



Japan M&A Solution

2025年10月期  
第1四半期 決算説明資料

---

ジャパンM&Aソリューション株式会社

2025年3月

- 1 | 2025年10月期 第1四半期 決算概要
- 2 | 2025年10月期 通期 業績予想
- 3 | APPENDIX

# 2025年10月期 第1四半期 決算概要

---

# 第1四半期決算サマリー

## 25/10期 第1四半期 決算概要

成約組数が前年同期を上回ったものの、小規模案件が多く受注単価は低下。売上原価および販管費増を吸収できず、売上高、営業利益ともに前年同期比減。

### 主要KPI

#### アドバイザー契約数

1Q実績 **118**件

前年同期比 **71.0%**増



前年同期 69件

#### 累計提携数

1Q実績 **578**件

前年同期比 **19.4%**増



前年同期 484件

#### 人員数

1Q実績 **41**人

前年同期比 **28.1%**増



前年同期 32人

主要KPIは順調に推移。2Q以降の契約数増加に向けた取り組みを継続。

## 25/10期 通期業績予想

人員はフル稼働、下半期に向けて着実に契約数を積み上げ、通期業績予想は変更なし。

## 25年10月期 第1四半期 P/Lサマリー

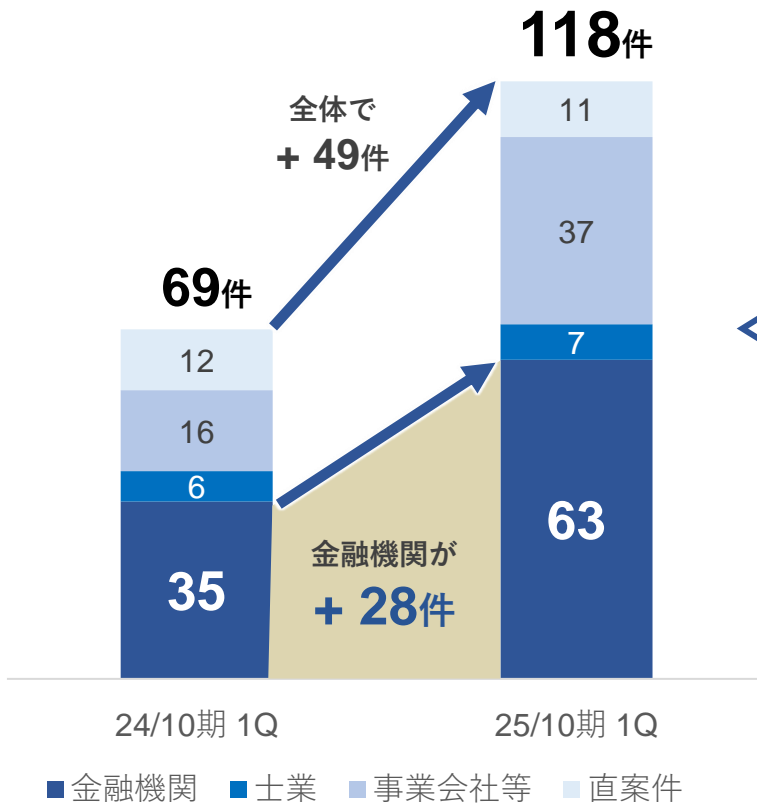
- 25年10月期1Qの業績は、成約組数が前年同期を上回ったものの、小規模案件が多く受注単価は低下。この結果、売上高は前年同期比13.2%減の118百万円で着地。売上原価および販管費の増加により、営業損失は47百万円となった。
- 一方で、25年10月期1Qのアドバイザーリー契約数は、四半期過去最高となる118件に増加。これは将来の成約組数および売上高の増加に繋がる指標であり、引き続き計画達成に向けて取り組む。

(単位：百万円)	24/10期 1Q		25/10期 1Q		前期比
	額	率	額	率	
売上高	136	-	<b>118</b>	-	△13.2%
売上原価	85	62.5%	<b>101</b>	<b>85.7%</b>	+18.6%
売上総利益	50	37.3%	<b>16</b>	<b>14.3%</b>	△66.7%
販売費及び一般管理費	43	31.8%	<b>64</b>	<b>54.7%</b>	+49.3%
営業利益	7	5.4%	△47	-	-
経常利益	7	5.4%	△43	-	-
当期純利益	5	3.8%	△30	-	-
1株当たり当期純利益 (円)	3.58	-	△20.01	-	-

# 主要KPI 新規アドバイザー契約数と内訳

## ● 新規アドバイザー契約数は前年同期比1.7倍

新規アドバイザー契約数 (件)



