



M&A 総研HD

2025年9月期 通期 決算説明資料

2025年10月30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)

1 2025年9月期 通期実績

2 2026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 主要事業概要および競争優位性

7 参考資料

1. 2025年9月期 通期実績
決算サマリー

(単位:百万円)

	FY25/9 (予想)	FY25/9 (実績)	達成率	FY24/9	前年同期比
売上高	17,950	16,602	92.5%	16,549	+0.3%
M&A仲介事業	16,500	15,146	91.8%	16,301	▲7.1%
コンサルティング事業	1,450	1,451	100.1%	247	+485.4%
インキュベート事業 ¹	-	4	-	-	-
営業利益 ²	5,732	4,964	86.6%	8,408	▲41.0%
M&A仲介事業	6,400	5,878	91.9%	8,690	▲32.4%
コンサルティング事業	▲668	▲743	-	▲231	-
インキュベート事業 ¹	-	▲130	-	▲43	-
営業利益率	31.9%	29.9%	▲2.0Pt	50.8%	▲20.9Pt
当期純利益	3,960	2,894	73.1%	5,788	▲50.0%

注:
1. M&A仲介事業とコンサルティング事業以外の事業が含まれている。
2. 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44百万円発生しており、それらの合計が連結PLの営業利益と一致。

・ 連結業績

M&A仲介事業が減収となった一方、コンサルティング事業の拡大が寄与し、連結では前年同期比で増収。売上高の伸びが限定的だったことに加え、コンサルティング事業・インキュベーション事業の先行投資が影響し、営業利益は減益となった。**M&A仲介を中心とした収益構造から複数事業への展開を進める「事業ポートフォリオの変革期」にあり、先行投資を通じて中長期的な成長基盤の確立を進めている。**

・ M&A仲介事業

成約率の回復が想定よりも遅れたことにより、成約件数は当初計画に届かず減収減益となった。
一方で、**アドバイザー契約の受託残高や提携先数は順調に増加しており、今後の成約件数拡大に寄与していく見込み。**
アドバイザー数は390名で着地。

・ コンサルティング事業

売上高・コンサルタント数はいずれも想定通りの着地。
売上高は+485.4%、コンサルタント数は+385.7%と大幅に成長。
組織基盤の強化やブランディングのための投資等の影響で、赤字幅が拡大。積極的な採用を継続しており、中長期的な成長に向けた投資フェーズにある。

1. 2025年9月期 通期実績
連結：直近5ヵ年の業績推移

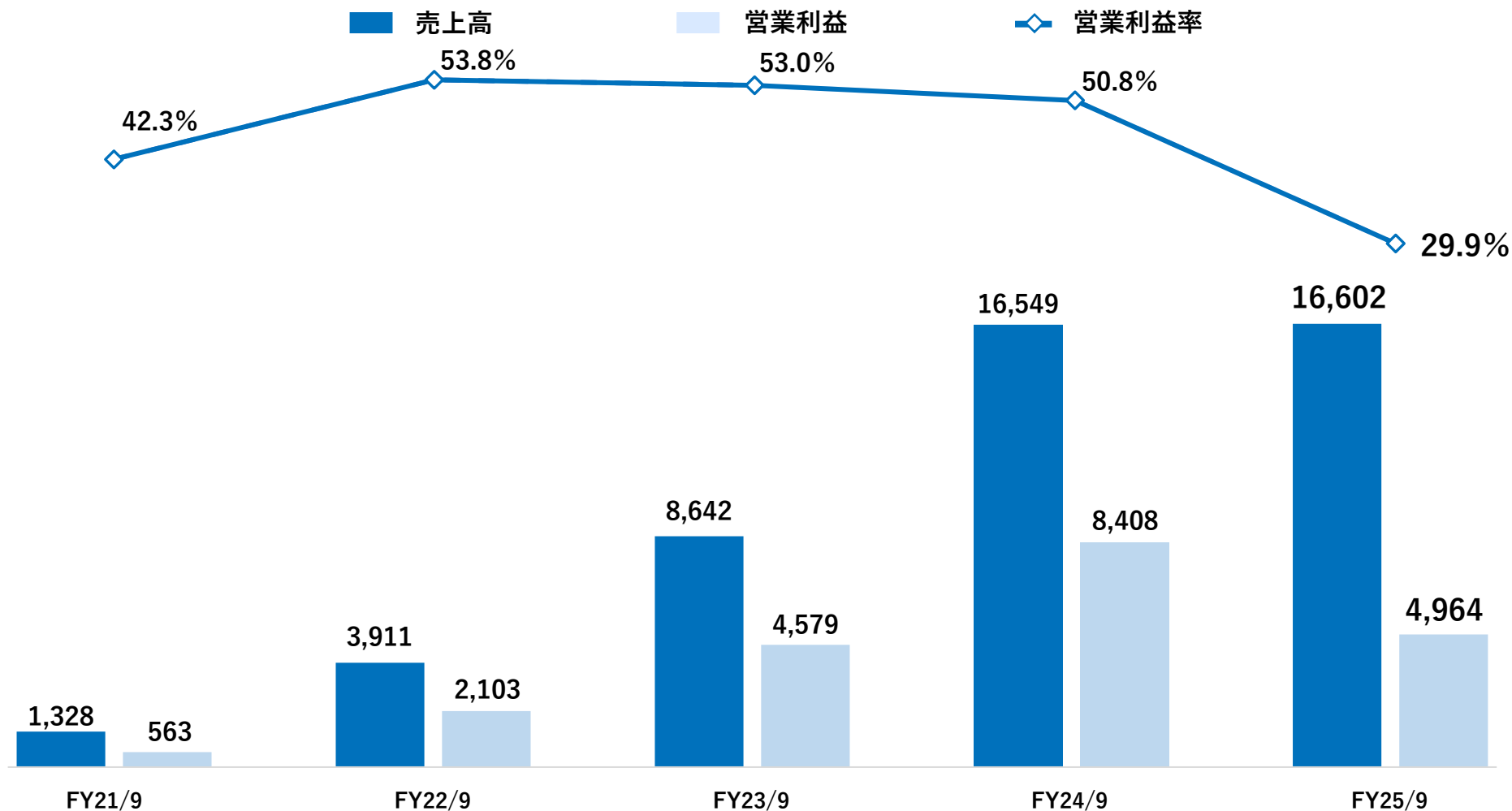
	FY21/9	FY22/9	FY23/9	FY24/9	FY25/9	前年同期比
売上高	1,328	3,911	8,642	16,549	16,602	+0.3%
M&A仲介事業	1,328	3,911	8,642	16,301	15,146	▲7.1%
コンサルティング事業	-	-	-	247	1,451	+485.4%
インキュベート事業 ¹	-	-	-	-	4	-
売上総利益	1,038	3,123	6,617	12,017	10,120	▲15.8%
売上総利益率	78.2%	79.8%	76.6%	72.6%	61.0%	▲11.6Pt
販管費	475	1,019	2,038	3,608	5,155	+42.9%
営業利益 ²	563	2,103	4,579	8,408	4,964	▲41.0%
M&A仲介事業	563	2,103	4,579	8,690	5,878	▲32.4%
コンサルティング事業				▲231	▲743	-
インキュベート事業 ¹	-	-	-	▲43	▲130	-
営業利益率	42.3%	53.8%	53.0%	50.8%	29.9%	▲20.9Pt
経常利益	557	2,082	4,484	8,405	4,970	▲40.9%
経常利益率	42.0%	53.2%	51.9%	50.8%	29.9%	▲20.9Pt
当期純利益	368	1,326	2,646	5,788	2,894	▲50.0%
当期純利益率	27.7%	33.9%	30.6%	35.0%	17.4%	▲17.6Pt

注:
1. M&A仲介事業とコンサルティング事業以外の事業が含まれている。
2. 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44百万円発生しており、それらの合計が連結PLの営業利益と一致。

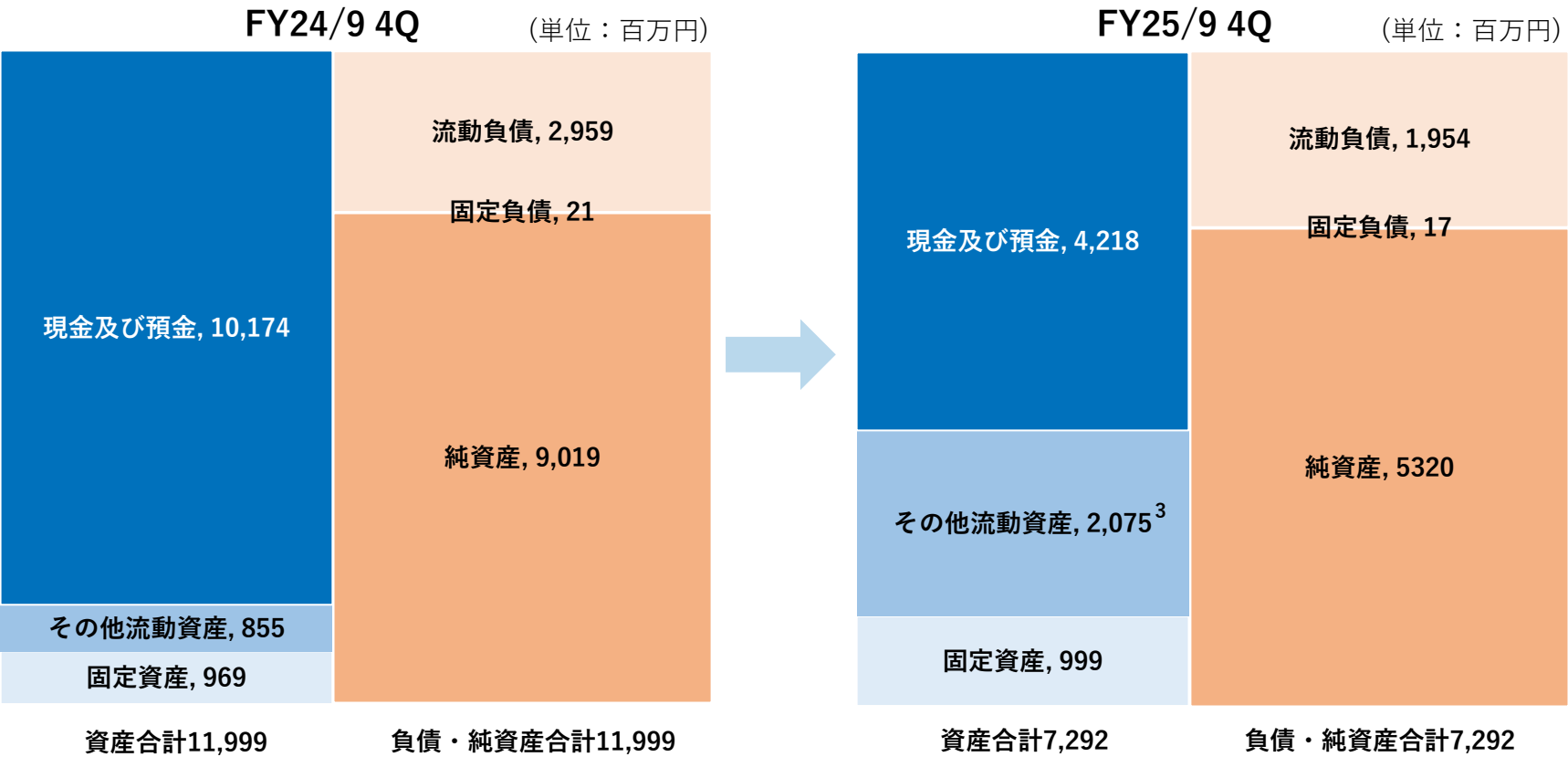
連結：通期の売上高、営業利益推移

連結売上高は166.0億円、連結営業利益は49.6億円で着地。M&A仲介事業の成約件数が想定を下回ったことに加え、コンサルティング事業における採用関連費用などの先行投資が増加したことから、通期業績予想に対して未達となった。

売上高・営業利益（百万円）



FY25/9は自己株式の取得・消却および配当を実施し、株主還元を実行している。
引き続き資本効率の向上と成長投資の両立を図っていく。



参考：ROA ¹		
FY23/9	FY24/9	FY25/9
42.1%	57.0%	30.0%

参考：ROE ²		
FY23/9	FY24/9	FY25/9
62.1%	79.2%	40.4%

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は算出していない。
2. 当期純利益÷自己資本(期首と期末の平均値)にて算出。
3. 自己株式取得のための資金の一部を事前に証券会社に預けているため、一時的にその他流動資産が増加している。

第4四半期単体では、売上高は前年同期比+21.9%の4,422百万円で着地。受託残高も右肩上がりで推移しており、引き続き堅調に積み上がっている。一方、業界環境や当社の事業フェーズの変化により、FY25/9通期は低調な業績推移となった。FY26/9は生産性回復に向けた施策の成果を発揮し、各事業部ごとに戦略を展開していく。

(単位:百万円)

	FY22/9	FY23/9				FY24/9				FY25/9			
	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	1,094	2,125	1,750	2,462	2,306	4,892	3,590	4,189	3,629	3,956	3,139	3,629	4,422
営業利益	423	1,398	889	1,323	969	3,294	1,753	2,192	1,451	1,740	941	1,263	1,932
営業利益率	38.7%	65.8%	50.8%	53.7%	42.0%	67.3%	48.8%	52.3%	40.0%	44.0%	30.0%	34.8%	43.7%
M&A アドバイザー	74	90	115	154	181	200	242	289	320	306	329	372	390
成約件数 (大型案件 ¹)	18 (1)	33 (4)	29 (4)	43 (3)	32 (3)	66 (9)	57 (5)	64 (5)	55 (7)	65 (4)	49 (3)	61 (5)	59 (8)
案件単価 ²	58	61	60	54	68	74	63	65	66	61	64	59	75
受託残高 ³	382件	426件	508件	596件	694件	834件	982件	1114件	1216件	1352件	1552件	1804件	1965件

注:

1.

手数料総額が1億円以上の案件を大型案件と定義。

2.

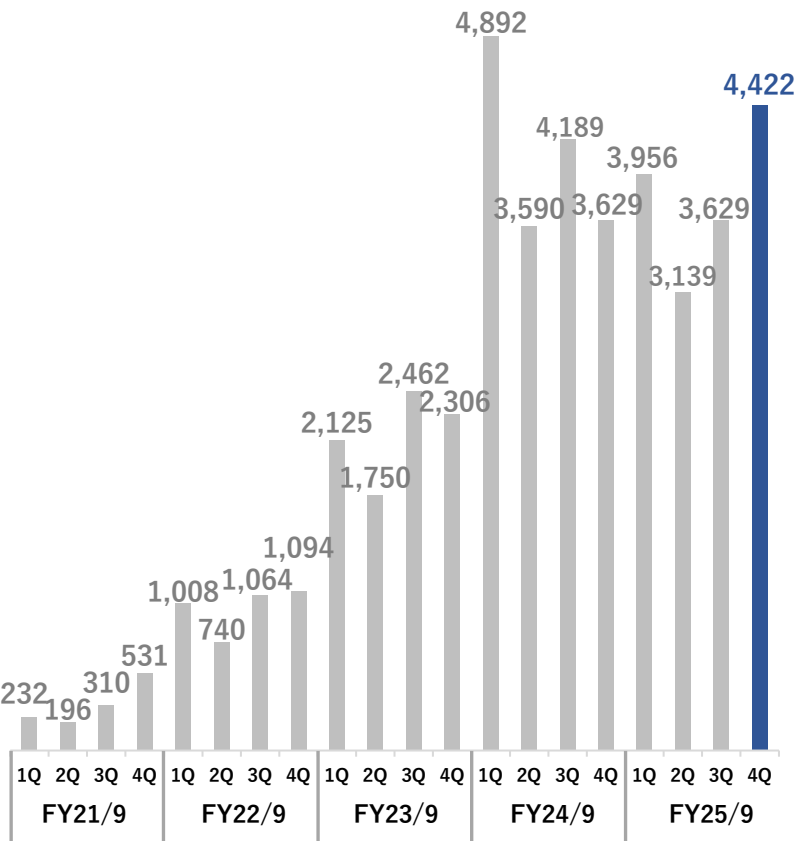
仲介ではないFA案件は成約件数および単価の計算から除いている。同業他社との比較を可能にするため、FY24/9 1Qから成約単価の計算方法を変更し、「M&A仲介事業売上高÷成約件数(FA案件を除く)」で算定。

3.

