



Japan M&A Solution

2024年10月期 第3四半期決算説明資料

ジャパンM&Aソリューション株式会社

2024.9

目次

- 1 | 会社概要
- 2 | 2024年10月期第3四半期決算概要
- 3 | 想定Q&A
- 4 | 成長戦略



私たちは、『相談されたら断らない』[※] M&Aアドバイザー会社です。

日本の事業承継問題を解決するため、
主に中小企業を対象とした
M&Aアドバイザーサービスを提供

当社は、「相談されたら断らない」という経営方針を掲げ、“規模が小さいから”、“赤字企業だから”という理由でご依頼者からのご依頼を断ることはありません。全てのM&A案件を受けることで、1社でも多く企業が抱える事業承継等の経営課題に取り組みます。

※ ご契約にあたって、企業規模や財務内容以外で一定の審査を設けており、審査の結果ご契約ができない可能性があります。

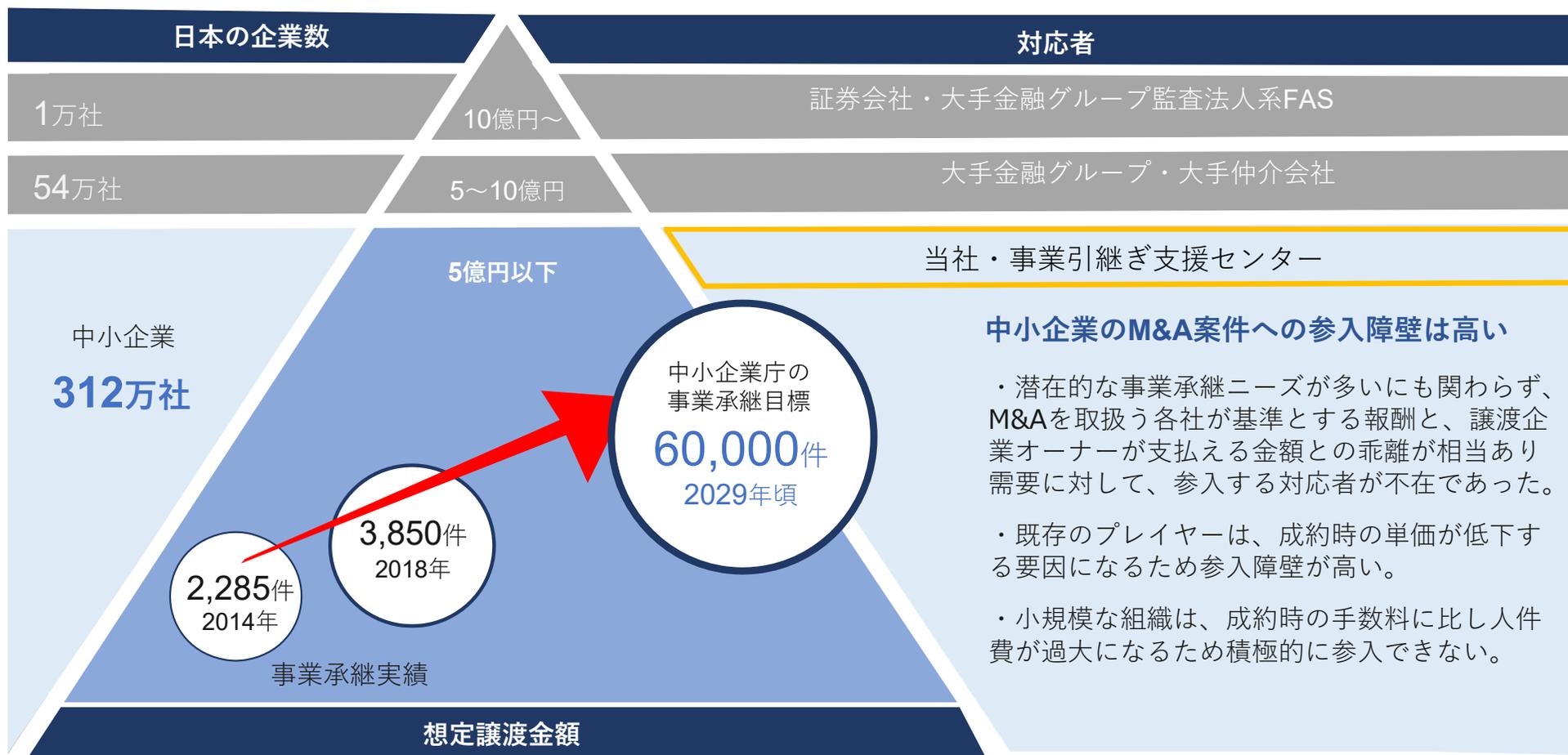
会社概要

会社名	ジャパンM&Aソリューション株式会社
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
従業員	37名
資本金	258百万円
設立日	2019年11月1日
事業内容	M&Aアドバイザリーサービス
役員構成	代表取締役社長 三橋 透 取締役 管理管掌 河合 寿士 独立社外取締役 今崎 恭生 常勤監査役 五十嵐 敬喜 監査役 阿部 慎史 監査役 酒井 奈緒

2024年7月31日現在

会社概要 (マーケット①)

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」

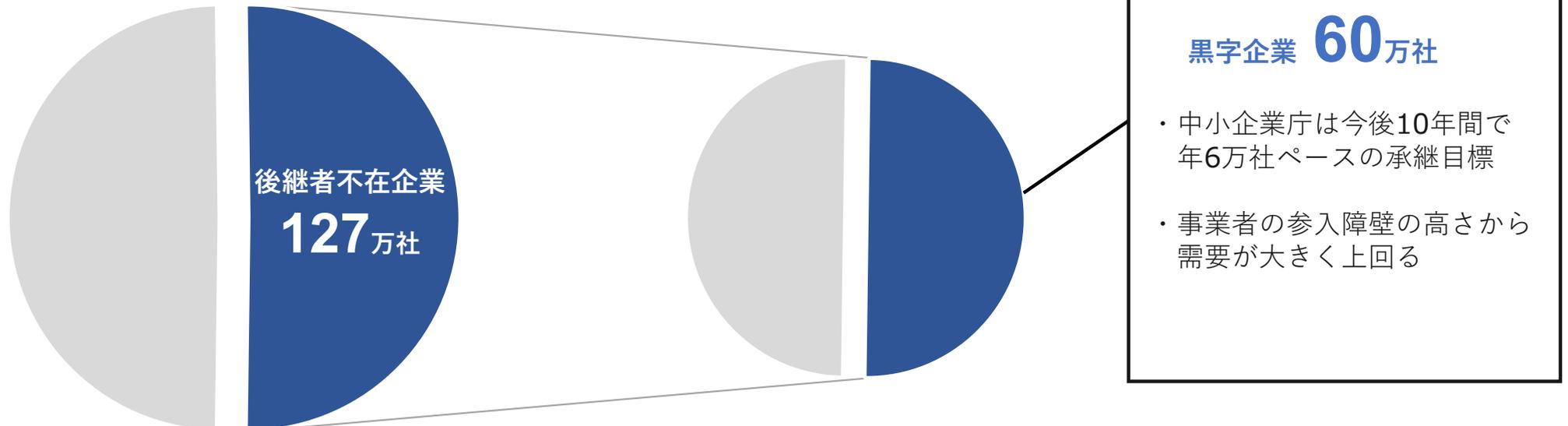
会社概要（マーケット②）

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、黒字廃業の可能性が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

