



投資先紹介レポート M&A総研ホールディングス(9552)

KxShare株式会社運用部

2023/7/6

M&A仲介 × 内製DX × キーエンス

M&A総研HD(9552)

設立	2018年
本社	東京都千代田区
代表者	代表取締役CEO 佐上 峻作
従業員数	110名（2022年9月末）
市場	東証グロース（プライム移行申請中）
業種	サービス業
上場	2022年6月28日
時価総額	2175億円（2023年6月30日）
事業内容	M&A仲介

1. 事業概要

2. M&A総研が差別化に成功したポイント

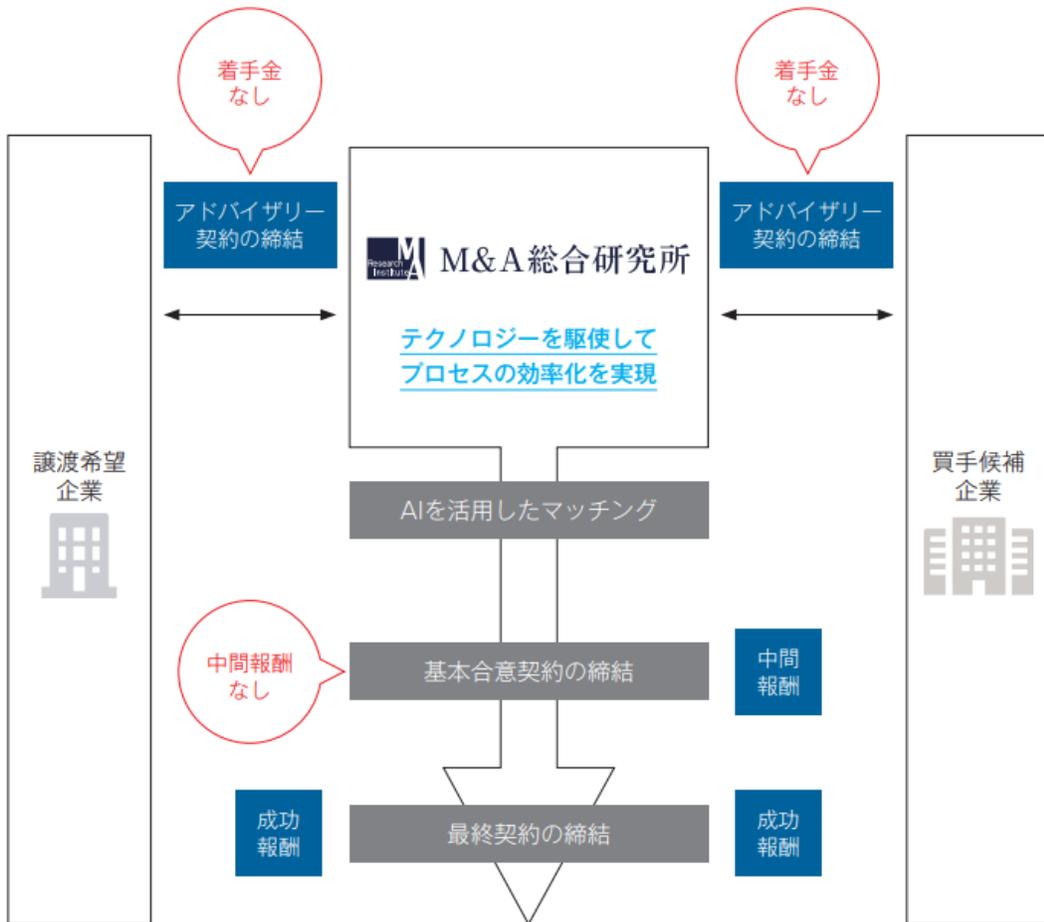
- ① 分業体制
- ② システム内製によるDX化・AI化
- ③ キーエンス流のKPI管理

