



M&A総研HD

2024年9月期 通期 決算説明資料

2024年10月29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)

佐上：皆様、本日はお忙しいところお集まりいただきましてありがとうございます。

これより、2024年9月期 通期 決算説明会を行わせていただきます。

内容についてはCFOの荻野よりご説明し、その後の質疑応答については私から回答させていただきます。

どうぞよろしくお願いいたします。

荻野：改めまして、皆様お集まりいただきありがとうございます。CFOの荻野です。私からご説明させていただきます。どうぞよろしくお願いいたします。

1 2024年9月期 通期実績

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 M&A総合研究所の競合優位性

7 参考資料

1. 2024年9月期 通期実績
決算サマリー

売上高 86.4億円→**165.4**億円
(FY23/9→FY24/9) (+91.5%)
営業利益 45.7億円→**84.0**億円
(FY23/9→FY24/9) (+83.6%)

営業利益率 (FY24/9) **50.8%**
売上高成長率 (FY23/9→FY24/9) **+91.5%**

譲渡企業担当
M&Aアドバイザー数
(FY24/9)
320名
FY23/9実績(181名)対比
+139名 (+76.8%)
期初計画通り320名での着地

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
FY24/9は期初計画(61百万円)を上回り
好調な着地(計画比+6.6%)

M&Aの平均成約期間²
(~FY24/9)
7.0ヶ月
最短
1.5ヶ月
業容を拡大しながらも
6~7ヶ月を維持

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)

こちらには主要な財務指標、非財務指標を載せております。
詳細は次のページ以降でご説明いたします。

業績

売上高**16,549百万円**(前年同期比+91.5%)、
営業利益**8,408百万円**(前年同期比+83.6%)、
営業利益率**50.8%**(前年同期は53.0%)となった。
→売上高、営業利益ともに好調に推移。

【M&A仲介事業】

第4四半期の成約単価は66百万円であり、従来通りの成約単価を維持。
→引き続き1人当たり売上高の最大化を重要視していく。
平均成約期間は7.0ヶ月²であり、目安としている6~7ヶ月の水準を引き続きキープ。
→規模の拡大と効率化を同時に推し進めることで短い成約期間を維持。

【コンサルティング事業】

月次での売上高は右肩上がりで伸びており、好調に推移。
→エンタープライズ企業からの受注案件も増加している。

人材採用

【M&A仲介事業】

M&Aアドバイザー数は+139名(181名→320名)であり、**今期の増加計画+139名(320名)を達成**。
→弊社の魅力の訴求とデータドリブンな採用活動の成果。
FY25/9は採用計画を見直し、アドバイザー数は400名~450名を計画している。
これまで多くの人材を採用し、その結果、豊富な人材データが蓄積されてきた。
当該データを用いて採用のクオリティを最優先にしつつ、生産性を維持・向上させるため、
FY25/9のアドバイザー数計画を変更すべきと判断した。

【コンサルティング事業】

コンサルタント数は28名で着地。
→経験者を中心に優秀な人材の採用ができており、FY25/9も採用を積極的に行っていく。

まず、エグゼクティブ・サマリーです。
連結での売上高は165.4億円、営業利益84.0億円、営業利益率は50.8%となりました。
売上高、営業利益ともに順調に推移しております。

業績のうち、M&A仲介事業についてですが、
第4四半期の平均成約単価は66百万円となり、平均成約期間は7.0ヶ月となっております。
弊社では単価を上げるために大型案件に注力するのではなく、引き続き1人当たりの売上高を重要視するとともに、平均成約期間も7ヶ月程度を目指していきます。

また、コンサルティング事業の業績は右肩上がりで伸び続けており好調に推移しています。
エンタープライズ企業から発注いただくケースが増えており、高いクオリティのサービス提供ができていますと捉えております。

続いてM&A仲介事業の人材採用ですが、9月末のM&Aアドバイザーは320名となっております、期初計画通り着地することができました。
一方で、2025年9月のM&Aアドバイザー数は400名~450名で計画しており、2023年4月に開示した500名という人数計画から修正しております。
こちらはこれまで蓄積した採用のデータや直近の採用マーケットの状況を鑑み、高い人材品質を維持しつつ、規模の拡大を両立させるための水準に修正しました。

1. 2024年9月期 通期実績
業績予想と実績の比較

	2024年9月期(予想)	2024年9月期(実績)	計画対比	備考
売上高	15,300百万円	16,549百万円	+8.2%	
M&A仲介事業	15,300百万円	16,301百万円	+6.5%	成約単価が計画を上回ったことによる影響
その他事業	-	247百万円	-	月次の売上高は右肩上がりで伸びており、2023年10月の立ち上げから順調に推移
営業利益	7,200百万円	8,408百万円	+16.9%	
M&A仲介事業 ¹	7,700百万円	8,690百万円	+12.9%	売上高が計画を上回り、追加コストが発生しなかったことで利益率が改善している
その他事業 ¹	▲500百万	▲275百万円	-	採用費および人件費に積極投資している
営業利益率	47.1%	50.8%	+3.7Pt	新規事業への投資を積極的に行いながらも利益率50%を維持
当期純利益	4,677百万円	5,788百万円	+23.8%	
1株当たり当期純利益	80円67銭	98円82銭	+22.5%	

注:
1. これらの他に、各セグメントに配属していない全社費用が6百万円発生しており、それらの合計が連結PLの営業利益と一致。
Copyright © 2024 M&A総研HD All rights reserved. Highly Confidential to M&A総研HD 4

こちらのスライドでは業績予想と実績の比較を載せております。
いずれの数値も期初計画を上回る形で着地することができました。

1. 2024年9月期 通期実績
連結業績推移

	2021年9月期	2022年9月期	2023年9月期	2024年9月期	前年同期比
売上高	1,328百万円	3,911百万円	8,642百万円	16,549百万円	+ 91.5%
M&A仲介事業	1,328百万円	3,911百万円	8,642百万円	16,301百万円	+ 88.6%
その他事業	-	-	-	247百万円	-
売上総利益	1,038百万円	3,123百万円	6,617百万円	12,017百万円	+ 81.6%
売上総利益率	78.2%	79.8%	76.6%	72.6%	▲4.0Pt
販管費	475百万円	1,019百万円	2,038百万円	3,608百万円	+ 77.0%
営業利益	563百万円	2,103百万円	4,579百万円	8,408百万円	+ 83.6%
M&A仲介事業 ¹	563百万円	2,103百万円	4,579百万円	8,690百万円	+ 89.8%
その他事業 ¹	-	-	-	▲275百万円	-
営業利益率	42.3%	53.8%	53.0%	50.8%	▲2.2Pt
経常利益	557百万円	2,082百万円	4,484百万円	8,405百万円	+ 87.4%
経常利益率	42.0%	53.2%	51.9%	50.8%	▲1.1Pt
当期純利益	368百万円	1,326百万円	2,646百万円	5,788百万円	+ 118.7%
当期純利益率	27.7%	33.9%	30.6%	35.0%	+4.4Pt

