



2024年3月12日

各位

会社名 ジャパンM&Aソリューション株式会社
(コード番号：9236 東証グロス)
代表者名 代表取締役社長 三橋 透
問合せ先 取締役管理部長 河合 寿士
(TEL. 03-6261-0403)

2024年10月期第1四半期 質疑応答集

Q1. 通期見通しに対する進捗について、売上利益ともに低水準であると捉えておりますが、通期達成の見通しについて教えてください。

A. 第1四半期は、期末に案件成約へ注力するため、期初は成約見込みの高い予材が一時的に低下していることや、通期を通しての案件獲得時期となるために業績を伸ばしにくい四半期であります。また、年末年始休暇等で連休が多く、成約までのスケジュールが組みにくい為、成約延期の要因が重なっております。

前年同期からも減少しておりますが、当社の規模が小さいため数件の成約未達に左右されております。第1四半期の業績は織り込んでおり、業績の伸びる第2四半期以降で取り戻せる見通しがある為、通期業績予想に変更はありません。

Q2. 中小企業におけるM&Aの需要動向について教えてください。

A. M&A需要のベンチマークの1つとしてみている全国の後継者不在率ですが、2023年は53.9%であると調査結果が公表されております(株式会社帝国データバンク「全国「後継者不在率」動向調査(2023年)」)。同データの年代別では、60代の後継者不在率が37.7%、70代で29.8%、80代以上で23.4%と事業継承適齢期以上の経営者の企業が一定程度存在していることが確認できます。また

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され、事業承継の必要性が高まっております。さらに、2024年度の税制改正ではM&Aを行う買収者の後押しをする「中小企業事業再編投資損失準備金制度」が拡充され、後継者難の中小企業を後押しする施策が公表されています。

潤沢な需要動向に変化はなく、案件の獲得と、人材確保により事業成長につなげてまいります。

Q3. 最も重視する KPI は何ですか。

A. 当社ではアドバイザリー契約を最も重視する KPI としております。特に提携先である金融機関経由でのご紹介は、事業承継のニーズが強いため、成約に至る確率も高くなっております。提携先との良好な関係を維持するとともに、新規の提携先を拡充することでアドバイザリー契約の獲得増加を行ってまいります。

Q4. 今年はマイナス金利解除などが織り込まれていますが、M&A業界への影響は確認されていますでしょうか。

A. マイナス金利解除された場合、中小企業では資金繰りの悪化につながり、廃業を検討する相談者が増えることが想定されます。廃業を選択する場合、当社では従業員の解雇やリース・借入の返済、取引先への影響等を鑑みM&Aによる会社の譲渡を提案し当社の業績向上に繋げてまいります。

Q5. 海外への進出は検討されていますか。

A. 日本の事業承継の需要は非常に強いため、当面は国内での事業に注力してまいります。

Q6. 優秀な人材確保や人材育成について取り組まれていることを教えてください。

A. 今までは広告媒体中心の採用を行ってまいりましたが、人材紹介等の採用チャネルを増やし母集団形成を行っております。また採用時のミスマッチを減らすためにリファラル採用にも力を入れております。入社後はスムーズに業務を覚えられるよう業務マニュアルの改善を行い、短期間で戦力化

をはかれるよう取り組んでおります。

Q7. 株主還元は検討されていますか。

A. まだ詳細な回答はできませんが、現在前向きに検討を行っております。