



M&A総合研究所

2022年9月期 第3四半期 決算説明資料

2022年7月29日

株式会社M & A総合研究所（東証グロース市場：9552）

1 2022年9月期第3四半期実績

2 2022年9月期通期業績予想

3 成長戦略

4 会社概要

5 M&A総合研究所の競合優位性

業績

- ☑ 第3四半期累計では過去最高となる**売上高2,817百万円**(成長率+257.1%)。
- ☑ **営業利益率は59.6%**と第2四半期から引き続き高い水準を維持。
- ☑ 業績好調につき**通期業績予想の上方修正**を実施。
- ☑ 第3四半期累計で**案件単価は62百万円**まで上昇(前年同期は42百万円)。

人材採用

- ☑ M&Aアドバイザーは今期において**31名→57名**へと増加。
第3四半期末時点での内定承諾者(16名)も含めると**通期目標(73名)達成の蓋然性は高い**。

1. 2022年9月期第3四半期実績 決算サマリー

売上高
(FY22/9 3Q累計)

28.1億円

営業利益
(FY22/9 3Q累計)

16.8億円

営業利益率
(FY22/9 3Q累計)

59.6%

売上高成長率
(FY20/9 3Q累計→FY21/9 3Q累計)

257.1%

譲渡企業担当
M&Aアドバイザー数
(FY22/9 3Q末)

57名

FY21/9 3Q末実績 (27名) 対比
+111.1%

譲渡企業担当アドバイザー
一人当たり売上高¹
(FY21/9)

61百万円

FY20/9 実績 (39百万円) 対比
+56%

M&Aの平均成約期間²
(FY21/9平均)

6.2ヶ月

FY20/9 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12.6億円) 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

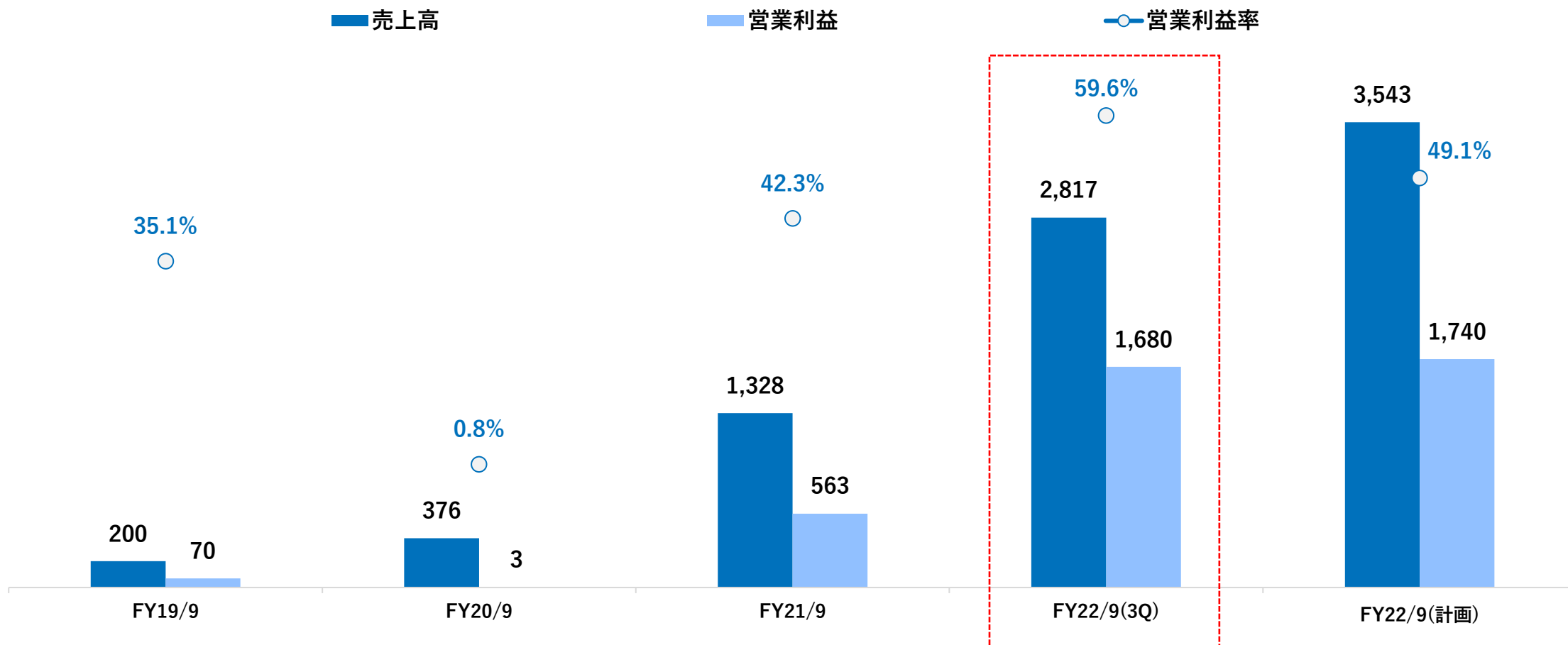
	FY22/9 3Q累計	FY21/9 3Q累計¹	成長率
売上高	2,817百万円	788百万円	+257.1%
営業利益	1,680百万円	273百万円	+514.6%
営業利益率	59.6%	34.6%	+25.0pt
受託残高	313件	115件	+172.1%
成約件数	43件	15件	+186.6%
M&Aアドバイザー数	57名	27名	+111.1%

注:

1. 2021年9月期は監査法人の四半期レビューを受けておりません。

業績は著しい成長を続けており、第3四半期において既に前年通期を上回る。
積極的な人材採用を行いながらも、**営業利益率59.6%**と高い水準を維持。

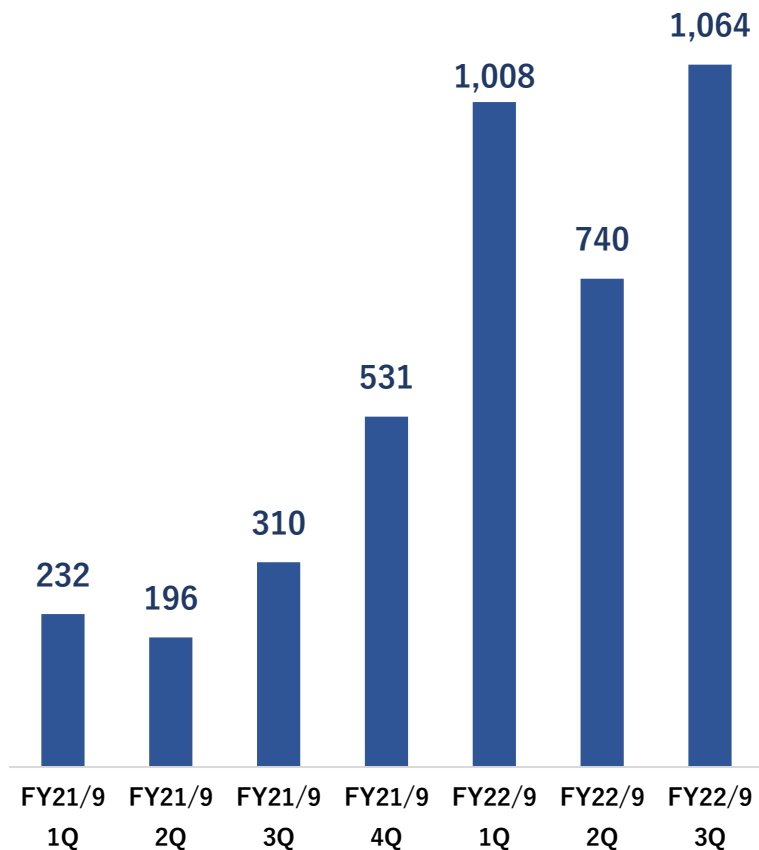
売上高・営業利益（百万円）



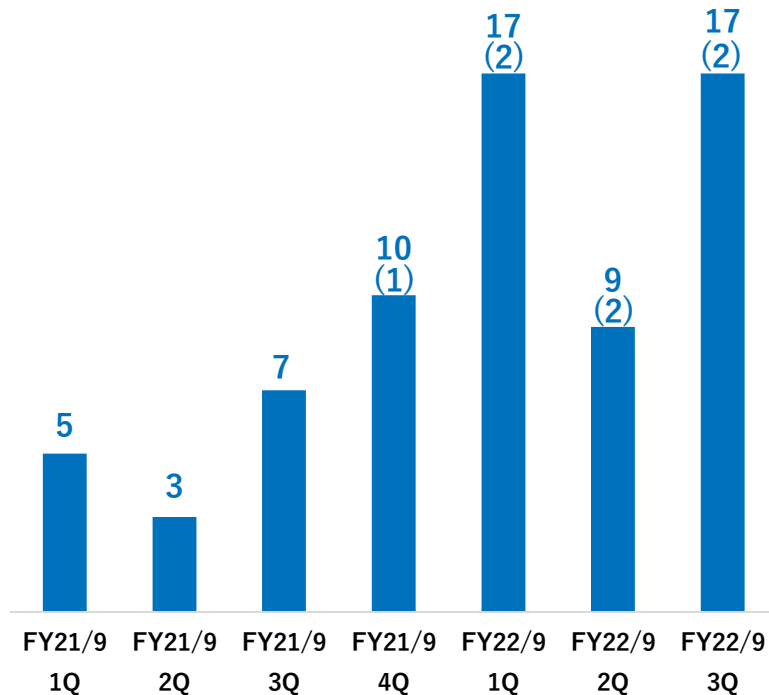
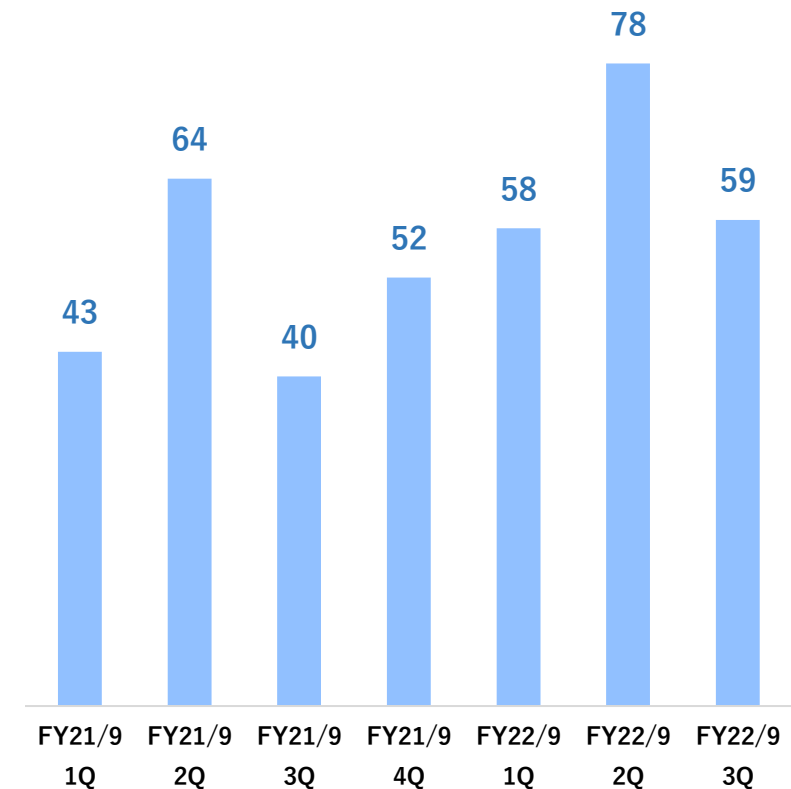
第3四半期は17件が成約し、うち2件が大型案件(手数料総額1億円以上)となった。

