



ジャパンM&Aソリューション株式会社

2026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

2026年6月11日

- 1 | 2026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**

2026年10月期 第2四半期 決算ハイライト

業績

- 売上高 526 百万円（前期比 153 百万円増）、営業利益 142 百万円（前期比 159 百万円増）と増収・増益。特に第2四半期は四半期ベースで過去最高の売上・利益を達成
- AIロングリスト作成システムの稼働等による買手探索力向上により成約件数 29 件と四半期ベースで過去最高を更新。ファンド事業が稼働したことによる成約単価が上昇し、業務効率改善・コスト管理の徹底により、利益体質が大幅に改善し利益率の大幅向上を実現
- アドバイザリー契約数 131 件と安定した案件獲得ができており、四半期ベースで過去最高水準を維持。また内容も良化しており、将来の成約に向けた事業基盤構築ができた

トピックス

- 『CRM・SFAシステム』の運用を開始。『AIロングリスト作成システム』と連携し、買手探索力の強化と業務効率を向上させ、成約件数の増加を図ることができた
- 日本アジア投資との業務提携によるファンド事業が始動。1号案件が成約し、今後もファンド事業の拡大を見込んでいる
- 中部エリアの戦略拠点として名古屋オフィスを開設。地域金融機関との連携を強化し、アドバイザリー契約の獲得増加や成約件数の増加につなげる

26年10月期 第2四半期 P/Lサマリー

(単位：百万円)	26/10期			25/10期 2Q累計	前年 同期比	26/10期 期初 通期予想	進捗率
	1Q	2Q	累計				
売上高	159	367	526	373	+153	990	53.1%
売上原価	103	173	276	267	+9	-	-
売上総利益	56	193	250	105	+144	-	-
販売費及び一般管理費	50	57	108	123	△15	-	-
営業利益	5	136	142	△17	+159	108	131.5%
経常利益	22	137	159	△12	+172	129	123.3%
当期純利益	15	111	127	△8	+135	109	116.5%
1株当たり当期純利益 (円)	10.62	75.31	85.93	△5.77	+91.70	73.72	-

1. 通期業績修正

今期から稼働したファンド事業で第1号案件が成約し、さらにAIロングリスト作成システムの稼働により紹介料等の外部コストを抑制することができたことから、営業利益、経常利益および当期純利益の上方修正を実施

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株あたり 当期純利益
前回発表予想(A)	百万円 990	百万円 108	百万円 129	百万円 109	円銭 73.72
今回発表予想(B)	990	178	196	143	96.71
増減額(B-A)	0	70	67	34	-
増減率	0.0%	65.0%	52.1%	31.3%	-

