

支え続ける、
ビジネスという
舞台の裏側で。

2024年9月期 決算説明資料



名南M&A株式会社
Meinan Consulting Network

目次

1 会社紹介

2 決算報告

3 成長戦略

4 2025年9月期 業績予想

1

会社紹介

MeinanM&A

A high-angle photograph of a business meeting. Several people are gathered around a table, their hands visible as they interact with various documents and a tablet. The documents contain financial data, including bar charts, pie charts, and tables. One document is titled 'FINANCIAL ACTUAL SUMMARY' and another 'SAVINGS GOAL'. A pair of glasses rests on the table in the lower right. The scene is brightly lit, suggesting a professional and collaborative environment.

M&A支援を通して、 地域社会の活性化に貢献する

東海地区を中心とした中堅・中小企業の皆様にM&A支援を行う企業。地域に密着した事業運営のため5拠点を配置

■ 拠点

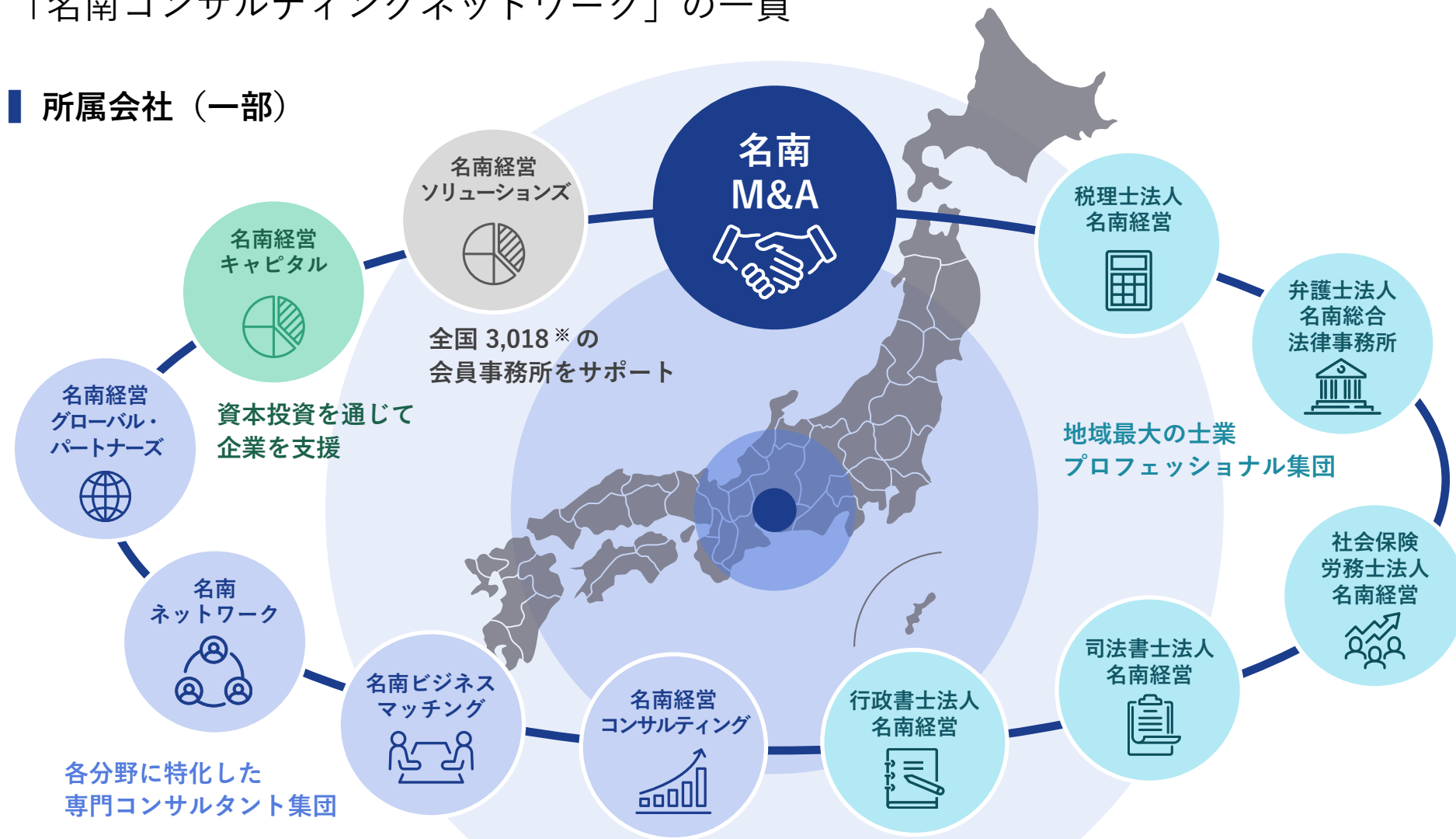
会社名	名南M&A株式会社
設立	2014年10月2日
本社所在地	〒450-6334 愛知県名古屋市中村区名駅1-1-1 JPタワー名古屋34階
資本金	310百万円※
上場市場	名古屋証券取引所 メイン市場（証券コード：7076）
従業員数	63名※
事業内容	● M&Aの仲介・コンサルティング ● 事業継承コンサルティング ● M&A及び事業戦略立案のコンサルティング事業
所属団体	一般社団法人M&A仲介協会（正会員）



※ 2024年9月末現在

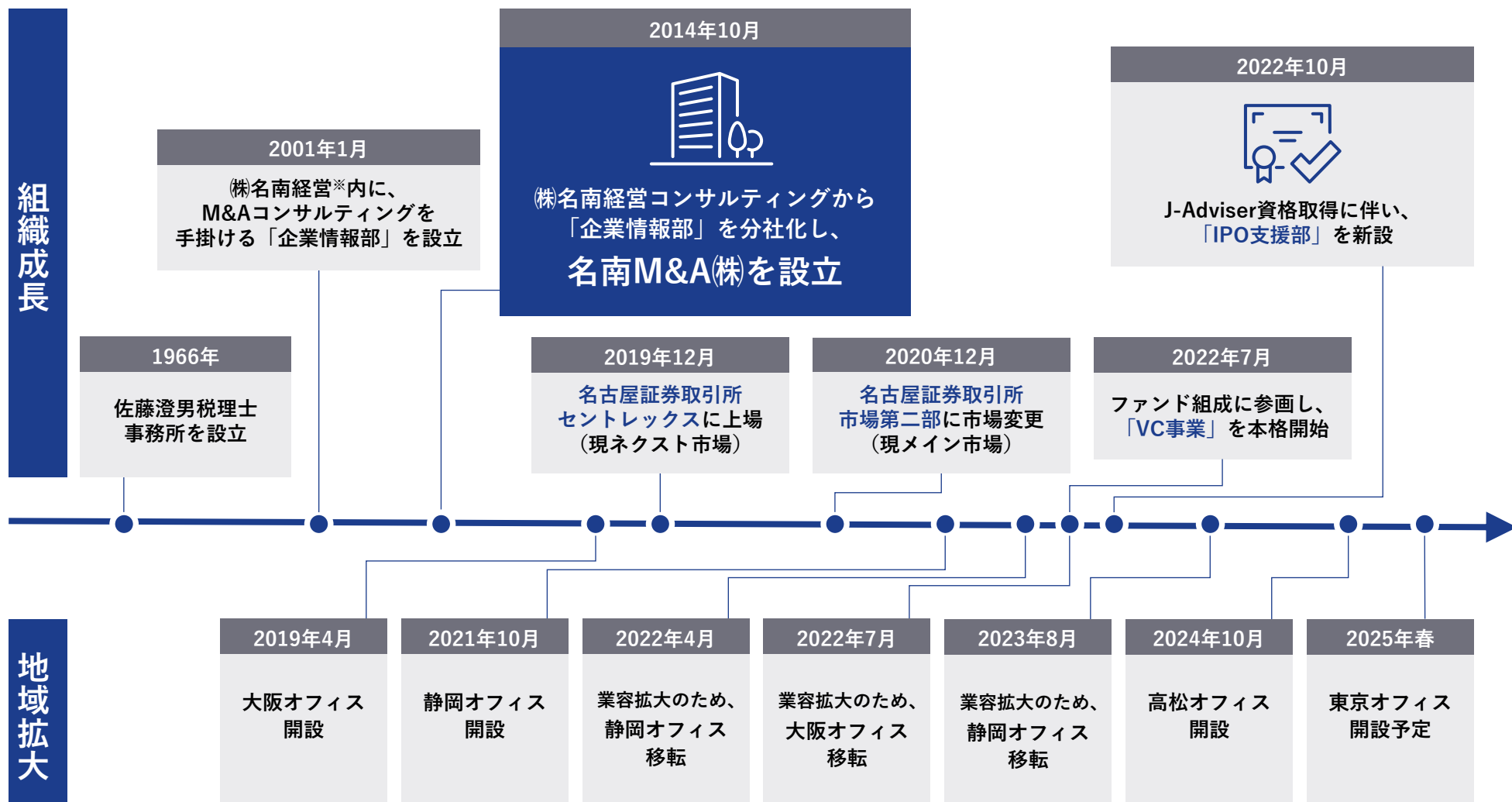
当社は、50年以上にわたり会社経営を総合的にサポートしてきた専門家集団
「名南コンサルティングネットワーク」の一員

■ 所属会社（一部）



※ 2024年9月末現在

設立以降、東海地方に根差したM&A支援企業として発展



※ 現：株式会社名南経営コンサルティング

M&Aに関する豊富な経験と深い知見を有し、成長をけん引する経営陣。経営の透明性・公正性を確保のため、社外取締役1名、社外監査役2名を選任



代表取締役社長
篠田 康人

1973年生まれ 中小企業診断士／宅地建物取引士
中小企業向けコンサルティングの経験を活かし、2001年から
中小企業M&Aを支援。東海地区最古参M&Aプレイヤーで支援
実績は100件以上



取締役（兼 情報開発本部長）
青木 将人

1978年生まれ
メガバンクを経て2005年に(株)名南経営入社。以後10年以上、
中堅中小企業の事業承継型M&Aを中心に様々なM&Aを支援。
新規上場・市場変更業務の主担当



