



ジャパンM&Aソリューション株式会社

2025年10月期 第2四半期 決算説明資料

東京証券取引所グロース市場 証券コード：9236

2025年6月12日

1 | 2025年10月期 第2四半期 決算ハイライト

2 | 中期経営計画 進捗状況

3 | マーケット状況

4 | APPENDIX

2025年10月期 第2四半期 決算ハイライト

25/10期 第2四半期
決算概要

M&Aニーズの高まりを受け、成約組数は過去最高を更新。
2Q会計期間(2025年2月～4月)では売上高も過去最高を更新したことで、黒字化が達成でき、累計においても赤字幅を縮小できた。

アドバイザリー契約獲得も堅調に推移しており、下期は上期で獲得した契約を成約にしっかり繋げるほか、大型案件の獲得にも注力し、計画達成に向けて引き続き取り組む。通期業績予想は変更なし。

主要KPI

アドバイザリー契約数

2Q累計実績 **225**件

前年同期比 **39.8%**増



前年同期 161件

成約組数

2Q累計実績 **41**組

前年同期比 **41.4%**増



前年同期 29組

主要KPIは堅調に推移。
3Q以降の契約数増加に向けた取り組みを継続。

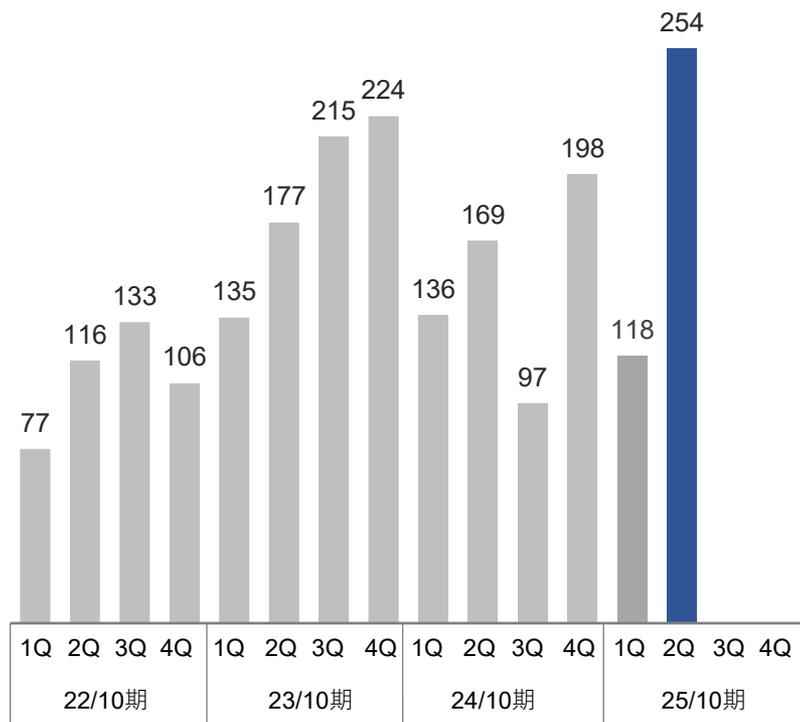
- 2Q会計期間では売上高2億5,400万円を達成し、前年同期比増収で着地。成約組数は22件となり、前年同期を上回った。この結果、2Q会計期間は黒字化し、2Q累計の赤字幅も縮小した。
- アドバイザリー契約は2Q会計期間に107件を獲得し、2Q累計では前年同期比+39.8%の225件と大幅に増加。この堅調な契約獲得は、将来の成約組数および売上高の増加に繋がる重要な指標であり、引き続き計画達成に向け取り組む。

| (単位：百万円) | 25/10期 | | | 前年同期比 | 25/10期 通期予想 | 進捗率 |
|----------------|--------|-------|---------------|--------|----------------|-------|
| | 1Q | 2Q | 累計 | | | |
| 売上高 | 118 | 254 | 373 | +21.9% | 990 | 37.7% |
| 売上原価 | 101 | 165 | 267 | +31.8% | - | - |
| 売上総利益 | 16 | 88 | 105 | +2.4% | - | - |
| 販売費及び一般管理費 | 64 | 58 | 123 | +38.9% | - | - |
| 営業利益 | △47 | 30 | △ 17 | - | 118 | - |
| 経常利益 | △43 | 30 | △ 12 | - | 118 | - |
| 当期純利益 | △30 | 21 | △ 8 | - | 76 | - |
| 1株当たり当期純利益 (円) | △20.01 | 14.13 | △ 5.77 | - | 51.07 | - |