通期での**大型案件数はFY21/9の1件→FY22/9の6件と順調に増加**しており、今後もさらなる件数増加を見込む。

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)

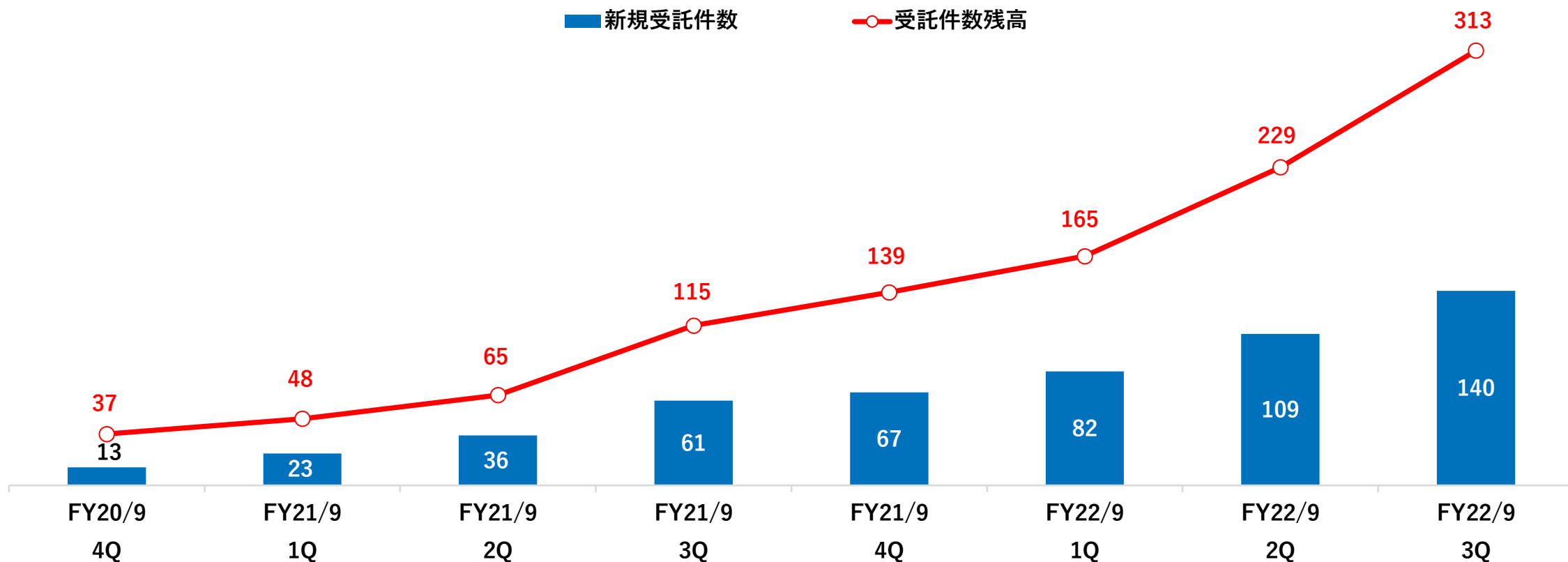
注:

1. 各四半期に成約したM&A仲介案件の仲介手数料(異なる四半期に計上した中間金売上含む)の平均値

直近四半期では過去最高となる**新規受託案件数140件**(成長率+129.5%)。

今後の売上のベースとなる**受託残高は前期末139件→当第3四半期末313件**と125.1%増加。

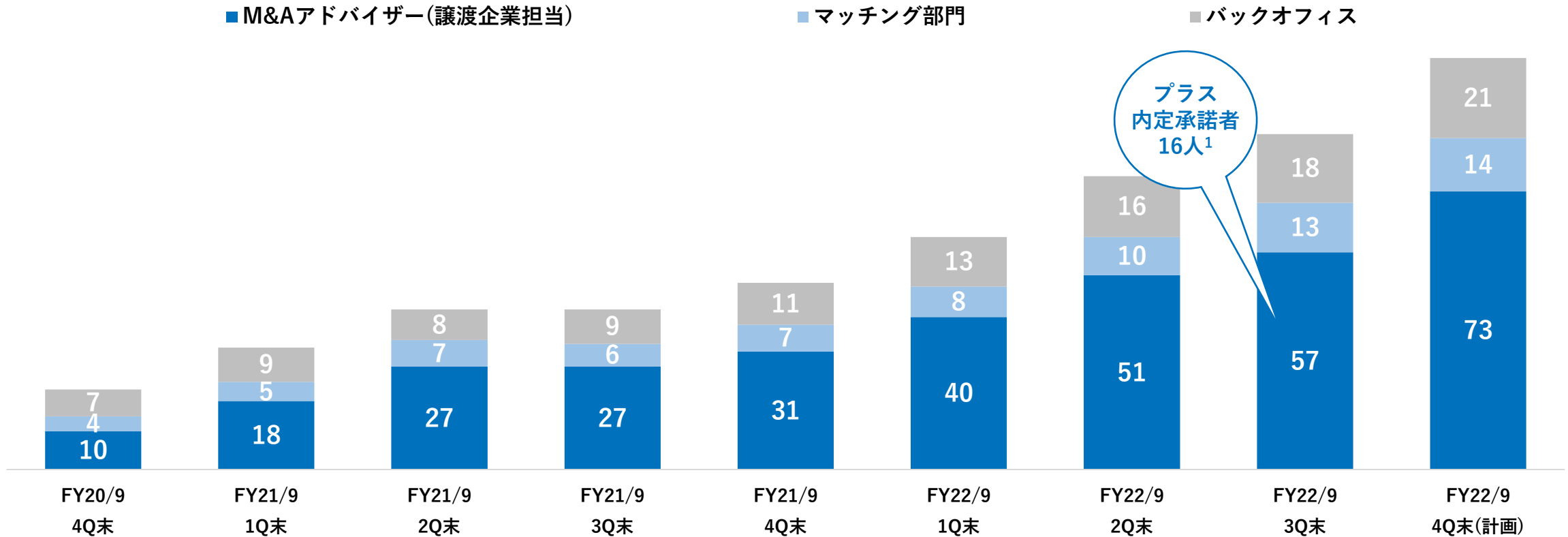
各四半期における新規受託件数と各四半期末時点の受託件数残高



注:
 1. 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
 2. ペンディングとなっている案件を除き、アクティブな案件のみをカウントしている

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いる。

各四半期末時点における部門別人員数の推移（人）



注:
1. 2022年6月時点

すべての項目で力強い成長をしており、**高い利益率**を誇る。

M&Aアドバイザーの増加による売上拡大が顕著に表れている。

(単位：百万円)

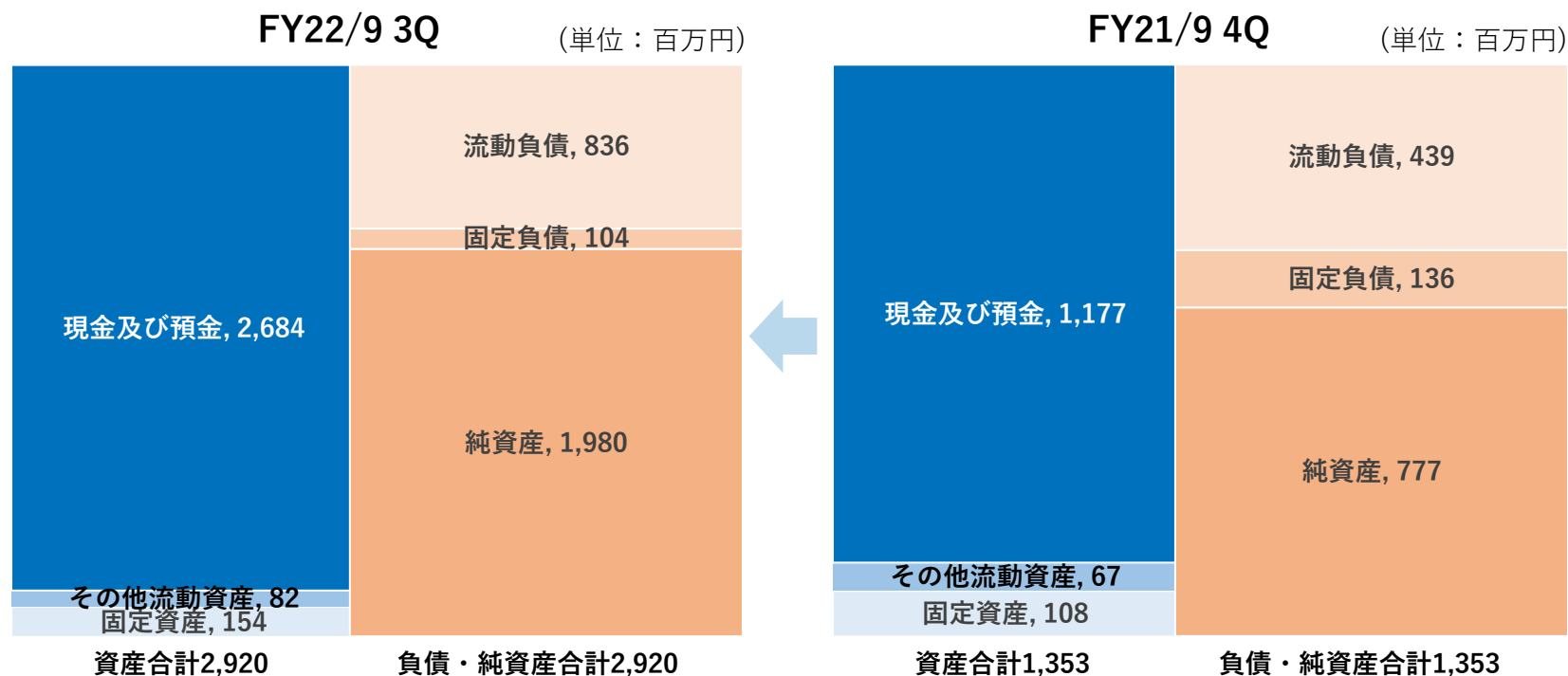
	FY22/9 3Q	FY21/9 3Q ¹	成長率
売上高	2,817	788	+257.1%
売上総利益	2,345	589	+298.0%
売上総利益率	83.2%	74.7%	+8.5pt
販管費	665	315	+110.4%
営業利益	1,680	273	+514.6%
営業利益率	59.6%	34.6%	+25.0pt
経常利益	1,662	271	+512.6%
経常利益率	58.9%	34.3%	+24.6pt
当期純利益	1,140	187	+508.5%
当期純利益率	40.4%	23.7%	+16.7pt

注:

1. 2021年9月期は監査法人の四半期レビューを受けておりません。

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127.9%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。



参考：ROA ¹	
FY22/9 3Q	FY21/9 通期
53.3%	37.3%

参考：ROE ²	
FY22/9 3Q	FY21/9 通期
82.7%	62.0%

注:

1. 当期純利益 ÷ 総資産(期首と期末の平均値)にて算出。当社は事業投下資産と総資産が近似しているためROICは算出しておりません。

2. 当期純利益 ÷ 自己資本(期首と期末の平均値)にて算出

- 1 2022年9月期第3四半期実績
- 2 **2022年9月期通期業績予想**
- 3 成長戦略
- 4 会社概要
- 5 M&A総合研究所の競合優位性

第3四半期において成約件数が順調に推移したことを鑑み、通期業績予想を**上方修正**する。

なお、2023年9月期以降の業績予想は本決算の決算発表時に公表予定。

修正要因

- ☑ 売上高は**第3四半期で既に予算対比93.9%**となり、通期予算2,997百万円の達成が確定的に。
- ☑ 当初の通期予算2,997百万円の達成を見越し、**営業活動は来期に向けた案件獲得にシフト**。そのため第4四半期の売上高は第3四半期よりも保守的に見込む。
- ☑ M&Aアドバイザーの**採用も計画通り**推移している。
- ☑ コスト面では大きな変動はなく、**売上高の好調な推移**による修正。

注:

1. 現時点で入手可能な情報に基づいて算定した数字であるため、実際の決算数値と異なる可能性がある点ご了承ください。

	今回発表予想 ¹	前回発表予想	参考：第3四半期末時点
売上高	3,543百万円	2,997百万円	2,817百万円
営業利益	1,740百万円	1,271百万円	1,680百万円
営業利益率	49.1%	42.4%	59.6%
当期純利益	1,179百万円	882百万円	1,140百万円
1株あたり当期純利益	63円40銭	47円71銭	61円74銭
M&Aアドバイザー数	73名	73名	57名

注:

1. 現時点で入手可能な情報に基づいて算定した数字であるため、実際の決算数値と異なる可能性がある点ご了承ください。

- 1 2022年9月期第3四半期実績
- 2 2022年9月期通期業績予想
- 3 **成長戦略**
- 4 会社概要
- 5 M&A総合研究所の競合優位性

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」を開催。

共催セミナーの開催(TSR、PEファンド、クライアント)

M&A 総合研究所 TSR 無料・オンライン

株式会社東京商工リサーチ
×
株式会社M&A総合研究所
共催セミナー

1部 企業経営におけるおさえるべきリスク
株式会社東京商工リサーチソリューション開発部 コンサルティングリーダー 滝島 陽一郎
2022年 6月21日 16:00~17:00

2部 事業の存続と成長に向けた取り組み
~M&Aを考えるべきタイミングはいつか~
株式会社M&A総合研究所 執行役員 企業情報部長 辻 亮人

M&A 総合研究所 GIA

ファンドを活用したM&Aによる成長戦略
~Francfrancへ投資したGIAによる事例解説~

参加無料
オンライン
2022年 5月20日 金 17:00~18:00

木浪 拓馬 井口 智広 桐迫 啓彰
M&A総合研究所 企画情報第四部 マネージャー 日本成長投資 アライアンス株式会社 アソシエイトディレクター 日本成長投資 アライアンス株式会社 アソシエイトディレクター

M&A 総合研究所 無料アーカイブ視聴

中小企業の社長必見!
40歳でアーリーリタイアした社長が語るM&Aで成功するためのポイント

熊谷剛氏 譲渡企業オーナー
M&A総合研究所 部長 藤田実徳

各種業種特化型セミナーの開催

M&A 総合研究所 無料・オンライン

建設業界向け
M&A・事業承継セミナー
建設業界のM&A最新トレンドと高額売却のポイント

内容
● 高く売却するノウハウ
● M&Aのベストタイミング
● 成功事例多数紹介

向井 崇 M&A総合研究所 部長 企業情報第一部
2022年 6月23日(木) 17:00~17:45

M&A 総合研究所 無料アーカイブ配信

水産業を営む地方の毎期赤字会社が
10億円で売却できた理由

登壇者：森淳基
M&A 総合研究所 企業情報第一部 次長

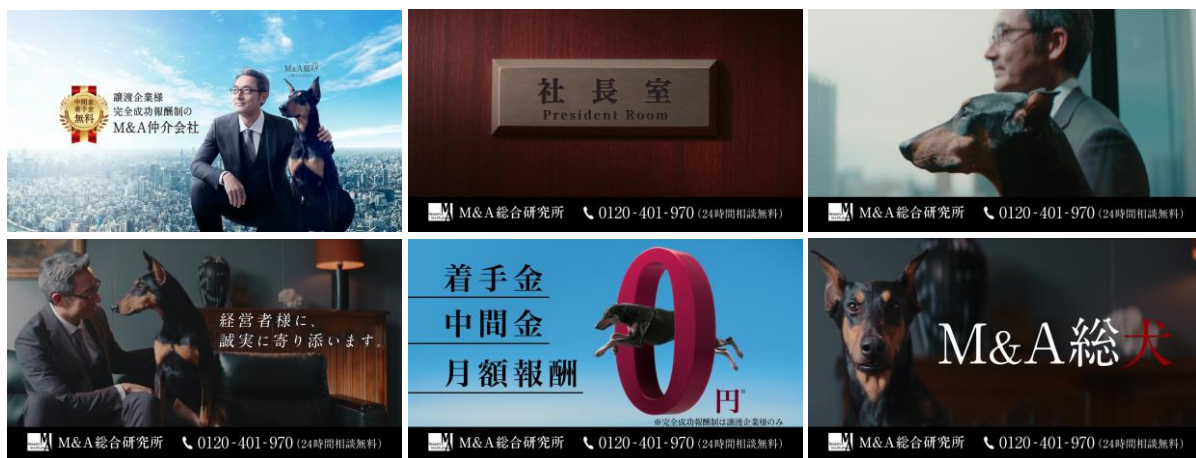
M&A 総合研究所 無料・オンライン

人材業界向け
M&A・事業承継
セミナー
人材業界のM&A
最新トレンドと高額売却のポイント

2022.7.26 TUE 17:00 - 17:45
M&A総合研究所 企業情報第一部 マネージャー 中本 聡

2022年4月よりTBS系列「報道特集」番組内でテレビCMを開始。都内を走るタクシーにおいてもCMを放映。
着手金や中間金、月額報酬などの料金体系によりM&Aの検討へ踏み切れない層への認知獲得のために開始。

TVCMの放映



タクシー広告の放映



誠実な姿勢で経営者に寄り添うイメージをドーベルマンで表現。
CMを通じて経営者の方々にM&Aを身近に感じてもらうとともに、
「M&A総研＝総犬」のイメージを持ってもらい、認知の獲得を目指す。

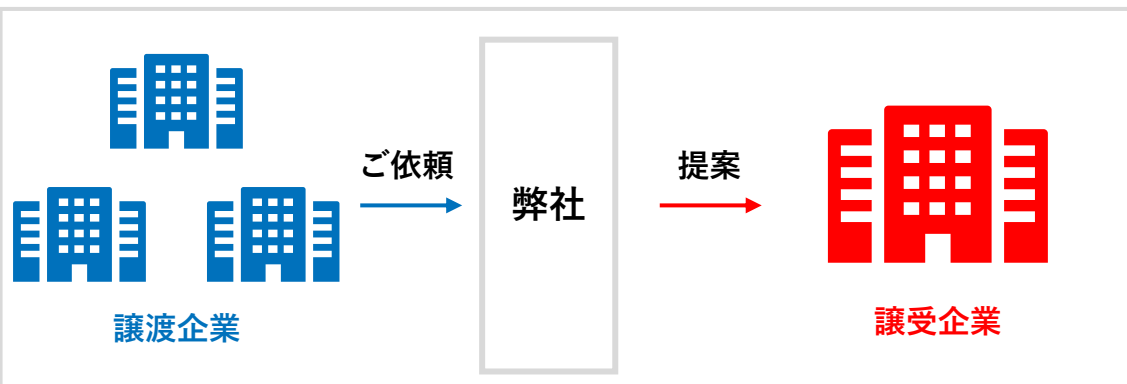
新規施策③プロアクティブサーチサービスの展開

当第3四半期より、買収希望企業への新規サービスとして「**プロアクティブサーチ**」サービスの提供を開始。

通常のサービスとは異なり、譲受企業のニーズをベースに譲渡企業の探索を行う。

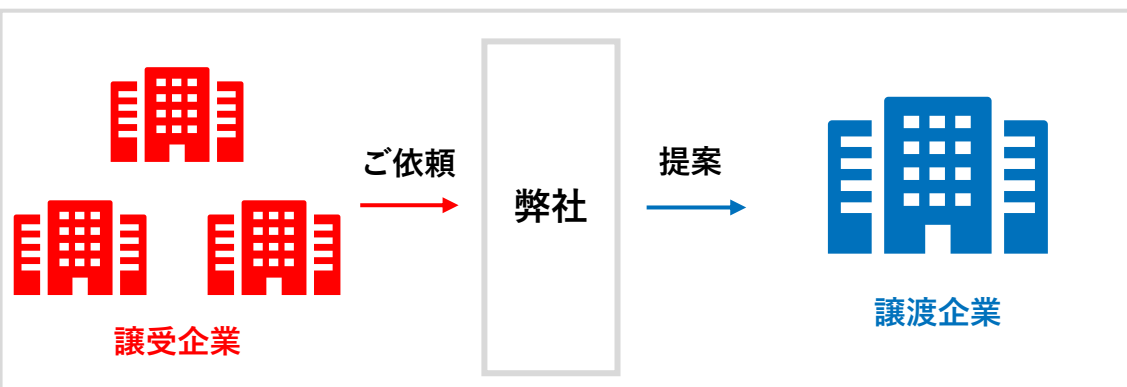
案件のソーシングルート拡大することで今後の**新規受託案件数の増加**に繋げる。

通常の M&A仲介



- ✓ 譲渡を検討している企業からご依頼いただく
- ✓ 譲渡ニーズが健在化しているため会社譲渡の意思決定がスムーズ

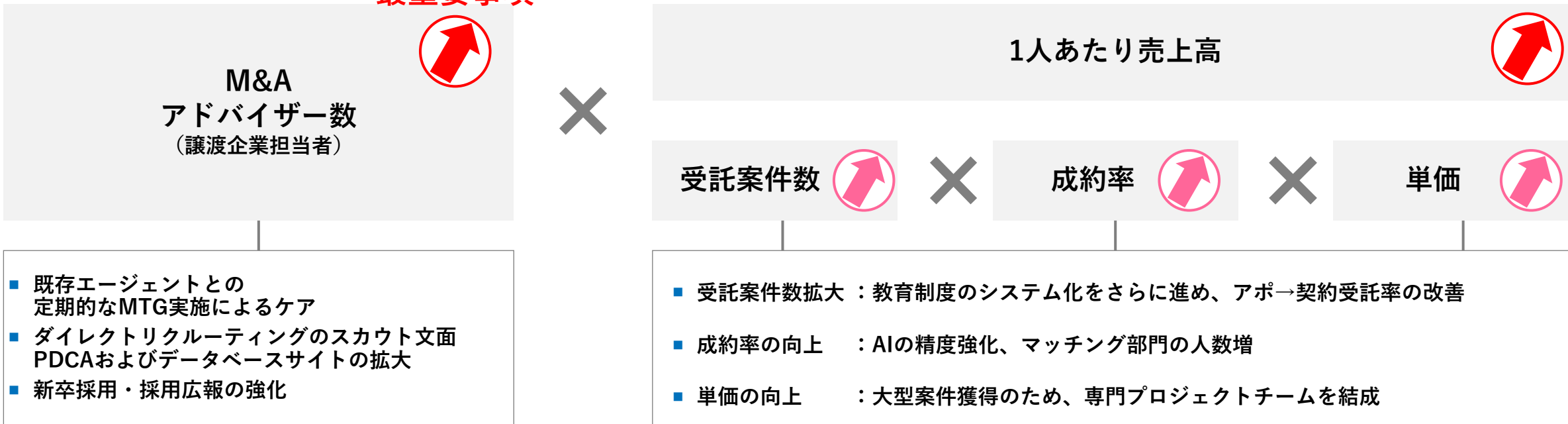
プロアクティブ サーチ



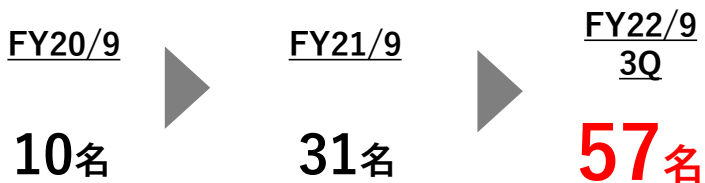
- ✓ 買収を検討している企業からご依頼いただく
- ✓ 譲渡ニーズがまだ弱く、M&A仲介会社と未契約の企業に対し、早期かつ独占的にアプローチすることができる