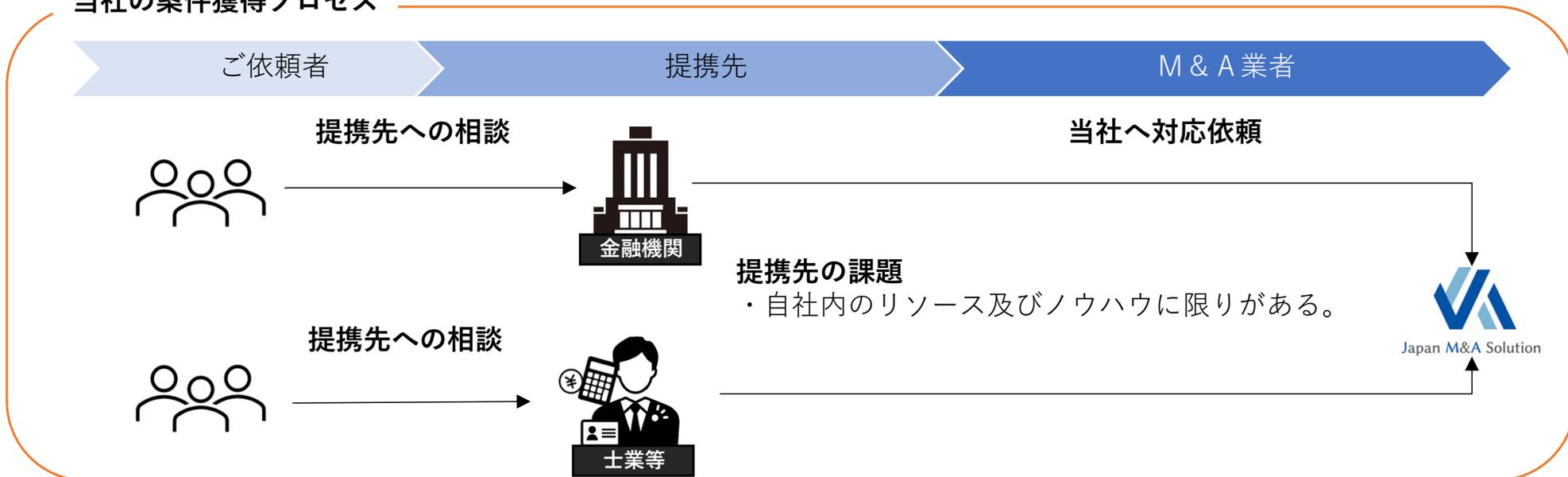


出展：経済産業省 第三者承継支援総合パッケージ

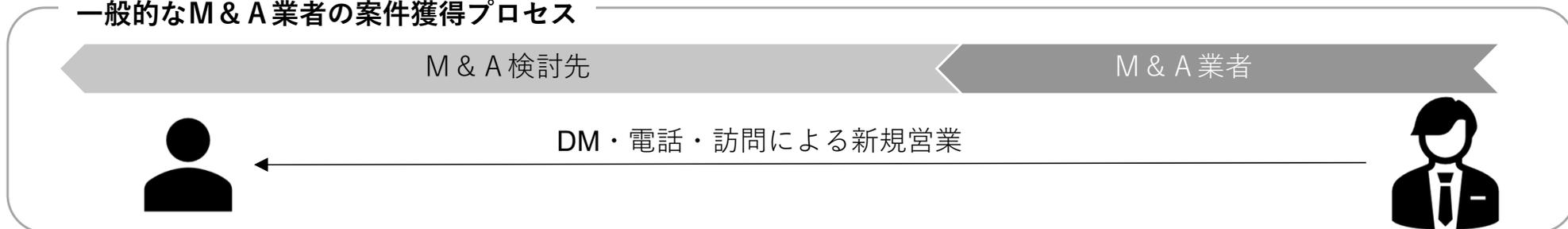
会社概要（効率的な営業活動）

M & A の案件の継続的な獲得が当社の継続的な拡大に必要であるため、当社は金融機関である地方銀行・信用金庫や証券会社、税理士・会計事務所等と提携関係を構築しております。提携を進めることにより、安定的かつ継続的にご依頼者の紹介及び新規アドバイザー契約の獲得ができるようになります。