新規アドバイザー契約数  
前期比 + **49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が

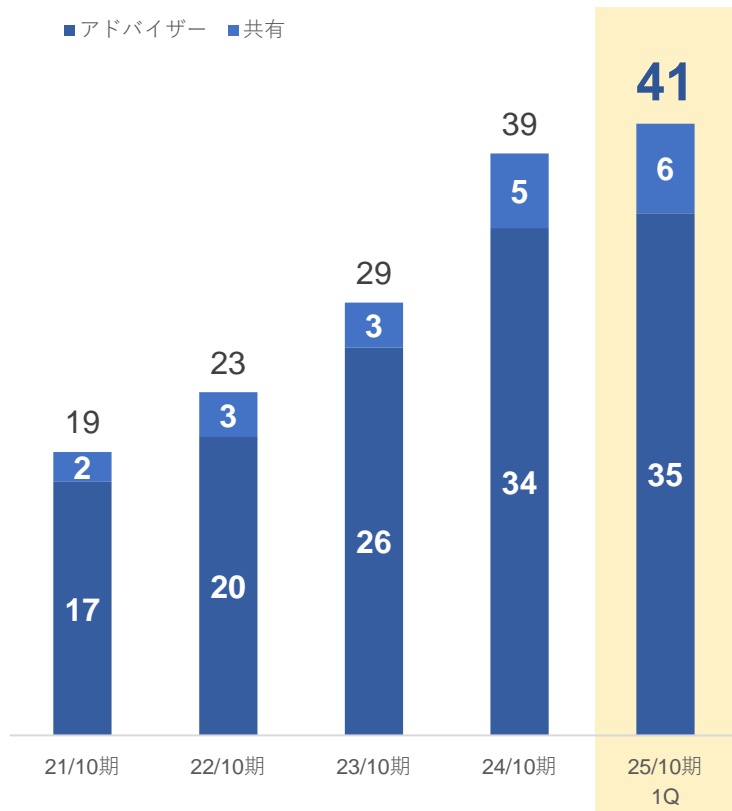
前期比 + 28件

※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。

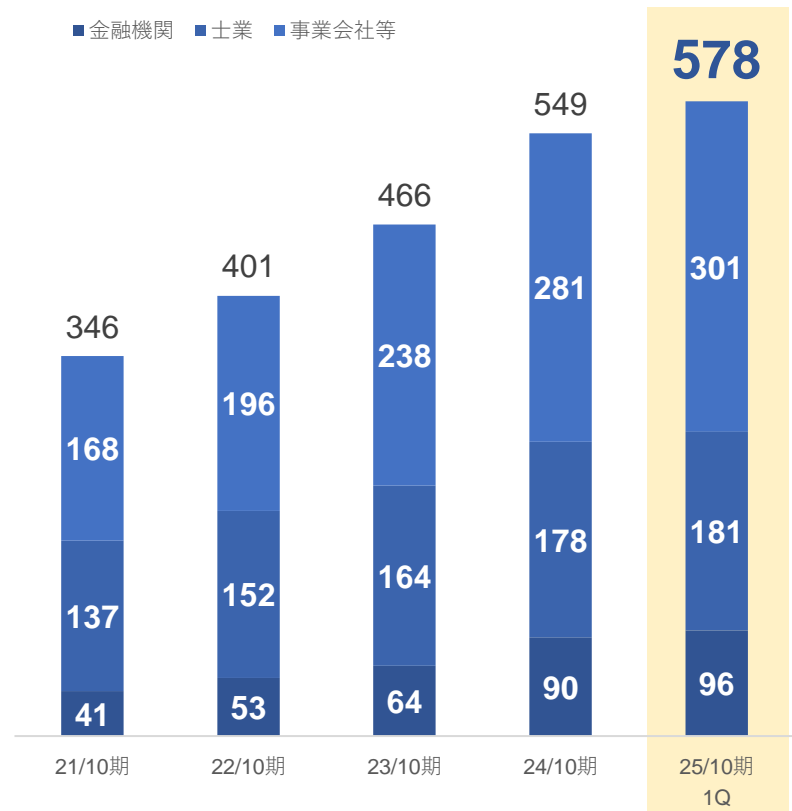
# 主要KPI 将来の成約組数増加に向け、人員数および累計提携数を拡大

- 即戦力となるアドバイザーの採用強化を継続
- 事業承継の課題解決という社会的ニーズから、累計提携数も順調に増加

## 人員数 (人)



## 累計提携数 (件)

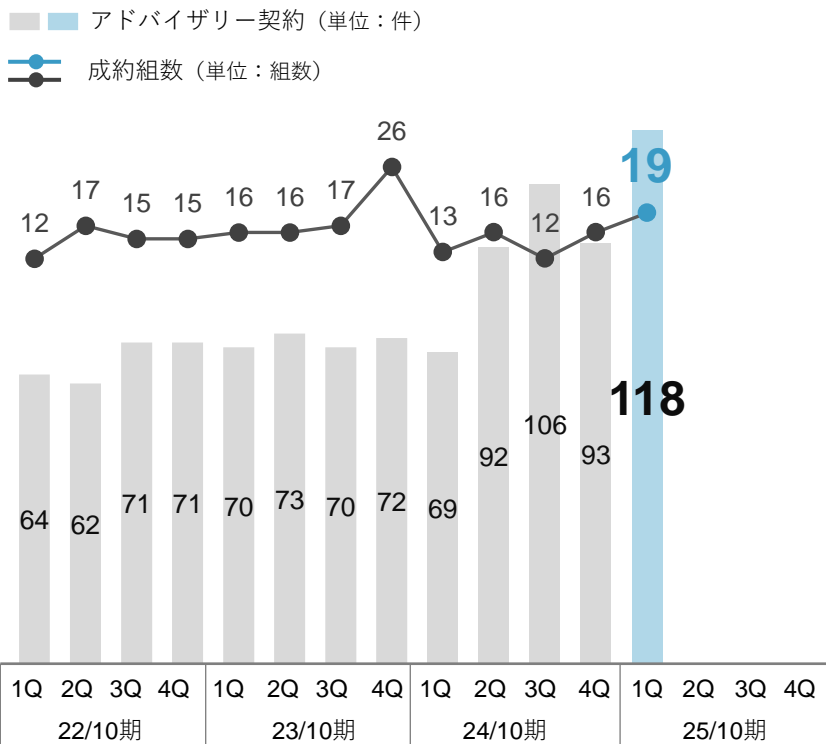


※事業会社等：顧問先を有するコンサルティング会社や、多くの取引先を有する企業等です。

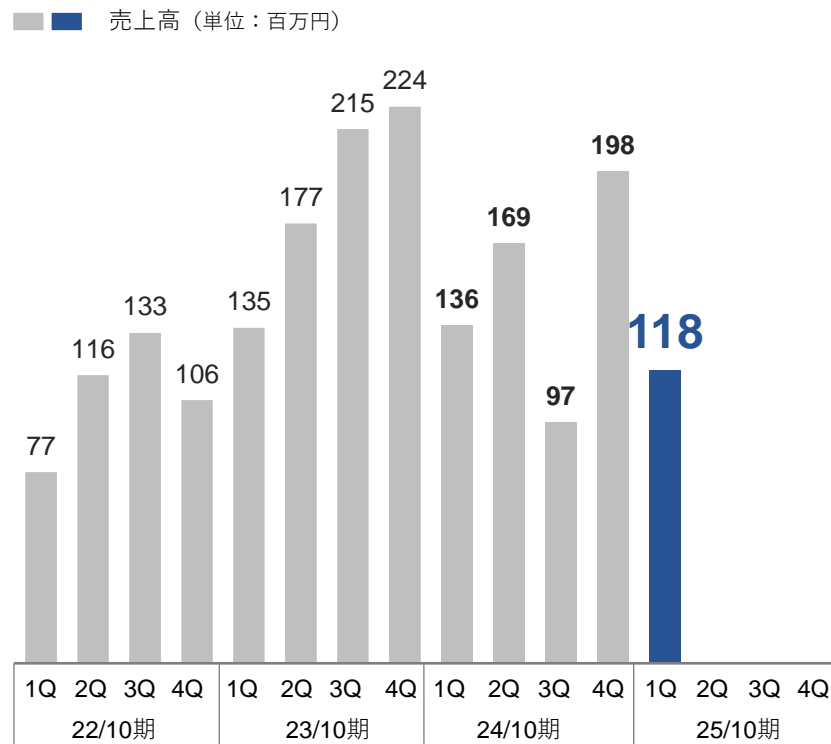
# 四半期業績・KPIの推移

- 来期にかけて成約が見込めるアドバイザー契約数が、四半期での最多を更新
- 成約組数も順調に回復したものの、小規模案件の増加で売上高は前年同期比減

アドバイザー契約・成約組数 四半期推移



売上高 四半期推移





# 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+29件

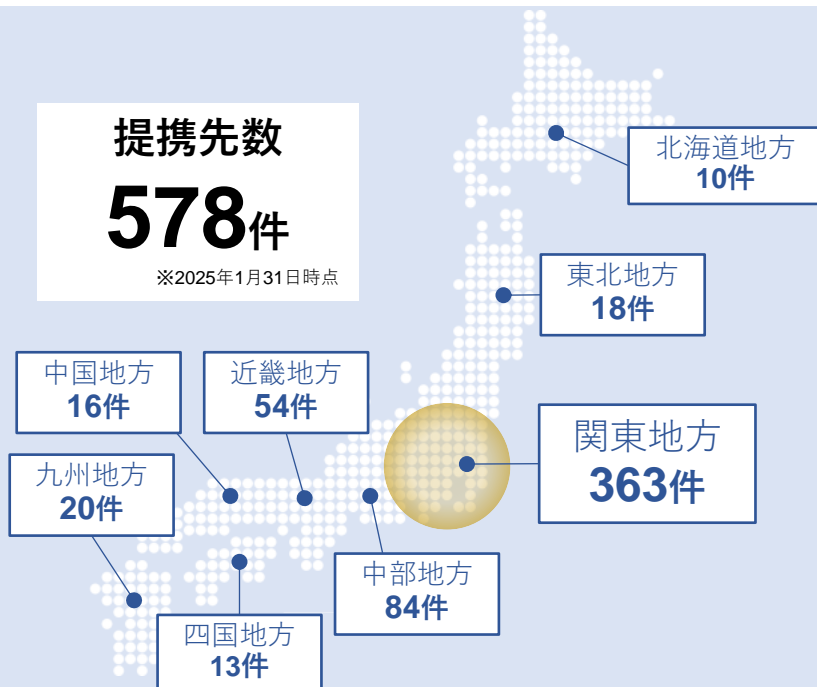
