



ジャパンM&Aソリューション株式会社

2026年10月期 第1四半期 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

2026年3月11日

- 1 | 2026年10月期 第1四半期 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**

2026年10月期 第1四半期 決算ハイライト

業績

- 売上高159百万円（前期比+41百万円）、営業利益5百万円（前期比+53百万円）、経常利益22百万円（前期比+66百万円）と、**大幅な増収増益**
- 成約件数は減少したものの、案件の質の改善により成約単価が上昇し、**営業利益および経常利益が大幅に改善**
- アドバイザリー契約獲得数が132件（前期比+14件）と順調に推移しており、四半期ベースでは**過去最高値を更新**

トピックス

- 『**AIロングリスト作成システム 第1版**』が稼働し、買い手探索力強化が進む。また 『**AIロングリスト作成システム 第2版**』 および **CRM・SFAシステム**開発が進行中。買い手探索対応精度向上により、今後成約件数増に寄与。
- 業種特化型M&Aが本格稼働。飲食M&A・歯科M&Aについては受託案件数が増え、今後成約件数増加が見込まれる。
- **ファンド事業**の準備が進行中

(単位：百万円)	2025年10月期 第1Q	2026年10月期 第1Q	増 減
売上高	118	159	+ 41
営業利益	△47	5	+ 53
経常利益	△43	22	+ 66
当期純利益	△30	15	+ 45
1株当たり 当期純利益 (円)	△20.01	10.62	+ 30.62