2. 配当方針

基本方針である内部留保の確保と株主還元の両立に加え、事業基盤の安定や足元の業績動向等を総合的に勘案し、期末配当予想を1株当たり10円に修正いたしました。

	年間配当金（1株当たり配当金）	
	修正前	修正後
2026年10月期	0.00円	10.00円

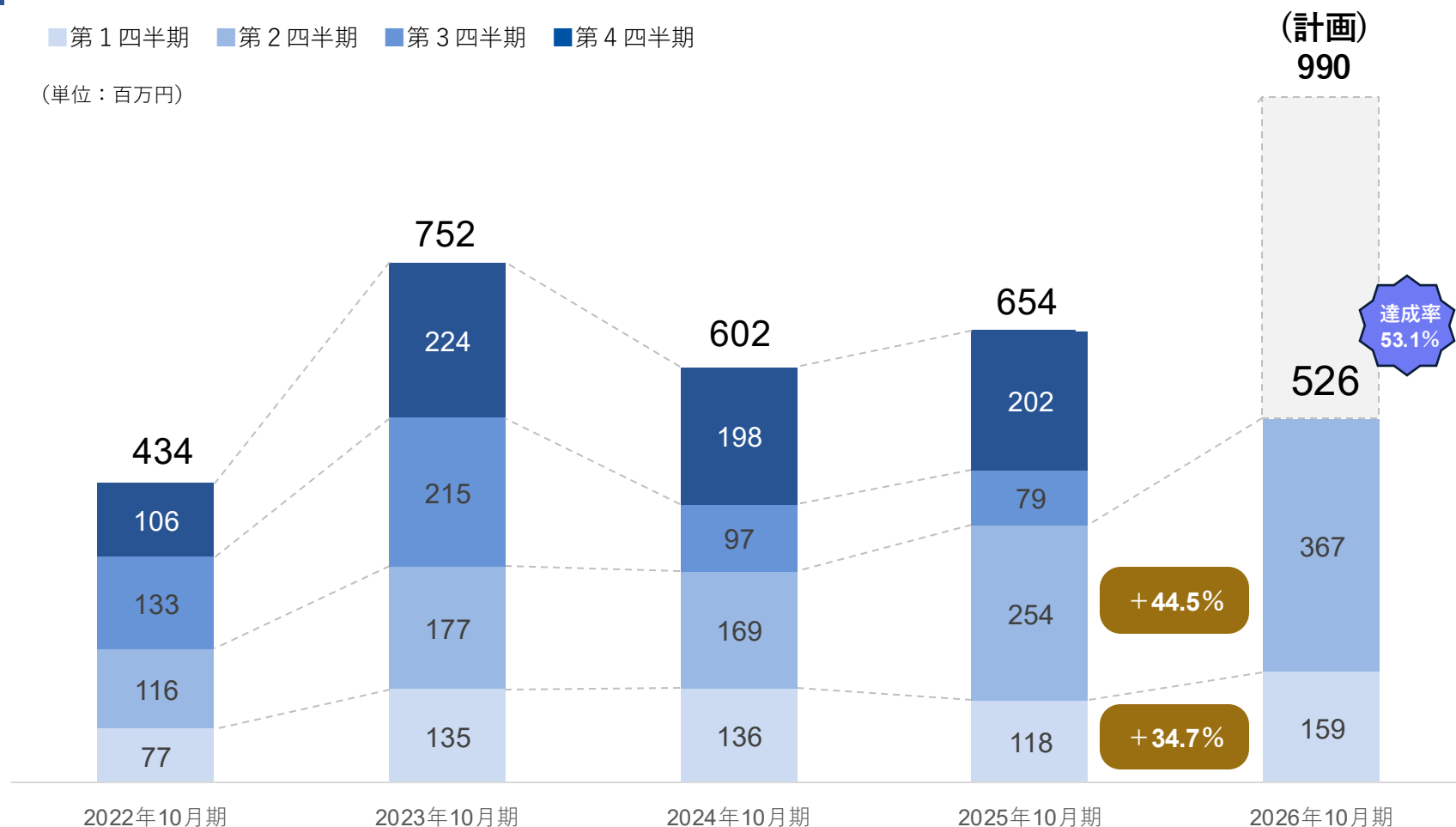
(単位：百万円)	25/10月期 第2Q累計	26/10月期 第2Q累計	増 減	説 明
アドバイザー契約数	225	263	+ 38	<ul style="list-style-type: none"> • 案件獲得は、月40～50件ペースで順調に推移 • 提携企業との関係強化、新規開拓が順調進んでおり、提携先経由での獲得が拡大 • 一方で、案件の質を重視したアドバイザー契約獲得を推進
成約件数	41	44	+ 3	<ul style="list-style-type: none"> • AIロングリスト作成システムが稼働、中小企業の買手データベースも拡充でき、買手探索力が向上。 • 営業人員のレベルアップができており、生産効率性が改善。 • 前期後半より案件の質も重視しており、成約件数の増加に寄与。

第2四半期では、四半期ベースで過去最高の売上高を記録。成約件数・売上単価がともに上昇したことが要因

売上高 四半期推移

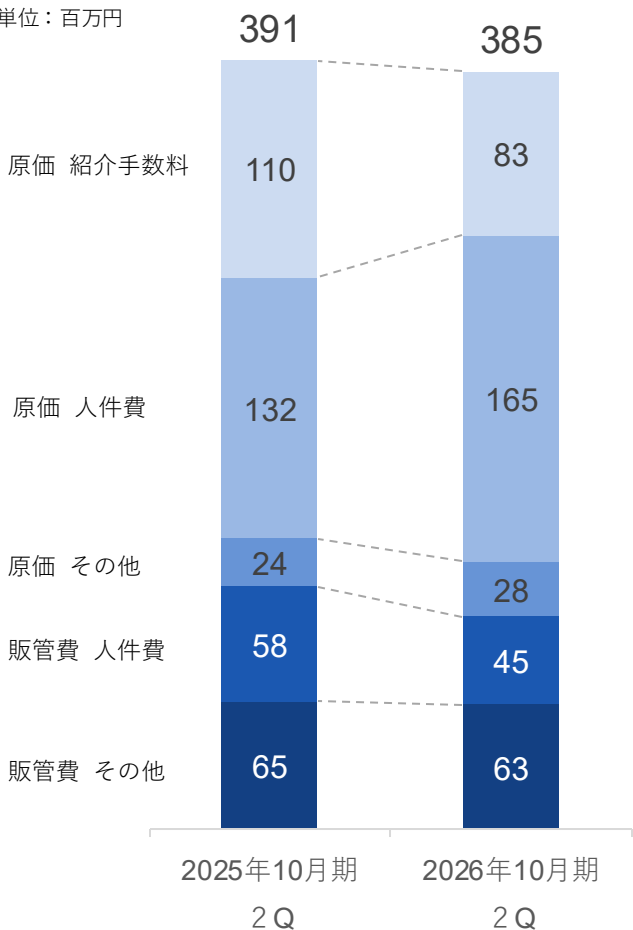
■ 第1四半期 ■ 第2四半期 ■ 第3四半期 ■ 第4四半期

(単位：百万円)