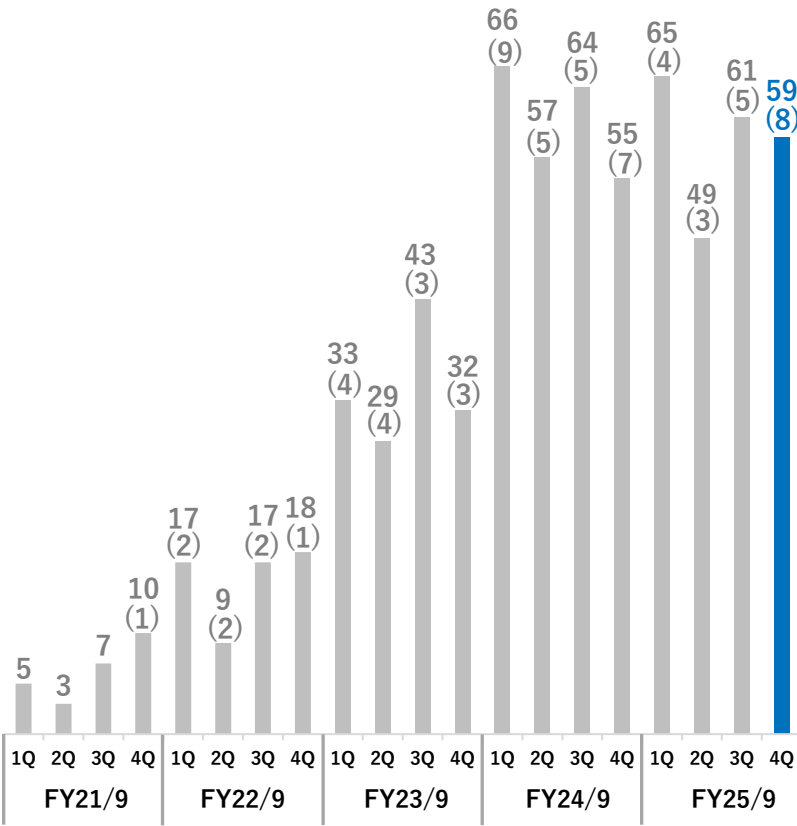
買FA案件はカウントから除外している。また、海外案件に関しては、商習慣の違いからアクティブな案件ではあるがアドバイザー契約を結んでいない案件はカウントから除外している。案件の進行が一度止まっているものであり、時間が経過した後再度進行する可能性があるものも保守的にペンディングとし、件数から除いている。

第4四半期の売上高は4,422百万円、成約件数は59件で着地。
大型案件の成約が寄与し、成約単価が上昇した。

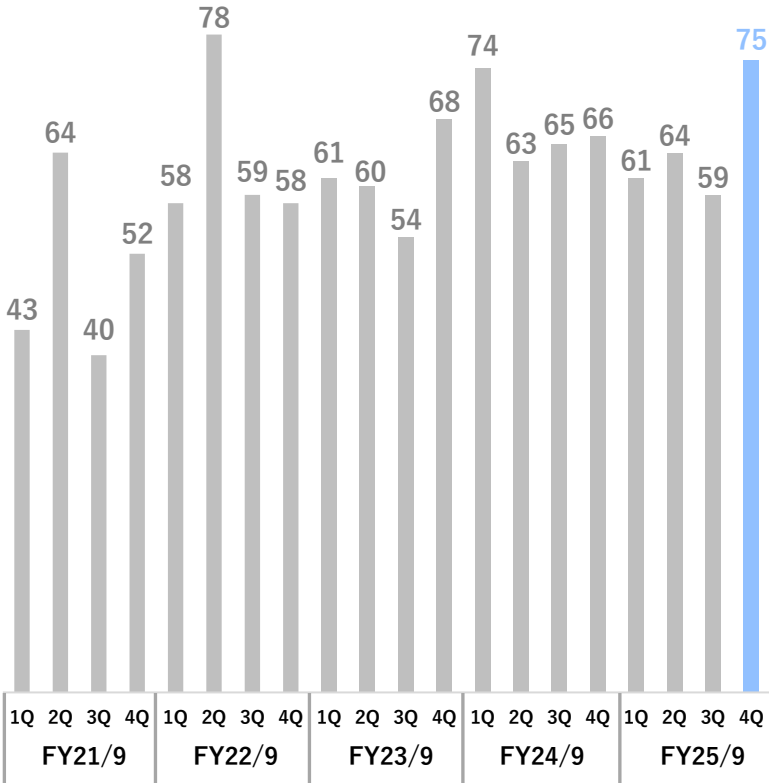
M&A仲介売上高（百万円）



成約件数(うち大型案件)



成約単価¹（百万円）

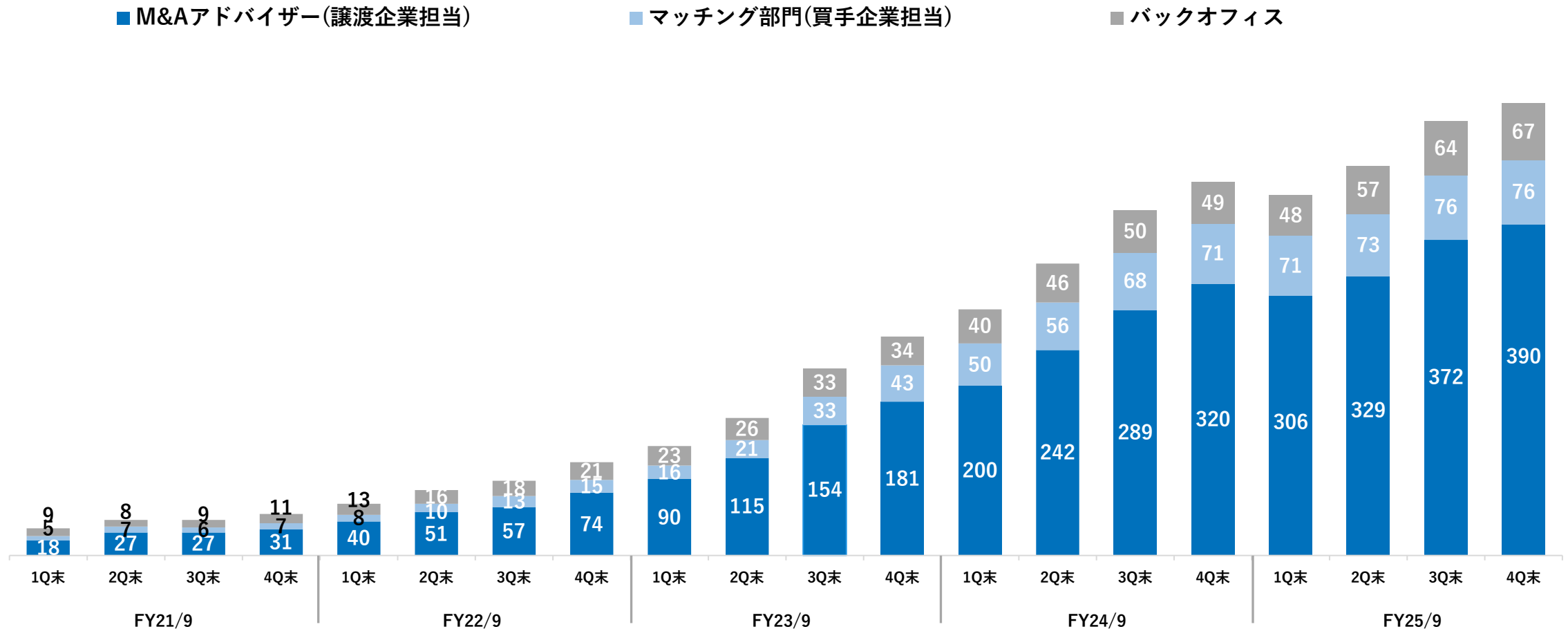


注:
1. 同業他社との比較を可能にするため、FY24/9 2Qから成約単価の計算方法を変更し、「M&A仲介事業売上高÷成約件数」で算定。

M&A仲介事業：各四半期の社員数の推移

これまでの採用方針をベースに、採用後のパフォーマンスデータを重視した採用を実施した結果、採用数は当初計画を下回った。今後も中長期的な事業成長を支える人材の確保を引き続き進めていく。

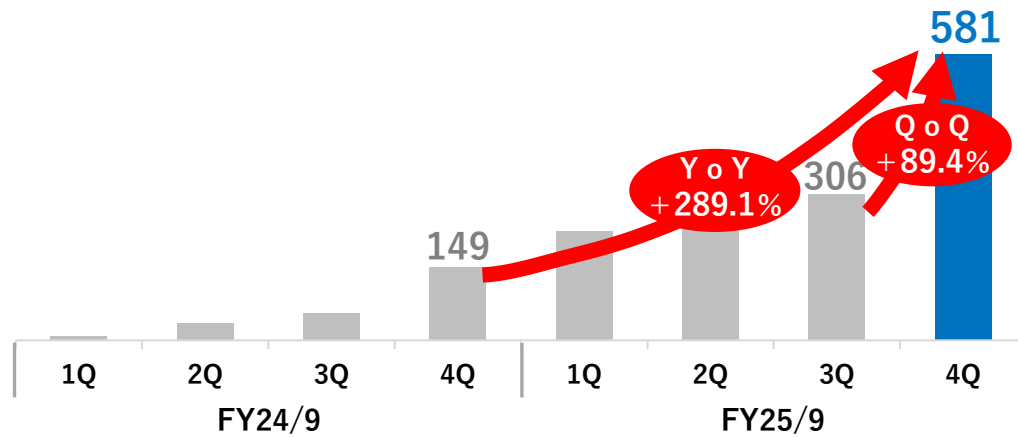
各四半期末時点における部門別人員数の推移（人）



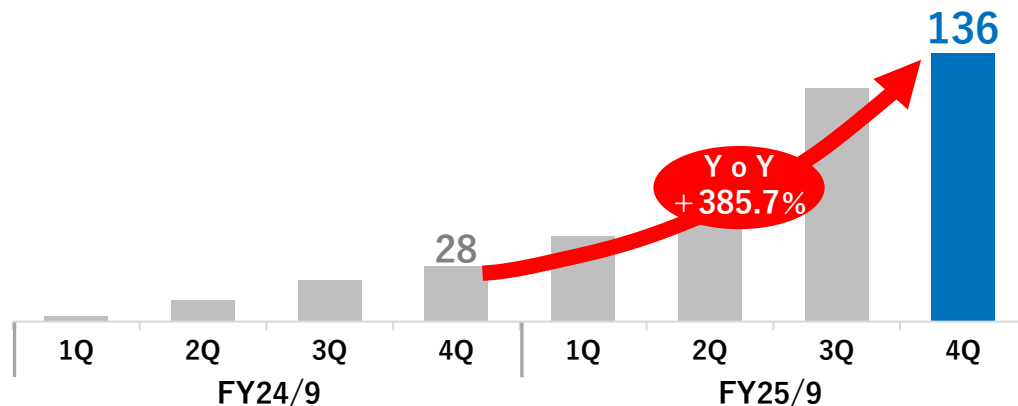
コンサルティング事業：各四半期の売上高とコンサルタント数の推移

売上高・採用はいずれも順調に推移。積極的な採用を継続していることから赤字は続いているが、中長期的な成長を見据えた先行投資の段階にある。**子会社株式および貸付金の評価減については開示のとおりであり、実質的な事業運営への影響はない。**採用およびプロモーションを強化し、規模の拡大を通じて中長期的な収益成長を実現していく。

コンサルティング事業売上高（百万円）



コンサルタント数



■ 案件事例

エンタープライズ企業を中心に受注が増加しており、継続案件も着実に獲得できている。

IT/DX

大手メーカー向けグローバルIT組織再編支援

グローバル全体でのITガバナンス体制の構築を支援。各国・各部門で分散していたIT方針や運用を統合。共通フレームワークに基づきポリシーを標準化し、最適な運用体制を構築。

IT/DX

大手IT企業向けAIエージェント導入支援

AIエージェント導入プロセスの最適化を支援。営業～開発までの業務フローを設計し、コンサルタントが導入PMとして実装まで伴走。

戦略

大手総合商社向けM&A戦略立案

エネルギー事業のバリューチェーン構築に向けたM&A戦略立案と候補企業検討を支援。シナジー創出を見据えた価値創造ストーリーを設計し、戦略からターゲットングまで一貫して支援。

戦略

大手総合電機メーカー向け中経策定支援

4つの主要事業本部を対象に、中期経営計画の策定および事業方針の具体化を支援。最新のAIやテクノロジー動向を踏まえ、全社的な視点から包括的な支援を実施。

1 2025年9月期 通期実績

2 2026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 主要事業概要および競争優位性

7 参考資料

(単位:百万円)

	FY25/9 実績	FY26/9 予想	対前期成長率
売上高	16,602	22,184	+33.6%
M&A仲介事業	15,146	18,000	+18.8%
コンサルティング事業	1,451	3,800	+161.8%
インキュベート事業 ¹	4	384	+8,433.3%
営業利益	4,964	5,993	+20.7%
M&A仲介事業	5,878	6,499	+10.6%
コンサルティング事業	▲743	▲650	-
インキュベート事業 ¹	▲130	145	-
営業利益率	29.9%	27.0%	▲2.9Pt
M&A仲介事業	38.8%	36.1%	▲2.7Pt
コンサルティング事業	-	-	-
インキュベート事業 ¹	-	37.8%	-
当期純利益 ²	2,894	3,533	+22.1%
1株当たり当期純利益	50円54銭	65円14銭	+29.3%

注
1. M&A仲介事業とコンサルティング事業以外の事業が含まれている。
2. FY25/9の実績に基づき税率40%と仮定して計算している。

直接型営業では生産性の回復を図る一方、提携部門では新規提携先の開拓と既存パートナーとのリレーション強化を通じて紹介案件の拡大を推進。海外事業部においても国内同様に案件拡大を進めていく。

また、本部長も自ら案件を担当する体制への変更やマッチング精度の向上による成約率の上昇を図るなど、各部門ごとに施策を展開し、全社的な成長につなげていく。

(単位:百万円)

	FY25/9 実績	FY26/9 予想	対前期成長率
売上高	15,146	18,000	+18.8%
営業利益	5,878	6,499	+10.6%
営業利益率	38.8%	36.1%	▲2.7Pt
M&Aアドバイザー数	390名	400名～450名	+ 2.6%～+15.4%
1人当たり売上高 (期中平均人数)	42.7 (355名)	42.9～45.6 (395名～420名)	-
成約件数	234件	300件前後	-
成約単価	65百万円	60百万円前後	-
成約期間	7.2ヶ月	7ヶ月程度	-

コンサルタント採用は引き続き積極的に進めていく。直近の稼働率は90%を超える水準となっており、来期は85～90%を目指す。ブランディング強化に向けた戦略的投資を実施するとともに、事業規模の拡大に伴い12月にオフィスを移転予定であり、売上高の持続的な成長と組織基盤の強化を図る。

(単位:百万円)

	FY25/9 実績	FY26/9 予想	対前期成長率
売上高	1,451	3,800	+161.8%
営業利益	▲743	▲650	-
コンサルタント数 (クオンツ・コンサルティング)	136名	300名	+120.6%

資産運用コンサルティング事業は、事業開始に必要な許認可を取得していたものの、市場環境の変化や当初想定との乖離に加え、提供予定サービスの展開環境にも変化が生じたことから事業ポートフォリオの最適化を図るため、撤退。その他の事業により収益拡大を進めていく。

(単位:百万円)

	FY25/9 実績	FY26/9 予想	対前期成長率
売上高	4	384	+8,433.3%
営業利益	▲130	145	-
経常利益	▲131	41	-

注:
1. M&A仲介事業とコンサルティング事業以外の事業が含まれている。

1 2025年9月期 通期実績

2 2026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 主要事業概要および競争優位性

7 参考資料

3. 中長期的な成長戦略

グループ体制および商号変更について

M&A総研ホールディングスの下にM&A仲介事業、コンサルティング事業、インキュベート事業を行う会社が紐づいている。創業以来、M&A仲介事業を軸に社会問題の解決を通じて価値を創造し、事業の成長を実現してきた。今後はM&A仲介事業にとどまらず複数の領域で事業展開を進め、さらなる企業価値の向上を目指す。

決議予定時期	2025年12月23日開催予定の第7期定時株主総会
変更後の商号	検討中
変更の背景	今後はM&A仲介事業だけではなく、コンサルティング事業を中心に様々な事業領域へ展開するという弊社グループの方針に合わせ、より適切な商号へ変更する。

