

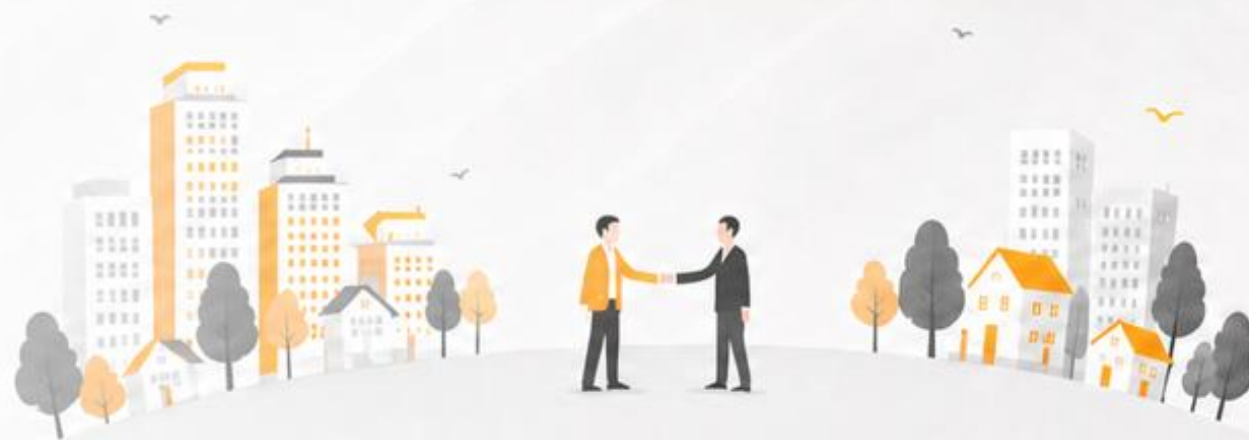
2026年3月期通期

# 決算説明資料

株式会社バトonz

(東証グロース市場 証券コード：554A)

2026年5月29日



## A. 2026年3月期 通期業績

- 売上高 / 営業利益は**業績予想をおおよそ達成し、いずれも過去最高**
  - ✓ 売上高 : **2,004百万円 (YoY+45%)**
  - ✓ 営業利益 : **363百万円 (YoY+600%)、営業利益率18%**
- **「圧倒的に質を高める期」**として取組んだ結果、  
成約数等の**量的KPIは一部前年割れするも、単価等の質的KPIは大きく向上**
  - ✓ 背景 : M&Aにおける安心安全環境の重要性
  - ✓ 主要取組 : 安心安全 > 案件/利用者審査の厳格化、案件支援/状況捕捉強化  
生産性・品質強化 > AIを活用したM&A業務の効率化
  - ✓ 結果 : 成約数753件 (YoY▲6%) を中心に量的KPIは一時的に減少；  
一方、成約単価1,611千円 (YoY+62%) を中心に質的KPIは急改善

## B. 2027年3月期 通期見通し

- **市場成長×プラットフォーム利用率向上を取り込み、継続的な売上拡大**を実現；  
一方、利益増を維持しつつも**今後の更なる成長に向けての基盤構築に向けた投資**も行う
  - ✓ 売上高 : **2,447百万円 (YoY+22%)**
  - ✓ 営業利益 : **387百万円 (YoY+6%)**、営業利益率16% ※一過性投資等を含む
- 26/3期に高めた「質」とIPOによる市場認知を基盤とし、**27/3期は再度量的拡大も志向**

# 目次

<b>01</b>	前提となる事業概要の説明 .....	P.4
<b>02</b>	2026年3月期 通期業績 .....	P.10
<b>03</b>	2027年3月期 通期見通し .....	P.22
	Appendix .....	P.31

# 01

---

## 前提となる 事業概要の説明

「誰でも、何処でも、簡単に、自由にM&Aが出来る社会の実現」を目指し、M&Aテクノロジー事業を運営

## BATONZ

会社名	株式会社バトonz
事業内容	<b>M&amp;Aテクノロジー事業</b> (M&A総合プラットフォーム「BATONZ」の企画・開発・運用、他)
設立	2018年4月5日 (2026年5月現在、 <b>9期目</b> )
資本金	100,000千円 (2026年3月末時点)
所在地	東京都中央区築地三丁目12番5号
代表者	神瀬 悠一
従業員数	128名 ※2026年3月末時点 / 派遣・業務委託・アルバイト等を除く
主要株主	バトonz経営陣 株式会社日本M&Aセンターホールディングス XTech 2号投資事業有限責任組合 アニマルスピリッツ 1号投資事業有限責任組合 DIMENSION 2号投資事業有限責任組合

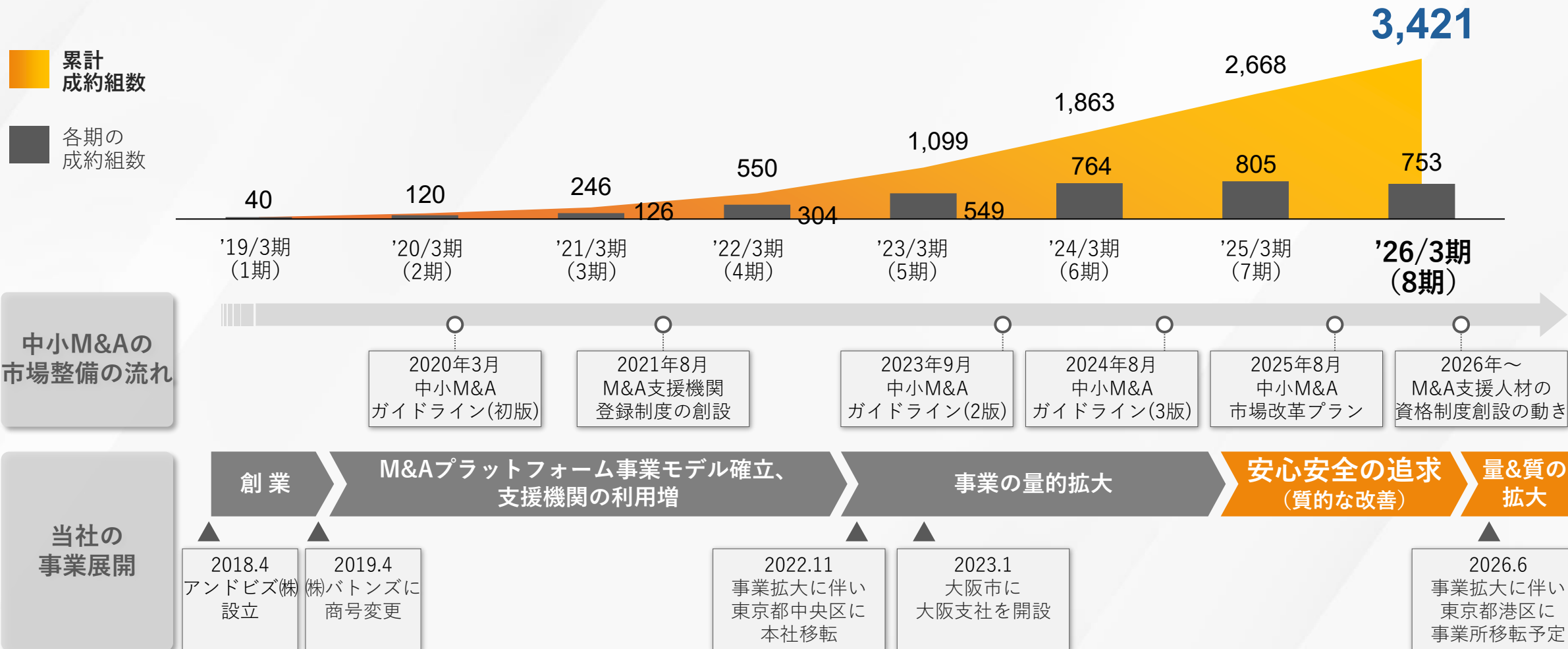
## VISION

誰でも、何処でも、簡単に、自由に、M&Aが出来る社会を実現する

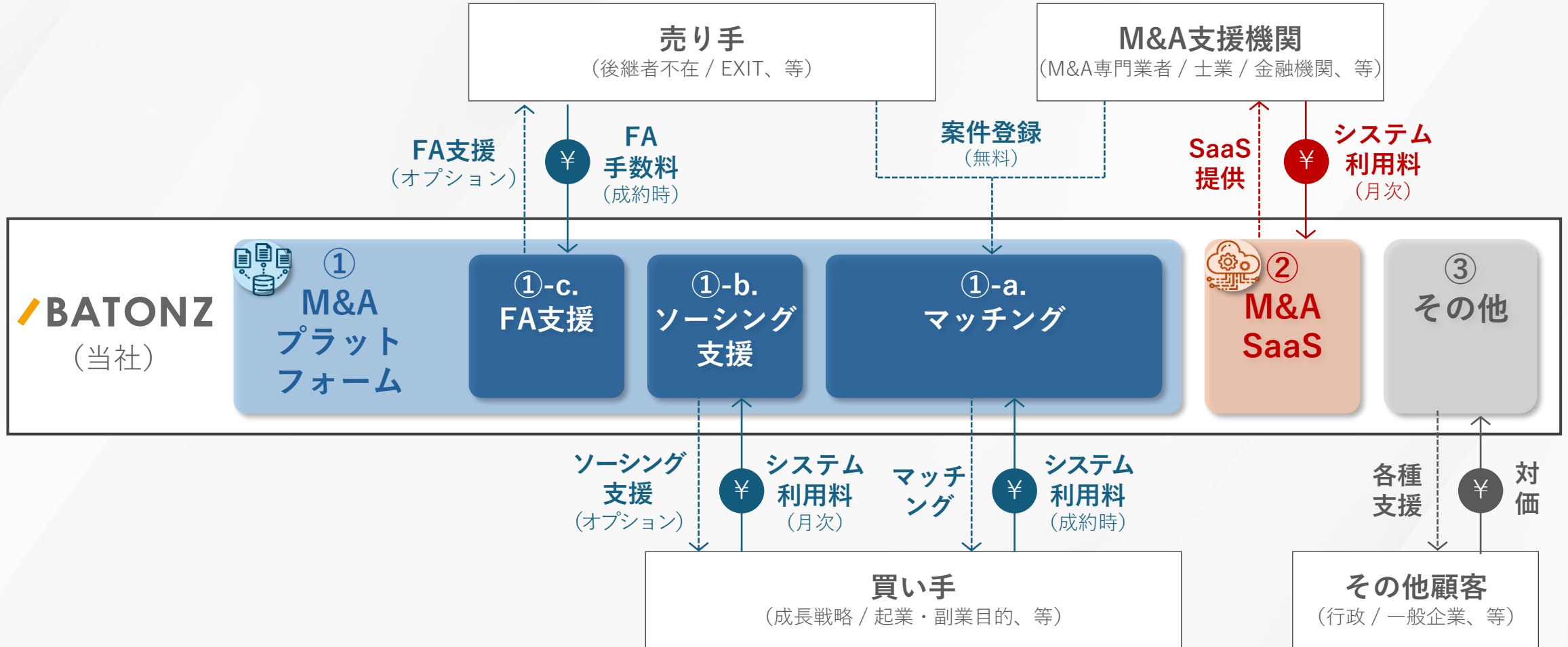
これまでM&Aは、ほんの一握りの限られた経営者しか選べない経営手段でした。今、日本の後継者問題は大きな課題です。私たちの生活にはなくてはならない、たくさんの事業や会社が後継者不在などを理由に、ひとつ、またひとつと廃業を選択しています。M&Aの敷居を下げることで、多くの価値ある事業を次世代に繋げていきたい。私たちはこのビジョン実現への熱い想いを胸に走り続けている会社です。



## 中小M&Aプラットフォームでこれまでに3,000組を超える成約を支援； '26/3期は安心安全の追求に注力



## M&Aテクノロジー事業として ①M&Aプラットフォーム ②M&A SaaS を 主要サービスとして展開



譲渡希望額 16億円

【自動車系列Tier1~2の取引先多数】金型製造・プレス部品製造

会社譲渡 専門家あり

売上高	営業利益	純資産
20億円~50億円	会員の方のみ閲覧可能な情報です。	会員登録 ログイン

業種 製造・加工業（素材加工・加工品・部品） > 金属・プラスチック加工・加工品 > プレス加工  
 そのほか該当する業種  
 製造・加工業（素材加工・加工品・部品） > 金属・プラスチック加工・加工品 > プレス加工  
 製造・加工業（素材加工・加工品・部品） > 金属・プラスチック加工・加工品 > 金型設計・製造

地域 東海地方 従業員 100人~299人 設立 50年以上

## 全国全業種の売り手/買い手が多数集う M&A支援プラットフォーム

Key Features & Figures\*1



M&A・事業承継 - 売却案件一覧

1 ~ 30件 / 33,246件

業種 地域 譲渡希望額

<p>公開: 2025/04/17 更新: 2025/05/13 譲渡希望額 7億円</p> <p>医療・介護・福祉</p> <p>【サービス付き高齢者向け住宅（サ高住）・デイサービス】複数箇所運営</p> <p>売上高 2億円~3億円</p> <p>地域 東京都 業種 サービス付き高齢者向け住宅/他</p> <p>会社譲渡 専門家あり</p> <p>☆ お気に入り</p>	<p>公開: 2025/05/13 更新: 2025/05/13 譲渡希望額（調整可能） 40万円</p> <p>IT・Web・情報通信サービス</p> <p>【スモビジ】副業運営可/Vチューバー向けクリエイティブサービス事業</p> <p>売上高 0円~1,000万円</p> <p>地域 東京都 業種 その他IT関連事業/他</p> <p>事業譲渡 専門家なし</p> <p>☆ お気に入り</p>	<p>公開: 2025/05/13 更新: 2025/05/13 譲渡希望額 2,500万円</p> <p>エネルギー・電力</p> <p>【太陽光発電】関東低圧発電所4か所/売電事業の法人譲渡/土地は法...</p> <p>売上高 0円~1,000万円</p> <p>地域 東京都 業種 太陽光発電（売電）</p> <p>会社譲渡 専門家あり</p> <p>☆ お気に入り</p>
--	---	---

この条件の案件数 33,246件

- ✓ 売り手は、無料で案件を登録し、買い手を募ることができます。また、有料オプションにて、M&Aプロセスの支援（FA支援）を受けることができます。
- ✓ 買い手は、業種/エリア/規模等の様々な条件からニーズに合致した案件を探し、交渉ができます。また、有料オプションにて、案件のソーシング支援を受けることができます。