売上増加に伴いインセンティブ費用が増加した一方、紹介手数料の大幅な抑制と固定費の管理徹底により、高い利益率を達成

単位：百万円



売上原価増減の主要因

1. 紹介手数料 **83百万円** (前期比△27百万円)
買手探索を提携先に頼らず、AIロングリスト作成システムで探索できたことにより、紹介手数料が減少
2. 人件費 **165百万円** (前期比+32百万円)
売上高増加に伴う報奨金支払が増加
3. その他 **28百万円** (前期比+5百万円)
出張費の増加等

販管費増減の主要因

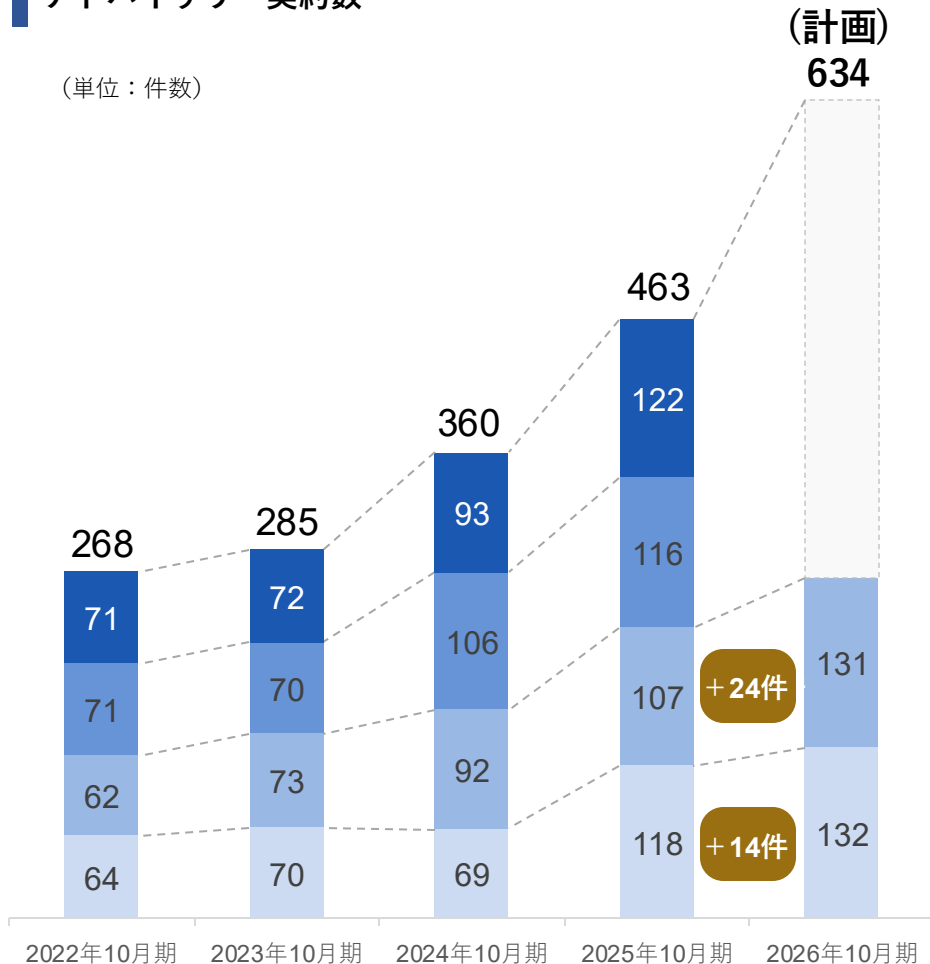
1. 人件費 **45百万円** (前期比△14百万円)
ストックオプション発行時期の後ズレにより前期より費用が減少
2. その他 **63百万円** (前期比△1百万円)
システム開発および採用によるコストの増加を業務効率化で吸収