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



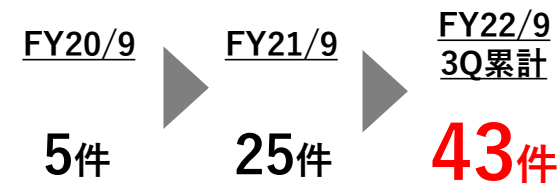
M&Aアドバイザー数¹



案件単価²



成約件数³

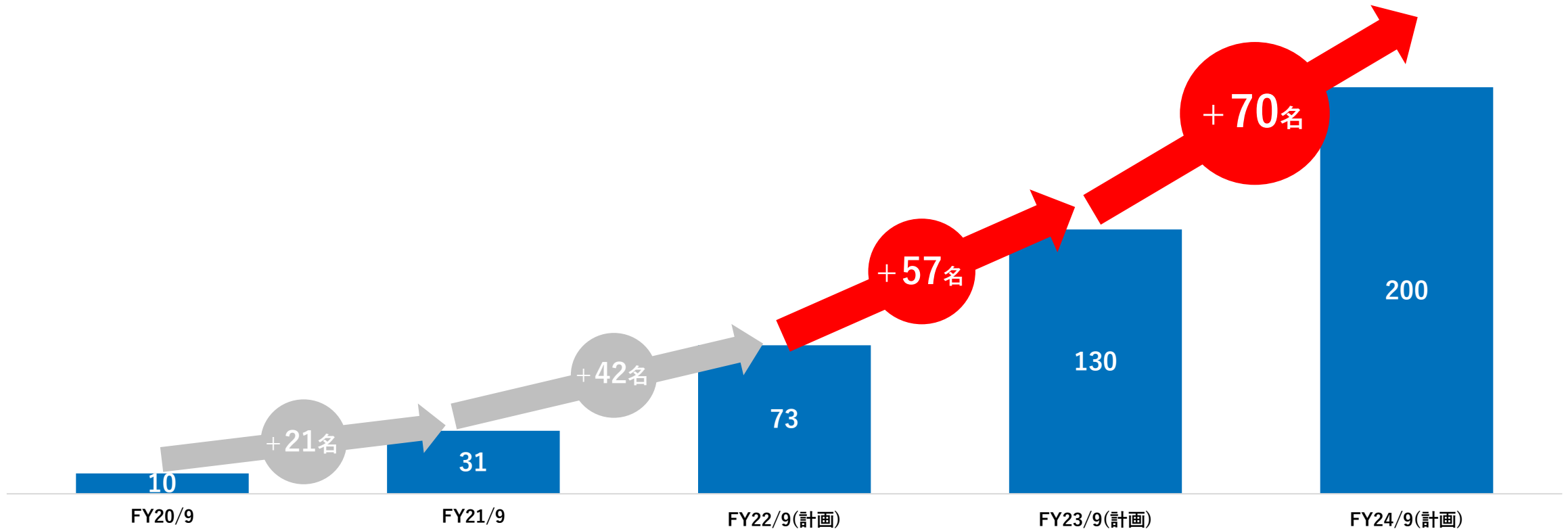


注:
1. 各期末時点の人数
2. 当該期間にクロージング(当事者間での株式の譲渡および代金決済の完了)した全M&A案件を母集団とした場合の平均値
3. 当該年度にクロージング(当事者間での株式の譲渡および代金決済の完了)した案件数

人材採用をさらに加速し、**2年後にはM&Aアドバイザー200名体制**を目指す。

優秀な人材であれば計画を上回る採用を行っていく。

期末時点におけるM&Aアドバイザー数(人)

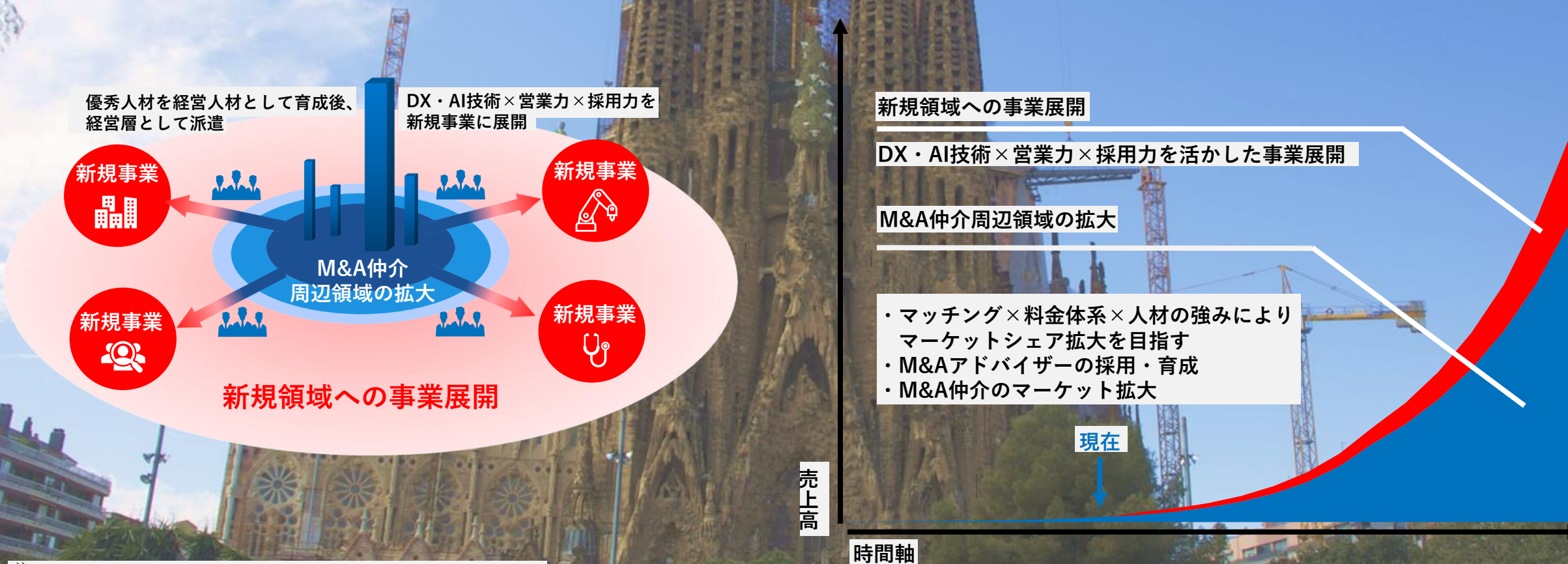


注:

1. 2022年6月時点

M&A総合研究所の強みである「DX・AI技術×営業力×採用力」を武器に、M&A周辺領域の拡大と新規領域への事業展開¹を平行に進めていく。

当社の成長イメージ



注:
1. 新規事業はイメージであり現時点で具体的に決定しているものはありません。

サステナブルな雇用環境とともに、働く従業員の心身ともに健康に仕事ができる会社を目指す。

M&A仲介事業の推進により、社会課題である後継者不在問題の解決に寄与し「サステナブルな社会」の実現に貢献していく。

3 すべての人に健康と福祉を

生活インフラへの支援

後継者問題への取り組みにより、地域医療・福祉等の生活インフラを支援

8 働きがいも経済成長も

魅力ある雇用環境の実現

M&Aアドバイザーの経済的な成功と持続的な成長をサポートする職場環境を構築

9 産業と技術革新の基盤をつくろう

「後継者問題」への取り組み

事業承継型M&Aを通じて中小企業への支援を行い、企業の存続・雇用の維持に貢献

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



M&A総合研究所は、M&A仲介事業を通じた「サステナブル」な社会の実現を目指す。

11 住み続けられるまちづくりを

地域経済への貢献

全国各地でのM&A支援により、地域経済の活力ある発展に寄与し地方創生を支援

13 気候変動に具体的な対策を

ペーパーレス化の促進

書類等のデジタル化促進により、会社全体で紙などの資源の使用量を削減

16 平和と公正をすべての人に

コンプライアンス重視の経営

ガバナンス体制を構築するとともに、組織文化としても会社全体でのコンプライアンスを徹底

- 1 2022年9月期第3四半期実績
- 2 2022年9月期通期業績予想
- 3 成長戦略
- 4 **会社概要**
- 5 M&A総合研究所の競合優位性

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

2022年 東証グロース市場に上場

- 2022年6月に、創業から3年9ヶ月で株式上場



取締役 営業本部長 矢吹 明大

明治大学卒業。2010年に(株)キーエンスに入社。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)) 入社し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)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)