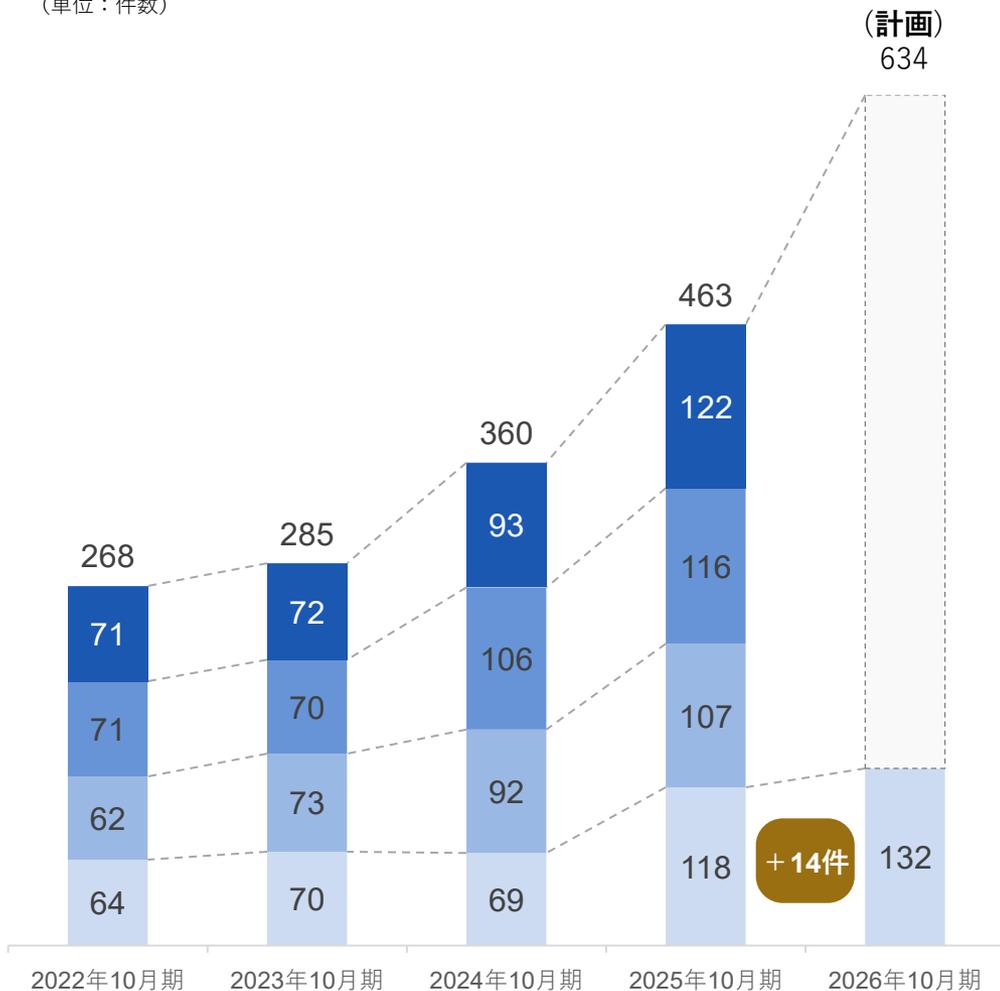
主要KPI

(単位：百万円)	25/10月期 第1Q	26/10月期 第1Q	増 減	説 明
アドバイザー契約数	118	132	+ 14	<ul style="list-style-type: none">• アドバイザリー契約数は月平均4～5件ペースで順調に増加• 信用金庫、提携企業からの獲得が伸びている• 案件の質を重視したアドバイザー契約獲得を推進
成約件数	19	15	△ 4	<ul style="list-style-type: none">• 成約件数は前年同期比減少となったが、成約単価が10百万円を超えることができ、売上に貢献• 前期後半より内容を重視したアドバイザー契約獲得を行っているため、今後は件数も増加見込

主要KPI① アドバイザリー契約件数

アドバイザー契約数

(単位：件数)



アドバイザー契約獲得ルート

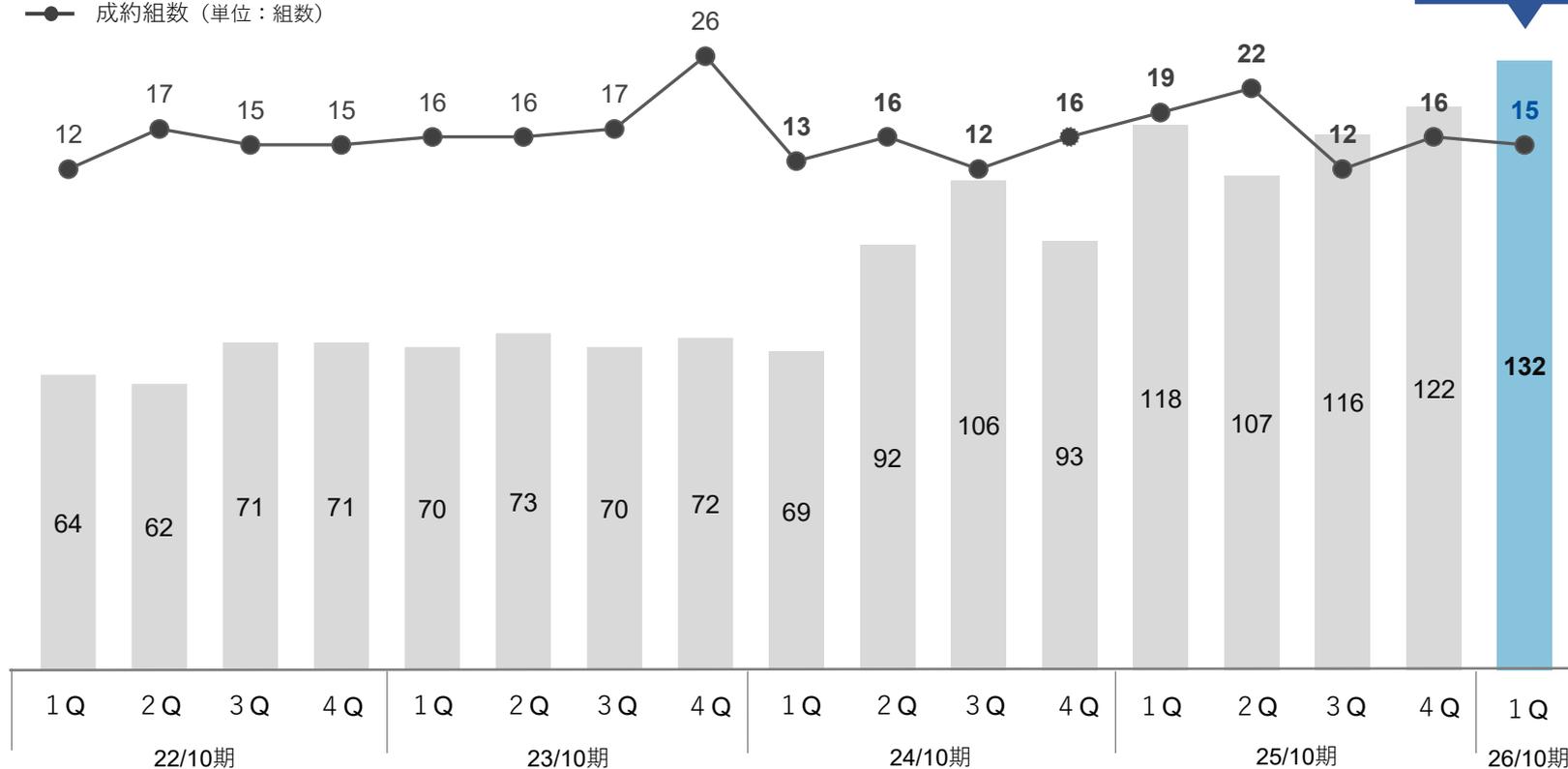
(単位：件数)	26/10期 1Q実績	割合 (%)	前期 比
金融機関	77	58.3%	13
地方銀行	40	30.3%	△2
信用金庫	25	18.9%	+11
その他	12	9.1%	+4
士業 (主に税理士)	1	0.8%	△6
提携企業	45	34.1%	+10
直接獲得	9	6.8%	△3
合計	132	-	+14