関東地方以外で+17件

即戦力となる人材を採用

## 提携先数

# 578件

※2025年1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

# 2025年10月期 業績予想

---

## 25年10月期 通期業績予想（前回2024年12月13日発表から変更なし）

- 売上高は前期比+64.5%と大幅増収を見込む、人員採用が進み、稼働できるメンバーが増加
- 利益については、直案件獲得を強化するも成約確度の高い金融機関からのアドバイザーリー契約が多く、原価率は約61%強と高い水準で推移する見込み  
販売管理費は採用費と株式報酬費用等のコスト増が発生するも販管費率は圧縮となり、営業利益率12%台を見込む

	24/10期		25/10期予想		前期比
	額	率	額	率	
(単位：百万円)					
売上高	602	-	990	-	64.5%
営業利益	△14	-	118	12.0%	-
経常利益	△14	-	118	12.0%	-
当期純利益	△11	-	76	7.7%	-
1株当たり 当期純利益（円）	△7.78	-	51.07	-	-

# APPENDIX

---

# 安心して相談できるM&A会社であり続ける



当社は創業以来「相談されたら断らない」「お客様のために」という方針を掲げ“規模が小さいから”“赤字企業だから”と断ることはいたしません。世の中でM&Aを必要としている全ての事業者に対し、M&Aの依頼を容易にし、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んでまいります。