売上高 四半期推移

■ 売上高（単位：百万円）

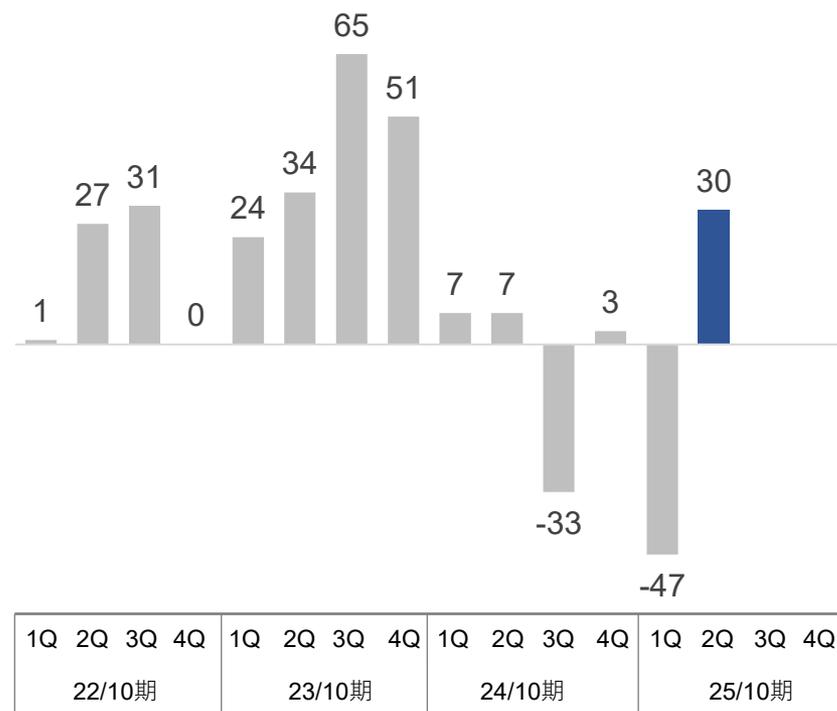
成約組数の“過去最高更新”に伴い、売上高についても四半期の過去最高を達成



営業利益 四半期推移

■ 営業利益（単位：百万円）

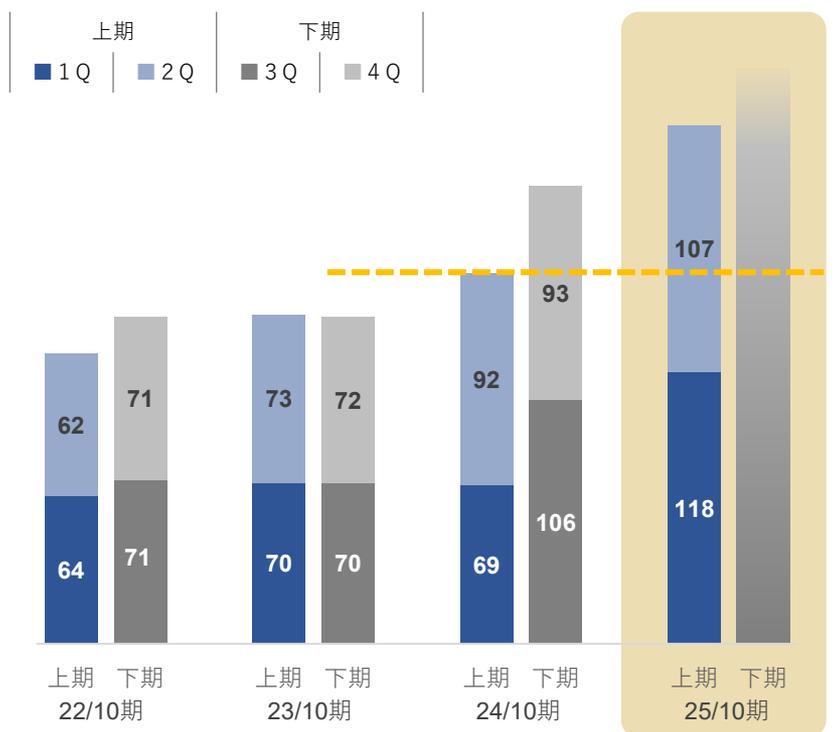
売上高伸長に伴い、営業利益が改善
下期では更なる業績改善に向けて計画



アドバイザー契約数

アドバイザー契約の獲得は順調に推移
 上期は“過去最高を更新”