アドバイザー契約数は過去最高を更新。圧倒的な受注獲得により、次期以降の成約に向けた強固な基盤を構築

アドバイザー契約・成約組数 四半期推移

■ アドバイザー契約 (単位: 件)

● 成約組数 (単位: 組数)



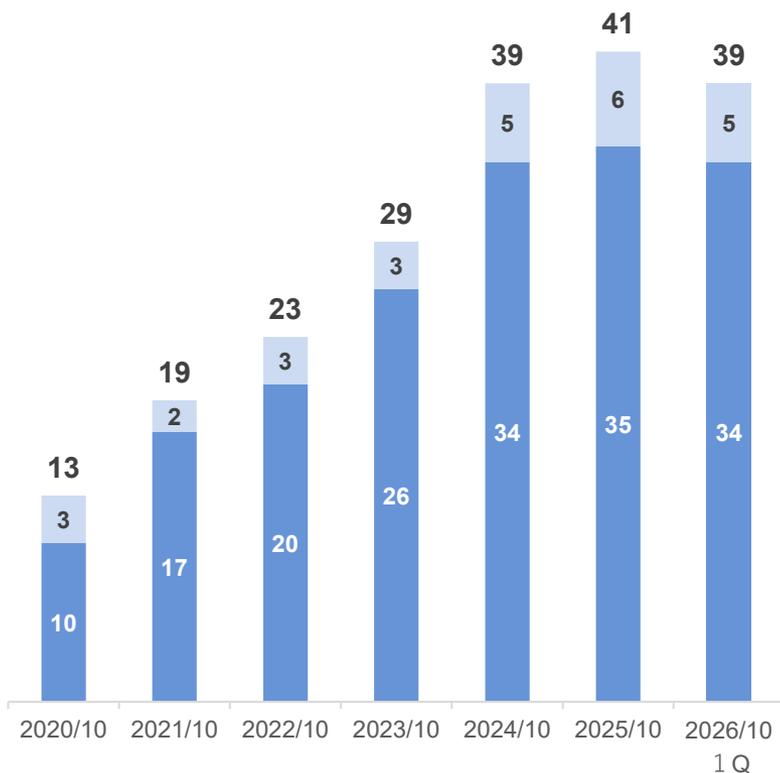
過去最高更新

その他KPI アドバイザー人員数／提携先数

アドバイザー人員数 推移

採用プロセスの抜本的な最適化を推進し、即戦力人員の獲得と早期育成を強化

■ アドバイザー ■ 管理
(単位：名)