当社の案件獲得プロセス



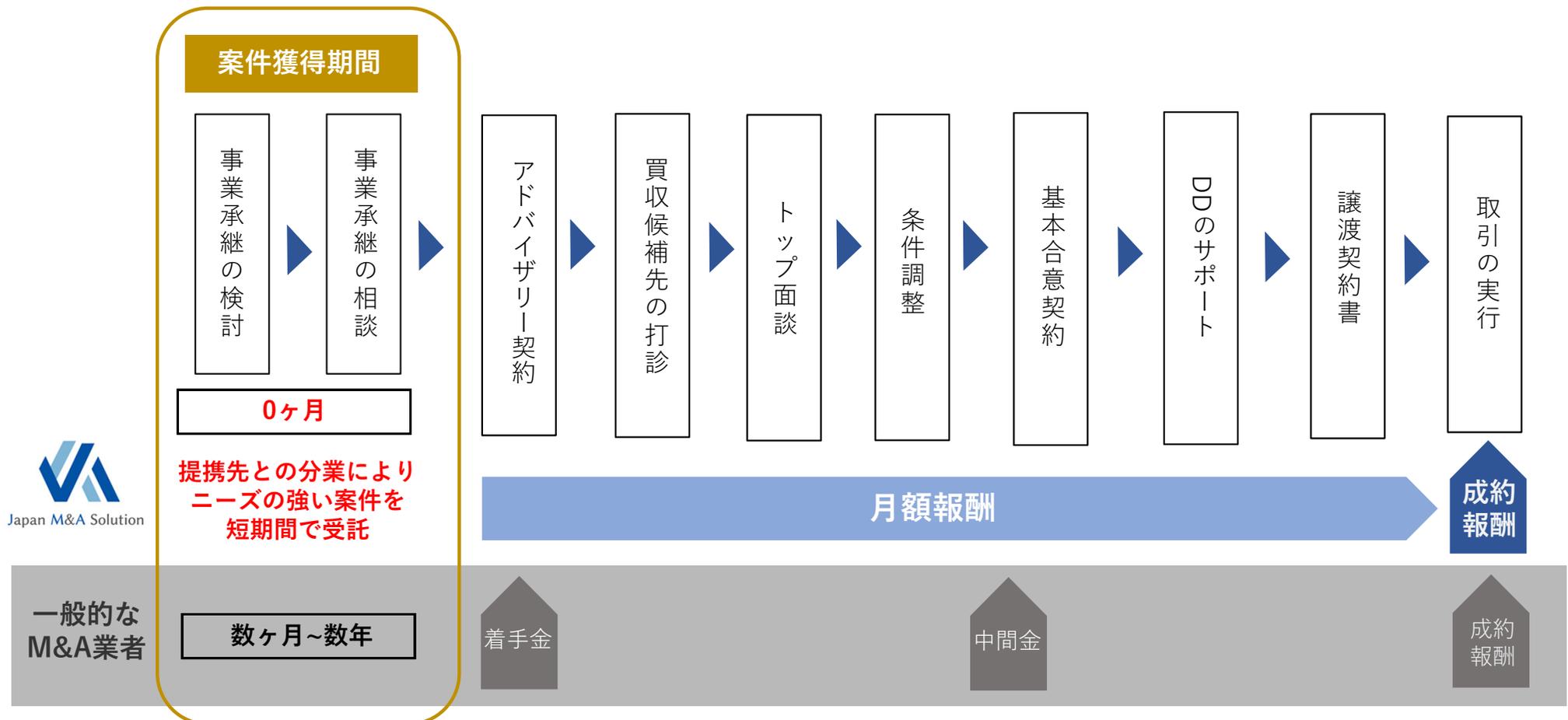
一般的なM & A 業者の案件獲得プロセス



会社概要（効率的な案件獲得）

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



2024年10月期 第3四半期決算概要



通期業績予想の修正

- 事業承継に対するM&Aニーズは多く、下期での成約に注力していた。しかし獲得した案件の多くが4Q以降に成約することが想定されるため通期業績予想を下方修正。
- アドバイザリー契約数は着実に増加傾向、特に成約確度の高い金融機関からのアドバイザリー契約数が増加。

(単位：百万円)	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株あたり 当期純利益
前回発表予想(A)	913	245	245	171	119.52
今回発表予想(B)	652	17	17	10	6.78
増減額(B-A)	△261	△228	△228	△161	
増減率(%)	△28.6	△93.1	△93.1	△94.2	
前期実績 2023年10月期	752	176	168	125	104.02

(ご参考)

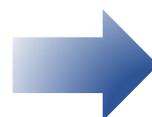
(単位：件数)	23年10月期3Q	24年10月期3Q	前期比
新規アドバイザリー数	213	267	+54
(内) 金融機関経由	118	153	+35

24年10月期 第3四半期 P/Lサマリー

前期比減収減益、主な要因は成約時期が4Q以降にズレたことによるもの。
 要因については分析の上で、対策を進める。

要因

- 成約時期のズレに加え、成約した案件の単価減少が要因
- 人員数は増加するも一時的な退職に伴う案件の引継ぎ等で、案件進捗に遅れ
- 売上高減少が各段階損益に影響



対策

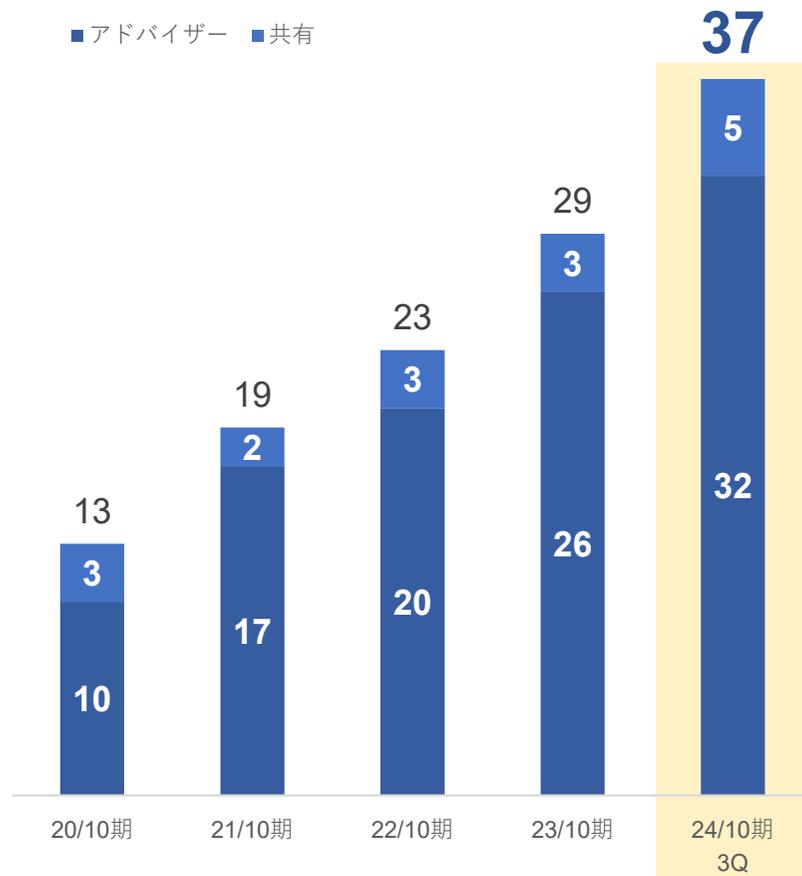
- 良質で一定の成約報酬を獲得できる、金融機関経由の案件獲得に注力
- 小規模な組織であるため人員による影響が大。組織規模拡大に向け積極採用

	23/10期3Q累計		24/10期3Q累計		前年同期比
		構成比		構成比	
売上高	528	-	403	-	△23.6%
売上原価	280	53.1%	282	69.9%	0.6%
売上総利益	247	46.9%	121	30.1%	△50.9%
販売費及び一般管理費	123	23.3%	140	34.8%	14.2%
営業利益又は営業損失	124	23.6%	△18	△4.7%	-
経常利益又は経常損失	122	23.3%	△18	△4.7%	-
四半期純利益又は四半期純損失	80	15.2%	△13	△3.2%	-
1株当たり四半期純利益(円)	67.10	-	△8.86	-	-