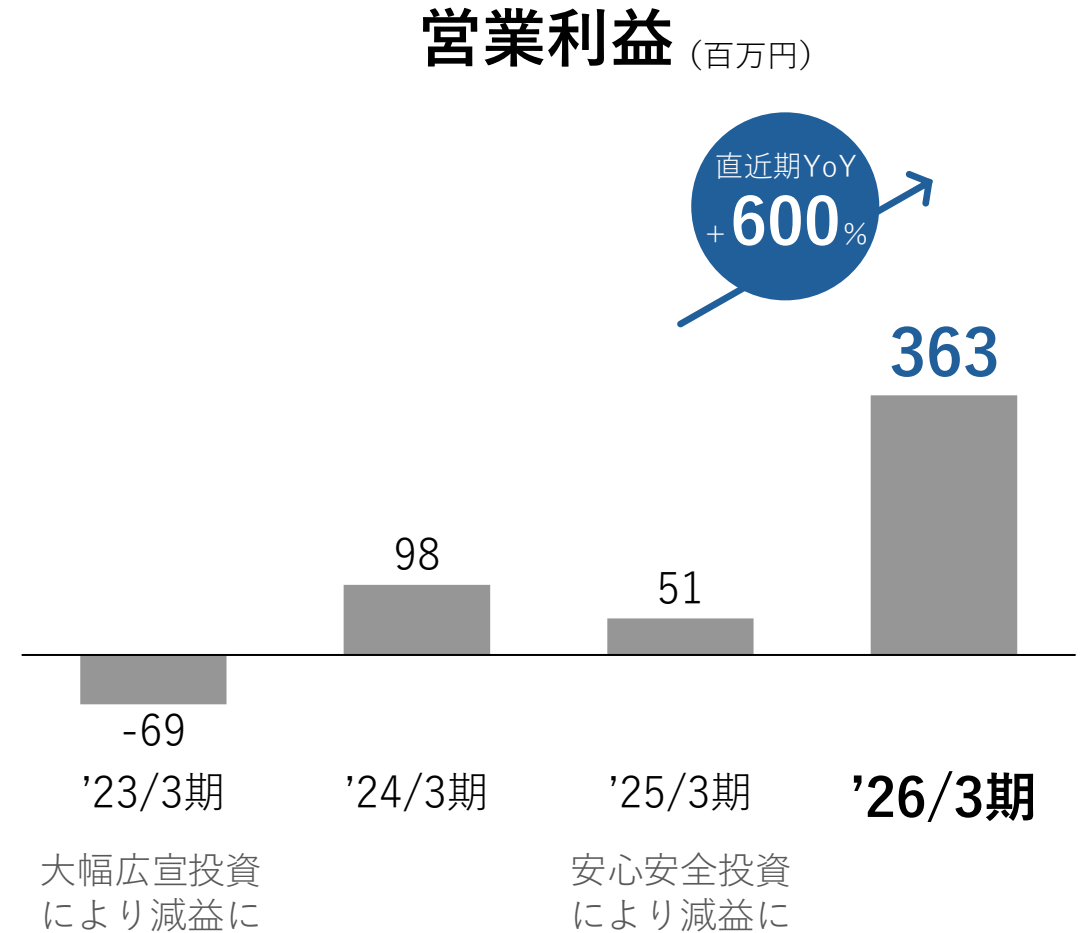
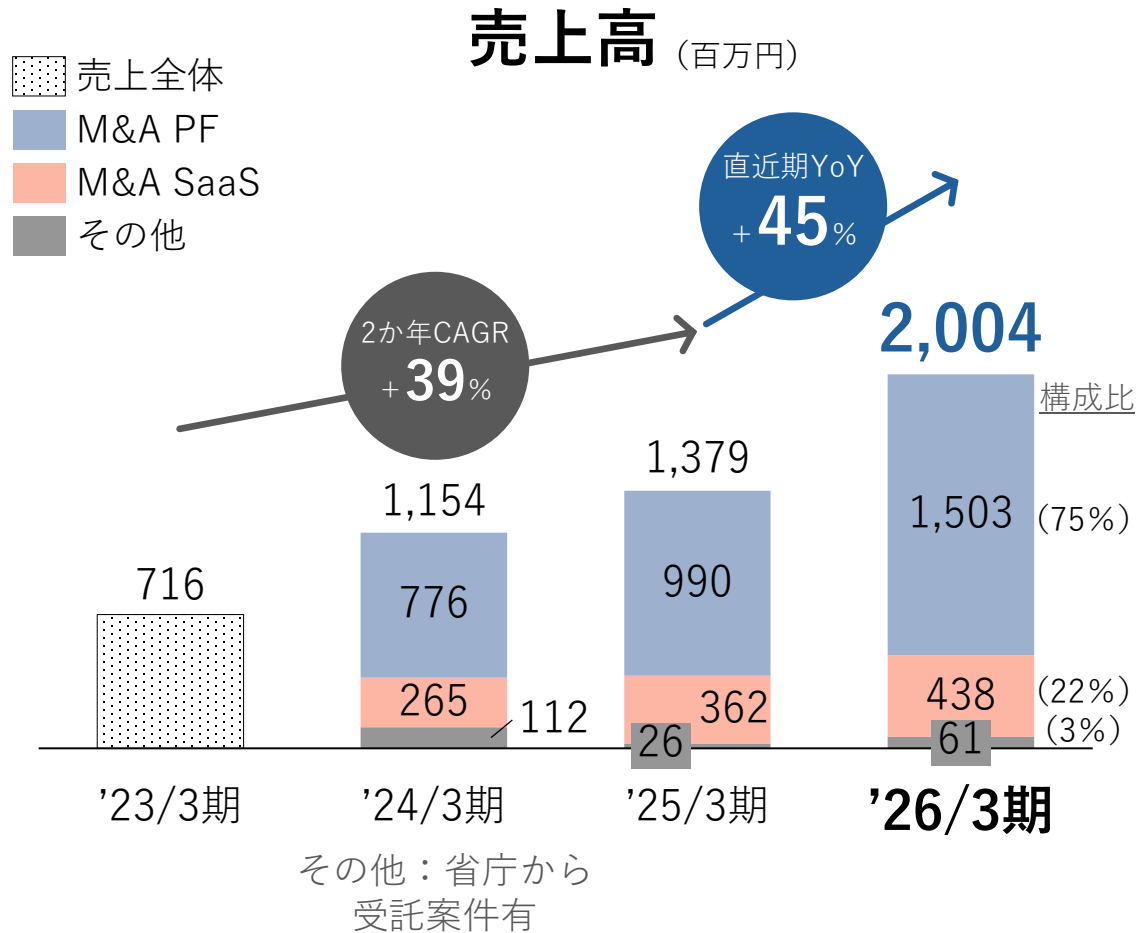
\*1 注記) 数字は2026.3末現在。MAUは3月月間のアクティブユーザー数。



# 02

## 2026年3月期 通期業績

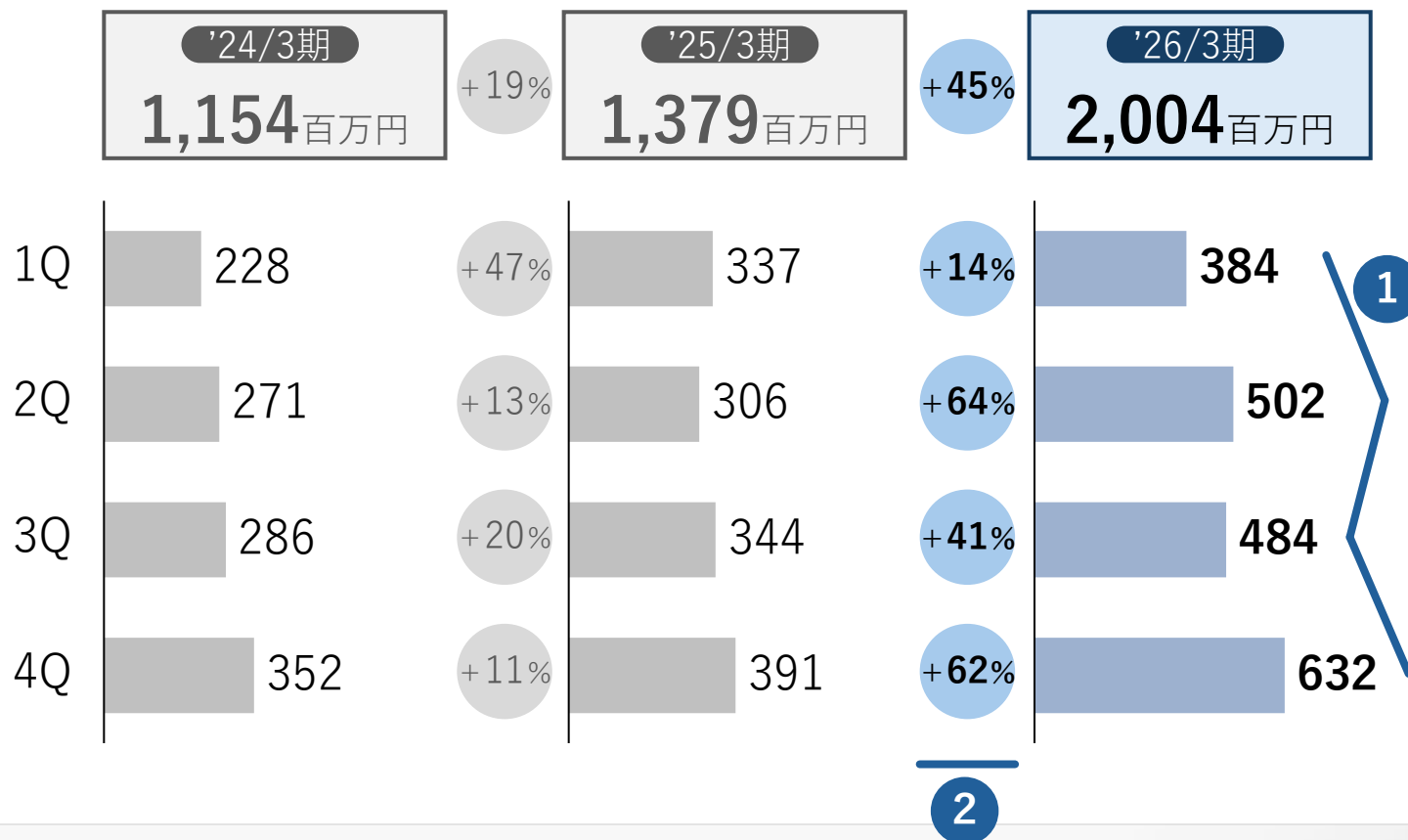
26年3月期の売上高はYoY + 45%、営業利益はYoY + 600%と、  
従来以上の高成長を実現



四半期毎の売上成長率は一定上下するものの、  
各四半期で2桁以上の高成長率での成長継続を実現

## 売上高 (百万円)

+○% : YoY



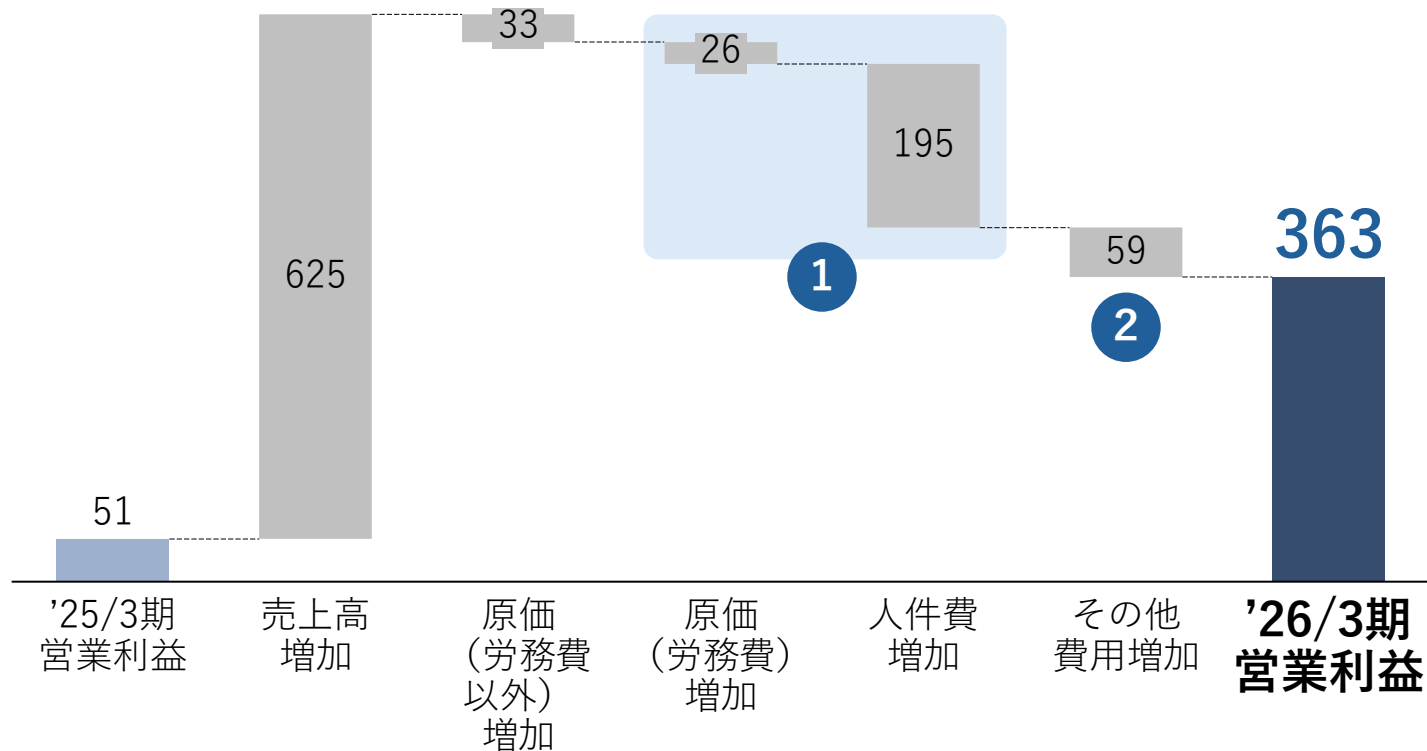
## ポイント

- M&A市場の傾向を受け、  
売上は四半期毎に一定の  
ボラティリティ有

  - ✓ M&A SaaSは安定的な売上推移
  - ✓ 一方M&Aプラットフォームは  
成約時期の影響を受ける  
(特に3月/4Qに成約数が  
集中する傾向)
  - ✓ ただし、案件数の多さから、  
ボラティリティ幅は限定的
- 結果、Q単位のYoYは凸凹するも  
のの、**毎Qで2桁以上の高い成長  
継続を実現**

継続的な人員増 および 各種検証投資を実施するも、  
売上増によって営業利益を大幅に押し上げ

## 営業利益 (百万円)



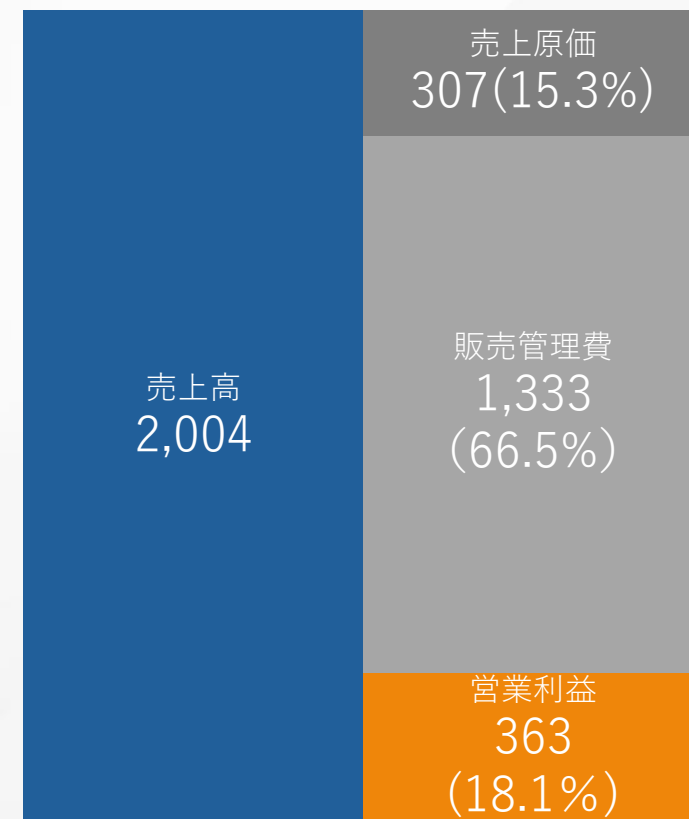
## ポイント

- 1 事業拡大に伴う要員増に伴う 労務費/人件費増：221百万円※**
  - ✓ 社員数+27名 (101名→128名)
  - ※ '26/3期増加の27名の採用費および人件費に加え、'25/3期増加の24名分の人件費の通年化影響を含む
- 2 その他費用：+59百万円**
  - ✓ 広告宣伝費+46百万円 ('26年2月-3月において実施した、事業成長再現性強化に向けたマーケティング検証投資 (一過性投資) を含む)
  - ✓ その他+13百万円 (新規上場に関連する各種業務委託費、及び'26年1月～実施の表明保証保険の付帯に関わる費用を含む)