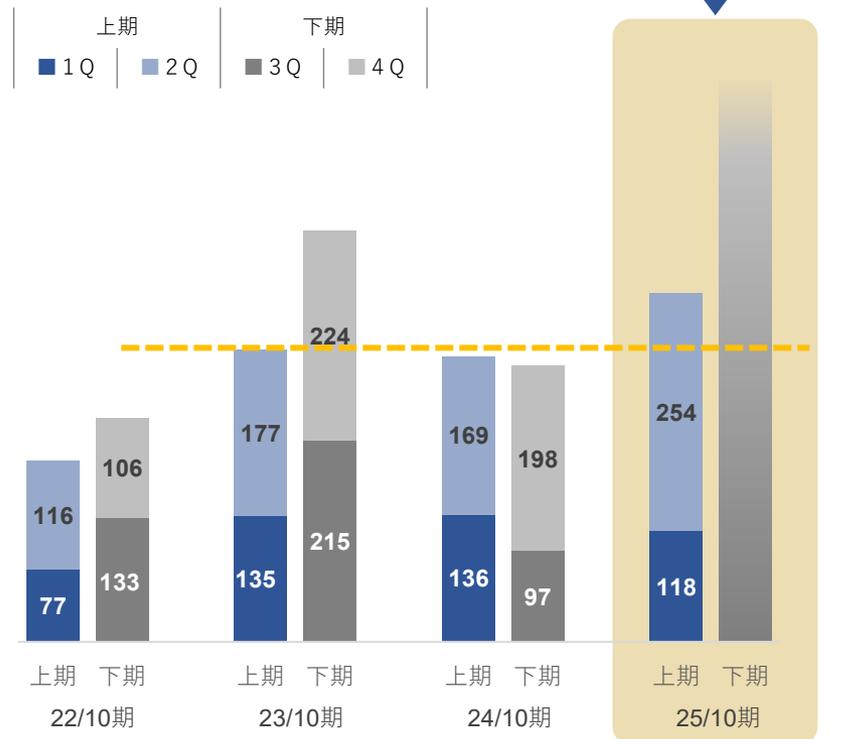
（単位：件数）



売上高

上期は“過去最高を更新”
 下期偏重型のため、下期に成約が集中する見込み

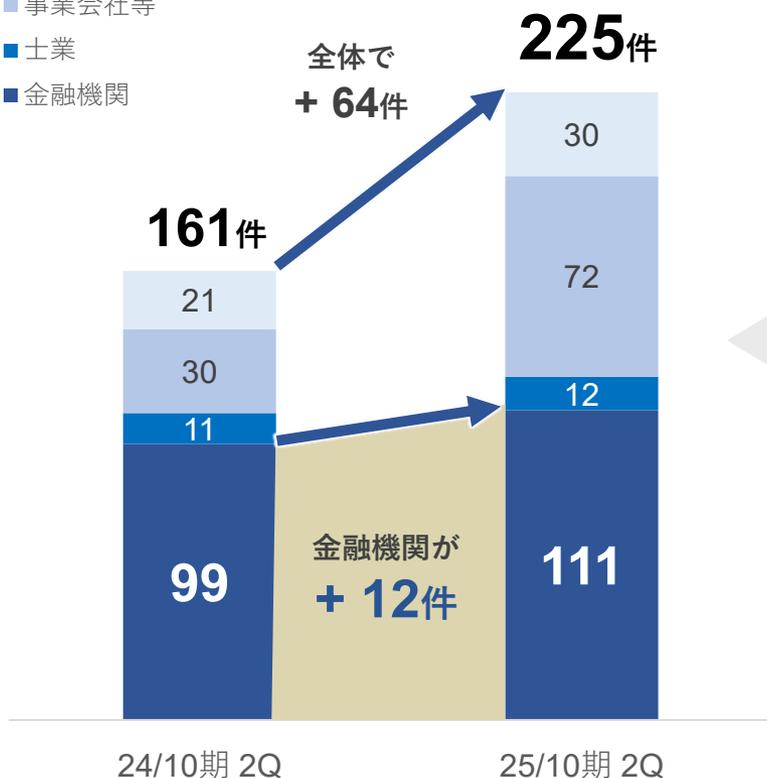
（単位：百万円）



新規アドバイザー契約数は前年同期比約1.4倍

新規アドバイザー契約数（件）

- 直案件
- 事業会社等
- 土業
- 金融機関



新規アドバイザー契約数
前期比 + **64件**の内

成約確度の高い金融機関からの
新規アドバイザー契約数が

前期比 + 12件

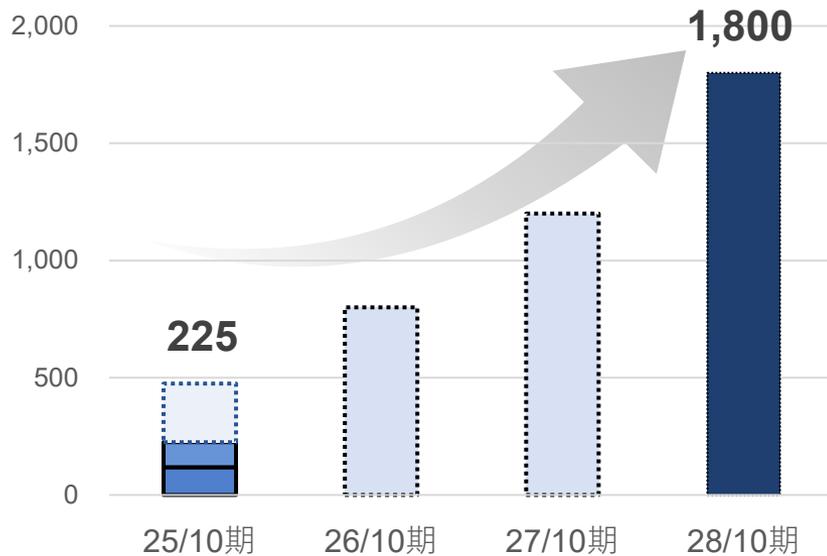
※事業会社等：顧問先を有するコンサルティング会社や、多くの取引先を有する企業等です。
※直案件はHPの問合せや、過去の取引先からの依頼によるもの。

中期経営計画 進捗状況

アドバイザー契約数



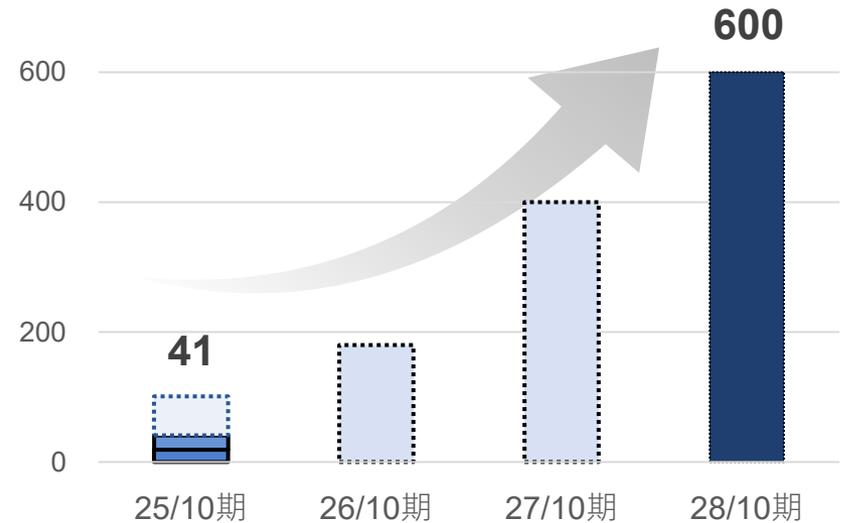
28/10期 目標 **1,800**件



成約組数



28/10期 目標 **600**組



主な施策

進捗状況

【受託力の強化】
アドバイザー
契約増強

- 提携金融機関の拡大
- 会計事務所との提携強化



- 提携金融機関
90社 ⇒ 101社 (+11社)
- 提携会計事務所
178社 ⇒ 190社 (+12社)

【成約力の強化】
成約件数増加

- 買い手データベースの構築
- 直接買い手探索力の強化
- 業務プロセス管理の徹底



- 買い手データベース
4,320社 ⇒ 10,064社 (+5,744社)
- 買い手データベースと受託案件の
自動マッチング対応の実施

【組織力の強化】
人材の育成

- OJTによる人材育成
- 優秀な人材獲得



- サブリーダー制度創設
⇒OJTの実践、若手育成の強化
- 採用強化しつつ、採用基準の引上
- 資格取得推進

25/10期 2 Q時点

プラットフォーム事業

- **プラットフォーム事業を開始**
「飲食M&A」のプラットフォームを立ち上げ、スモールM&A事業をスタート
- **DRM事業推進室を創設**
DRM(Direct Response Marketing)により案件の直接獲得、買い手の直接獲得を推進

成長企業支援事業

- **IPO支援案件を受託**
今後拡大するかを含めて今期検討
- **TPMを検討するも見送り**
TPM (TOKYO PRO Market)のJ-Adviserを検討するも見送り