売上増加に伴い営業人件費が増加したものの、業務効率化等により費用水準を引き下げることに成功し、前期比159百万円増加の営業利益142百万円を達成

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 2Q実績	割合 (%)	前年同期比
金融機関	82	62.6%	+31
地方銀行	51	38.9%	+20
信用金庫	17	13.0%	+1
その他	14	10.7%	+10
士業 (主に税理士)	3	2.3%	△3
提携企業	34	26.0%	+5
直接獲得	12	9.2%	△9
合計	131	-	+24

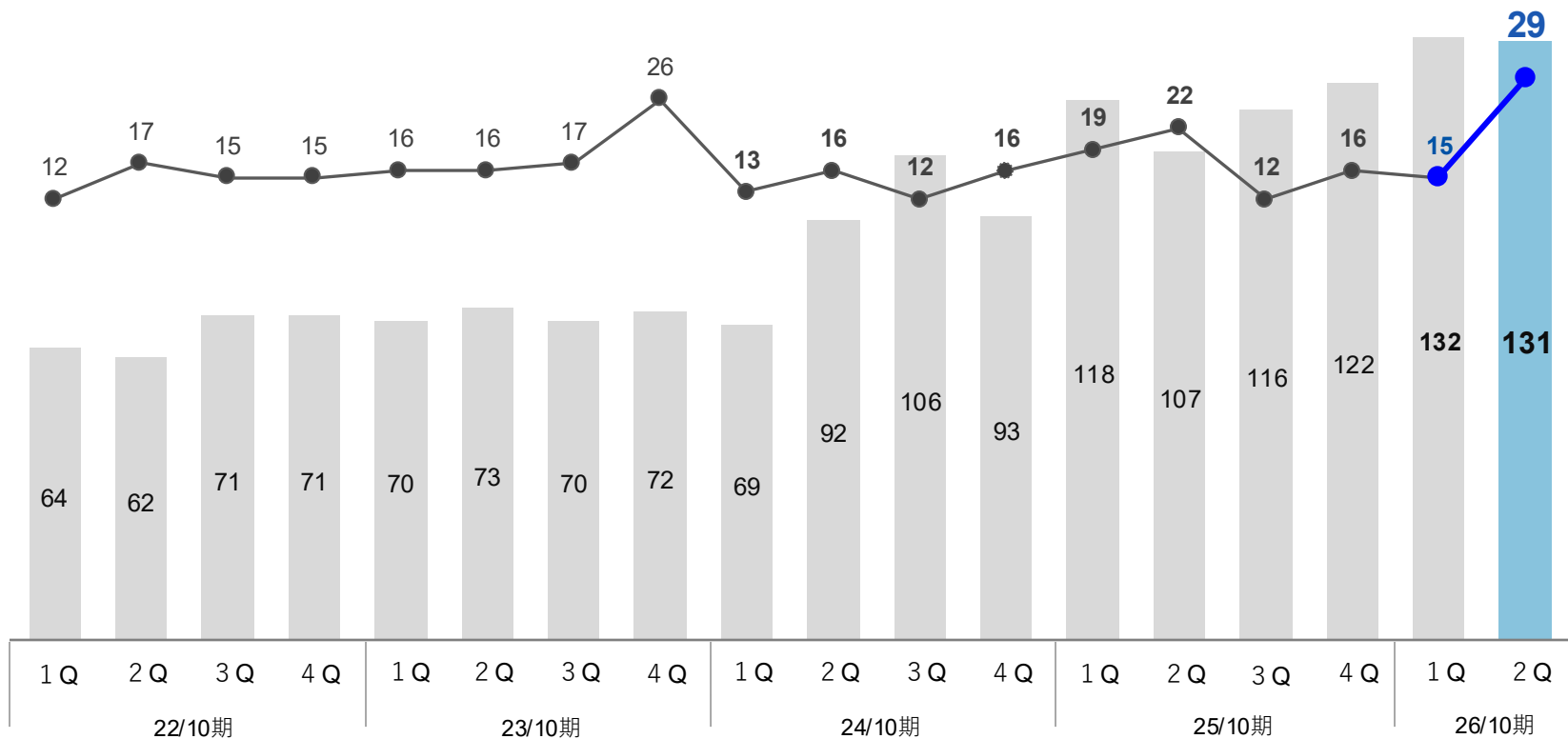
第2四半期については、案件成約数が増加したことにより、アドバイザー契約獲得に向ける時間が減少してしまい、また案件内容を重視したことから通期計画に対する進捗率が不芳となった

アドバイザー契約数・成約組数ともに増加傾向。買手データベースの拡充・AIロングリスト作成システムの稼働により買手探索力が向上

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)