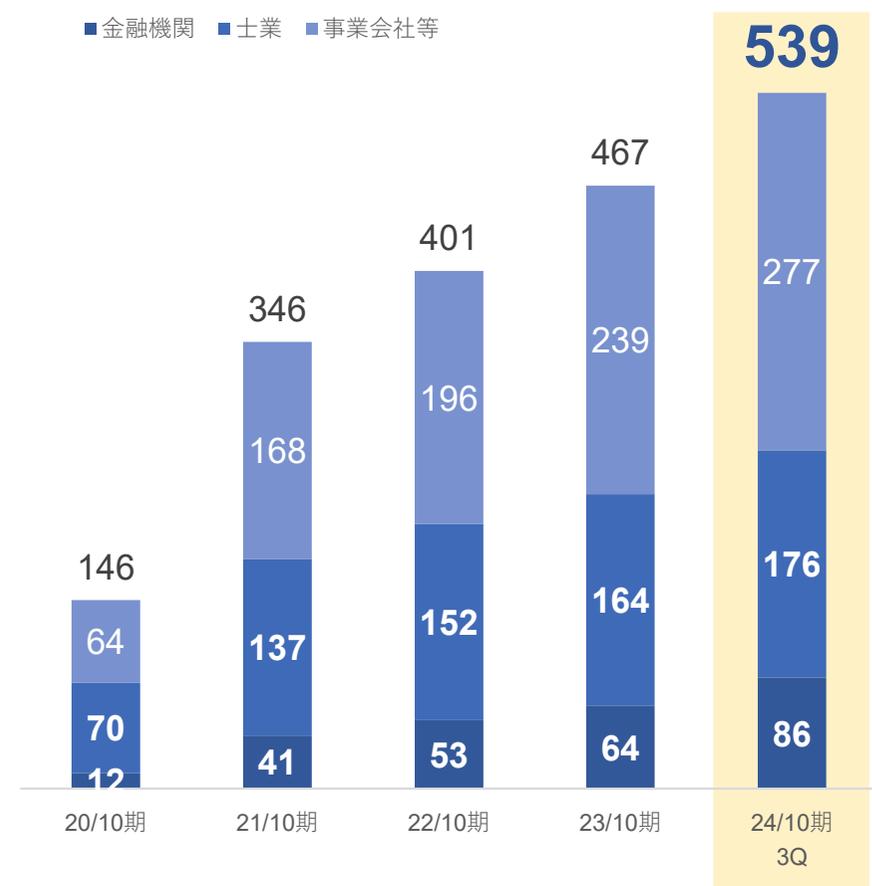
主要KPI 将来の売上増につながる人員数、累計提携数は順調に増加

人員数、累計提携数は順調に増加

人員数 (人)



累計提携数 (件)

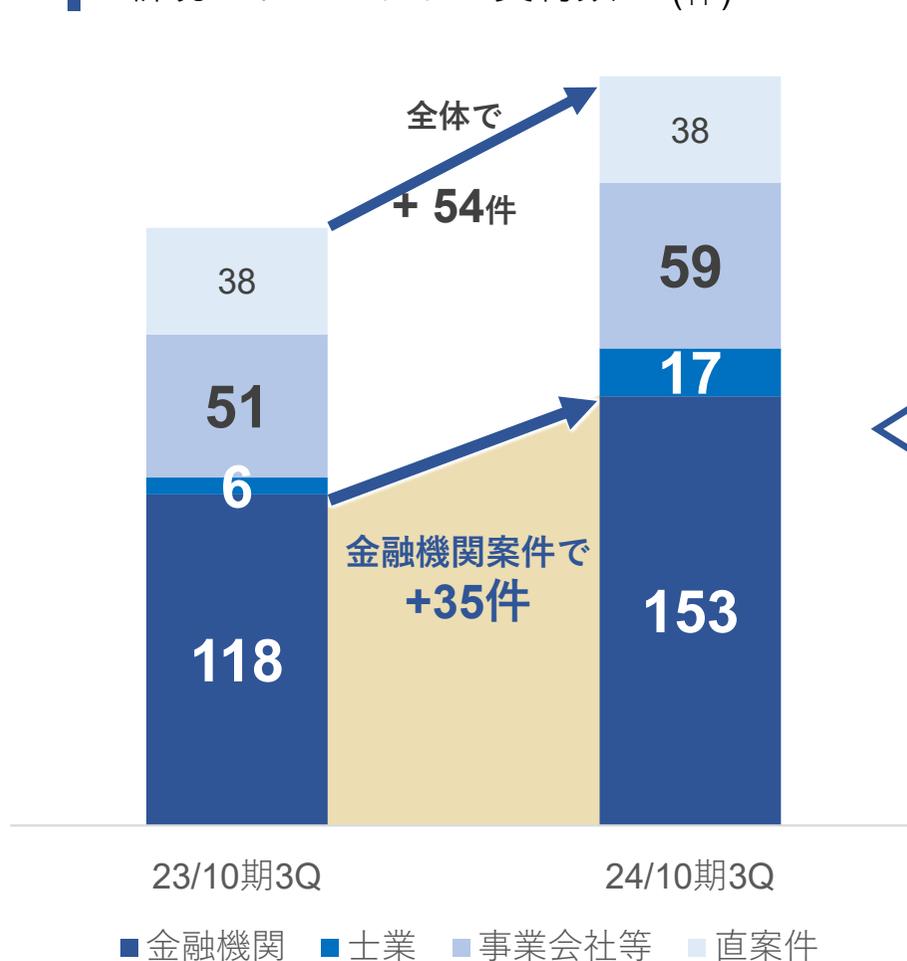


※事業会社等：顧問先を有するコンサルティング会社や、多くの取引先を有する企業等です。

主要KPI 良質な新規アドバイザー契約数が増加

金融機関からの新規アドバイザー契約数が増加

新規アドバイザー契約数 (件)