注:
1. 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6百万円発生しており、それらの合計が連結PLの営業利益と一致。
Copyright © 2024 M&A総研HD All rights reserved. Highly Confidential to M&A総研HD 5

こちらは直近4年間の主要な指標の推移となります。
前年と比較し、売上、営業利益、当期純利益のいずれも力強く成長を続けております。

昨年10月に立ち上げたクオンツ・コンサルティングも今期累計の売上高で2.4億円を計上しており、好調に推移しております。

1. 2024年9月期 通期実績

M&A仲介事業にかかる各種指標推移

	2021年9月期	2022年9月期	2023年9月期	2024年9月期	前年同期比
売上高	1,328百万円	3,911百万円	8,642百万円	16,301百万円	+ 88.6%
営業利益	563百万円	2,103百万円	4,579百万円	8,690百万円	+ 89.8%
営業利益率	42.3%	53.8%	53.0%	53.3%	+ 0.3Pt
M&Aアドバイザー数	31名	74名	181名	320名	+ 76.8%
成約件数 ¹ (うち大型案件 ² 数)	25件 (1件)	61件 (7件)	137件 (14件)	242件 (26件)	+ 76.6%
成約単価 ³	48百万円	61百万円	61百万円	66百万円	-
成約期間 ⁴	6.2ヶ月	6.6ヶ月	6.6ヶ月	7.0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 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。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)

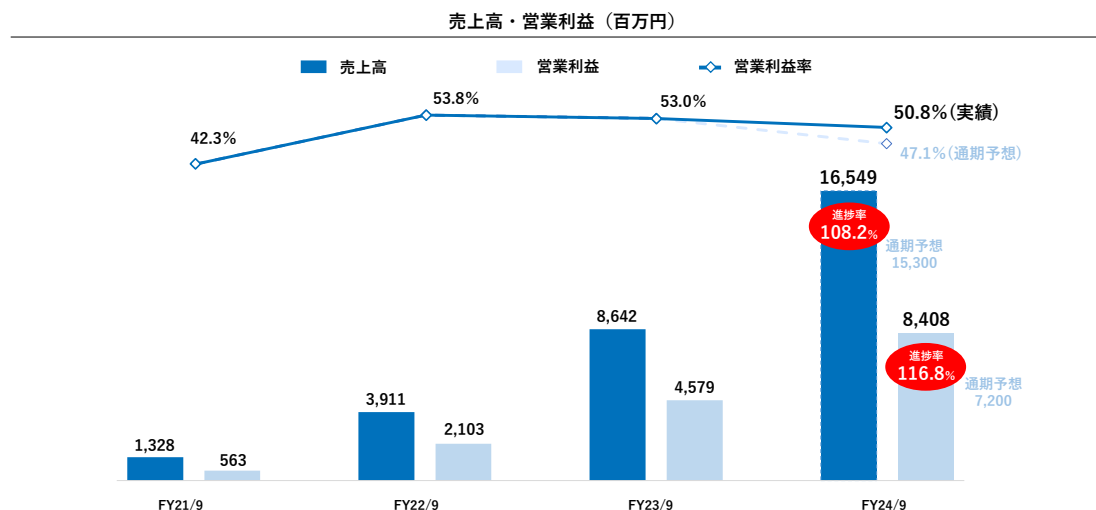
こちらのスライドはM&A仲介事業における直近4年間の主要な指標の推移となります。

M&Aアドバイザー数を増やしながらも、売上高・営業利益・成約件数を大きく伸ばしております。

1. 2024年9月期 通期実績

通期の売上高、営業利益推移

通期予想に対して**売上高は計画比108.2%の16,549百万円、営業利益は計画比116.8%の8,408百万円**で着地。
営業利益率は新規事業への投資を実行しながらも利益率50%を維持。



Copyright © 2024 M&A総研HD All rights reserved. Highly Confidential to M&A総研HD

7

続いて、連結ベースでの売上高、営業利益、営業利益率の推移となります。
通期業績予想に対して売上高は165.4億円で計画対比108.2%、営業利益は
84.0億円で計画対比116.8%での着地となっております。

売上高、営業利益ともに期初計画をしっかりと達成できております。

1. 2024年9月期 通期実績

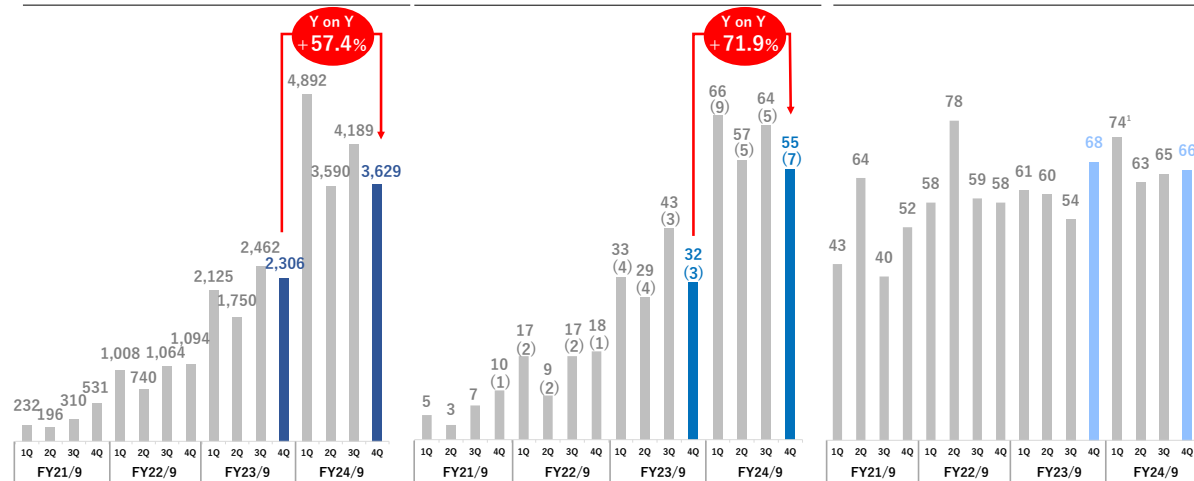
各四半期の売上高、成約件数、成約単価の推移(M&A仲介事業)

第4四半期は売上高3,629百万円(前年同期比+57.4%)、成約件数は55件(前年同期比+71.9%)となった。
大型案件は2023年9月期累計で14件の成約件数に対し、今期は26件の成約件数となっている。

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 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」で算定。
従来の計算方法に基づく当第4四半期の成約単価は62百万円。

