

# 事業計画及び成長可能性に関する事項

2022/6/28



M&A 総合研究所

# 会社概要

会社名	株式会社M&A総合研究所
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	DX・AI技術を活用したM&A仲介事業
オフィス	東京本社／大阪オフィス／名古屋オフィス
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 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(東証一部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

## カンパニーハイライト

売上高  
(2021年9月期(3期目)実績) **13.2億円**

営業利益  
(2021年9月期(3期目)実績) **5.6億円**

営業利益率  
(2021年9月期実績) **42.3%**

売上高成長率  
(2020年9月期→2021年9月期) **353%**

譲渡企業担当  
M&Aアドバイザー数  
(2022年9月期 第2四半期末)

**51名**

2021年9月期 第2四半期末  
実績 (34名) 対比  
**+50%**

譲渡企業担当アドバイザー  
一人当たり売上高<sup>1</sup>  
(2021年9月期)

**61百万円**

2020年9月期  
実績 (39百万円) 対比  
**+59%**

M&Aの平均成約期間<sup>2</sup>  
(2021年9月期平均)

**6.2ヶ月**

2020年9月期  
実績 (6.8ヶ月) 対比  
**7.5%短縮**

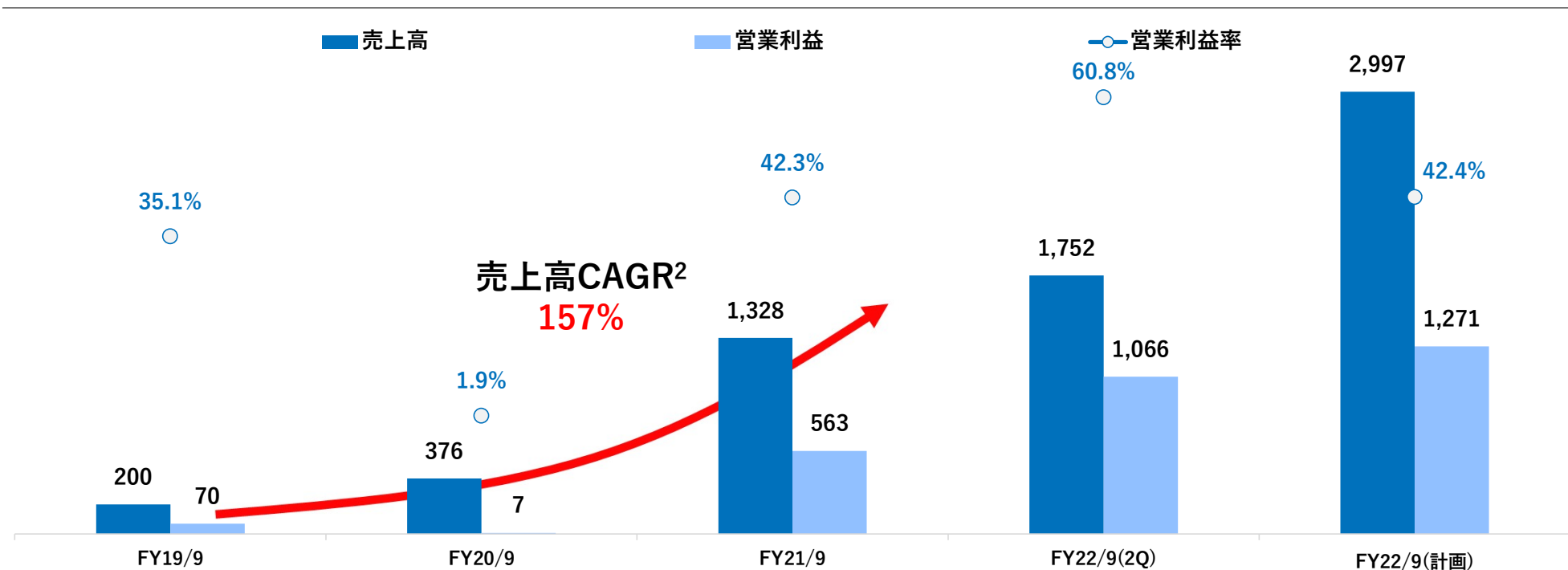
注:

1. 売上高のうちM&A仲介売上高 (2021年9月期実績12.8億円) をM&Aアドバイザー数 (2021年9月期期中平均20.5人) で除したもの
2. 2021年9月期にクロージングした全M&A案件(25件)を母集団とし、譲渡企業とアドバイザー契約を締結してからM&Aのクロージング(当事者間での株式の譲渡および代金決済の完了)までの期間の平均値

## 売上・営業利益推移

旧態依然としていたM&A仲介業界に対してDX・AI技術を活用し、創業から高い成長率を維持(CAGR157%)。積極的な人材採用を行いながらも、営業利益率40%を超える。

売上高<sup>1</sup>・営業利益（百万円）



注:

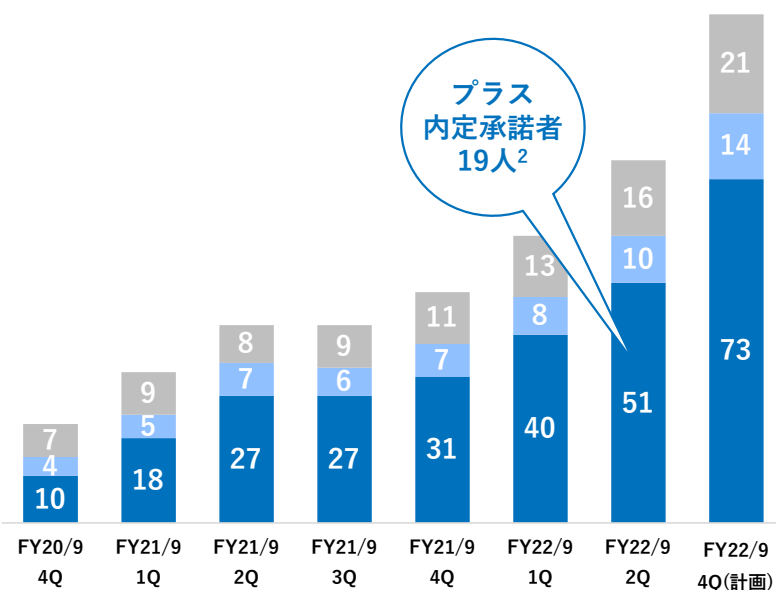
1. M&A仲介事業及びWEBマーケティング支援事業を含む全売上高
2. 2019年9月期と2021年9月期の売上実績より算出

# M&Aアドバイザー数の推移

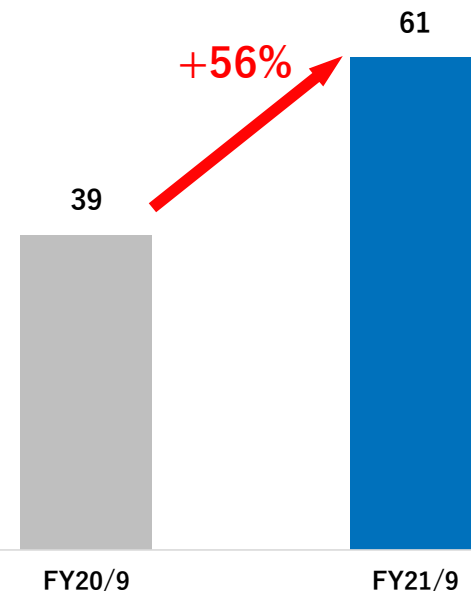
M&A仲介事業は労働集約型のビジネスモデルであり、**M&Aアドバイザーの増加数が重要指標**。  
 順調に人員数は増加し、採用後のM&Aアドバイザーの教育も順調に進んでおり一人当たりの売上高も急成長。

