



ジャパンM&Aソリューション株式会社

2025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)

東京証券取引所グロース市場 証券コード：9236

2025年12月11日

決算説明資料

1. 成約組数が**69組**（前期比+12組）、売上高が**654百万円**（前期比+51百万円）となり増収
2. 売上原価が**471百万円**（前期比+54百万円）、販管費が**239百万円**（前期比+39百万円）となつた結果、営業損失として△56百万円（前期比△41百万円）となった
3. 第4四半期は売上高**202百万円**、営業利益**21百万円**の黒字化を達成
4. 当初予想の未達については、成約組数を**102組**を見込んでいたところ**69組**となり、33組の未達になったことが主要因

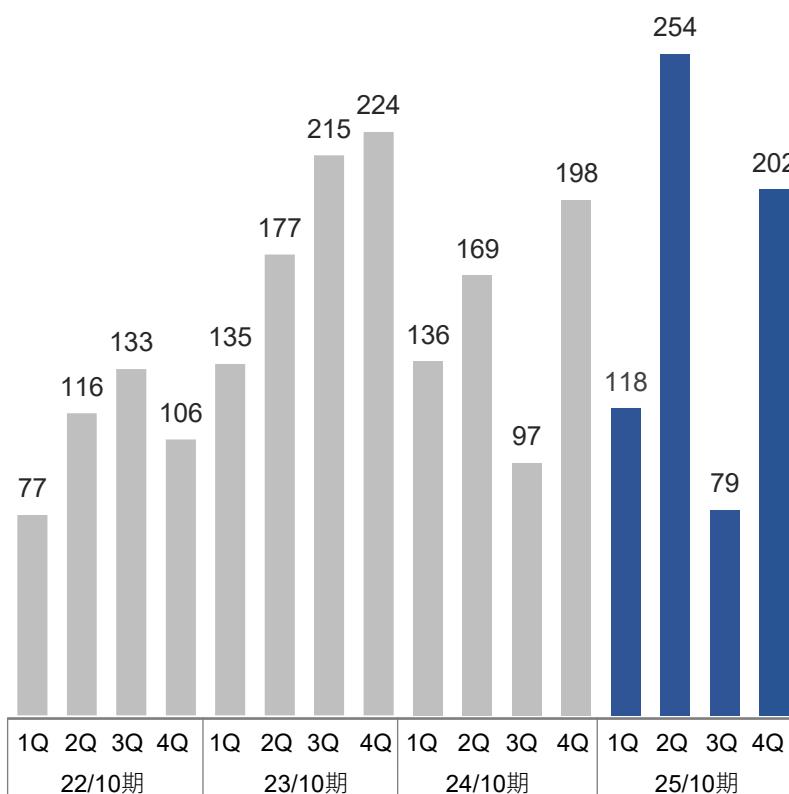
(単位：百万円)	24/10期	25/10期		ご参考 25/10期 修正予算 2025/11/18公表	ご参考 25/10期 当初予算 2024/12/13公表
	金額	金額	前期比		
売上高	602	654	+51	654	990
売上原価	417	471	+54	-	-
売上総利益	184	182	△2	-	-
販売費及び 一般管理費	199	239	+39	-	-
営業利益	△14	△56	△41	△57	118
経常利益	△14	△52	△38	△52	118
当期純利益	△11	△85	△73	△84	76

四半期業績の推移

売上高654百万円、営業利益△56百万円

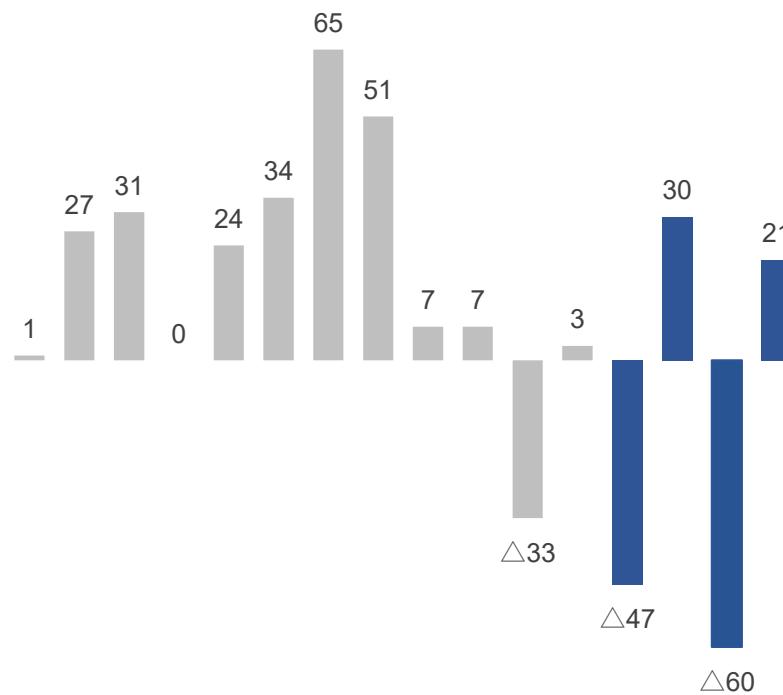
■ 売上高 四半期推移

(単位：百万円)

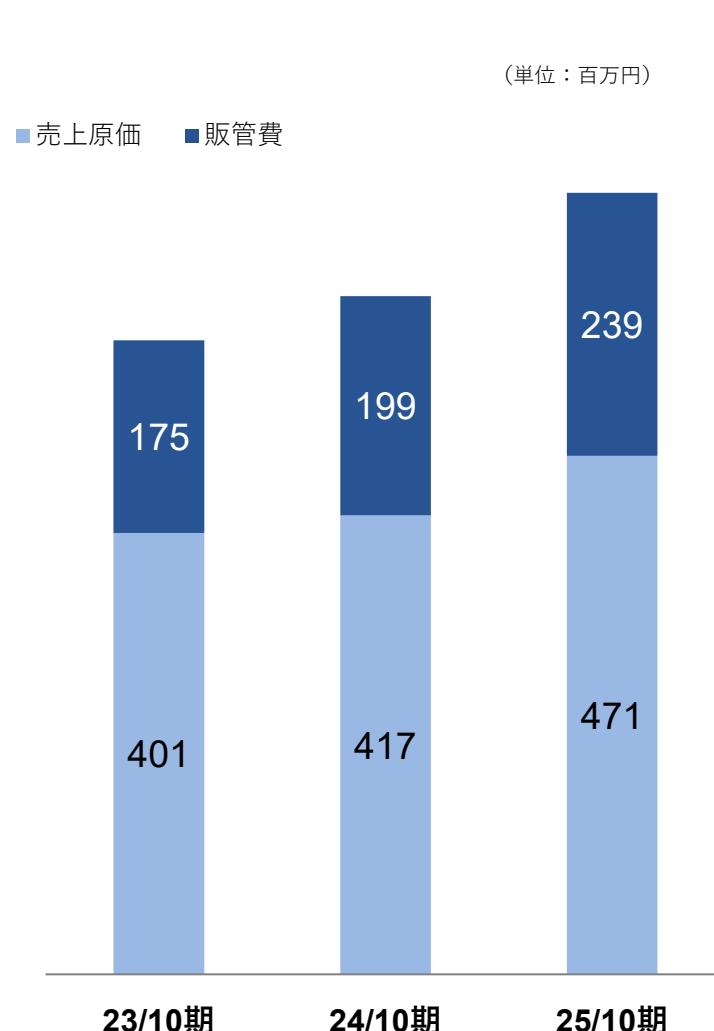


■ 営業利益 四半期推移

(単位：百万円)



人員増加に伴い、関連費用が増加



売上原価增加の主要因

1. 営業人件費
256百万円（前年比+42百万円）
2. 出張経費
40百万円（前年比+11百万円）
⇒案件獲得・成約に向けた営業活動を積極的に
行うため、営業人員及び出張が増加