※ 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。

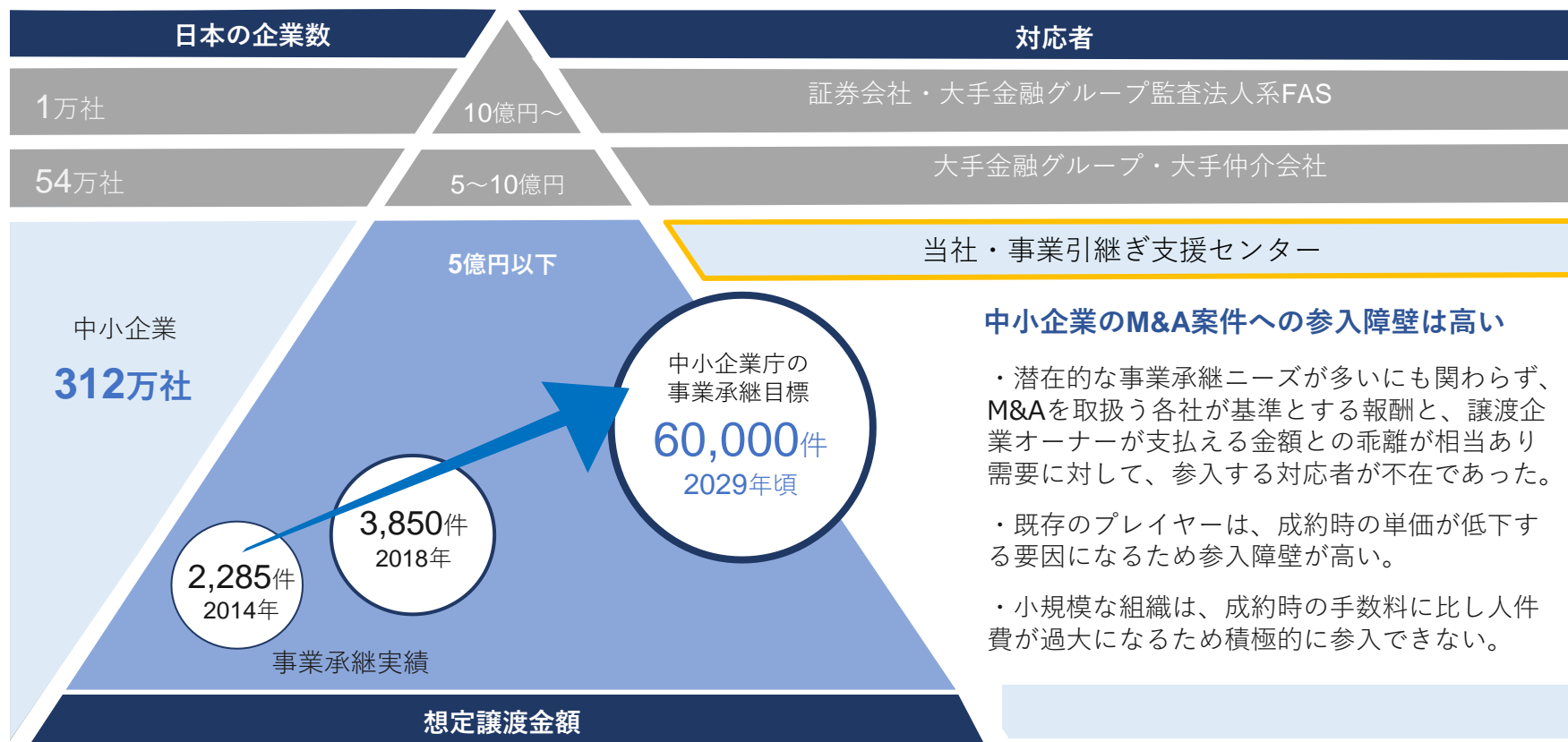
# 会社概要

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	41名	
資本金	262百万円	
設立日	2019年11月1日	
事業内容	M&Aアドバイザーサービス	
役員構成	代表取締役社長	三橋 透