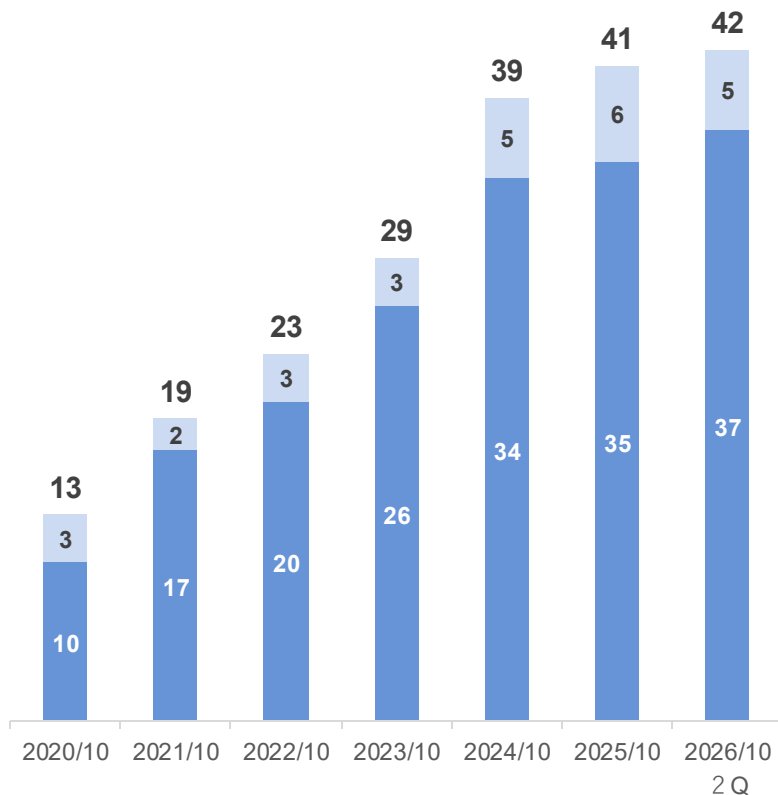
成約件数
過去最高更新

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

需要増加が顕著であり、積極的な採用を継続。
一方で採用基準を引上げ、顧客満足度向上・買手探索力強化を推進

■ アドバイザー ■ 管理
(単位：名)



提携先数 推移

(単位：件数)	26/10期 2Q実績	構成割合 (%)	前年比
金融機関	122	17.9%	+ 3
地方銀行	60	8.8%	+ 2
信用金庫	35	5.1%	± 0
その他	27	4.0%	+ 1
士業 (主に税理士)	310	45.6%	+ 16
提携企業	248	36.5%	+ 24
合計	680	-	+ 43

中期経営計画 進捗状況

アドバイザー契約数

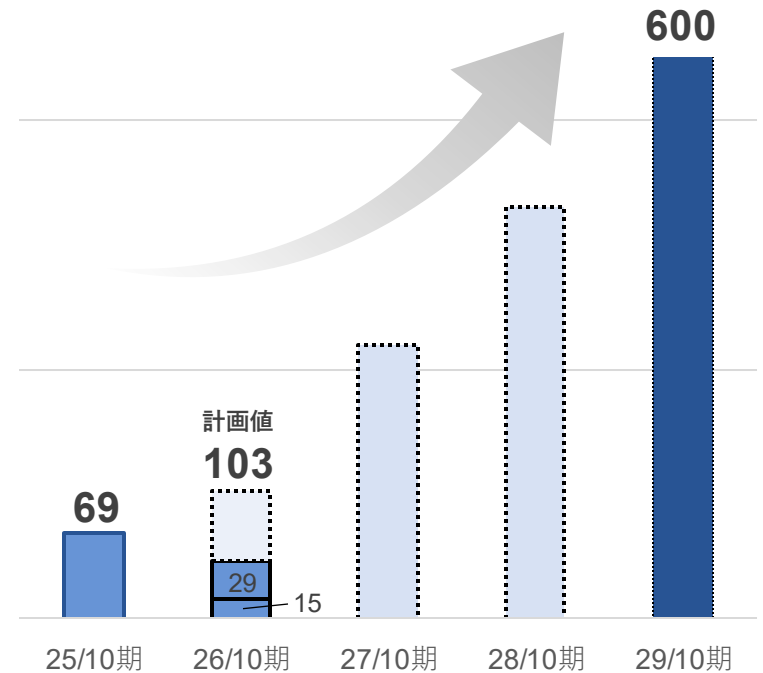
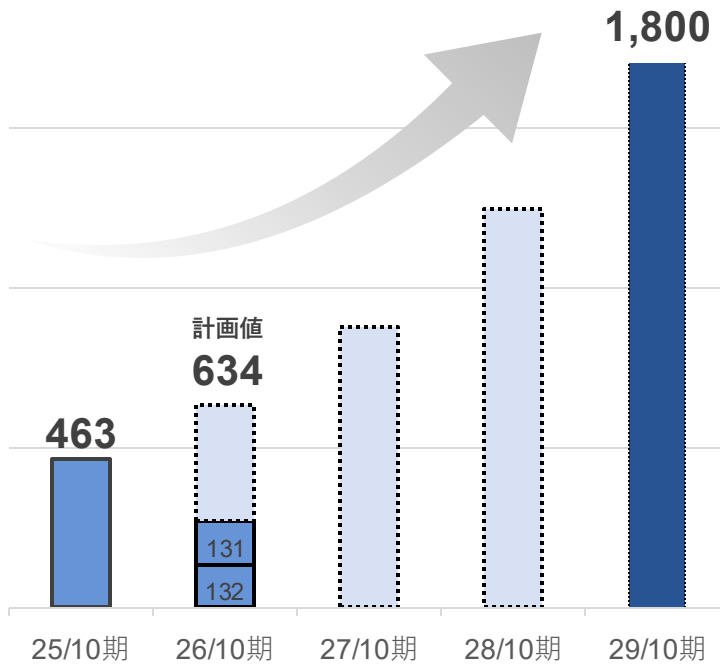