こちらは四半期ごとの売上、成約件数、成約単価の推移となります。
前年同期比で売上高は+57.4%、成約件数は+71.9%の伸びとなっております。

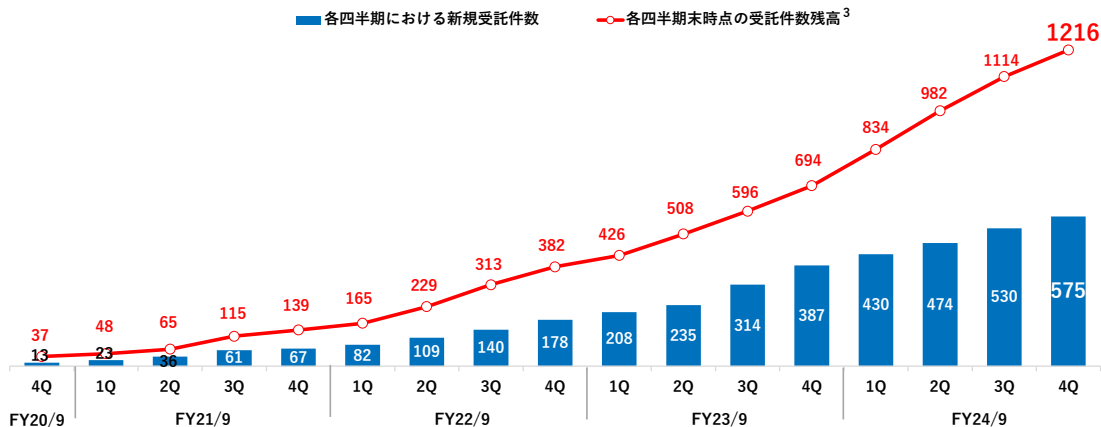
1. 2024年9月期 通期実績

各四半期の受託案件数¹と受託残高(M&A仲介事業)



今後の売上の基礎となる受託残高の積み上げは引き続き順調。新規採用したアドバイザーも着実に受託できている。
 なお、受託が増えているFA案件や海外案件等については、買FA案件はカウントから除き、海外案件においては一部のみの
 カウントとなっている²。

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³



注:

- 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
- 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。

Copyright © 2024 M&A総研HD All rights reserved. Highly Confidential to M&A総研HD

9

こちらのスライドでは各四半期毎の案件受託数と、各四半期末時点における案件残高を示しております。

「案件受託」の定義は、「譲渡を検討している企業と弊社の間でアドバイザー契約を締結すること」を指しております。

受託残高については、一時的に進行が止まっている案件等は早い段階で除いてカウントするなど、一般的な基準でカウントした場合に比べて、厳しく判断しており、純粋なアクティブ案件のみの数字になります。

また、直近では金融機関や会計事務所といった提携先から紹介いただくFA案件や、海外案件も増加しております。

提携先からの紹介案件のうち買いFA案件や海外案件は一部のみをカウントしております。

これまで取得していた国内の仲介案件を軸としつつ、案件獲得チャネルの拡大を進めております。

1. 2024年9月期 通期実績

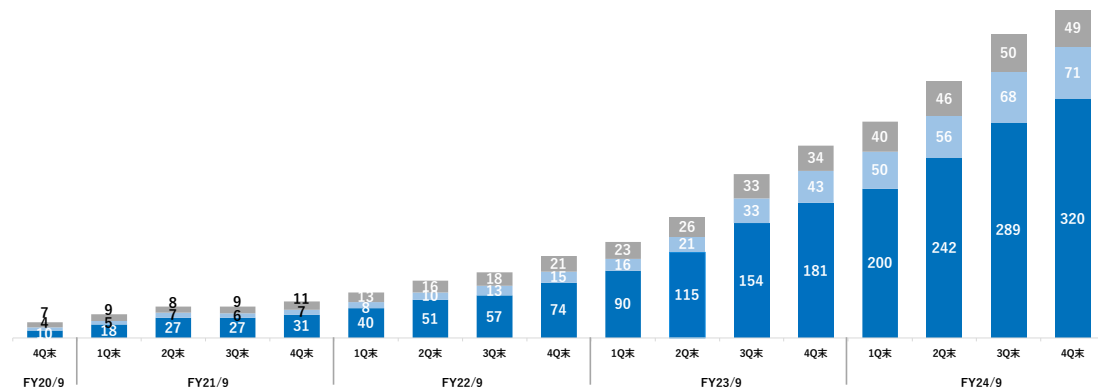
各四半期の社員数の推移(M&A仲介事業)



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**。
2024年9月末時点のアドバイザー数は320名であり、**期初増加計画+139名を達成**。

各四半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)¹ ■ マッチング部門(買手企業担当) ■ バックオフィス

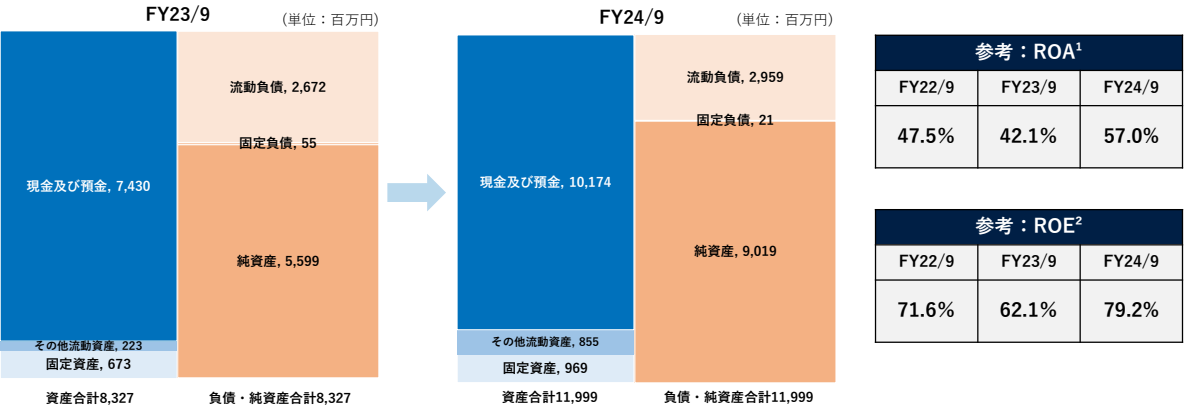


注
1. M&Aアドバイザー数は売上目標を持っているアドバイザー数をカウント

こちらは全社の人数推移になります。
冒頭申し上げたとおり、M&Aアドバイザー数は期初計画どおり320名で着地できて
おります。

1. 2024年9月期 通期実績
連結貸借対照表推移

営業活動によるキャッシュ・フロー稼得により現金及び預金が増加し、高い財務健全性を誇る。
利益創出に伴い純資産が伸びつつも、徹底した効率的経営を推し進めているため、ROEは非常に高い水準となっている。



こちらはBSの推移となります。

-
- 1 2024年9月期 通期実績
 - 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 M&A総合研究所の競合優位性
 - 7 参考資料

続いて、2025年9月期の業績予想についてです。

2. 2025年9月期 業績予想
連結業績予想



	2024年9月期(実績)	2025年9月期(予想)	対前期成長率
売上高	16,549百万円	23,200百万円	+40.2%
M&A仲介事業	16,301百万円	22,000百万円	+35.0%
その他事業	247百万円	1,200百万円	+385.8%
営業利益	8,408百万円	10,400百万円	+23.7%
M&A仲介事業	8,690百万円	11,000百万円	+26.6%
その他事業	▲275百万円	▲600百万円	-
営業利益率	50.8%	44.8%	▲6.0Pt
M&A仲介事業	53.3%	50.0%	▲3.3Pt
その他事業	-	-	-
当期純利益	5,788百万円	6,759百万円 ¹	+16.8%
1株当たり当期純利益	98円82銭	115円19銭	+16.6%