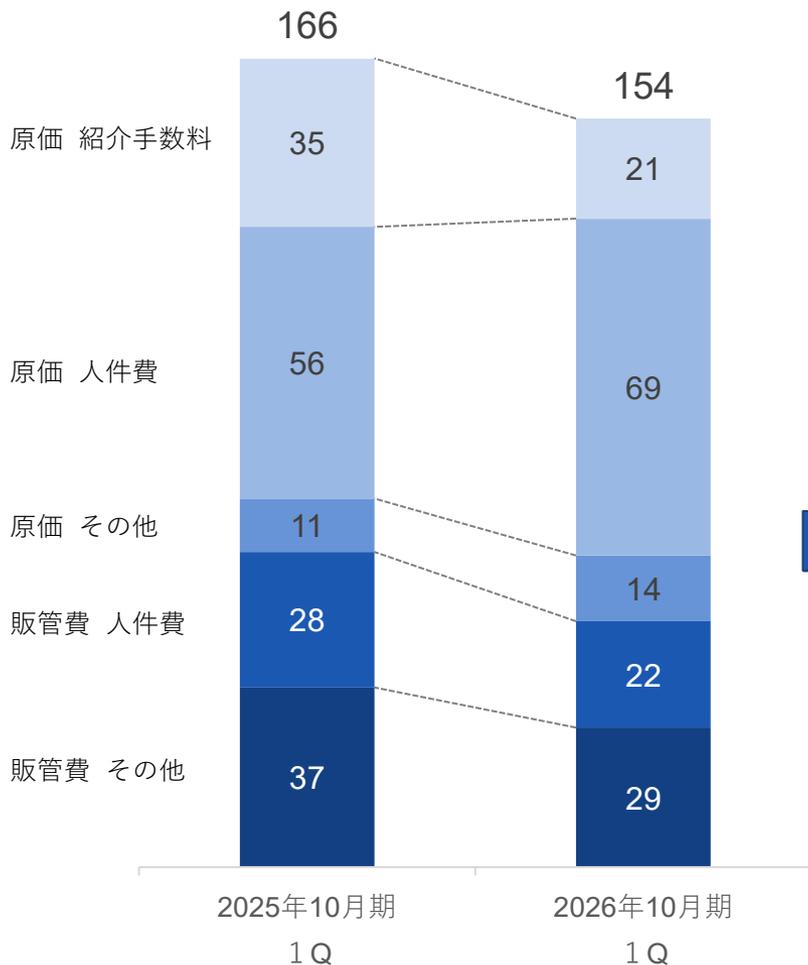


提携先数 推移

(単位：件数)	26/10期 1Q実績	構成割合 (%)	前年末比
金融機関	122	18.5%	+ 3
地方銀行	60	9.1%	+ 2
信用金庫	35	5.3%	± 0
その他	27	4.1%	+ 1
士業 (主に税理士)	305	46.1%	+ 11
提携企業	234	35.4%	+ 10
合計	661	-	+ 24

売上原価・販管費の推移

単位：百万円



売上原価増減の主要因

1. 紹介手数料
21百万円（前期比△14百万円）
直接買い手探索を強化し成約に至ったことにより、紹介手数料の削減が改善
2. 人件費
69百万円（前期比+13百万円）
売上高増加に伴い、報奨金が増加したことにより人件費が増加

販管費増減の主要因

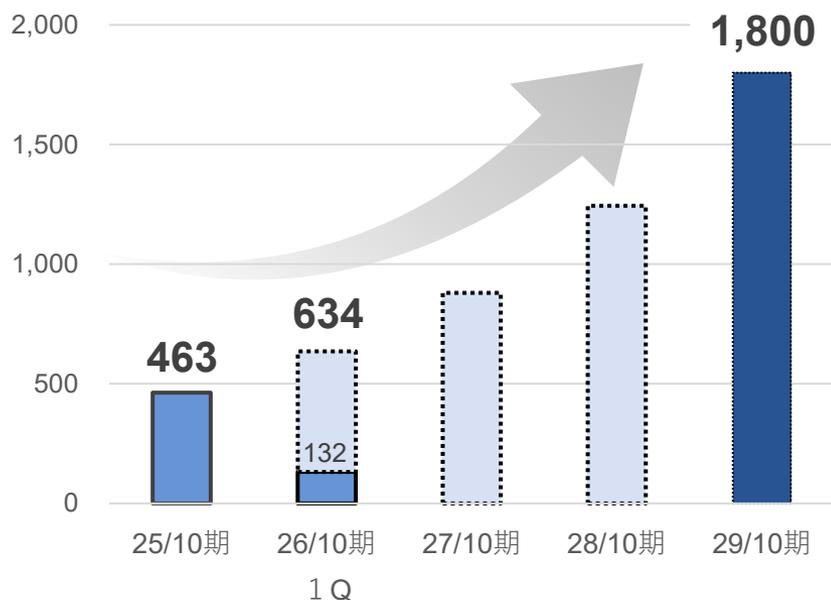
1. 人件費
22百万円（前期比△6百万円）
⇒人員の配置転換を行い、業務の効率化を実施
2. 販管費 その他
29百万円（前期比△8百万円）
採用費および支払手数料の減少に伴う影響