	社外取締役	今崎 恭生
	社外取締役(監査等委員)	大山 亨
	社外取締役(監査等委員)	阿部 慎史
	社外取締役(監査等委員)	酒井 奈緒

2025年1月31日現在

# 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

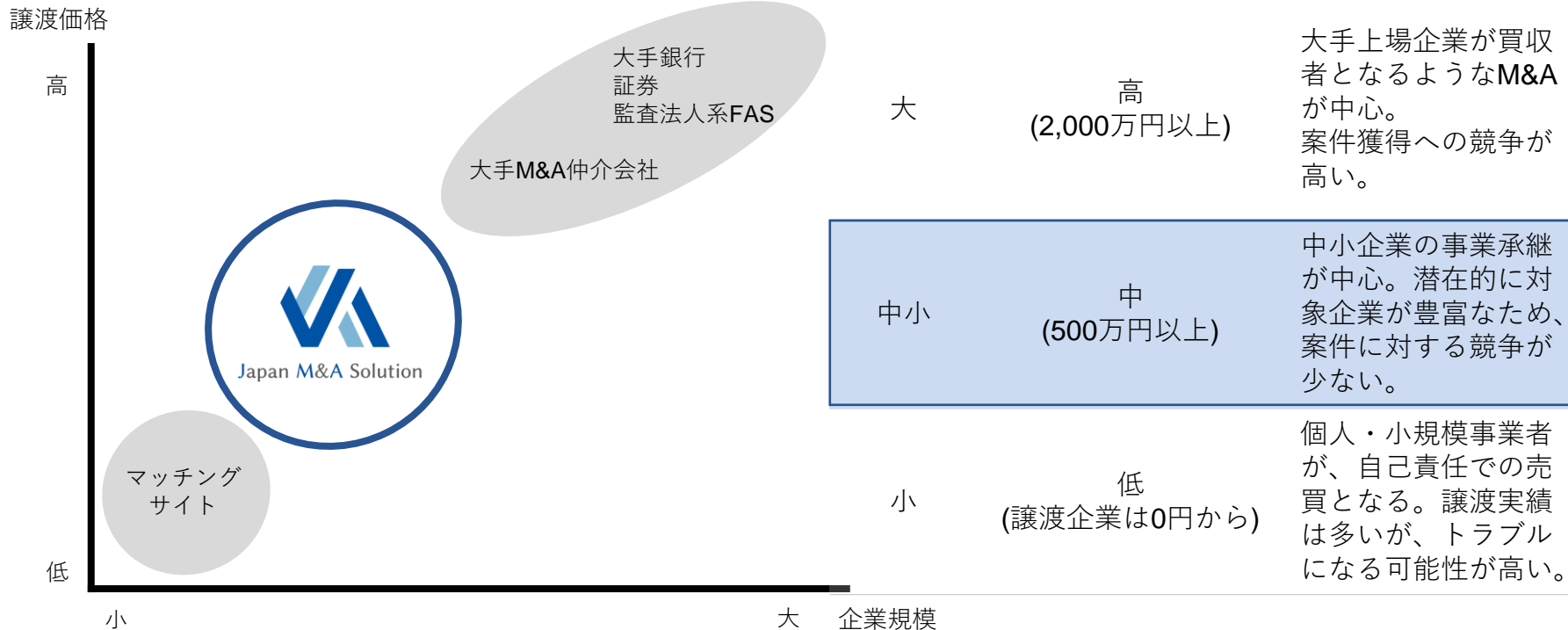
- ・ 中小企業庁は今後10年間で年6万社ペースの承継目標
- ・ 事業者の参入障壁の高さから需要が大きく上回る