注
1. 2024年9月期実績では税率が31.1%(当期純利益/税引前当期純利益)であったが、2025年9月期においては保守的に35%と仮定して計算している。

Copyright © 2024 M&A総研HD All rights reserved. Highly Confidential to M&A総研HD

13

まず、連結ベースでの売上高は232億円、営業利益は104億円で営業利益率は44.8%を見込んでおります。
各事業ごとに見ますと、M&A仲介事業は売上220億円、営業利益110億円で、営業利益は50%、
その他事業は売上12億円、営業損失6億円となります。次のスライドで各事業ごとの内容を説明いたします。

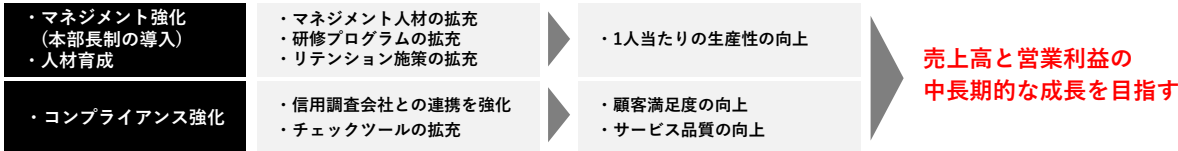
2. 2025年9月期 業績予想

M&A仲介事業にかかる業績予想



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	22,000百万円	+35.0%
営業利益	8,690百万円	11,000百万円	+26.6%
営業利益率	53.3%	50.0%	▲3.3Pt
M&Aアドバイザー数	320名	400名~450名	+25.0%~+40.6%
1人当たり売上高 (期中平均人数)	65百万円 (250.5名)	57百万円~61百万円 (360名~385名)	-
成約件数	242件	367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	-



Copyright © 2024 M&A総研HD All rights reserved. Highly Confidential to M&A総研HD

14

まずM&A仲介事業ですが、中長期的な業績成長のため、今期はマネジメントの強化、人材育成、コンプライアンス強化のための投資を行っていきます。

また、M&A仲介事業においては売上高、営業利益、1人あたりの売上高を重要視しており、それらの構成要素である成約件数や成約単価は予想レンジから多少動く可能性もあります。

	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	FY24/9のM&Aアドバイザー数は320名であり、計画を達成。 FY25/9は400名～450名を計画している。
1人あたり売上高 (期中平均人数に基づき算定)	2024年9月期実績は65百万円であるが、計画上は57百万円～61百万円に設定している。
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、今後は規模を急拡大させつつ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。

こちらはM&A仲介事業の業績予想における考え方をご説明したスライドになります。

その他事業にかかる業績予想

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準備は着実に進んでいるが、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	1,200百万円	+385.8%
クオンツ・コンサルティング	247百万円	1,200百万円	+385.8%
資産運用コンサルティング	-	-	-
営業利益	▲275百万円	▲600百万円	-
クオンツ・コンサルティング	▲224百万円	▲540百万円	-
資産運用コンサルティング	▲42百万円	▲60百万円	-

次に「その他事業」ですが、こちらはクオンツ・コンサルティングが中心となります。

コンサルティング事業については売上が12億円、コストが6億円となり、営業損失6億円となります。

営業損失の内訳はクオンツ・コンサルティングが5.4億円、資産運用コンサルティングが6千万円です。

引き続きトップラインを伸ばすところに集中し、先行投資を続けてまいります。

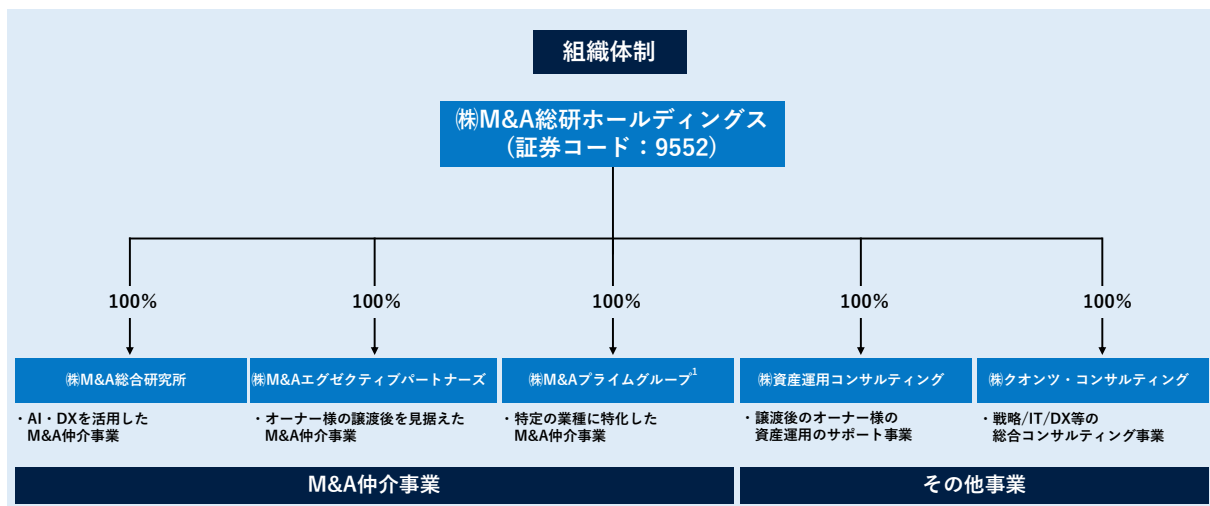
資産運用コンサルティングについては準備が進み、事業開始の目処が立ってきましたが、今期の売上については保守的に0と見込んでおります。

-
- 1 2024年9月期 通期実績
 - 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 M&A総合研究所の競合優位性
 - 7 参考資料