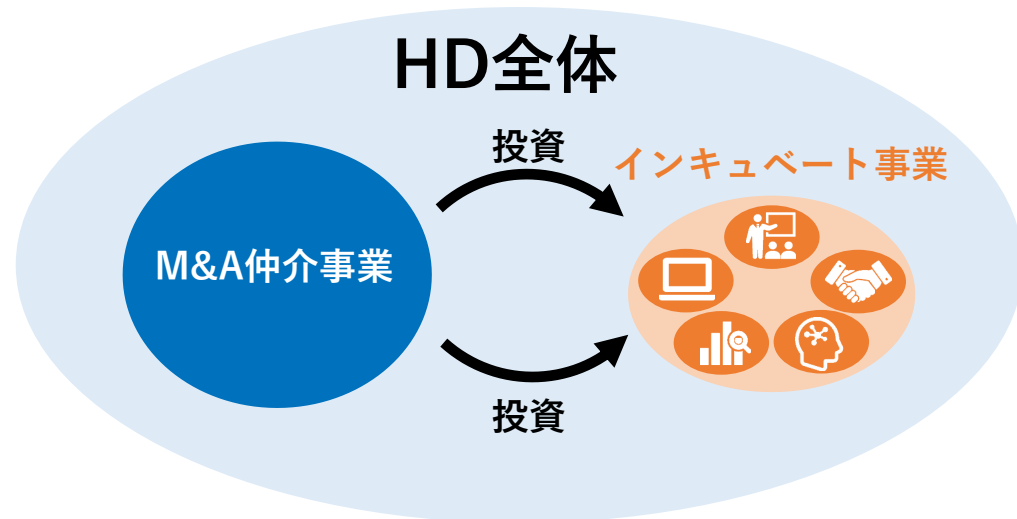


3. 中長期的な成長戦略 新規事業展開

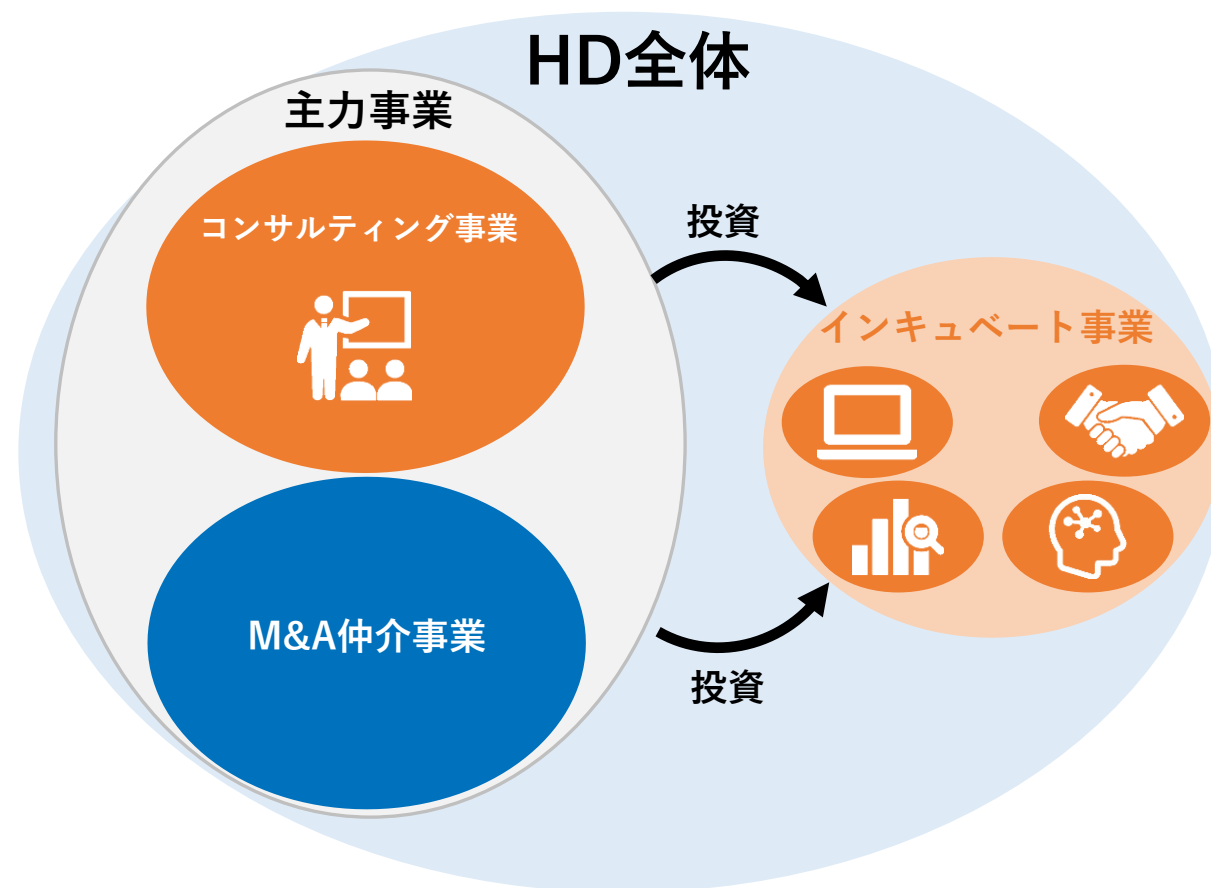
既存事業（M&A仲介事業）で生み出した安定的なキャッシュフローを原資に、新規事業への投資を行い、中長期的な収益の柱を育成。立ち上がった新規事業が次なる投資余力を生み、グループ全体で持続的な成長サイクルを実現していく。

M&A仲介事業・コンサルティング事業の双方を成長させ、特にコンサルティング事業を積極的に拡大することで、4～5年後には両事業の売上規模が同水準となることを目指す。

現在



今後(4～5年後)



事業部ごとに戦略的な施策を展開。企業情報部（直接型営業）は課題への対応としてマネジメント・教育品質向上を進めていく。
金融提携部、会計提携部、海外事業部は今後の成長ドライバーとして位置づけ、売上高の拡大に向けて注力していく。

事業部	課題/施策
企業情報部 (直接型営業)	・課題 案件取得フェーズおよび案件化後のディールコントロールに課題。 ・施策 教育支援部の拡充によってプロセス全体の精度向上・ディールコントロール力を強化。 また、大型案件獲得のためのカバレッジ担当制などの各種施策を展開。
金融提携部 (紹介型営業)	・施策 大手及び地域金融機関との新規提携を推進するとともに、トレーニーの受け入れや人材出向を通じ関係深化と連携強化を図る。
会計提携部 (紹介型営業)	・施策 担当者と専任部長のチーム体制で税理士法人・会計事務所の開拓を推進し、勉強会等の開催を通じてリレーションを強化。
海外事業部	・施策 海外現地パートナーの開拓を推進するとともに、日本国内同様に直接型の営業活動も積極的に展開。
法人部 (買手企業担当)	・施策 各事業部との横断的な連携に加え、AIやDXの活用を一層進めることで、買手企業に関するデータを効率的かつ効果的に蓄積しつつ、成約可能性の高い候補先企業の開拓を推進。

今後

各事業部毎の戦略を推進し
中長期的な成長を実現

売上高

時間軸

海外事業部

金融提携部
(紹介型営業)

会計提携部
(紹介型営業)

企業情報部
(直接型営業)

法人部
(※法人部の縦軸は売上高
でなくマッチング力)

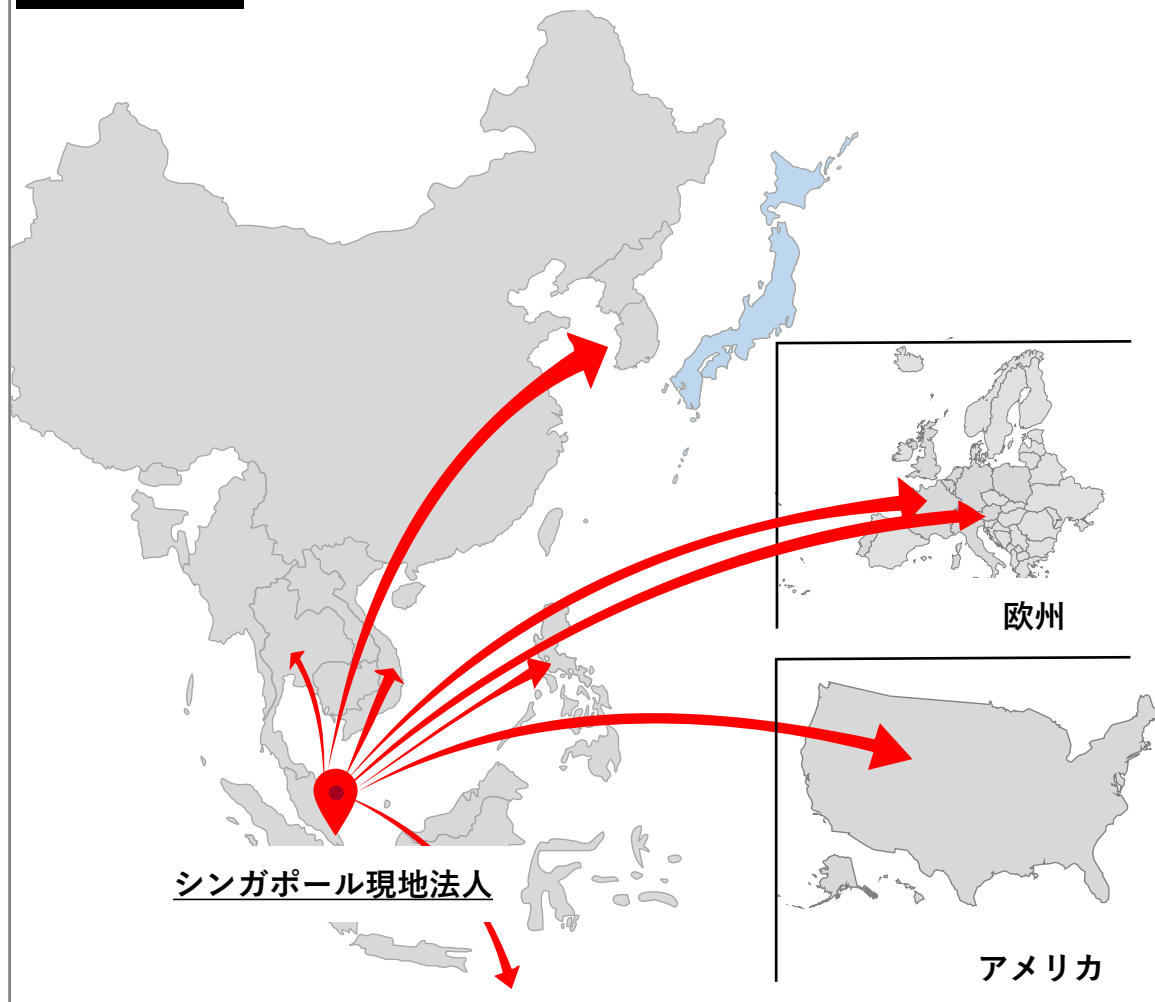
※イメージ図

国内拠点や海外拠点を拡大し、営業体制を強化。

「国内企業×海外企業」、「海外企業×海外企業」などの案件実績も順調に積み上がってきている。

海外拠点

シンガポール拠点を中心にアジア、オセアニア、アメリカ、欧州など幅広い地域をカバーしている。



国内拠点



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。

中小企業庁/M&A支援機関協会

・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

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支援機関協会

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

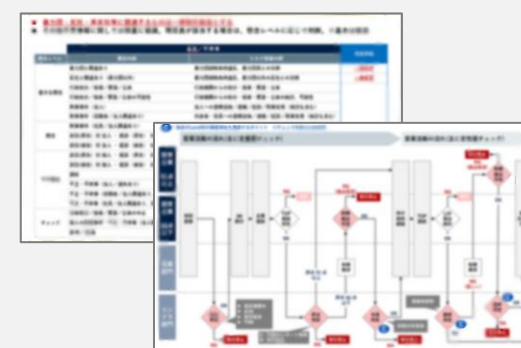
1. 倫理規定の制定
2. 自主規制ルール制定と改正
→コンプライアンス規程
契約重要事項説明規程(2024年9月改正)
広告・営業規程(2024年9月改正)
3. 「特定事業リスト」の運用を開始
→悪質な譲受け事業者の撲滅
4. M&A支援機関のサービスレベル向上のための資格制度導入の検討
→自主規制ルールの実効性を高め、M&A支援会社の業務品質の向上

+

当社独自の追加対応

悪質な譲受け事業者等の排除の徹底

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. デील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ールを中止する。
3. デील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。



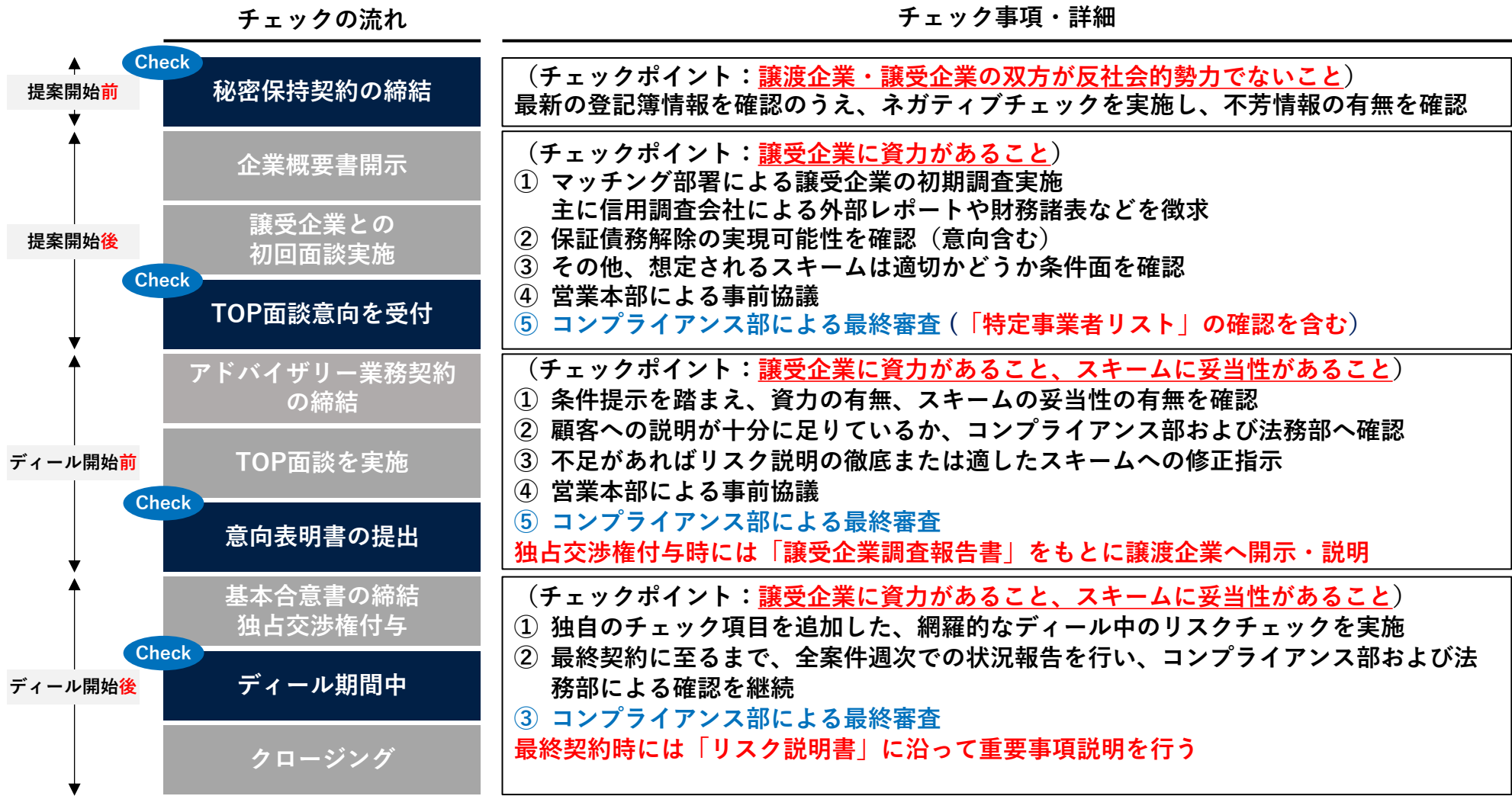
チェック対応フロー図



チェック項目

取組/
対応

昨年度より買手企業に対する審査体制を一層厳格化している。
提案開始前後およびディール開始前後の各段階でリスクチェックを実施し、コンプライアンス部・法務部による事前審査を必須としている。**全案件を確認・検討のうえ、必要に応じてリスク説明の徹底やスキーム修正を行っている。**