新規アドバイザー契約数
前年同期比 +54件の内

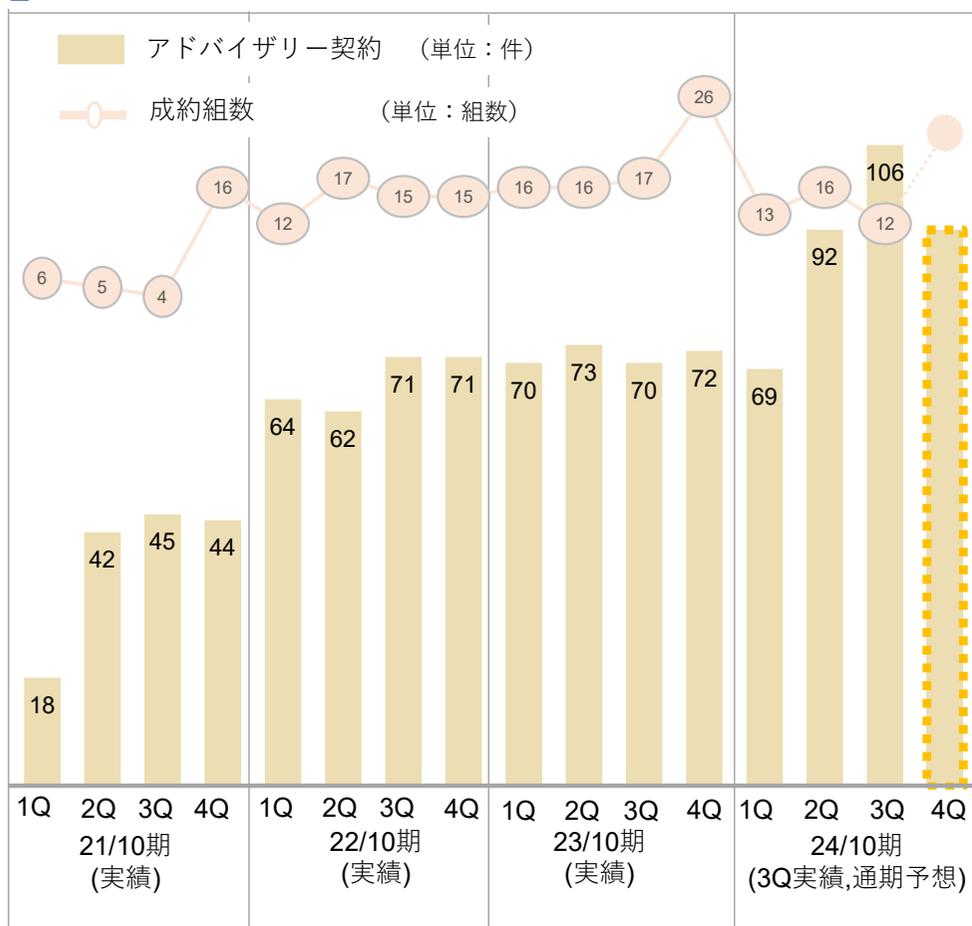
成約確度の高い金融機関の
新規アドバイザー契約数
前年同期比 **+ 35件**

※事業会社等：顧問先を有するコンサルティング会社や、多くの取引先を有する企業等です。
※直案件はHPの問合せや、過去の取引先からの依頼によるもの。

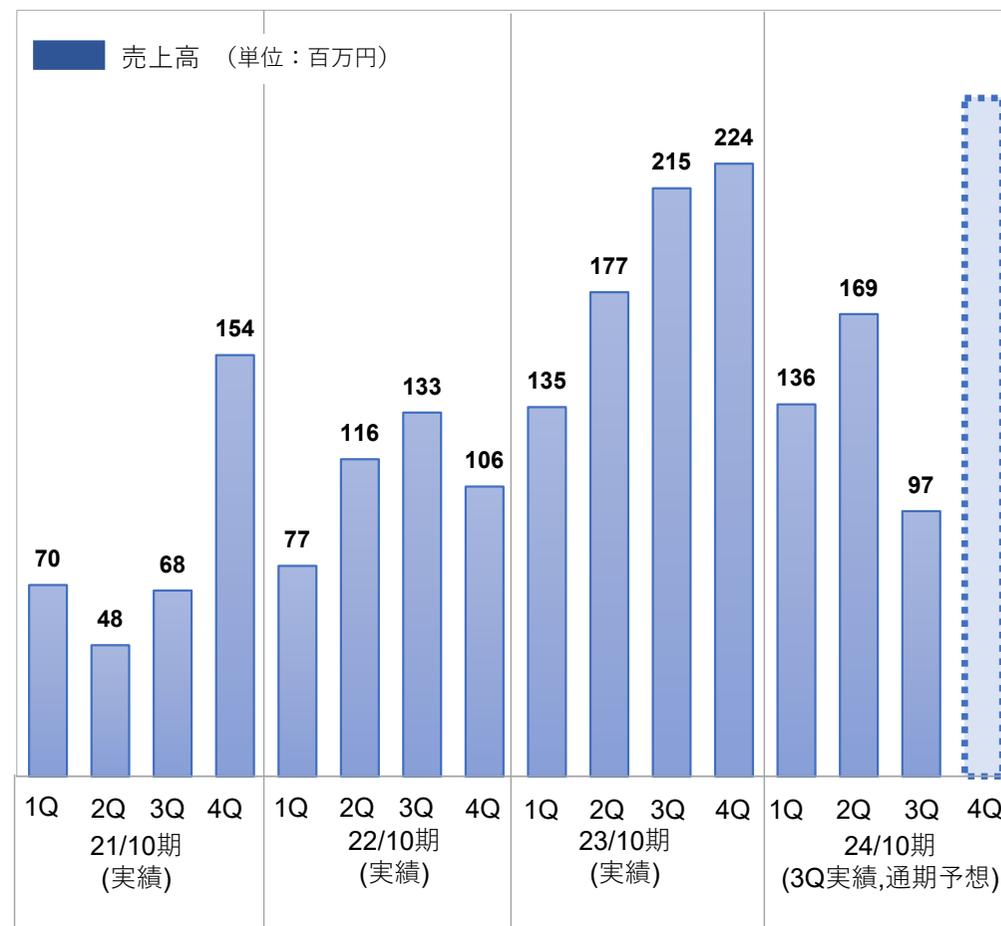
四半期業績・KPIの推移

退職に伴う案件の引継ぎ等で、案件獲得・進捗に遅れが生じる。
 第2Qよりアドバイザリー契約の獲得が回復し前年対比好調であるが、成約までは一定の期間を要するため、下方修正を実施。

