

2023年9月20日

各 位

会 社 名 ジャパンM&Aソリューション株式会社
代表者名 代表取締役社長 三橋 透
(コード番号：9236 東証グロース市場)
問合せ先 取締役管理部長 河合 寿士
(TEL. 03-6261-0403)

2023年10月期の業績予想について

2023年10月期（2022年11月1日～2023年10月31日）における当社の業績予想は、次のとおりであります。

【個別】

(単位：百万円、%)

	2023年10月期 (予想)			2023年10月期 第3四半期累計期間 (実績)		2022年10月期 (実績)	
		対売上 高比率	対前期 増減率		対売上高比率		対売上高比率
売 上 高	706	100.0	62.7	528	100.0	434	100.0
営 業 利 益	150	21.2	150.0	124	23.6	60	10.3
経 常 利 益	144	20.4	136.1	122	23.3	61	10.3
当 期 (四 半 期) 純 利 益	101	14.3	134.9	80	15.2	43	7.3
1 株 当 たり 当 期 (四 半 期) 純 利 益	84 円 21 銭			67 円 10 銭		36 円 15 銭	
1 株 当 たり 配 当 金	—			—		—	

- (注) 1. 当社は連結財務諸表及び四半期連結財務諸表を作成しておりません。
2. 当社は、2022年1月1日付で普通株式1株につき2,000株の割合で株式分割を行っておりますが、上記では、2022年10月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期（四半期）純利益を算定しております。
3. 2022年10月期（実績）及び2023年10月期第3四半期累計期間（実績）の1株当たり当期（四半期）純利益は期中平均株式数により算出しております。
4. 2023年10月期（予想）の1株当たり当期純利益は、公募株式数（180,000株）を含めた予定期中平均株式数により算定しております。なお、当該株式数にはオーバーアロットメントによる売出しに関する第三者割当増資分（57,300株）は含まれておりません。

ご注意：この文章は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書（並びに訂正事項分）」をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。

【2023年10月期業績予想の前提条件】

(1) 当社は、日本における経営者の後継者不足の解決や中長期的な事業発展のためにM&Aを実施したいすべての企業に対してM&Aアドバイザリーサービスを提供しています。

当社は会社規模や利益にとらわれず、主に中小企業を対象としたM&Aアドバイザリーサービスを提供しております。1組でも多くのM&A案件を成約させることを目的に「相談されたら断らない」※という経営方針を掲げております。

当社は1件でも多くのM&Aアドバイザリーサービスを提供するため、金融機関や税理士・会計事務所等(以下「提携先」という)からアドバイザリー契約の契約者の紹介を受けることを目的に提携関係を構築しております。当社の事業ドメインである事業承継を始めとするM&A市場におきましては、中小企業経営者の高齢化および後継者不在企業の増加という実態に加え、M&Aによる事業承継を推進する行政の政策により拡大を続けております。

このような事業環境下で、当社の2023年10月期の業績は、売上高706百万円(前期比62.7%増)、営業利益150百万円(前期比150.0%増)、経常利益144百万円(前期比136.1%増)、当期純利益101百万円(前期比134.9%増)を見込んでおります。

※ご契約にあたって、企業規模や財務内容以外で一定の審査を設けており、審査の判断によってはご契約ができない可能性があります。

(2) 売上高

当社の売上高は、譲渡希望者と買収希望者の中で株式譲渡、事業譲渡等に係る最終契約が締結され、株式・財産の譲渡や譲渡代金(譲渡対価)の全部又は一部の引き渡し等が実行されたクローリング時点で認識される成約報酬と、顧客とのアドバイザリー契約締結期間において継続的な役務提供の対価として得る月額報酬から構成されております。

アドバイザリー契約を継続的に獲得していくことが当社ビジネスを継続的に拡大していく上で非常に重要となります。案件を継続的に獲得していくためには、提携先の開拓及び深耕を深めていくことが必要となります。提携を進めることにより、安定的且つ継続的に新規アドバイザリー契約の獲得ができるようになります。獲得したアドバイザリー契約の内、過年度の実績を踏まえた成約率と足元の成約単価を加味し、売上計画を策定しております。