ファンド事業

- **事業承継・地方創生ファンド**
スキームを構築し実施可能段階まで進む。パートナーを決め、案件が集まり次第手続きを開始
第1フェーズでは、連結対象とせずに関与度合いを引下げ実施予定。今後本格的にスタートをするための試行を目的

プラットフォーム事業開始
DRM事業推進室を創設

今後拡大し部門化するか
検討

第1フェーズをスタート

26/10期～ 本格的な事業化フェーズへ

※ 新規事業に関する売上・利益・費用発生は26/10期以降を見込んでいます。中期経営計画の業績予想にはこれら新規事業の業績貢献は見込んでおりません。

DRM（Direct Response Marketing）事業推進室を創設、同事業を本格的に推進

電話やDMによる無差別の営業は行わず、他社にはない**当社**の**下記特徴**をM&Aを必要としている中小企業の経営者に知ってもらうことで、自ら相談に来てもらう。

1. 相談されたら断らない
2. お客様のために（株主・従業員・取引先のために良い買手を紹介する）
3. リーズナブルな手数料

ホームページ・業種別ランディングページによる直接売り案件獲得

- ホームページによる売り案件、買い手の獲得
- 業種別ランディングページによる業種ごとの売り案件、買い手の獲得
- リファラルによる売り案件、買い手の獲得

「飲食M&A」「医療M&A」プラットフォームにより売り案件、買い手を集める体制を構築

- 「飲食M&A」プラットフォームスタート
- 今期中に「医療M&A」プラットフォームスタート
- その後も、介護、動物病院、美容など業種ごとのプラットフォームをスタート

各種セミナーによる案件相談、アドバイザリー契約獲得の推進

- マクロ経済セミナーの開催（トランプ関税などをテーマ）
- 企業提携セミナーの開催（シャープファイナンス、SBIマネープラザ等）
- 地域セミナーを実施し、困っている中小企業経営者に参加してもらう