期末時点における部門別人員数の推移（人）

■ M&Aアドバイザー(譲渡企業担当) ■ マッチング部門 ■ バックオフィス

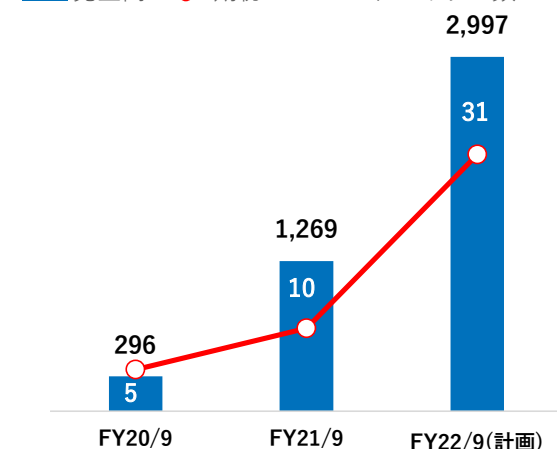


M&Aアドバイザー1人あたり売上高<sup>1</sup>（百万円）



期初のM&Aアドバイザー数と売上高<sup>3</sup>（百万円）

■ 売上高 ○ 期初のM&Aアドバイザー数



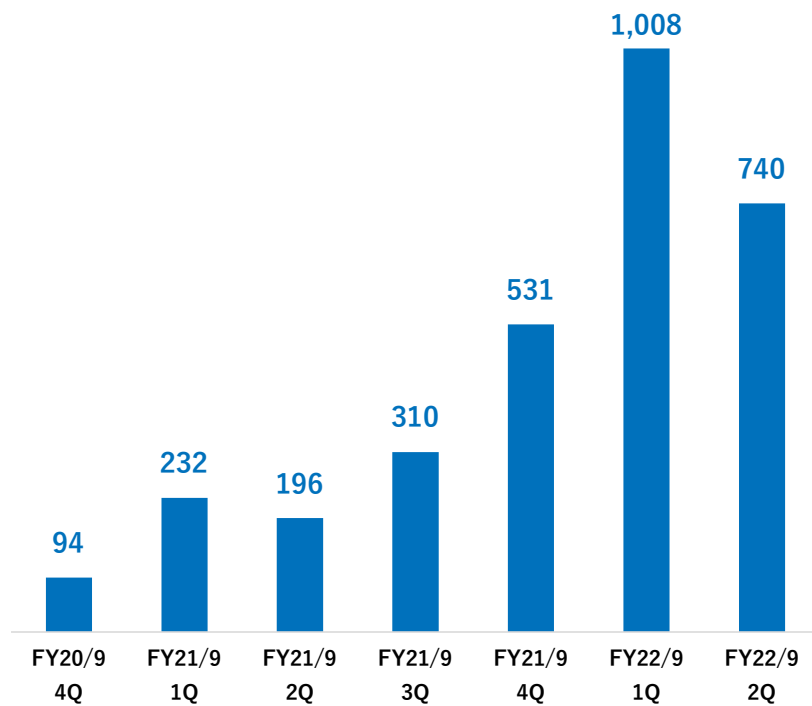
	M&Aアドバイザー数		売上高 (百万円)
	期初	期中	
FY20/9 通期	5	7.5	296
FY21/9 通期	10	20.5	1,269
FY22/9 通期 (計画)	31	52	2,997

注:  
 1. 売上高のうちM&A仲介売上高をM&Aアドバイザーの期中平均人数で除したものの  
 2. 2022年5月時点  
 3. M&A仲介売上高

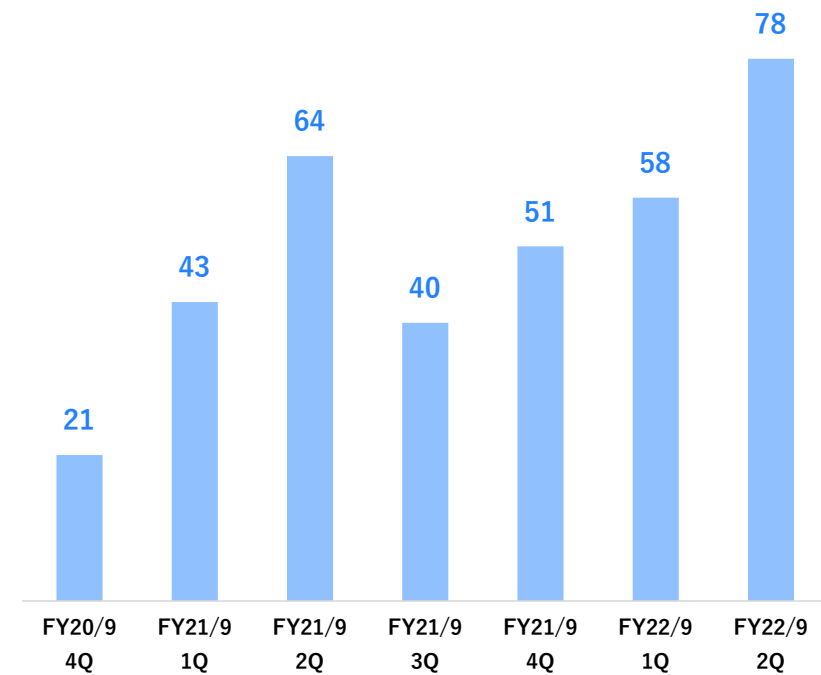
## 四半期ごとの売上・成約単価の推移

直近では売上、成約単価すべての指標において右肩上がりに成長。

各四半期におけるM&A仲介売上高（百万円）



各四半期における成約単価<sup>1</sup>（百万円）



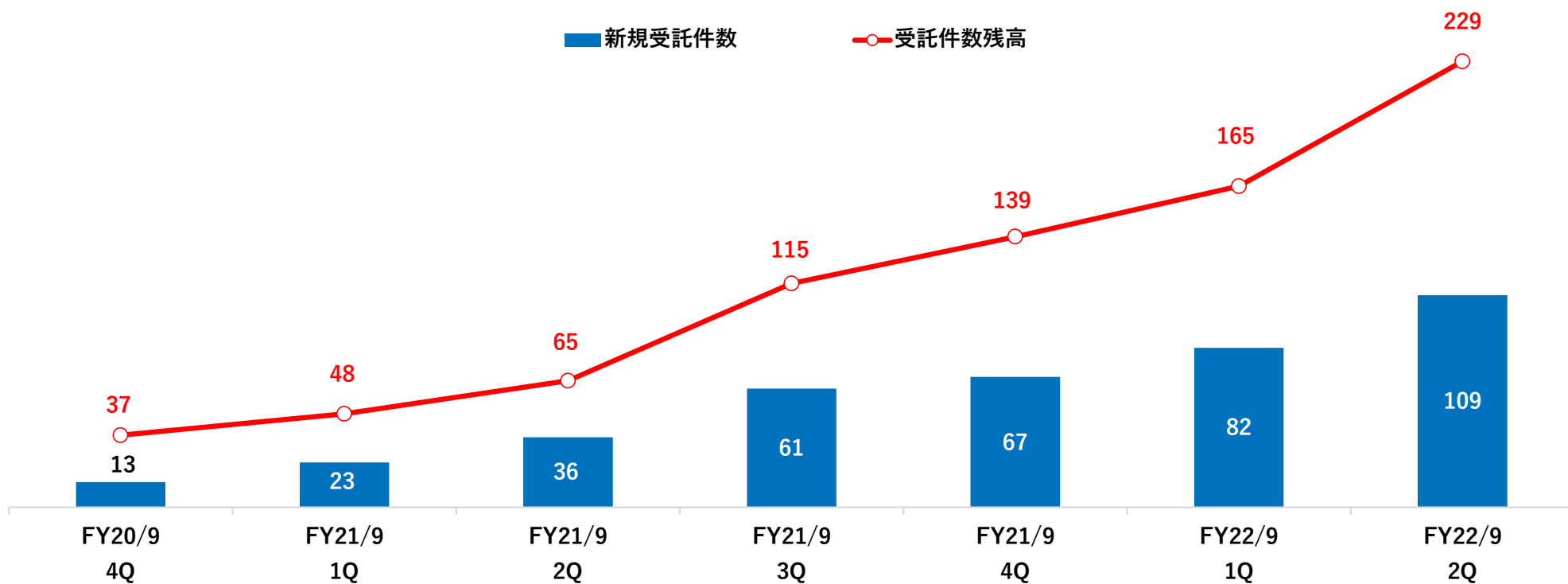
注:

1. 各四半期末のM&A仲介売上高を成約件数で除して算出

## 新規受託件数の推移

直近四半期では過去最高となる受託案件数109件（前年同期比+202%）。2022年9月期も安定した成約数を目指す。積極的な人員増加にもかかわらず、M&Aアドバイザー1人あたりの受託件数は横ばいで維持。

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



注:各年度の受託件数を期中アドバイザー数で除して算出。第二四半期の数字は、第二四半期末時点の累計より算出

## 成約・受託件数および人員数の推移

	2020年9月期	2021年9月期				2022年9月期		
	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q
M&A仲介売上高（百万円）	296	232	196	310	531	1,269	1,008	740
成約件数	9	5	3	7	10	25	17	9
平均単価（百万円）	32	43	64	40	51	48	58	73
新規受託件数	81	23	36	61	67	187	82	109
受託済案件数残高 <sup>1</sup>	37	48	65	115	139	139	165	229
全社員数 <sup>2</sup>	17	32	42	42	49	49	61	77
M&Aアドバイザー数 <sup>2</sup> （譲渡企業担当者）	10	18	27	27	31	31	40	51
マッチング部門人員数 <sup>2</sup> （譲受企業担当者）	4	5	7	6	7	7	8	10
バックオフィス人員数 <sup>2</sup>	7	9	8	9	11	11	13	16

注:

1. 各時点でアドバイザー契約を受託済みの案件数のうち、一時的にペンディングとなっている案件を除く
2. 期末時点の数値



# 目次

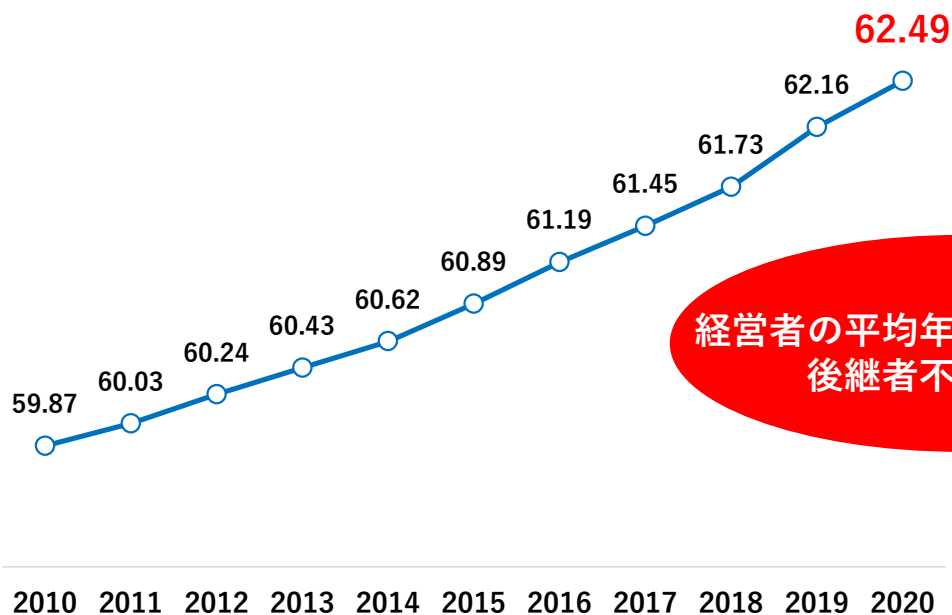
1.	マーケット環境と業界の課題	P.10
2.	ビジネスモデル	P.13
3.	M&A総合研究所の競合優位性	P.17
4.	今後の成長戦略	P.29
5.	Appendix	P.35

## M&A仲介のマーケット環境①

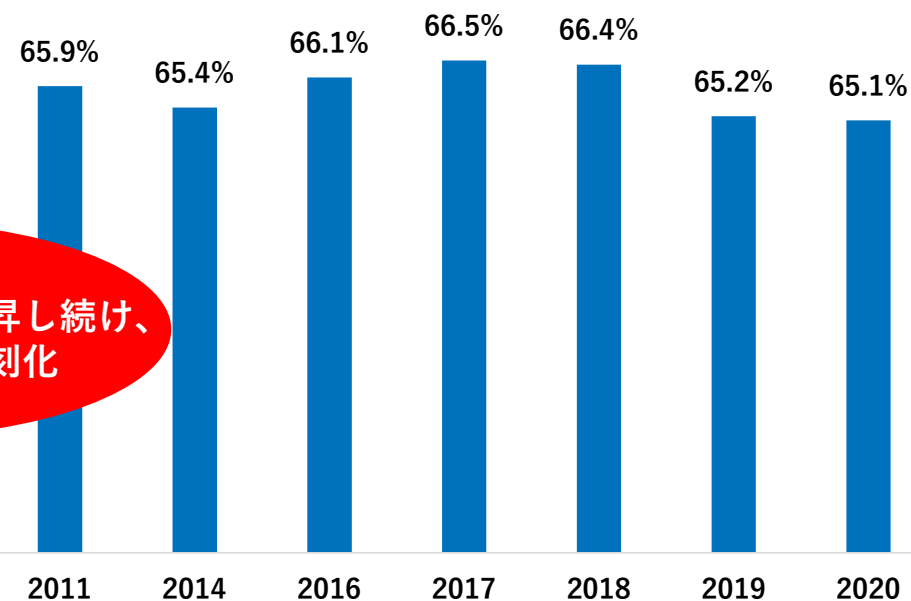
### 少子高齢化の加速により経営者の平均年齢が上昇、後継者不在が加速

現在の日本では経営者の平均年齢が高く、後継者不在企業の割合が65%となっている。  
事業承継による次代への経営の引継ぎが求められている。

#### 経営者の平均年齢<sup>1</sup>



#### 後継者不在率の推移<sup>2</sup>



経営者の平均年齢は上昇し続け、  
後継者不在が深刻化

注:  
1. 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  
2. 帝国データバンク全国企業「後継者不在率」動向調査(2020年)より当社作成

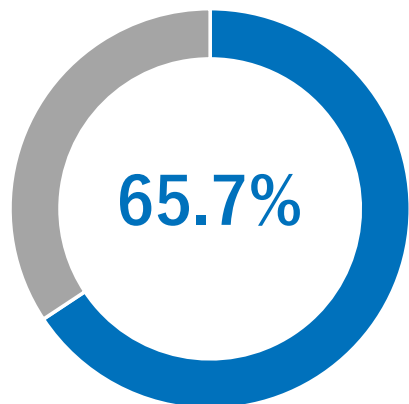
## M&A仲介のマーケット環境②

### M&Aによる事業承継の需要は旺盛であり、マーケットは持続的に拡大

高齢化に伴う後継者不在問題を背景に中小企業の統合・再編促進が不可欠となっており、M&Aはさらに活発化する見通し。後継者不在企業127万社<sup>1</sup>のうち、62万社<sup>1</sup>が黒字倒産する危機を迎えており圧倒的な成長余力を持つ有望マーケットである。

#### 親族外承継の割合

最近5年間で事業承継を行った会社の場合



最近では親族外承継が大部分を占め  
M&Aによる承継ニーズが高い

M&A市場はさらに活発化の見込み

■ 親族外承継 ■ 親族内承継

[出典] 中小企業庁「事業承継を中心とする事業活性化に関する検討会（第一回）」（平成28年4月26日公表・中小企業庁・財務課）経営者の在任期間別の現経営者と先代経営者との関係より抜粋

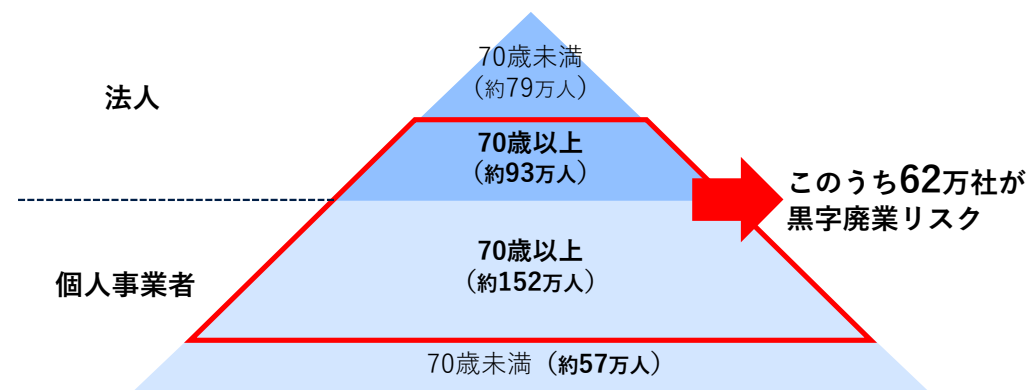
注:

- 後継者不在企業数及び黒字廃業の可能性のある企業数は、平成28年度総務省「個人企業経済調査」平成28年度帝国データバンクの企業概要ファイルから中小企業庁推計
- 黒字廃業の可能性企業約62万社に、売上高3億円以上の企業の比率約15%（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」）及び平均成約単価約4,800万円（2021年9月期中にクローズした当社案件での平均）を乗じて4.5兆円と算出。また、後継者不在企業約127万社に、売上高3億円以上の企業の比率約15%（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」）及び平均成約単価約4,800万円（2021年9月期中にクローズした当社案件での平均）を乗じて9.1兆円と算出。なお、TAM（Total Addressable Market）は当社が想定するM&A仲介事業における最大の市場規模を意味しており、当社が2022年3月現在で営む事業に係る客観的な市場規模を示す目的で算出されたものではありません。TAMは、一定の前提の下、外部の統計資料や公表資料を基礎として、当社が推計したものであり、その正確性にはかかる統計資料の推計に固有の限界があるため、実際の市場規模はかかる推計値と異なる可能性があります
- 中小企業庁 第三者承継支援総合パッケージ（2019年）より当社作成