取締役（兼 事業戦略本部長）
櫻田 貴志

1984年生まれ
国内の中小企業M&A業務（事業承継、グループ内再編や事業
再生目的）に加え、東アジアを中心とした海外進出業務や
クロスボーダーM&A業務を担当

社外取締役
恒成 秀洋

(株)中部経済新聞社の代表取締役として幅広いメディア活動
に従事

常勤監査役
寺田 雅史

(株)三菱UFJ銀行の部長・支店長、中日本高速道路(株)の常勤
監査役を歴任

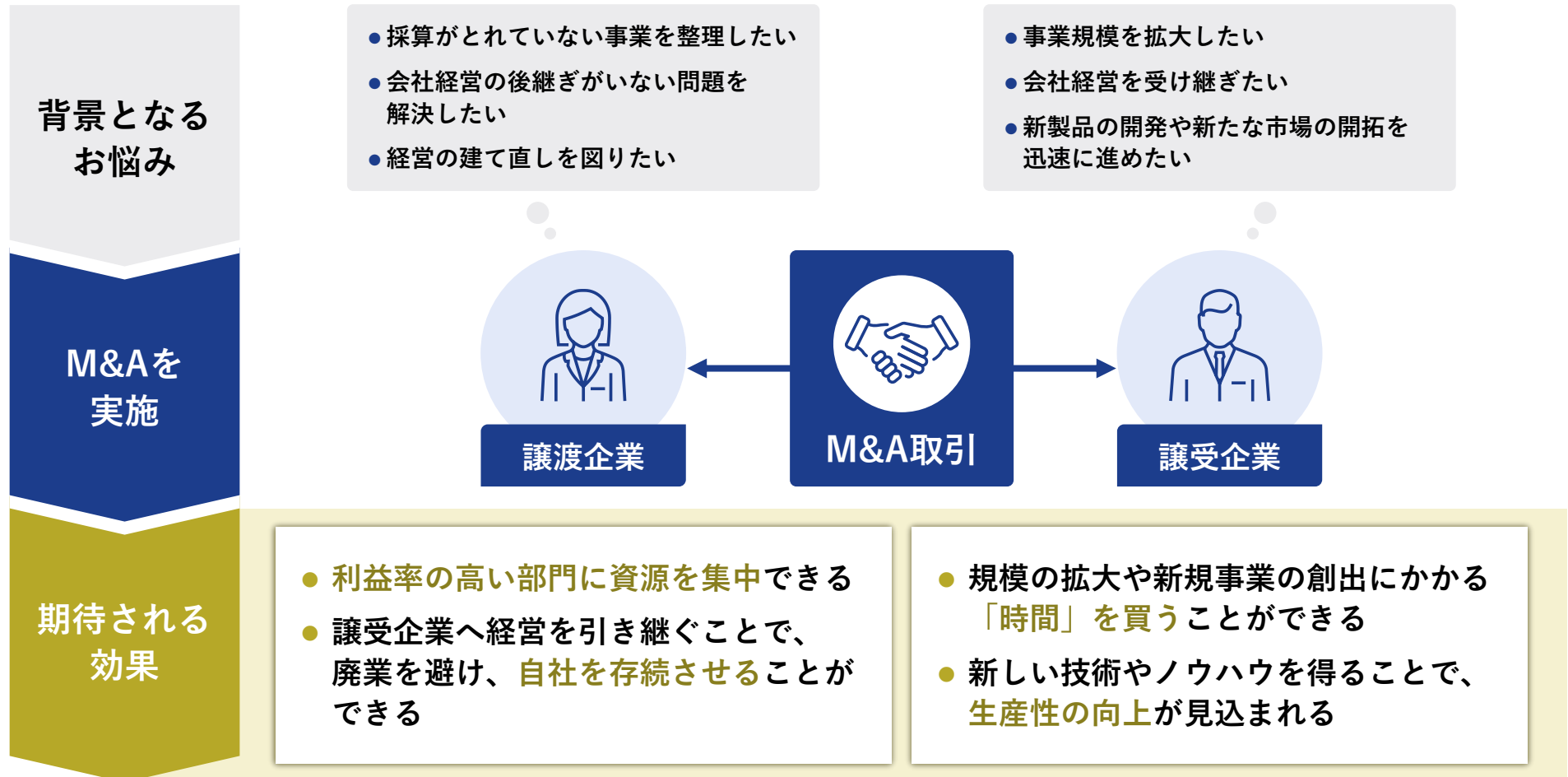
社外監査役
若山 哲史

2010年より若山・大井総合法律事務所の代表

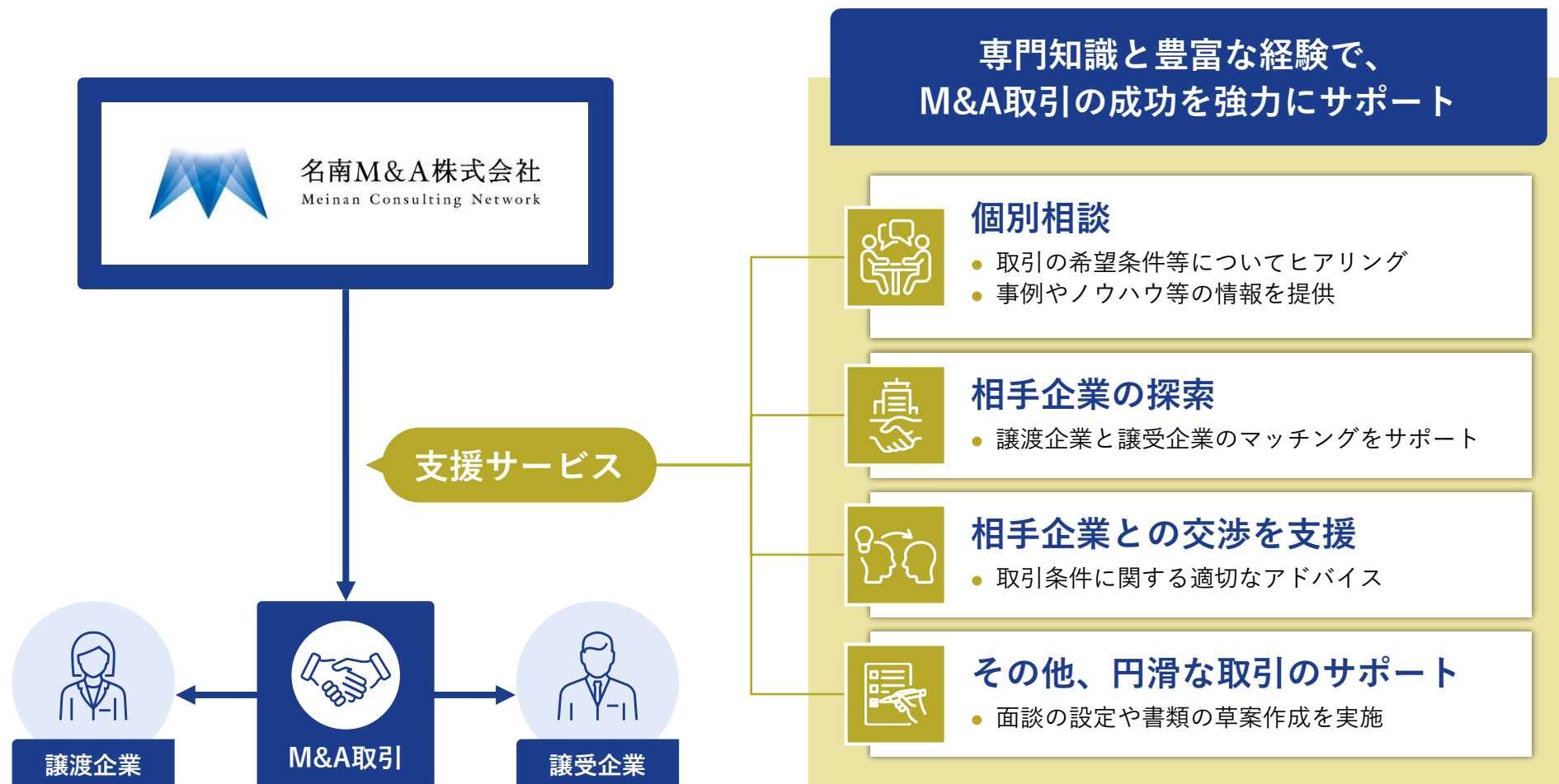
社外監査役
大倉 淳

公認会計士大倉会計事務所の代表、(株)コプロ・ホールディ
ングスの社外監査役を歴任

M&Aとは、ある会社が他の会社を買うこと等を指す。第三者に会社や事業を引き継ぐためだけでなく、企業の成長や生産性の向上を目指すためにも活用されている



当社では、迅速かつスムーズなM&A取引を実現するため、M&A当事者（売り手・買い手の双方）向けの様々な支援サービスを展開



豊富な実績に基づく独自ノウハウと、士業・金融機関との強固なパートナーシップが源泉となり、高い競争優位性を生み出している

競争優位の源泉

四半世紀培ってきた
豊富な実績とノウハウ

名南コンサルティングネットワークや
地域密着で企業を支援する金融機関との
パートナーシップ

高い専門性と地域貢献意欲の高い
コンサルタントチーム

安心と信頼にこだわった、顧客ファーストのM&Aコンサルティング



中小M&Aガイドラインに
準拠した
適正で質の高いサポート



士業を含む
チームビルディングで
顧客を総合的に支援



顧客ごとに
カスタマイズされた
オーダーメイドの提案

東海4県におけるほぼ全ての地方銀行・信用金庫と提携済み。提携ルートの圧倒的な充実度で、事業展開の基盤を強固なものとしている

■ 提携済金融機関

	地方銀行 (行)	信用金庫 (庫)	計	シェア
愛知	3/3	12/15	15/18	83.3%
岐阜	2/2	5/6	7/8	87.5%
三重	2/2	2/4	4/6	66.7%
静岡	4/4	9/9	13/13	100.0%

東海4県における地方銀行との提携率 **100%**

とのパートナーシップを通じて
点開設も組み合わせることで、

この図は、日本の地図で、各都道府県が色分けされている。北海道、東北、関東、中部、近畿、中国、四国、九州の各都道府県が示されている。また、沖縄県は別枠で表示されている。この図は、特定の地域（例えば、関東や中部）に重点的に展開する戦略を示唆している。

北海道エリア	北海道
関東・甲信越エリア	東京都、神奈川県、長野県
東海エリア	愛知県、岐阜県、静岡県、三重県
北陸エリア	富山県、福井県
近畿エリア	滋賀県、京都府、大阪府、兵庫県、奈良県、 <u>和歌山県</u>
中国・四国エリア	鳥取県、岡山県、徳島県、香川県、愛媛県、 <u>島根県</u>
九州エリア	大分県

Copyright (C) meinan M&A co.,ltd. all rights reserved. 13

グループ法人である名南経営ソリューションズと連携することで、全国の会計事務所へM&A支援を提供するパートナーシップを機能的に構築

会計事務所さまインタビュー

税理士法人 池脇会計事務所 グループ代表：池脇 竜太 氏



“

お客様への価値観を共有できる同士

名南M&Aは全国にネットワークがありつつ本社は名古屋、当事務所は北海道が拠点のためマーケットが被らないから、本音の部分で情報交換ができるありがたい存在です。

名南M&Aが不定期で開催する勉強会の参加メンバーとの交流も、毎回とても楽しみなんですよ。名南M&Aの勉強会にはM&A業務を実際に行っている会計事務所職員が集まるので、実務で発生する具体的な悩みを相談しあえたり、情報密度が高く、知識向上に繋がります。実績が豊富な名南M&Aが情報共有してくれるのもありがたいし、会員同士でいい刺激を与え合っていると思います。

星田会計事務所 所長：星田 英治 氏



“

お客様のM&A支援を検討する時の最初の相談先

名南さんは経営母体が税理士事務所ということもあり、私たちの立場や価値観をわかってくれる安心感があります。名南M&Aは仲介でもFAでもどちらでも対応可能で、顧問先のサポートはもちろん、私たち会計事務所のサポートもしてくれるので、そういう意味では「会計事務所がお客様のM&A支援を検討する時」に、名南M&Aは最初に頼るべきところなんじゃないかと思います。

また、我々がお客様にM&Aの話をする際には「マッチング相手を見つけられるか」という懸念があって躊躇してしまいがちなのですが、全国各地に提携先があり、全国区の情報量を持つ名南M&Aに相談できる、と思えばマッチング先の選択肢も増えるので安心です。

提携会計事務所との関係構築・連携強化を目的に、2024年9月27日、全国各地の提携会計事務所職員約100名を招待し、当社設立10周年を記念した表彰式と記念講演を開催

表彰式

事業承継問題やM&A問題に対し、当社とともに積極的に取り組まれた提携会計事務所7所を表彰

記念講演

トークセッション

弁護士から見た事業承継・M&Aに係るトラブル事例について

弁護士法人M&A総合法律事務所代表弁護士・土屋勝裕氏

講演

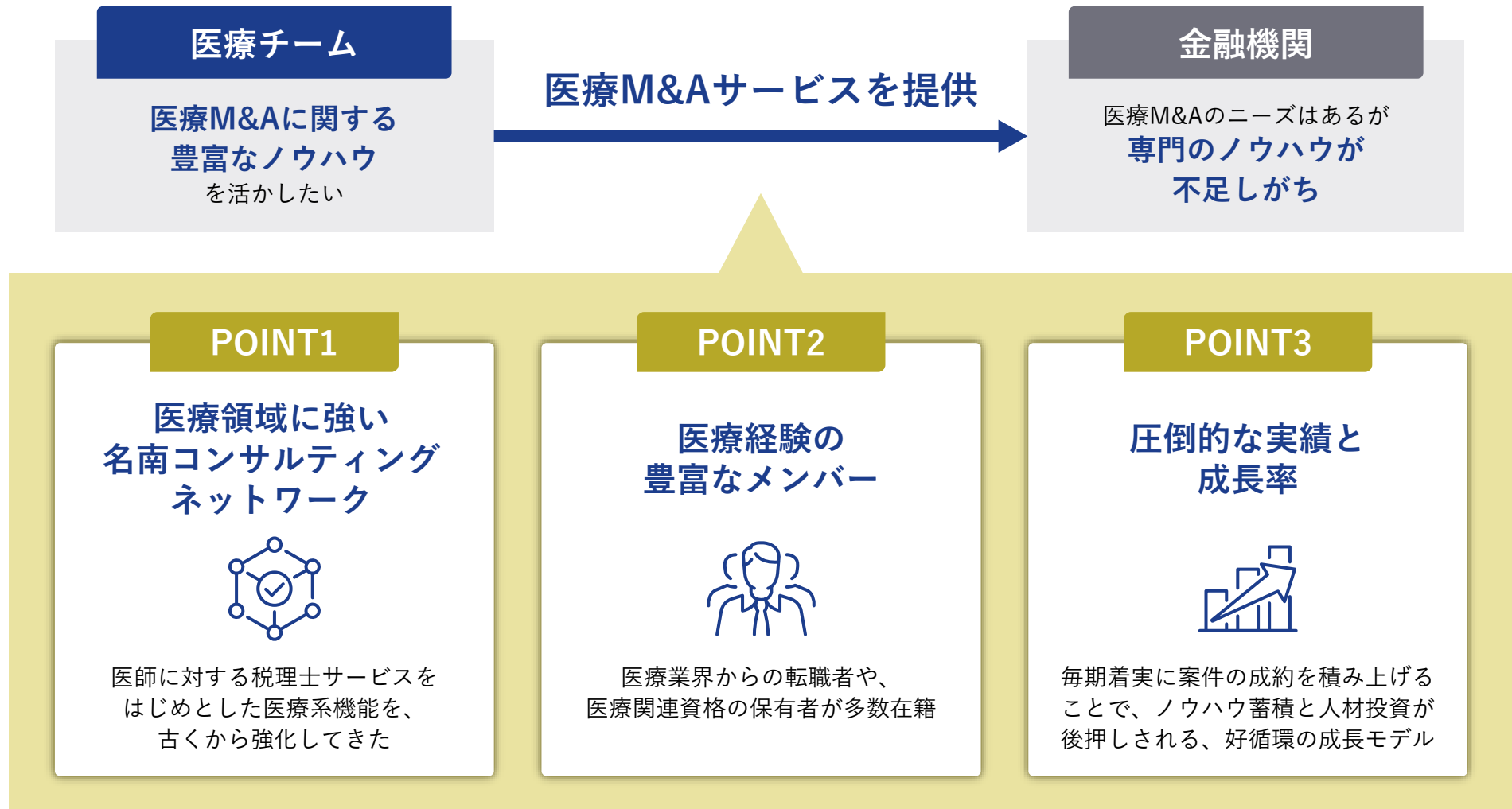
事業承継に備えて社労士から見た人事・労務観点での注意点

社会保険労務士法人名南経営代表社員・大津章敬

今後も提携会計事務所の拡大・連携強化を推進していく



医療M&Aに関する豊富な実績と、希少な知見を有していることが、金融機関が持つ医療M&Aのニーズとマッチ。当社の事業展開において、大きな強みの一つとなっている



M&Aサービスを安定的に届けていくには、サステナビリティ視点が必要不可欠との認識のもと、ESG経営を推進。SDGsの方向性にも一致していると考え、事業活動を通じてその達成に注力