アドバイザリー契約・成約組数 四半期推移

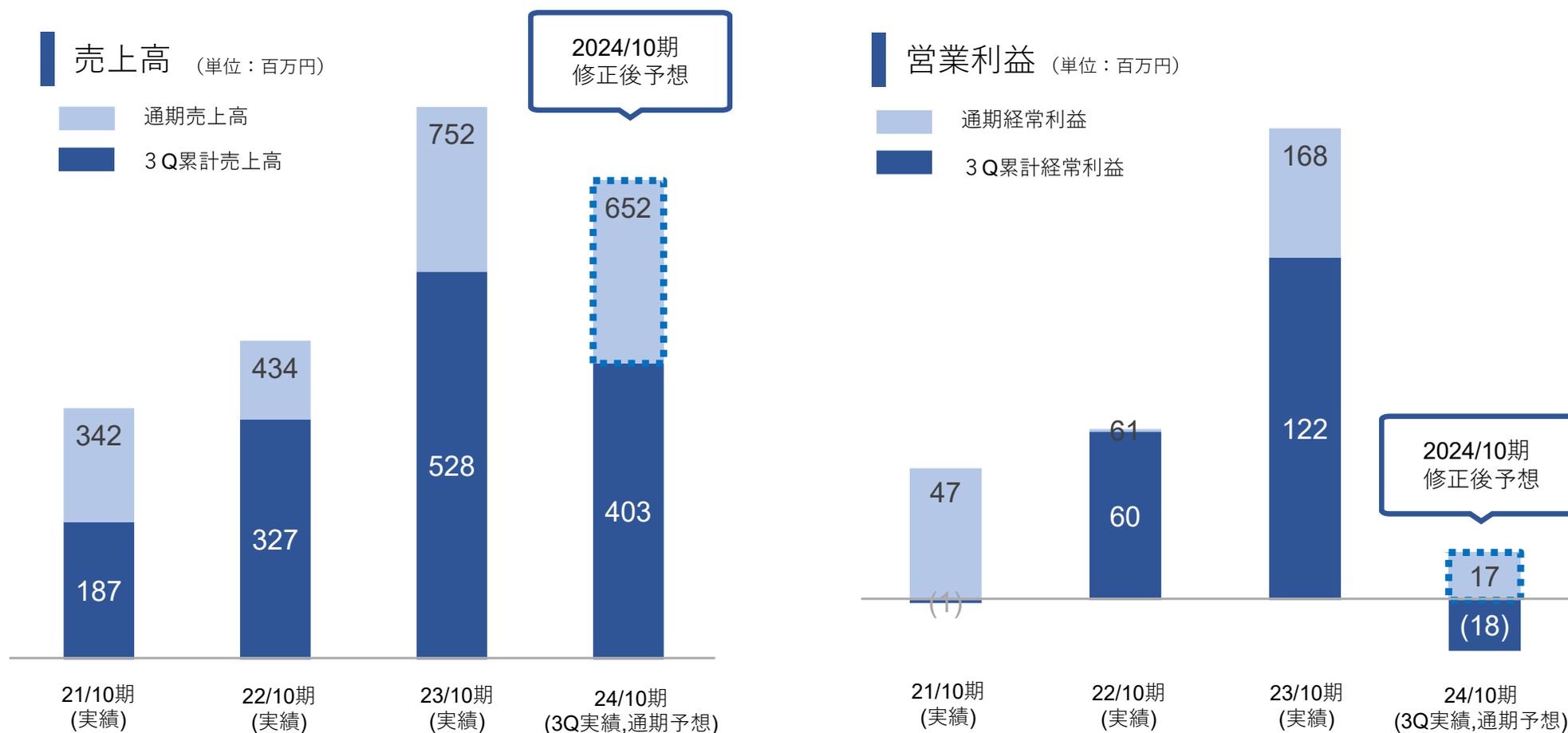


売上高 四半期推移



通期業績（売上高・経常利益）

当第3Q累計は成約件数の落ち込みを受けて、通期業績予想の下方修正を行った。
アドバイザー契約の獲得は好調のため、今後の成約予材として案件進行中。
通期累計としては減収・減益となる見通し。



主な施策

主な施策

成約組数増につながる提携先の拡充を行う

首都圏中心の提携先を全国区に拡大

中小企業のM&A潜在ニーズが高いことから人員数を増強

進捗状況

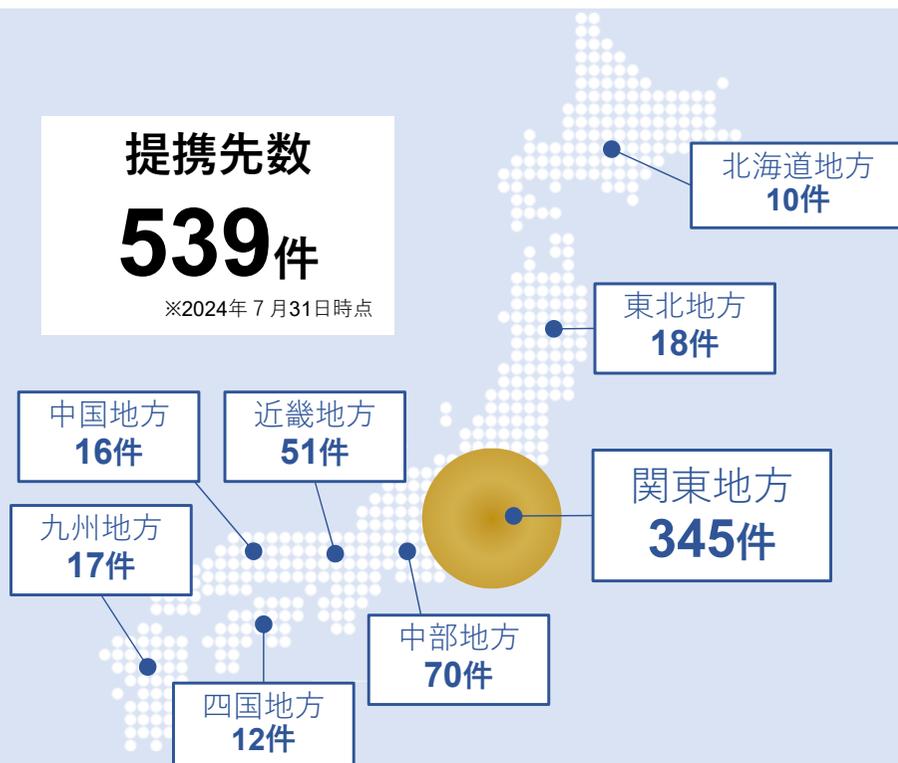
▶ 前期末から+72件

▶ 前期末から+6名
専門性の高い人材を採用

提携先数

539件

※2024年7月31日時点



首都圏以外も
ニーズの高い地域を
中心に提携先を
拡大していく

フューチャーベンチャーキャピタル 株式会社との業務提携

同社は、創業より日本各地で地域活性化に貢献すべく地方創生ファンドの運用を行っています。同社と協働することで事業承継、地方創生の新たな取り組みを行ってまいります。具体的には、地域貢献意欲のある企業が地域外へ流出してしまう問題に対し、地方創生ファンドの育成支援・出口戦略で、地域内M&Aが選択肢となるよう、協働してEXITサポートを行うことで解決していきます。

また、両社が保有する地域金融機関のネットワークを活用することで、事業承継、地方創生の強化につなげてまいります。さらに、協働して地方創生ファンド事業を推進することにより、新規事業取組によるビジネスチャンスを拡大するだけでなく、地域に根付いた事業基盤を構築することも目的としています。