#### マーケットポテンシャル

TAM<sup>2</sup> 4.5 - 9.1兆円

中小企業・小規模事業者の経営者の年齢（2025年予想）<sup>3</sup>



2025年に経営者のうち約245万人が70歳以上になり  
事業承継問題の更なる深刻化が見込まれる

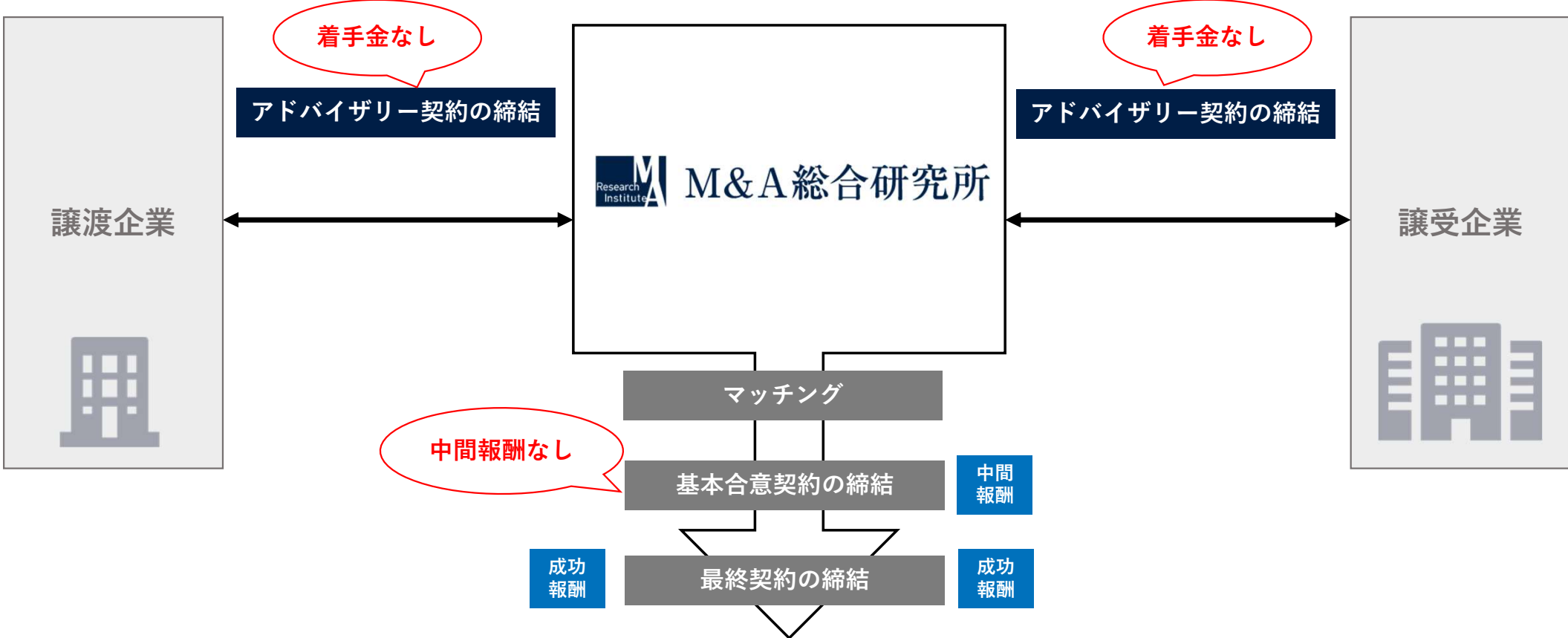
# 目次

1.	マーケット環境と業界の課題	P.10
2.	<b>ビジネスモデル</b>	<b>P.13</b>
3.	M&A総合研究所の競合優位性	P.17
4.	今後の成長戦略	P.29
5.	Appendix	P.35

# ビジネスモデル

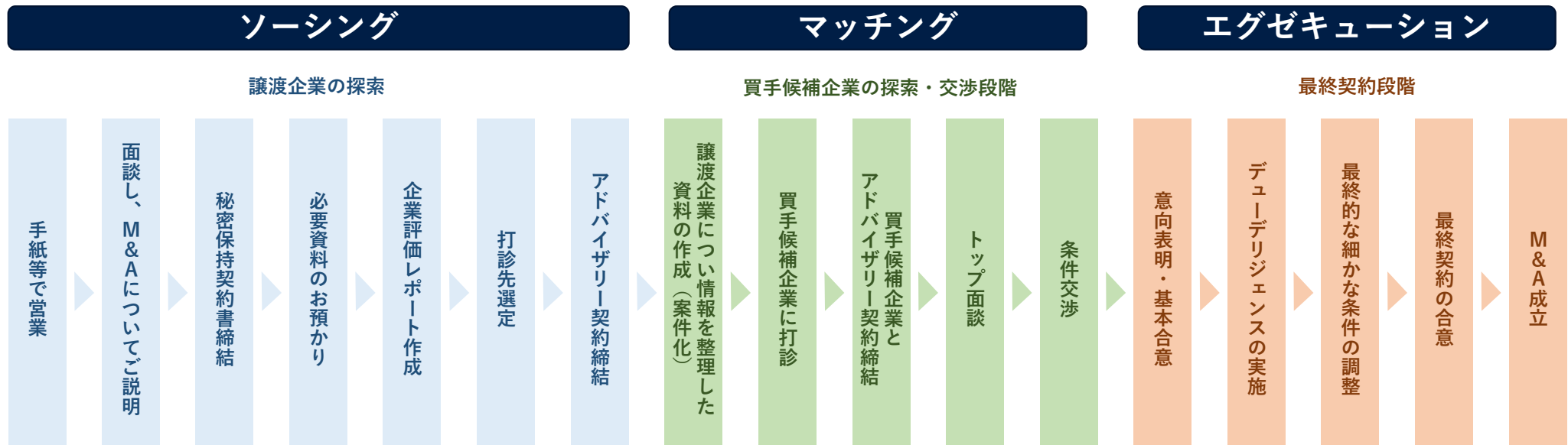
報酬を譲渡企業/譲受企業の双方から収受する仲介型のビジネスモデル。DX、AI技術を用いた効率化によりコスト削減に成功し、譲渡企業に対して着手金/中間報酬ゼロの完全成功報酬制を導入している。

報酬は、譲渡企業は譲渡価格、譲受企業は譲渡企業の総資産額をもとに一定の料率を乗じて算定される。



# M&A仲介業務の流れ

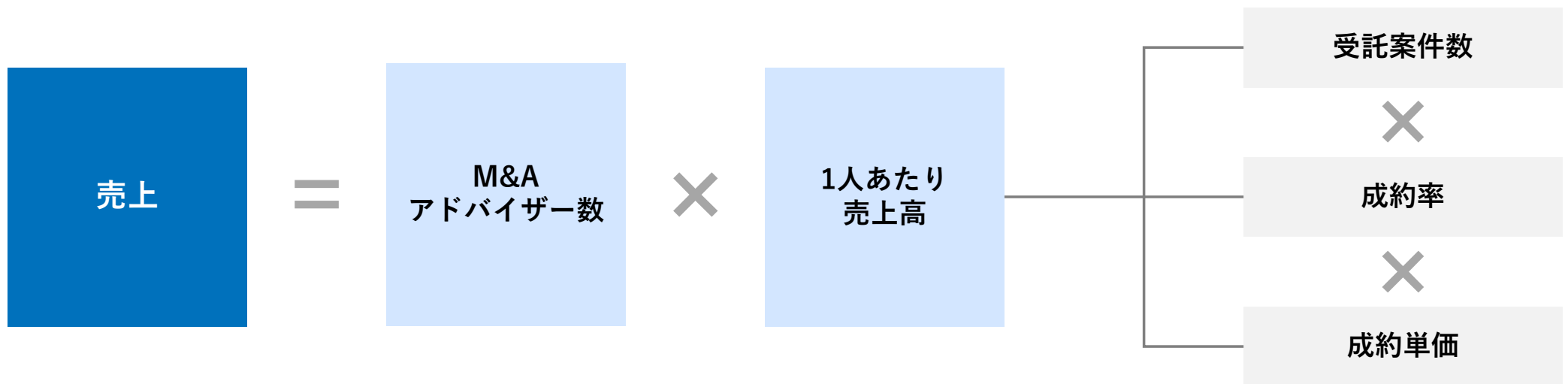
アドバイザリー契約を獲得するソーシング、買手候補企業を探すマッチング、成約に向けてディールをサポートするエグゼキューションの3つのフェーズに分かれている。



## 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人あたり売上高】で構成されている。  
M&Aアドバイザー数、1人あたり売上高の増加が売上高をさらに加速させるためのポイント。

## 収益構造



成約期間

を短縮することで、M&Aアドバイザー1人あたりの回転率を上げ更なる高い売上成長を実現

# 目次

1.	マーケット環境と業界の課題	P.10
2.	ビジネスモデル	P.13
3.	<b>M&amp;A総合研究所の競合優位性</b>	<b>P.17</b>
4.	今後の成長戦略	P.29
5.	Appendix	P.35



## M&A総合研究所の競合優位性

M&A総合研究所はDX・AI技術により、

- ・顧客に対して「**料金体系**」と「**成約速度**」という【競合サービスとの差別化】を可能にしている。
- ・従業員に対する「**効率的な職場環境の提供**」という【採用における差別化】を可能にしている。

### 3つの競合優位性

1

#### 完全成功報酬制の料金体系

譲渡企業に対して完全成功報酬制の料金体系を提供

2

#### 平均6.2ヶ月の成約期間<sup>1</sup>

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

#### 3年で社員数1人<sup>2</sup>→80人<sup>2</sup>を可能にする採用力

効率化による差別化と戦略的な採用・育成による組織構築

注:

1. 2021年9月期にクローズングした全M&A案件(25件)を母集団とし、譲渡企業とアドバイザー契約を締結してからM&Aのクローズング(当事者間での株式の譲渡および代金決済の完了)までの期間の平均値
2. 2019年3月末時点の実績(1名)及び2022年3月末時点の実績(80名、社外役員を除く)

# 譲渡企業に対する料金体系の他社比較

完全成功報酬制を採用しているため、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、案件受託時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を感じる…

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

# 模倣困難なDX・AIシステム①

M&Aに特化した営業管理システムを自社開発し、6,000回を超えるシステムの改修を実施。  
 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6.2ヶ月<sup>1</sup>を可能にし、採用上の強みにもなっている。

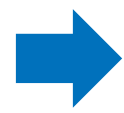
M&Aに特化した自社システムを構築するサイクル



	テクノロジー	業務	自社
ソーシング	DX	手紙送付	自社システム上で手紙等を送付したい企業をチェックするのみの自動配信。
		稟議申請	ボタン一つで、契約書が自動生成され稟議申請が完了する。
		契約書郵送	郵送したい場合は稟議申請時に郵送希望を出すことで必要情報とともに事務員に伝達される。
マッチング	AI	ロングリスト作成	自社システムに企業情報を入力することでAIが数秒で候補企業をリストアップする。
事務作業	DX	日報	日報に入力したアポ獲得ルートや顧客属性等の情報が業務基幹システムの企業データに自動連係される。
		コンプラチェック	企業ごとにチェック対象者をシステムが網羅的にピックアップするため、誰が実施してもチェック品質が均一になる。
その他	DX	営業KPI管理	ダッシュボードで各アドバイザーのアポ件数等の情報を可視化。

PKSHA Technology社と業務提携

6,000回以上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

注:  
 1. 2021年9月期にクロージングした全M&A案件(25件)を母集団とし、譲渡企業とアドバイザー契約を締結してからM&Aのクロージング(当事者間での株式の譲渡および代金決済の完了)までの期間の平均値  
 Copyright © 2022 M&A総合研究所. All rights reserved. Highly Confidential to M&A総合研究所.

