望を有する中小企業を紹介されております。当社は提携先と良好な提携関係を築くことで、安定的な譲渡希望候補者の紹介を受けることが可能な体制を構築しております。

### 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



出展：(株)東京商工リサーチ「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)

### 提携先の累計獲得状況



# 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（レマン方式）は取引金額に料率を乗じた金額 譲渡企業：最低成約報酬500万円 譲受企業：最低成約報酬1000万円	
	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"> <li>企業概要資料作成</li> <li>デューデリジェンスサポート</li> <li>契約書作成サポート</li> <li>買収候補のリストアップ・打診</li> <li>買収候補者との条件調整 等</li> </ul>

## 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。	経験者だけではなく、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4組/各チーム（2024年10月期 成約実績57組・13チーム）程度の成約がある。

# APPENDIX

会社概要

市場環境

競争力の源泉

主なりスク情報



# 主なリスク情報

中長期的な事業成長に向け、当社のM&Aアドバイザー事業に対するリスクを適切に把握し、各リスクの特性や影響度等に応じた対応策を図っていきます。

リスク項目	リスクシナリオ	発生可能性	時期	影響度	当該リスクへの対応策
同業他社との競争	M & A アドバイザー事業は、行政等からの許認可等が存在しないため、参入障壁は比較的低い事業であると考えております。そのため、当社のような主に中小企業をターゲットとしたM & A アドバイザー事業を展開する事業者は、大手事業者のみならず、多数の小規模事業者及び個人事業者(主に会計士や弁護士、コンサルタント等)が存在しており、今後も新規参入や競争事業者間での競争が激化することが容易に想定される。	高	未定	中	当社は競合他社と差別化できる高品質のサービスを展開するために、優秀な人材を確保し、ノウハウの蓄積や共有などM & A アドバイザーの教育研修の実施・充実に努めております。また、当社は、中小企業と関係性を有する全国の会計事務所・税理士事務所などの土業や金融機関と提携することで安定的な案件確保体制を構築しております。
人材の確保及び育成について	人材を適時確保できない場合や、採用後の教育研修の遅延等の事態が生じた場合、また、社外への人材の流出を防止できない場合には、提携先及び顧客に対する十分なサービス提供ができないことによる当社の風評悪化に伴う提携先からの紹介件数の減少、提携先からの紹介件数の減少に伴う新規アドバイザー契約件数及び成約組数の減少により、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	未定	大	継続した採用活動による人材の確保、社内研修の体制強化を進めております。
情報流出	役職員が情報を悪用し、インサイダー取引や情報漏洩が行われた場合には、当社の事業運営への制限や信頼の失墜等により、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。また、サイバー攻撃・コンピュータウィルス等による不測の事態等により、守秘義務の対象となる情報が漏洩した場合、損害賠償請求等の金銭補償や信用力の低下等により、提携先からの紹介件数の減少、提携先からの紹介件数の減少に伴う新規アドバイザー契約件数及び成約組数の減少により、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	低	未定	大	M & A アドバイザー事業において、顧客法人から情報を入手する際、秘密保持契約等を締結し、顧客に対して守秘義務を負っております。当社では、顧客法人から入手した情報が漏洩しないよう、情報の保管管理を徹底するとともに、役職員に対しても守秘義務に関する教育を行う等の施策を講じております。また、業務を通じて取得した個人情報については、社内規程の整備・教育を通じて情報管理体制の強化に努めております。

※その他詳細については、有価証券届出書「第二部 企業情報 第2事業の状況 3事業等のリスク」に記載しております。

## 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。

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」については、2025年10月期の決算発表（2025年12月中旬頃）のタイミングで開示を行う予定です。