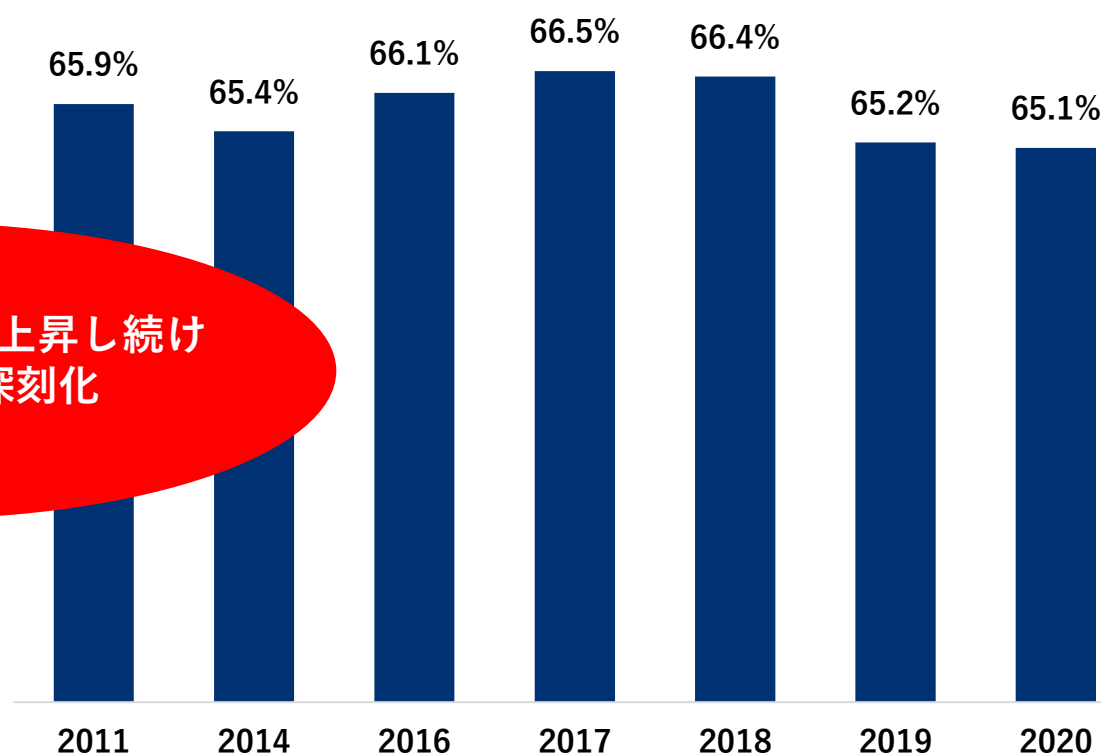
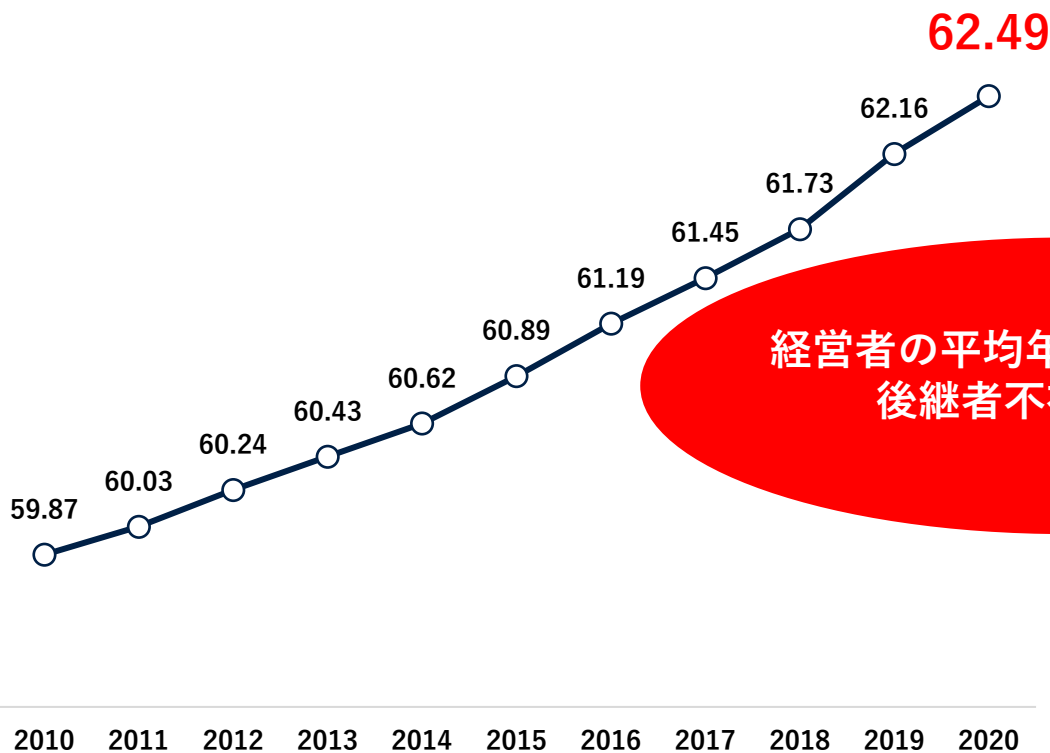
早稲田大学卒業。2007年に森・濱田松本法律事務所入所。2011年に熊澤誠法律事務所(現新幸総合法律事務所)設立。共同代表として多くのM&A案件等の法務に携わる。2020年、(株)M&A総合研究所社外監査役就任。

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¹

後継者不在率の推移²



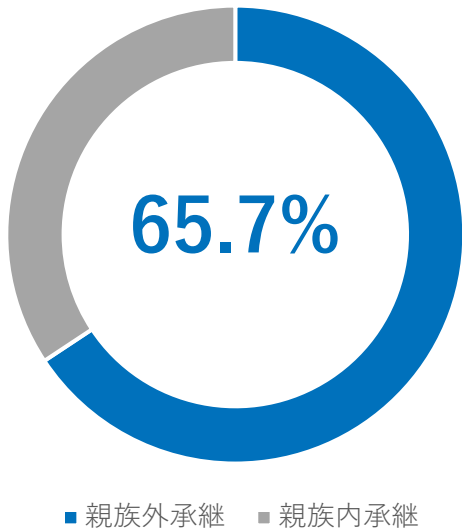
経営者の平均年齢は上昇し続け
後継者不在が深刻化

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

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¹のうち、62万社¹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



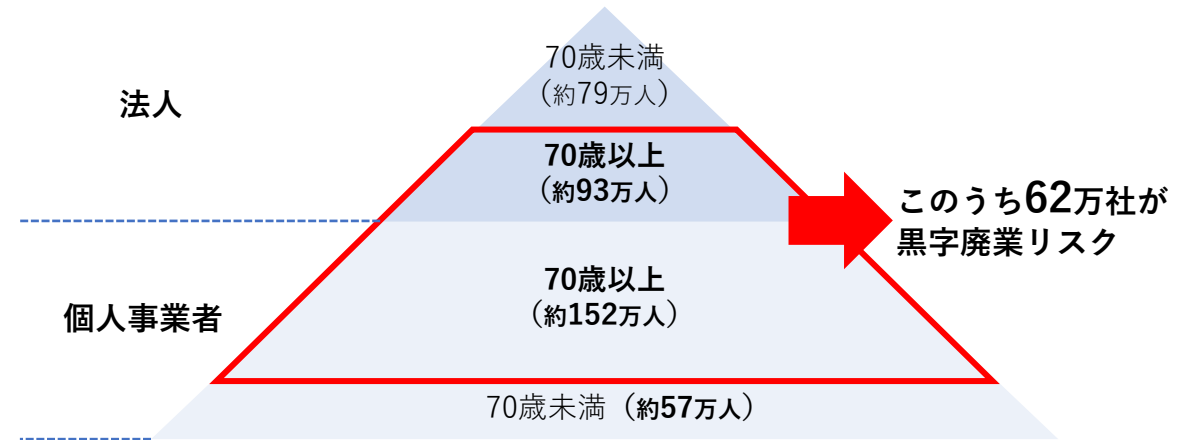
最近では親族外承継が大部分を占め
M&Aによる承継ニーズが高い

M&A市場はさらに活発化の見込み

マーケットポテンシャル

TAM² 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）³



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

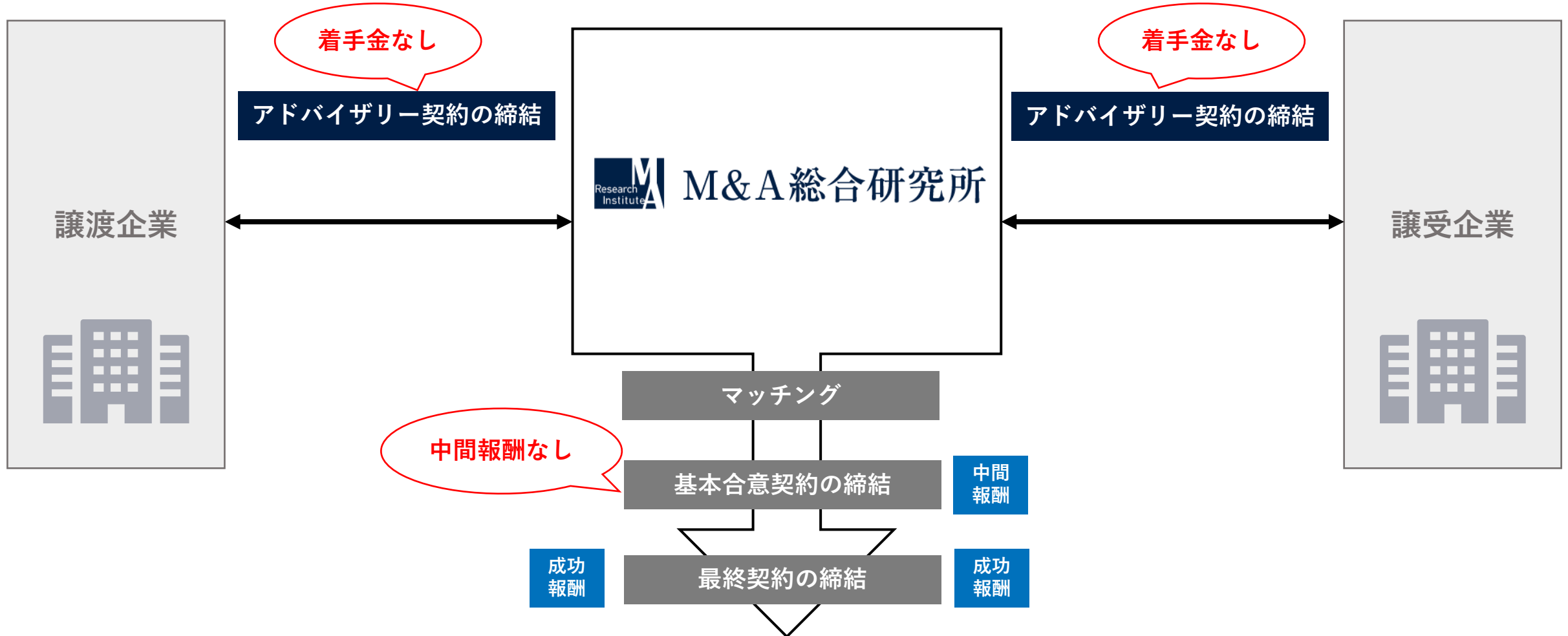
[出典] 中小企業庁「事業承継を中心とする事業活性化に関する検討会（第一回）」（平成28年4月26日公表・中小企業庁・財務課）経営者の在任期間別の現経営者と先代経営者との関係より抜粋

注:

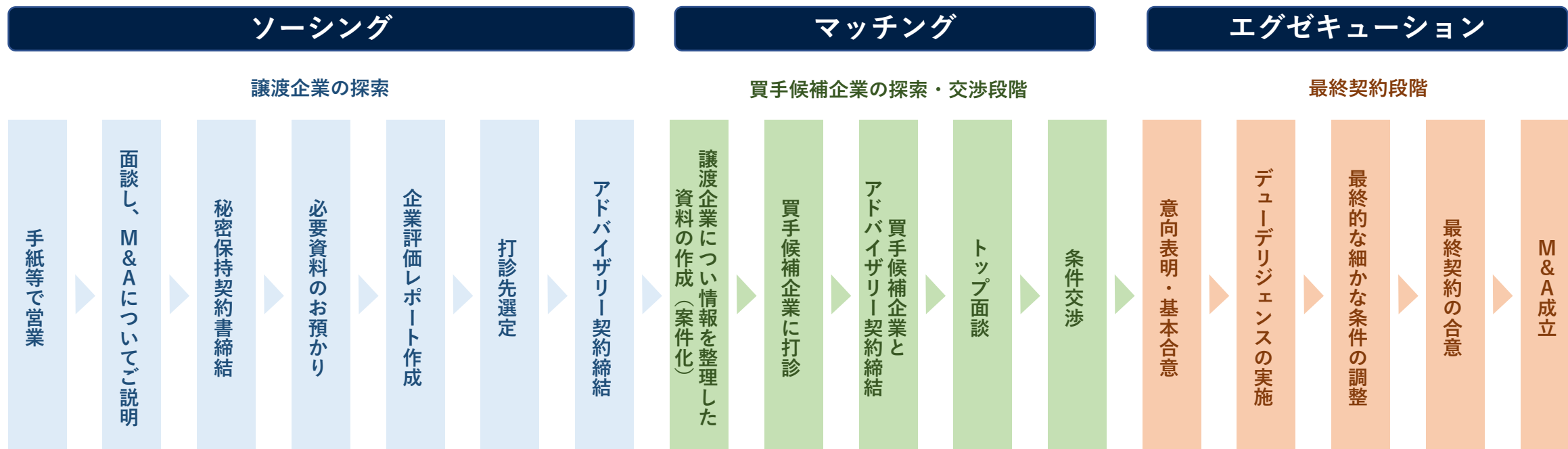
- 後継者不在企業数及び黒字廃業の可能性のある企業数は、平成28年度総務省「個人企業経済調査」平成28年度帝国データバンクの企業概要ファイルから中小企業庁推計
- 黒字廃業の可能性企業約62万社に、売上高3億円以上の企業の比率約15%（出典：一般社団法人CRD協会「平成30年度財務情報に基づく中小企業の実態調査に係る委託事業」）及び平均成約単価約4,800万円（2021年9月期中にクローズした当社案件での平均）を乗じて4.5兆円と算出。また、後継者不在企業約127万社に、売上高3億円以上の企業の比率約15%（出典：一般社団法人CRD協会「平成30年度財務情報に基づく中小企業の実態調査に係る委託事業」）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