29/10期 目標 **1,800**件

成約組数



29/10期 目標 **600**組



2026年10月期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 獲得数	提携数	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)	16	310	案件で知り合った税理士に提携提案
提携企業	24	248	業種特化型M&Aにより企業提携強化
合計	43	680	

(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』を2026年1月よりスタート
- ② 2026年4月からAIの分析ロジック刷新し、精度をさらに向上させた本格始動

(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』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
- 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

名古屋拠点の開設を機に、二つの重点領域における営業活動を強化し持続的成長を目指す

地域金融機関とのリレーション
深化

ターゲット：

名古屋市中心都市に集積する既存
および新規提携先金融機関

アプローチ：

物理的距離の縮小による、迅速かつ
機動的な対応と営業活動の実現

ゴール：

堅調に推移する受託案件のさらなる
加速と、案件紹介の劇的な増加

名古屋
オフィス

士業ネットワークの新規開拓

ターゲット：

中部エリアにおける税理士・会計事
務所等

アプローチ：

地域密着型の継続的な営業活動や
セミナー開催による接点強化

ゴール：

提携契約獲得の強化による、持続的
な案件獲得チャネルの確立

中部エリアの営業体制を強化し、M&A仲介サービスの品質をさらに向上させる

日本アジア投資株式会社およびその100%子会社である株式会社おみやげカンパニーHDとの3社間で業務提携を締結。当社は**特別M&Aアドバイザー**に就任し、ファンドスキームを活用した地方創生ビジネスを展開

■ 地方産業への貢献

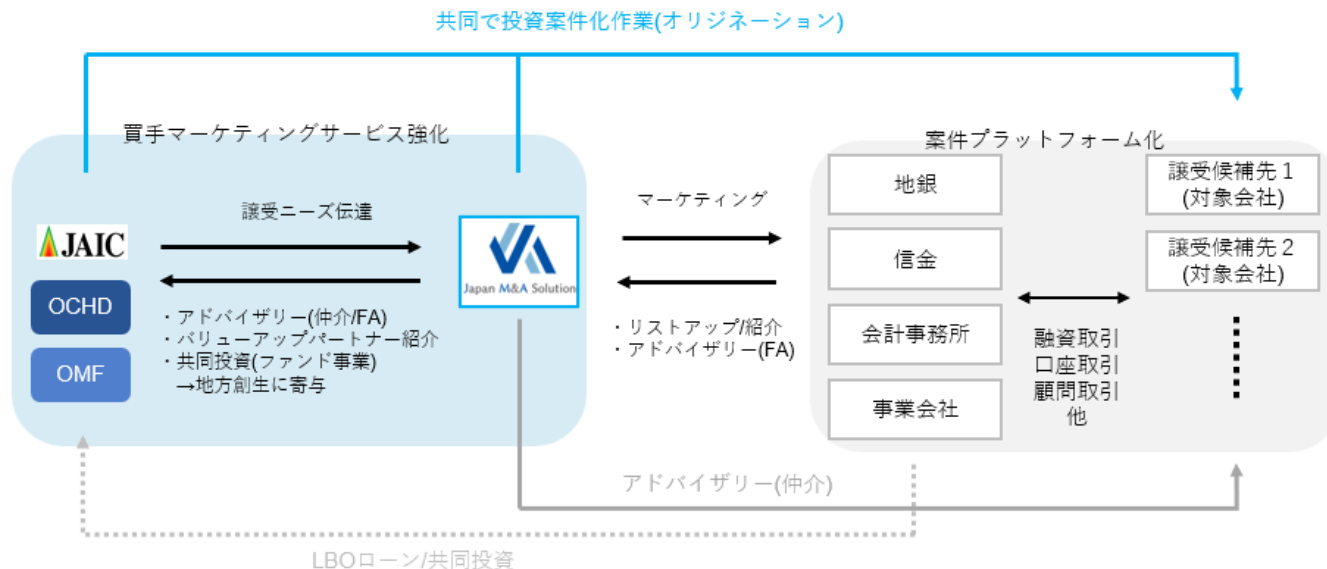
「土産物・地方名産品」業界への資本供給×経営支援。廃業阻止と地域経済の持続的成長を推進