売上・利益ともに業績予想をクリアし、営業利益率は18%へと急拡大；  
限界利益率の高いビジネスモデルにより、本格的な利益創出フェーズへ移行

(百万円)	24/3期	25/3期	26/3期		通期業績予想比		
	通期累計 (実績)	通期累計 (実績)	通期累計 (実績)	前期比 (増減額)	(増減率)	(計画値) *1	(達成率)
売上高	1,154	1,379	<b>2,004</b>	+625	45.3%	2,010	99.7%
M&Aプラットフォーム	776	989	1,503	+514	51.9%	1,516	99.1%
M&A SaaS	265	358	438	+80	22.3%	437	100.2%
その他	112	30	61	+31	98.7%	58	105.2%
売上原価	270	248	307	+59	23.9%	315	97.5%
売上総利益	885	1,131	1,696	+565	50.0%	1,695	100.1%
販管費	786	1,079	1,333	+254	23.5%	1,352	98.6%
営業利益	99	51	<b>363</b>	+312	600.3%	344	105.5%
経常利益	101	57	<b>367</b>	+310	536.2%	346	106.1%
当期純利益	72	41	<b>262</b>	+221	539.0%	242	108.3%
売上高営業利益率	8.6%	3.8%	<b>18.1%</b>	-	-	17.1%	-
1株あたり当期純利益 (EPS)	16円91銭	9円52銭	60円83銭	-	-	-	-

## PL構造

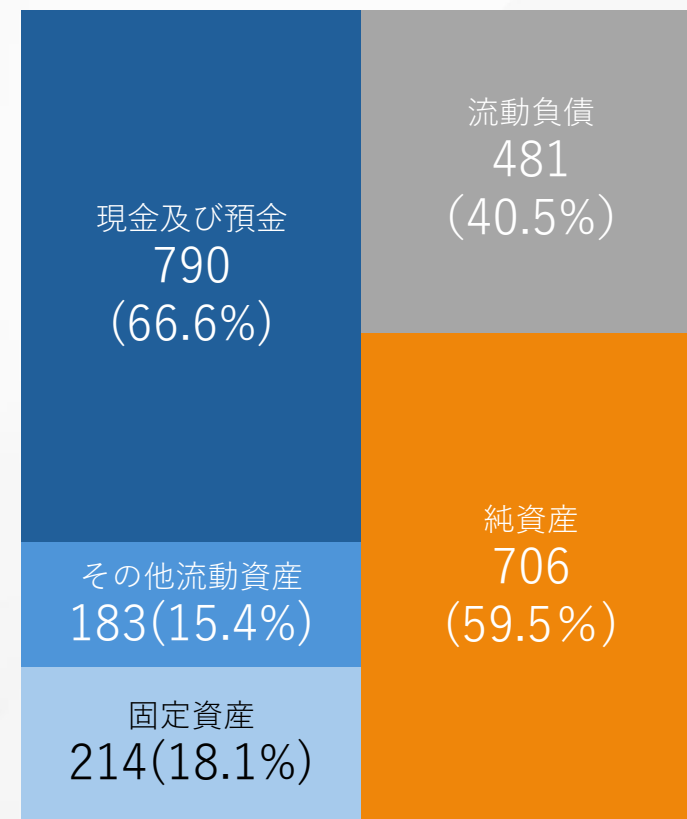


\*1 注記) 2026年4月21日公表「東京証券取引所グロース市場への上場に伴う当社決算情報等のお知らせ」より

事業成長に伴い現預金 および純資産を大幅に積増し；  
自己資本比率約60%を維持し、今後の事業拡大を支える強固な基盤へ進化

(百万円)	24/3期	25/3期	26/3期	
	期末時点 (実績)	期末時点 (実績)	期末時点 (実績)	前期比 (増減額) (増減率)
流動資産	467	519	973	+454 87.2%
うち現預金	236	323	<b>790</b>	+467 144.2%
固定資産	94	119	214	+95 29.6%
資産合計	604	688	1,187	+499 72.5%
流動負債	201	244	481	+237 96.8%
固定負債	-	-	-	- -
負債合計	201	244	481	+237 96.8%
純資産合計	403	443	<b>706</b>	+263 59.1%
負債・純資産合計	604	688	1,187	+499 72.5%
自己資本比率	66.7%	64.5%	<b>59.5%</b>	- -
1株あたり純資産 (BPS)	93円39銭	102円91銭	163円75銭	- -

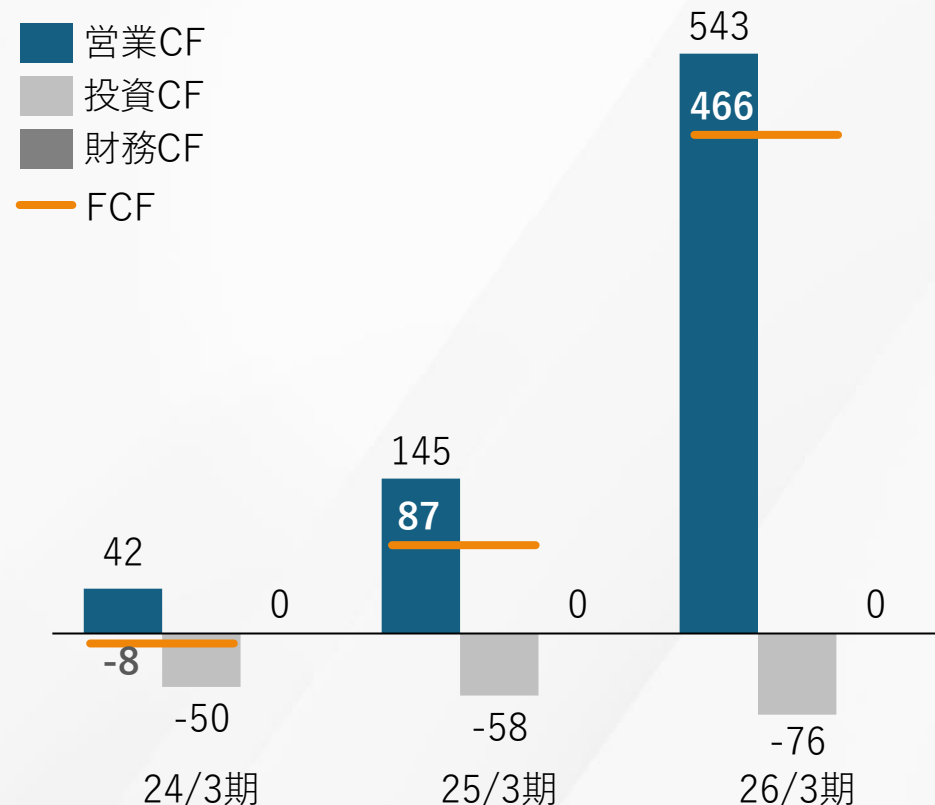
## BS構造



事業成長 および 収益率改善により、キャッシュ創出力も向上；  
自らのキャッシュで次の成長投資を賄える、自律的な成長サイクルが稼働

(百万円)	24/3期	25/3期	26/3期	
	通期累計 (実績)	通期累計 (実績)	通期累計 (実績)	前期比 (増減額) (増減率)
営業活動による キャッシュフロー	42	145	543	+398 273.0%
投資活動による キャッシュフロー	△50	△58	△76	-18 30.8%
フリーキャッシュフロー	△8	87	<b>466</b>	+379 435.6%
財務活動による キャッシュフロー	-	-	-	- -
現金及び現金同等物 の期末残高	236	323	<b>790</b>	+467 144.2%

## CF構造



## 今後の成長に向けた質的改善を図るべく

### 「①安心安全なプラットフォーム構築」と「②DX化・効率化」に注力



1

## 安心安全な取引ができるプラットフォームの構築

### 入口/途上審査の強化

✓ 複合的な利用者登録/案件審査 (登録時および利用時)

← ユーザ/案件の審査観点

審査対象	審査観点 (概要)
売り手	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 売り手の実体性</li> <li>• コンプラ妥当性 (過去記事、暴走DB照合、simple check、等)</li> </ul>
売り案件	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 売り手の譲渡対象の所有確認</li> <li>• 売り案件としての妥当性/健全性 (経営継続性、法令/規制遵守、公序良俗違反確認、等)</li> </ul>
買い手	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 買い手の実体性/ニーズ</li> <li>• コンプラ妥当性 (売り手同様+大量交渉、等)</li> <li>• 買い手適性 (買収後の経営能力)</li> </ul>
パートナー支援業者	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 専門家の実体性</li> <li>• コンプラ妥当性 (売り手同様)</li> <li>• 専門家適性 (支援能力)</li> </ul>

▶ 案件掲載可否基準 ▶

- ✓ BATONZへのユーザ/案件の**登録時および利用時における審査項目を厳格化**  
(例：案件掲載可否基準だけで全49観点)
- ✓ **AI活用での効率的/安定的な審査運用**で、安心安全なプラットフォームを実現

### 表明保証保険<sup>\*1</sup>の開発・付保

2025/12/25 / ニュース  
東京海上日動と連携しM&A成約時に表明保証保険を付帯

表明保証保険「M&A BATONZ」の付帯により、成約後の「成功」をサポート

2025年12月のリリース

バトンズ、東京海上日動と連携しM&A成約時に表明保証保険を付帯

表明保証保険「M&A BATONZ」の付帯により、成約後の「成功」をサポート

- ✓ BATONZを介して成約に至ったM&A案件に対し、表明保証保険「M&A BATONZ」を付帯 (2026年1月～)
- ✓ 表明保証違反によって**買い手に生じる損害を一部補償**し、安心安全な成約を支援

\*1 注記) 表明保証保険 = 譲渡し側が、自ら又は譲渡し側の対象会社に関し一定の事項について、真実・正確であることを表明保証していたにもかかわらず表明保証違反があった場合に、それにより譲渡し側 (売主用の表明保証保険の場合) 又は譲り受け側 (買主用の表明保証保険の場合) が被る損害を填補する保険

2

## M&A業務のDX化・効率化

### 財務情報整理/分析の効率化

OCRで読み込み、表形式で出力

科目	前期		当期中間		当期末	
	借方	貸方	借方	貸方	借方	貸方
流動資産	73,975,927	20,000	73,955,927	73,977,927	73,977,927	73,977,927
固定資産	0	0	0	0	0	0
資産の部合計	73,975,927	20,000	73,955,927	73,977,927	73,977,927	73,977,927

✓ 従来手作業での転記が必要であった**紙の決算書からの財務諸表の3期比較データ作成をOCR活用でDX化**

✓ M&A SaaSのエンタープライズ向けプランにおける目玉機能

### 買い手の実名開示依頼の効率化

AI生成 (ベータ版) 添付書を高めるためのポイント

検索結果に戻る

No.: | 募集開始日: | 最終更新日: 2026/05/22 | 閲覧数: 643 | M&A交渉数: 5名 (☆ お気に入り)

本案件に関して、会社名や所在地等、より具体的な情報を知りたい場合は、「**実名開示を依頼する**」に進んでください。

譲渡希望額 4,000万円

アルバイト人員だけの運営可能なインドアゴルフスクール/サブスク/アクセス良好

事業譲渡 専門家あり

売上高	営業利益	譲渡対象資産
約3,500万円	約720万円	500万円~750万円

AIで生成

※3,400万円、営業利益700万円程度で安定し、売上高にあることも非常に魅力的です。さらに、アルバイトだけで運営可能な体制は、効率的な経営の証左となります。

つきましては、さらに詳細な情報を拜見させていただきたく、貴社の情報開示をお願いできますでしょうか。貴社の詳細情報もお送りさせていただきますので、ぜひ次のステップに進ませていただければ幸いです。

✓ 買い手情報と売り案件情報を元に、**AIが実名開示依頼メッセージのドラフトを作成**

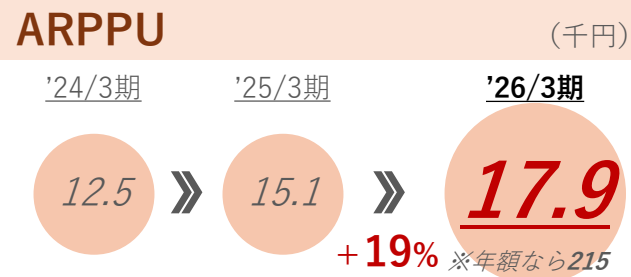
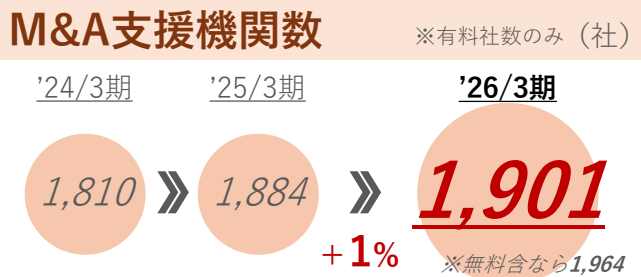
✓ 買い手ユーザの**7割が利用**しており、M&Aのマッチング効率を大幅に改善

## 「質的改善フェーズ」の中で、利用者&案件を絞込み、単価UPに注力

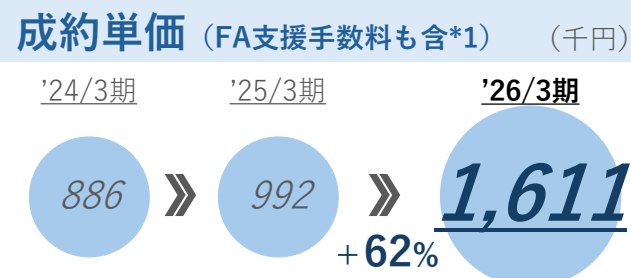
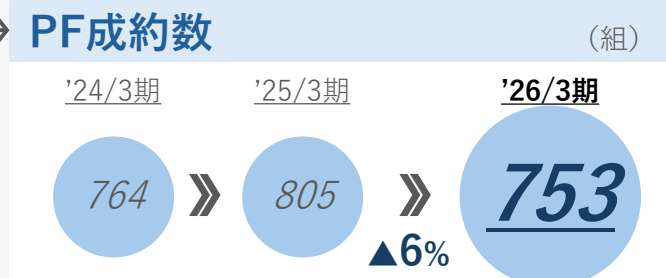
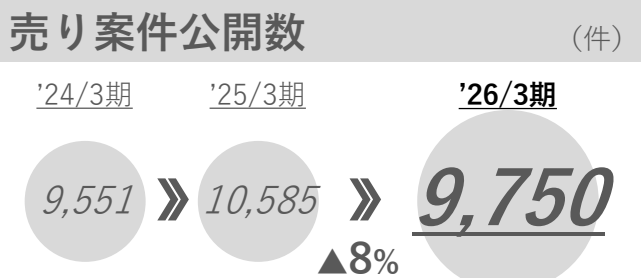
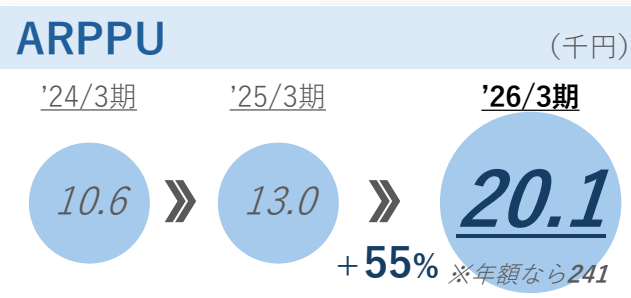
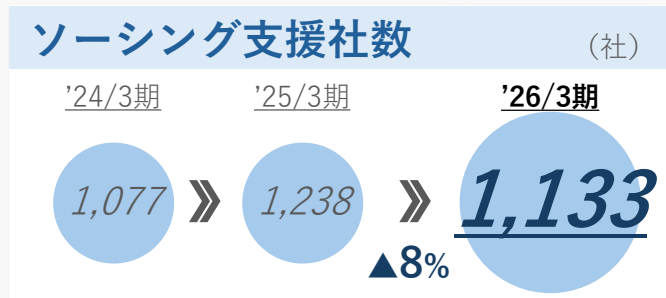
数量