Environment

- ペーパーレス化
- 移動コストの削減
 - 車の所有から公共交通機関、カーシェアリング利用へのシフト
 - テレワークの活用
- クールビズの推進（5～10月）

Social

- 地域経済・産業基盤への貢献
 - M&Aを通じた経営資源散逸の防止
 - 地域（愛知、大阪、静岡）出身者の積極的な雇用
- 女性の活躍推進
- 多様な働き方のサポート
 - 男性の育休取得：2週間超が2件※1
 - 定年再雇用制度あり

Governance

- 職業倫理の遵守
 - 中小M&Aガイドライン準拠（初版の2020年～）
- 社外役員による経営の監督機能強化
 - 社外取締役比率：25%※2
 - 社外監査役比率：67%※2

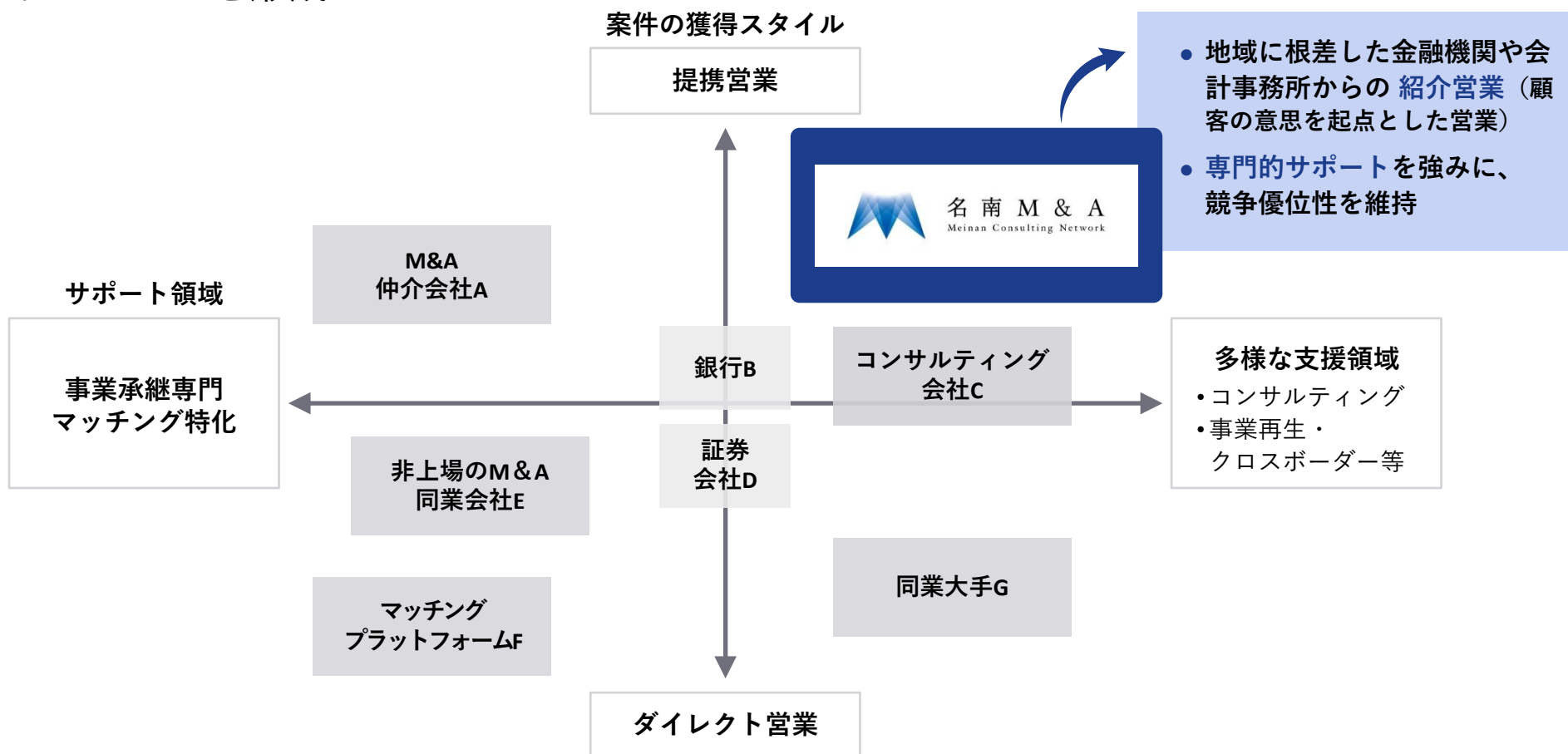
持続可能な発展を実現し、M&A支援を通して地域社会への貢献を継続



※1 2024年9月期 実績値

※2 2024年9月末時点

当社は、地域密着で企業を支援する金融機関等からの紹介が生み出す安心感と、士業領域を含む総合サポート力を兼ね備えている。地方の中堅・中小企業のM&Aを中心に、高度な案件のワンストップ対応が可能なコンサルティングファームとして、ユニークなポジションを形成

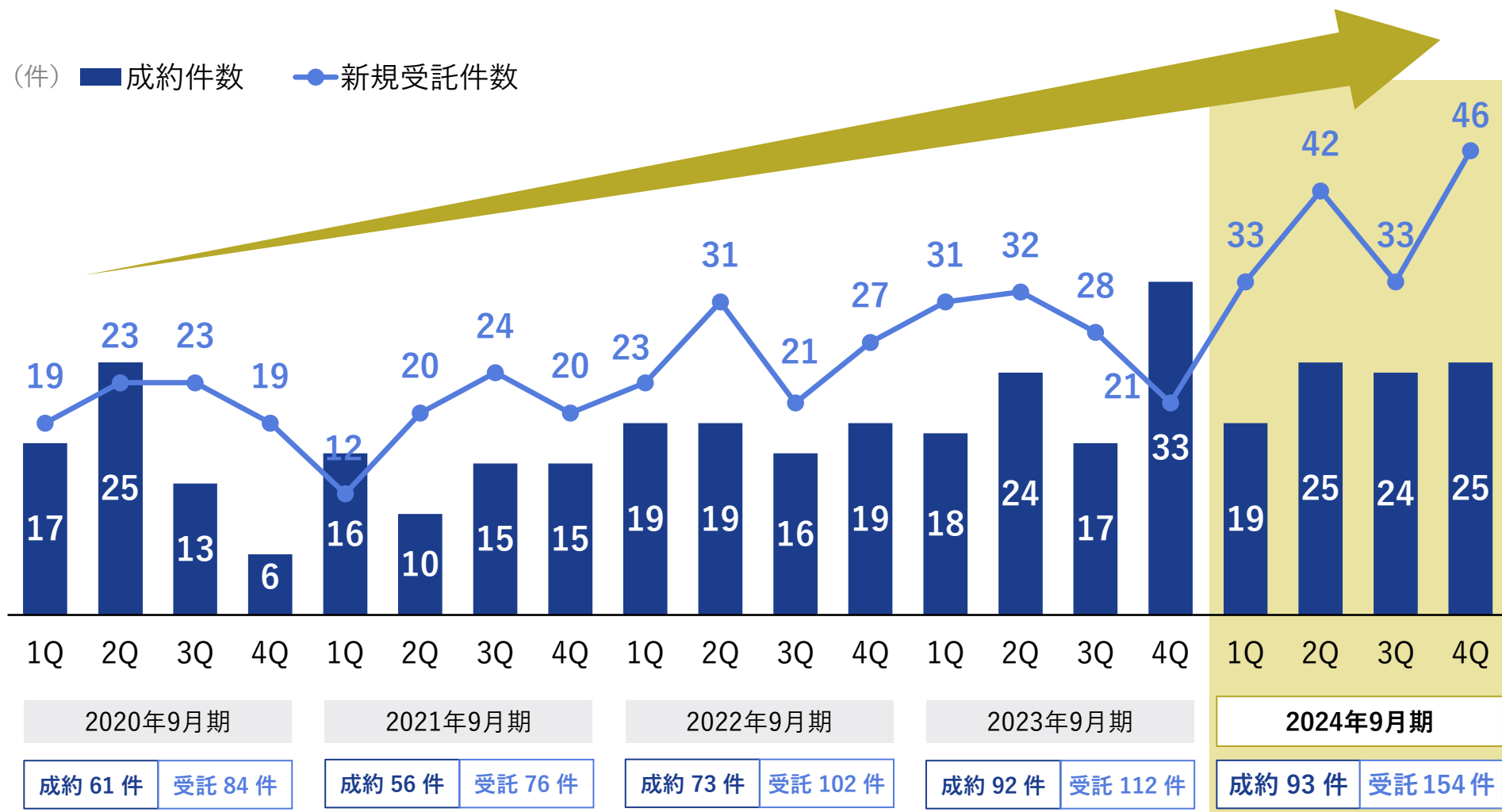


2 決算報告

MeinanM&A

成約件数・新規受託件数

2019年12月の上場以降、人材への投資が寄与し、成約件数・新規受託件数※はともに堅調に推移。安定的な成約と、来期に繋がる案件の積み上げを実現



※ 譲渡希望のアドバイザー契約を新規に締結した件数

当期は年間を通じて成約が安定的に推移した上、大型案件の成約も重なり、売上総利益以下が大きく上振れた。2024年10月に期首予算の上方修正を行っているが、さらに10期記念配当として6円を加算し、1株あたり配当額 25円への増配を決定

(百万円)

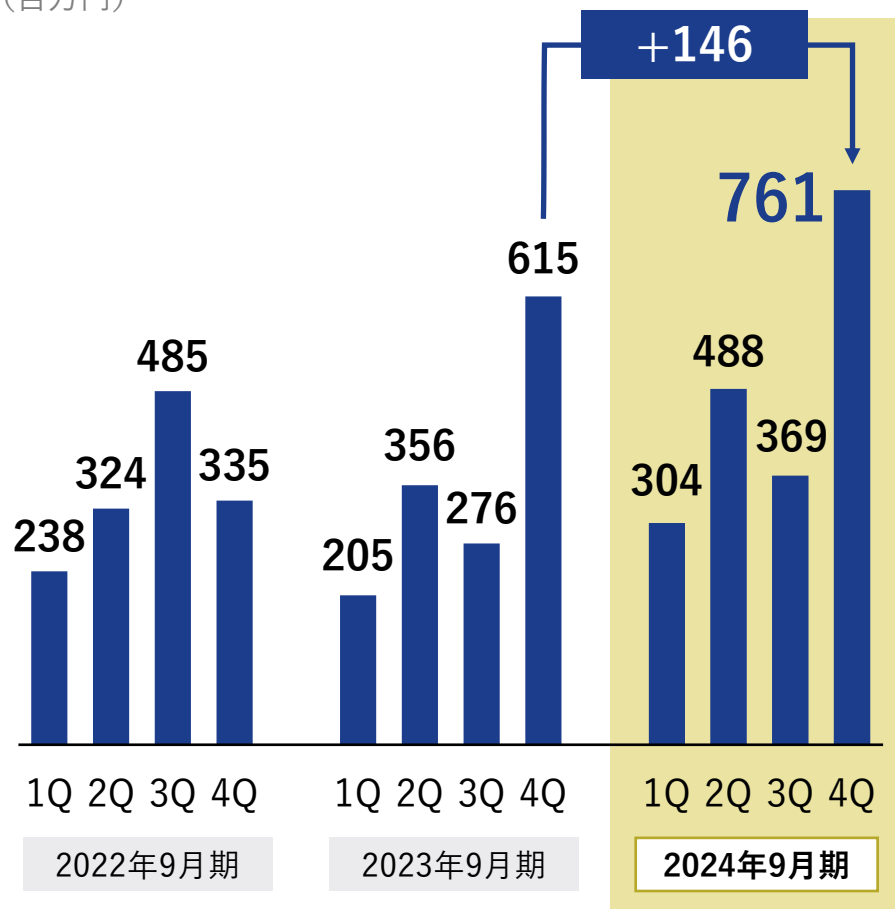
	2023年9月期 累計	2024年9月期 累計	増減率 (増減額)	2024年9月期 期首予算	2024年9月期 予算達成率 (対 期首予算)	2024年9月期 修正予算
売上高	1,453	1,924	+32.4% (+470)	1,763	109.1%	1,924
売上総利益	617	1,052	+70.3% (+434)	—	—	—
営業利益	186	563	+202.6% (+377)	230	245.0%	566
経常利益	176	550	+212.0% (+374)	231	237.8%	553
当期純利益	108	389	+257.6% (+280)	150	258.6%	378
配当性向 (予想)	14.5%	20.2%	—	(15.0%)		(15.8%)
配当額 (予想)	5.0円	25.0円	—	(7.1円)		(19.0円)
配当額の内訳	—	普通配当 19.0円 記念配当 6.0円	—			