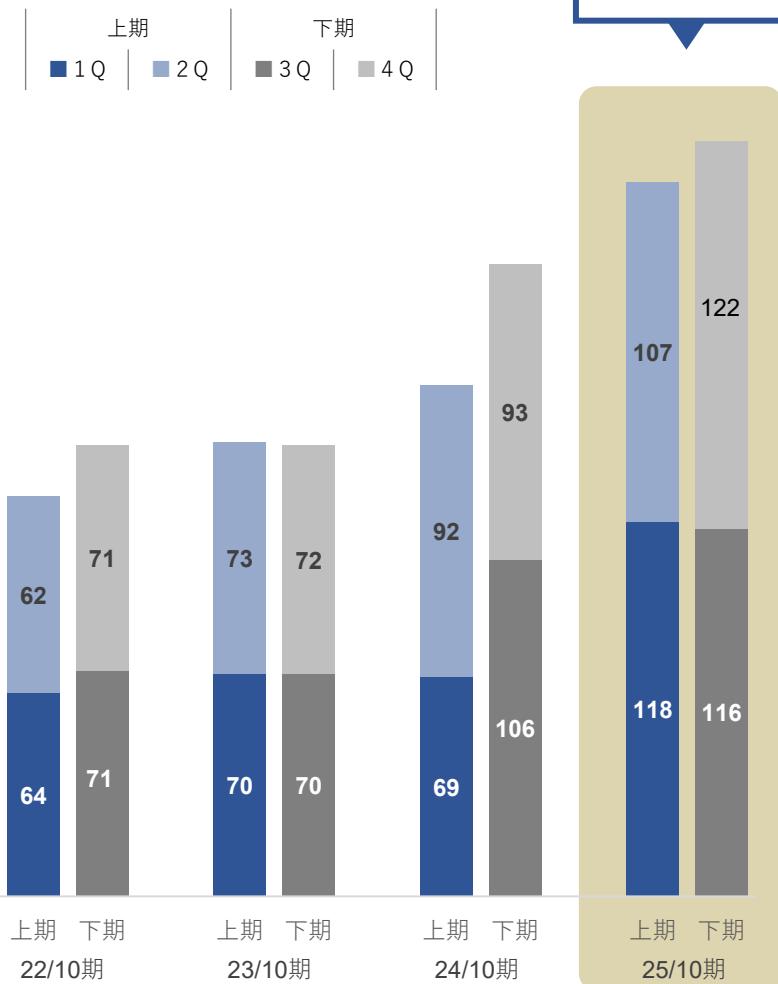
販管費增加の主要因

1. ストック・オプション費用
16百万円（前年比+13百万円）
⇒前期発行分を消却し、26年10月期については
役員への発行は行わない方針
2. 経営企画部人件費
21百万円（前年比+18百万円）
⇒人員を半減するが、一方で営業メンバーと協
働し、今期の成果を上げる

主要KPI① アドバイザリー契約件数

アドバイザリー契約数

(単位：件数)



アドバイザリー契約獲得ルート

(単位：件数)

	25/10期 実績	割 合 (%)	前期比
金融機関	226	48.8%	-
地方銀行	139	30.0%	+ 26
信用金庫	66	14.2%	± 0
その他	21	4.5%	+ 3
土業 (主に税理士)	26	5.6%	+ 12
提携企業	146	31.5%	+ 52
直接獲得	65	14.0%	+ 10
合計	463	-	+ 103

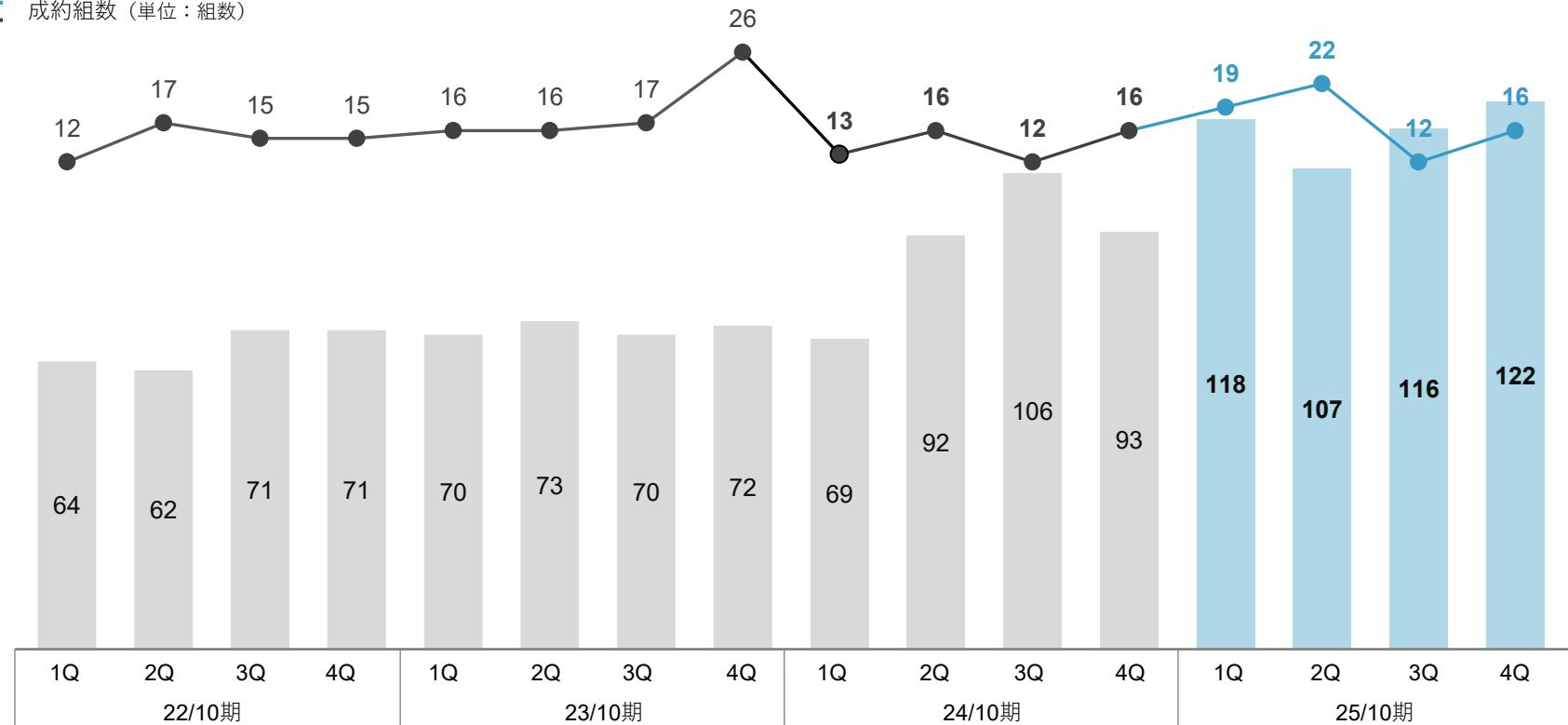
主要KPI② 成約組数

アドバイザリー契約の獲得は順調に推移したため、今期の成約組数は増加。課題であるマッチングの早期化を図り成約組数の増加に取り組む

アドバイザリー契約・成約組数 四半期推移

■ アドバイザリー契約 (単位: 件)

● 成約組数 (単位: 組数)

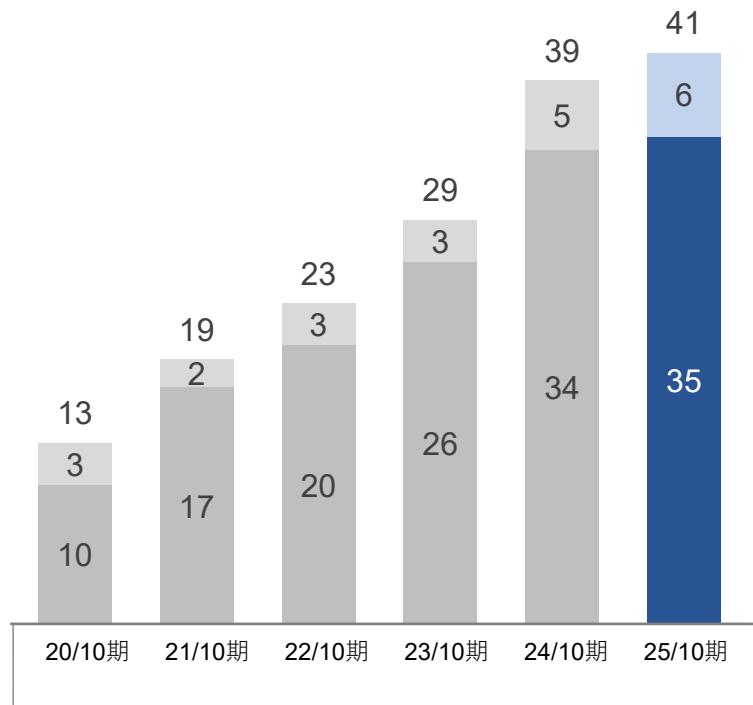


その他KPI アドバイザー人員数／提携先数

アドバイザー人員数 推移

採用プロセスの抜本的な見直しを実施し、また早期戦力化に向けた教育を強化

■ アドバイザー ■ 管理 (単位：人)