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。

効率化による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。

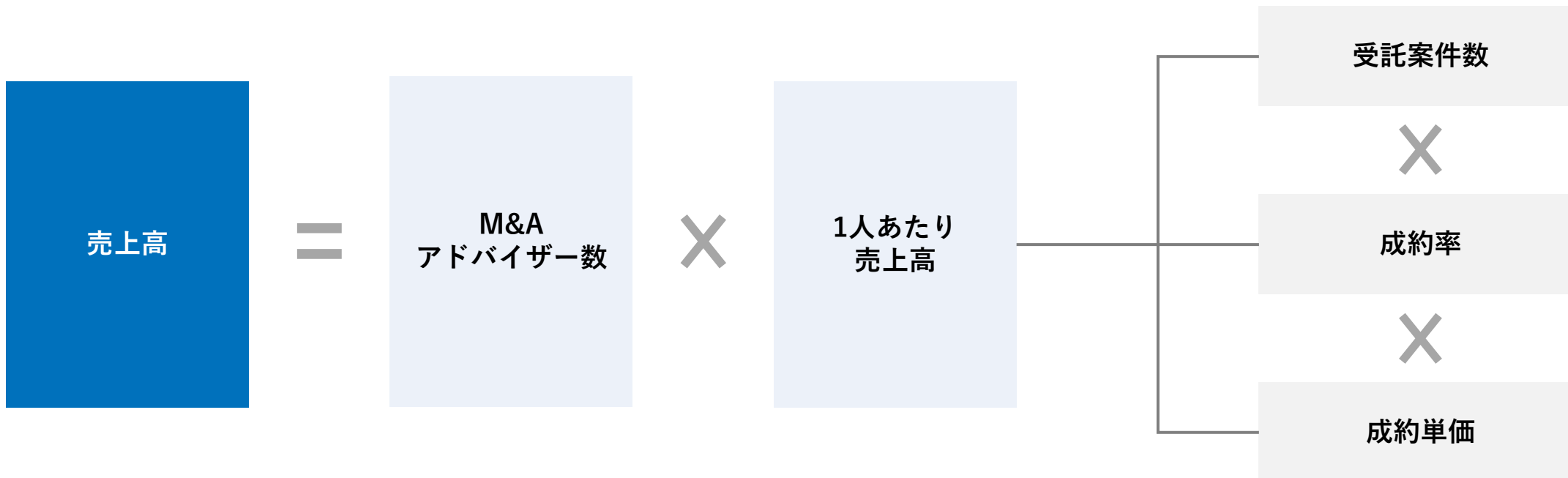


アドバイザー契約を獲得するソーシング、買手候補企業を探すマッチング、成約に向けてディールをサポートするエグゼキューションの3つのフェーズに分かれている。



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



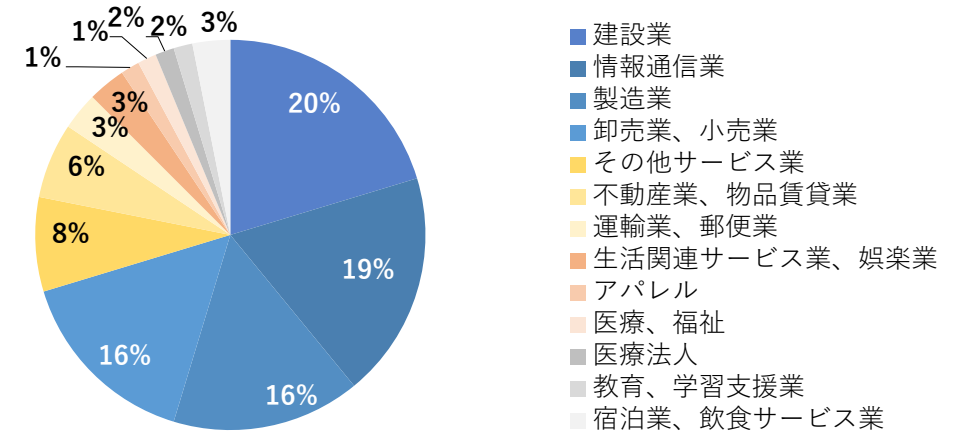
様々な業種・業界、地域でのM&A成約事例がある。

成約実績（一例）

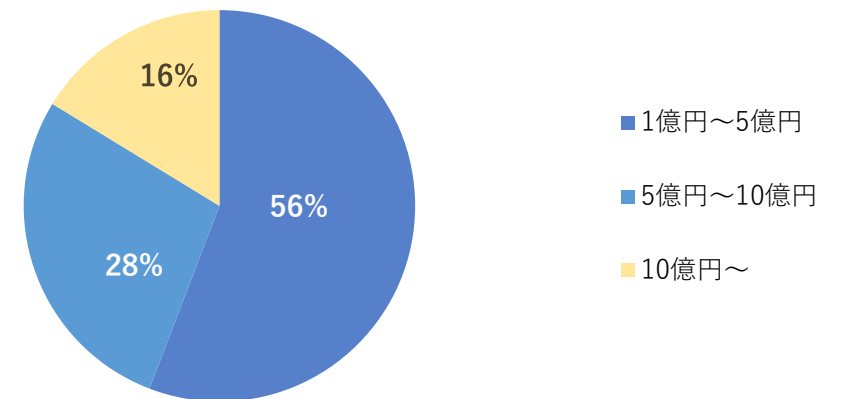
譲渡企業		譲受企業	
事業内容	地域	事業内容	地域
1 建設業	九州	サービス業	北海道
2 宿泊業、飲食サービス業	中国	運輸業、郵便業	中国
3 農業、林業	東海	サービス業	関東
4 医療、福祉	関東	農業、林業	北海道
5 製造業	関東	サービス業	関東
6 生活関連サービス業、娯楽業	中国	宿泊業、飲食サービス業	関東
7 生活関連サービス業、娯楽業	関東	不動産業、物品賃貸業	関東
8 情報通信業	関東	生活関連サービス業、娯楽業	近畿
9 製造業	北陸	卸売業、小売業	近畿
10 不動産業、物品賃貸業	近畿	サービス業	関東
⋮			
53 生活関連サービス業、娯楽業	北海道	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6月末時点までの実績