単価

M&A SaaS



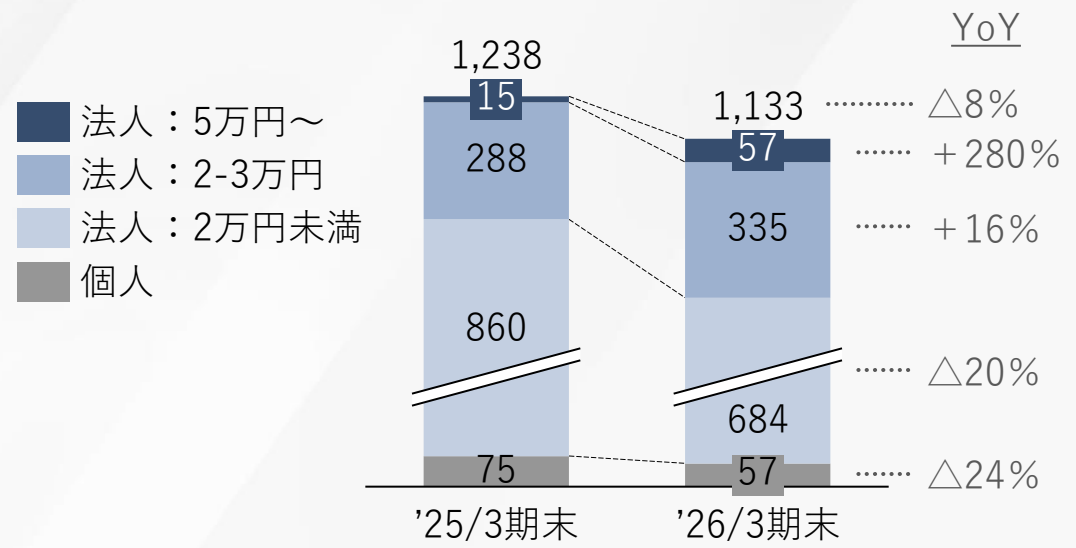
M&A PF



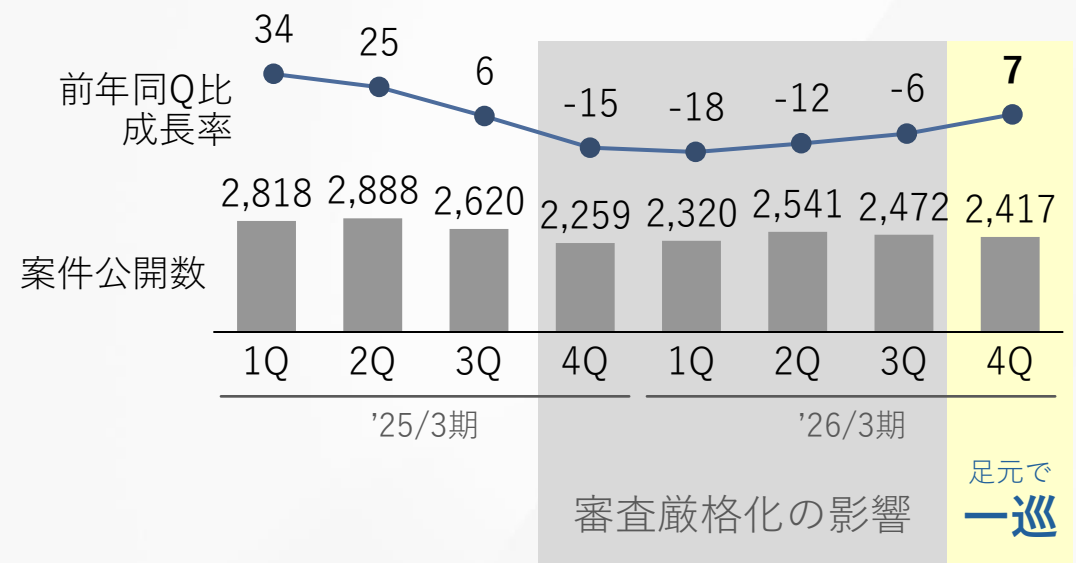
\*1 注記) 「PFによる成約時のシステム利用料」 + 「FA支援による成約時の手数料」 ÷ 「PF成約数」 で算出した成約単価であり「FA支援も含めた1成約あたりの標準的な価値」

質的改善への注力の結果、KPI前年割れとなったが、今後に向けた量的成長 および 改善の兆しは見えている

ソーシング支援社数の内訳変化



売り案件公開数の推移



- ✓ 質的改善への注力で全体社数は減少
- ✓ 一方、高単価サービスの開発/営業強化で、**注力セグメント層の獲得が検証できた**

- ✓ 安心安全に向けた**審査厳格化に伴い公開数減（結果的に成約数も減少）**
- ✓ ただし'26/3期4Qには審査厳格化効果が一巡し、**再成長傾向に回帰**

03

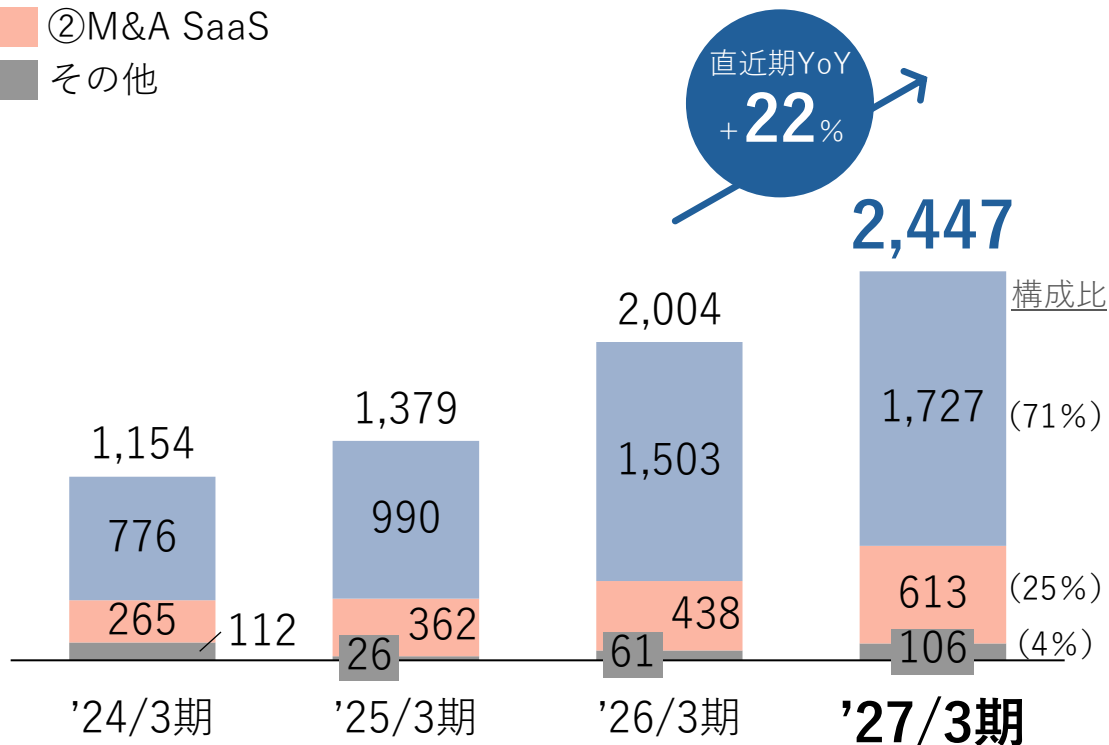
---

2027年3月期 通期業績見通し

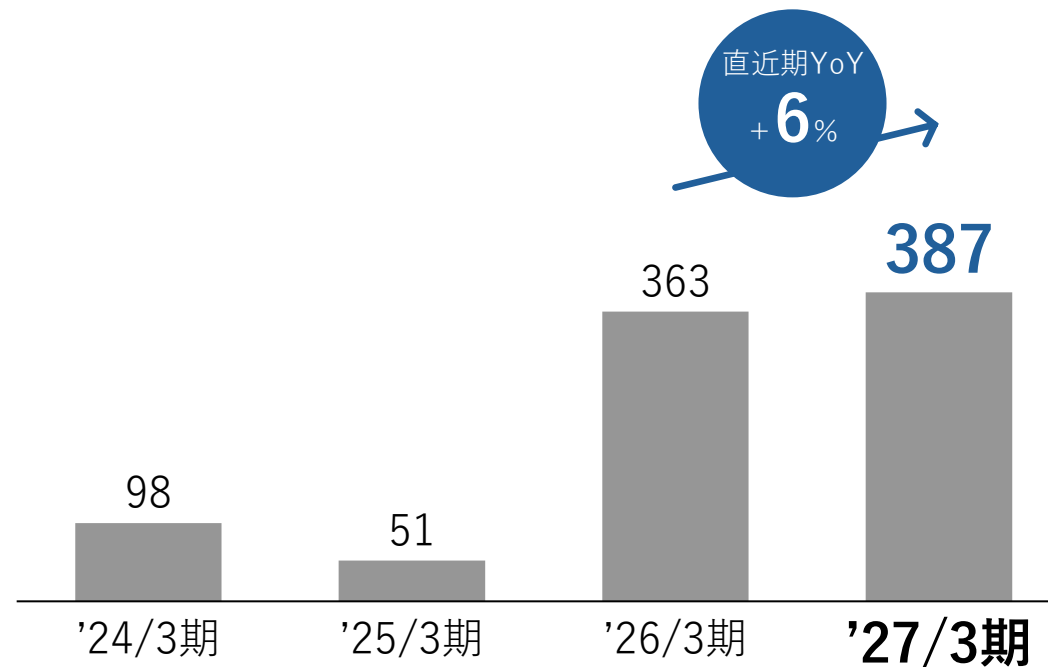
## 27年3月期の売上高は2,447百万円(YoY+22%)、営業利益は387百万円(YoY+6%)の見通し