続いて、中長期的な成長戦略のご説明をいたします。

3. 中長期的な成長戦略 グループ体制

M&A総研ホールディングスの下にM&A仲介事業を行う3社とその他事業を行う2社が紐づいている。



注：
1. 2024年8月に「M&Aファイナンシャル」から「M&Aプライムグループ」に商号変更

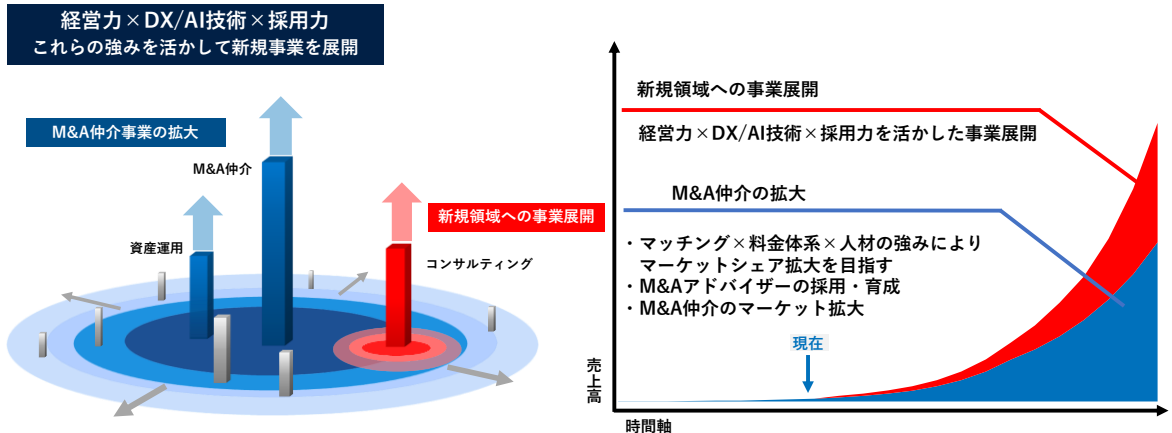
まずは、弊社のグループ体制についてご説明いたします。
M&A総研ホールディングスの下に
M&A仲介関連の会社としてM&A総合研究、M&Aエグゼクティブパートナーズと
M&Aプライムグループ、
その他事業として資産運用コンサルティング、クオンツ・コンサルティングが紐づ
いている形になります。

3. 中長期的な成長戦略

新規事業展開

グループ全体での利益額の増大を図るため、M&A仲介事業を引き続き成長させつつ、充分な市場規模と高い成長性を見込めるコンサルティング業界に参入。

当社の成長イメージ



Copyright © 2024 M&A総研HD All rights reserved. Highly Confidential to M&A総研HD

19

新規事業展開についてです。

我々の強みは「DX・AI技術×営業力×採用力」という総合的な経営力の部分だと考えており、これはM&A仲介事業以外の領域でも横展開できるものだと思っています。

これまでの新規事業展開として

まず、2023年2月にM&A仲介事業のアップセル施策としてM&Aにより事業を譲渡したオーナー様の資産運用をサポートする(株)資産運用コンサルティングを立ち上げました。

その後、2023年10月に総合コンサルティングファームとしてクオンツ・コンサルティングを立ち上げております。

まずはこの2社の立ち上げに集中し、早期に成長させていきたいと考えております。

一方で、今後もサステナブルな成長をしていくために新規領域のテストマーケティングを同時並行で行っていく予定です。

新規事業への種まきやテストは、いきなり資金を大きく投下することはせず、テストマーケティングや市場調査を徹底して行い、利益獲得の蓋然性が十分高まった段階で参入する方針です。

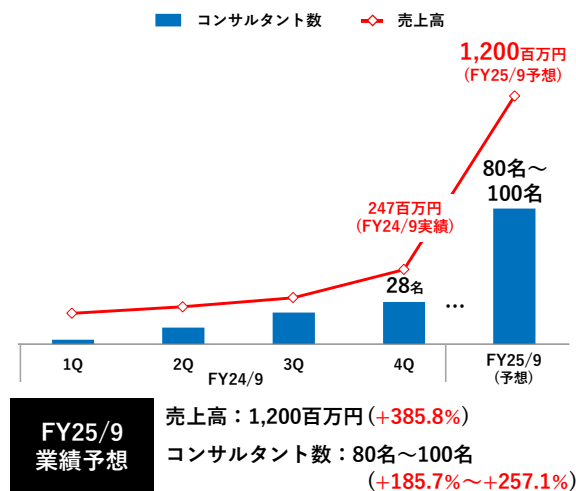
3. 中長期的な成長戦略

コンサルティング事業における成長戦略



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



■ 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。

続いて、クオンツ・コンサルティングの成長戦略についてご説明いたします。
昨年2023年10月の立ち上げから右肩上がり順調に成長しております。

営業活動とサービスクオリティを徹底管理することで順調に案件を受注できており、エンタープライズ企業様からの受注案件が中心となっております。

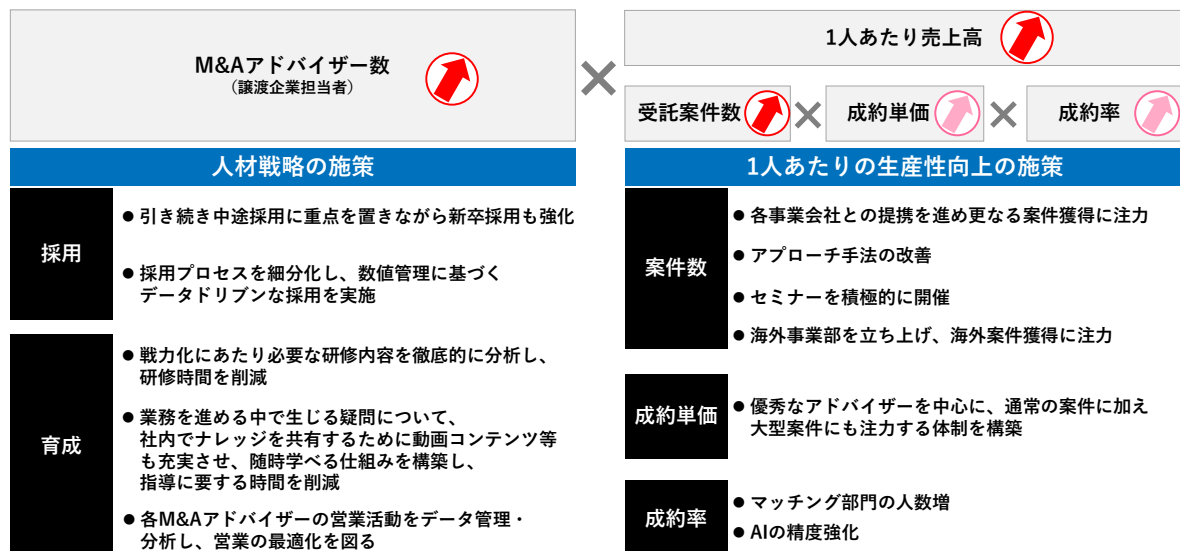
採用や教育においても、M&A仲介事業で培ったノウハウを活かしながら優秀なコンサルタントの採用と入社後の育成ができております。

2024年9月期、創業1期目の売上高実績は2.4億円でしたが、2025年9月期は売上高12億円、期末時点でのコンサルタント数は80名～100名を計画しております。

3. 中長期的な成長戦略

M&A仲介事業における成長戦略

M&Aアドバイザー採用数の拡大と1人当たり売上高の拡大により、大きな成長を目指す。



ここからはM&A仲介事業の成長戦略をご説明いたします。

まず、M&A仲介の収益構造はM&Aアドバイザー数×1人あたり売上高により構成されます。

M&Aアドバイザー数の増加と、受託案件数の増加による成長を計画しております。

採用についてはクオリティの確保を最優先としながら、データドリブンな採用活動をさらに改善し、緻密な戦略に基づき、採用してまいります。

育成については入社したアドバイザーが早期に成果を出せるよう育成の仕組みを整えていきます。

研修内容のブラッシュアップや効率的に学習できる仕組みの構築、データに基づいた営業活動の管理・分析により、スピード感を持った育成を図ります。

3. 中長期的な成長戦略 人材の育成体制

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**
- 採用人数が拡大する中でも**生産性を維持向上**