当社のDX・AIシステムの参入障壁は主に以下の3点となる。

### 当社システムの参入障壁

#### 参入障壁①：自社開発であるため、M&A業務に特化した機能の開発が可能

自社開発システムであるため、開発がスムーズかつどのような機能でも自由に開発することが可能となっている。これにより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。

#### 参入障壁②：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ためM&A仲介業務を効率化するための本質的に価値のある、現場に寄り添ったシステム開発が可能。

#### 参入障壁③：シームレスな開発により、日々効率化され続ける

社員がシステム上で開発内容を簡単に依頼でき、社内にエンジニアがいることによりシームレスに即実装することが可能となっている。そのため常に効率化が繰り返されている。

# マッチング事例

AIマッチングアルゴリズムにより人間では困難なマッチング・スピードによる差別化ができています。  
債務超過の会社であってもマッチングさせ、成約した事例もある。

## ①異業種マッチング

博物館を運営する不動産企業がIT企業を買収

譲渡企業



IT企業



譲受企業



博物館運営企業

人間では容易に考えつかない  
組み合わせでの成約

譲渡価格 5.5億円

## ②スピードマッチング

AIマッチング結果に基づきアプローチ

譲渡企業



中古製品の  
リサイクル事業



譲受企業



製造請負、  
ソフトウェア開発

1時間26分でマッチングし、  
そのまま成約

譲渡価格 6億円

## ③債務超過企業のマッチング

債務超過の企業を買収した事例

譲渡企業



設備工事業

譲受企業



警備業

債務超過の企業が成約

譲渡価格 1円

# 成約実績

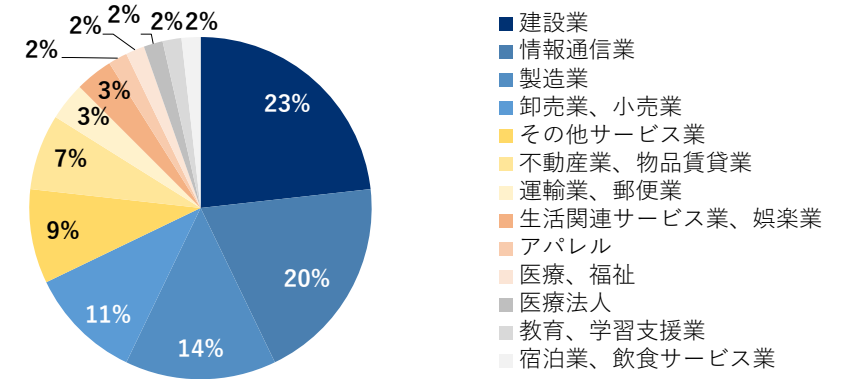
様々な業種・業界、地域でのM&A成約事例があります。

## 成約実績（一例）

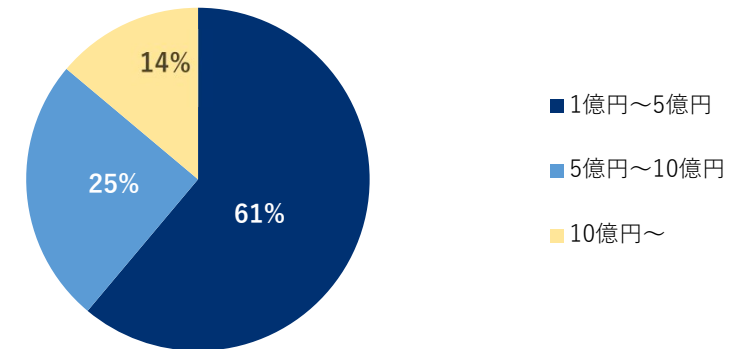
譲渡企業		譲受企業	
事業内容	地域	事業内容	地域
1 建設業	九州	サービス業	北海道
2 宿泊業、飲食サービス業	中国	運輸業、郵便業	中国
3 農業、林業	東海	サービス業	関東
4 医療、福祉	関東	農業、林業	北海道
5 製造業	関東	サービス業	関東
6 生活関連サービス業、娯楽業	中国	宿泊業、飲食サービス業	関東
7 生活関連サービス業、娯楽業	関東	不動産業、物品賃貸業	関東
8 情報通信業	関東	生活関連サービス業、娯楽業	近畿
9 製造業	北陸	卸売業、小売業	近畿
10 不動産業、物品賃貸業	近畿	サービス業	関東
●			
53 生活関連サービス業、娯楽業	北海道	サービス業	北海道
54 卸売業、小売業	東海	運輸業、郵便業	東海
55 卸売業、小売業	関東	サービス業	近畿
56 生活関連サービス業、娯楽業	近畿	医療、福祉	近畿
57 サービス業	関東	情報通信業	関東
58 運輸業、郵便業	中国	学術研究、専門・技術サービス業	中国
59 不動産業、物品賃貸業	九州	卸売業、小売業	九州
60 農業、林業	東北	建設業	関東

注：  
1. 2022年4月末時点までの実績

## 譲渡企業の事業別案件構成<sup>1</sup>



## 譲渡企業の売上構成<sup>1</sup>



# 採用における強み 3年で社員数1人<sup>1</sup>→80人<sup>1</sup>を可能にする数字ドリブンな採用計画

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。

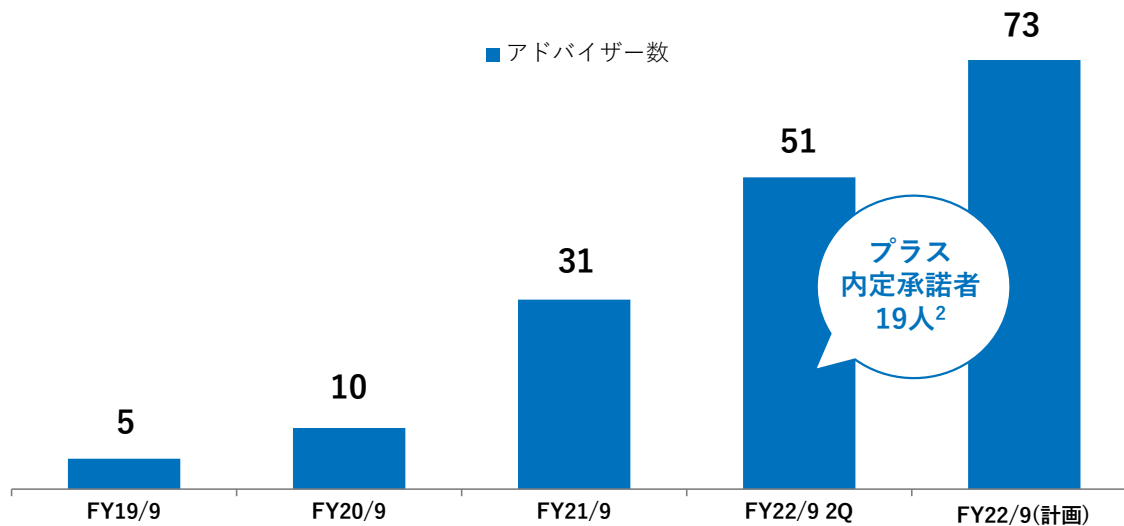
採用戦略

①採用プロセスの徹底した数値管理



②差別化された弊社の魅力付けポイント

## M&Aアドバイザー数（譲渡企業担当者）の推移



### 直近アドバイザー数(期末時点)

FY21/9	➔	FY22/9 2Q
31名	+64%	51名

徹底的にデータ管理した採用戦略により、  
上半期においても計画通り人員が増加

### アドバイザーの退職率

FY21/9 実績

10%

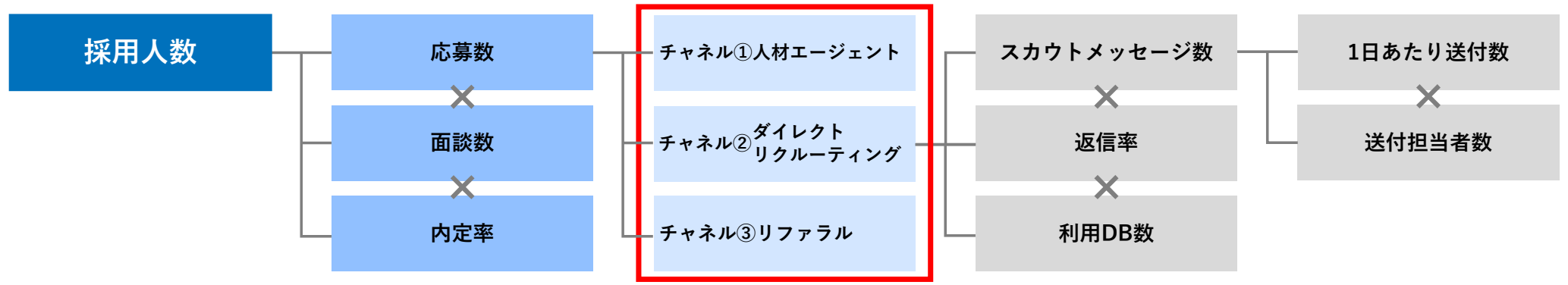
注1: 2019年3月末時点の実績（1名）及び2022年3月末時点の実績（80名、社外役員を除く）