# 日本のM&A市場の特徴③：中小企業案件の競争は少ない

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



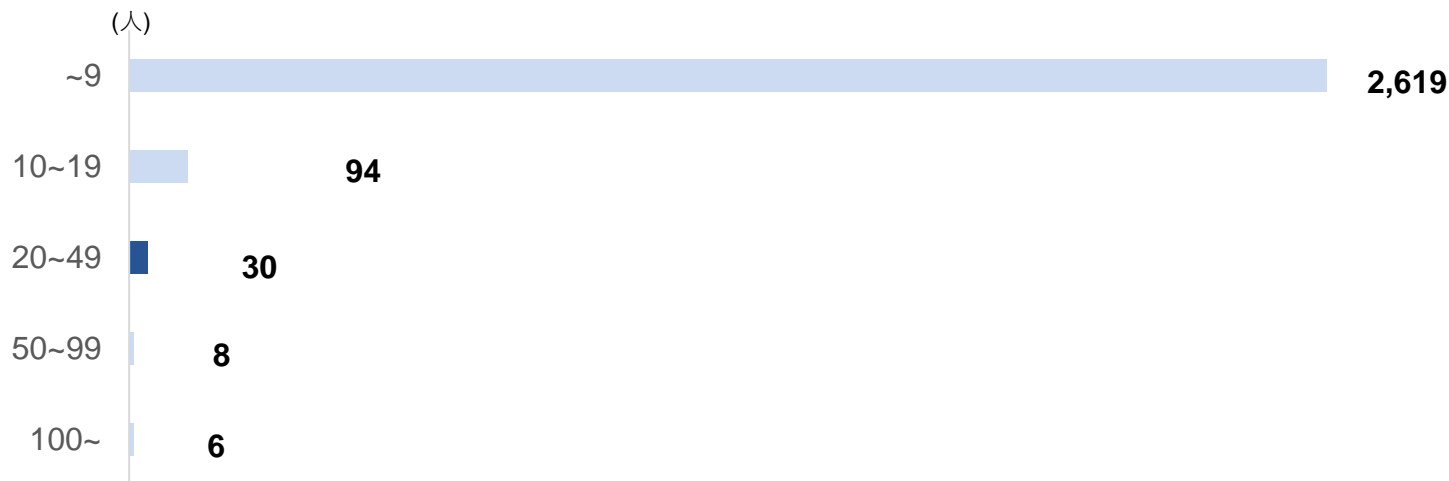
## 日本のM&A市場の特徴④：M&A業者は少人数組織

M & Aを実施する事業者としては、M & A支援機関登録数の2758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K P I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