譲渡企業の事業別案件構成¹



譲渡企業の売上構成¹

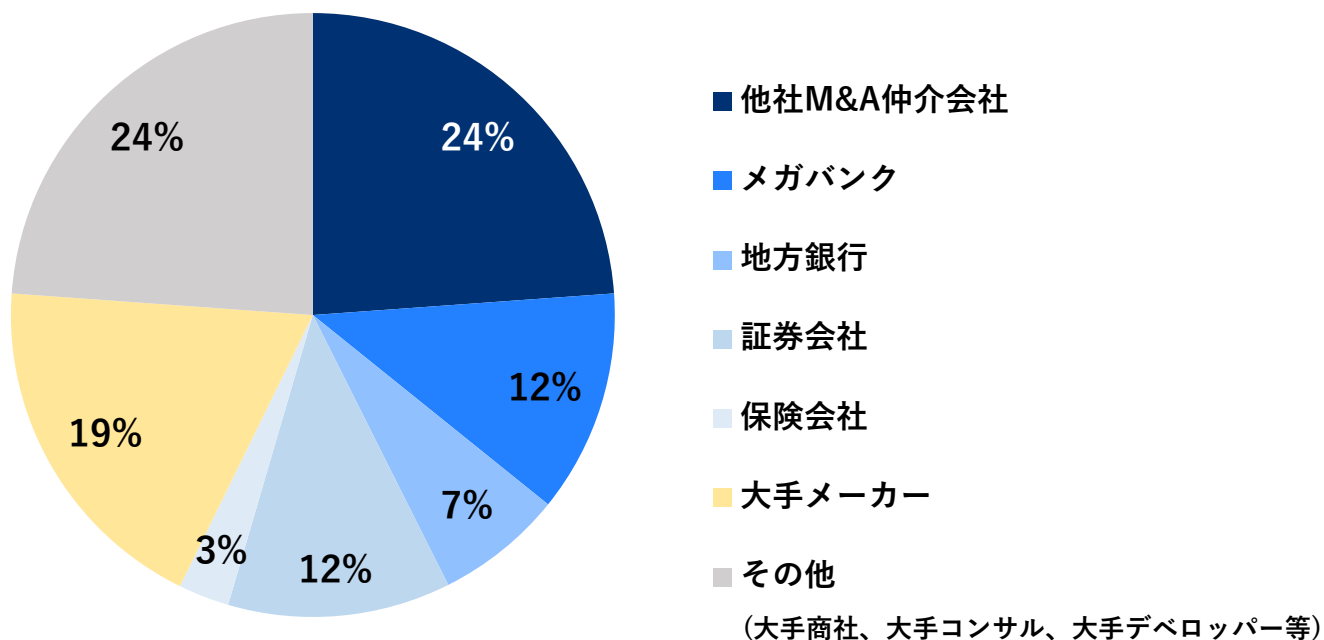


M&Aアドバイザーの人員構成

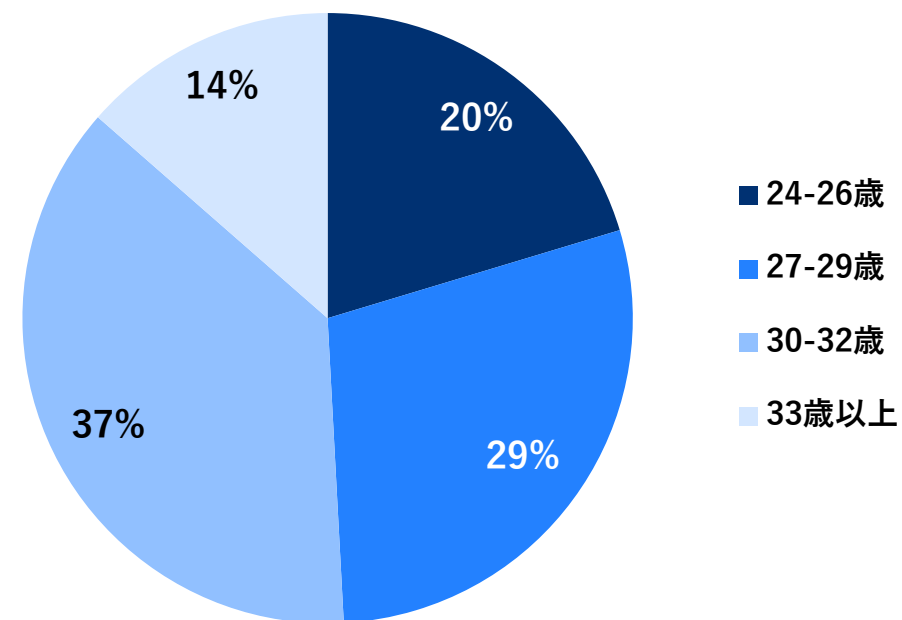
M&Aアドバイザーは様々な業界、企業から集まっている。

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



M&Aアドバイザーの年齢構成



注: 2022/6/30時点の社員のデータを基に作成

- 1 2022年9月期第3四半期実績
- 2 2022年9月期通期業績予想
- 3 成長戦略
- 4 会社概要
- 5 **M&A総合研究所の競合優位性**

M&A総合研究所はAI・DX技術をベースにしたデータドリブンな経営により、

- ・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。

1

完全成功報酬制の料金体系

譲渡企業に対して着手金、中間金を撤廃したことで案件の受託ハードルを低減。

2

平均6.2ヶ月の成約期間¹

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

人材採用・育成・組織構築力

「AI・DXによる営業の効率化」という業界内での明確な差別化、データに基づいた採用。

4

データドリブンな経営

アドバイザーの行動やパフォーマンスをデータ管理し、数字をもとに経営。
そのためのBIツールを自社開発。

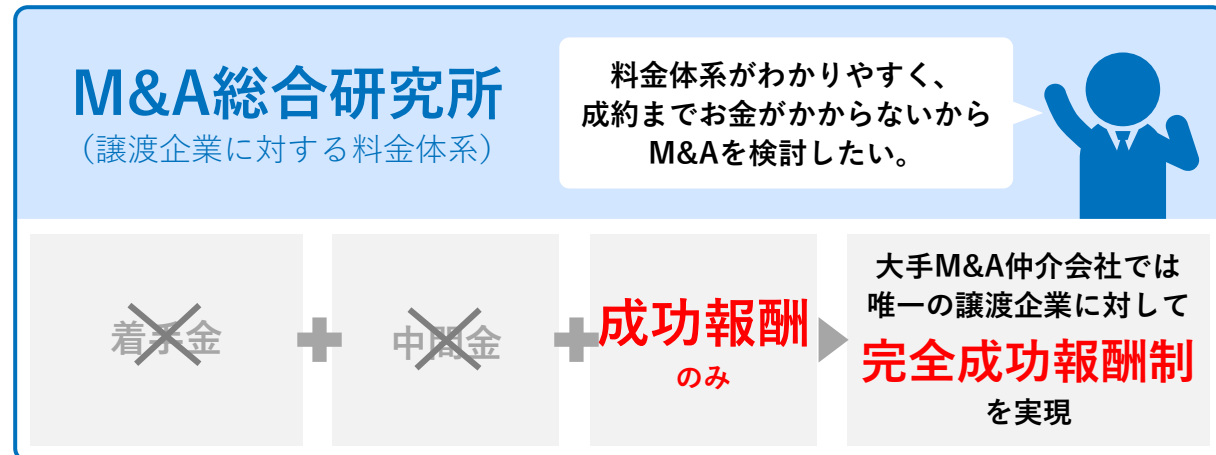
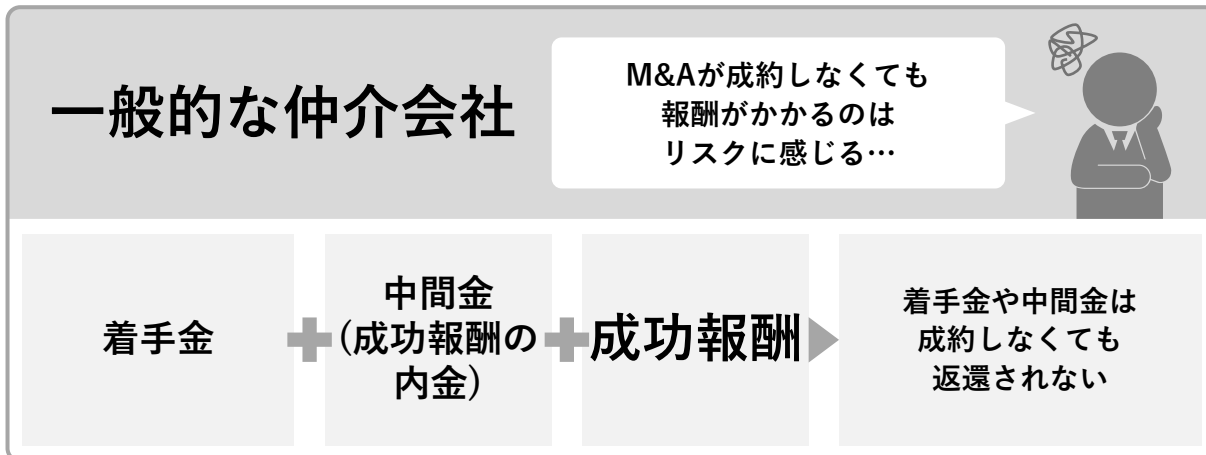
注:

1. 2021年9月期にクローリングした全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のクローリング(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

完全成功報酬の料金体系

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、競合他社とのコンペで有利に働く。

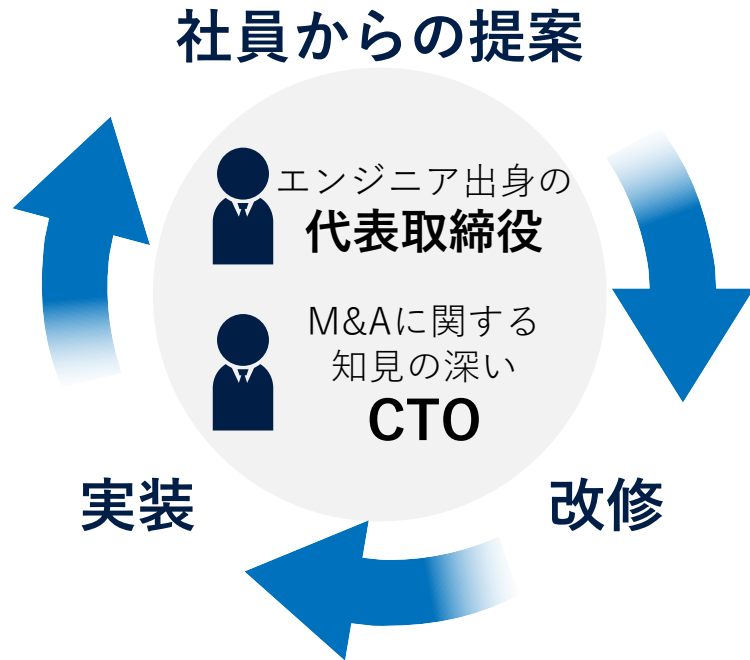


譲渡企業に対する料金体系	アドバイザー契約締結時			相手先の確定 (マッチング)		M&A成立	
	着手金	中間金	成功報酬	着手金	中間金	成功報酬	成功報酬
M&A総合研究所	無料	無料	成功報酬	無料	無料	成功報酬	成功報酬
A社	着手金	無料	成功報酬	無料	無料	成功報酬	成功報酬
B社	無料	中間報酬	成功報酬	無料	中間報酬	成功報酬	成功報酬

成約期間の短縮化を実現するシステムを自社開発

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¹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

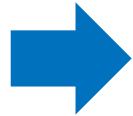


	テクノロジー	業務	自社
ソーシング	DX	手紙送付	自社システム上で手紙等を送付したい企業をチェックするのみの自動配信。
		稟議申請	ボタン一つで、契約書が自動生成され稟議申請が完了する。
		契約書郵送	郵送したい場合は稟議申請時に郵送希望を出すことで必要情報とともに事務員に伝達される。
マッチング	AI	ロングリスト作成	自社システムに企業情報を入力することでAIが数秒で候補企業をリストアップする。
事務作業	DX	日報	日報に入力したアポ獲得ルートや顧客属性等の情報が業務基幹システムの企業データに自動連係される。
		ファイル共有	顧客と膨大なデータをやり取りする際に効率的に管理できるファイル共有システムを構築。
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

2022年7月リリース

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

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

自社内で開発がスムーズに行うことができ、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。

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。

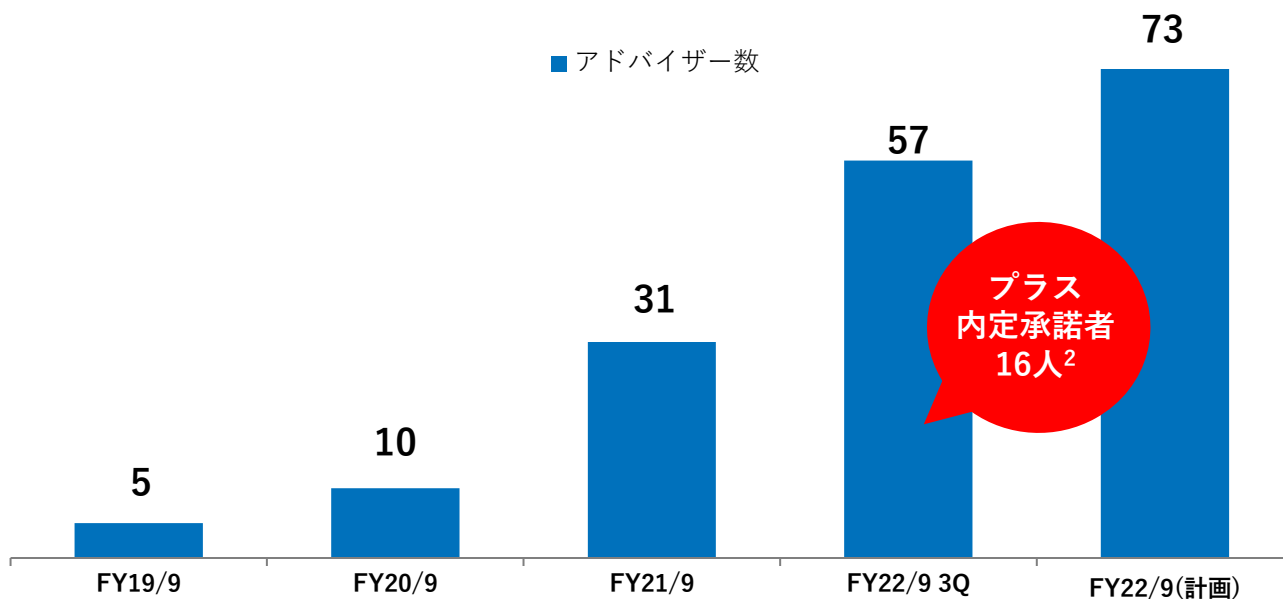
採用戦略

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カルチャー、魅力

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 3Q
31名	+83%	57名

徹底的にデータ管理した採用戦略により、
計画通り人員が増加

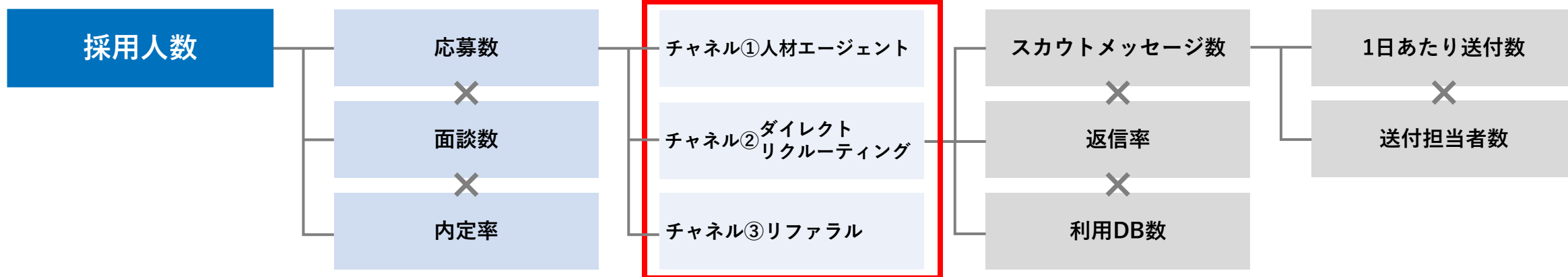
アドバイザーの退職率

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

採用チャン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¹

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

効率的に稼げる環境をいかに作るかを基本理念とし、
M&Aアドバイザーを惹きつけるカルチャー、魅力を明確化しており、それに共感した人材が集まっている。
弊社は「顧客とのコミュニケーション」、「提案資料の作成」、「M&Aスキームについての議論」等、
M&Aアドバイザーが【時間を割くべき本質的な仕事】に集中できる環境を作っているため、
以下のカルチャーが浸透し、多数の魅力付けができています