注2: 2022年5月時点

# 採用戦略① 採用プロセスの徹底した数値管理

採用チャ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<sup>1</sup>

#### 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

#### 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



## 採用戦略② 差別化された弊社の魅力付けポイント

DX・AIによる効率化により**労働時間を短縮**している。  
M&Aアドバイザーが**営業活動に集中できる環境**を用意。

### 魅力付け ポイント1

#### 譲渡企業に対して完全成功報酬制の料金体系

案件受託時のコンペで勝ちやすく、  
M&Aアドバイザーにとって営業上の武器となる。

### 魅力付け ポイント2

#### M&Aアドバイザーとしての成長速度

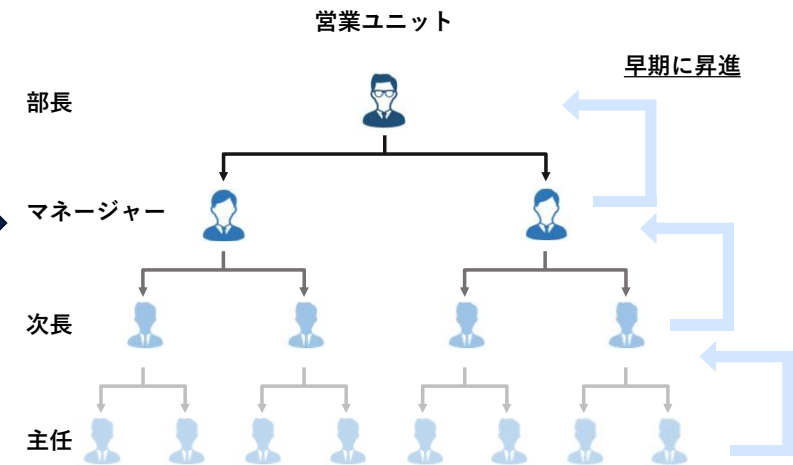
平均成約期間6.2ヶ月<sup>1</sup>と短く、入社1年以内の成約率が77%<sup>2</sup>と  
早期に経験を積む機会がある。

### 魅力付け ポイント3

#### 高いインセンティブ率

人件費率(基本給+インセンティブ)は業界平均でありつつ、  
マッチング業務は別担当者が実施するため、  
M&Aアドバイザー(譲渡企業担当者)は効率的に稼げる。

- 社内での昇格スピードも速く、  
早期に部下を抱えられる組織構造



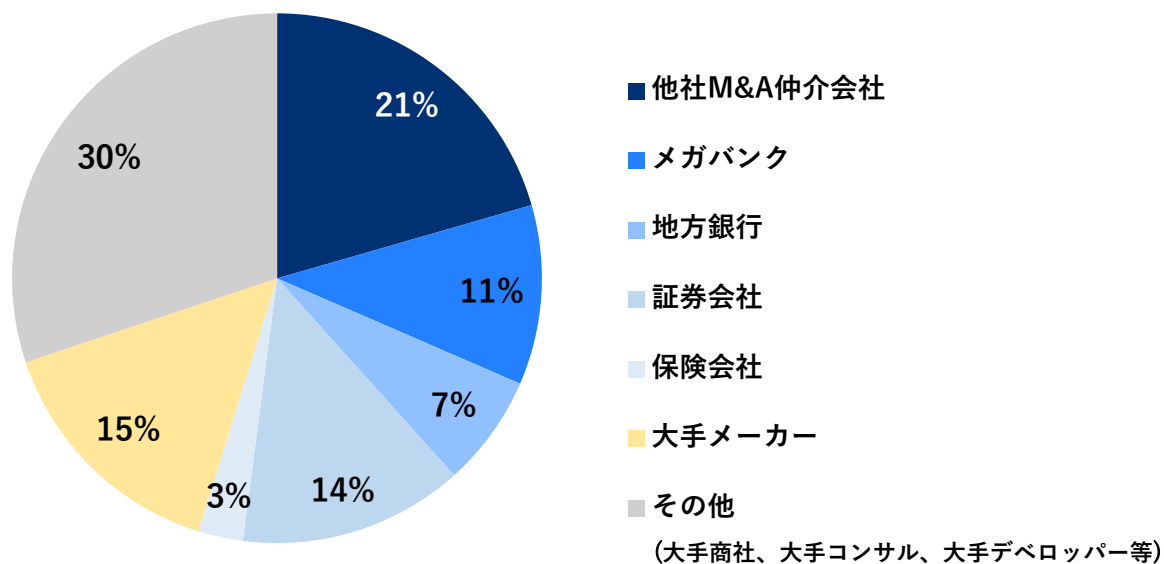
注:

1. 2021年9月期にクロージングした全M&A案件(25件)を母集団とし、譲渡企業とアドバイザー契約を締結してからM&Aのクロージング(当事者間での株式の譲渡および代金決済の完了)までの期間の平均値
2. 2020年9月期以降に入社し、1年以上在籍している社員の実績

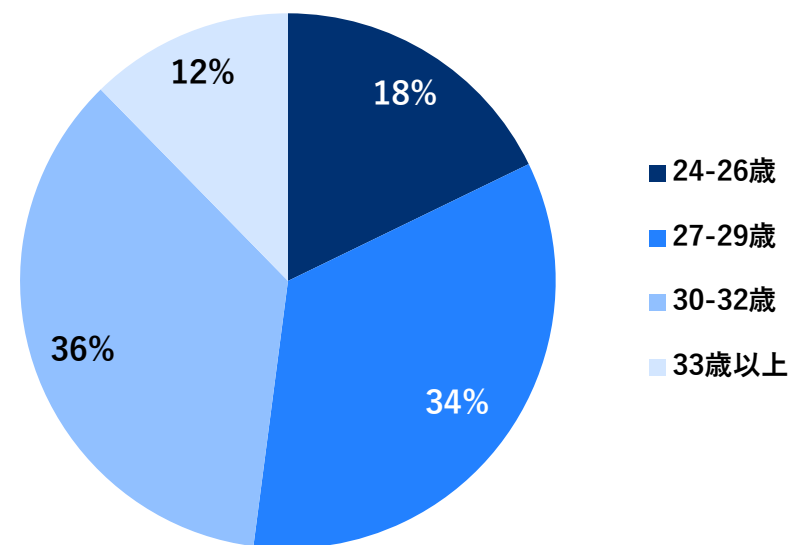
# 人員構成

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年齢層も徐々に下がり、現在では平均29歳となっている。

### M&Aアドバイザーの出身企業の構成比



### 社員（営業部門）の年齢構成



注：2022/3/31時点の社員及び入社予定社員のデータを基に作成

# 人員拡大を続けられる仕組み

創業からの3年間で、採用した人材が早期に結果を出し**組織の拡大に耐えうる**仕組み・環境を構築。  
**成約期間の短縮**を実現し、入社した人材が早期に**指導側に回る**ことで**安定的に組織の急拡大が可能**。

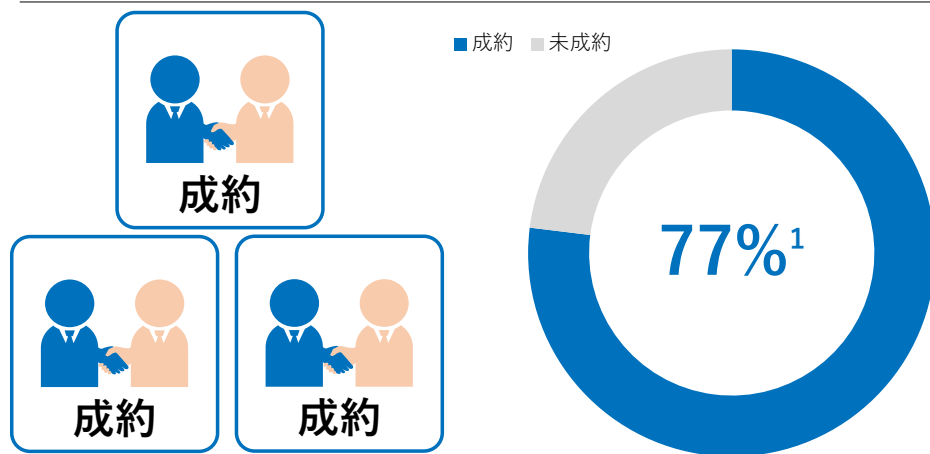
## 早期戦力化

- 独自の効率化された研修プログラムにより、早期に実務を経験させる方針
- DX、AIを用いて業務を効率化し、**平均成約期間を短縮**
- 入社1年以内に1件以上の**成約を実現することで早期の戦力化**
- 採用人数が拡大する中でも**生産性を維持向上**