提携先数 推移

(単位：件数)	25/10期 実績	割 合 (%)	前年 実績
金融機関	119	18.6%	+ 17
地方銀行	58	9.0%	+ 7
信用金庫	35	5.4%	+ 5
その他	26	4.1%	+ 5
土業 (主に税理士)	294	46.1%	+ 27
提携企業	224	35.2%	+ 44
合計	637	-	+ 88

- 売上高は前期比+336百万円、営業利益は前期比+165百万円と增收増益を見込む
- アドバイザリー契約の増加に加え、買い手データベースの更なる拡充。地域金融機関を活用した買い手探索、AIを活用したマーケティング等の施策により成約組数の増加を図る

(単位：百万円)	25/10期 実績		26/10期 予想		前期比
	金額	割合	金額	割合	
売上高	654	-	990	-	+ 336
営業利益	△56	-	108	10.9%	+ 166
経常利益	△52	-	129	13.0%	+ 181
当期純利益	△85	-	109	11.0%	+ 194
1株当たり 当期純利益 (円)	△56.62	-	73.72	-	+ 130.43

中期経営計画の見直し

経営課題を抱える中小企業

事業承継

後継者不在 50.1%^(※1)

(※1) 2025年11月21日帝国データバンク
全国「後継者不在率」動向調査

先行き不安

仕入価格の高騰
流通構造の変化
(消費者のネット購入等)

廃業の増加

廃業する企業の増加^(※2)
今年度は過去最高 7万社を超える見込
黒字廃業が 3万社/年超のペース

(※2) 2025年9月22日 帝国データバンク
全国企業「休廃業・解散」動向調査 (2025年1-8月)

全ての中小企業の経営課題を
解決できるM&A会社が必要

安心して相談できるM&A会社の必要性の高まり

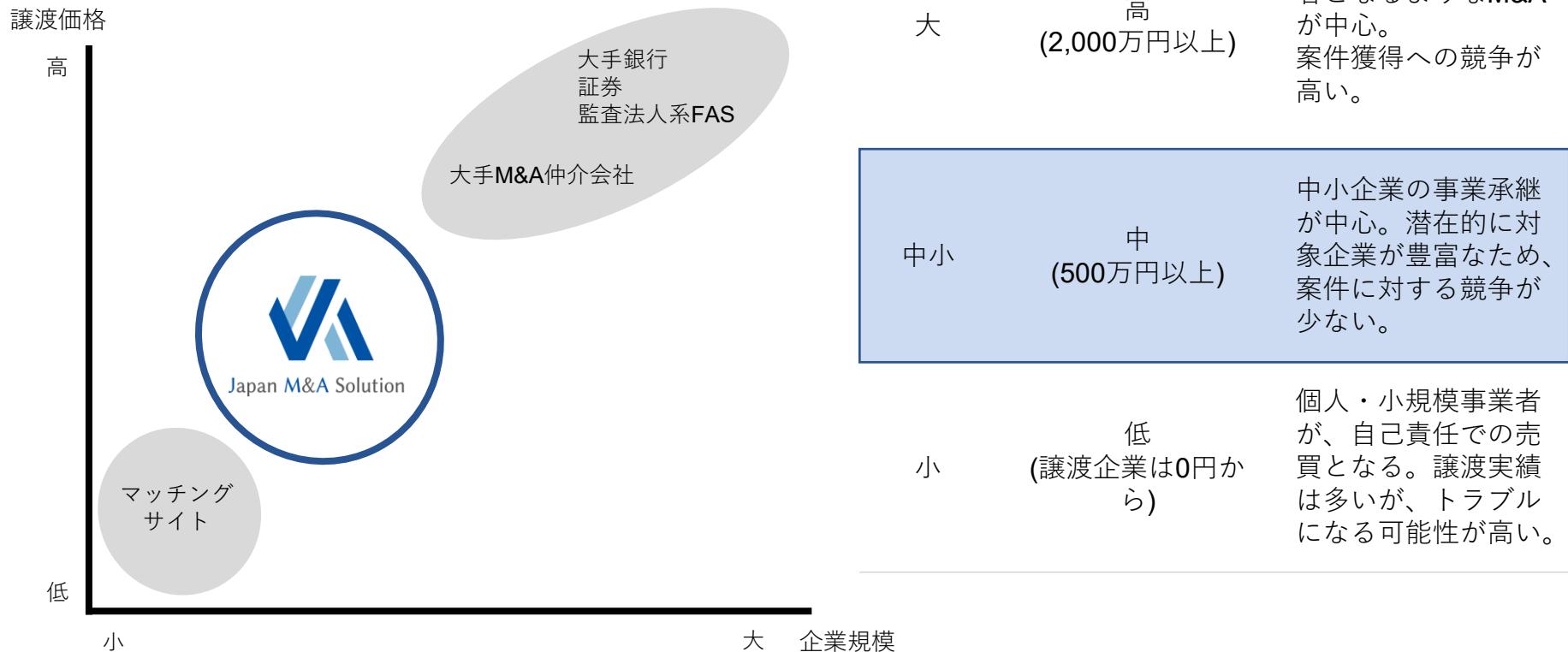
1. 小規模企業、赤字企業こそM&Aが必要
→ 相談されたら断らない
2. M&A会社は手数料が高く相談できない
→ リーズナブルな手数料
3. 従業員や地域経済を守るため、良い買い手を紹介してほしい
→ お客様のために (良い買い手を紹介)

M&Aを通して、中小企業の経営課題を解決し、日本経済の発展に貢献する

日本のM&A市場：中小企業案件に対応できるM&A仲介会社は少ない

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り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



中期経営計画の見直し

1. マーケット環境の変化

増加する中小企業の経営課題解決のため、安心して相談できる中小企業のM&Aマーケット創設が急務

2. 主要KPIの2025年10月期進捗状況

	24/10期	25/10期	最終年度	課題・対応策
			28/10期 ⇒ 29/10期	
アドバイザリー契約数	360件	463件	1,800件	・提携先紹介を安定的に増加
				・M&Aニーズの強まりから直接獲得を推進
成約組数	57組	69組	600組	・成約するためのインフラを強化
				・成約するために人員レベルアップ

3. 中期経営計画の見直し

(1) 中期経営計画の最終年度を1年延期し、2029年10月期とする

2026年10月期に施策(2)(3)でビジネスモデルを完成させ、後半3年でKPI拡大

前期に予定していたアドバイザリー契約の直接案件の獲得基盤の構築、および成約数増加のための買手探索力強化と人員教育を実施できなかったため、これらを今年度実行するため、中期経営計画の期限を1年間延長

(2) アドバイザリー契約獲得のため、提携先拡充に加え直接獲得を強化

金融機関との提携拡充で安定的に契約数を増加させ、さらに業種特化型M&A（プラットフォーム）等で直接アドバイザリー契約獲得を推進する

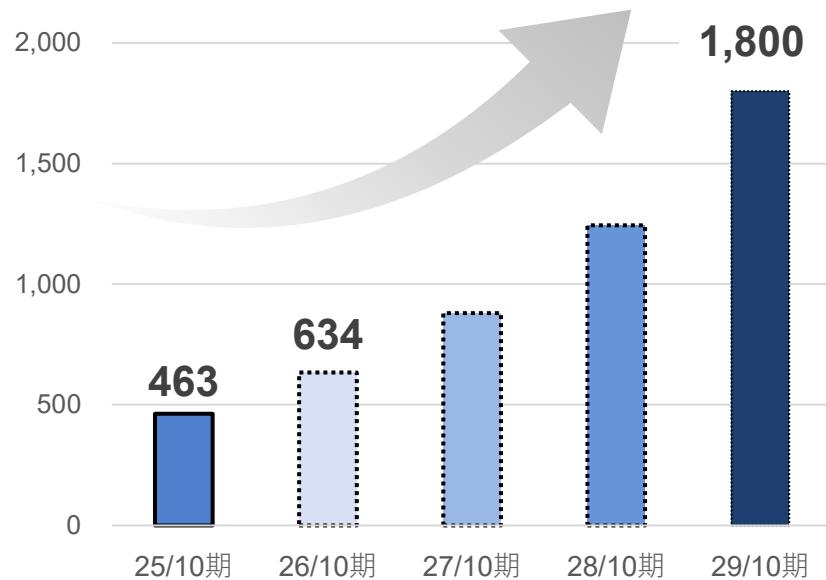
(3) 成約組数増加に向けた各種施策の推進

- ①買い手探索方法を拡充し、買い手とのマッチングを増やし成約組数増加を図る
- ②生産性を向上させるため、業務フロー・プロセスを改善
- ③人員の採用増とレベルアップを実施