積極的な採用を継続しつつ、大手コンサルティングファームでのマネジメント経験を有するメンバーを中心に組織を拡充。品質を重視した安定的かつ着実な成長を継続していく。

優位性

1

・ ワンプール制¹による多様な成長機会の創出

個々のスキルや志向に応じて柔軟にアサインできるワンプール制を採用。多様な経験を通じてスキルの幅を広げられる体制を整えている。

2

・ 自社開発した独自システムによる効率的に働ける環境

自社開発の管理システムにより、稼働率・案件・ナレッジを一元的に管理。効率的かつ再現性の高い働き方が可能で、コンサルタントが成果創出に集中できる環境を実現。

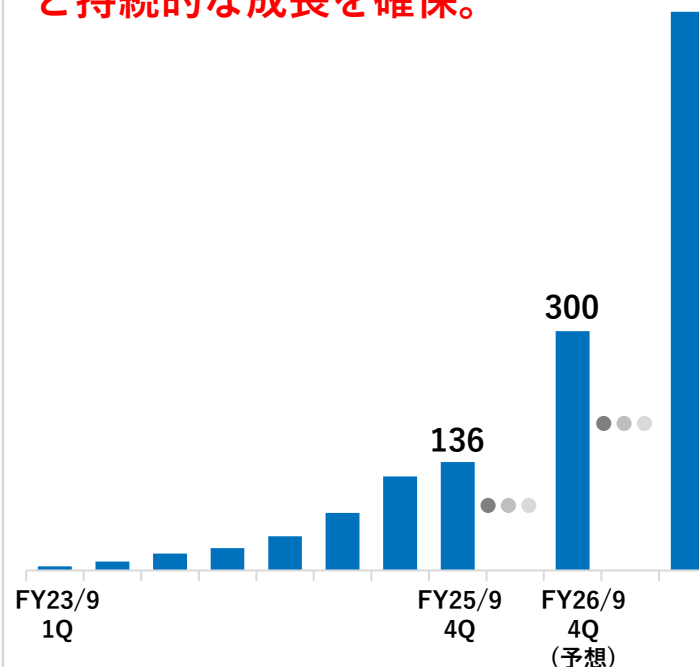
3

・ 多様な研修プログラムによる人材育成体制

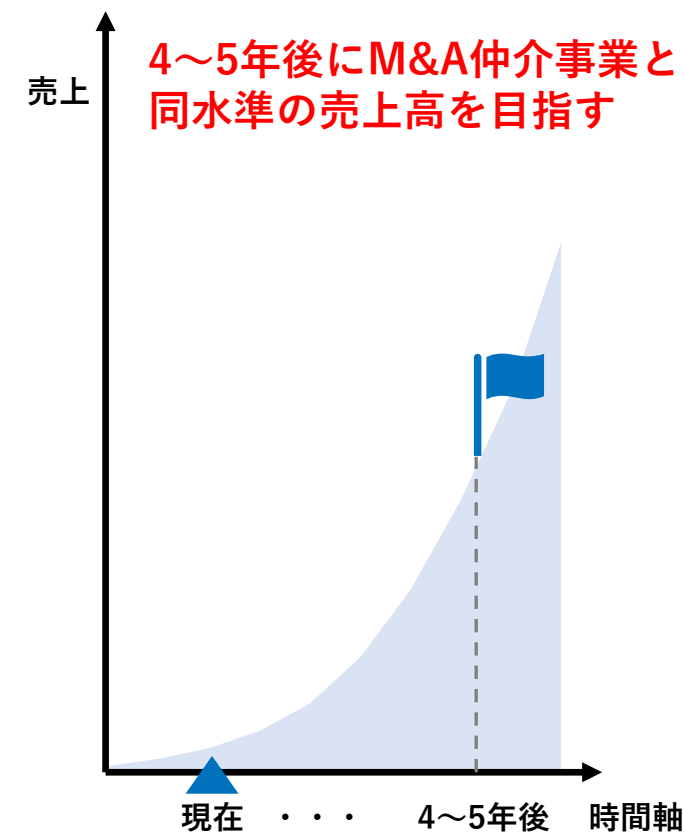
階層別研修に加え、メンター制度・360度評価・社内交流施策など、組織的かつ継続的な成長を支援する多層的な育成環境を整備。

コンサルタント数の増加

積極的な採用を継続し、人員拡充と人材クオリティの両立を実現。
稼働率を適正に管理し、組織の生産性と持続的な成長を確保。



売上高の拡大



注:

1. ワンプール制とは、コンサルタントを部門や業界ごとに固定せず、全社的に一元管理された人材プールから、案件特性やスキルに応じて柔軟にアサインする仕組み。

株主還元と株式市場を意識した経営を通じて、株主の皆様との長期的かつ持続的な信頼関係を築いていく。
当社は引き続き成長途上にあり、今後も積極的かつ規律ある投資を継続しながら、持続的な成長と利益拡大の両立を図る。
事業成長に向けた投資余力を確保しつつ、最適なキャピタルアロケーションを実行していく。
2026年9月期の配当金額については現時点では未定であるが、期末の業績および純利益の状況を踏まえ、今期と同様の方針に基づき決定する予定。

配当性向
10%

(2025年9月期は1株5円の配当を実施)

株主還元方針

1	・ 自己株式取得 株価水準や株式市場環境を勘案し、機動的に実施を検討。
2	・ 配当 配当性向は10%を目安とし、余剰資金を適切に還元。
3	・ 事業投資、内部留保 新規事業の立ち上げや将来のM&Aの資金を適切に確保。

目的/考え

1	・ ボラティリティの低下 有配にすることで株価の変動を抑制 ¹ し、投資しやすい環境を構築する。
2	・ 投資家層の拡大 有配銘柄に投資する投資家を取り込むことで投資家層の拡大を図る。

注:
1. 東証に上場する全企業を対象に、配当実施の有無による6か月間ボラティリティの大きさを当社算定。

自己株式の取得を2025年5月1日～2025年9月30日の期間で行い、2025年9月19日付リリースにて公表の通り、2025年9月18日付で保有する自己株式の全株式を2025年9月26日付で消却している。

自己株式取得の結果	
取得対象の株式	普通株式
取得した総株数	5,080,900株
取得価額の総額	6,707,312,600円
取得期間	2025年5月1日～2025年9月30日

自己株式消却に関して	
消却した株式	普通株式
消却した株数	5,211,458株 (消却前の発行株式総数に対する割合8.79%)
消却実施日	2025年9月26日 (消却後の発行株式総数54,101,355株)

1 2025年9月期 通期実績

2 2026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 主要事業概要および競争優位性

7 参考資料

項目	Q	A
連結	これからも新規事業に取り組んでいくのか。	現時点では、M&A仲介事業、コンサルティング事業、インキュベート事業に注力する方針。 M&A仲介事業では生産性の回復と安定的な成長を目指し、コンサルティング事業は第2の柱として確立すべく引き続き規模拡大を進めていく。第3の柱としてインキュベート事業も立ち上げを着実に進め、早期の事業軌道化を図る。 また、M&Aを通じた事業創出の機会も積極的に検討し、企業価値の持続的な最大化を目指していく。

項目	Q	A
M&A仲介事業	当初計画の成約件数に届かなかったのは、想定よりも生産性回復に時間を要しているからか。	成約率の回復が想定よりも遅れたことにより、成約件数は当初計画に届かなかった。 一方で、成約前段階のKPIは概ね想定通りに推移しており、FY25/9で行った回復に向けた取り組みをFY26/9で成果につなげていく。 FY26/9は本部長も自ら案件を担当する体制にすることで、売上高の拡大を図る。
	FY26/9の業績予想について、これまでと比較して採用計画の増加幅が小さい背景について教えてほしい。	これまでの採用方針を踏まえつつ、採用後のパフォーマンスデータを重視した採用へと移行しており、その結果、採用計画の増加幅はこれまでよりも緩やかとなっている。 しかしながら、成長のためには優秀な人材の採用・育成・活躍が不可欠であり、環境変化に柔軟に対応しながら、引き続き積極的な採用を推進していく。

項目	Q	A
コンサルティング事業	FY25/9の実績値において、当初計画よりも赤字幅が拡大した理由は何か。	コストは概ね想定の範囲内で推移。 一部、組織基盤の強化やブランディングのための投資等を実施しており、今後の成長を見据えた売上高拡大や採用力強化を目的とする先行的な支出が要因となっている。
	コンサルタント数が急拡大しているが、案件の獲得ペースとギャップが生まれ、稼働率が落ちてしまうリスクはないか。	人員増加と案件獲得ペースのバランス管理を重要課題とし、稼働率およびサービス品質の維持に向けた体制を強化している。 自社開発した独自の管理システムによる稼働率・案件管理・ナレッジ蓄積を通じて、安定した稼働率を維持しながら効率的な事業運営を引き続き実現していく。

よくある質問および想定される質問

項目	Q	A
コンサルティング事業	適時開示した「貸倒引当金繰入額（個別）及び関係会社株式評価損（個別）の計上に関するお知らせ」について、今後の事業運営への影響や、当初想定からの乖離は起きていないか。	適時開示の内容は、会計上の処理として必要に応じて評価損等を計上したものであり、実質的な事業運営への影響はない。 当該事業は長期的な成長を見据えた投資フェーズにあり、今後も人材採用や組織体制の強化を通じて事業拡大を優先的に推進していく。 こうした取り組みのもと、想定からの大きな乖離はなく、事業は概ね計画通りに進捗している。 短期的な損益に左右されることなく、中長期的な利益成長と企業価値の最大化に向けて戦略的投資を継続していく。
	FY26/9の業績予想において見込んでいる主なコストは何か。また、黒字化はいつ頃を見込んでいるのか。	FY25/9と同様に主に採用費および人件費がコストの中心となる見込み。 前年比では、事業規模の拡大に伴うオフィス移転費用や、ブランディング強化に向けた投資が増加要因となる。 採用は中長期的な利益最大化に向けた重要施策として引き続き積極的取り組み、売上拡大によるコスト比率の低下を通じて、スケール拡大による黒字化の実現を目指す。

1 2025年9月期 通期実績

2 2026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 主要事業概要および競争優位性

7 参考資料

会社名	株式会社M&A総研ホールディングス		
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	M&A仲介事業、コンサルティング事業、オペレーティング・リース事業		
オフィス	東京本社、札幌オフィス、高崎オフィス、名古屋オフィス、大阪オフィス、福岡オフィス、沖縄オフィス シンガポール現地法人		
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	
	社外取締役	上山 亨	
	社外取締役	青木 美佳 (弁護士)	
	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(現(株)M&A総研
ホールディングス)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從事
- 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(東証プライム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從事
- 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
- 2023年 東証プライム市場に上場
- 2023年8月に、創業から4年11ヶ月でプライム市場に上場

経営陣



取締役 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年に当社に入社し、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 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年に当社に入社し、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、当社社外取締役就任。



社外取締役 上山 亨

慶應義塾大学卒業。2000年に野村證券(株)入社、投資銀行業務に従事し多くの案件に関与。2017年にカケルパートナーズ(合)を設立。HEROZ(株)、ビープラッツ(株)、(株)いつもの社外取締役を務める。2022年、当社社外取締役就任。



社外取締役 青木 美佳(弁護士)

早稲田大学卒業。2004年にUSEN(株)に入社。2007年よりフリーアナウンサーとして報道番組等に従事。2016年に山崎・秋山・山下法律事務所に入所。多くのマスメディアに関連する業務や企業法務の案件に携わる。2023年、当社社外取締役就任。



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、当社常勤監査役就任。



社外監査役 東 陽亮(公認会計士)

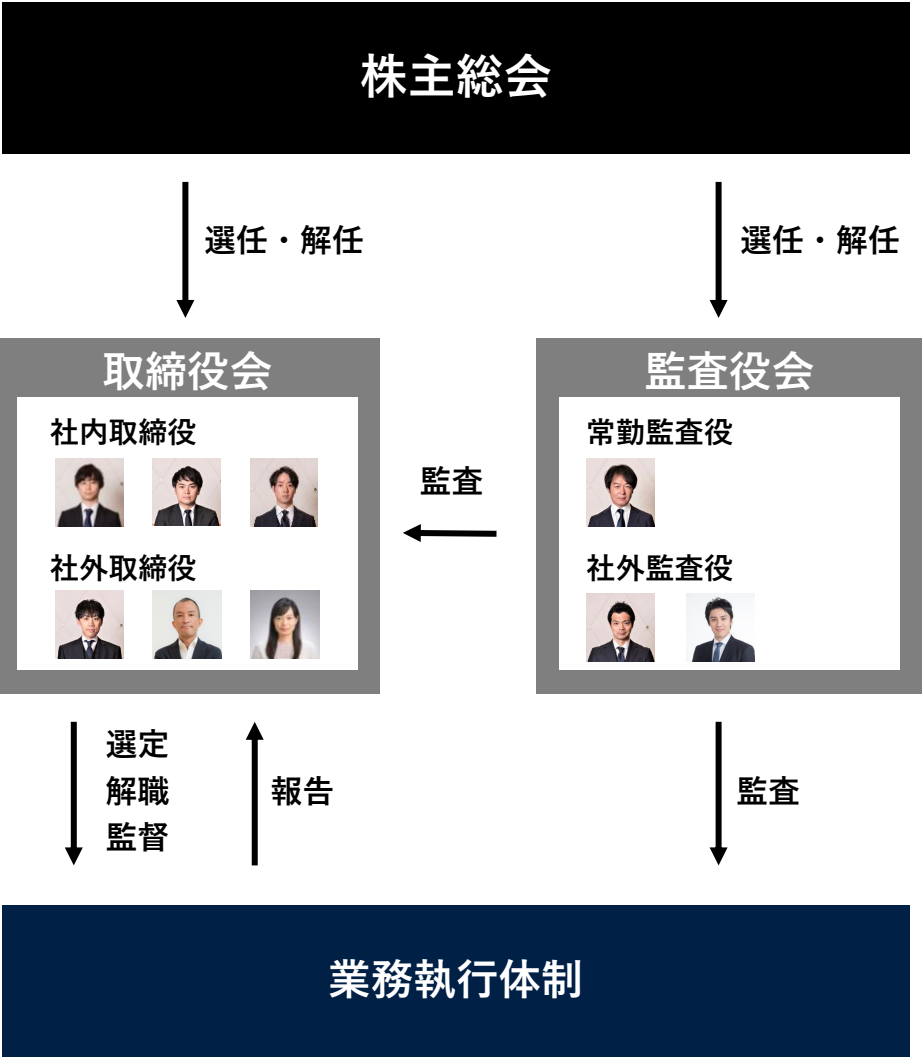
明治大学卒業。2006年に有限責任監査法人トーマツ入所。法定監査、株式上場支援業務に従事。2011年に(株)サイバーエージェントに入社し経理業務に従事。2015年に(株)GameWithへ入社し、管理部門管掌役員として東証マザーズ上場、東証一部指定を達成。2020年、当社社外監査役就任。



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、当社社外監査役就任。

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			●			●	●	
荻野光	取締役				●	●			
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	●			●	●	●		