売上高・営業利益の四半期推移

第4四半期の売上高及び営業利益は、いずれも過去の各四半期を上回る最高額の結果となり、通年予算の達成に大きく貢献

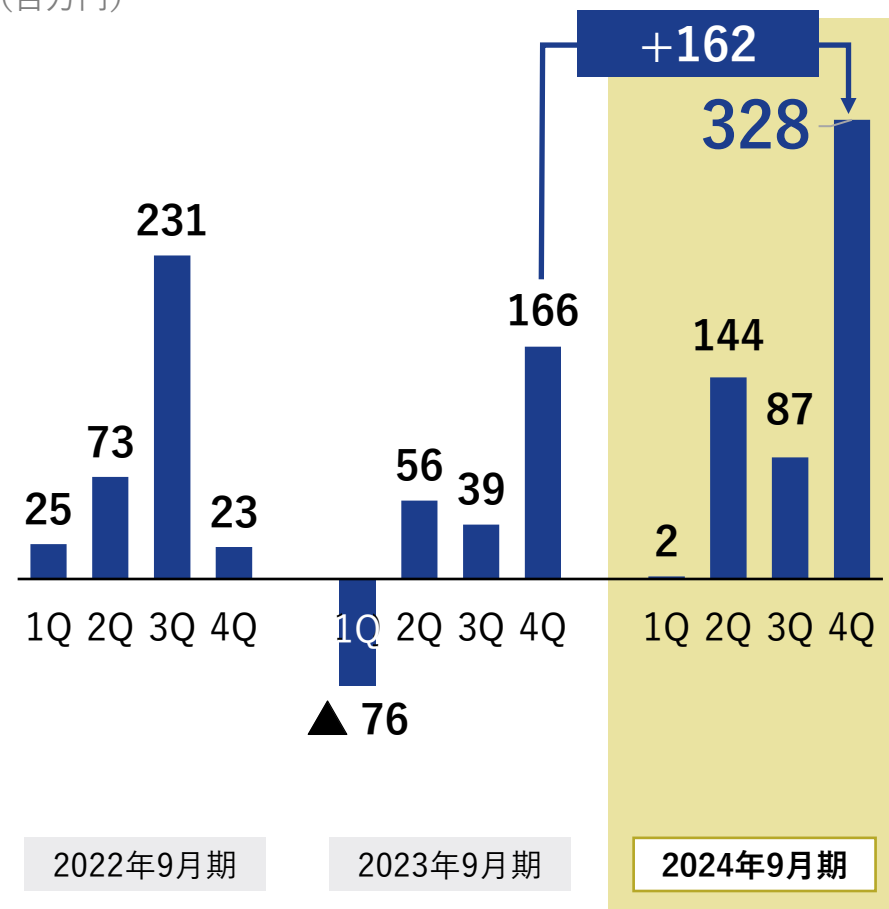
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)



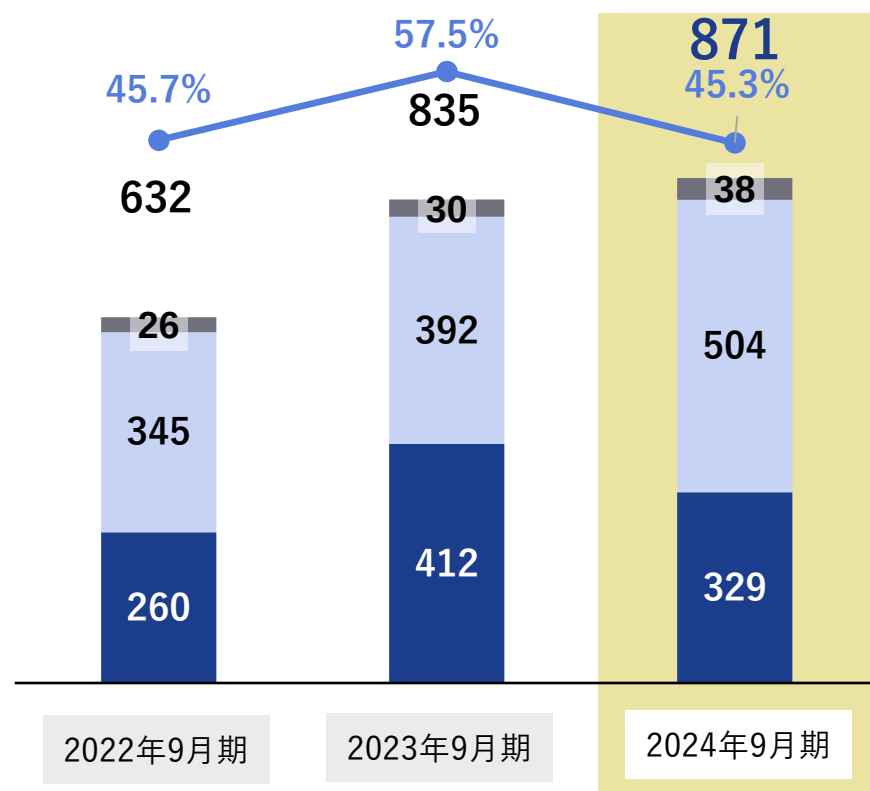
売上原価・販管費の通期比較

今期は人材への投資を強化しながらも紹介料等の占める割合が低く、利益増加の要因となった。販管費は案件増加を受けながらも、引き続き一定水準を維持

売上原価

(百万円)

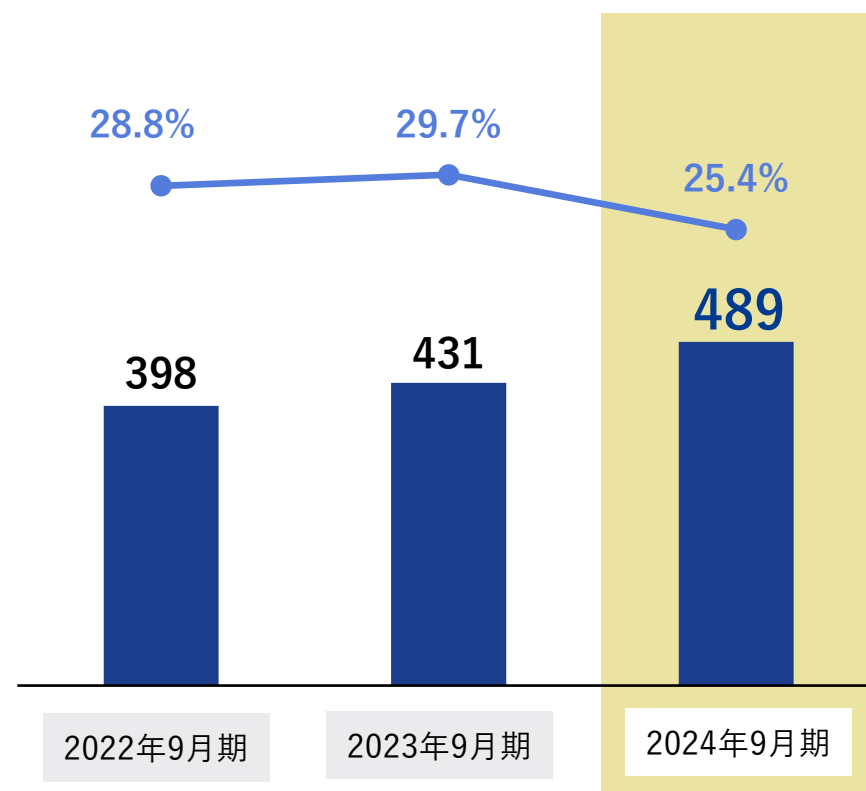
■ 紹介料等 ■ 人件費
■ 旅費交通費 ● 対売上高比率



販売費及び一般管理費

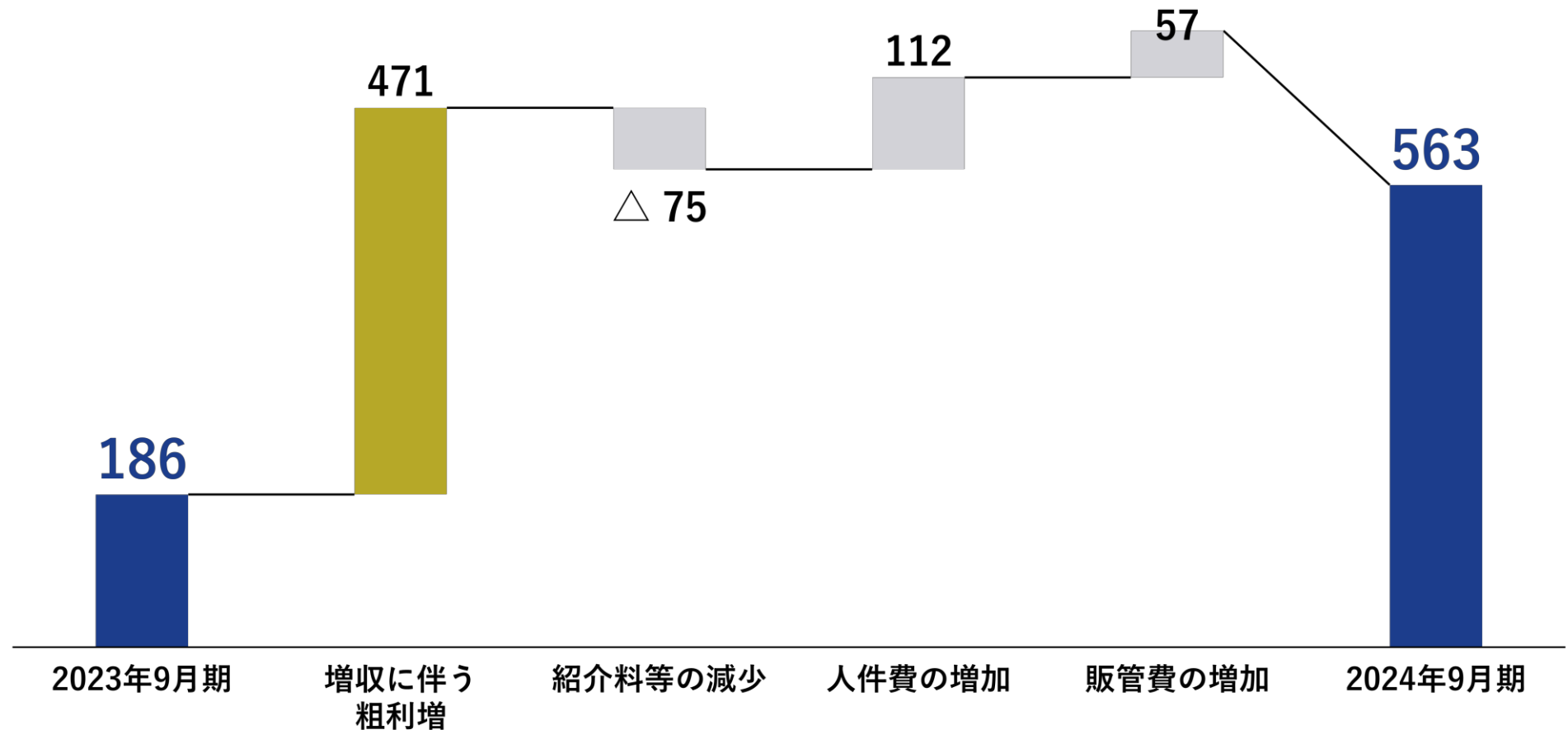
(百万円)

■ 合計 ● 対売上高比率



増収にも関わらず紹介料等が減少したことで、事業規模拡大に伴う人件費・販管費の増加を十分にカバーし、大幅増益となった

(百万円)



貸借対照表の通期比較

これまでの事業活動の結果による資金と資本の蓄積があり、また借入金等の有利子負債が存在しないため、高い水準の自己資本比率を維持

(百万円)

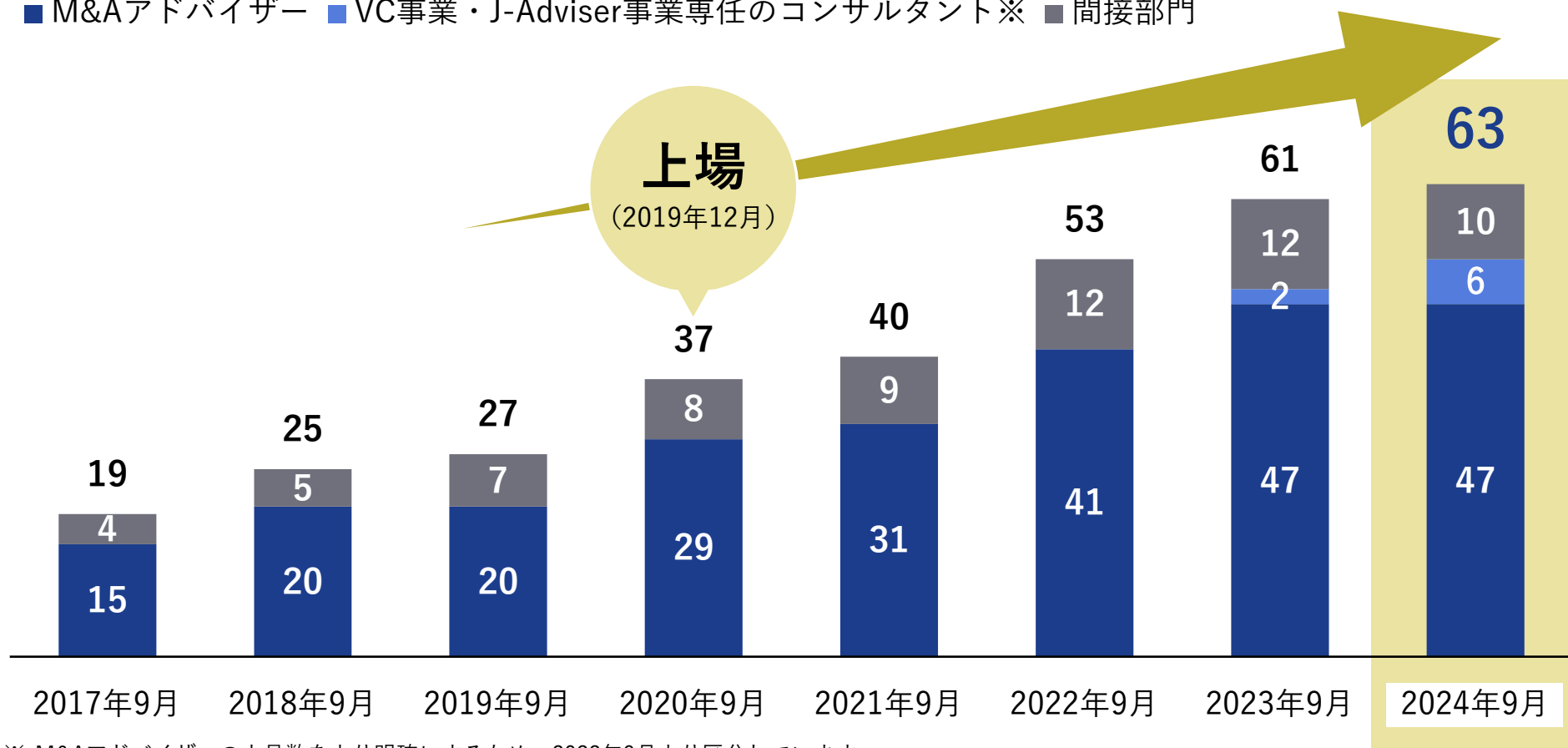
	2023年9月末	2024年9月末	増減額
流動資産	1,383	1,821	+438
固定資産	428	591	+163
資産合計	1,811	2,412	+601
流動負債	270	497	+227
固定負債	—	—	—
純資産	1,540	1,915	+375
負債・純資産合計	1,811	2,412	+373
自己資本比率	85.0%	79.4%	△4.6pt