アドバイザリー契約数



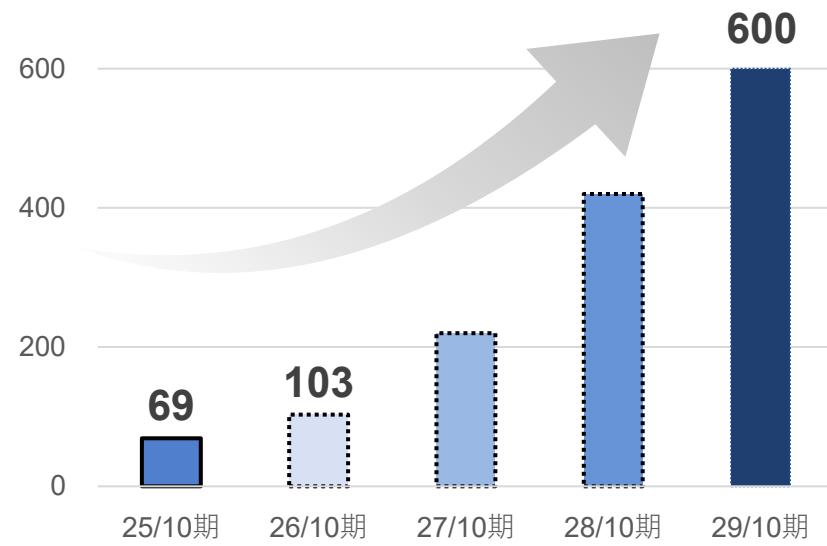
29/10期 目標 **1,800**件



成約組数



29/10期 目標 **600**組



主な施策

主な施策		進捗状況
<p>【受託力の強化】 アドバイザリー 契約增强</p>	<ul style="list-style-type: none">・ 提携金融機関の拡充・ 会計事務所との連携強化・ 業種特化型M&A（プラットフォーム事業）による直接案件獲得の強化	 <ul style="list-style-type: none">・ 全国金融機関提携先との連携強化・ 会計事務所と事業承継の連携強化・ 提携先企業との専門分野での連携強化
<p>【成約力の強化】 成約組数增加</p>	<ul style="list-style-type: none">・ 買い手データベースの構築・ 直接買い手探索力の強化・ 業務プロセス管理の徹底・ AIを活用したマーケティング	 <ul style="list-style-type: none">・ 買い手データベースを利用した買い手探索力強化・ 提携金融機関と成約に向けた協力体制の構築
<p>【組織力の強化】 人材の育成</p>	<ul style="list-style-type: none">・ OJTによる人材育成・ 優秀な人材獲得	 <ul style="list-style-type: none">・ 採用プロセスの抜本的な見直し・ 次世代リーダーの育成強化・ 資格取得推進

プラットフォーム事業

- ・ **プラットフォーム事業を開始**
「飲食M&A」のプラットフォームを立ち上げ、スモールM&A事業をスタート
- ・ **業種特化型M&Aの推進**
飲食M&A・歯科M&Aなど、あまりM&Aが行われてこなかったマーケットで展開

成長企業支援事業

- ・ **IPO支援案件を受託**
今後拡大するかを含めて今期検討
- ・ **東証グロース市場、TPM市場上場企業へのソリューション提案**
東証グロース市場・TPM市場に上場している企業に対し、M&A提案を実施し、大型案件の獲得成約を実現

ファンド事業

- ・ **事業承継・地方創生ファンド**
スキームを構築し実施可能段階まで進む。パートナーを決め、案件が集まり次第手続きを開始
第1フェーズでは、連結対象とせずに関与度合いを引下げ実施予定。今後本格的にスタートをするための試行を目的

業種特化型M&A（プラットフォーム事業）を推進

大型案件の獲得推進

第1フェーズをスタート

26/10期～ 本格的な事業化フェーズへ

1

提携先の拡充

- ・ 提携先金融機関の新規獲得と既存提携先の深耕
- ・ 税理士、会計士事務所との連携の推進
- ・ 企業提携先との取引拡大（業種特化型M&Aの推進）

2

即戦力人材の獲得と育成の強化

- ・ 即戦力となる人材のターゲット層を明確化し、多角的な採用戦略を展開
- ・ 採用プロセスを抜本的に見直し、採用の強化を図る
- ・ 具体的な実行計画の明確化と組織変革により、次世代リーダー育成を強化し目標達成を確実にする

3

新規事業への挑戦

- ・ 業界特化型M&Aで専門ノウハウを活かし、最適なマッチングと業務の効率化を推進し、事業成長に繋げていく
- ・ ファンドを活用した地方創生に資するM&Aを重視
- ・ IPO支援やグロース市場・TPM市場の上場企業へのソリューション提案を実施

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みを構築する。

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

不適切な買い手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

経営者保証の切り替え

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。

成約組数
日本一を目指す



- ・ 日本で一番支持されるM&A仲介会社を目指す
- ・ 29/10期において成約組数 600組を目標

東京証券取引所
プライム上場を目指す



- ・ 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

働きがいのある
企業になる



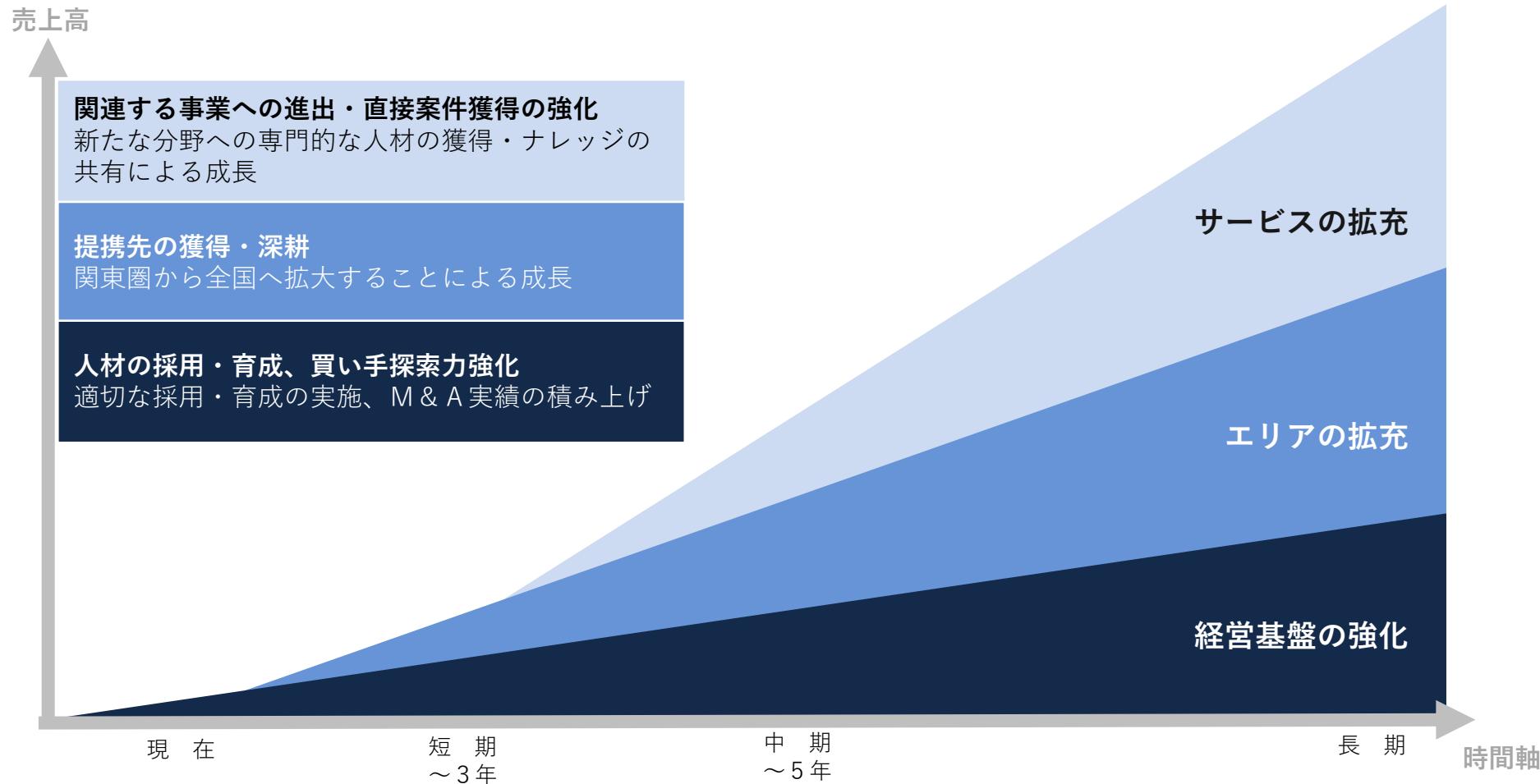
- ・ 常に成長し、チャレンジし続ける企業になる
- ・ 1人1人が目標を持ち、夢を実現できる企業になる