マーケット状況

中小企業と日本のM&A市場①：厳しさ増すマクロ経済環境

マクロ経済

人手不足 地方の疲弊 市場の縮小

人口減少、加速する少子高齢化

コストインフレの進行

デフレ時代の終焉と金利の上昇
物価の上昇、借入の負担増加

予測不能な 海外リスク

トランプ関税、国際紛争の勃発



中小企業 の環境

後継者不在

取引関係の維持や
従業員の生活保障に懸念

業績悪化

世界規模で進むコスト上昇
勝負を決める設備投資能力

先行き不安

自助努力を超える環境変化
機動性を失う政府の支援能力



M&Aニーズ

事業承継

中小企業の半数が抱える問題
後継者の選択肢を広げる

廃業危機の克服

創業の「志」および技術の伝承

アライアンスによる 安定

大手企業の傘下に入り、
仕入力・販売力・多様化を強化



当社による 対応策

プラットフォーム化 推進

小規模企業にも対象を拡大

ソリューションの 拡大

株式譲渡・M&A仲介だけでなく
アライアンス・FA業務でも対応

相談窓口の拡大

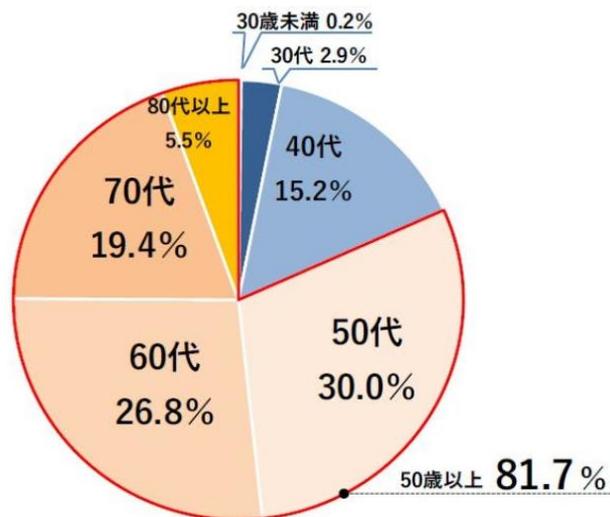
金融機関・税理士・事業承継
引継ぎ支援センター等提携先拡充
直接案件相談も増加

日本のM&A市場の特徴 ②：M&Aに対する潜在的な事業承継ニーズは強い

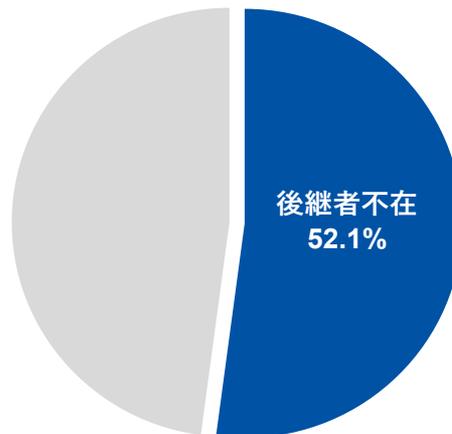
中小企業実態基本調査（令和6年速報＜令和5年決算＞）によると、わが国の企業総数は306万社に上りますが、社長の平均年齢が毎年約0.2歳ずつ進んでおり、2024年には60.7歳となりました。内訳をみると、社長の年齢が50歳以上の企業の割合は81.7%、60歳以上では51.7%、さらに4社に1社（24.9%）で70歳以上となっています（帝国データバンク「全国『社長年齢』分析調査2024年」）。

また半数以上（52.1%）の企業が後継者不在の状況にあり、そのうち約5割は黒字企業だと言われています。企業の技術・雇用等の経営資源がみすみす失われることがないよう、次世代の意欲ある経営者に承継・集約することは不可欠です。こうしたニーズを満たすためにも、M&Aが果たす役割は極めて大きいと言えます。

5社に1社の社長は70歳以上



後継者不在の企業の割合は52.1%



企業総数306万社のうち

51.7%で社長が**60歳以上**

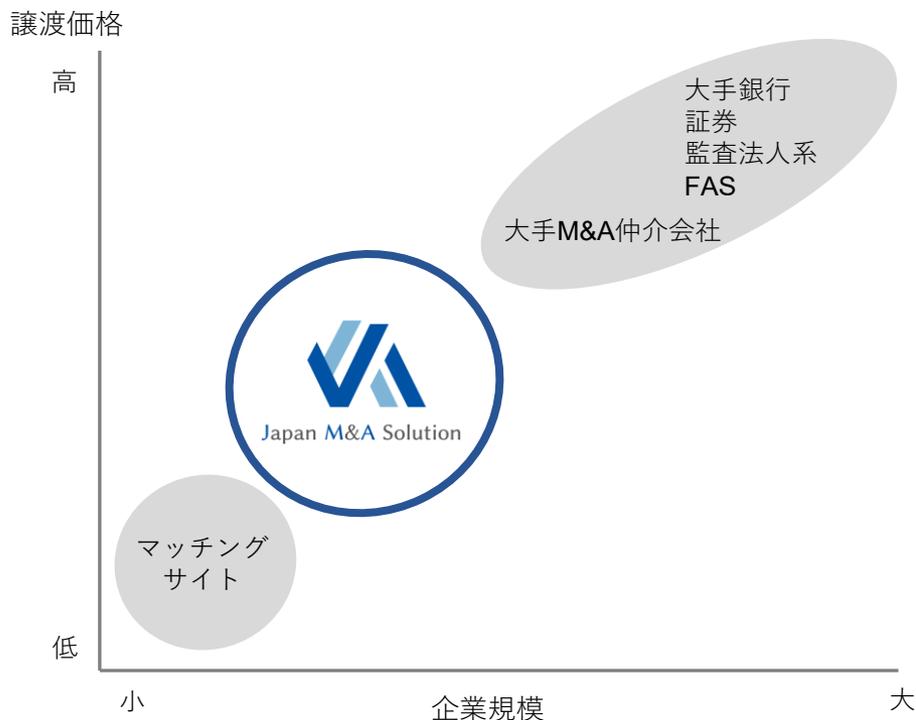
52.1%で**後継者が不在**

後継者不在企業の**約5割**が
黒字企業だと言われている

日本のM&A市場の特徴 ③：低価格で中小企業のニーズに対応できる仲介会社は希少

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



| 企業規模 | 譲渡価格 (最低成約手数料) | 特徴 |
|------|-------------------|--|
| 大 | 高 2,000万円以上 | 大手上場企業が買収者となるようなM&Aが中心。案件獲得への競争が高い。 |
| 中小 | 中 500万円以上 | 中小企業の事業承継が中心。潜在的に対象企業が豊富なため、案件に対する競争が少ない。 |
| 小 | 低 譲渡企業は0円から | 個人・小規模事業者が、自己責任での売買となる。譲渡実績は多いが、トラブルになる可能性が高い。 |