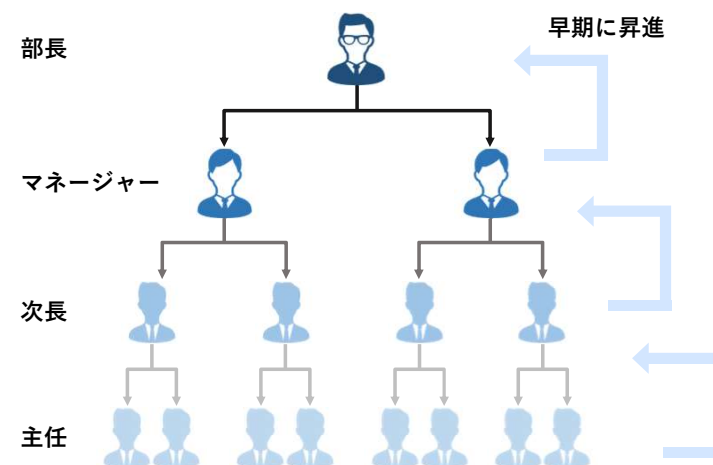
## 組織拡大

- 1年以内に戦力化するため、早期に指導側に回り部下を持つことが可能
- 一人が複数人を指導する体制を構築している為、**安定的に組織の急拡大が可能**
- **チームで戦力化のサポートをする組織文化**が根付いている

入社1年以内の成約率



教育指導体制



注:  
1. 2020年9月以降に入社し、1年以上在籍している社員の実績

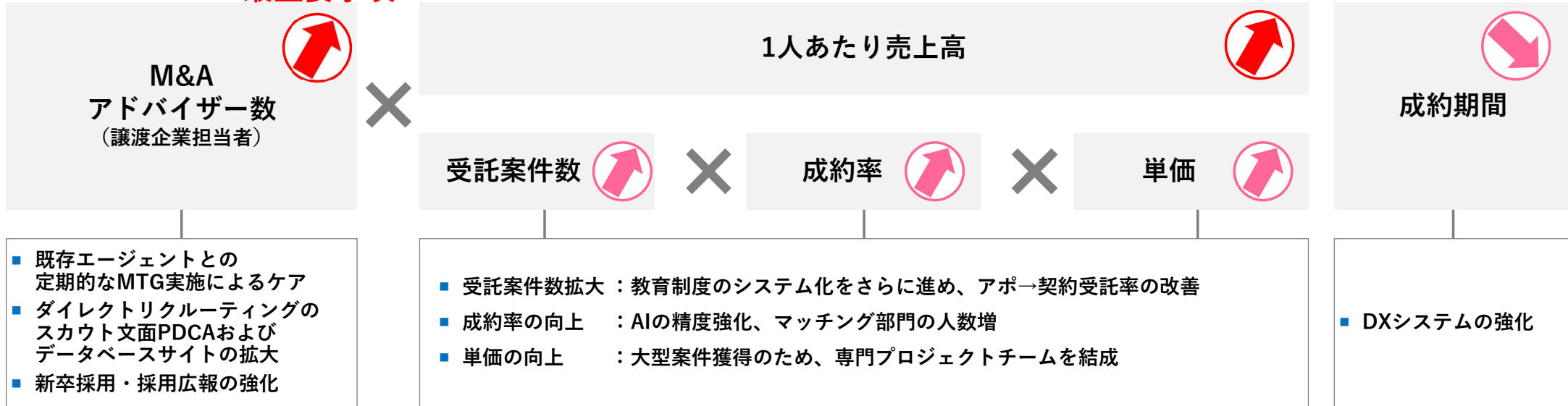
# 目次

1.	マーケット環境と業界の課題	P.10
2.	ビジネスモデル	P.13
3.	M&A総合研究所の競合優位性	P.17
4.	<b>今後の成長戦略</b>	<b>P.29</b>
5.	Appendix	P.35

# 今後の成長戦略

各指標を向上させる施策により、今後も大きな成長を目指す。

## 最重要事項



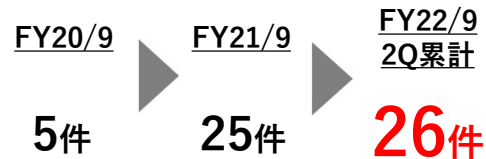
### M&Aアドバイザー数<sup>1</sup>



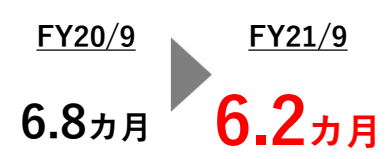
### 案件単価<sup>2</sup>



### 成約件数<sup>3</sup>



### 成約期間<sup>4</sup>



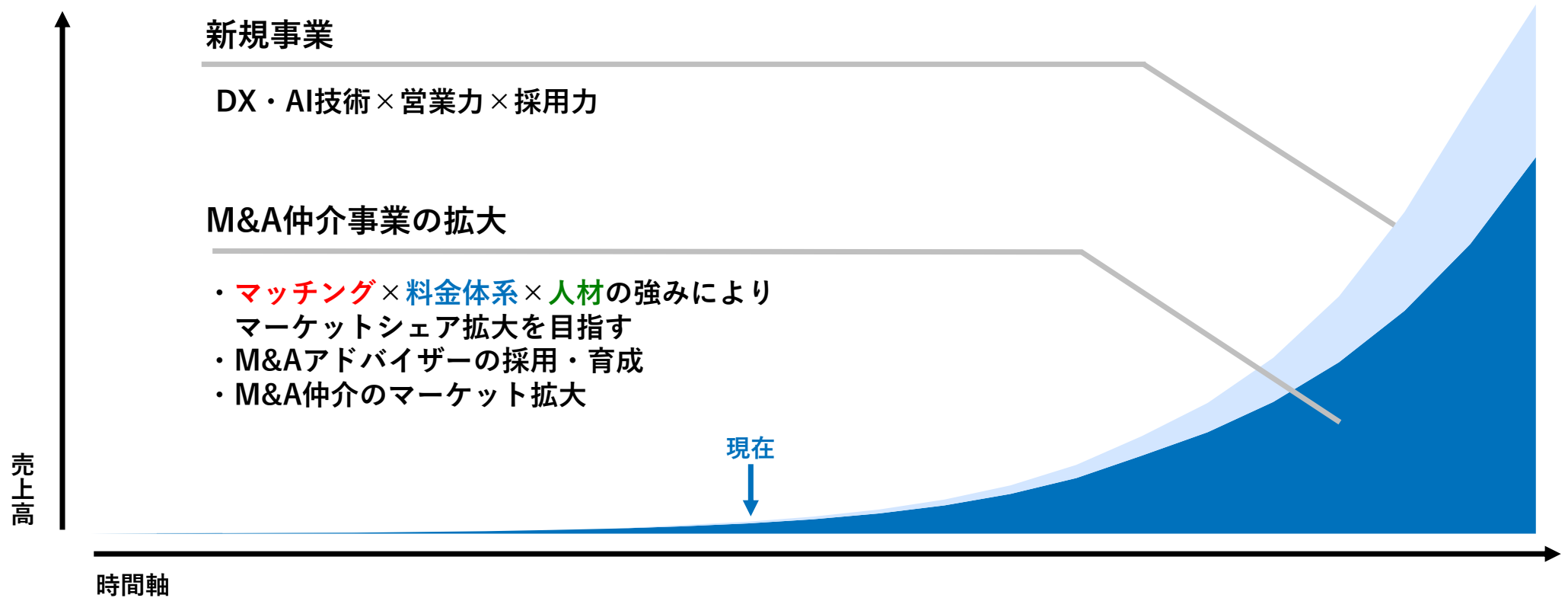
注:

- 各期末時点の人数
- 当該期間にクロージング(当事者間での株式の譲渡および代金決済の完了)した全M&A案件を母集団とした場合の平均値
- 当該年度にクロージング(当事者間での株式の譲渡および代金決済の完了)した案件数
- 当該年度にクロージングした全M&A案件を母集団とし、譲渡企業とのアドバイザー契約を締結してからM&Aのクロージング(当事者間での株式の譲渡および代金決済の完了)までの期間の平均値

# 今後の事業展開

独自のDX・AI技術×営業力×採用力を武器に  
新規領域に事業展開していく。

## 当社の成長イメージ



## 通期事業計画

M&Aアドバイザーの増加により売上は対前期増減率225.7%となり、各段階損益においても200%以上の成長を見込んでいる。

単位：百万円	2020年9月期 実績	2021年9月期 実績	2022年9月期 予想	対前期増減率 2021年9月期 →2022年9月期
売上高	376	1,328	2,997	125.7%
売上原価	114	289	737	155.0%
売上総利益	261	1,038	2,259	117.5%
販売費及び一般管理費	258	475	988	107.8%
営業利益	3	563	1,271	125.7%
(利益率)	0.8%	42.3%	42.4%	—
税引後当期純利益	4	368	882	139.6%
(利益率)	1.1%	27.7%	29.4%	—
<b>主要KPI</b>				
M&Aアドバイザー数	10人	31人	73人	135.4%
平均成約単価	32	48	60	25.0%