■ ネットワークの最大活用

地銀・信金・土業との独自プラットフォームを案件発掘に活用。紹介・受託の多層化を実現

■ 最適な出口戦略

MBOや地元有力企業への譲渡など、地域産業の活性化に資する多様な承継スキームを提供



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

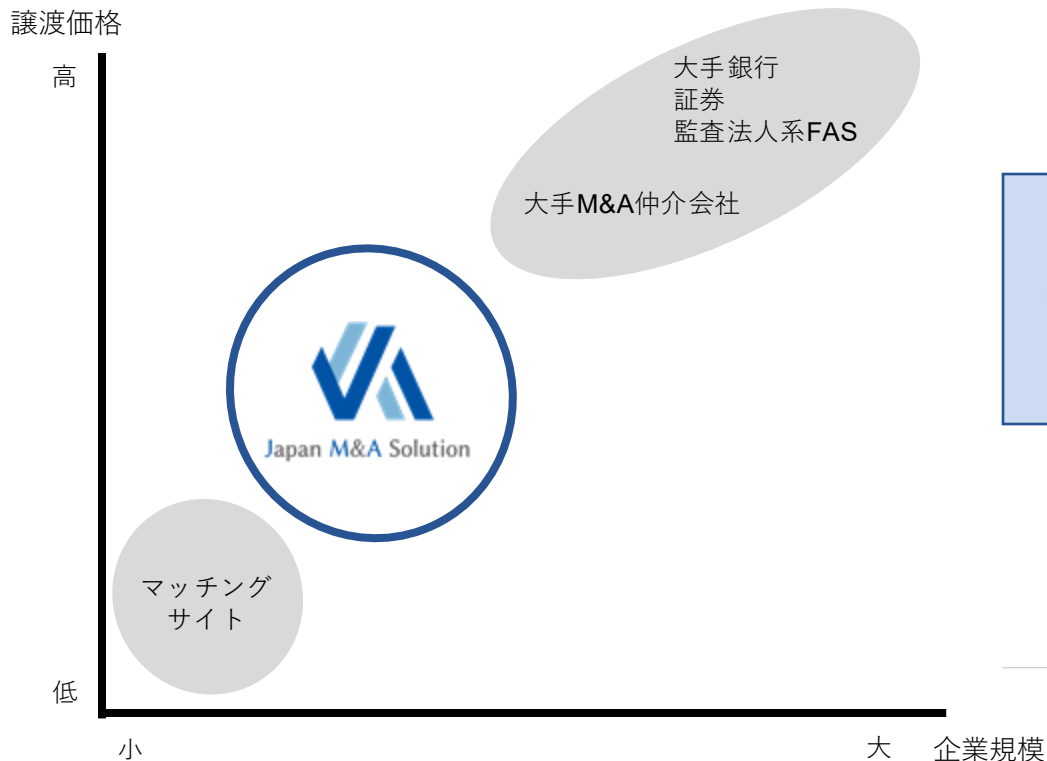
1. 小規模企業、赤字企業こそM&Aが必要
→ 相談されたら断らない
2. M&A会社は手数料が高く相談できない
→ リーズナブルな手数料
3. 従業員や地域経済を守るため、良い買い手を紹介してほしい
→ お客様のために (良い買い手を紹介)

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：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	東京都千代田区麹町三丁目3番8号 麹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4月30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。