前回(2024/12/13)
「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

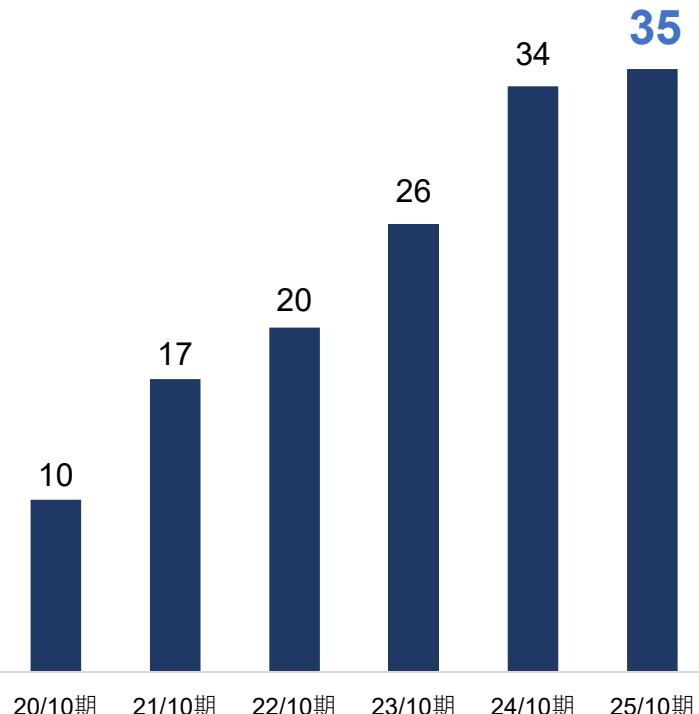
人材の採用・育成、提携先の獲得・深耕、関連する事業への進出を軸とする戦略により、経営基盤の強化、エリアの拡充、サービスの拡充を実施し、長期的な成長を実現していきます。



3つの成長戦略：①人材の採用・育成

高度なM&A実践力の早期確立を最優先します。経験者採用を加速するとともに、ポテンシャル層に対しては実践的な教育プログラムを抜本的に強化。AIツール等も活用し、短期間でM&Aプロフェッショナルを育成できる体制へ進化させ、全社レベルを急上昇させることで、早期に収益力を回復します。

M&Aアドバイザー人員推移（人）



採用

即戦力となるM&A仲介経験者、または金融・コンサルティングなど親和性の高いハイポテンシャル人材の確保を最優先します。特に、特定の業種に特化できる専門知識を持つ人材の採用を強化。ヘッドハンティングやリファラル制度を強化し、市場価値に見合う競争力のある報酬体系を設定することで、優秀な人材の囲い込みと、早期の案件担当能力を持つ人員比率の向上を目指します。

育成

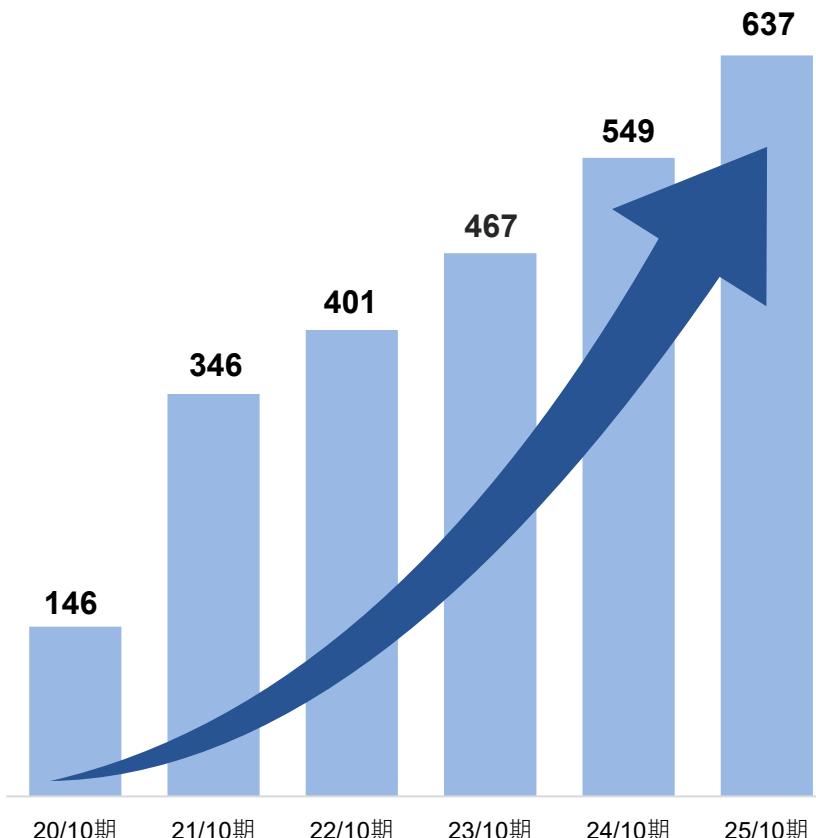
M&Aアドバイザリー業務を一気通貫で担当する体制の強みを活かし、未経験者も半年から1年程度で成約実績を積める速度を維持しつつ、教育の遅れを是正します。基礎知識の早期定着のため、M&A実践に必要な財務、法務等の専門研修や勉強会を定期的かつ集中的に実施します。実践経験を積むため、サブリーダー制を導入し、部門長指導の下で案件に携わる実戦形式を徹底。これにより、育成の質とスピードを大幅に向上させ、プロフェッショナルの安定的な輩出を図ります。

**25/10期はM&Aアドバイザーの教育に注力。人員数は前期比+1人。
採用と育成を抜本的に強化し、アドバイザーの早期戦力化で事業拡大を図る。**

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 (件)



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に付随するサービスを目指しています。

業種特化型M&A（プラットフォーム事業）

特定の業種に特化したM&A仲介を行うことで、業界特有の深い専門知識と強固なネットワークを構築していきます。
マッチング精度とバリュエーションの質を高め、市場変化への迅速な対応を実現します。

成長企業支援・新興市場への提案

成長企業に対するIPO・M&A支援。また、東証グロース市場・TPM市場に上場している企業に対し、ソリューション提案を行う。

AIマーケティングの導入

AI技術を利用した高精度なマーケティングシステムを導入し、サービスの拡充を図ります。これにより、市場の変化に伴うマーケティングを幅広く実施し、成約効率と顧客満足度を大幅に向上させ、安定的な収益成長を目指します。

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」の基盤固め、上記施策により更なる拡大を図る

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
		実績	34,000千円	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
		実績	未実施につき繰越	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	1,069千円 (※3)	—	

※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. 25/10期に新たに発生しました採用費及び人件費は48,140千円になります。その内、34,000千円を調達資金による充当、14,140千円は手元資金による充当をしております。

※3. 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（HP改修）として、25/10期に1,069千円を充当しました。

※4. 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(ビジネスモデル)
主なリスク情報

商号	ジャパンM&Aソリューション株式会社 東京証券取引所グロース市場上場 証券コード：9236	
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 (TEL : 03-6456-4123 FAX : 03-6456-4133)	
代表者	代表取締役社長 三橋 透	
事業	M & A アドバイザリー事業 M & A 仲介事業 M & A コンサルティング事業 M & A 不動産ソリューション事業	M&Aで日本経済を少しでも良くするため、社会貢献とビジネスの両立を目指して、1件でも多くのM&A成約を目指します。
資本金	2億6,377万円（2025年10月31日時点）	
役員	代表取締役 三橋 透 取締役 今崎 恭生 取締役（監査等委員） 大山 享 取締役（監査等委員） 阿部 慎史（公認会計士） 取締役（監査等委員） 酒井 奈緒（弁護士）	
許認可等	宅地建物取引業 東京都知事免許 (2)第104739号	
監査法人	EY新日本有限責任監査法人	