月額報酬は、業績予想策定時点で受領している月額報酬に、今後において獲得が見込まれる月額報酬及び解約が想定される月額報酬をそれぞれ加味して算定しております。

提携先が増加したことによる新規アドバイザリー契約の獲得件数の増加に伴い、月額報酬が増加しております。新規アドバイザリー契約の獲得件数の増加に伴う成約組数の増加及び成約単価の上昇に伴い成約報酬が増加した結果、通期として2023年10月期の売上高は706百万円(前期実績434百万円、前期比62.7%)となることを見込んでおり、2023年10月

期第3四半期までの実績値は528百万円（進捗率74.8%）となっております。また、当社は売上高及び営業利益を重視しております。売上高を指標とすることは、当社の成長や同業他社の売上高との比較、分析に有用であると考え重要な指標と位置付けております。営業利益は、当社のM&Aアドバイザーサービスの提供に必要な費用を上回って得られる収益性の判断となるためです。

より詳細な指標としては、アドバイザー契約数、M&Aアドバイザー人数、成約組数と認識し管理しております。

2023年10月期第3四半期までのアドバイザー契約数は212件（前期実績は268件）、成約組数は49組（前期実績は59組）、M&Aアドバイザー数は27名（前期実績は20名）となっております。

（2） 売上原価、売上総利益

売上原価は主に紹介手数料、M&Aアドバイザーの給与やインセンティブ賞与等の人件費、営業活動にかかる交通費で構成されます。紹介手数料は過年度の売上に対して支払った紹介手数料を元に、紹介手数料率を算出し、売上高に乗じることにより算出しております。人件費のうち給与や法定福利費は人員計画に基づき、インセンティブ賞与は売上予算に基づき策定しております。営業活動にかかる交通費は過去実績（2021年11月から2022年10月）を参考に1人あたりの発生金額を見積もり、当期の営業人員数と掛け合わせることで算出しております。

売上の増加に伴い、主に紹介手数料・インセンティブ賞与が増加した結果、通期として2023年10月期の売上原価は371百万円（前期実績214百万円、前期比73.4%増）となることを見込んでおり、2023年10月期第3四半期までの実績値は280百万円（進捗率75.4%）となっております。

（3） 販管費及び一般管理費、営業利益

販売費および一般管理費は主に役員報酬、間接部門の人件費、支払報酬、地代家賃で構成されます。役員報酬、人件費については、人員計画に基づいて策定しております。

支払報酬については、監査費用や顧問税理士等の報酬であり、過去実績（2021年11月から2022年10月）を参考にして、当期の変動要因を個別に織り込み、これを積み上げて予想値を算出しております。地代家賃は、契約に基づく費用を参考にして算出しております。

販売費および一般管理費の変動は主に地代家賃として、人員拡大によりオフィスの拡張をおこなったため、当社における過去実績（2021年11月から2022年10月）より高く見積もった費用としております。また、上場に関連する一時的な費用を加味しております。

販売費および一般管理費は、主に地代家賃・上場に関連する費用が増加した結果、184百万円（前期実績158百万円、前期比16.5%増）を見込んでおり、2023年10月期第3四半期までの実績値は123百万円（進捗率66.8%）となっております。営業利益として150百万円（前

期実績60百万円、前期比150.0%増)を見込んでおり、2023年10月期第3四半期までの実績値は124百万円(進捗率は82.7%)となっております。

(4) 営業外損益、経常利益

営業外収益については経常的に発生する受取利息を見込んでおります。営業外費用については上場関連費用6百万円を見込んでおります。

結果として、経常利益は144百万円(前期実績61百万円、前期比136.1%増)を見込んでおり2023年10月期第3四半期までの実績値は122百万円(進捗率84.7%)となっております。

(5) 当期純利益

当期において特別損益は見込んでおりません。

この結果、税引前当期純利益は経常利益と変わらず144百万円となる見込みで、法人税等43百万円を差し引き、当期純利益は101百万円(前期実績43百万円、前期比134.9%増)を見込んでおり、2023年10月期第3四半期までの実績値は80百万円(進捗率79.2%)となっております。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、本資料の日付時点において入手可能な情報による判断及び仮定を前提としており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合があります。

以 上

本資料に記載されている当社の業績予想は、現時点で入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により予想数値と異なる可能性があります。