中期経営計画 進捗状況

アドバイザー契約数



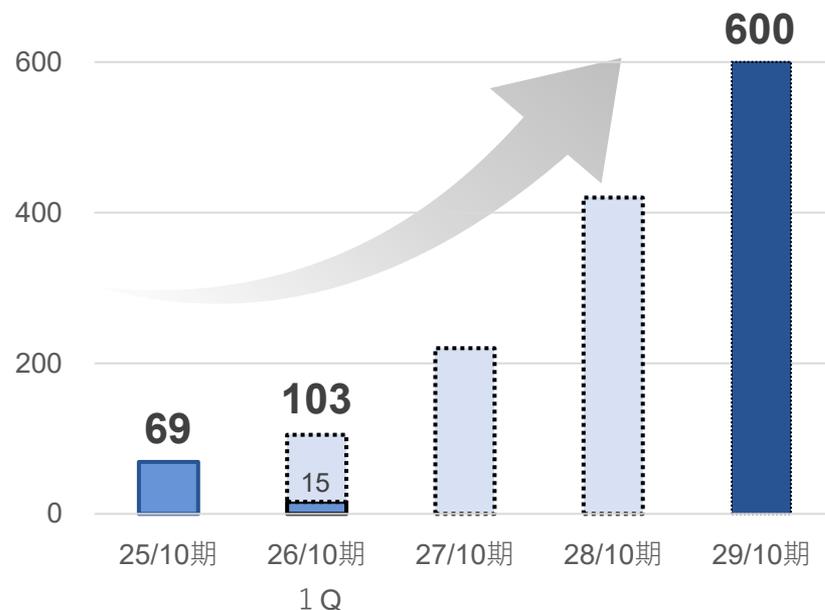
29/10期 目標 **1,800**件



成約組数



29/10期 目標 **600**組



2026年において以下の施策を実施し、ビジネスモデルを完成させる

1. アドバイザリー契約のため、提携先拡充・直接獲得を強化

(1) 提携先獲得

(単位：件数)	26/10期 1Q	累計	増 減
金融機関	3	122	
地方銀行	2	60	大手地銀を含む2行獲得
信用金庫	0	35	信金セミナー等によりアプローチ
その他	1	27	生・損保や証券へアプローチ
士業 (主に税理士)	11	305	案件で知り合った税理士に提携提案
提携企業	10	234	業種特化型M&Aにより企業提携強化
合計	24	661	

(2) 直接獲得

- ① 業種特化型M&A
 - ・特定業種で顧客基盤を持った企業と提携し、案件と買い手を集めるプロジェクト
 - ・第1Qで飲食M&Aと歯科M&Aを立ち上げ飲食M&A4名体制歯科M&A3名体制を構築。今後直接案件獲得、成約件数増に寄与
- ② セミナー実施、成約事例掲載
 - ・セミナーによる直接案件獲得を推進
 - ・成約事例を原則全案件掲載し、直接案件獲得を推進

2. 成約件数増加に向けた各種施策の推進

(1) AIロングリスト作成システム

- ① AIを活用し買手データベース、商工リサーチ、M&A実績等からロングリスト作成『AIロングリスト作成システム 第1版』を2026年1月よりスタート
- ② 『AIロングリスト作成システム 第2版』はさらにAIの精度を向上させ2026年4月よりスタート予定

(2) CRM・SFA導入

- ① セールスフォースを4月から導入予定
反社チェック、稟議、契約書作成、各種資料作成等を効率的に実施し、契約後6ヶ月以内での成約を実現
- ② 買い手顧客のデータ収集を強化。『AIロングリスト作成システム 第2版』と連携し、中小企業M&Aの買い手探索力については圧倒的強さを持つ
- ③ 地銀ネットワークを構築し、地域金融機関と協働した買い手探索を開始

(3) 人員の増強 生産性の向上

- ① アドバイザリー契約増加に合わせて、採用強化による人員増を計画
- ② AI化、システム化を推進し、1人当たりの成約件数を増加し、生産性向上を図る
- ③ 各種研修を実施し、一人ひとりのレベルアップを実現