VC事業投資、保険積立金 等
無形固定資産が増加

決算賞与及び税金等の期末
未払計上により増加

事業拡大・中長期的な成長を見据え、積極的な採用活動及び定着支援を実施。期末時点での採用計画は未達ながら、社内教育プログラムを中心に品質を重視した教育方針を整備し、求人要件を見直すことで、M&Aアドバイザーの内定者（6人）を確保している。

■ M&Aアドバイザー ■ VC事業・J-Adviser事業専任のコンサルタント※ ■ 間接部門



※ M&Aアドバイザーの人員数をより明確にするため、2022年9月より区分しています。

新たに2拠点を開設し、対応エリアの拡大・強化を図る。いずれも当社のパートナーシップ戦略に基づく進出の判断であり、早期の収益化を見込む

高松オフィス 10月1日 開設

大阪以西の提携及び案件成約が堅調に推移していることを受け、四国エリアの対応力を強化

東京オフィス 来春開設予定

関東地域での金融機関・会計事務所との提携が増加する中で、さらなる拡大を目指し進出

■ 高松オフィス概要

営業開始日

2024年10月1日

所在地

〒760-0023
香川県高松市寿町2丁目2-10
高松寿町プライムビル 4F



■ 東京オフィス概要

営業開始日

2025年春

所在地

〒105-0004
東京都港区新橋4丁目1-1
新虎通りCORE



「中学生のためのお仕事ブック 愛知県版」への協賛を実施

「中学生のためのお仕事ブック 愛知県版」は、文部科学省が推進するキャリア教育の副教材として、愛知県内の中学生に配布される冊子。当社は地域密着企業として本件への協賛を実施することで、地域の子どものキャリア教育支援とともに、地域社会の発展に貢献

中学生のためのお仕事ブック 愛知県版・2024年度版 概要

発行部数	56,000部
配布対象	愛知県内 約30市町村の 中学2年生
発行	株式会社中広
後援	愛知県内 各市町村 教育委員会
協力	JLAA一般社団法人 日本地域広告会社協会

名南M&A株式会社
所在地：名古屋市中村区名駅一丁目1-1 JPタワー名古屋34階
TEL 052-589-2795 <https://www.meinanm-a.com>
設立：2014年(平成26)年10月 従業員数：43名(2023年9月現在)

「M&A」ってなに？
会社って売れるの？

「M&A」は会社の合併・買収のこと。事業を引き継ぐ方法の一つです。

「M&A」は「Mergers(合併) and Acquisitions(買収)」を略した言葉。2つ以上の会社がひとつになり(合併)、ある会社が他の会社を買ったりすること(買収)です。会社が他の会社を買ったとき、社長の後継者や従業員がいない場合は、「M&A」で事業を譲渡できます。会社が長くなくて、従業員の働く場所や、商品を譲渡しているお客さまとの取引を守ることができます。

「M&A」をすると
どんないいことがあるの？

社長の後継者や従業員がいないけど会社を存続させたいとき「M&A」で解決できます。それ以外にも、「M&A」をする目的はさまざまです。

「売りたい会社」にも「買いたい会社」にも
たくさんメリットがあります。

80歳の老舗飲食店主から「店主を引退したい。自分の後を継ぐ家族や従業員がいないが、店は残したい」と相談される。

「店を別の会社へ買ってもらおう」という方法を使えば、店を残すことができる。店主も納得し、アドバイザー契約を結ぶ。

銀行などの協力を得て、引き継いでくれる会社を探したところ、飲食店の常連である会社経営者に出会う。

常連として通った大好きな店の味を残したいとの経営者の思いに、店主も安心して任せられると判断し、とんとん話し合いが進み、初顔合わせから約半年で無事にM&Aが成立。

① 売却店主からの相談

② アドバイザー契約

③ 引き継ぎ会社を探す

④ M&A成立

働く人の声を聞いてみよう！

Q 入社した理由を教えてください。

Q 入社した理由を教えてください。

Q どのようなことを入れて仕事に取り組みしていますか？

Q どのようなことを入れて仕事に取り組みしていますか？

Q 仕事の魅力、うれしかったことはなんですか？

Q 仕事の魅力、うれしかったことはなんですか？

IPO支援事業の本格化

2022年10月、東海初J-Adviser※資格を取得。新設したIPO支援部では、東証に代わってTOKYO PRO Market上場申請会社の適格性要件等について調査／確認し、上場審査業務を行う



※ 東証が一定の資格要件を満たしていると判断し、資格を認証した機関。証券会社、M&A専門家、印刷会社等が認証を受けている

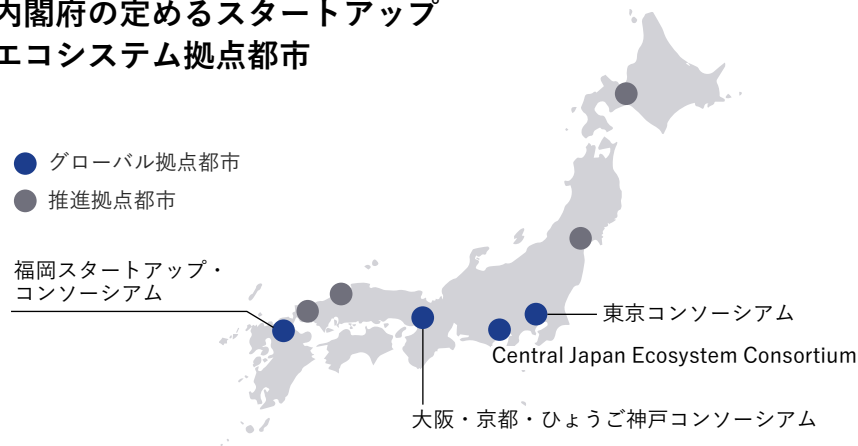
スタートアップ育成を推し進める国の施策に、新規株式上場（IPO）基準の引き上げの影響も相まって、日本国内でのスタートアップM&Aは拡大していくことが想定される

東海・関西でスタートアップ増加の機運



東海・関西エリアにおける多数の地域が
スタートアップ創出の拠点として選定されて
おり、起業数のさらなる増加が期待される

内閣府の定めるスタートアップ エコシステム拠点都市



愛知県に開業予定の、 国内最大インキュベーション施設 「STATION Ai」

完成イメージ。出所は愛知県



国内スタートアップのM&A件数は増加見込み



IPO基準の引き上げによる影響もあり、
VCから投資を受けた**スタートアップの
M&A事例は増加傾向**

スタートアップ企業におけるEXIT方法の比較

	人材の循環	資金の循環
IPO	□ IPO後も経営から離れられず、シリアルアントレプレナーとなることやその他の領域への転身ができない → ▼ 人材が循環しにくい	□ IPOでは起業家がキャッシュを得にくい ため、新たにエンジェル投資家となることによるスタートアップへの投資につながらない → ▼ 資金が循環しない
M&A	□ M&Aにより買収した企業がビジネスを継承すると、起業家が経営から離れることができるため、シリアルアントレプレナーになることやその他の領域への転身が可能 → ▲ 人材が循環する	□ 起業家がキャッシュを得られるため、エンジェル投資家となり、次の投資につながる □ VCは早くトラックレコードを積み上げ、次のファンドレイズがしやすくなる → ▲ 資金が循環する