短期間で成果を出すための効率的な教育

①業務プロセス毎の研修内容を常に改善

ソーシング

- ・ロールプレイング
- ・資料作成研修
- ・

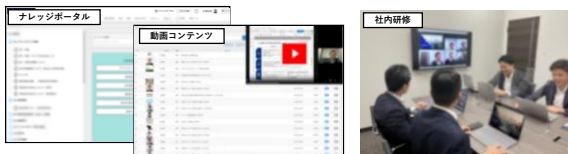
マッチング

- ・マッチング事例研修
- ・買手企業主催勉強会
- ・

エグゼキューション

- ・OJTによる指導
- ・社内弁護士サポート
- ・

②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する環境を整備

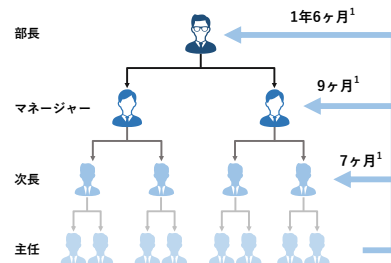


組織拡大

- 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

教育指導体制

入社から短期間で昇格し、部下を指導する組織構造



注:
1. 2020年9月期以降に入社した社員の実績

育成体制の詳細です。

当社では効率化された研修プログラムやDX/AIを活用して効率的に仕事が進められる環境を整備することによって短期間で成果を出すことができる環境を整えております。

その結果、採用した人材が早期に指導側に回ることができ、採用人数が急拡大するなかでも生産性を維持向上しながら、安定的に組織が拡大することが可能になっております。

また、これまで以上に教育体制を強化していきますので、次のスライドでご説明します。

3. 中長期的な成長戦略

未経験者～幹部候補への網羅的な育成カリキュラムを構築

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。

入社後研修		主任・次長研修	マネジャー・シニアマネジャー研修	副部長・部長研修
		実績上位者向け特別研修		
未経験者から、M&Aアドバイザーへの早期戦力化		アドバイザーとしてのベース構築 個人のパフォーマンス向上	教養と高い視座の獲得 次世代部長の早期育成	幹部候補としての マネジメントスキルの習得
1ヶ月目（座学研修） →M&A概論 →企業概要書作成研修 →企業評価・株式評価研修 →マッチング研修 →コンプライアンス研修	通常研修	- ロジカルシンキング/ライティング - 財務分析/企業概要書研修 - M&A法務 - マインドセット研修 - 案件獲得ノウハウ研修	- 問題解決思考強化 - ビジネスデータ分析・統計の基本 - KPIマネジメント - クリティカルシンキング - タイムマネジメント	- プロジェクトマネジメント - コーチング - チームビルディング - 管理職研修 - リスクマネジメント
	+			
2ヶ月目～6ヶ月目（実践演習） →基礎実務講座 →同行訪問 →ロールプレイング	特別研修	- ディールノウハウ研修 - 幹部層のビジョン共有 - グループ会社の理解、活用方法 - 多面的視野、仮説思考	- 顧客満足度向上研修 - 受託案件ポートフォリオ管理 - チームマネジメント - クオンツ・コンサルティング連携	- 経営ビジョン共有 - コーポレートガバナンス - リーダーシップ研修 - 新人・若手育成研修

スライドにあるとおり、マネジメントに特化した本部長たちによる指導体制を導入し、全体のパフォーマンス底上げを狙うとともに、教育支援部という部署を切り出して新設し、これまで以上に効果的な研修を実施していきます。

これまでの直接型営業と反響型営業に加え、各事業会社との提携を進め、更なる案件獲得に注力。
反響型営業においては各種セミナーを積極的に開催し、知名度の向上・案件発掘につなげる。

受託案件数拡大に向けた営業戦略

直接型営業

譲渡ニーズの高い会社の抽出やアプローチ手法の改良により多くの譲渡候補企業を開拓し案件獲得に繋げる。

反響型営業

WEB広告や自社サイトのさらなる拡充や各種セミナーの開催により知名度を向上し案件獲得に繋げる。

提携

地域密着型の税理士法人、会計事務所や事業会社との提携を進め案件紹介獲得に繋げる。

続いて、受託案件数拡大に向けた営業戦略です。
直接型営業、反響型営業に加え、提携先開拓を推し進め受託件数増加につなげてまいります。

3. 中長期的な成長戦略

施策:M&Aに関する啓蒙セミナー



譲渡企業オーナー様向けにM&Aに関する無料オンラインセミナーを毎月実施。
「M&Aに関する共催セミナー」や「業種特化セミナー」などの各種セミナーを開催。



セミナー累計開催実績¹

131件

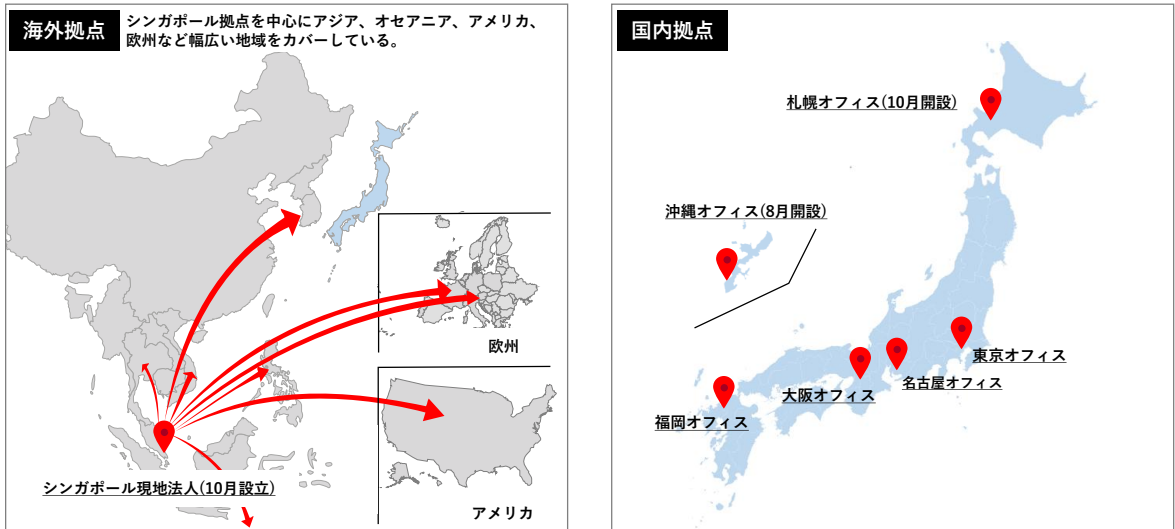
注
1. 2024年9月末時点までに開催したセミナーの累計実績数

セミナーも累計実績は130回を超え、今後さらに注力してまいります。
共催セミナーや業界特化型セミナーを開催しており、参加者から直接ご相談いただき、成約まで至ったケースも出てきております。セミナーの開催を継続し、知名度の向上・潜在的ニーズの発掘につなげてまいります。