APPENDIX

| | | | |
|------|---|--------------|--|
| 商号 | ジャパンM&Aソリューション株式会社 東京証券取引所グロース市場上場 証券コード：9236 | |  |
| 所在地 | 東京都千代田区麴町三丁目3番8号 麴町センタープレイス7階 (TEL：03-6456-4123 FAX：03-6456-4133) | | |
| 代表者 | 代表取締役社長 三橋 透 | | |
| 事業 | M & A アドバイザリー事業 M & A 仲介事業 M & A コンサルティング事業 M & A 不動産ソリューション事業 | | |
| 資本金 | 2億6,272万円（2024年12月31日時点） | | |
| 役員 | 代表取締役 | 三橋 透 | |
| | 取締役 | 今崎 恭生 | |
| | 取締役（監査等委員） | 大山 享 | |
| | 取締役（監査等委員） | 阿部 慎史（公認会計士） | |
| | 取締役（監査等委員） | 酒井 奈緒（弁護士） | |
| 許認可等 | 宅地建物取引業 東京都知事免許（2）第104739号 | | |
| 監査法人 | EY新日本有限責任監査法人 | | |

私たちは、日本経済を少しでも良くするため、M&Aを活用し、できるだけ多くの企業の経営課題を解決したいと考えています。

利益偏重主義が問題視されているM&A業界の中で、自社の利益のみを追求するのではなく、お客様のために付加価値のある提案を行い、良いM&Aサービスを提供できるように頑張ります。

M&Aで日本経済を少しでも良くするため、社会貢献とビジネスの両立を目指して、1件でも多くのM&A成約を目指します。



代表取締役社長 三橋 透

早稲田大学卒業。

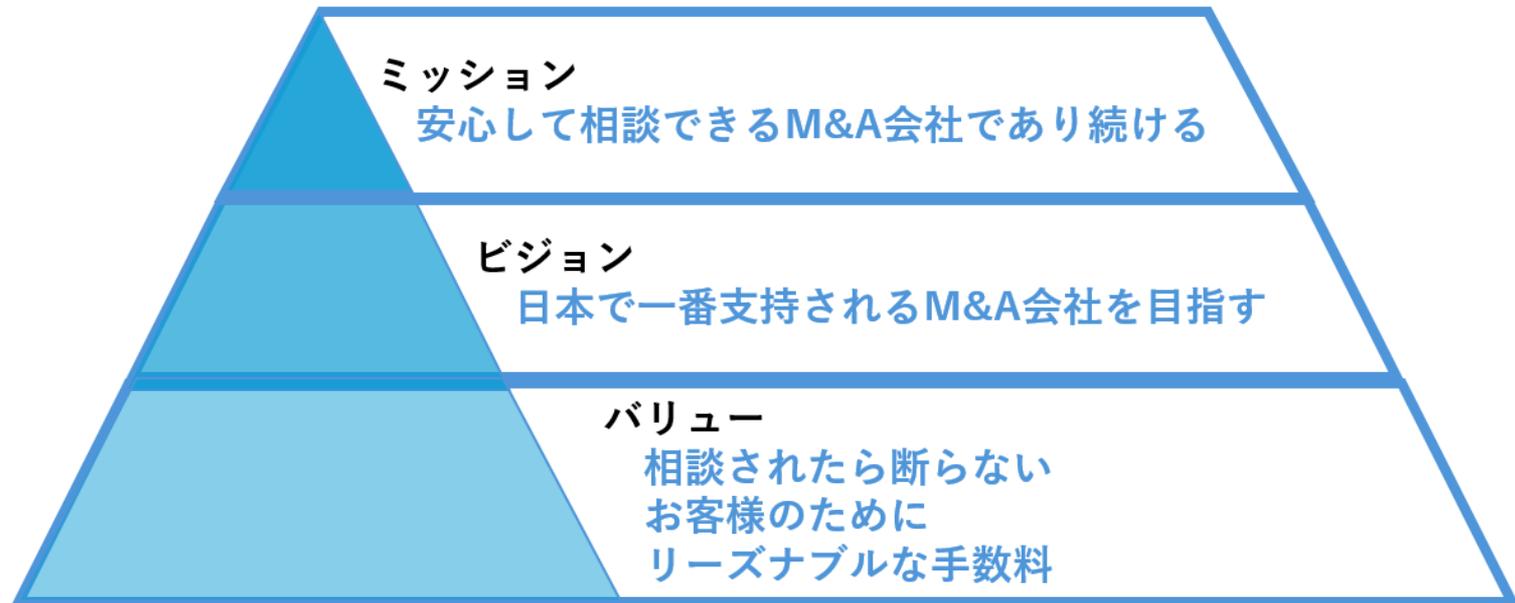
三和銀行（現三菱UFJ銀行）や、ブティック型投資銀行において中小企業M & Aを数多く実行。