1 2025年9月期 通期実績

2 2026年9月期 業績予想

3 中長期的な成長戦略

4 Q&A

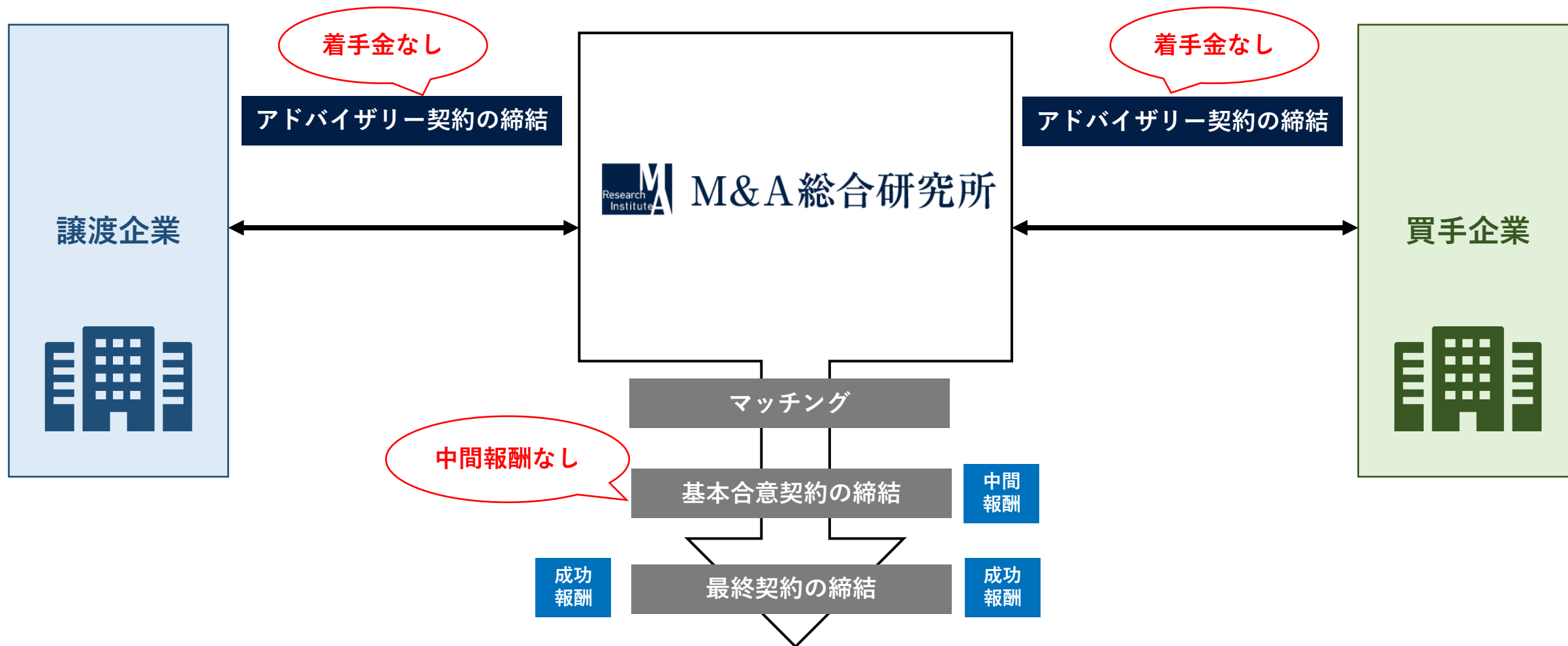
5 会社概要

6 主要事業概要および競争優位性

7 参考資料

ビジネスモデル

報酬を譲渡企業/買手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。



弊社の2つの優位性と、土台となる強い組織力

サービスの優位性

- 1 完全成功報酬制
- 2 平均7.2ヶ月の成約期間¹
- 3 業界屈指のマッチング力

×

採用の優位性

- 1 効率よく仕事ができる環境
- 2 業界最高水準のインセンティブ設計

下支えしている弊社の仕組みと考え方

徹底した業界の分析・改善により最適な戦略を考案し、実行

- 1 データドリブンかつ合理的な経営・組織力
- 2 社内システムを全て自社開発、AI・DXによる効率化
- 3 優秀な人材を採用する力

注: 1. 創業以来の全成約案件の平均値(FA案件を除く)。

顧客に対して「**料金体系**」と「**成約速度**」、「**マッチング力**」という【競合サービスとの差別化】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7.2ヶ月¹の短い成約期間

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

業界屈指のマッチング力

AIの活用および効率的な買手開拓体制により成約可能性を向上

注:

1. 創業以来の全成約案件の平均値(FA案件を除く)。

東証プライム上場のM&A仲介会社で唯一完全成功報酬制を採用しており、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。

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に感じる…

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	 アドバイザリー契約締結時  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

M&Aに特化した営業管理システムを自社開発し、12,005回のシステム改修を実施。

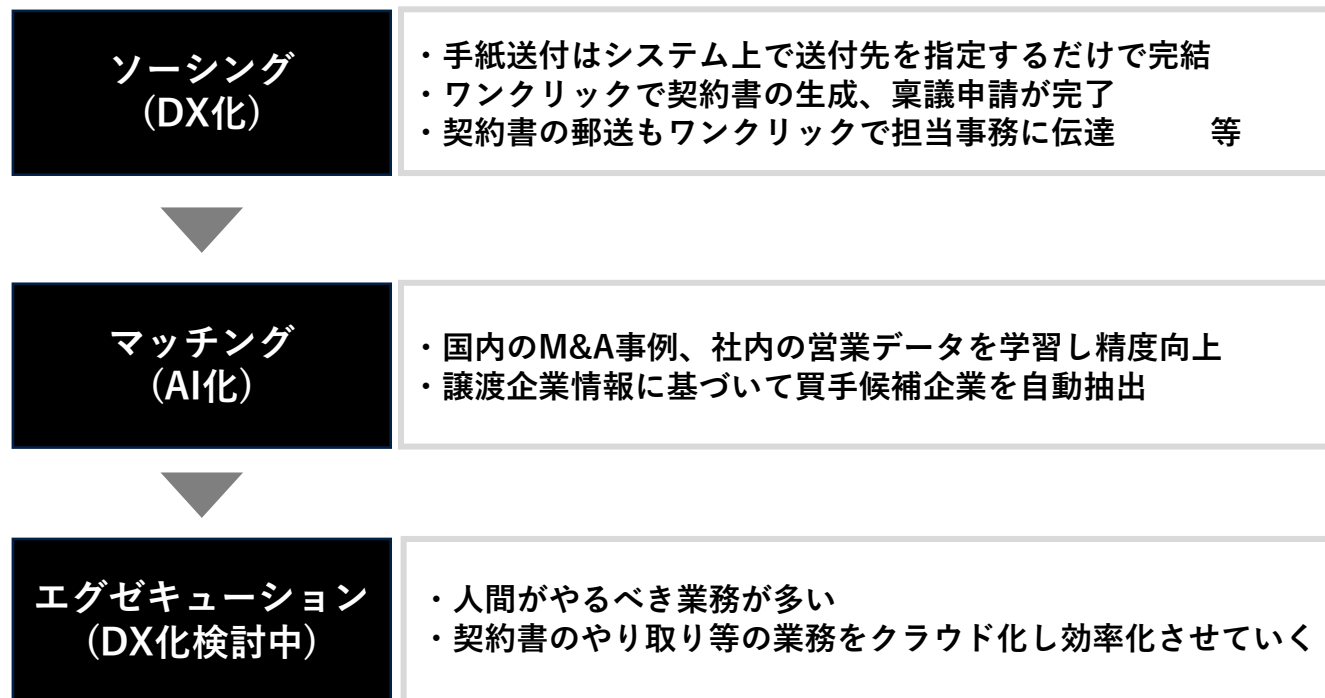
非効率な作業をDX・AI化したことで業務時間の削減、平均成約期間7.2月を可能にし、採用上の強みにもなっている。

M&Aに特化した自社システムを構築するサイクル



12,005回(創業～2025年9月)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

M&A仲介業務の3ステップと効率化の内容



成約期間の短縮 / 業務時間の削減
に繋がる

自社システムの開発経緯からなる優位性

開発経緯：市販システムの限界を感じ、創業初期に自社開発に切り替え

- ・創業初期は市販の基幹業務システムを導入していたが、開発速度や開発自由度の問題から自社開発に切り替えた。
 - ・自社で市販以上のものを開発する場合は大量のデバッグをする必要があり、創業期に社員総勢で改修を繰り返し、まともに使えるようになるまで1年を要している。
- 既に市販システムでの運営が完成されている会社がゼロベースで自社開発に切り替えることは現実的に困難である。
- ・現在は開発が高速になり、さらにどのような機能でも自由に開発可能となっている。
 - ・これまでの数年間で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。
- 社内で利用する複数の外部システムとも繋がられているため営業以外の業務においても利便性が向上している。

開発者による優位性：M&Aを熟知したエンジニアが開発

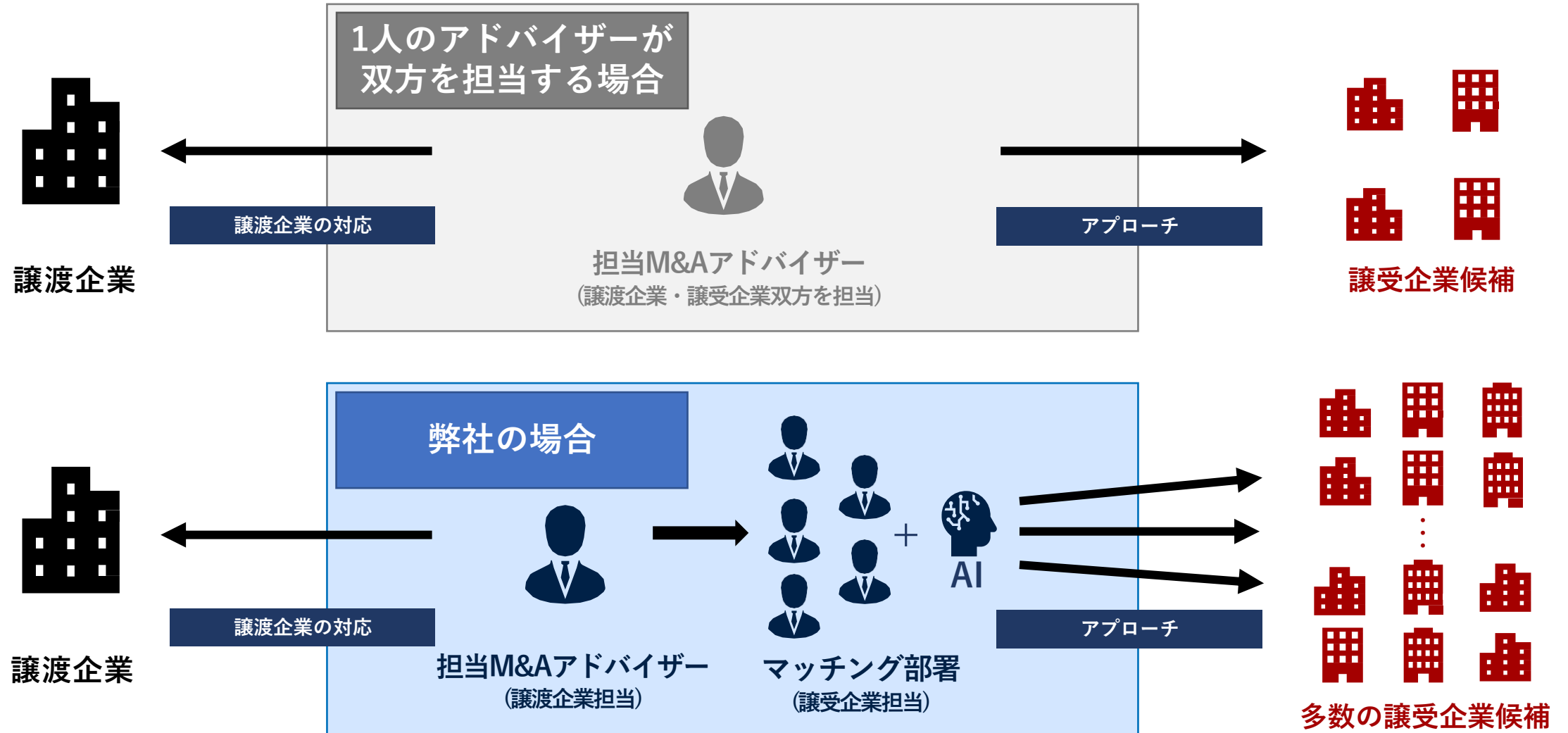
- ・CEO、CTOともにM&A実務を熟知したエンジニアである。
- ・「M&Aを知る人間」と「システムを開発する人間」が分かれておらず、双方を理解した人間が開発している。
- ・M&A仲介業務にとって本質的に価値のある、現場に寄り添ったシステムを開発することができている。

改修スピードによる模倣困難性：シームレスな開発により、機能が毎日進化し続ける

- ・社員がシステム上で開発依頼を出すことができ、現場の声を拾い漏れることがない。
- ・外注せずに全て社内エンジニアが開発することで、改修案について直接議論することができ、即実装している。
- ・毎日社内で効率化のアイデアが出されており、効率化をすることが会社の文化となっている。

6.主要事業概要および競争優位性 業界屈指のマッチング力

マッチングに特化した専門部署により、迅速に多くの企業に提案することができる体制を構築。
また、AIの活用により抜け漏れなく、スピード感を持ったアプローチが可能。



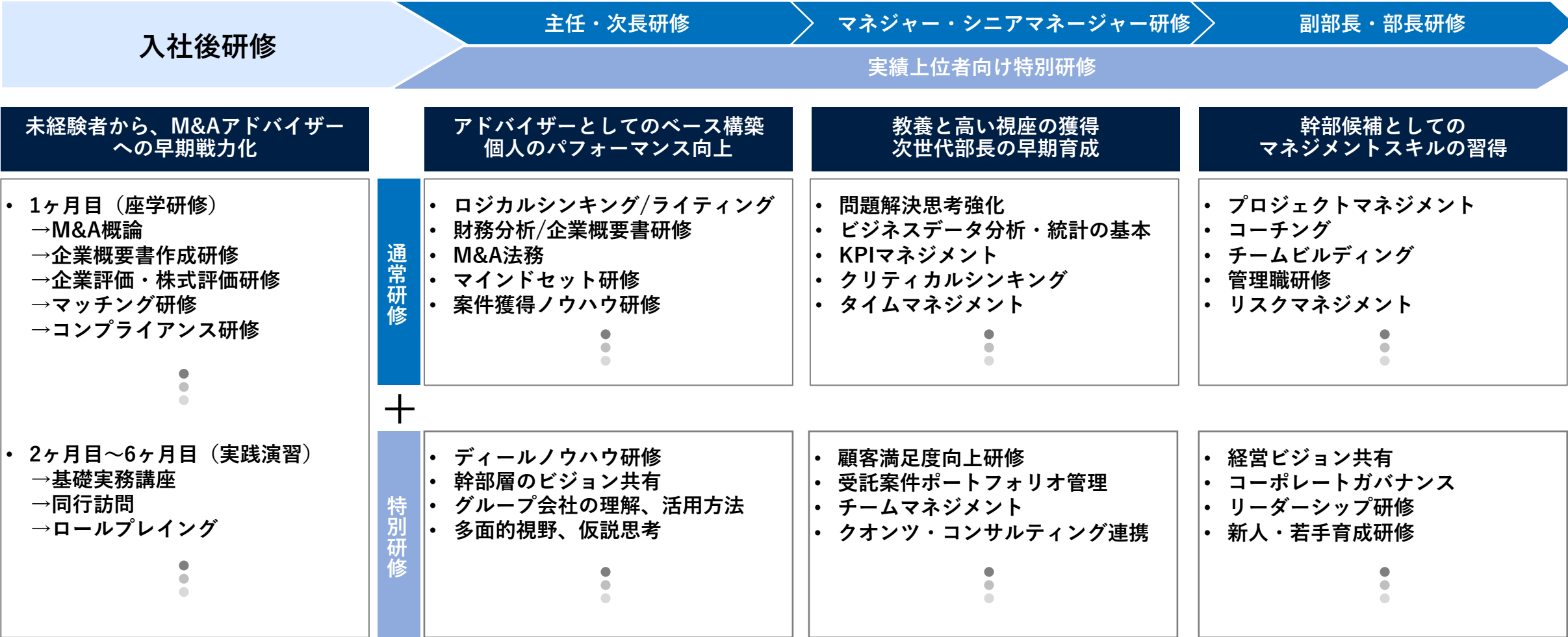
6.主要事業概要および競争優位性

明確に差別化された弊社への入社メリット

M&Aアドバイザーとしての本質的な仕事に集中し、それ以外の仕事はDXやAIによるシステム化を促進しており、効率的に働ける環境を構築している。効率的に高年収を狙える仕組みを整えており、他社と差別化を図っている。