### 売上高 (百万円)

- ①M&A PF
- ②M&A SaaS
- その他



### 営業利益 (百万円)



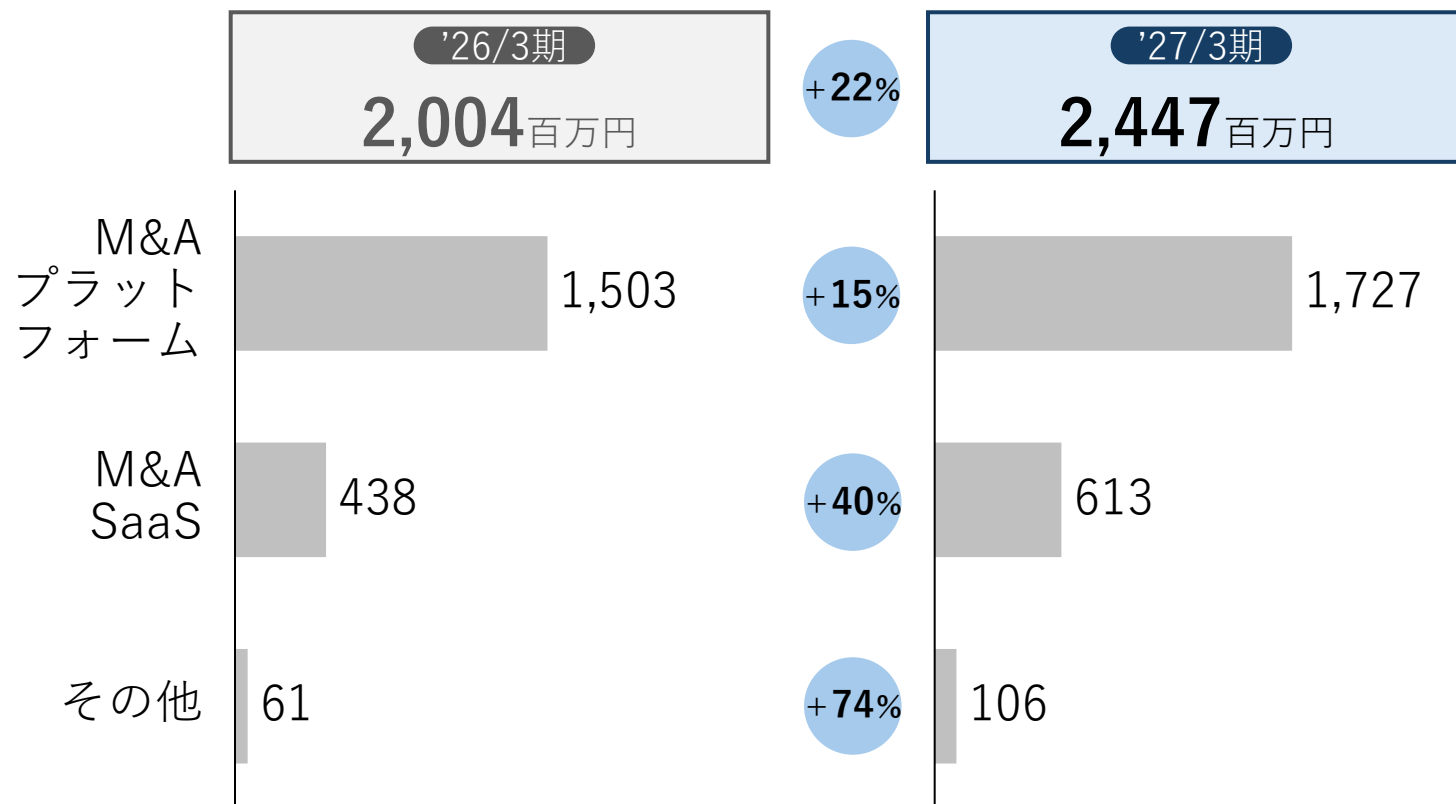
安心安全投資により減益に

一過性投資等で成長率低

## M&A市場成長やプラットフォーム利用率の向上、料金改定、新商品などリリースをふまえて見通しを設定

### 売上高 (百万円)

+○% : YoY

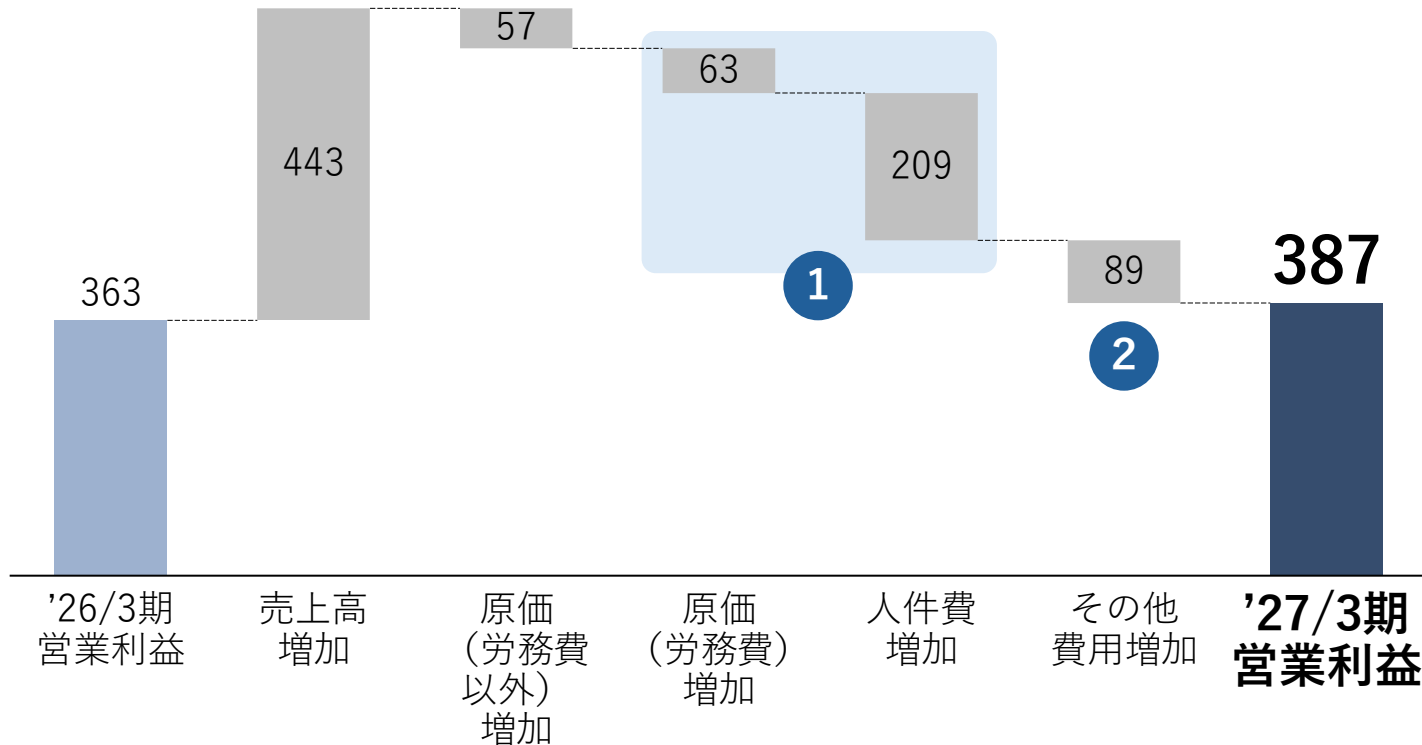


### ポイント

- 全体としては、ハイ達成を目論んだ見通し
- **M&A市場成長** (p.39参照) に加え**プラットフォーム利用率の向上も取込み**成長
- 2026年**4月実施済の料金改定**もふまえた見通し
- **M&Aパーソナルコーチング** (p.27参照) 等の新商品リリース等もふまえた見通し

費用面では、これまでの事業運営を元にした広告宣伝費の圧縮を織り込む一方、上振れリスクや一過性費用等をふまえた保守的な見通しを設定

## 営業利益 (百万円)



## ポイント

### 1 事業拡大に伴う要員増に伴う 労務費/人件費増：273百万円\*1

- ✓ 社員数 + 14名 (128名→142名)

\*1：'27/3期増加見込の14名の採用費および人件費に加え、'26/3期増加の27名分の人件費の通年化影響を含む。  
各指標（退職率・採用数・昇給率）を保守的（高め）に設定し、人件費の上振れリスクを抑えた利益計画としております

### 2 その他費用：+89百万円

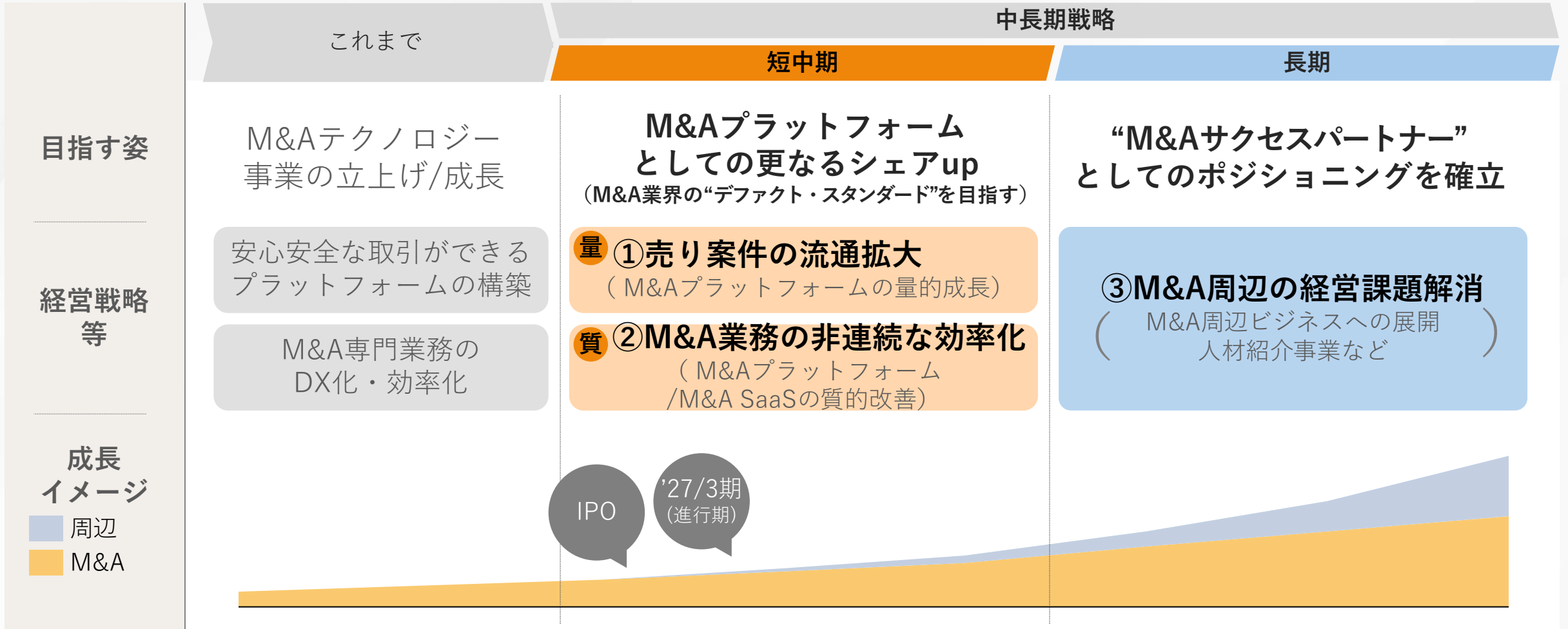
- ✓ 一過性費用\*1および戦略的費用\*2による費用増

\*1：本社移転費用、新規上場に係る業務委託費

\*2：表明保証保険の導入費（当期より通期化）

- ✓ 広告宣伝費および各種業務委託費の適性化による費用削減

## これまでに高めた「質」とIPOによる市場認知を基盤とし、 27/3期は再度量的拡大も志向していく



量

## ① 売り案件の流通拡大

### 売り案件数/種の拡大

譲渡内容 \ 公開/非公開	公開案件	非公開案件
株式譲渡 (会社単位)	BATONZの 主な取扱領域	徐々に 拡大
事業譲渡 (事業単位)		
経営資源譲渡 (経営資源の一部)		
		2026年5月～取扱

- ✓ 「非公開案件等のネットで流通させにくい売り案件」の取扱いは継続的に拡大
- ✓ 加えて、設備/在庫/知的財産等の**経営資源**のみの譲渡の支援も開始 (2026年5月～)

### “バトンズM&Aパーソナルコーチング”



- ✓ M&Aを学びたい/成功させたい個人を対象に、動画コンテンツ + 勉強/交流会 + 実買収のプロ伴走等で**M&Aの学習・実践を支援するプログラム**
- ✓ 2026年6月開講に向けて準備中

質

## ②M&A業務の非連続な効率化

### AI活用プロダクトの順次リリース



- ✓ **AI-IM、AIロングリスト** (いずれも2026年上半期中リリース予定) を中心に、M&A支援業務を圧倒的に効率化するAI活用サービスを順次開発・リリース

※ 上場時調達資金として予定通りの用途で充当

## その他

### 事業拡大基盤の整備 (オフィス移転)



- ✓ **中期的な事業および要員拡大への対応**のため2026年6月に現オフィス (東京都中央区) から新オフィス (東京都港区) に移転

※ 上場時調達資金として予定通りの用途で充当

---誰でも、何処でも、簡単に、自由に、M&Aができる社会を実現する---  
多くの価値ある事業のバトンを次世代に繋いでいくため、これからも走り続けます



- 本資料は、当社の企業情報等のご案内のみを目的として当社が作成したものであり、日本国、米国又はそれ以外の一切の法域における有価証券の取得勧誘又は売付け勧誘等を構成するものではありません。
- 本資料に記載されている情報は、現時点の経済、規制、市場等の状況を前提としていますが、事前に通知することなく変更されることがあります。
- 本資料には、将来の業績に関する記述（「信じる」、「予期する」、「計画する」、「戦略をもつ」、「期待する」、「予想する」、「予測する」又は「可能性がある」というような表現及び将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他類似した表現を含みますが、これらに限定されるものではありません）が含まれております。これらの将来に関する記述は、現在入手可能な情報をもとに一定の前提（仮定）の下でなされた当社の経営陣の判断に基づいて記載したものであり、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来情報に明示又は黙示されたものとは大幅に異なる場合があります。したがって、これらの将来に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。
- 本資料に記載されている当社以外の企業等に関する情報及び第三者の作成に係る情報は、公開情報等から引用したものであり、そのデータ・指標等の正確性・合理性及び適切性等について、当社は独自の検証は行っておらず、いかなる当該情報についてこれを保証するものではありません。