私たちは、日本経済を少しでも良くするため、M&Aを活用し、できるだけ多くの企業の経営課題を解決したいと考えています。

利益偏重主義が問題視されているM&A業界の中で、自社の利益のみを追求するのではなく、お客様のために付加価値のある提案を行い、良いM&Aサービスを提供できるように頑張ります。

M&Aで日本経済を少しでも良くするため、社会貢献とビジネスの両立を目指して、1件でも多くのM&A成約を目指します。



代表取締役社長 三橋 透

早稲田大学卒業。

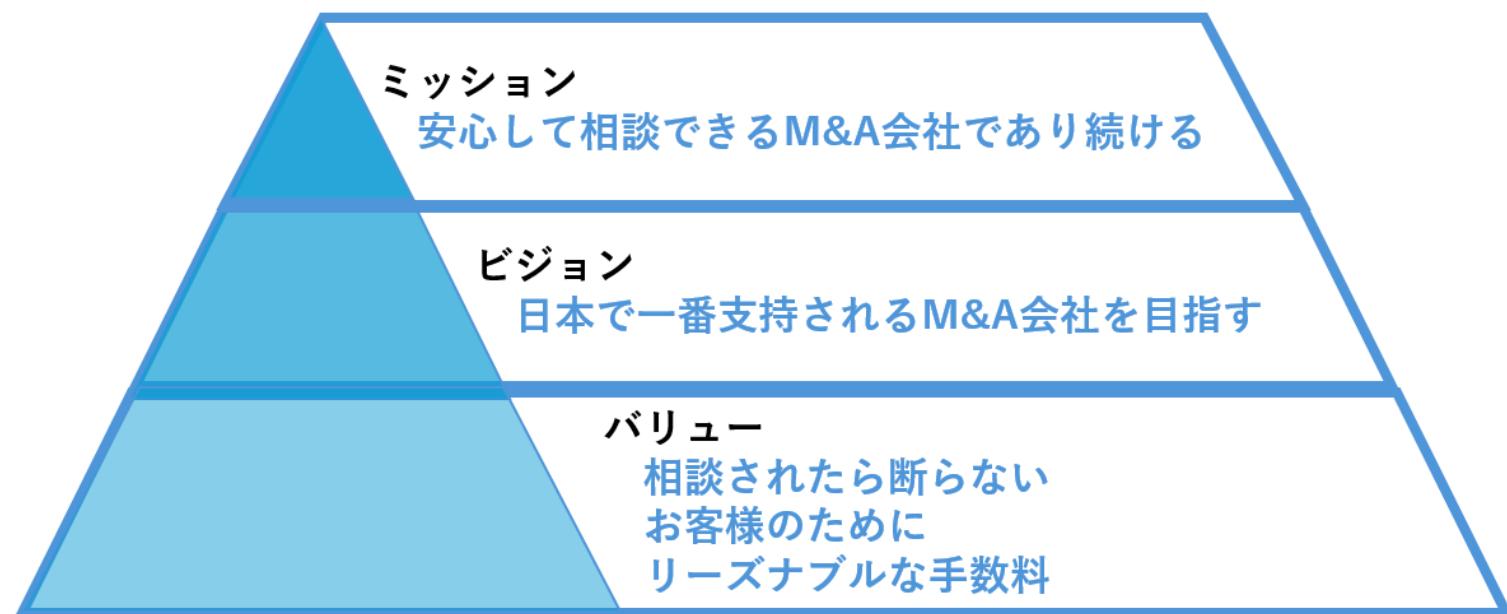
三和銀行（現三菱UFJ銀行）や、ブティック型投資銀行において中小企業M&Aを数多く実行。

日本の企業の事業承継、再編・再生ニーズの強まり、成長企業の支援の必要性などを強く感じ、2019年11月、中小企業のためのM&Aマーケットを創設するために当社設立。