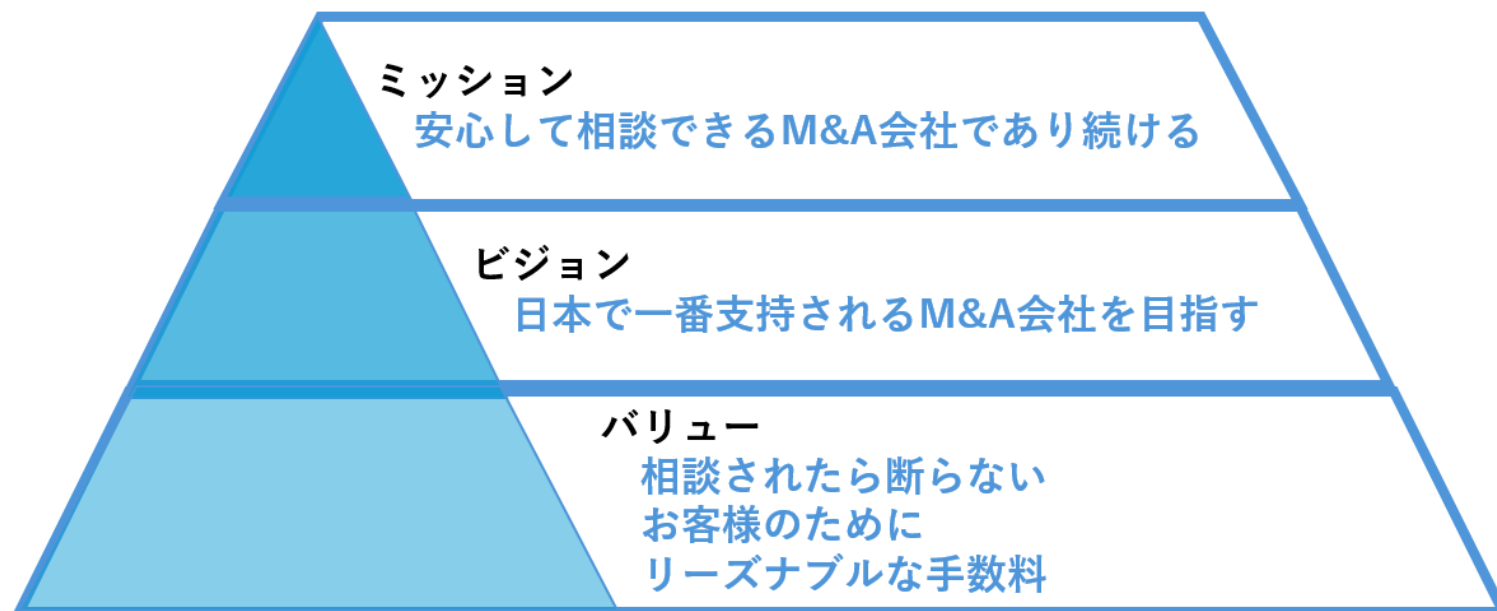
三和銀行（現三菱UFJ銀行）や、ブティック型投資銀行において中小企業M & Aを数多く実行。

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

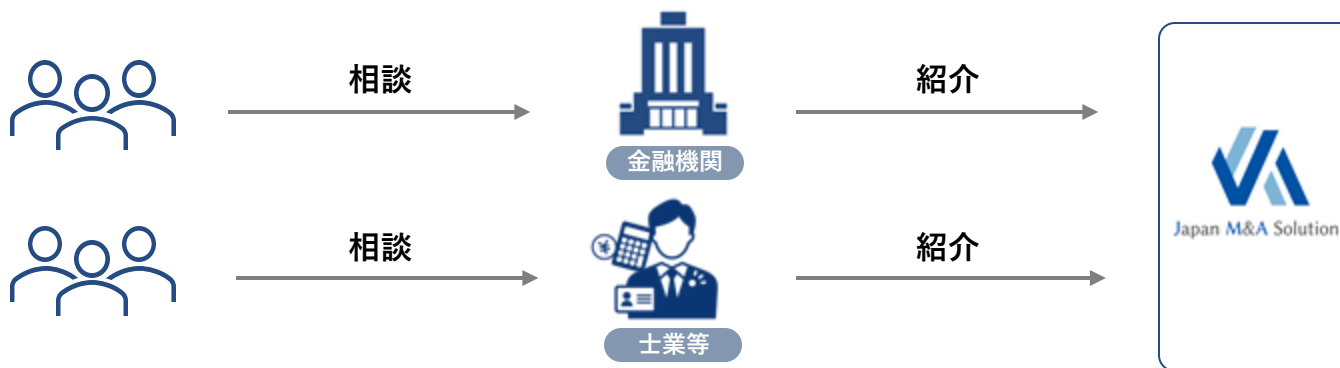
日本の中小企業の様々な経営課題を解決したい。
誰もが「安心して相談できるM&A会社」であり続け、
日本で一番支持されるM&A会社を目指す。



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。