日本の企業の事業承継、再編・再生ニーズの強まり、成長企業の支援の必要性などを強く感じ、2019年11月、中小企業のためのM & Aマーケットを創設するために当社設立。

2023年10月24日、東京証券取引所グロース市場に株式を上場。

安心して相談できるM&A会社であり続ける

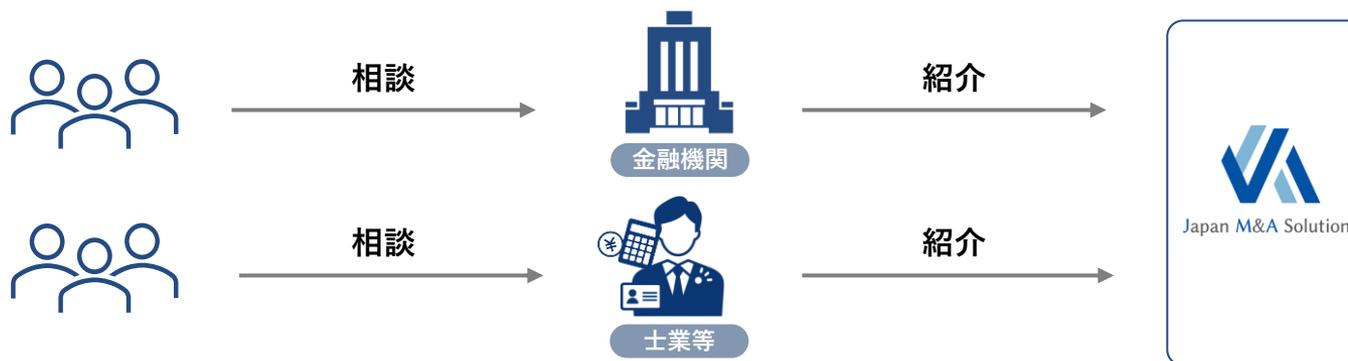
日本の中小企業の様々な経営課題を解決したい。
誰もが「安心して相談できるM&A会社」であり続け、
日本で一番支持されるM&A会社を目指す。



ビジネスモデル①：紹介による案件獲得

当社は銀行・信用金庫・証券会社・保険会社等の金融機関、税理士・会計事務所等と提携関係を構築し、提携先からの紹介によりアドバイザー契約の獲得を行っています。これにより、効率的な案件獲得、安定・継続的な案件獲得が可能になっています。

当社の案件獲得プロセス



紹介による案件獲得のメリット

1. 電話やDMで案件獲得を行う場合、多くの人員、多くの時間（数か月から数年）が必要となり、獲得も不安定、かつ難易度が高くなります。紹介はとても効率的に、安定的に案件獲得が可能です。
2. M&A会社からの電話やDMでの案件勧誘は、好まない企業の経営者が多くおり、企業のイメージもマイナスになります。
3. M&A業界では非専任の案件が増加しています。金融機関からの紹介案件の場合、専任の案件が多く、成約率の向上、業務の効率化のメリットがあります。

当社のM&Aアドバイザリーサービスの報酬体系は、譲渡成立時に受領する成約報酬と月額報酬から構成されています。

1. 成約報酬

リーズナブルな成約報酬体系により、より多くのお客様に案件をお任せいただくモデルとなっています。特に売主からの最低報酬を500万円と業界では最低水準にしており、また取引金額ベースを採用することで売り案件が受託しやすい手数料体系を取っています。

売り手手数料

着手金 なし
 月額報酬 100,000円（消費税別）
 成功報酬 取引金額(*1)に以下の料率を乗じた金額
 最低成功報酬：5,000,000円（消費税別）

| 取引金額（消費税別） | 報酬料率 |
|--------------|------|
| 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% |

買い手手数料

着手金 なし
 月額報酬 案件内容により決定
 成功報酬 取引金額(*1)に以下の料率を乗じた金額
 最低成功報酬：10,000,000円（消費税別）

| 取引金額（消費税別） | 報酬料率 |
|--------------|------|
| 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% |

(*1) 取引金額は、譲渡対価としておりますが、退職金または債権の精算などを含めた受取総額としております。

2. 月額手数料

M&A業務の対価として、アドバイザリー契約締結時から成約までの期間、月額報酬（月10万円）をいただいています。しっかりとした業務を行い、1週間ごとに報告を行う。また、月額報酬により安定した収益構造を可能にしています。

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。