カルチャー

1

単純作業は事務員もしくはシステム化

M&Aアドバイザーがやるべきでない業務を明確化。
社員からは常にシステム化のためのアイデアが提案される。

2

数字に基づく評価体制

感情や雰囲気ではなく数字をもとに客観的な議論をする。
全員が数字に基づいて公平に評価される仕組み。

3

徹底した合理主義

上司が残っていると帰りにくい、形式的に会食を行う等の
成果に直結しない考えや行動は賞賛されない。

魅力

1

営業のしやすさ

「完全性報酬制の料金体系」という営業上の武器

2

M&Aアドバイザーとしての成長速度

成約期間の短さが成長速度に直結

3

弊社独自のインセンティブ設計

効率的に高年収を狙える仕組み

4

将来のキャリアパスを提示

M&Aアドバイザーの先に「グループ企業の経営者」という道

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**。

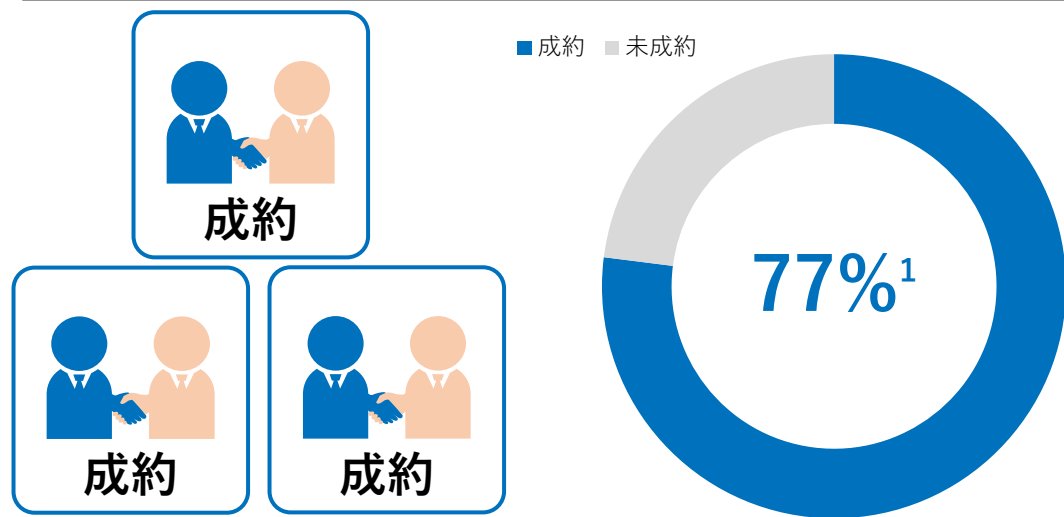
早期戦力化

- 効率化された独自の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に戦力化
- 採用人数が拡大する中でも生産性を維持向上

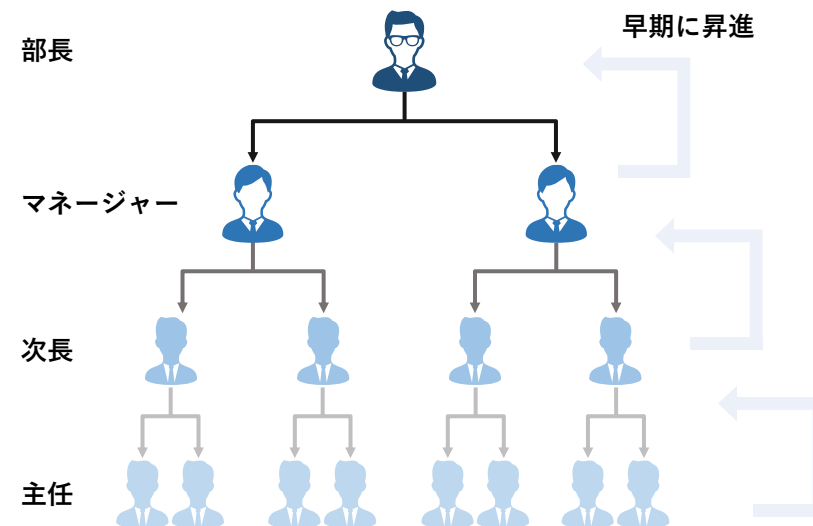
組織拡大

- 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月期以降に入社し、1年以上在籍している社員の実績

データドリブンな経営手法とシステムの自社開発

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。データを管理、可視化するためのBIツールを自社開発しており、日々機能改善を繰り返している。



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

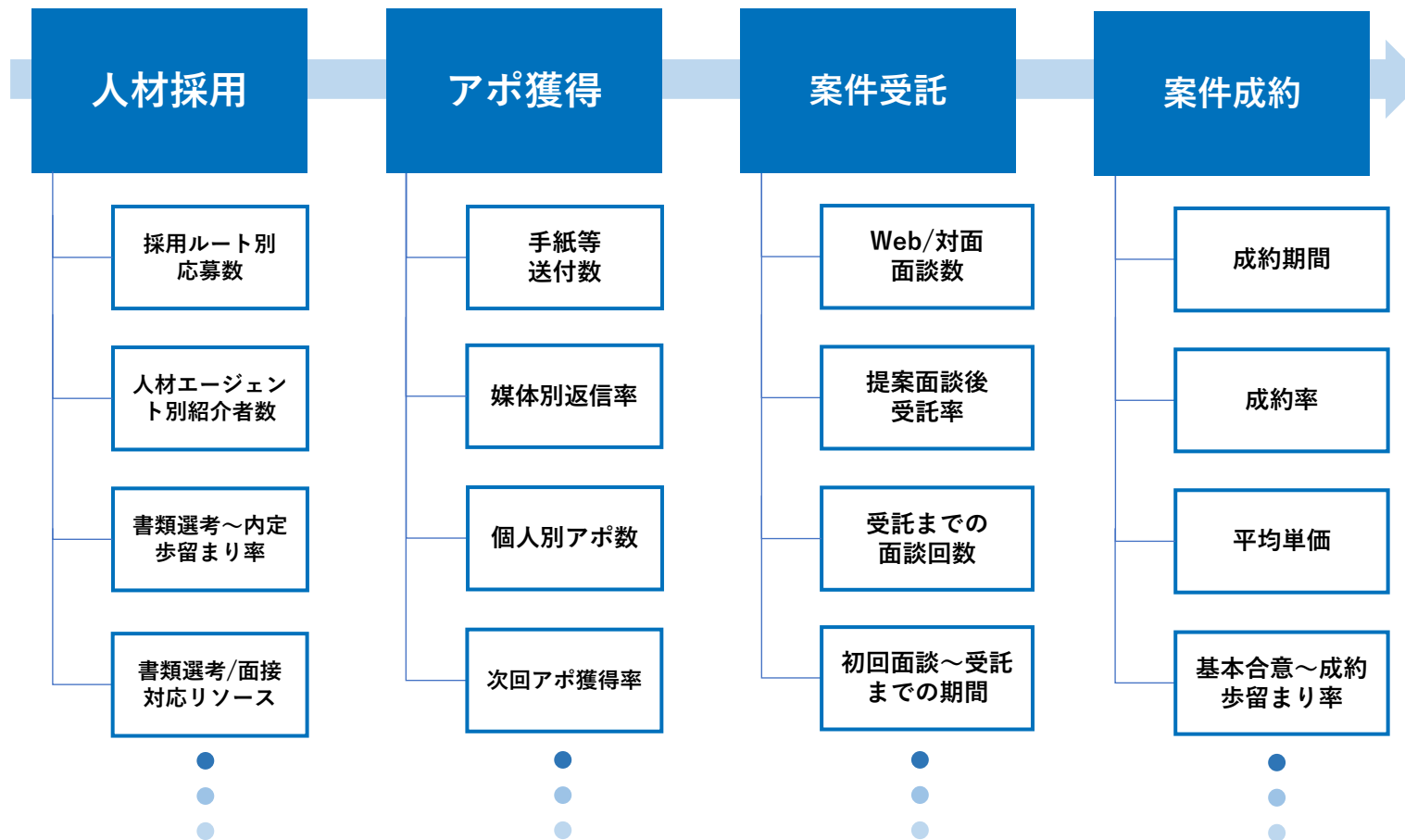
- 製造業向けのコンサルティングセールスに従事

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



創業以来、**営業活動の可視化、KPI管理を徹底**しており、日々の細かい改善により各種指標が向上。
特定のトッププレイヤーに依存せず、**誰でも成果を残せるような営業活動の仕組み化**にも注力し、持続的な成長の基盤を構築。

入社初月の契約獲得数の増加

入社後即KPI管理を開始。
行動量をKPI管理することで
初月から案件を獲得

FY21/9入社社員

FY22/9入社社員

0.1件



0.3件

1人当たり契約獲得数の増加

成約への歩留まりから逆算し、
必要な新規面談数を全員が達成。
それにより契約獲得数を底上げ

FY21/9 3Q累計

FY22/9 3Q累計

0.6件/月



0.8件/月

1人当たり担当案件数¹の増加

単純作業は事務員に集約し、
顧客とのやり取りに集中

FY21/9 3Q末

FY22/9 3Q末

6.1件



7.0件

未経験者の早期戦力化

未経験者も入社後1年以内に
成約可能な営業体制の仕組み化

- ・無駄を削ぎ落した実務研修
- ・効果的なOJTシステム
- ・営業ナレッジのデータベース化

品質管理

営業品質の属人化を避けるため、
提案資料の作成や、
M&A時の論点検討を仕組み化

- ・提案資料のフォーマット化
- ・資料公開時のチェック体制構築
- ・リーガルチェックのルール化

組織構築

人員が増加しても機能不全に
陥らないよう組織構築を仕組み化

- ・管理職を早期育成する仕組み
- ・部下を指導する動機づけの明確化
- ・上司1人が管理する人数の設定

注:

1. 入社後1年が経過した社員の平均値

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。

これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらのリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報や将来の出来事等があった場合であっても、当社は本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

■株式会社M & A総合研究所

<https://masouken.com/>

■IRに関するお問合せ

<https://masouken.com/ir/contact>