## 資金使途

成長戦略の実現のため、IPOによる調達資金を以下の使途に充当します。

**人員採用費用(運転資金)：300百万円**

当社の事業拡大に必要な人材確保のための人員採用費用として、人材紹介会社に対して支払う人材紹介手数料に300百万円（2022年9月期から2024年9月期においてそれぞれ100百千円）を充当いたします。

また、残額については社員の給与等、人件費等の運転資金に充当いたします。  
なお、具体的な充当時期までは、安全性の高い金融商品等で運用する予定であります。



# リスク情報

事業等のリスク	発生可能性	影響	対応
<p><b>【人材の採用・育成】</b> M&amp;A仲介業務は、人材に依る部分が大きく、人材の獲得と育成は、最も重要な経営課題の一つであると考えております。しかしながら、雇用情勢の変化等により人材を適時に獲得できない場合、人材が大量に社外流出してしまった場合、育成が計画通り進展しない場合には、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。</p>	低	大	<p>必要な人材を確保するための予算を確保し、人材紹介会社とのネットワーク構築や本質的な業務に集中できる労働環境の提供、自身の成果と連動する報酬体系の構築に注力しております。 また、役職員間のコミュニケーションも活発に行うことで定着率の向上を図ります。</p>
<p><b>【業績の変動】</b> 当社の提供するM&amp;A仲介サービスは、譲渡希望企業に対しては完全成功報酬制であるため、成約時に報酬の大部分を受領することとなります。そのため、案件の成約時期によって業績が大きく変動する可能性があります。 また、受託する案件の規模により、成功報酬も異なるため、受託案件数を増やすことにより、業績が大きく変動しないよう取り組んでおりますが、案件成約数の一時的な変動や成約案件規模の大小により、業績が大きく変動する可能性があり、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。</p>	中	大	<p>年間成約件数が少ない状態では案件の成約、非成約が業績に与える影響が相対的に大きくなるため、受託案件数の増加による業績変動のボラティリティの低減に加え、業績予想時の成約可能性の見積もり精度の向上に注力しております。</p>
<p><b>【新型コロナウイルス感染症による影響】</b> 新型コロナウイルス感染症の感染拡大に対し、当社では時差出勤やテレワークの実施、WEB面談の積極的活用により、社員および関係者への感染防止措置をとっておりますが、経済状況の悪化や一時的な事業活動停止を余儀なくされた場合には、受託案件の進捗状況に遅れが生じ、成約時期の延期や中断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。</p>	中	中	<p>引き続き感染者数の推移を注視しつつ、リモートワークや時差出勤等の制度を活用し、感染拡大予防に努めながら事業を推進してまいります。</p>

上記には、当社が経営においてリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項について記載しております。有価証券届出書の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。その他のリスクは、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください。なお、文中の将来に関する事項は、現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。また当社のコントロールできない外部要因や必ずしもリスク要因に該当しない事項についても記載しております。

# 目次

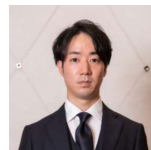
1.	マーケット環境と業界の課題	P.10
2.	ビジネスモデル	P.13
3.	M&A総合研究所の強み	P.17
4.	今後の成長戦略	P.29
5.	<b>Appendix</b>	<b>P.35</b>

## マネジメントメンバー



### 取締役 営業本部長 矢吹 明大

明治大学卒業。2010年に(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(株)M&A総合研究所に入社し、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 管理本部長 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(株)M&A総合研究所に入社し、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。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、(株)M&A総合研究所社外取締役就任。



### 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)に入所。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、(株)M&A総合研究所常勤監査役就任。



### 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、(株)M&A総合研究所社外監査役就任。



### 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、(株)M&A総合研究所社外監査役就任。

# 損益計算書・貸借対照表

## 損益計算書

	2020年 9月期	2021年 9月期
(単位：百万円)		
売上高	376	1,328
売上原価	114	289
売上総利益	261	1,038
売上総利益率	69.5%	78.2%
販売費及び一般管理費	258	475
営業利益	3	563
営業利益率	0.8%	42.3%
経常利益	3	557
経常利益率	1.0%	42.0%
税引前当期純利益	3	557
法人税等	0	189
当期純利益	4	368
当期純利益率	1.1%	27.7%

## 貸借対照表

	2020年 9月期	2021年 9月期		2020年 9月期	2021年 9月期
(単位：百万円)			(単位：百万円)		
流動資産	576	1,244	流動負債	63	439
現金及び預金	555	1,177	1年内返済予定長期借入金	-	12
売掛金	9	53	未払費用	22	36
前払費用	1	13	未払法人税等	3	208
その他	10	-	未払消費税等	14	80
固定資産	39	107	前受金	-	51
有形固定資産	2	24	その他	22	48
無形固定資産	4	7	固定負債	145	136
投資その他の資産	32	76	長期借入金	145	132
差入保証金	31	62	その他	-	4
その他	1	12	純資産	409	777
資産合計	617	1,353	負債純資産合計	617	1,353

# 業務プロセスをすべてデータ管理する経営体制

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。



取締役 営業本部長 矢吹 明大

明治大学商学部卒

2010年 (株)キーエンス入社

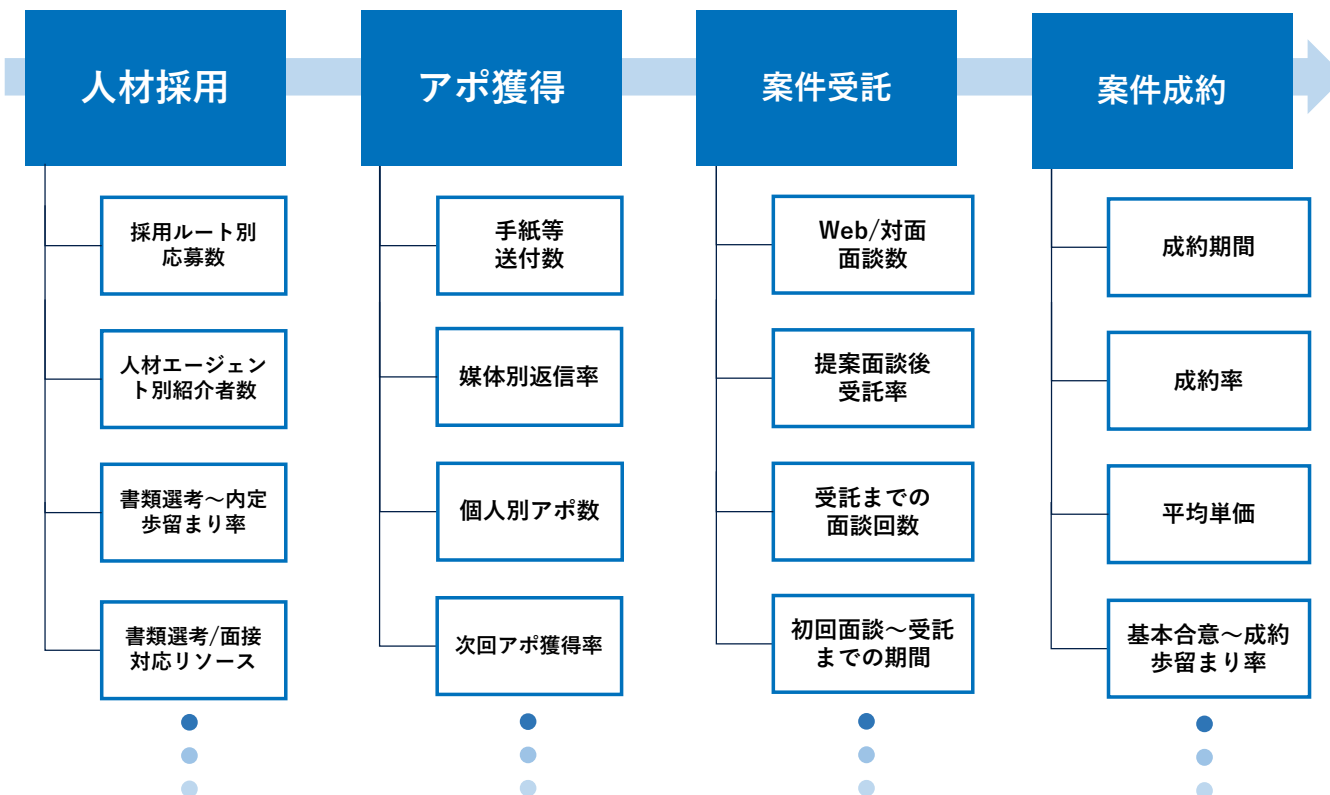
- 製造業向けのコンサルティングセールスに従事

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総合研究所研究所入社

- 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



## 本資料の取り扱いについて

- 本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。
- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。
- これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。
- また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。
- なお、今後の当資料のアップデートは、2022年9月期通期決算発表時を予定しております。