# Appendix

『プラットフォーム』『M&A』『DX』等、事業運営の鍵となる専門性を持つチームで経営



代表取締役CEO 神瀬 悠一  
Chief Executive Officer

経歴： エンジニア、コンサルタント、リクルート

専門性： **プラットフォーム** **戦略** **DX**



常務取締役CQO 宮竹 秀太郎  
Chief Quality Officer

会計事務所、M&A仲介会社

専門性： **M&A** **ファイナンス**



取締役CAO 鈴木 安夫  
Chief Alliance Officer

地方銀行、日本M&Aセンター

専門性： **M&A** **金融機関提携**



取締役COO 海山 龍明  
Chief Operating Officer

コンサルタント、連続起業家

専門性： **M&A** **マーケティング**

社外取締役 田中 優子

トヨタ、AT・カーニー、  
クラウドワークス

専門性： **経営管理** **戦略**

社外取締役  
(監査等委員) 永田 靖子

日本M&Aセンター、  
グループ4社監査役

専門性： **経営管理** **監査**

社外取締役  
(監査等委員) 浅野 恵理

税理士。  
三和銀行、辻・本郷税理士法人

専門性： **会計・税務** **ファイナンス**

社外取締役  
(監査等委員) 江端 重信

弁護士。  
三宅坂総合法律事務所

専門性： **法務** **M&A・企業再編**

CPO 執行役員 山村 文人

エンジニア

専門性： **DX** **AI**

CTO 執行役員 鈴木 航平

エンジニア

専門性： **DX** **AI**

CFO 執行役員 木村 博史

コンサルタント、リクルート

専門性： **ファイナンス** **経営企画**

CLO/CCO 執行役員 皿谷 将

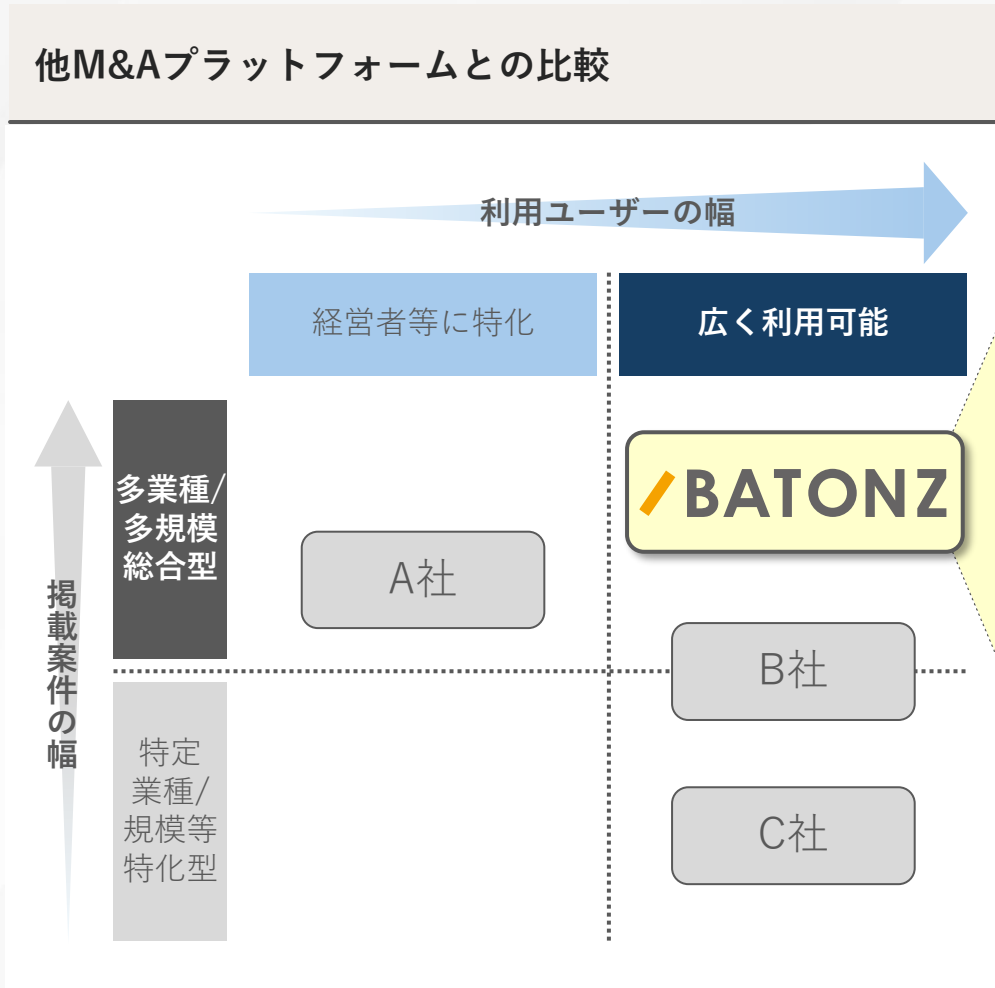
弁護士。  
中小企業庁でM&A政策立案

専門性： **法務** **コンプライアンス**

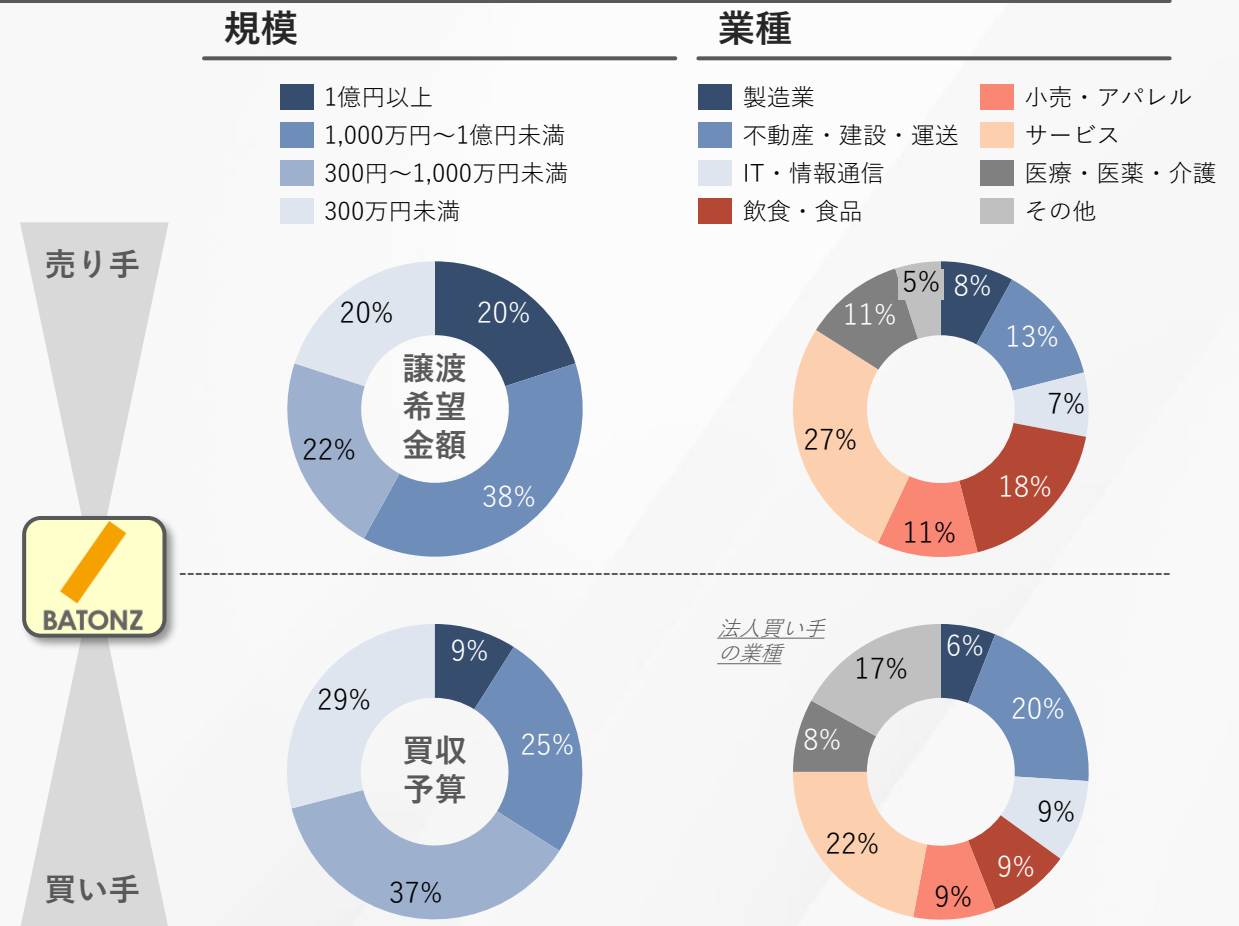
## ①M&A プラットフォームと②M&A SaaSで、大きく4つのサービス / マネタイズモデルが存在



多様な業種/規模の案件ニーズに対応した、「総合型」かつ「オープン」なプラットフォームが特徴



BATONZ利用者の属性\*1



\*1 注記) 数字は2026.3末現在。

中小M&A市場のメガトレンドは、構造的な成立課題 & 国策による後押し & 継続的な市場成長の3つ

中小M&A市場のメガトレンド  
**[ 3Situation ]**



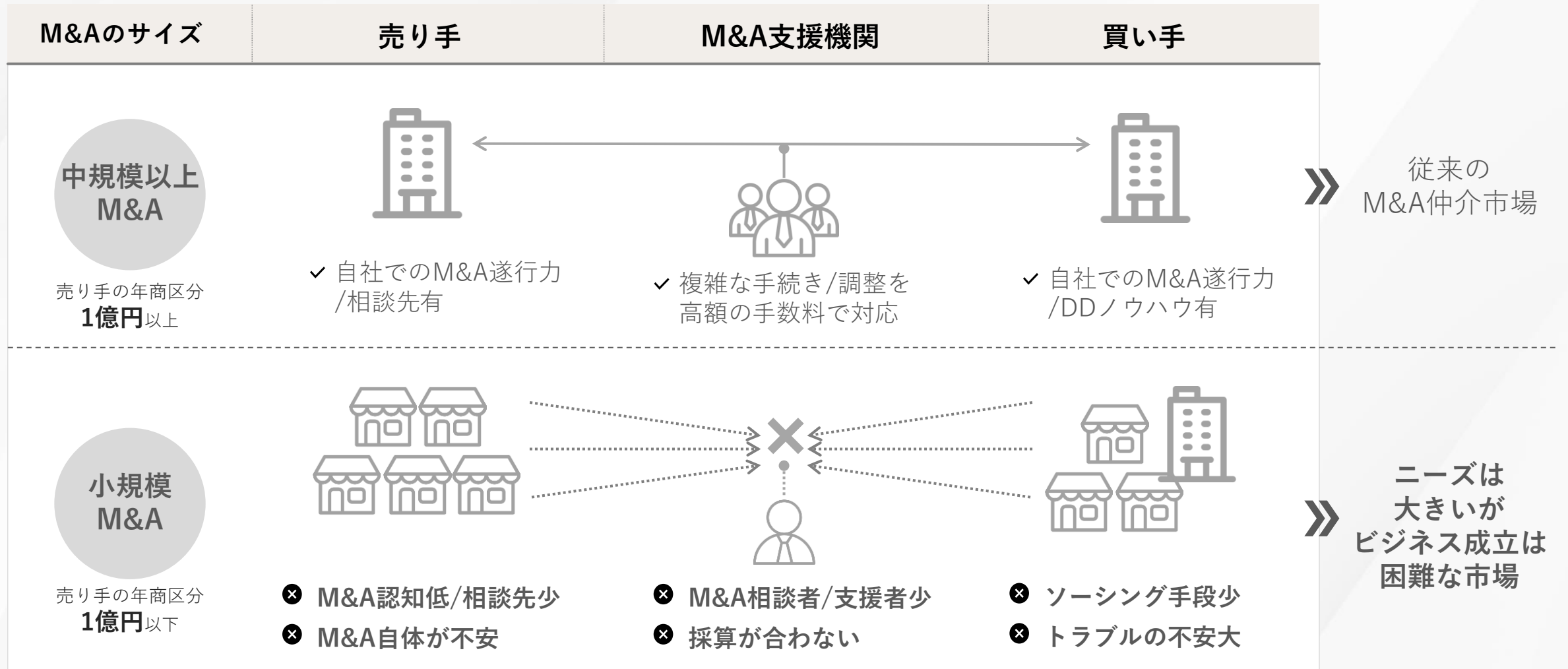
- ✓ 小規模M&Aは  
情報流通 & 経済合理観点で  
ビジネス成立しづらい市場
- ✓ バトンズは  
プラットフォーム×SaaSで  
小規模M&Aも成立可能に

- ✓ 事業承継&スタート  
アップ育成観点で国も  
中小M&Aを積極的に後押し

- ✓ 左記の背景で、市場は  
継続的な成長が見込まれる
- ✓ 中小M&A支援報酬市場は  
約4,800億、バトンズは  
市場成長とともに拡大

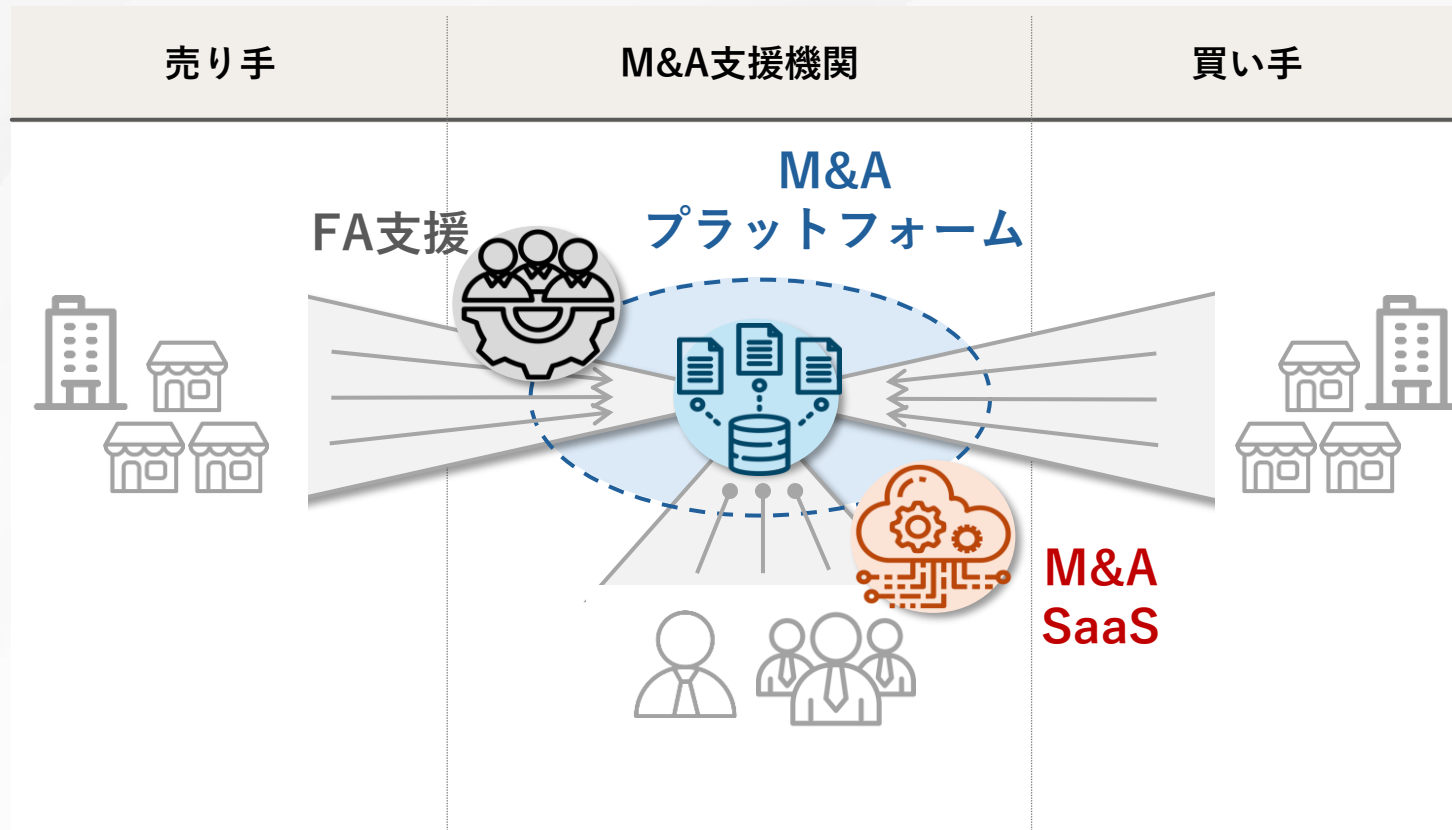


小規模M&Aは事業者側のニーズが高い反面、  
売り手/買い手/支援機関のそれぞれに情報流通 & 生産性課題がありビジネス成立しづらい市場であった





バトンズでは、情報流通課題をプラットフォームで、生産性課題をSaaSとFA支援で解消し、小規模M&Aも含めた中小M&Aマーケットを成立させている



### バトンズによる構造課題の解消

- 売り手-買い手の情報流通課題を解消
- 安心安全な取引
- 支援機関の専門業務の効率化/DX化
- 支援機関がお断りする売り手に対しても生産性高くFA支援



中規模以上のM&Aに加え、小規模M&Aも支援が可能



事業承継&スタートアップ育成観点で、国も中小M&Aを大きく後押し

日本の課題	事業承継課題	スタートアップ育成課題
<p>政府の方針/ 支援策 *1</p>	<p><b>127万社（3社に1社）が後継者不在</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>2019 第三者承継支援総合パッケージ</li> <li>2020 中小M&amp;Aガイドライン</li> <li>2021 中小M&amp;A推進計画、支援機関登録制度、経営資源集約化税制</li> <li>2022 中小PMIガイドライン</li> <li>2024 中堅・中小グループ化税制</li> </ul> <p>⇓</p> <p><b>10年で60万社のM&amp;A</b>という政策目標を策定、 各種の支援策を整備</p>	<p><b>Exitの8割がIPO（米国は8割がM&amp;A）</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>2015 産業競争力強化法 (株式対価M&amp;Aの株式譲渡益の課税繰延、等)</li> <li>2020 オープンイノベーション促進税制</li> <li>2022 新しい資本主義グランドデザイン 及び実行計画</li> <li>2022 スタートアップ育成5か年計画 (資金供給の強化と出口戦略の多様化、等)</li> <li>2023 実行計画の改訂 (M&amp;Aを促進するためのIFRSの任意適用の拡大、等)</li> </ul> <p>⇓</p> <p>オープンイノベーションや出口戦略の多様化 に向け、M&amp;Aの環境整備がテーマに</p>

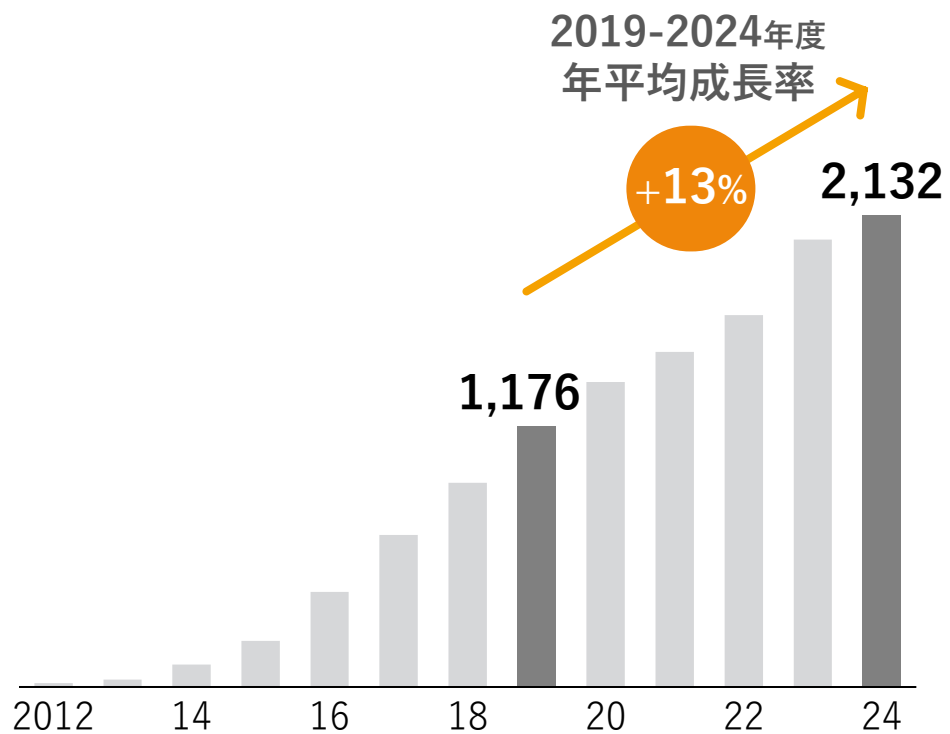
\*1 出所) 中小企業庁『中小企業・小規模事業者におけるM&Aの現状と課題』 および 日本取締役協会『コーポレートガバナンスVol.13 (2023年8月号)』