営業のしやすさ		×	効率的に働ける環境		×	業界最高水準のインセンティブ設計	
1	<u>完全成功報酬制の料金体系</u> 「完全成功報酬制の料金体系」という営業上の武器があるため営業しやすい。		1	<u>DX・AIによる事務作業の効率化</u> M&Aアドバイザーが本質的な業務に集中できるように、事務作業をDX・AIにより効率化、もしくは事務員に依頼できる環境を用意。		1	<u>業界最高水準のインセンティブ設計</u> 業務内容とインセンティブのバランスを独自に設計しており、効率的に高年収を狙える仕組みとなっている。
2	<u>業界平均を下回る7.2ヶ月の成約期間</u> 効率化されたオペレーションによってM&Aのプロセスが短縮化され、業界平均を下回る成約期間を実現している。			<u>M&Aアドバイザーの成長速度</u> 成約期間の短さが成長速度に直結しており、入社から短期間でM&Aの経験を多く積んだアドバイザーになることができる。		2	<u>入社年次に関わらない評価制度</u> 入社年次に関わらず、成果に応じて平等に評価される制度を設計。
3	<u>業界屈指のマッチング力</u> AIを活用した買手候補企業の抽出、マッチング専門部署の効率的な買手開拓体制による業界屈指のマッチング力。						

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。



コンサルティング事業：サービス内容

大手コンサルティングファーム出身のメンバーを中心に、DXコンサルティングを主軸としつつ、戦略・組織・人材・ITなど多岐にわたる領域で、実効性と成果に直結するソリューションを提供。



Technology & Business

- ・ 全社BPR（業務効率化・高度化含む）
- ・ ビジネスインテリジェンスとデータ分析
- ・ SCMの最適化/コスト削減
- ・ リスク管理とコンプライアンス体制の強化
- ・ 顧客体験の設計・改善等

IT Governance

- ・ IT/DX/AI戦略、ロードマップ策定
- ・ ITガバナンス・アーキテクチャ設計
- ・ システム導入
（ERP/CRM/SCM/AI/RPA）
- ・ サイバーセキュリティ対策
- ・ 各種PMO/PMO支援



Strategy & MA

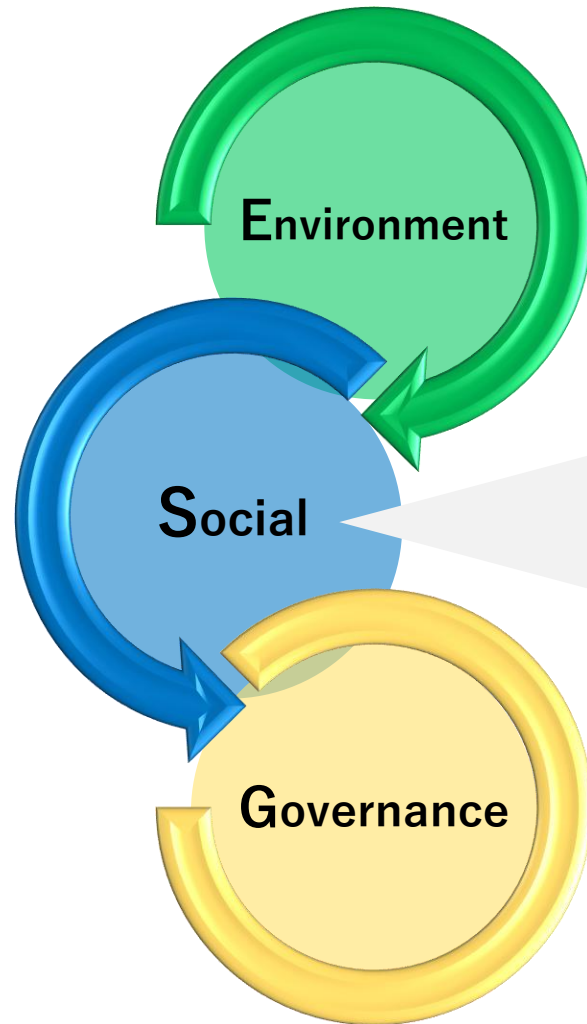
- ・ 事業ポートフォリオ最適化/アライアンス戦略
- ・ 中期経営計画策定
- ・ M&A戦略策定・ソーシング～PMI
- ・ 事業戦略策定/新規事業立案
- ・ 営業/SCM/R&D/IR等、各種戦略策定

IP, Legal & Risk Governance

- ・ 知財、無形資産に関する戦略策定支援
- ・ グループガバナンス構築、強化支援
- ・ 法務、コンプライアンス

-
- 1 2025年9月期 通期実績
 - 2 2026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 主要事業概要および競争優位性
 - 7 参考資料

サステナブルな社会の実現に向けて、当社はM&A仲介事業を通じて後継者不在による廃業問題への取り組みを行い、少子高齢化が深刻化する日本が抱える「社会課題」の解決を目指していく。



M&A仲介事業を通じた社会課題(Social)の解決

日本国内に存在する99%以上が中小企業となっている。
そして、帝国データバンクの統計資料「全国・後継者不在企業動向調査(2021年)」によると、およそ3分の2(61.5%)の会社が後継者不在の状態にある。

後継者不在を理由に廃業が起こると、独自の技術・ノウハウが失われるだけでなく、その企業で働いている従業員やその家族のにまで影響が及ぶこととなる。

また、後継者問題は中小企業だけの問題ではなく、日本経済全体を悪化させる要因にもなる問題である。

M&A総合研究所は、今後もM&A仲介事業を通じたESGの取り組みにより、後継者問題の解決を通じたSocial課題の重点的な取り組みを継続していく。

7. 参考資料：サステナビリティ SDGsにおける取り組み

サステナブルな雇用環境とともに、働く従業員が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
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総研ホールディングスは、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

SDGsにおける重点的な取り組み

M&A仲介事業を通じて9、11の要素に貢献していく方針である。
コーポレートサイトでの情報開示も拡充させていく。

M&A仲介事業を通じて産業と技術革新の基盤作りに貢献

サステナビリティページの開設 (<https://masouken.com/holdings/sustainability>)

1

優れたサービスと技術を有する地方の中小企業の事業承継の後押し
後継者不在により廃業し、サービスや技術が失われることを防ぐ

2

M&Aを通じて日本国内での経済活動維持効果を創出
中小企業の廃業による雇用喪失とGDPの低下を防ぐ

3

事業承継を通じた事業の継続・雇用の維持で産業を守る
廃業することで失われる国内産業を保護する

9 産業と技術革新の
基盤をつくらう



11 住み続けられる
まちづくりを



7. 参考資料：業績予想における考え方

M&A仲介事業の業績予想における考え方

	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等により算定。
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	FY26/9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)	1人あたり売上高は42.9百万円～45.6百万円と設定している。
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人あ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7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、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。

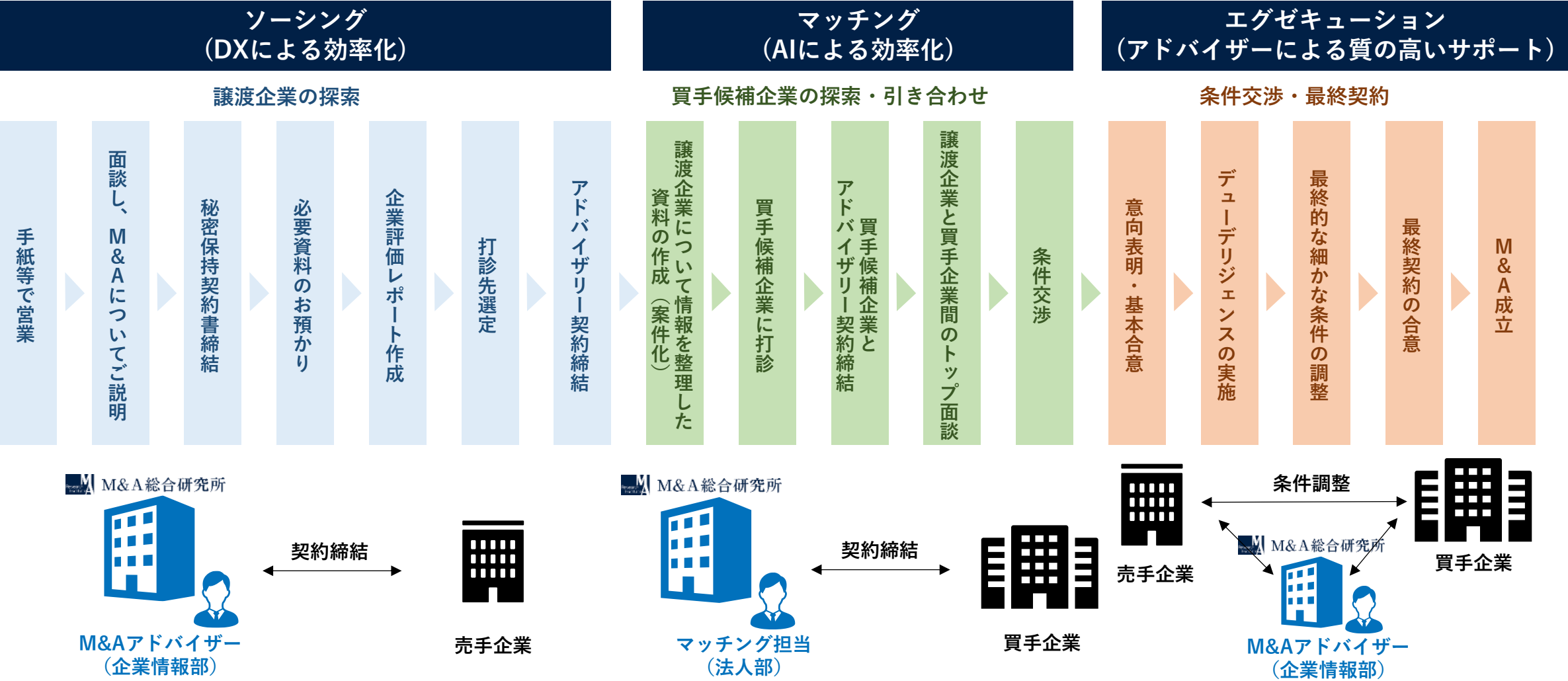
連結業績推移

(単位:百万円)

	FY22/9	FY23/9				FY24/9				FY25/9			
	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	3,911	2,125	3,874	6,336	8,642	4,900	8,526	12,771	16,549	4,178	7,658	11,597	16,602
売上総利益	3,123	1,788	3,116	5,055	6,617	4,045	6,556	9,610	12,017	2,727	4,769	7,020	10,120
売上総利益率	79.8%	84.2%	80.4%	79.8%	76.6%	82.6%	76.9%	75.3%	72.6%	65.3%	62.3%	60.5%	61.0%
営業利益	2,103	1,398	2,287	3,610	4,579	3,353	4,938	7,019	8,408	1,684	2,480	3,243	4,964
営業利益率	53.8%	65.8%	59.0%	57.0%	53.0%	68.4%	57.9%	55.0%	50.8%	40.3%	32.4%	28.0%	29.9%
当期純利益	1,326	958	1,567	2,427	2,646	2,175	3,173	4,498	5,788	1,092	1,568	1,912	2,894
当期純利益率	33.9%	45.1%	40.4%	38.3%	30.6%	44.4%	37.2%	35.2%	35.0%	26.1%	20.5%	16.5%	17.4%

分業制によるM&A仲介業務の流れ

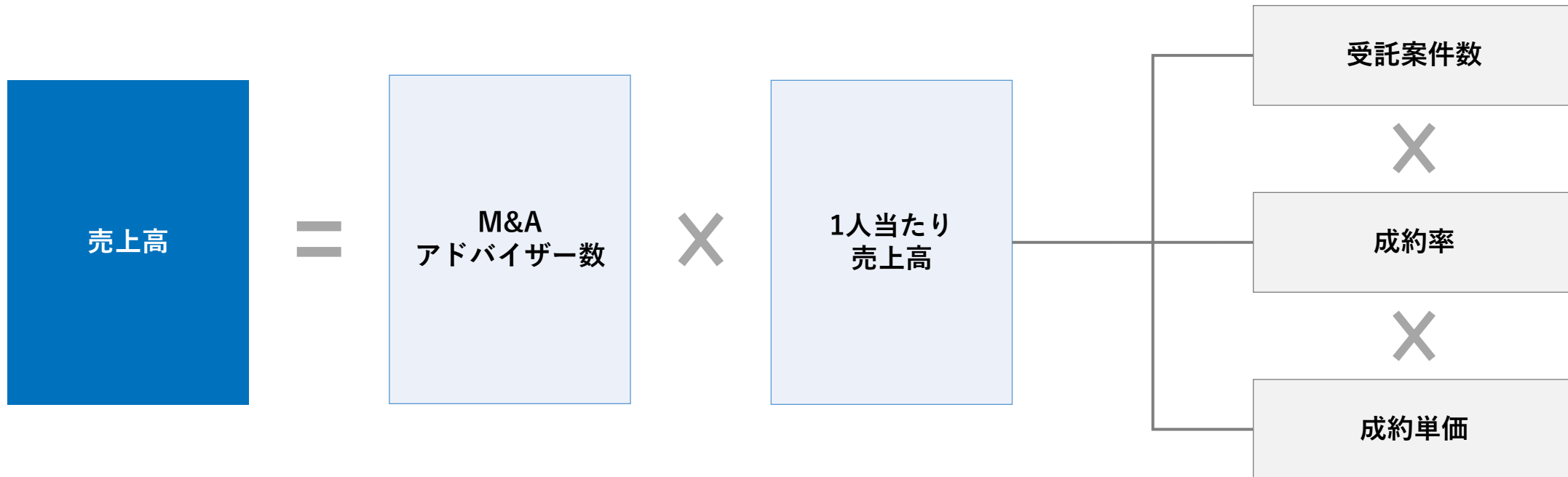
M&Aは3つのフェーズに分かれており、弊社では企業情報部(M&Aアドバイザー)と、法人部(マッチング担当)の2つの部署の分業制で対応。ソーシング、マッチングの2フェーズをDX/AIで効率化することでアドバイザーがエグゼキューションに時間をかけられるため、質の高いサービス提供することができる。



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人当たり売上高】で構成されている。
M&Aアドバイザー数、1人当たり売上高の増加が売上高をさらに拡大させるためのポイント。

収益構造



M&Aアドバイザー採用における優位性

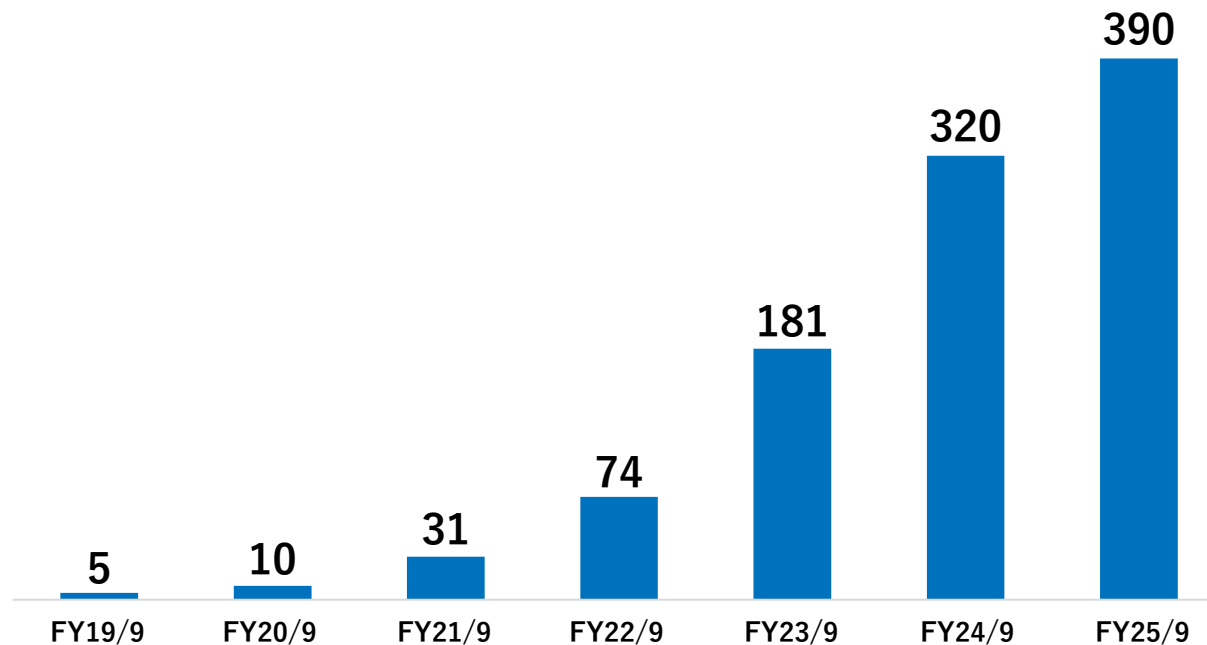
徹底的にデータ管理した採用戦略により、急速に人員数を拡大。
OJTを中心とした教育体制により即戦力化。高い定着率も維持。