業種特化型M&A

- 特定業務で顧客を持っている企業との提携により、案件、買い手を集めるプロジェクト
- 第1Qで飲食M&Aおよび歯科M&Aを本格スタート
- 軌道に乗った時点でプラットフォーム化を推進

ファンド事業

- 地方創生に関するファンドを創り、M&Aを通して地方創生に貢献する
- 連結はしないスキームで案件を進めており、案件獲得と成約件数の増加につなげる

成長企業支援 他

- グロース市場上場企業、TPM上場企業向け提案を推進
- AIによる買い手探索力強化を図ることができ、買いFA事業を推進

業種特化型M&A
(プラットフォーム事業)を推進

第1フェーズスタート

大型案件の獲得推進

26/10期～ 本格的な事業化フェーズへ

中部エリアの受託案件 成約件数増を狙う

1. 地方銀行との提携関係構築

銀行が持つ圧倒的な信頼と広域情報をベースに、地域経済を牽引する中堅企業層への共同提案を推進。高付加価値な優良案件の早期獲得から成約の加速までを、最短距離で実現する。

2. 信用金庫開拓

経営者に最も近い信用金庫とのリレーションを強化し、新規・深耕の両面からアプローチ。地域経済を支える中小企業の潜在的な事業承継ニーズを早期に捕捉し、機動的な営業により受託件数の着実な底上げを図る。

3. 税理士・会計事務所とのビジネスパートナー契約獲得

税理士・会計事務所との強固なアライアンスにより、顧問先の経営課題を早期に捕捉。相続・自社株対策と連動したワンストップ提案で差別化を図り、成約確度の高い良質な案件を独占的に受託するチャンネルを構築。

【オフィス概要】

名称：名古屋オフィス

所在地：愛知県名古屋市中区栄2丁目3番1号 名古屋広小路ビルディング

開設日：2026年2月27日

マーケット状況

経営課題を抱える中小企業

事業承継

後継者不在 50.1%^(※1)

(※1) 2025年11月21日帝国データバンク
全国「後継者不在率」動向調査

先行き不安

仕入価格の高騰
流通構造の変化
(消費者のネット購入等)

廃業の増加

廃業する企業の増加^(※2)
今年度は過去最高7万社を超える見込
黒字廃業が3万社/年超のペース

(※2) 2025年9月22日 帝国データバンク
全国企業「休廃業・解散」動向調査 (2025年1-8月)



全ての中小企業の経営課題を
解決できるM&A会社が必要



安心して相談できるM&A会社の必要性の高まり

1. 小規模企業、赤字企業こそM&Aが必要
→ 相談されたら断らない
2. M&A会社は手数料が高く相談できない
→ リーズナブルな手数料
3. 従業員や地域経済を守るため、良い買い手を紹介してほしい
→ お客様のために (良い買い手を紹介)