## 中小M&A市場は過去から2桁成長；前述の追い風もあり、今後も継続的な成長が見込まれる

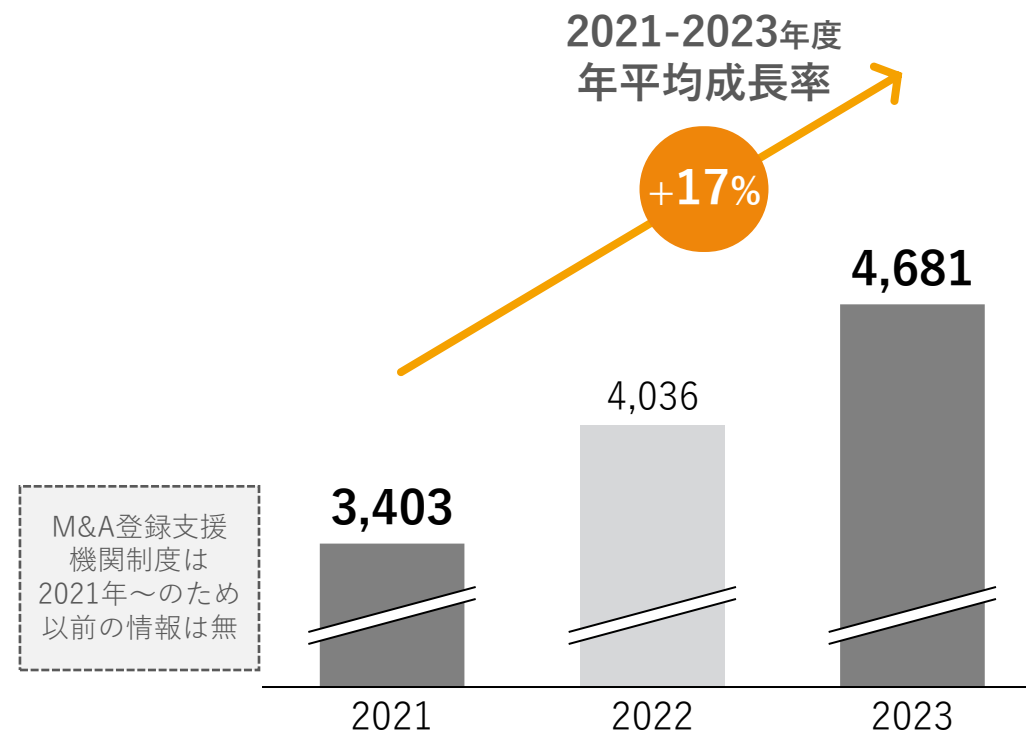
### 事業承継・引継ぎ支援センターの成約数\*1

(単位：件)



### 民間M&A支援機関における成約数\*2

(単位：件)



\*1 出所) 独立行政法人中小企業基盤整備機構『令和6年度に認定支援機関等が実施した事業承継・引継ぎ支援事業に関する事業評価報告書』

\*2 出所) 中小企業庁『中小M&A市場の改革に向けた方向性について』



## M&Aテクノロジー事業の2サービスは、 計4,800億のTAMに対してそれぞれユニークなポジショニングでアプローチ

### M&A支援報酬の市場



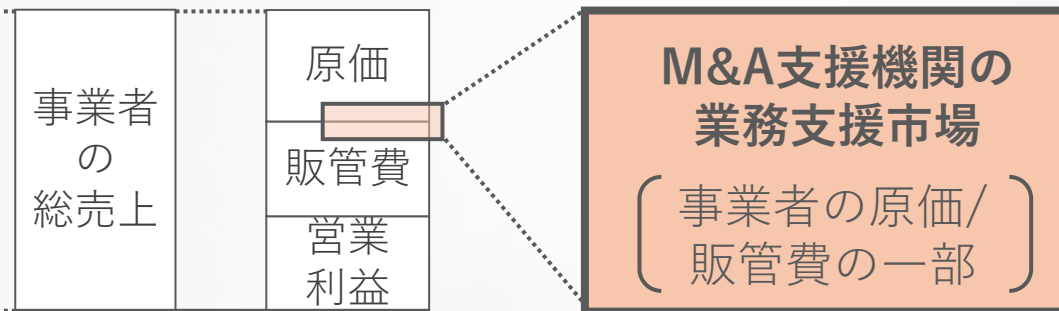
各事業者と競合せず  
M&A案件の流通増に応じ拡大



M&Aプラット  
フォーム

### M&A支援機関の業務支援市場

M&A支援機関の  
収益構造



各事業者の事業規模  
拡大に応じて市場規模増



M&A SaaS

※1 出所および注記

- ・ [①年商区別のM&Aニーズ事業者数] × [②平均成約報酬] で [③ポテンシャル市場規模] を算出。その後、[③ポテンシャル市場規模] ÷ [④ポテンシャルの顕在化期間] で単年度の市場規模を算出
- ・ ①矢野経済研究所『国内中小企業のポテンシャル市場推計』（2024.1）。②年商1億円～10億円以下の企業のM&A成約報酬は中小企業庁『M&A支援機関登録制度実績報告等について』（2023.3）から、年商1億円以下の企業のM&A成約報酬はバトンズ過去実績等から、それぞれバトンズが推計/試算したもの。④エキテン総研「全国の中小事業者へ事業承継に関する調査」からバトンズが推計/試算したもの。
- ・ 年商1億円～10億円の③ = 17.0万社 × 24.5百万円 = 4.2兆円、年商1億円以下の③ = 74.4万社 × 2.4百万円 = 1.8兆円。計③6兆円 ÷ ④10年（毎年一定の市場成長の前提） = 2025年のTAMとして4,845億円と推定

当社事業の優位性は、事業の好循環構造 & SaaSによる業務ロックイン & 安全性の高いプラットフォームの3つ

M&Aテクノロジー事業の競争優位性

## [ 3S strength ]



- ✓ SaaSにより支援機関が集まり、多くの売り案件が集まることで、買い手や成約が増え続ける構造



- ✓ SaaSで支援機関の業務に深く入り込む
- ✓ 既に多くの主要機関が利用している他、土業を中心に今後も拡大余地大



- ✓ M&A業界をリードすべく、プラットフォームの安全性/健全性向上を目的に、国のガイドライン遵守に加え独自の安心安全対策を実施



各サービスの価値が好循環することで、プラットフォーム利用が活性化し、成約が増え続け、より大きな事業価値を形成できる構造を確立



② M&A SaaS



① M&A プラットフォーム

FA支援  
(売り手向けオプション)

ソーシング支援  
(買い手向けオプション)

M&A支援機関  
が集まる

(外部専門家の)  
売り案件  
が集まる

(ダイレクトで)  
売り案件  
が集まる

買い手  
が集まる

マッチング  
が生まれる

## BATONZ のM&Aテクノロジー事業の価値循環

M&Aプロセス/ノウハウの  
DX化が進む

成約が増え続け、  
M&A支援ノウハウが蓄積する



M&A支援機関の専門業務を効率化する各種機能提供により、多くの支援機関の業務を支援；  
安定的なりカーリング売上に加えて、多くの案件流通（＝プラットフォーム売上）に繋げている

## M&A SaaSの支援範囲

案件受託～エグゼキューションまでの主要部分をカバー

### 案件受託

- 取引事例による企業評価
- 与信・審査、案件診断
- 決算書OCR
- 業種別ノウハウ辞典

### マッチング

- CRM・商談管理
- 収益管理
- ロングリスト自動作成

### エグゼ キューション

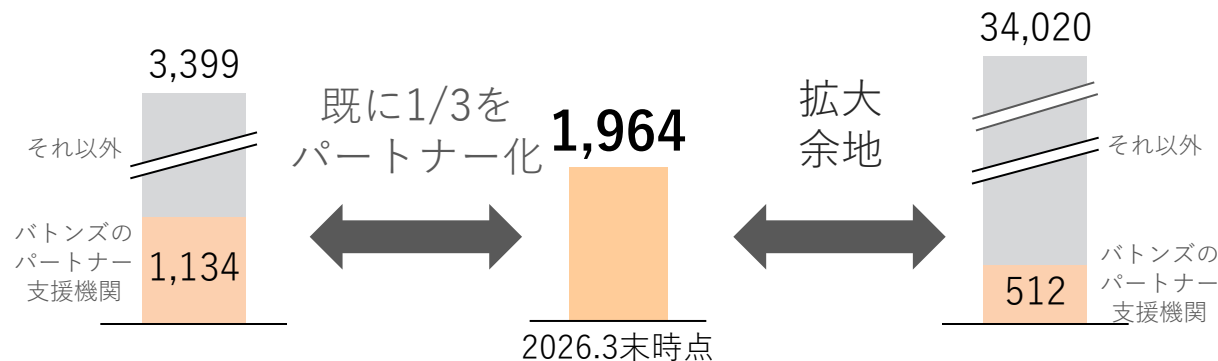
- 各種雛形・様式
- スキーム設計ツール
- 契約書作成支援
- VDR（ファイル・資料管理）



M&A支援機関登録制度  
登録支援機関\*1

M&A SaaS利用  
パートナー支援機関数

経営革新等支援機関  
認定支援機関数\*2



安定売上となる  
SaaS利用料

売上全体の  
**22%\***<sup>3</sup>

支援機関経由の  
成約数

成約全体の  
**43%\***<sup>3</sup>

左記による  
システム利用料

売上全体の  
**18%\***<sup>3</sup>

※3注記) 上記の売上および成約に占める比率は2026年3月期通期累計実績

\*1 出所) 中小企業庁 M&A支援登録制度 登録支援機関データベースより、2026年3月末時点の登録社数

\*2 出所) 中小企業庁 認定経営革新等支援機関より、2026年3月末時点の登録社数



## バトonzは国のガイドライン遵守に加え、独自の安心安全対策を実施

### 安心・安全なM&Aを実現するための バトonzの取り組み



バトonzは、「安心・安全」なM&A・事業承継支援プラットフォームとして、様々な取り組みを行っています。  
中小企業庁が策定した「中小M&Aガイドライン」の遵守はもちろん、より安心してご利用いただけるよう、これまでの取引実績や知見を活かした独自のプロセスやサポート体制を導入・構築し安心・安全なM&Aが実現できる環境創りに注力しています。

株式会社バトonz

執行役員 CLO兼CCO 皿谷 将



センチュリー法律事務所にて企業法務に弁護士として従事。経済産業省にて事業承継・M&A支援策の立案等を担当。委員として中小M&Aガイドライン（第3版）の策定に関与。

#### 不審な利用者の排除と 安全性・健全性の担保

- 1 複合的な利用登録審査
- 2 信用に疑義のある買い手の検出
- 3 債務超過案件の買収希望者に対する審査強化
- 4 モニタリング機能の強化

#### M&Aプロセスを通じた サポートサービスの提供

- 1 経営者保証への対応
- 2 買い手の財務状態審査の強化
- 3 株式譲渡案件のサポート強化
- 4 各種契約書ひな形の提供
- 5 取引リスクチェック体制

#### M&A業界全体の 安全意識向上のための働きかけ

- 1 支援機関との情報共有強化
- 2 M&A支援機関協会との連携強化
- 3 社内教育・研修の充実
- 4 外部向けセミナー・周知活動の展開
- 5 トラブル防止のための取り組み周知

当社は情報セキュリティの管理・運用体制を評価するための国際規格であるISMS国際規格「ISO/IEC 27001」を取得済みです。  
登録番号：JP24/00000149 / 認証範囲：M&A及び事業承継に関するプラットフォームの開発及び運用保守 / 取得日：2024年5月18日



## 取引リスク低減/安全性確保に向けたM&Aプロセス全体の支援と、プラットフォームの健全性・安全性確保に向けた利用者/案件審査に注力

### M&Aプロセスの安全性対策への取組み

#### 案件受託

✓ 複合的な利用者登録/案件審査

✓ 案件化面談/業種別案件診断

✓ FA支援 (株式譲渡は原則必須)

✓ AI/営業による交渉状況把握

✓ バトonzDD、  
取引リスクチェック

✓ 決済エスクロー、  
表明保証保険

✓ 経営者保証解除チェック、  
成約未報告検知

✓ PMI相談窓口

(案件途上でも継続的に審査)

#### マッチング / エグゼ キューション

#### Post M&A

### プラットフォーム

### PFの利用者/流通案件の健全性への取組み

#### 審査対象

#### 審査観点 (概要)

#### 売り手

- 売り手の実体性
- コンプラ妥当性  
(過去記事、暴追DB照合、simple check、等)

#### 売り案件

- 売り手の譲渡対象の**所有確認**
- 売り案件としての**妥当性/健全性**  
(経営継続性、法令/規制遵守、公序良俗違反確認、等)

#### 買い手

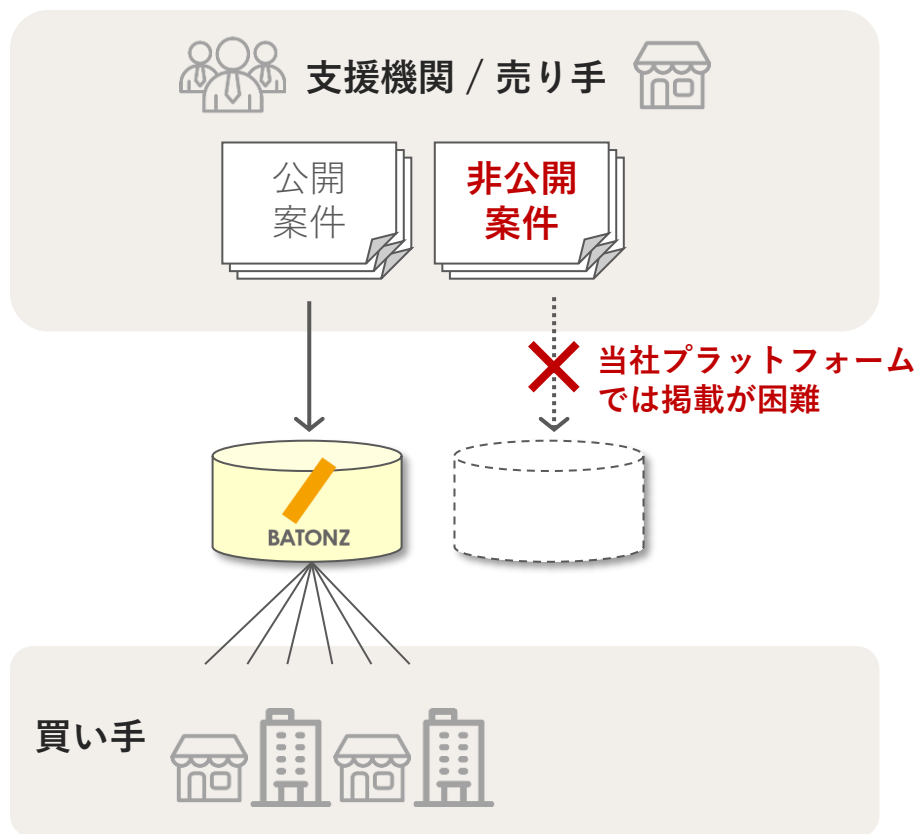
- 買い手の**実体性/ニーズ**
- コンプラ妥当性 (売り手同様+大量交渉、等)
- 買い手適性 (買収後の経営能力)