採用戦略

①採用プロセスの徹底した数値管理

②明確に差別化された
弊社への入社メリット、カルチャー

M&Aアドバイザー数（譲渡企業担当者）の推移



M&Aアドバイザー数

FY24/9

320名



FY25/9

+21.9%

390名

徹底的にデータ管理による採用戦略により、
積極的な採用を継続

7. 参考資料：M&A仲介業界を取り巻く環境

M&A仲介業界を取り巻く環境

M&A仲介協会は1月より「M&A支援機関協会」に名称変更し、資格制度および自主規制ルールの検討委員会を発足している。M&A仲介会社だけでなく有識者・専門家を迎え、外部の知見も取り入れることでM&A支援機関全体で連携し、日本の中小企業の発展に寄与していく。



協会概要	
名称	一般財団法人M&A支援機関協会
英文名称	M&A Advisors Association(MAAA)
設立日	2021年10月1日
役員	<代表理事> 三宅 卓 (株式会社日本M&Aセンター)
	<理事> 荒井 邦彦 (株式会社ストライク) 小野寺 伸夫 (株式会社横浜銀行、一般財団法人全国地方銀行協会) 久保 良介 (株式会社オンデック) 佐上 峻作 (株式会社M&A総合研究所) 篠田 康人 (名南M&A株式会社) 渋谷 寿彦 (虎ノ門有限責任監査法人、日本公認会計士協会) 中村 悟 (M&Aキャピタルパートナーズ株式会社) 渡辺 章博 (公認会計士)
活動内容	<監事> 菊地 裕太郎 (菊地綜合法律事務所/弁護士)
	・ M&A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支援機関にかかる苦情相談窓口の運営 ・ その他前各号に付帯関連する事業

金高氏(元警察庁長官)が昨年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

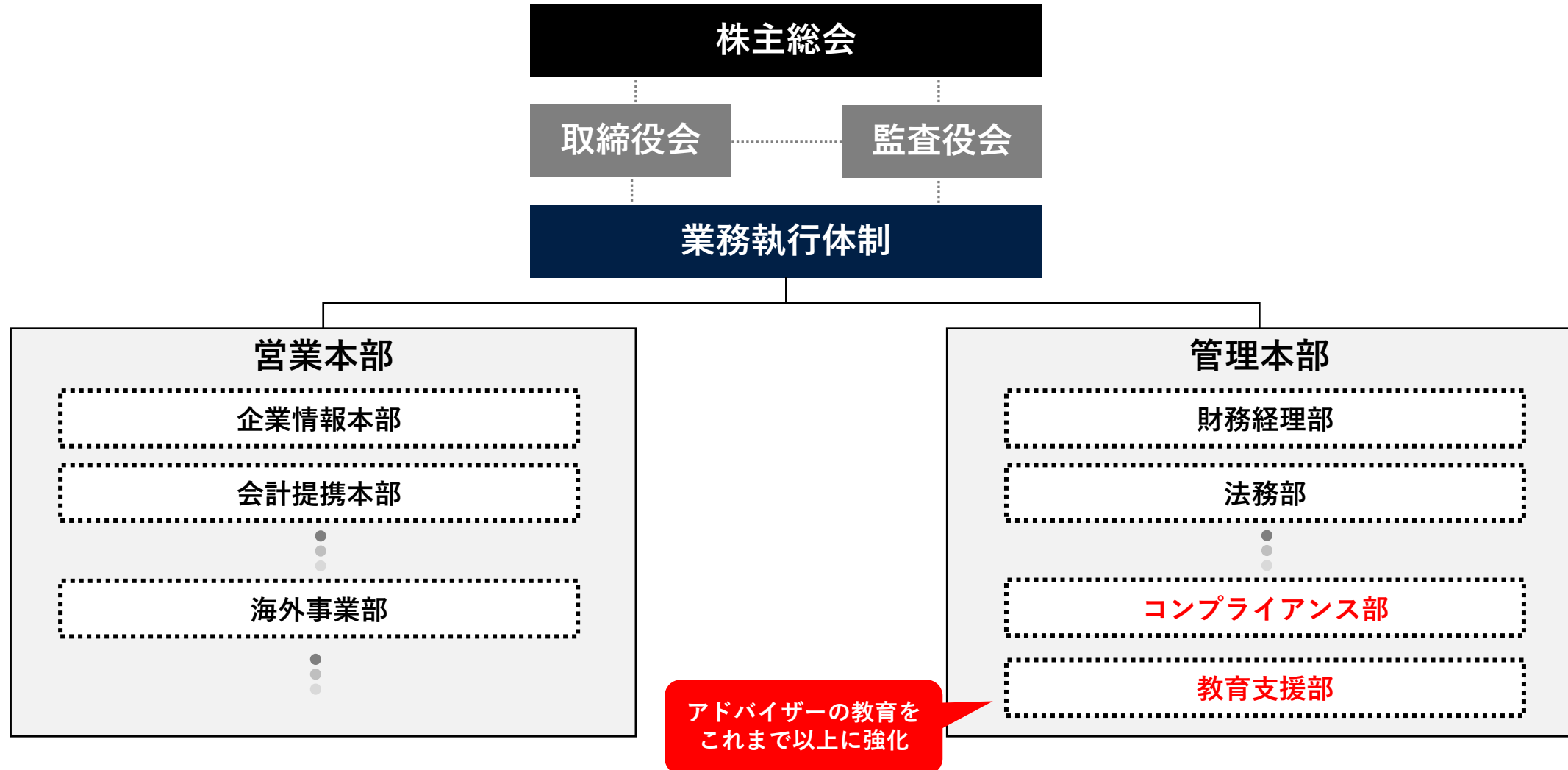
警察庁長官をはじめとする要職を歴任し、治安維持や犯罪防止活動における豊富な経験を持つ。警察庁という大規模組織の運営を通じて、組織の透明性や倫理観の醸成に関する深い知見を蓄積しており、当社のリスク管理およびコンプライアンス体制強化に助言と指導を行っている。

	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

内部管理体制の強化

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。



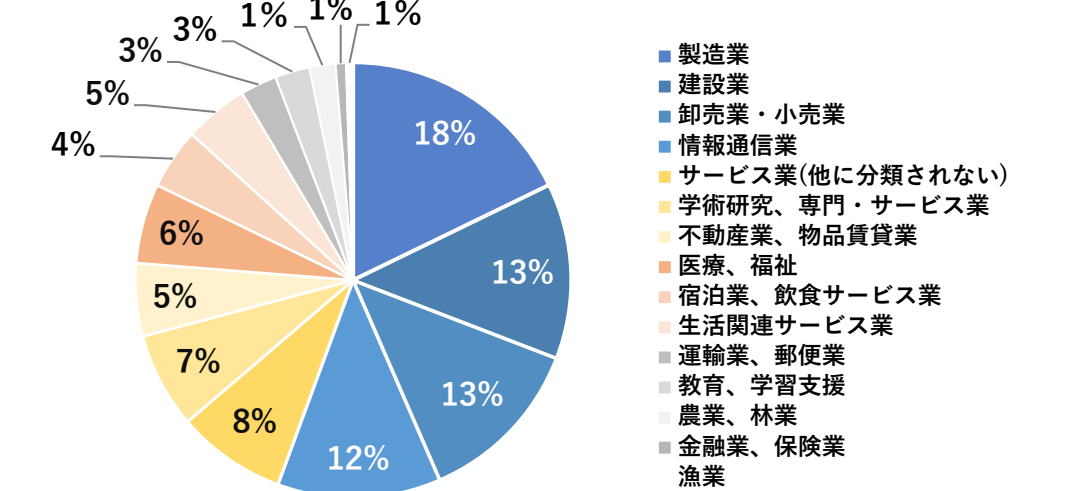
成約実績

様々な業種・業界、地域でのM&A成約事例がある。

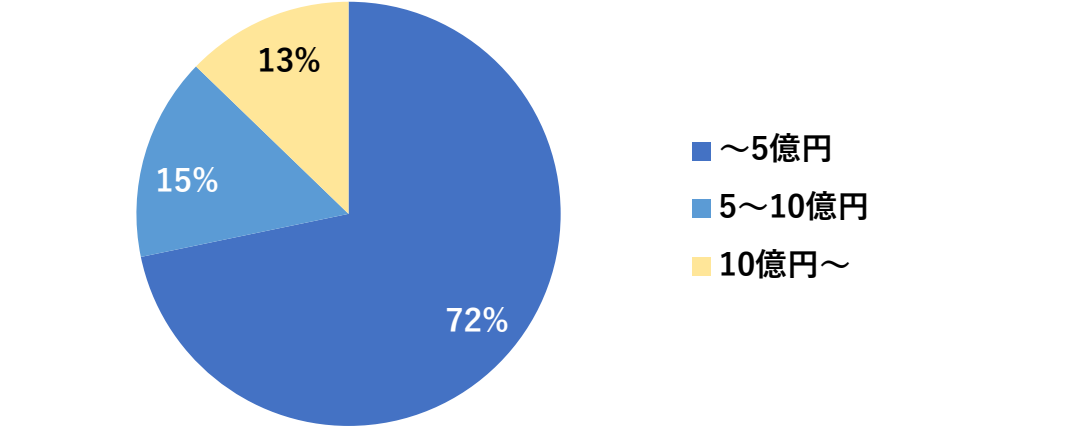
成約実績（一例）

譲渡企業		買手企業	
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
●			
●			
715 医療、福祉	北陸	医療、福祉	九州
716 生活関連サービス、娯楽業	関東	学術研究、専門・サービス業	近畿
717 建設業	関東	建設業	関東
718 建設業	関東	建設業	関東
719 製造業	関東	製造業	東海
720 不動産業、物品賃貸業	関東	不動産業、物品賃貸業	中国
721 教育、学習支援	九州	教育、学習支援	九州
722 製造業	近畿	製造業	近畿

譲渡企業の事業別案件構成¹



譲渡企業の規模別案件構成¹

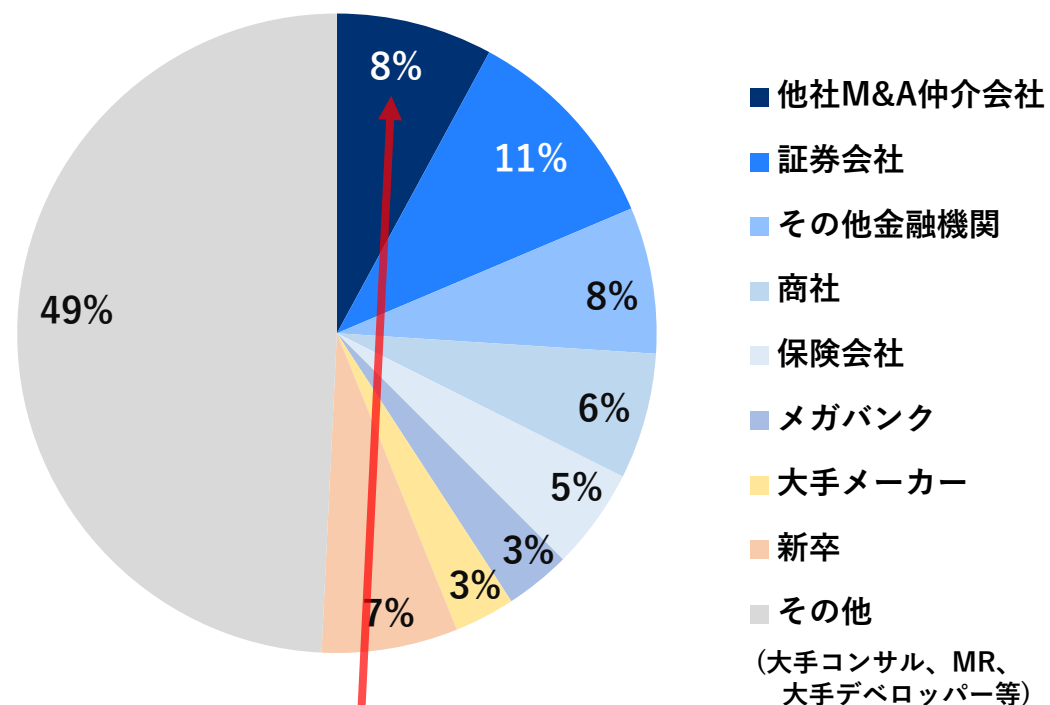


注1: 2025年9月末までの全成約実績をもとに集計。

M&Aアドバイザーの人員構成

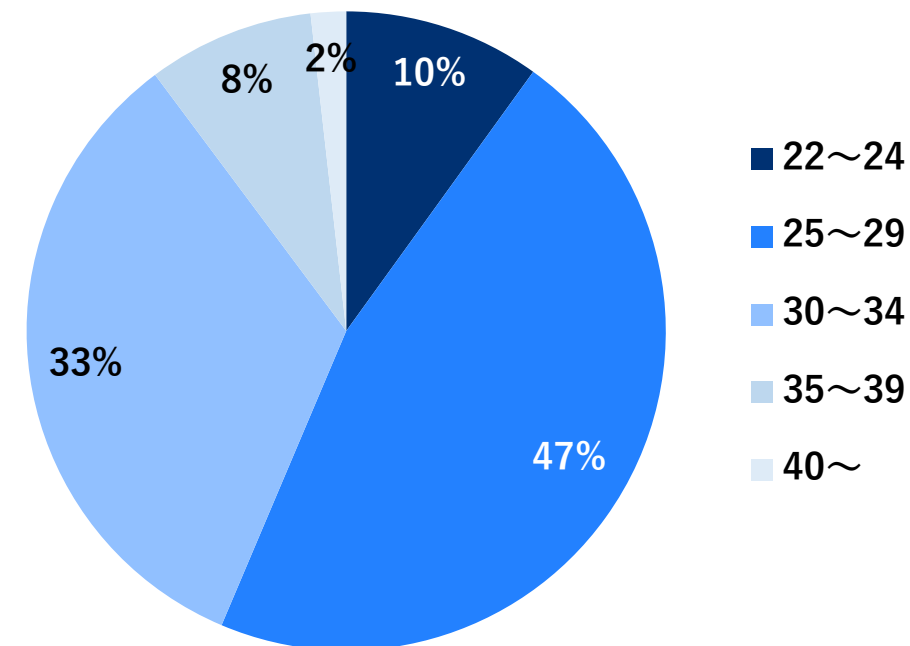
M&Aアドバイザーは様々な業界、企業から集まっている。
若手でも活躍できる営業環境を整えたことで平均年齢は29.0歳となっている。