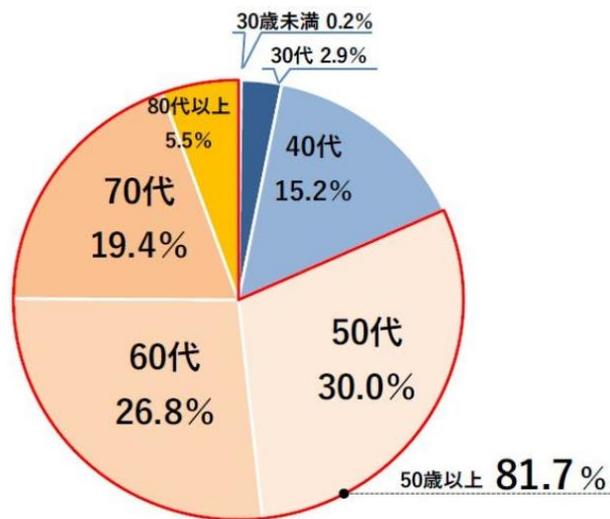
M&Aを通して、中小企業の経営課題を解決し、日本経済の発展に貢献する

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

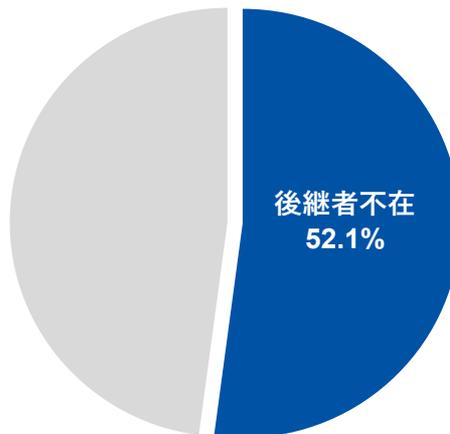
中小企業実態基本調査（2024年速報<2025年決算>）によると、わが国の企業総数は306万社に上りますが、社長の平均年齢が毎年約0.2歳ずつ進んでおり、2024年には60.7歳となりました。内訳をみると、社長の年齢が50歳以上の企業の割合は81.7%、60歳以上では51.7%、さらに4社に1社（24.9%）で70歳以上となっています（帝国データバンク「全国『社長年齢』分析調査2024年」）。

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**

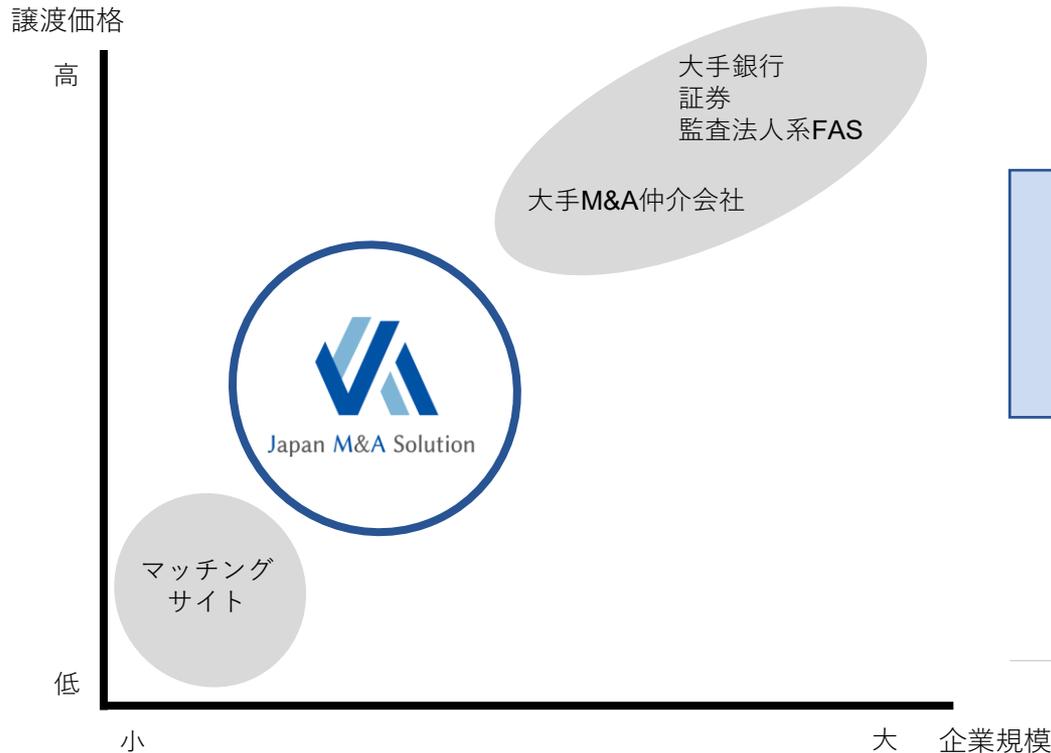
52.1%で**後継者が不在**

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：中小企業案件に対応できるM&A仲介会社は少ない

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り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	2億6,377万円（2026年1月31日時点）		
役員	代表取締役	三橋 透	
	取締役	亀田 雅博	
	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。