#### パートナー 支援業者

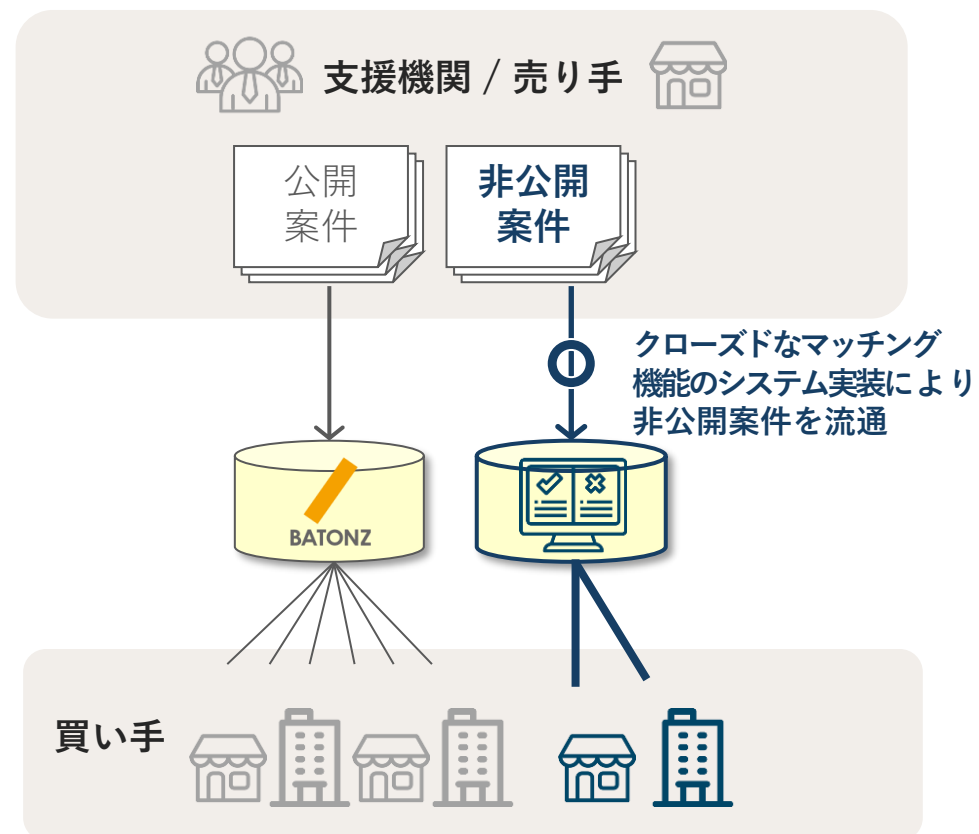
- 専門家の**実体性**
- コンプラ妥当性 (売り手同様)
- 専門家適性 (支援能力)

非公開案件等の「ネットで流通させにくい売り案件」へもカバレッジを拡大；  
更に多様な売り案件が流通するM&Aプラットフォームを目指す

これまで



今後目指す姿



案件流通・成約数の最大化を目指す

DX化によって効率化していたM&A専門業務を、AIを活用して更に非連続に効率化 & 提供価値UP

これまで

バトonzで開発中のAI活用テーマ

売り手、  
買い手

コンサルタント

売り手、  
買い手

コンサルタント

案件化

ヒアリング



- 複雑な案件に関しては売り手からのヒアリング情報について人手による作業処理



- ヒアリング内容と関連資料をデータベースに自動取込

事前調査  
～  
企業概要書  
作成



- 情報収集/分析はOCR (光学的文字認識) やツール等で効率化するも、**負荷が高い**



- 財務分析・事前調査・企業概要書 (IM) をAIが自動作成

マッチング

候補企業  
リスト作成



- 最適なマッチング先の抽出は**経験値に依存**



- 多角的な買い手情報に基づく候補企業リストをAIが自動作成

トップ面談  
～  
条件交渉



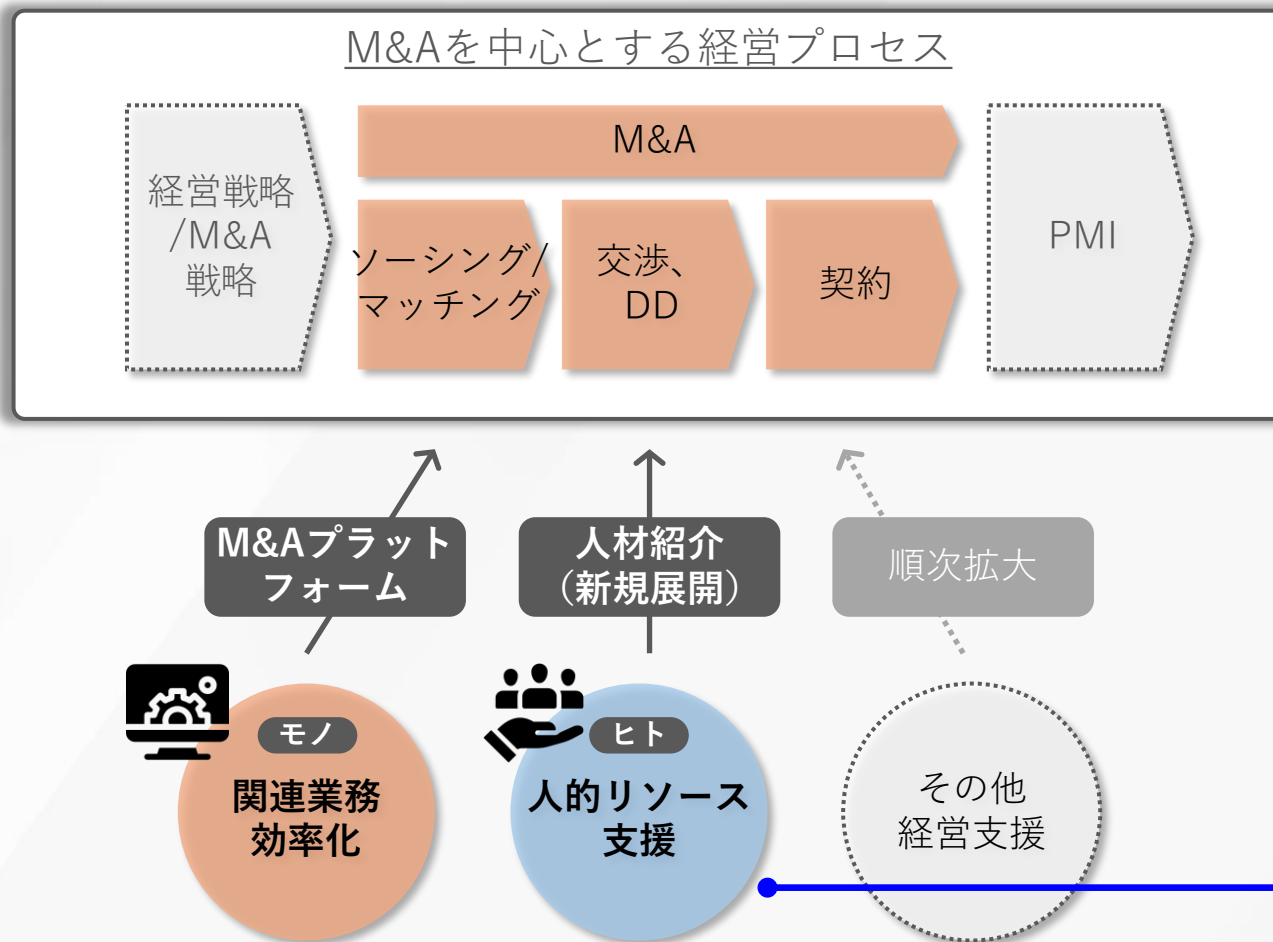
- 情報授受・資料作成の機密管理における**負荷が高い**



- M&Aに関する各種資料を保存、自動で機密管理ができる**AI-VDR**※

※VDR=バーチャルデータルーム。  
機密性の高い資料を、オンライン上で安全に共有・管理するためのクラウドストレージ

M&A自体やその後の事業成長に必要な人材ニーズに対してサービスを展開；  
既に2025年11月には人材紹介事業をリリース、今後も順次投資/拡大させていく



2025.11～人材紹介サービスを展開

## 未来の自分に出会う、 LANNERZ

「ランナーズ」は、M&A後の企業成長を担う人材と、新たなステージを目指す会社を繋ぎます。

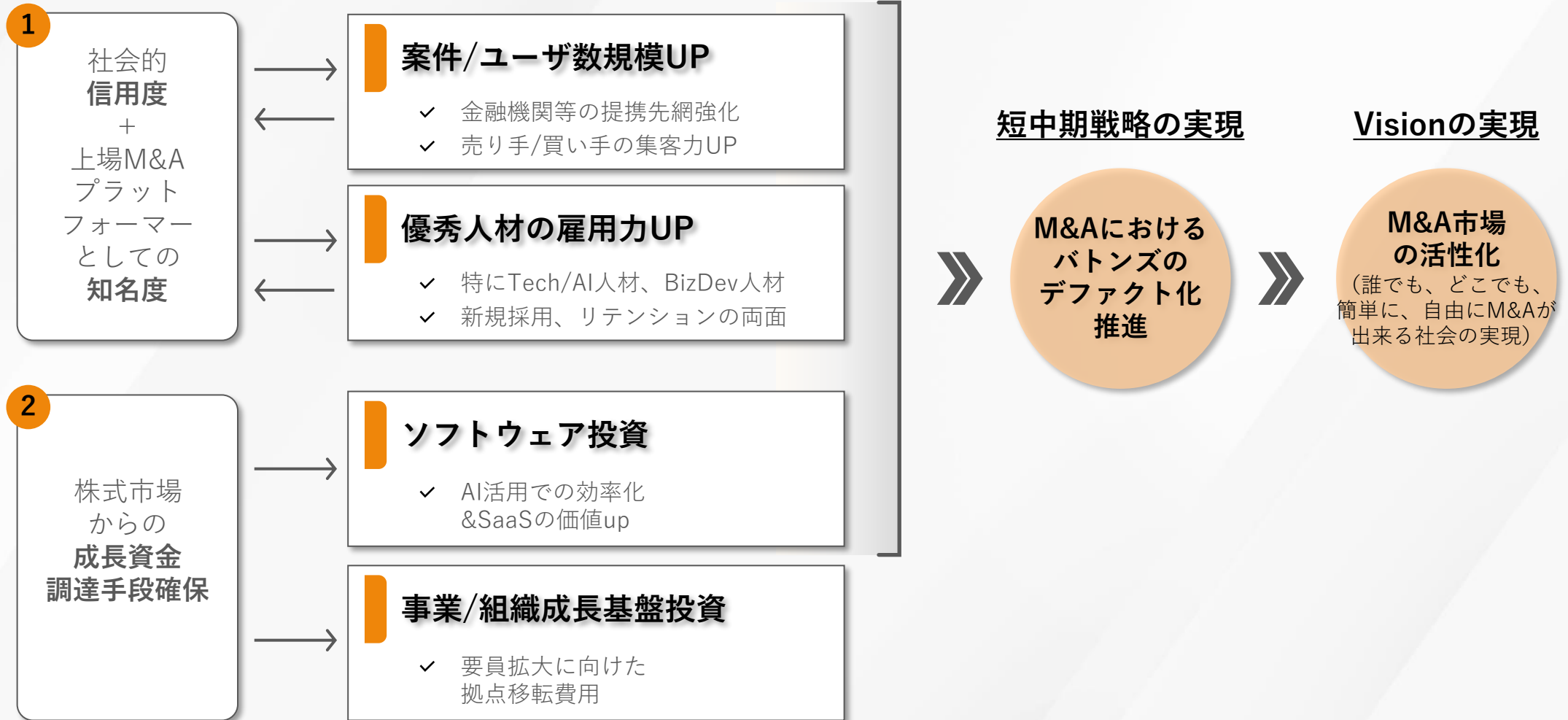
これまで培ってきた経験やスキルを会社の未来を変える大きな力に変えていきませんか？

あなたの挑戦が、会社の成功のバトンになります。

📧 無料転職相談を申し込む

- 人材紹介事業を主業とするTalent Fit Japan社と提携
- 当社も有料職業紹介事業の許可を受けながら、提携社にM&A前後の求人社/求職者を紹介
- 提携社から成約手数料の10～20%を受領する契約形態

IPO主目的は信用度/認知度UP & 成長投資によるデファクト化の力強い推進；  
IPO時の調達資金はソフトウェアおよび成長基盤への投資を想定



項目	発生可能性	発生時期	影響度	主なリスク	対応策
M&A関連の法的規制等	中	特定時期無し	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>M&amp;A支援機関登録制度や、M&amp;Aアドバイザーに関する資格制度の創設の動きの中で、今後法令の制定改廃により何らかの制限を受ける可能性があります</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2024年8月に改訂された中小M&amp;Aガイドラインや規制を遵守するとともに、政府方針等による今後の動向を注視し、潜在的なリスクについても検討、対応を行っていく方針としております</li> </ul>
M&A市場の動向	低	特定時期無し	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>M&amp;A譲渡ニーズ減少や、景気動向や法規制等によるM&amp;A買収ニーズ減少等により、当該市場の成長が鈍化した場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>M&amp;A SaaSでの事業者生産性改善や法制度対応による市場下支え、FA支援による収益性拡大</li> <li>M&amp;A周辺の経営ニーズに沿った事業展開による収益源の拡大/多様化</li> </ul>
プラットフォームの健全性・安全性	中	特定時期無し	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>当社の審査・管理体制を潜脱するような意図的な虚偽情報の提供や不正取引が行われ、ユーザー利用における詐欺的行為等が生じることで、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>交渉案件の中間報告、成約報告の義務化</li> <li>システム/AI、営業要員による案件ステータスおよび案件状況の把握</li> <li>専門組織による案件内容/リスクの把握、助言</li> </ul>
成約の未報告にかかる行為	高	特定時期無し	小	<ul style="list-style-type: none"> <li>当社への支払いを免れようとする不正行為が、当社の想定を超えて悪質であり、当該不正を検知できなかった場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>利用規約において最終契約締結日から3営業日以内での成約報告を規定。不正発覚の場合の罰則設定</li> <li>システム/AIによる譲渡事実の自動検知、未報告成約案件の捕捉</li> </ul>
情報セキュリティ及び個人情報管理	低	特定時期無し	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>何らかの理由で機密情報や個人情報が外部漏洩や不正使用等の事態が生じた場合、当社の信用失墜や損害賠償請求等の金銭保証等につながり、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>情報セキュリティマネジメントシステムの構築・運用（ISMS認証取得済）</li> <li>社内規定明確化、入社時の秘密保持義務に関する周知徹底および誓約書提出、日々のテスト等</li> </ul>

※1 注記) 上記以外のリスク情報については、当社の新規上場申請のための有価証券報告書（1の部）「3.事業等のリスク」をご覧ください

**/BATONZ**