出典：経済産業省 第4回 産業構造審議会 経済産業政策新機軸部会 事務局説明資料



スタートアップ先進国の米国においては、
30年程前から、**スタートアップの出口戦略が
M&A にシフト**している

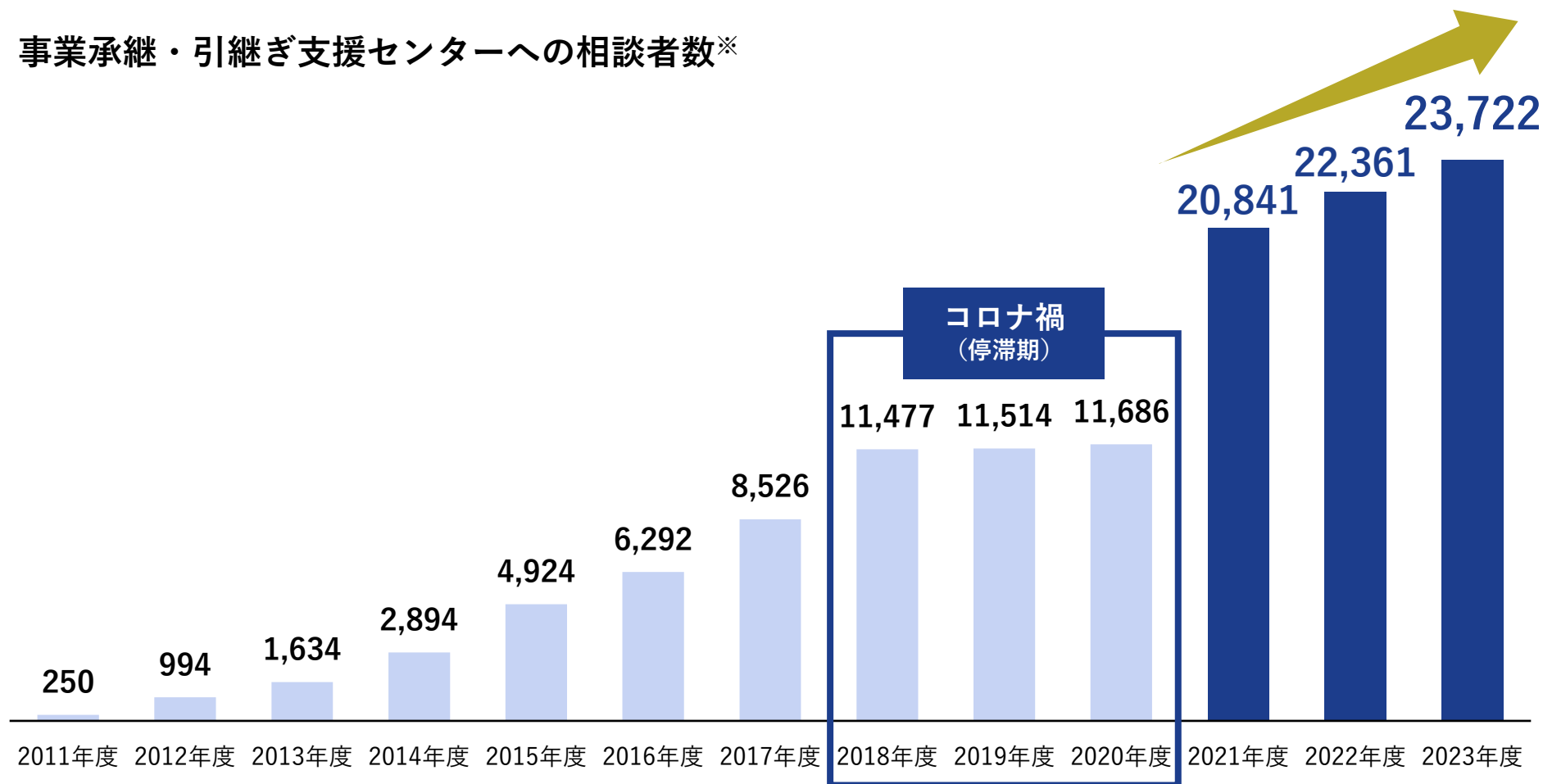
（日本においても、中長期的には同様の動きが予測される）

3 成長戦略

MeinanM&A

コロナ禍において多くの中小企業が必要性を認識したことで、事業承継ニーズはコロナ終息後に大幅に増加している。今後も事業承継M&Aの需要は安定的に推移する見込み

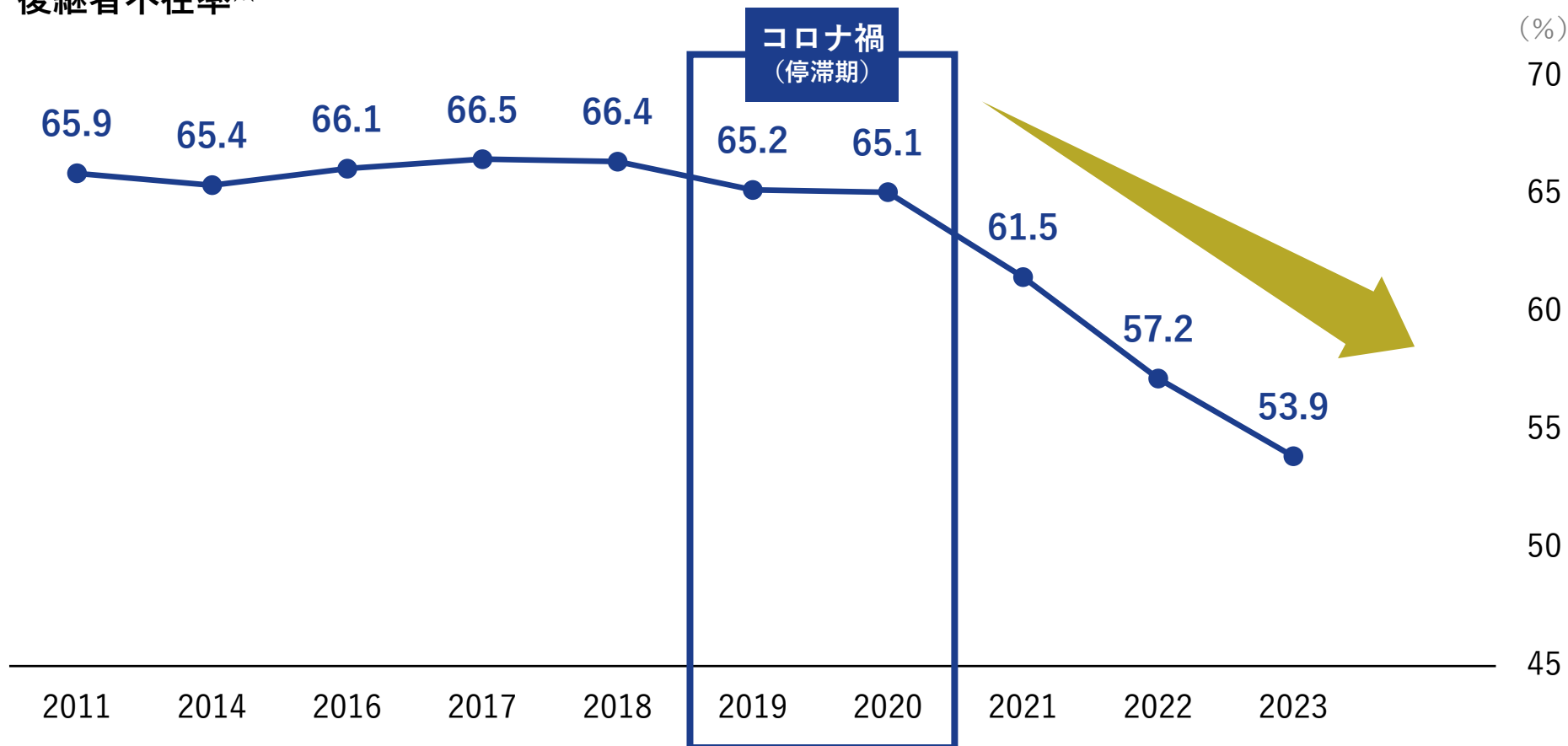
■ 事業承継・引継ぎ支援センターへの相談者数※



※ 独立行政法人中小企業基盤整備機構『令和5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』より当社作成

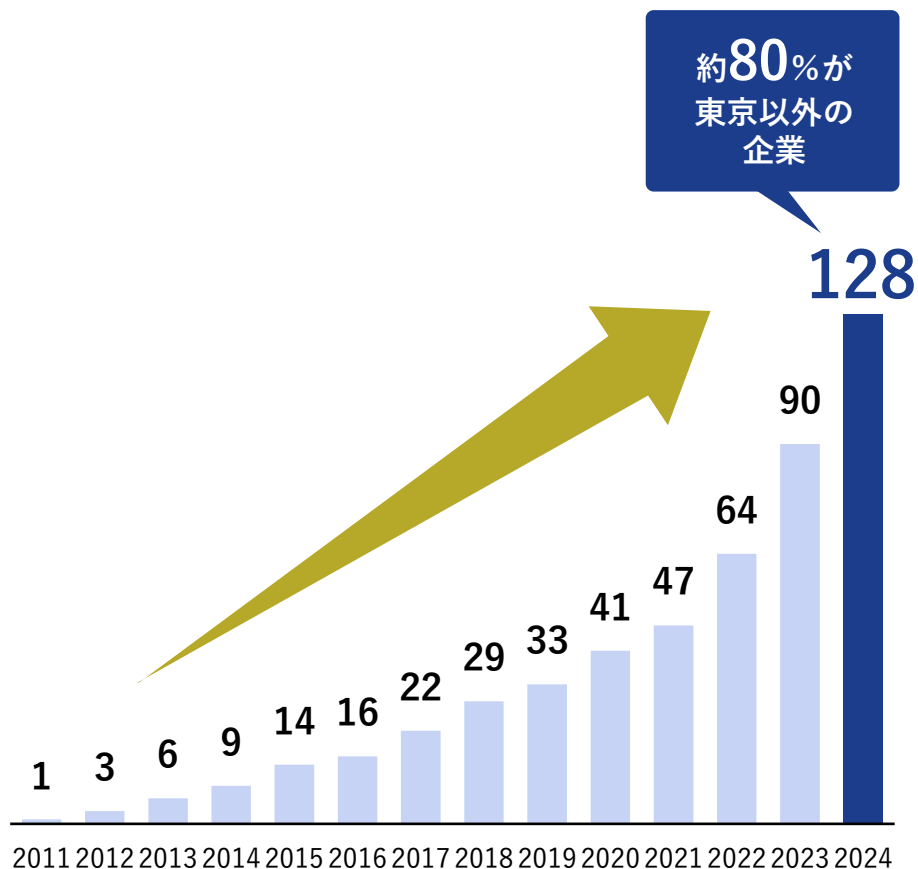
後継者不在率は長らく横ばいであったが、コロナ禍の後から強い減少傾向が見られる。これは事業承継の必要性への認知度の高まりと、今後も当面は事業承継ニーズが強いことを示唆していると考えられる