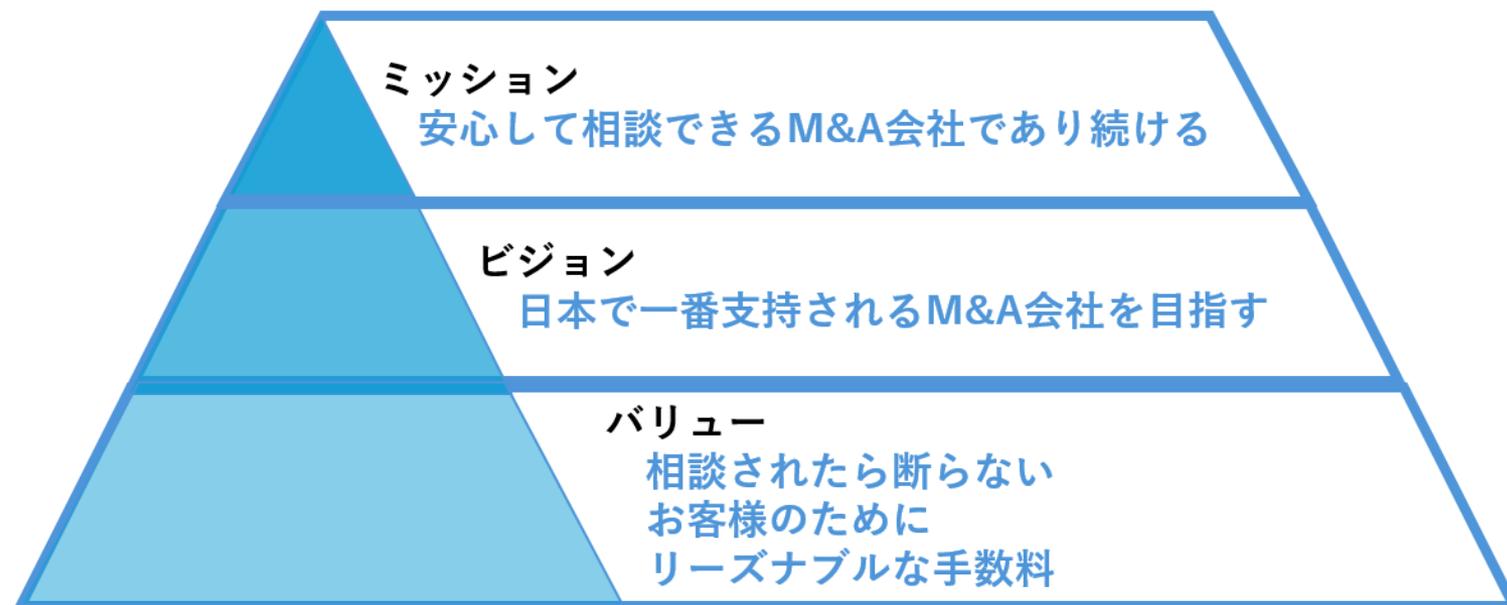
三和銀行（現三菱UFJ銀行）や、ブティック型投資銀行において中小企業M & Aを数多く実行。

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

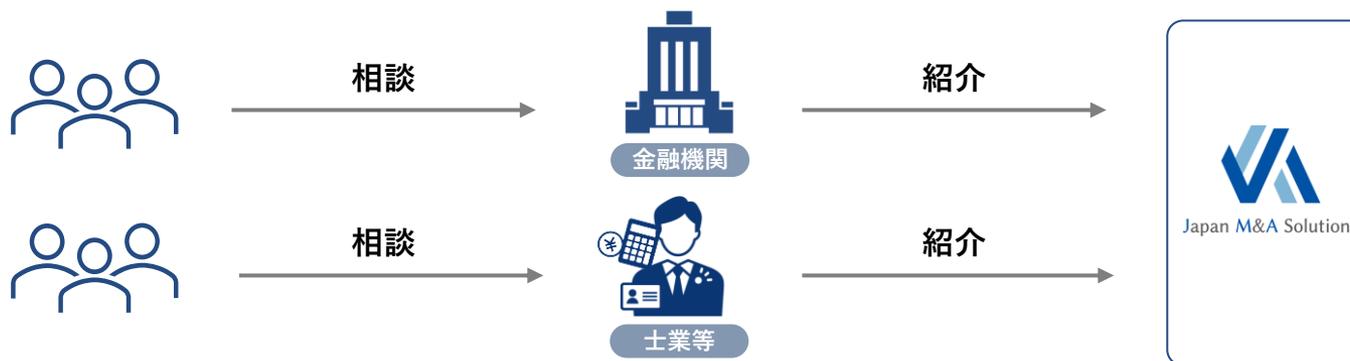
日本の中小企業の様々な経営課題を解決したい。
誰もが「安心して相談できるM&A会社」であり続け、
日本で一番支持されるM&A会社を目指す。



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。