2023年10月24日、東京証券取引所グロース市場に株式を上場。

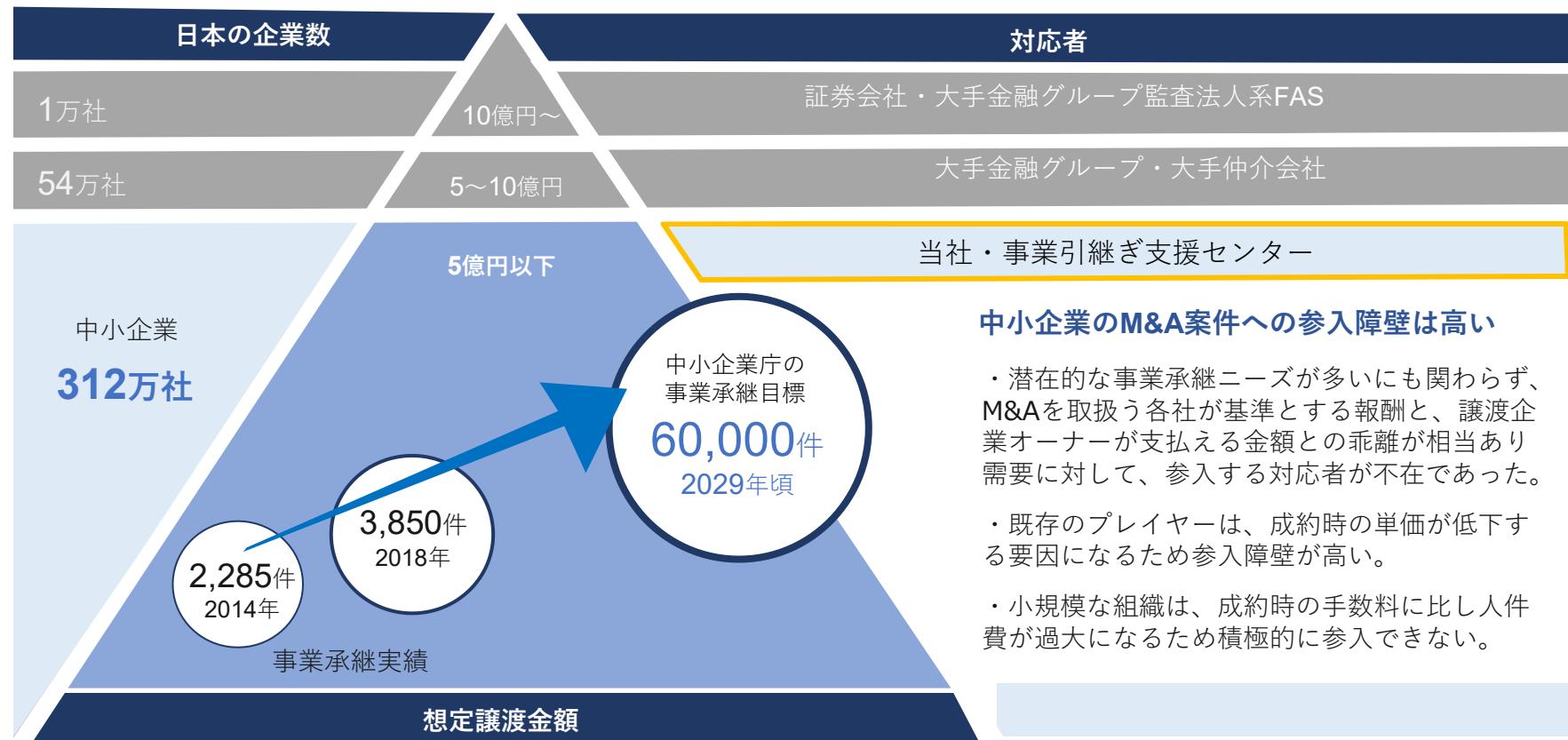
安心して相談できるM&A会社であり続ける

日本の中 小企業の様々な経営課題を解決したい。
誰もが「安心して相談できるM&A会社」であり続け、
日本で一番支持されるM&A会社を目指す。



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」

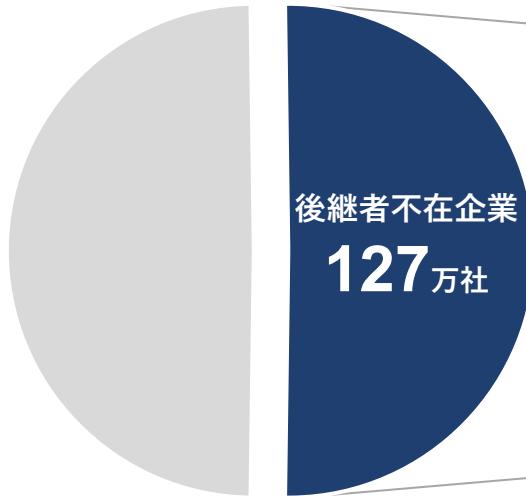
日本のM&A市場の特徴②：潜在的な事業承継ニーズは60万社

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



黒字企業 60
万社

- ・中小企業庁は今後10年間で年6万社ペースの承継目標
- ・事業者の参入障壁の高さから需要が大きく上回る

出展：経済産業省 第三者承継支援総合パッケージ

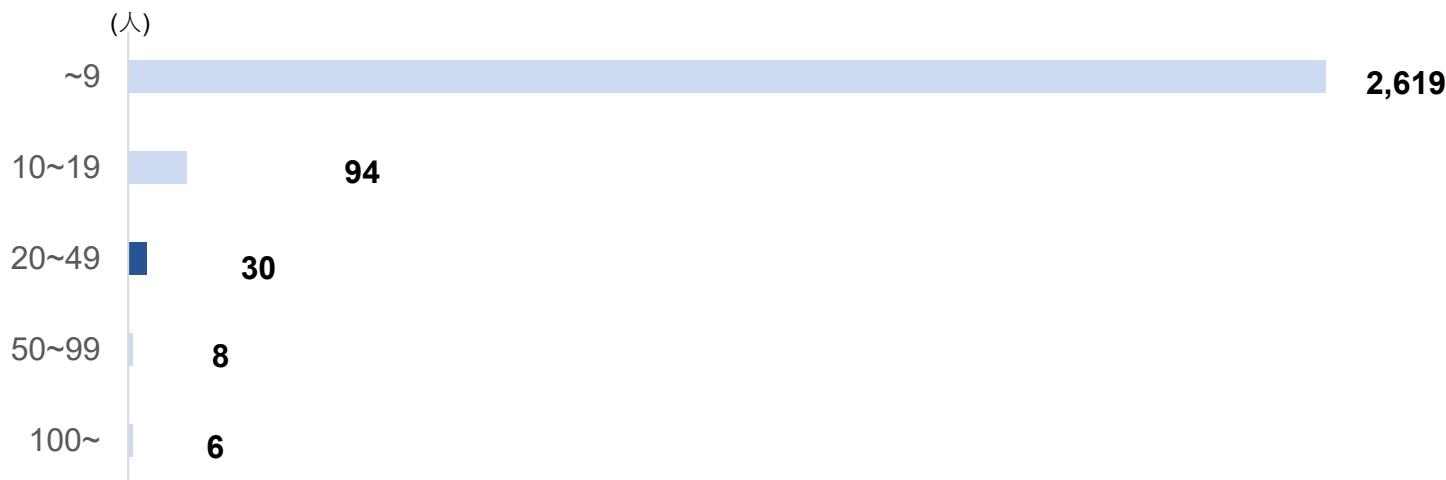
日本のM&A市場の特徴③：M&A業者は少人数組織

M & Aを実施する事業者としては、M & A支援機関登録数の2,758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KPI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

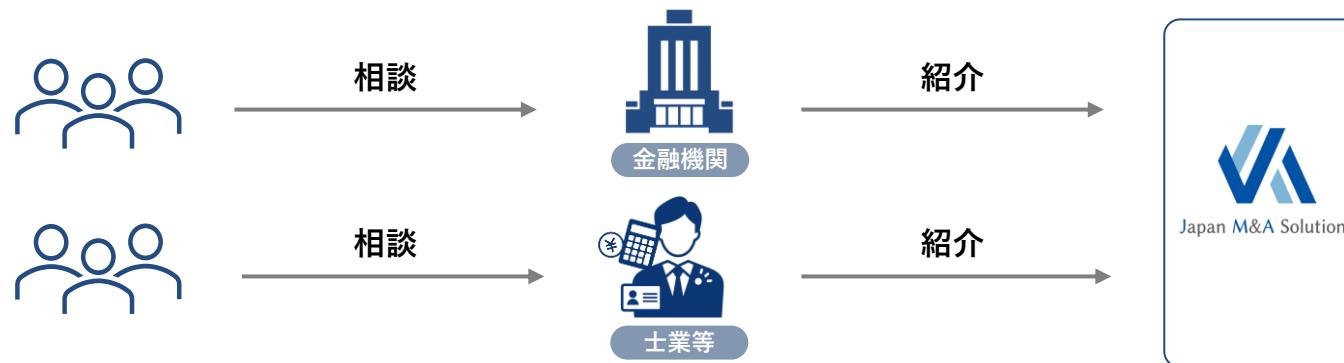


出典：中小企業庁 M&A支援機関登録制度に係る登録フィナンシャル・アドバイザー及び仲介業者の公表(令和6年度10月28日)について

ビジネスモデル①：紹介による案件獲得

当社は銀行・信用金庫・証券会社・保険会社等の金融機関、税理士・会計事務所等と提携関係を構築し、提携先からの紹介によりアドバイザリー契約の獲得を行っています。これにより、効率的かつ、安定・継続的な案件獲得が可能になっています。

当社の案件獲得プロセス



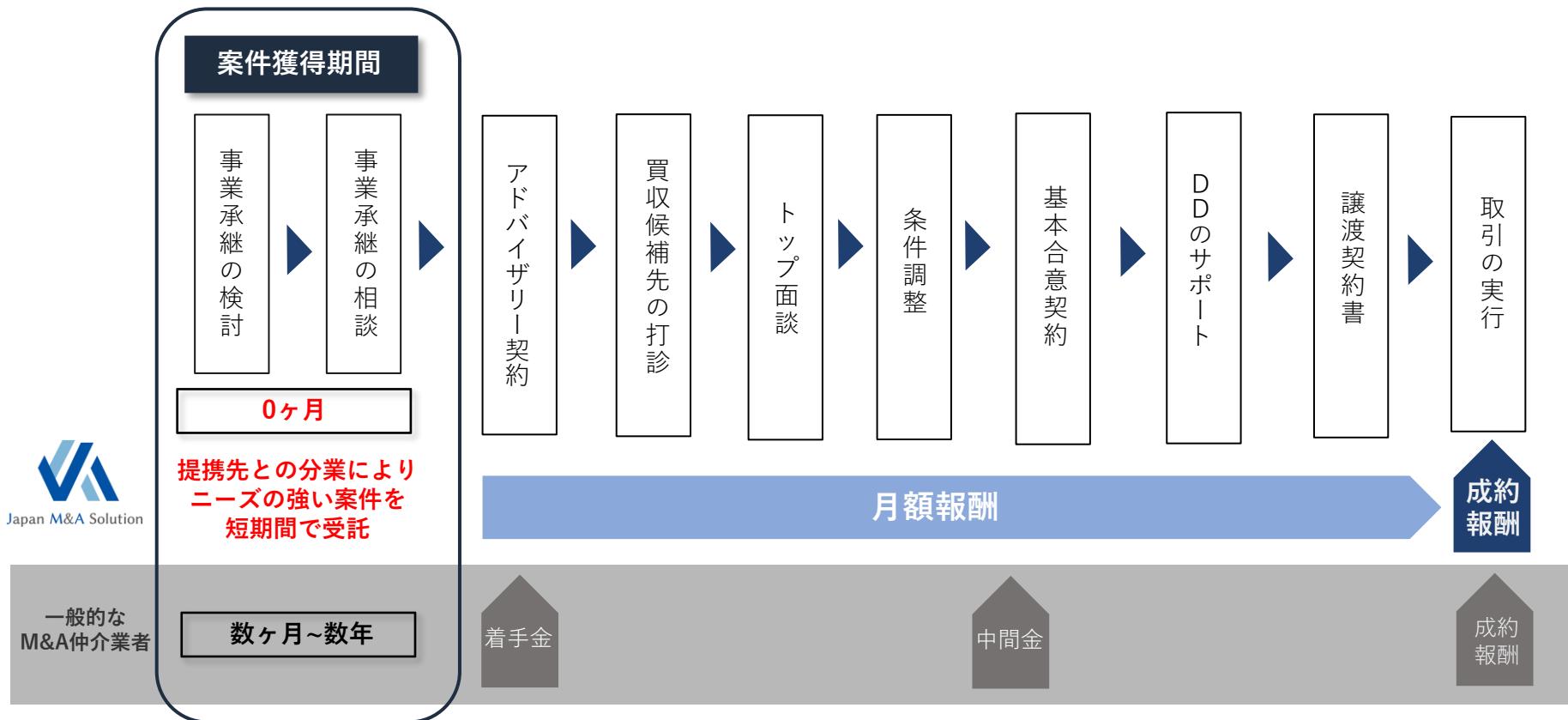
紹介による案件獲得のメリット

1. 電話やDMで案件獲得を行う場合、多くの人員、多くの時間（数か月から数年）が必要となり、獲得も不安定、かつ難易度が高くなります。紹介はとても効率的に、安定的に案件獲得が可能です。
2. M&A会社からの電話やDMでの案件勧誘を、好まない企業の経営者が多くおり、企業のイメージもマイナスになります。
3. M&A業界では非専任の案件が増加しています。金融機関からの紹介案件の場合、専任の案件が多く、成約率の向上、業務の効率化のメリットがあります。