■ 後継者不在率※

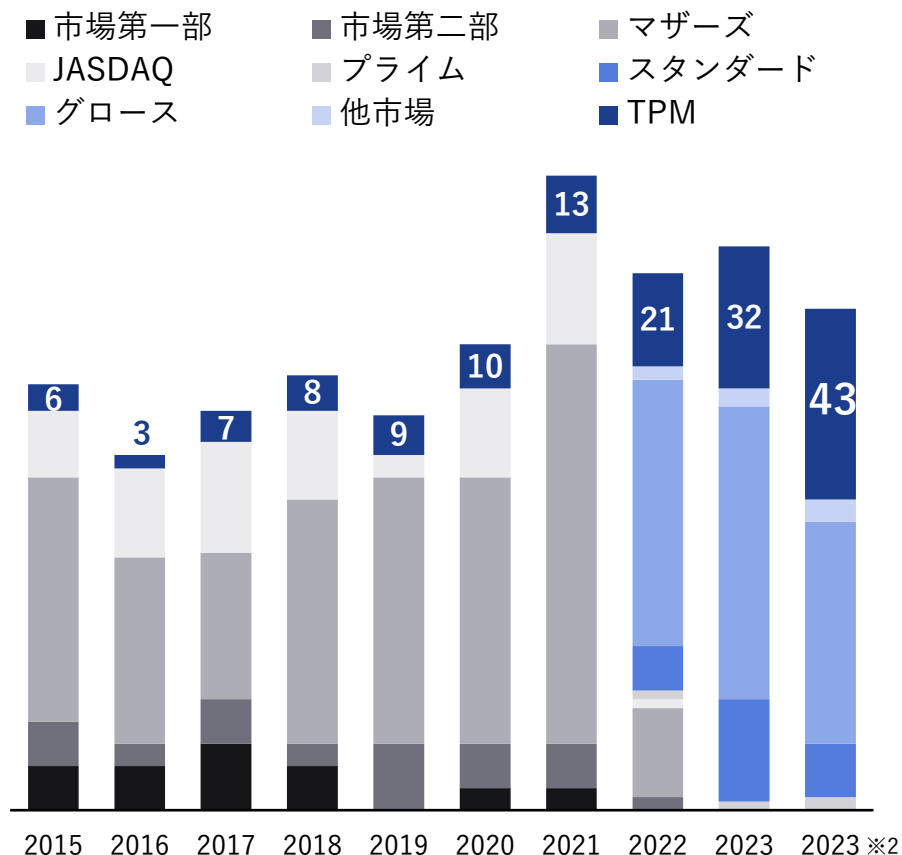


TOKYO PRO Marketへの上場会社数は年々増加し、近年上場市場全体のIPO件数が減少する中でも二桁を維持。地方企業の存在感が高まっている

TPM IPO上場会社数※1



市場別IPO件数※1



※1 出所：日本取引所グループHPより名南M&A株式会社が作成 ※1,2 2024年11月末時点

市場動向と競争優位性を踏まえた成長戦略を展開

1

人的資本の強化



2

事業領域の拡充



3

提携先の開拓・
関係強化

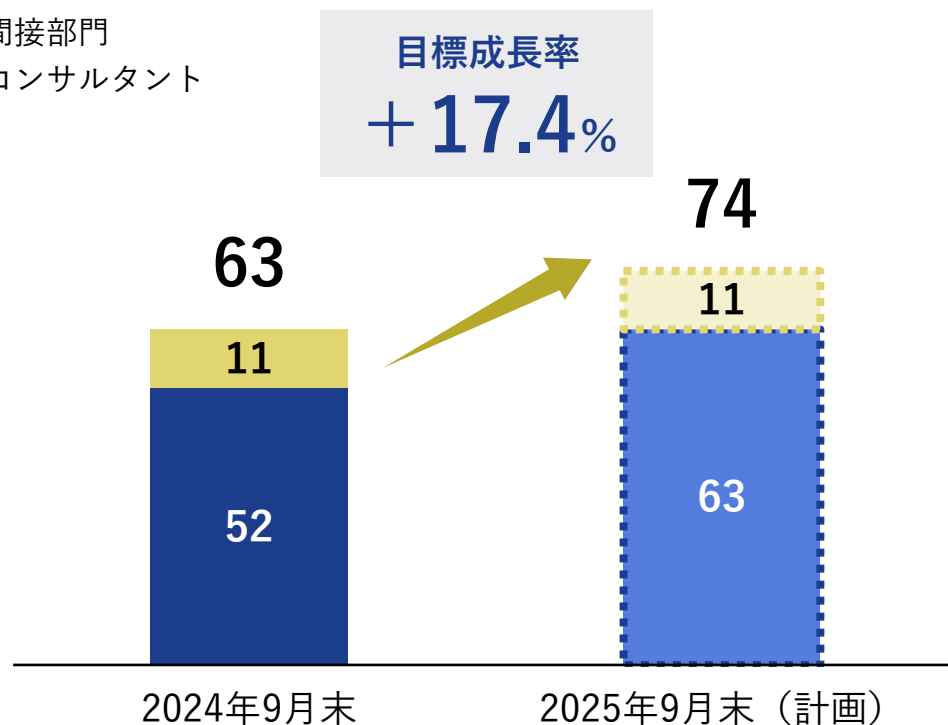


人材採用を不断で強化していく。コンサルティングファームでは珍しい「1人が一貫して案件のフル対応を行う体制」とOJTによって早期戦力化・定着を促進

■ 人員計画

未経験者も応募可能な採用方針を継続し、人員を拡充

■ 間接部門
■ コンサルタント



■ 人材育成のための施策

M&A遂行能力の習得支援

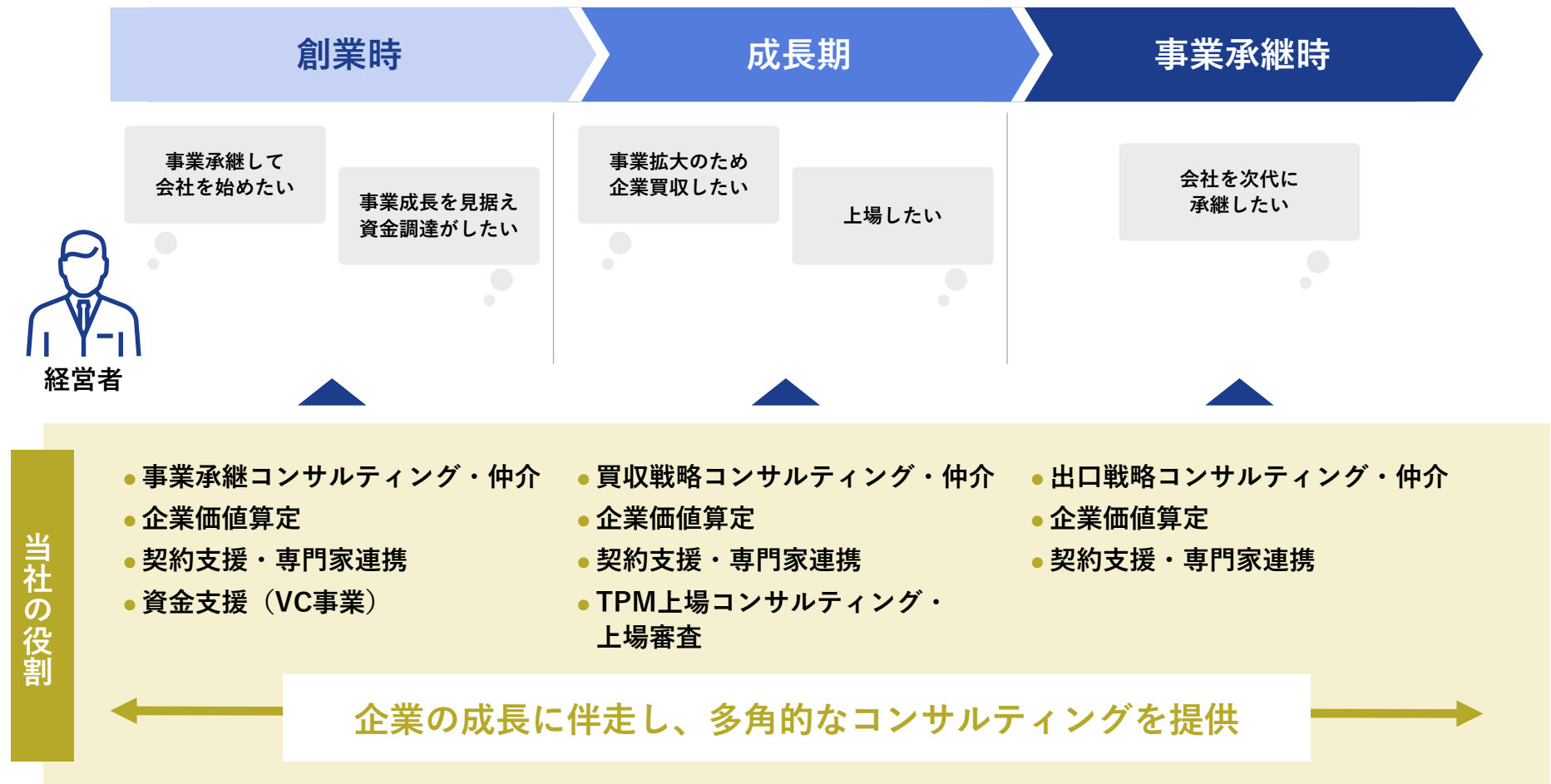
M&Aプレイヤーの基本スキルチェックリストを策定し、チームで育成。加えて会社補助を活用したインプット等で、多面的に支援