M&Aアドバイザーの出身企業の構成比



未経験者でも活躍できる環境を整えているため
他社仲介出身者が占める割合は低い

M&Aアドバイザーの年齢構成



日本では、経営者の高齢化に伴う後継者不在企業の増加、M&Aにおいて仲介会社が広く利用されているという独自のマーケットが形成されている。

日本特有のM&Aマーケット

1

経営者の高齢化による事業承継ニーズの高まり

日本は少子高齢化が進行しており、中小企業の経営者が高齢になっている。一方で後継者がおらず事業承継の課題が深刻化している。

2

FAではなく「M&A仲介」という日本特有の商習慣

海外ではファイナンシャル・アドバイザー（FA）を利用してM&Aを行うことが一般的。日本では中小企業が多いため仲介会社を利用する習慣が根付いている。

3

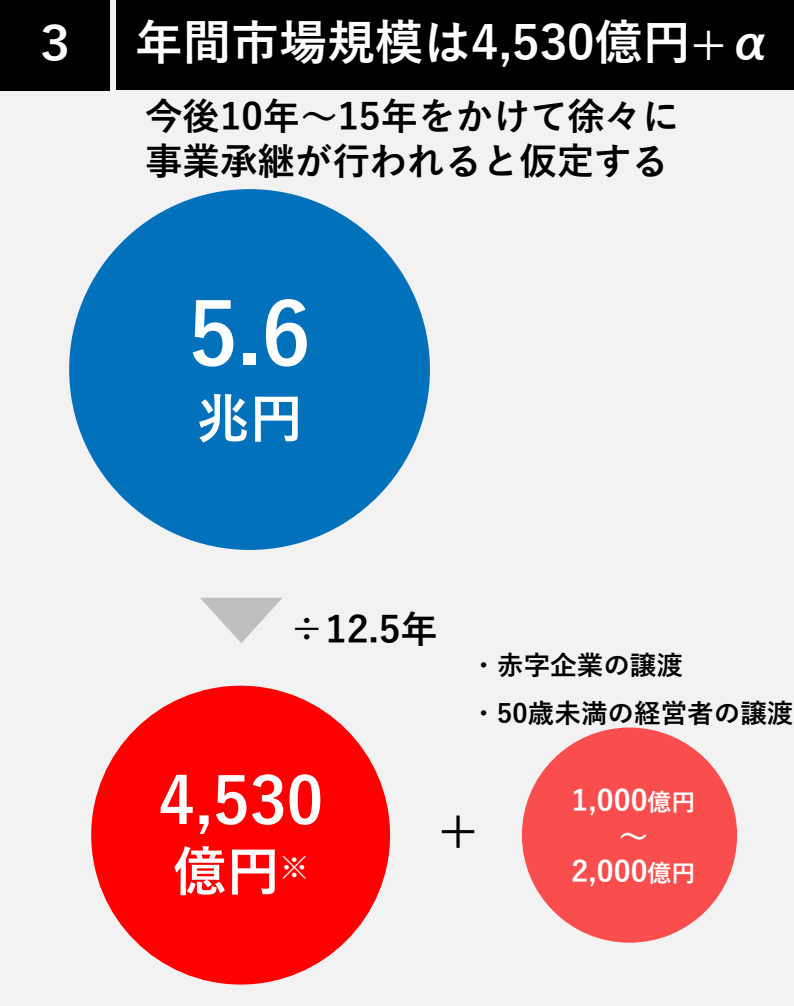
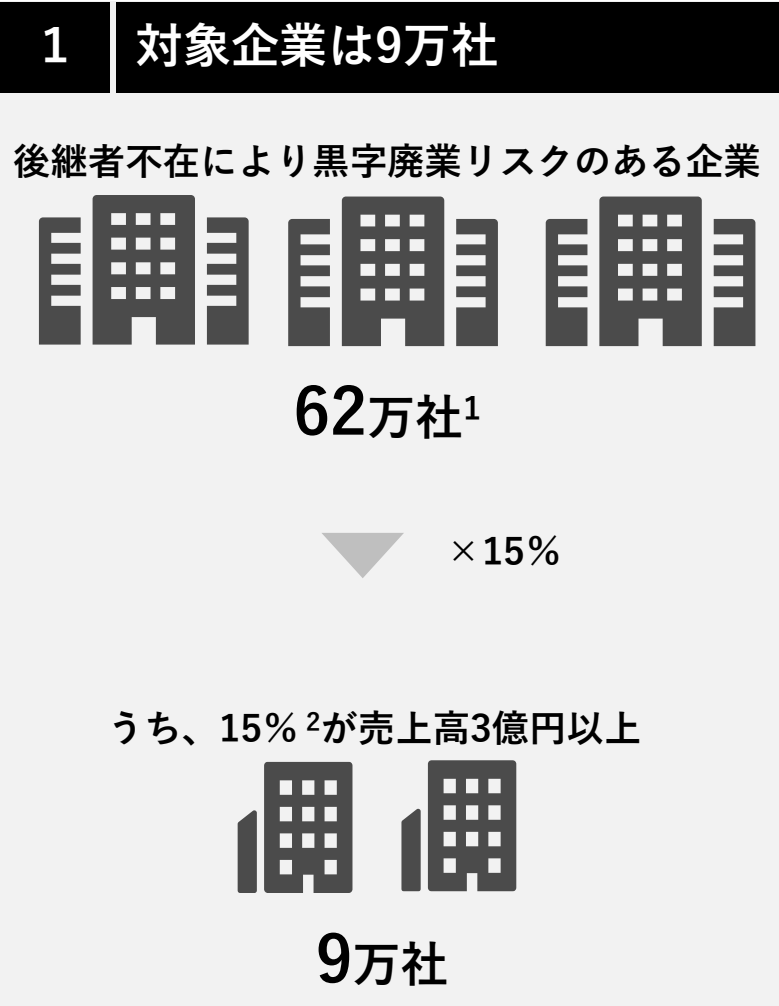
M&Aのニーズに対してM&A仲介会社が少ない

後継者不在で黒字廃業する可能性のある会社は620,000社と言われている中、20名以上で運営されているM&Aサービス提供企業は45社しか存在しておらず、圧倒的に需要が多い状況となっている。

7. 参考資料：M&A仲介事業のマーケット環境

国内M&A仲介の市場規模

黒字廃業リスクのある企業が多く存在しているため、市場規模は非常に大きく、**年間で5,530～6,530億円**の市場規模があるが、**需要過多であるため事業承継できなかった会社は年々繰り越され、TAMに積み上がっていく。**



注:

1. 出典:中小企業庁「中小企業・小規模事業者におけるM&Aの現状と課題」

2. 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」

3. 2023年9月期の手数料単価実績

4. 市場規模およびターゲット市場規模は、外部統計資料及び公表資料をもとに弊社独自に推定したものであり、実際の市場規模とは異なる可能性がある。

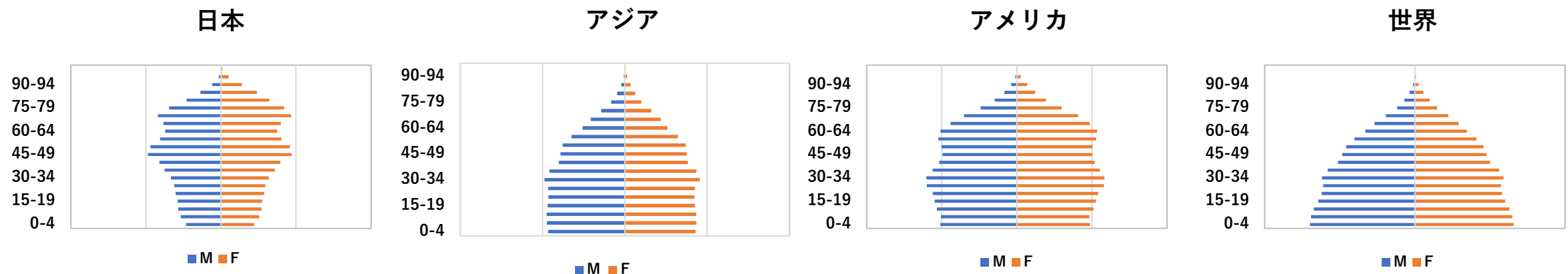
※現状、M&A仲介会社の数が少なく「需要>供給」の状態であるため、事業承継できなかった会社は年々繰り越され、TAMに積み上がっていく。

経営者の高齢化による事業承継ニーズの高まり

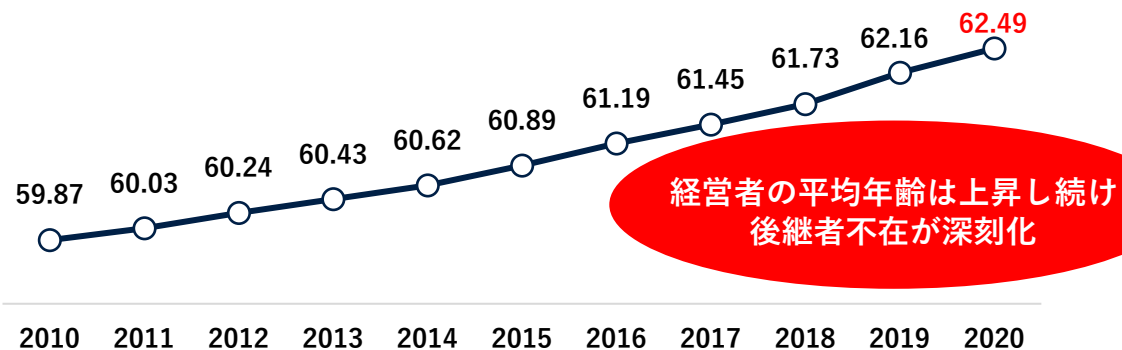
現在の日本では若年層が減少し続けており、少子高齢化が進んでいる。

その影響から**後継者不在企業の割合が57.2%**¹となっており、M&Aによる事業承継が課題となっている。

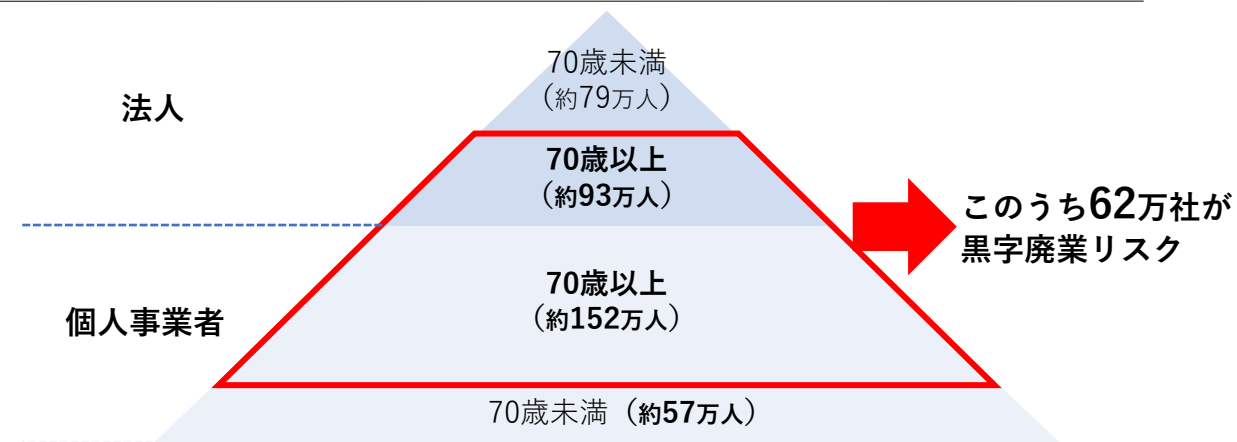
人口ピラミッドから見る日本の少子高齢化の進行



経営者の平均年齢²



黒字廃業リスクの増大



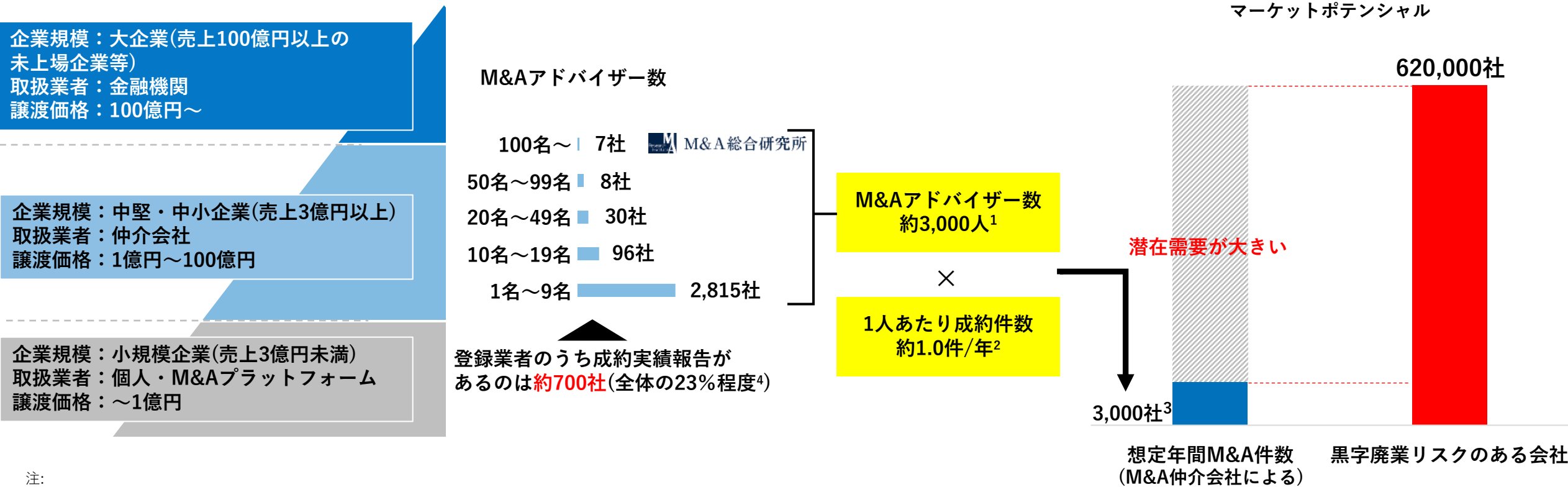
注:

1. 帝国データバンク全国企業「後継者不在率」動向調査 (2022年)
2. 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

M&A需要とM&A仲介会社による供給の不均衡

M&A仲介業を行う企業は3種類あるが、日本では**M&A仲介会社の存在感が大きく**日本全国に約3,000社存在している。しかしながらM&Aアドバイザーが1年間に対応できるM&A件数(3,000件³)に対し、**黒字廃業リスクのある会社が圧倒的に多く、需給バランスが崩れてしまっている。**

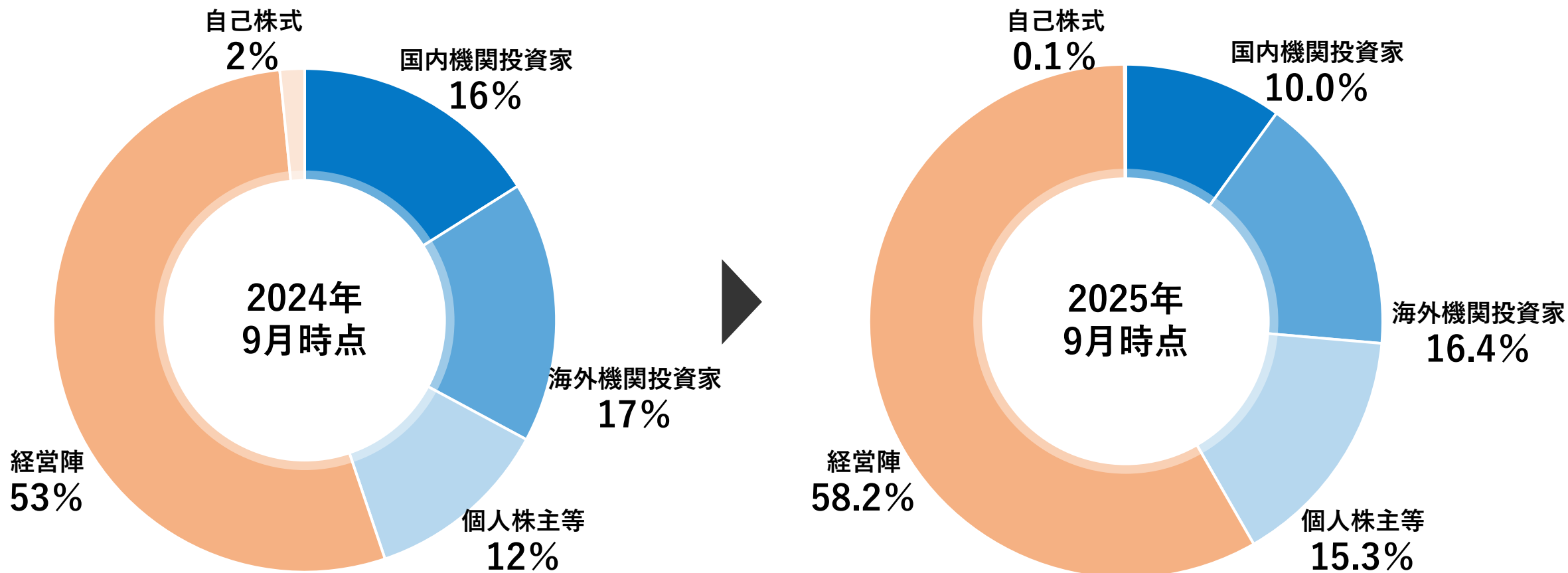
M&A仲介業の構成とマーケットポテンシャル



注:

1. 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年度公募2月分(登録状況_令和7年3月13日現在)。成約実績報告等の要素を加味して算定。
2. 弊社を除く大手上場M&A仲介会社の直近期の公表値をもとにM&Aアドバイザーが1年間に成約する件数を推定。
3. 注1で算定したアドバイザー数に年間1人1.0件成約すると仮定し算定。
4. 中小企業庁「第8回中小企業の経営資源集約化等に関する検討会」をもとにM&A総合研究所が推計

株主構成の変化



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総研ホールディングス

<https://masouken.com/holdings>

■IRに関するお問合せ

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