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：リーズナブルな手数料と月額報酬制度

当社のM&Aアドバイザリーサービスの報酬体系は、譲渡成立時に受領する成約報酬と月額報酬から構成されています。

1. 成約報酬

リーズナブルな成約報酬体系により、より多くのお客様に案件をお任せいただくモデルとなっています。特に売主からの最低報酬を500万円と業界では最低水準にしており、また取引金額ベースを採用することで売り案件が受託しやすい手数料体系を取っています。

売り手 手数料

着手金	なし
月額報酬	100,000円（消費税別）
成功報酬	取引金額(*1)に以下の料率を乗じた金額 最低成功報酬：5,000,000円（消費税別）

買い手 手数料

着手金	なし
月額報酬	案件内容により決定
成功報酬	取引金額(*1)に以下の料率を乗じた金額 最低成功報酬：10,000,000円（消費税別）

取引金額（消費税別）	報酬料率
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%

取引金額（消費税別）	報酬料率
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%

(*1) 取引金額は、譲渡対価としておりますが、退職金または債権の精算などを含めた受取総額としております。

2. 月額手数料

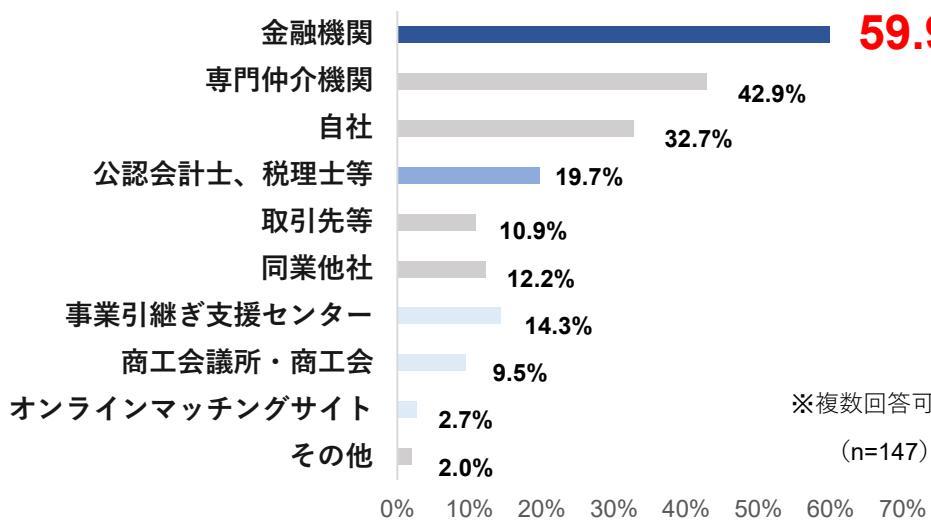
M&A業務の対価として、アドバイザリー契約締結時から成約までの期間、月額報酬（月10万円）をいただいています。しっかりととした業務を行い、1週間ごとに報告を行う。また、月額報酬により安定した収益構造を可能にしています。

ビジネスモデル④：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、新規アドバイザリ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。

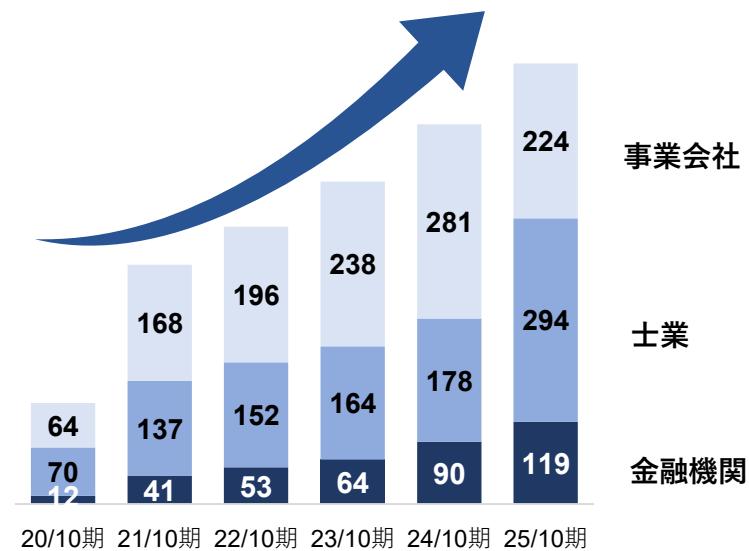
しかし、金融機関を含む提携先の多くは、自社内のリソース及びノウハウに限りがあり、相談への対応が困難となっております。主に中小企業に対しM&Aアドバイザリーサービスの提供を行っている当社の経営方針と、提携先の抱える課題が一致したことにより、提携先から当社に対して事業承継の希望を有する中小企業を紹介されております。当社は提携先と良好な提携関係を築くことで、安定的な譲渡希望候補者の紹介を受けることが可能な体制を構築しております。

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) 東京商エリサーチ「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



※2025年10月期より、提携先の区分の定義の見直しを実施。

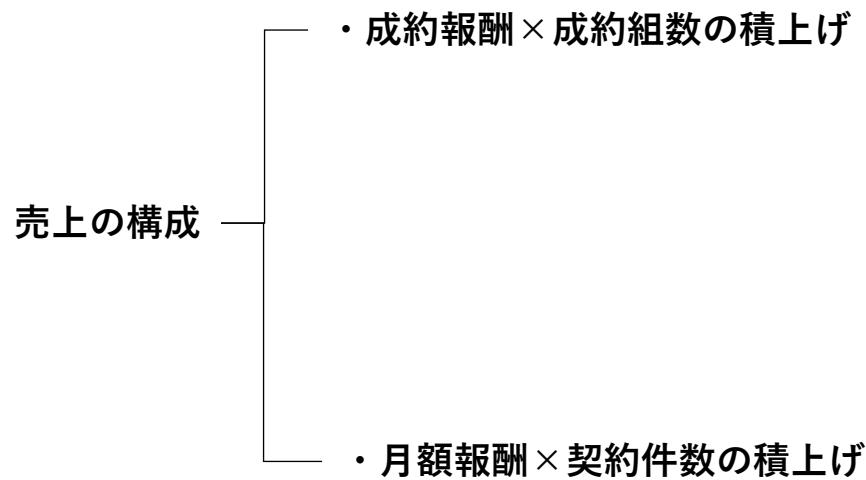
- ・グループ企業内に税理士といった専門事務所がある場合は、「土業」に分類
- ・地方銀行内のグループ企業でM&Aを業としているコンサルティング事業会社は、「地銀」に分類
- ・24/10期以前はこれまでの定義に則った内容で表記しております。

ビジネスモデル⑤：売上の構成

当社のM & A アドバイザリ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リ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、アドバイザリー契約の役務提供の対価として日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。



請求時期	報酬体系	
	成約時手数料（レーマン方式）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	
クロージング時	報酬基準額（消費税別）	報酬比率
	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">・企業概要資料作成・デューデリジェンスサポート・契約書作成サポート・買収候補のリストアップ・打診・買収候補者との条件調整 等

ビジネスモデル⑥：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。

主要なリスク情報

中長期的な事業成長に向け、当社のM&Aアドバイザリ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
同業他社との競合	M & A アドバイザリー事業は、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 アドバイザリ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合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士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リ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・コンピュータウイ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リ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 アドバイザリー事業において、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。

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、2026年10月期の決算発表（2026年12月中旬頃）のタイミングで開示を行う予定です。