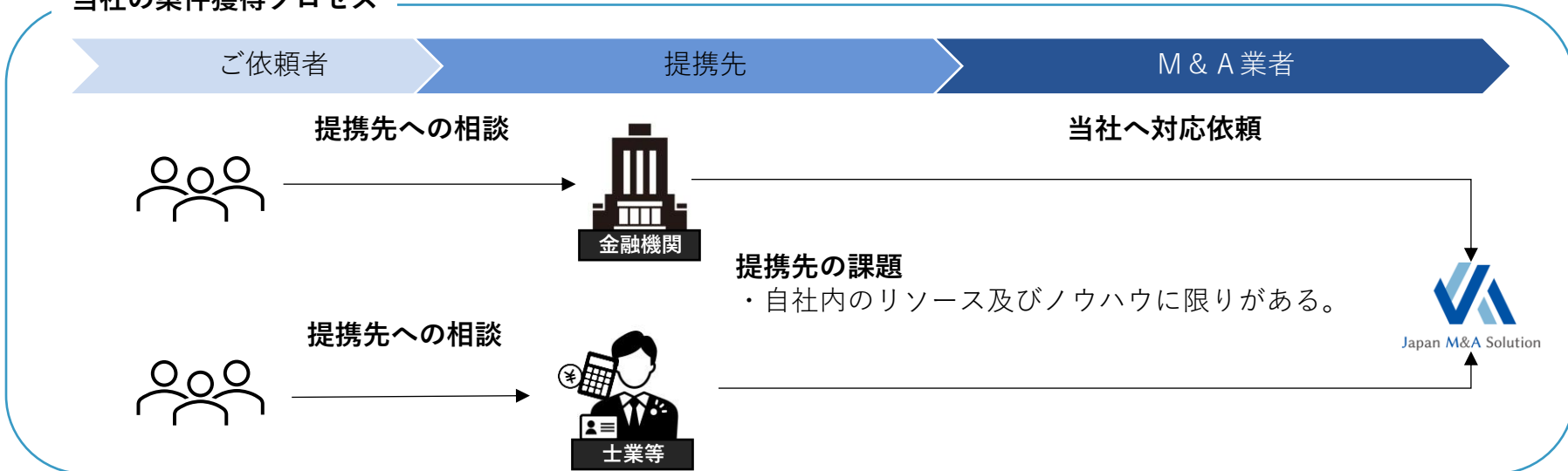


出典：中小企業庁 M&A支援機関登録制度に係る登録フィナンシャル・アドバイザー及び仲介業者の公表(令和6年度10月28日))について

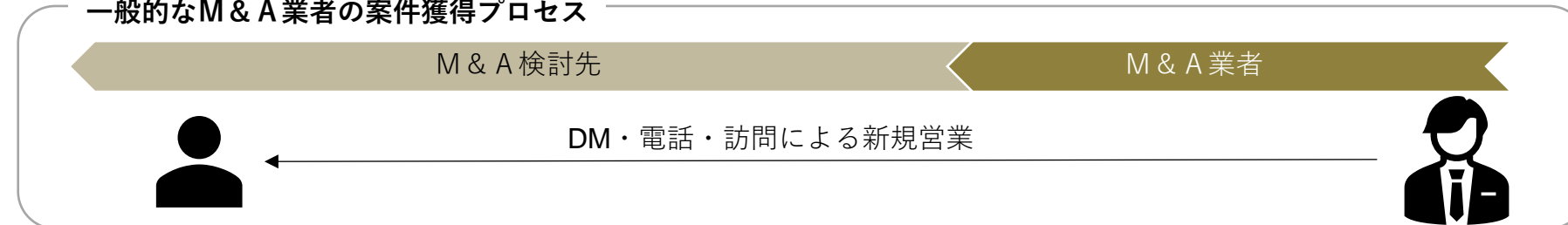
# ビジネスモデル①：案件獲得の基盤構築

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



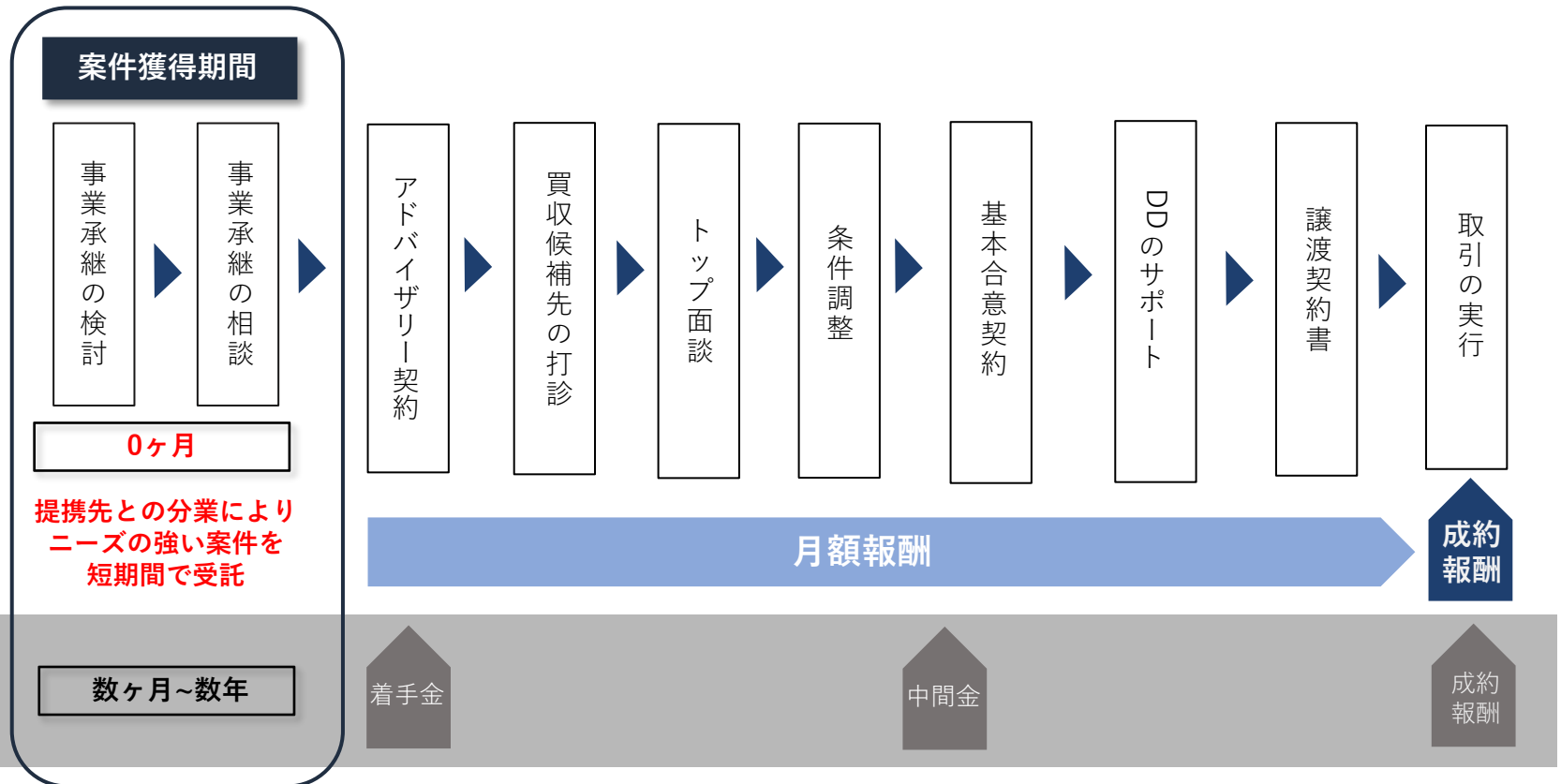
## 一般的なM & A 業者の案件獲得プロセス



## 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

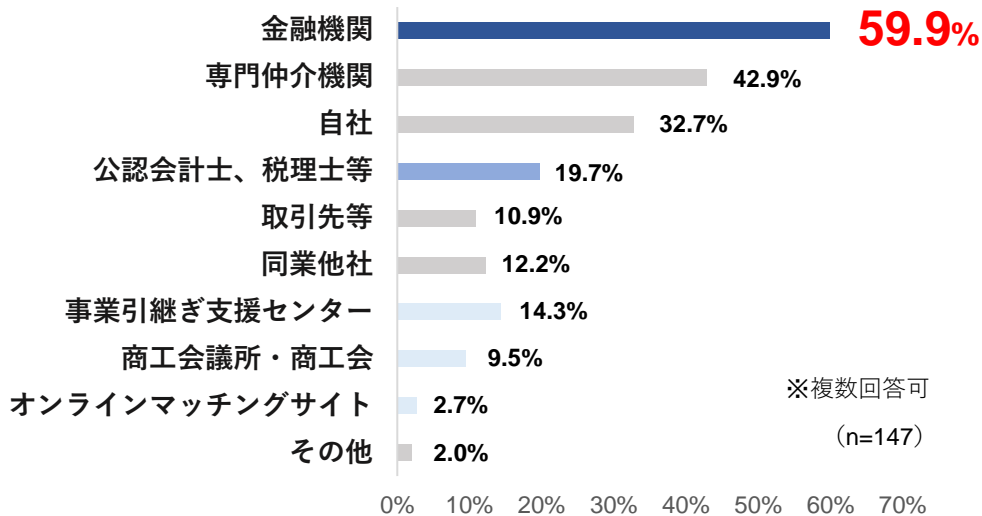


## ビジネスモデル③：金融機関を中心とする提携先との関係

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。

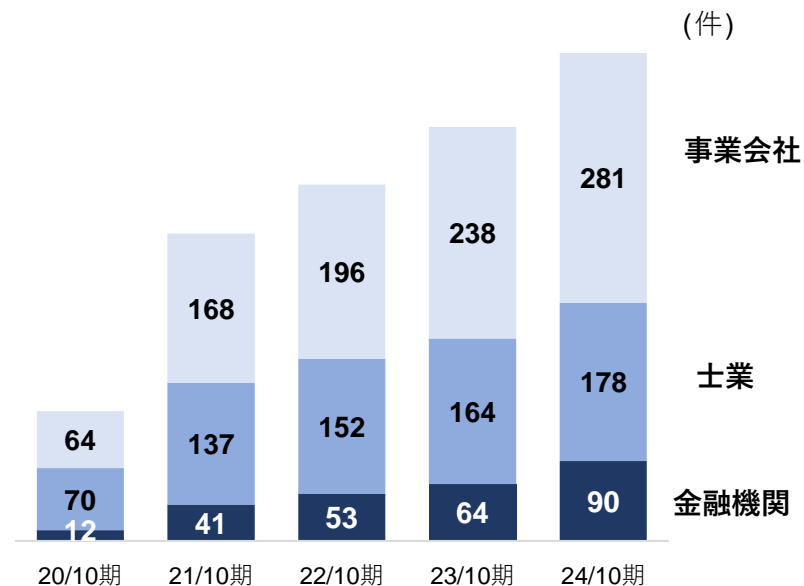
しかし、金融機関を含む提携先の多くは、自社内のリソース及びノウハウに限りがあり、相談への対応が困難となっております。主に中小企業に対しM&Aアドバイザーサービスの提供を行っている当社の経営方針と、提携先の抱える課題が一致したことにより、提携先から当社に対して事業承継の希望を有する中小企業を紹介されております。当社は提携先と良好な提携関係を築くことで、安定的な譲渡希望候補者の紹介を受けることが可能な体制を構築しております。

### 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)東京商工リサーチ「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



# ビジネスモデル④：売上の構成

当社のM & Aアドバイザ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、アドバイザー契約の役務提供の対価として月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。

売上の構成

・ 成約報酬 × 成約組数の積上げ

・ 月額報酬 × 契約件数の積上げ

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

## ビジネスモデル⑤：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。	経験者だけでなく、未経験者も採用する。未経験者と経験者を組み合わせ、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。

## 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。