3. 中長期的な成長戦略

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。
海外市場での新たな市場機会の創出や、さらなる成長機会を追求。



また、国内拠点や海外拠点を拡大し、営業体制を強化してまいります。
国内拠点としては、沖縄オフィスを8月、札幌オフィスを10月に開設しております。
そして海外拠点としてシンガポール現地法人を10月に設立し、アジア・
オセアニア・アメリカ・ヨーロッパと幅広い地域をカバーしております。
海外市場での新たな市場機会の創出や、さらなる成長機会を追求してまいります。

3. 中長期的な成長戦略

M&A仲介業界を取り巻く環境

M&A仲介協会の理事として、M&A仲介業界全体の信頼性向上、健全な発展のための規程の策定やルール作りに取り組み、中堅・中小企業の持続的成長に寄与していく。



協会概要

名称	一般財団法人M&A仲介協会
英文名称	M&A Intermediaries Association(MAIA)
設立日	2021年10月1日
役員	<代表理事> 荒井 邦彦 (株式会社ストライク) <理事> 久保 良介(株式会社オンデック) 佐上 峻作(M&A総合研究所) 篠田 康人(名南M&A株式会社) 中村 悟 (M&Aキャピタルパートナーズ株式会社) 三宅 卓 (株式会社日本M&Aセンター) <監事> 弁護士 菊地 裕太郎(菊地総合法律事務所)
活動内容	・ M&A仲介の公正・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仲介にかかる苦情相談窓口の運営 ・ その他前各号に付随する関連する事業

また、当社はM&A仲介協会の理事としてM&A仲介業界全体の信頼性の向上、健全な発展のための「規程策定」や「ルール作り」に取り組み、中堅・中小企業の持続的成長に寄与してまいります。

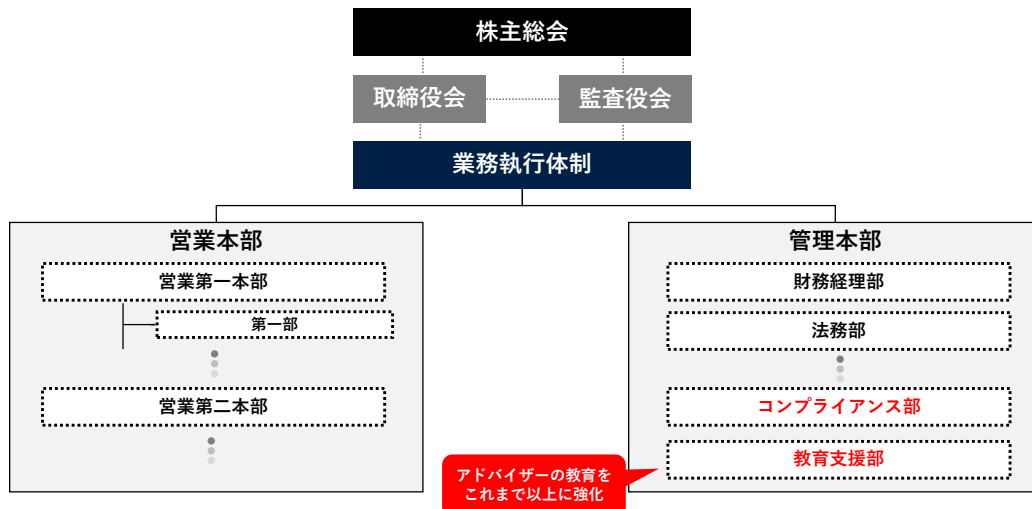
なお、M&A協会は来年1月より、M&A支援機関協会に名称変更し、より幅広い業者が加盟する組織へと変革をしていきます。

3. 中長期的な成長戦略

内部管理体制の強化①

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。



これまでもコンプライアンスの徹底に努めてまいりましたが、より一層強化していくために前四半期よりコンプライアンス部を立ち上げております。

品質のさらなる向上や内部管理体制の拡充を図り、当社グループはもちろん、業界全体の社会的な信用を高められるよう取り組んでまいります。

また、先ほどご説明したとおり、これまで行ってきた教育体制を更に強化すべく、教育支援部を新しく部署として切り出しております。

3. 中長期的な成長戦略

内部管理体制の強化②

金高氏(元警察庁長官)が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

さらに、10月11日にリリースした通り、第25代警察庁長官の金高雅仁氏が当社の顧問に就任しております。
当社のリスクマネジメント・コンプライアンス体制をさらに強化するため、これまでの豊富な経験に基づく助言と指導を行っていただいております。

3. 中長期的な成長戦略

内部管理体制の強化③

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。

取組/対応		+	
中小企業庁/M&A仲介協会		当社独自の追加対応	
	・ 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	悪質な譲受け事業者等の排除の徹底	
	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仲介協会 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. 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. ディール開始時 →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ィールを中止する。 3. ディール開始以降 →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ィ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	

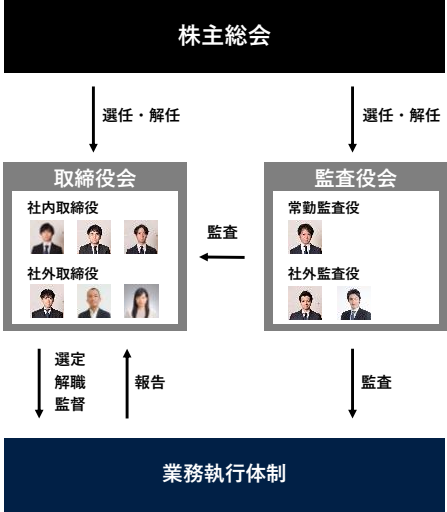
そして、昨今、中小企業のM&Aにおいて、悪質な譲受け事業者等によるトラブルが相次いでいます。中小企業庁は中小M&Aガイドラインを改訂し、中小企業のM&Aにおける公正性や透明性の向上に取り組んでおります。

また、当社が理事を務めるM&A仲介協会は、倫理規程、業界自主規制ルールに加え「特定事業者の情報共有の仕組みに関する規約」を策定し、悪質な譲受け事業者を業界内で情報共有するための「特定事業者リスト」の運用を開始するなど、業界全体で規制の強化を進めてまいりました。

当社はそういった取り組みに加え、当社が独自で設計した厳格なコンプライアンスチェックを何重にも実施し、悪質な譲受け事業者等との取引を未然に防ぐ組織体制・ルール作りを徹底して行っております。