株式会社東名との業務提携

同社は、顧客の廃業・閉業手続きを行う中で、この問題の重要性を認識されていました。この度の業務提携は中小企業を次世代へとつなぐことを目的とし、廃業・閉業のお困りごとを解決していく同社の顧客へ事業継続の機会を提供することによって、後継者不足の解決を目指します。

同社の約12万件の光回線顧客及び約4万件の電力小売サービスの顧客に対し、当社の事業承継支援サービスを紹介いただきます。これにより、後継者問題に悩む中小企業経営者の皆様に事業承継の機会を提供し、顧客の事業継続を支援することで中小企業の成長へ貢献ができるものと考えています。

想定されるQ&A



想定されるQ&A

想定される質問	回答
案件が4Q以降にズレるとのことですが、ズレる要因は何でしょうか？	個別の案事情形によって異なりますが、当社が小規模な組織であるため、退職に伴う案件の引継ぎ等による遅延も要因であります。積極的に採用活動を進めることによって、これまでより多くの提携先・ご依頼者の獲得、業容の拡大が行えるものと考えております。
退職者に伴う一時的な案件進捗の遅れとありますが、御社は退職者が発生するとこのような現象が常に発生するのでしょうか？ 離職防止策について教えてください	当社が小規模な組織であるため、案件進捗をリードできる人員が退職することによって、案件進捗の遅延が生じています。組織基盤を強固にするため、積極的な採用を行うとともに、人員が定着するよう取り組みを進めております。中長期的なインセンティブと企業価値向上のモチベーション維持のため、ストック・オプションの付与を行っています。
金融機関経由のアドバイザー契約数が増えると原価率が高くなるということですが、金融機関経由以外のアドバイザー契約数を伸ばすことで原価バランスを保てないのでしょうか？	金融機関経由のアドバイザー契約は、ご紹介頂くのみに留まらず、買収時のファイナンスの提案や、買収後の支援等を受けやすく、譲渡企業・譲受企業ともにメリットがあります。ただ、当社の収益にとっては原価率上昇につながっております。今後は、直案件の獲得にも力を入れることで、原価のコントロールに努めて参ります。