メンタルヘルスケア

人事部による定期面談を実施することで、コンサルタントの心身の健康を継続的にフォロー

パートナーシップやTOKYO PRO Market上場審査業務資格を活かし、事業承継のみならず、企業の成長戦略・出口戦略までサポート領域を拡大

■ 長期的なサポートのイメージ



2024年10月1日、マフォロバ株式会社が会社分割により新設した株式会社マフォロバ準備会社の発行済株式を100%取得し、完全子会社化



名南 M & A
Meinan Consulting Network



■ 子会社化の背景

中小企業のM&A需要が高まる一方で、
不適切な譲受け事業者によるM&Aを問題視する
企業経営者からは、M&A検討に不安を感じるという声も

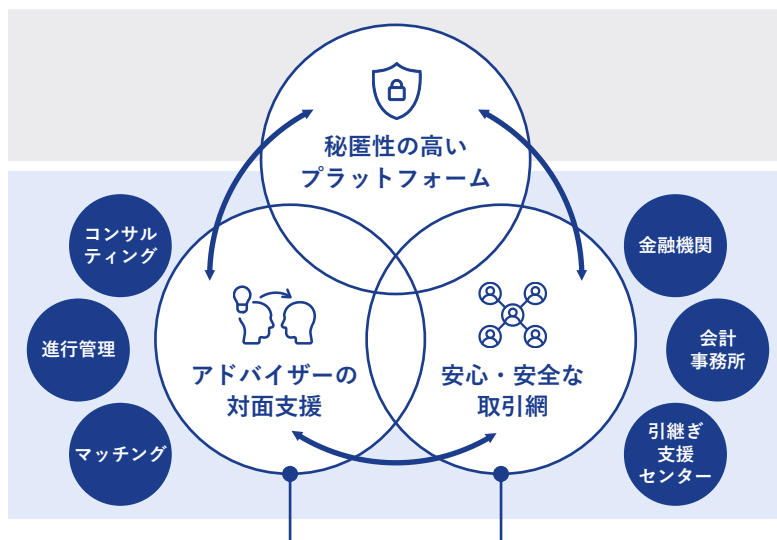


当社はM&A業界の健全な発展を目指し、
**中堅中小企業が安心してM&Aに取り組める
基盤の構築**を目指す

■ 当社の目指す プラットフォーム事業

当社のアドバイザーが
成約支援を実施

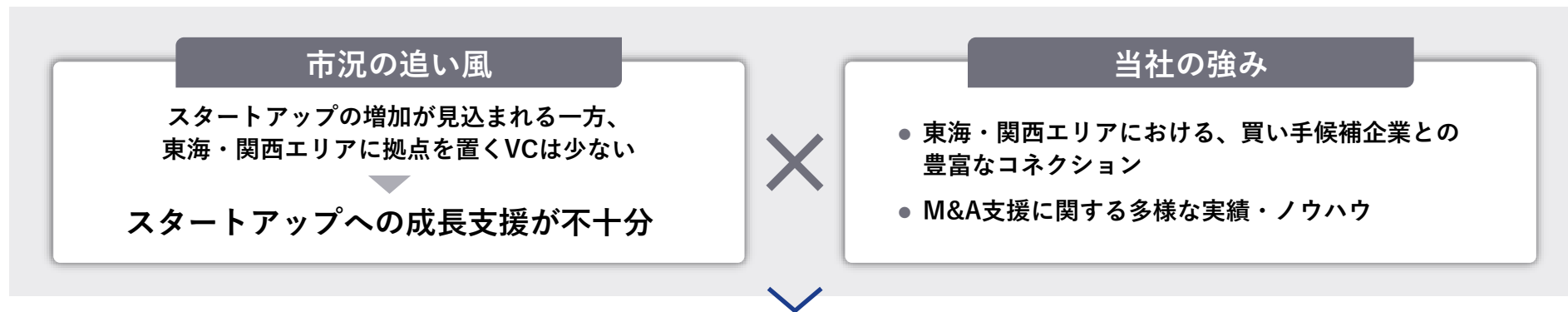
取引の安全性を担保しながら
成約を促進



登録者は当社の審査を
通過した方に限定

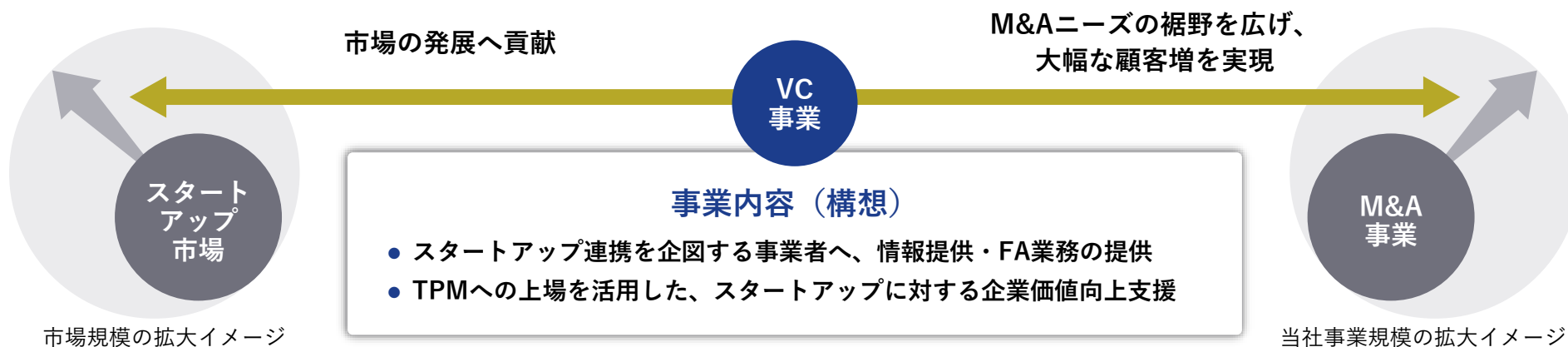
安心・安全な取引網を
サイト内に構築

東海・関西エリアを中心としたベンチャー投資を強化して、スタートアップ市場の拡大に貢献するとともに、増加が見込まれるスタートアップM&Aのニーズにも対応していく

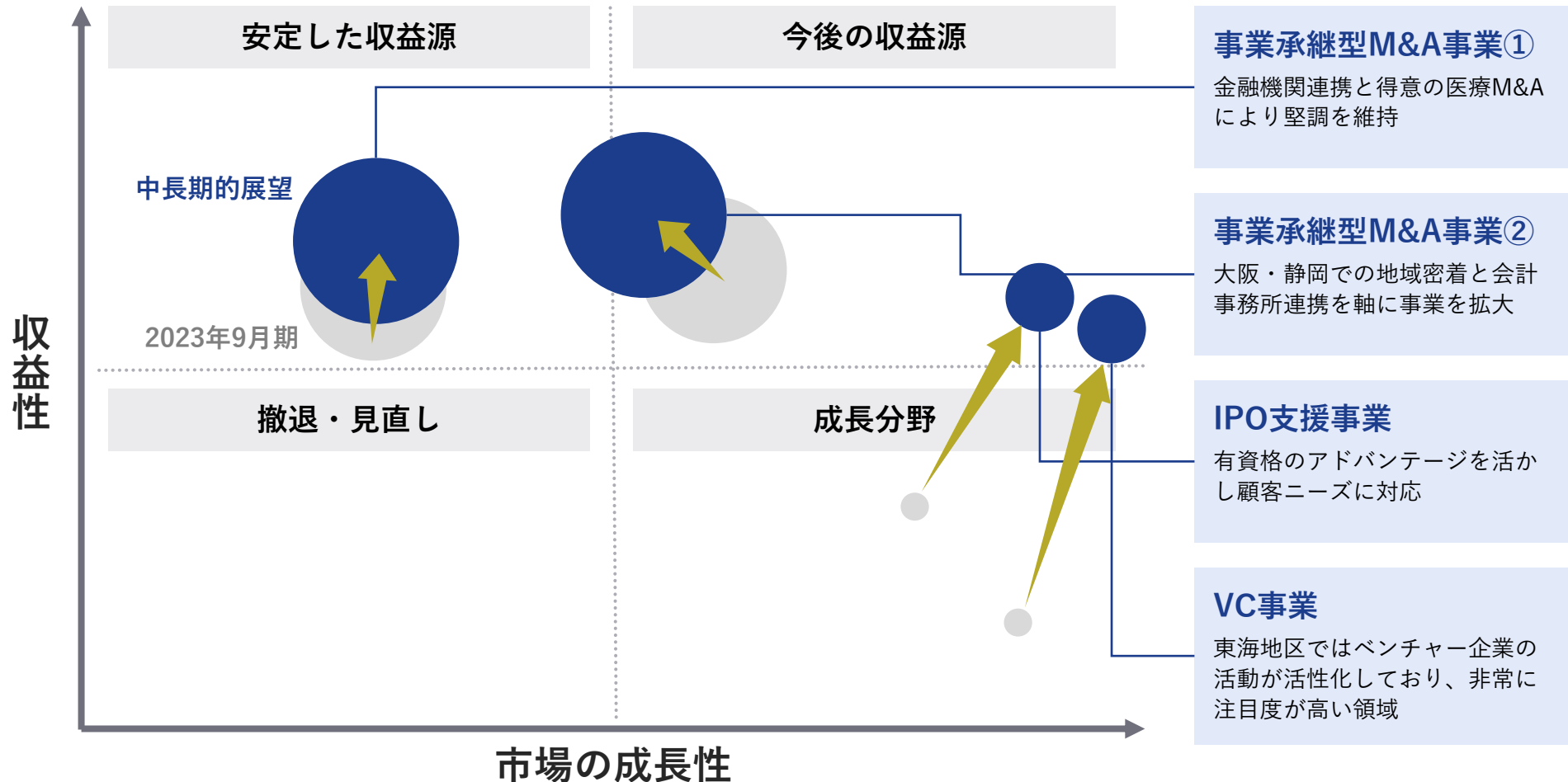


当社サービス

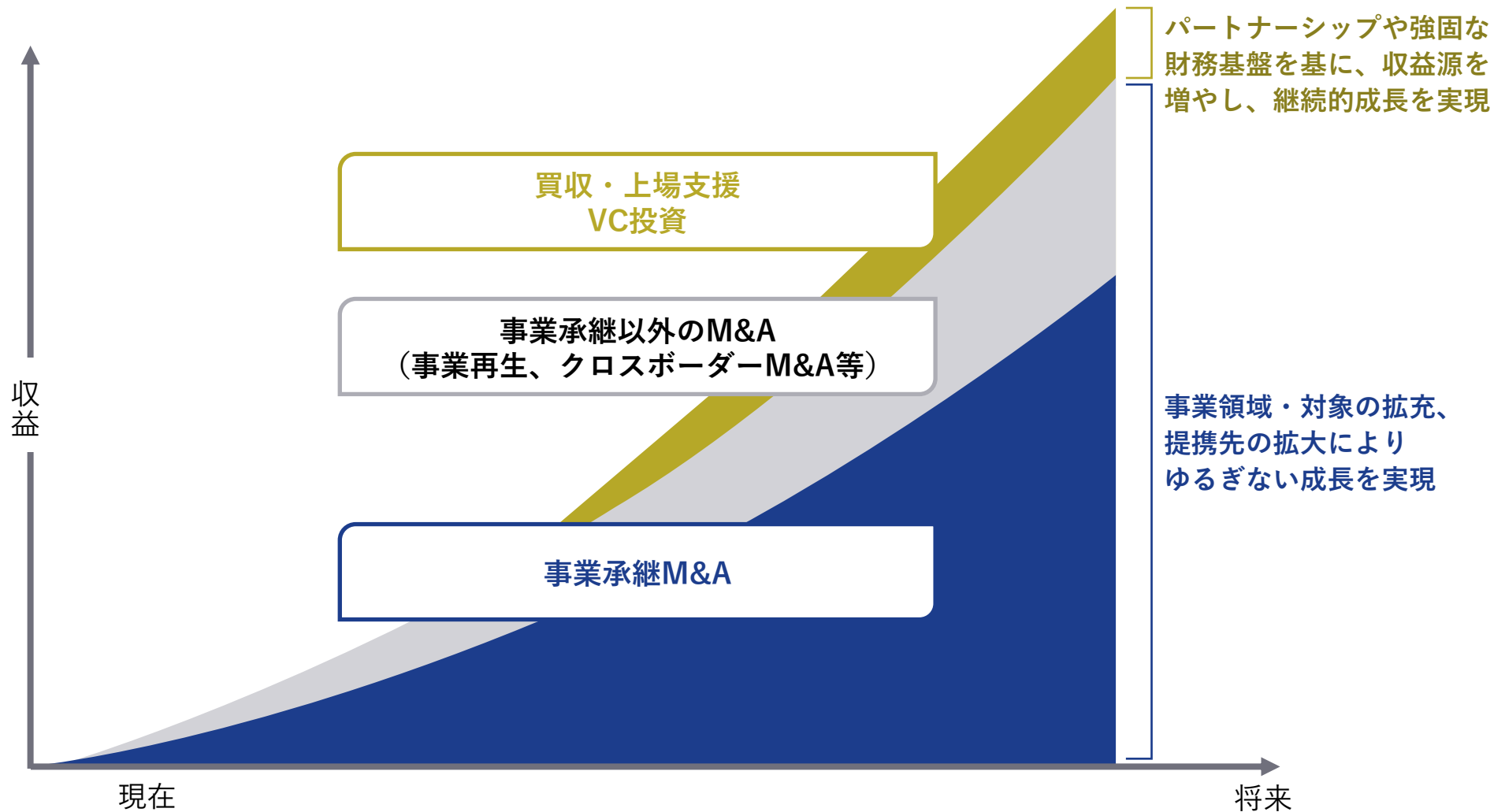
スタートアップへの支援を通じて、市場全体と当社M&A事業の双方を大きく成長させる



今後の成長を見込むIPO支援・ベンチャーキャピタル（VC）事業は、安定成長軌道に乗せ収益力強化を図る。堅調な既存事業は安定した収益源として位置づける



事業領域の拡大や競争力の強化等により既存事業の収益性を高める一方で、新規事業による新たな収益基盤も構築



新規提携先の開拓と、既存提携先との関係強化を推進。案件獲得機会を増大

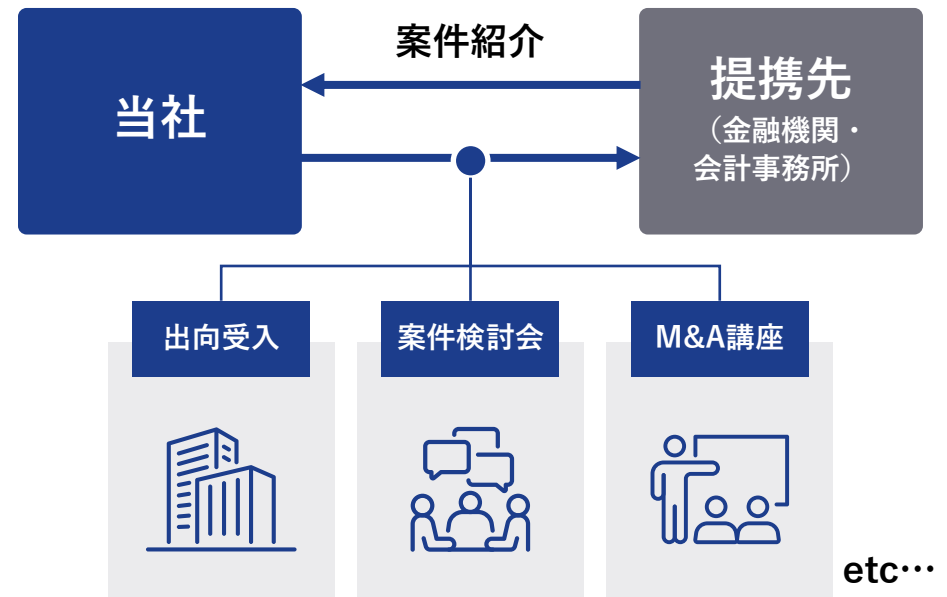
新規提携先の開拓

- エリア拡大により、全国の提携先と協業
- 地方銀行や信用金庫に限らず、提携先の業種を拡大



既存提携先からの案件数を増加

- 提携先との人的交流（出向受入等）を強化
- 提携先のM&A啓蒙活動を支援し、新規案件の創出を促進



2024年8月、第2版を改訂した「中小M&Aガイドライン（第3版）-第三者への円滑な事業引継ぎに向けて-」が策定された

■ 第3版改訂の概要

- 手数料も踏まえつつ、質の高い仲介者・FAが選ばれる環境を促すため、
手数料・提供業務に関する事項を追記
- 第2版改訂時と同様にM&A支援機関の支援の質を確保する観点から、
仲介者・FAが実施する営業・広告に係る規律や仲介者において禁止される利益相反事項等を具体化
- 譲り渡し側・譲り受け側の当事者間におけるトラブルに関し、
最終契約後にトラブルに発生するリスク、その対応策について解説するとともに、
仲介者・FAに対して求める対応や最終契約の不履行を意図的に生じさせるような
不適切な譲り受け側を市場から排除するための対応についても追記

出所：中小企業庁「中小M&Aガイドライン」

改訂後の内容も当社が既に取り組んでいる業務と相違なく、
当社サービスの品質が証明された結果となった

当社が加入するM&A仲介協会では、悪質な譲受け事業者の情報共有の仕組みである「特定事業者リスト」に関する規約を2024年8月に策定し、10月より運用を開始している

■ 特定事業者リストとは

悪質な譲受け事業者の情報について照会可能な、セキュアなシステム（M&A仲介協会会員限定）

- 会員からの通報を受け、悪質な譲受け事業者であると判断した場合に「特定事業者リスト」に該当事業者の情報を登録。当該情報は、各会員がチェック機能の一部として活用することが可能
- 100社を超える会員がおり、国内における多くの悪質な譲受け事業者の情報を網羅可能と想定される

■ 「特定事業者の情報共有の仕組みに関する規約」の策定

2024年1月より施行した「自主規制ルール」に準ずる規約として策定

- 適切なM&A取引の実行を期することを目的に、会員が不当なM&A取引に関与することを防止し、顧客企業とその利害関係者の被害を抑制するために策定



当社はM&A仲介協会会員かつ特定事業者リスト利用会員

本制度を十分に活用することでM&A支援の質を確保させ、
業界全体の信頼性向上を目指していく

4 2025年9月期 業績予想

MeinanM&A

案件の積上げにより、売上高の着実な増加を目指す。利益率は2024年9月期の上振れを受けて減少予算となるが、来期も当社は提携営業を主軸とする姿勢を継続するものであり、従来の利益率に基づく合理的な範囲での予想としている。

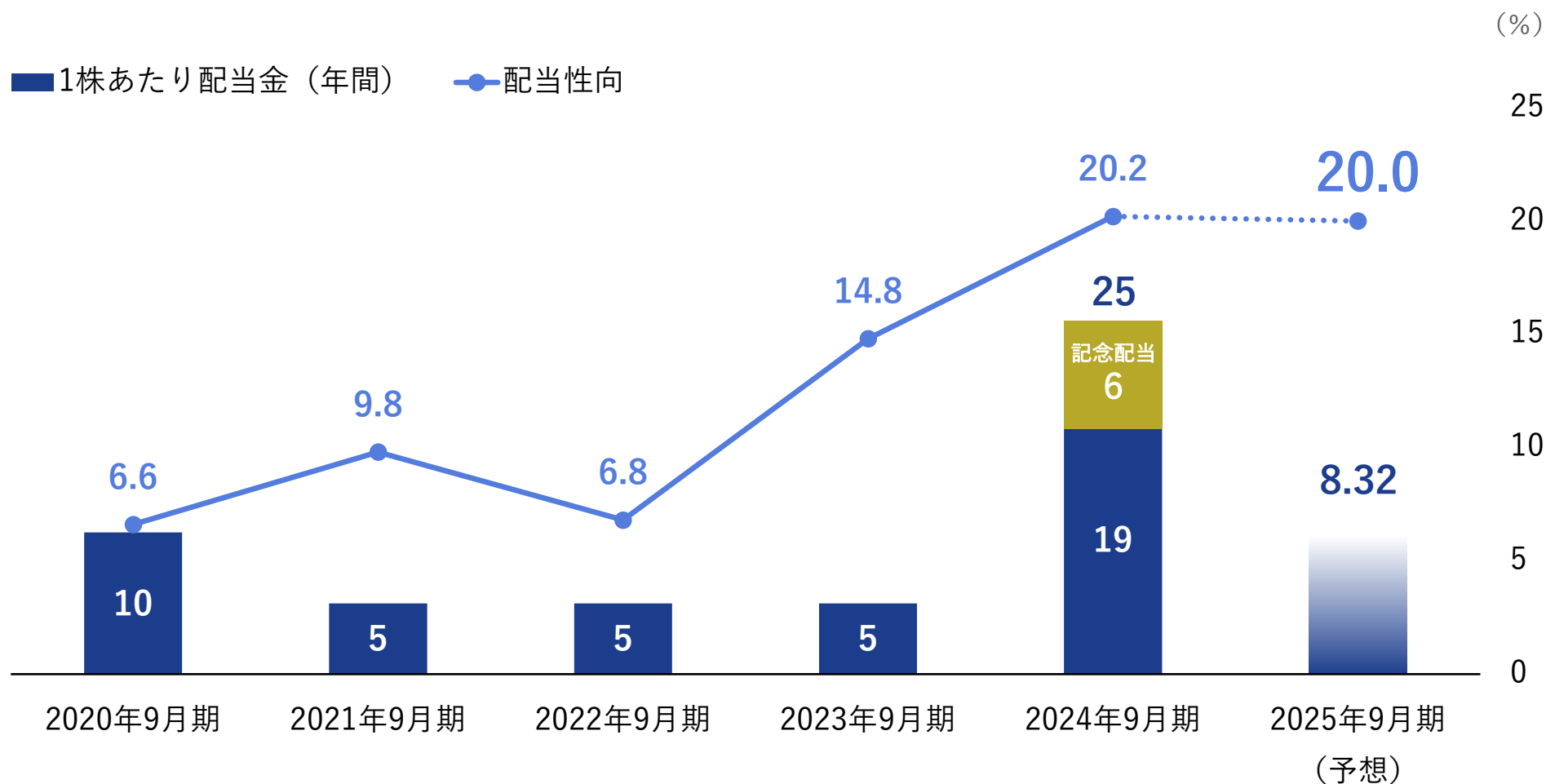
事業環境	外部	- 中小M&Aガイドラインの影響力が高まり、今まで以上に「M&A仲介業者の質」が問われる - 人材確保難は継続する見込みであるため、育成・定着の重要性が高まる
	内部	- 成長戦略に基づき、人材への投資と育成、提携先とのパートナーシップを強化 - 東京オフィス開設、マフォロバ事業の取得など地域及び事業の展開を実現し、収益獲得力を強化



(百万円)

	2024年9月期 実績	2025年9月期 予想	増減率 (増減額)
売上高	1,924	2,000	+3.9% (+76)
売上総利益	1,052	—	—
営業利益	563	200	△64.4% (△363)
経常利益	550	201	△63.4% (△349)
当期純利益	389	131	△66.3% (△258)

2024年9月期に定めた「配当性向 15%」を見直し、2025年9月期は「配当性向 20%」を目安として定める。今後も事業成長と財務健全性のバランスを図りながら、株主還元としての安定配当を追求する



- 本資料は、情報提供のみを目的として作成されたものであり、当社の有価証券の売買の勧誘を構成するものではありません。
- 本資料に含まれる将来予測に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予測に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報、成長余力及び財務指標並びに予測数値が含まれます。将来予測に関する記述は、あくまでも当該記述がされた時点におけるものであり、将来変更される可能性があります。
- 将来予測に関する記述によって表示又は示唆される将来の業績や実績は、既知又は未知のリスク、不確実性その他の要因により、実際の業績や実績は当該記述によって表示又は示唆されるものから大きく乖離する可能性があります。当社は、財務上の予想値の達成可能性について明示的にも黙示的にも何ら保証するものではありません。
- 本資料には、独立した公認会計士又は監査法人による監査を受けていない、財務諸表又は計算書類に基づかない管理数値が含まれています。
- 本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な経済動向に関する統計情報及び調査結果、外部情報に由来する他社の情報が含まれています。当社は、これらの情報に由来する情報の正確性及び合理性について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についてもその正確性及び合理性を保証するものではありません。
- また、当社は、本資料の日付以降の事象及び状況の変動があった場合にも、本資料の記述を更新又は改訂する予定はありません。



このまちの企業に、
あたらしい未来を。