3. 中長期的な成長戦略
ガバナンスの強化

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。



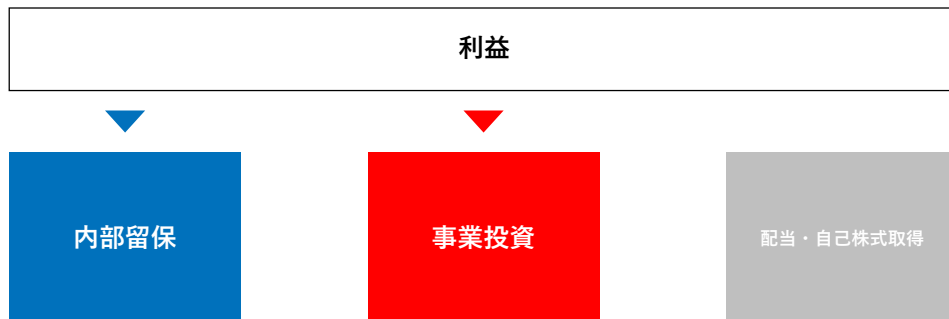
氏名	役職	独立	専門性・経験						
			企業経営	セールス・マーケティング	会計・ファイナンス	コンプライアンス・リスクマネジメント	M&A	人材・人材開発	法務
佐上峻作	代表取締役社長		●	●		●	●	●	
矢吹明大	取締役COO			●			●	●	
荻野光	取締役CFO				●	●			
水谷亮	社外取締役	●	●		●		●	●	
上山亨	社外取締役	●	●		●		●		
青木美佳	社外取締役	●				●			●
岡本尚樹	常勤監査役	●			●	●			
熊澤誠	社外監査役	●	●			●	●		●
東陽亮	社外監査役	●			●	●	●		

社内のガバナンス面の強化も行っており、昨年度の株主総会より弁護士の青木氏が弊社社外取締役に就任しております。

今後も独立性や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を図りながら新たな価値創造につなげていきたいと考えております。

3. 中長期的な成長戦略 株主還元方針

8月1日にリリースの通り、約25億円の自己株式の取得を実施しているが、還元方針についてはこれまでの考え方から大きな変更はない。



中長期的な企業価値の向上のために、既存事業への投資のみならず、コンサルティング事業を含めた新規事業の立ち上げも積極的に検討している。

新規事業は今回発表したコンサルティング事業のように自社で立ち上げるものと、M&Aによる既存企業の買収の双方を考えており、将来のM&A資金として内部留保も進める。

最後に、株主還元方針のご説明です。

8月1日のリリースの通り約25億円の自己株式の取得を行っておりますが、還元方針の大枠の考え方についてはこれまでの考え方から大きな変更はありません。

まずは、今後の成長投資の為の内部留保を優先し、維持すべきROE水準や現預金水準を議論していきたいと考えております。

以上で2024年9月期 通期決算説明会とさせていただきます。
ご静聴ありがとうございました。

続いて質疑応答に移らせていただきます。

Q&A

荻野：「25/9期の採用目標を引き下げましたが、これまでの採用経験から豊富な人材データが蓄積されてきたと資料にも記載があり、どのようなデータが得られ、どのように今後の採用に活用していく想定なのでしょうか」というご質問です。

佐上：様々なデータを用いています。「人材毎に入社後こういったパフォーマンスを上げているのか」や「こういった教育をすることでどのようにパフォーマンスが上昇したのか、またパフォーマンスが上がるまでにどれくらいの期間がかかったか」等のデータを見て、人材のクオリティを維持しながら採用、育成を続けて行く方針です。

また、これらのデータをもとに教育やマネジメント強化において、投資すべきところに適正に投資を行っていく考えです。

荻野：「来期以降のアドバイザー採用目標、方針を教えてください」というご質問です。

佐上：2025年9月期が終わったタイミングのデータを見て判断したいと思っています。

M&A仲介事業はアドバイザー数の増加が重要な成長ドライバーになります。各種データを分析した上で、売上高/営業利益の最大化を図れる採用計画を立案したいと考えています。

Q&A

荻野：「クオンツコンサルの先行投資の理由は人件費ですか？採用を増やすとなるとさらに赤字が増えますか？」というご質問です。

佐上：人件費、採用費になります。採用を増やすと赤字幅が増えますが、この赤字は将来的にはリターンを生み出す赤字になります。ただし、赤字が増える場合はしっかりと説明した上で追加の投資を行っていきたいと考えてます。規模が一定以上大きくなれば売上に対する採用コストの比率が小さくなってくるので、採用を強化したとしても黒字を維持できるようになってきます。

荻野：「取得した自己株式は消却するのでしょうか、金庫株として保有するのでしょうか。」というご質問です。

こちらは私から回答いたします。
自己株式の取得を行ったときのリリースにも記載させていただいた通り、経営環境に応じた機動的な資本政策の実行を可能にするとともに、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検討しております。

Q&A

荻野：「社内の教育やコンプライアンスの強化への投資やコストは、どの程度の金額を想定されてますでしょうか。

M&A仲介事業の営業利益率が低下する理由を理解する観点で、人材育成及びコンプライアンス強化への投資のコストの規模感についてもご教示ください。」というご質問です。

佐上：コンプライアンス強化として約1億円の投資を考えています。

コンプライアンス部の担当者の人件費や様々な角度から取引先の調査をするための外部の信用調査機関のデータ活用、その他システムなどへの投資になります。

こちらは売上高の拡大に連動して増えるものでなく、売上高が増えれば利益率への影響は軽微になっていくものと考えています。

教育に関する投資では、今期からマネジメントに特化する人材を増やしております。また、研修プログラムの拡充や様々な教育関連に関する項目に投資をしていきますが、現在の業績予想上はそれら投資に対するリターンは織り込んでいません。当然売上や利益を拡大させるための投資ですので、今後、各種KPIやパフォーマンスをモニタリングをし、利益に繋げる適正な投資を行っていきます。

Q&A

荻野：「コンサルティング事業において、足元の受注の典型的な案件を概要で構いませんので教えてください。」というご質問です。

佐上：様々な案件が獲得できております。例えば、時価総額10兆円を超えるような企業様から戦略コンサル案件を獲得できております。他にもIT系の案件も多く獲得できております。また、一つの案件に留まらず、継続的な案件のご依頼や別事業部のご紹介を通じて新たな案件を獲得できております。提供するサービスの品質をご評価いただきながら、案件の拡大を進められております。

荻野：「コンサルティング市場の採用競争は厳しいと思われます。同事業におけるコンサルタント数80-100名はアグレッシブな計画でしょうか。」というご質問です。

佐上：特段アグレッシブではなく、達成を狙える水準の計画であると考えています。

Q&A

荻野：「コンサルティング事業において、案件のリピートがあるということから、クライアントの評価は高いという理解でよろしいでしょうか。」というご質問です。

佐上：多くの企業様から案件の継続をいただいておりますし、競合他社からのスイッチング案件も多く受託できているため相応のご評価をいただいていると思います。

荻野：お時間になりましたのでQ&Aセッションは以上とさせていただきます。
最後に佐上からご挨拶させていただきます。

佐上：新規事業も昨年10月の立ち上げ以来、順調に右肩上がりの成長を遂げております。既存事業と合わせて足元を固めつつ、引き続き力強い成長を実現できるよう一層注力してまいりますので、今後ともどうぞよろしくお願いいたします。
本日はお忙しい中、お集まりいただきありがとうございました。