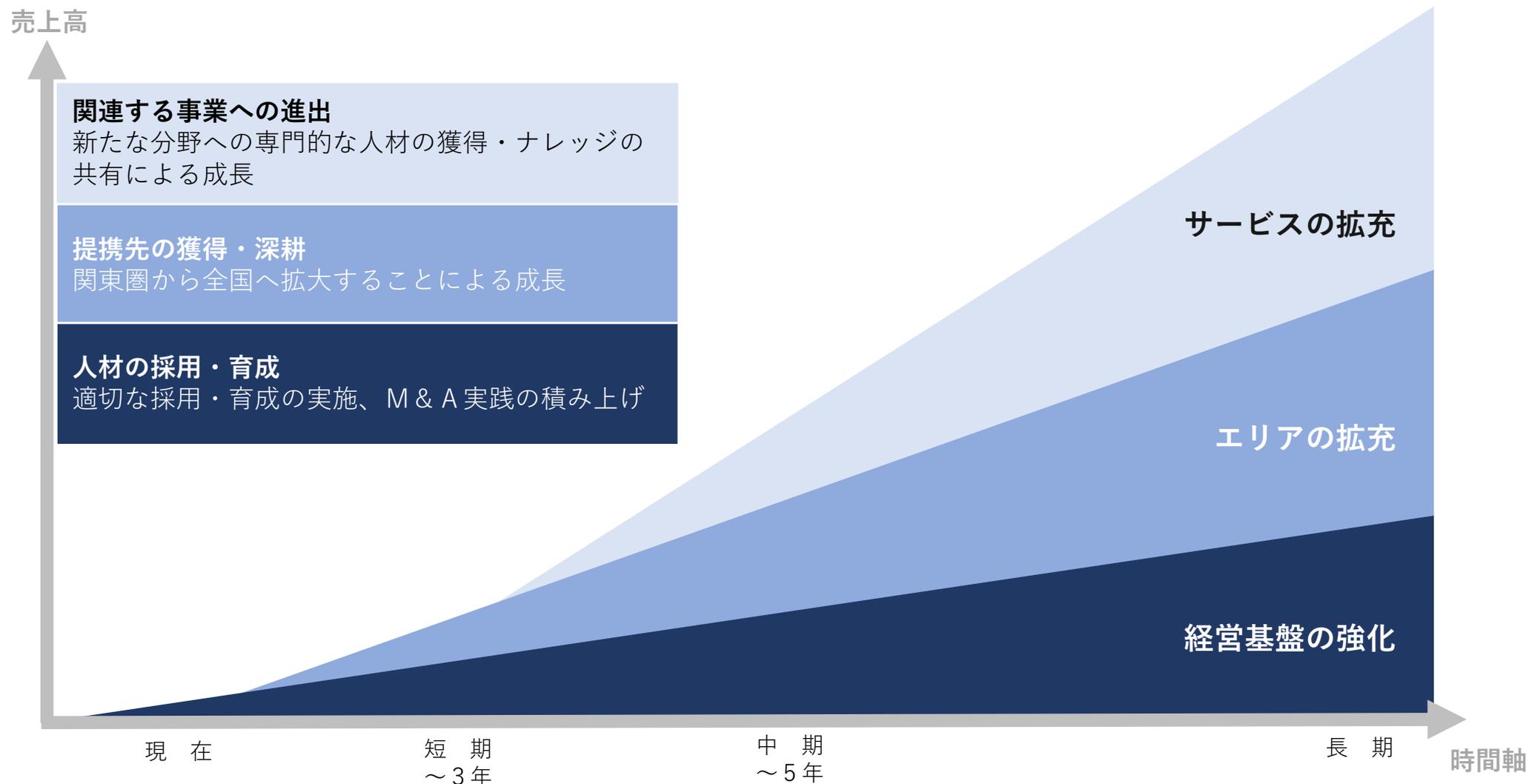
成長戦略



Japan M&A Solution

3つの成長戦略により長期的な成長を実現

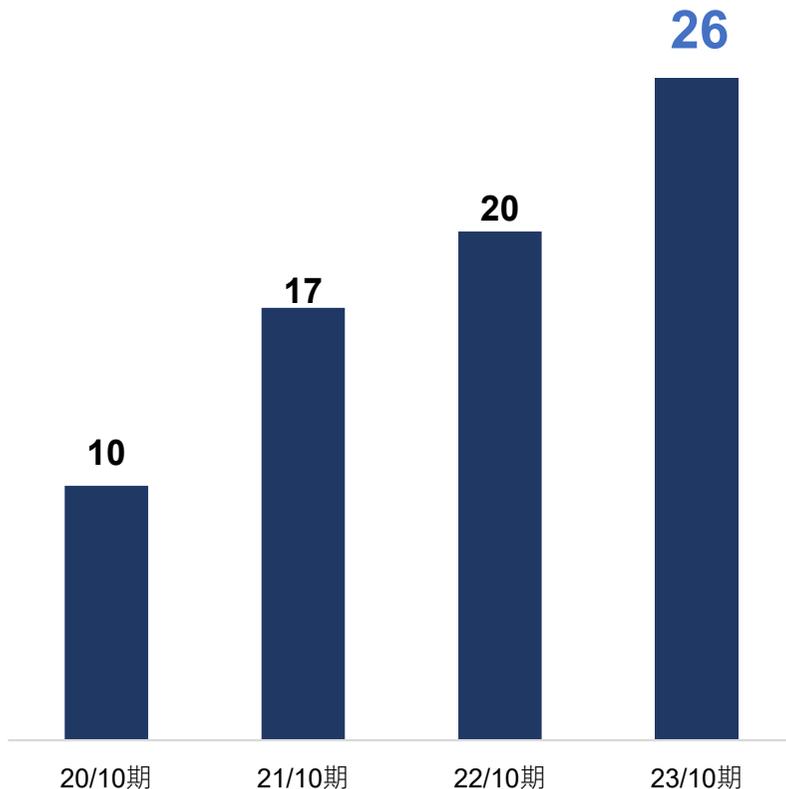
人材の採用・育成、提携先の獲得・深耕、関連する事業への進出を軸とする戦略により、経営基盤の強化、エリアの拡充、サービスの拡充を実施し、長期的な成長を実現していきます。



3つの成長戦略：①人材の採用・育成

人材の採用・育成は当社の最も基礎的な成長の源泉ととらえ、業界未経験でもポテンシャルの高い人材を確保し、経験者が伴走しながらM&A実践に必要な知識や経験を短期間で習得できる育成体制を整えています。

M & A アドバイザー人員推移 (人)



採用

業界が未経験でもフットワークが軽く、熱意と会計知識を持つポテンシャルの高い人材を採用しています。M & Aに興味を抱く求職者は多く、当社の規模拡大に伴い、採用を行い育成に力を入れております。

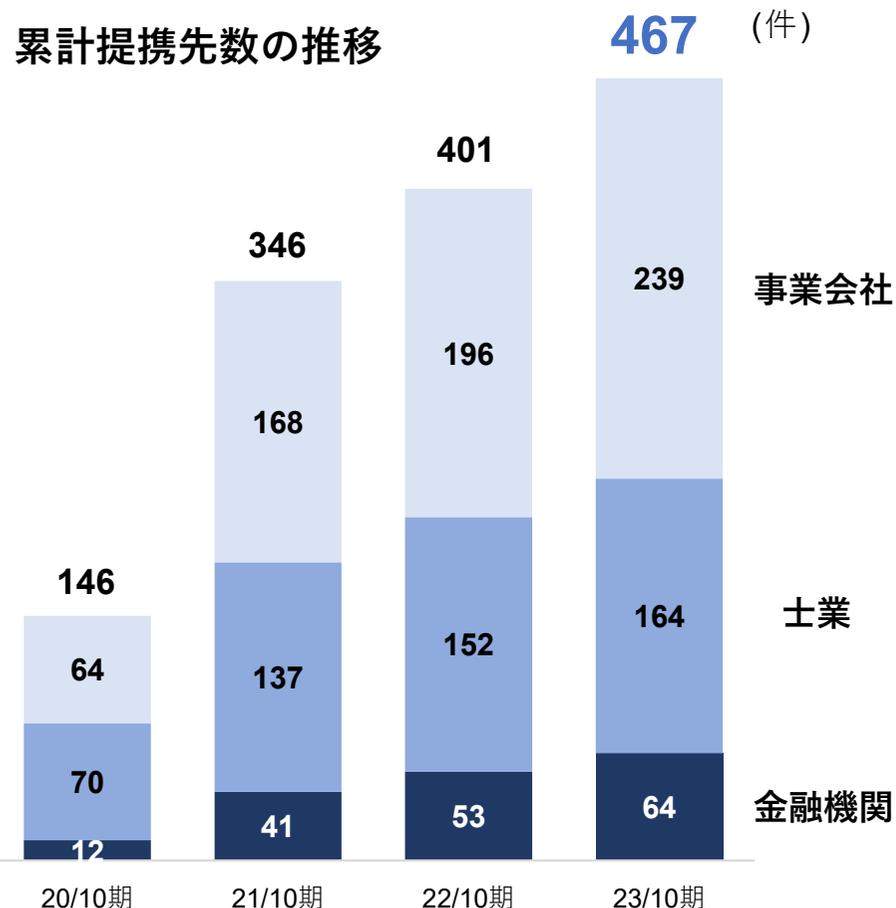
育成

当社のM & Aアドバイザーの場合、中小企業に対するM & Aアドバイザーサービスの提供に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及び効率的なM & Aアドバイザーサービスの提供を可能としております。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可能であり、人材の育成及び教育の観点でも早期の戦力化に寄与しております。

23/10期第3Q以後、退職により1名が減少。
通期を通して、採用は順調に推移。24/10期も継続して人員増を目指す。

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。



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。

23/10期第3Q以後、各提携先区分毎に継続的な新規アプローチを行い提携先が増加。通期を通して、中小企業を中心とするM&Aが実施できる当社の知名度があがり金融機関との提携が増加。

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アドバイザー事業のノウハウを活かしてM&Aに付随する下記サービスの収益化を目指しています。

PMIの実施

PMIは、M & A 実行後に当初想定したシナジー効果の計画を実現させる重要なプロセスです。
M & A 実行までだけでなく、M & A 実行後にサポートを行い、シナジーが実感できるよう、コンサルティング業務を推進していきます。

ハンズオン支援

後継者が決まっても、経営のノウハウが不足している場合や、時間をかけて企業価値を高めてから引退を検討している場合等において、経営課題の改善を行い、数年後のM & Aを目指すためのサポートを行っていきます。

インターネットでのM & A マッチングサイト

より多くの事業承継案件をパブリックに発信することで譲受企業の発見や複数の候補から選択が可能となり、依頼者のニーズに合った事業承継が実現できます。
上場時に調達した資金によって、開発を行う予定です。

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があります。
当ファンドによる経営支援により課題解決を行い、適切な譲受企業の探索を行います。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」を優先に対応。その後に上記サービスの拡充予定。

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。