3. M&A業界内で急速に高まるプレゼンス

カタリストリスク

Appendix

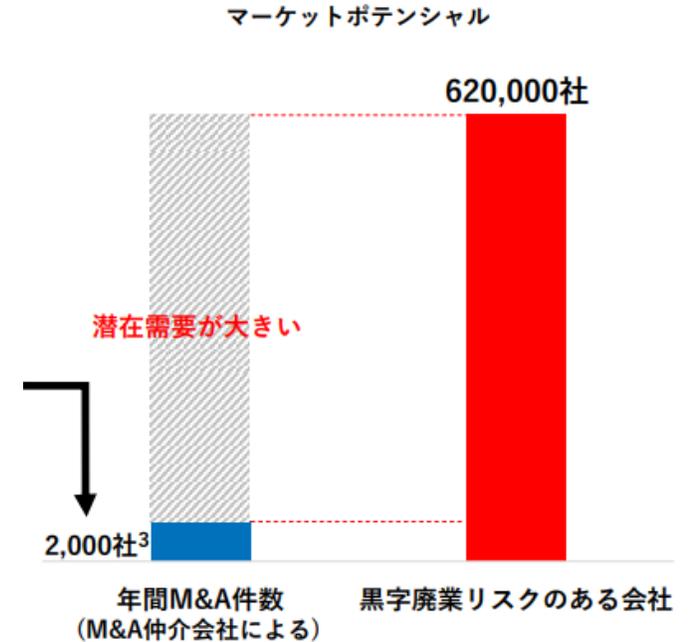
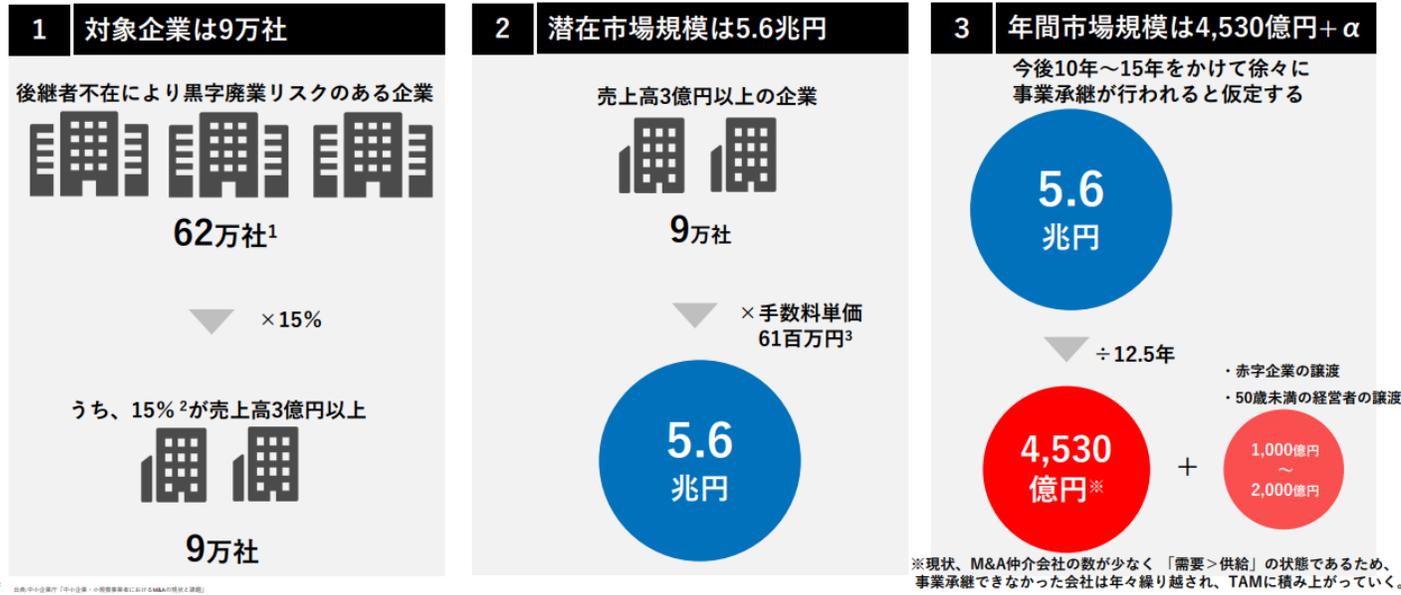
M&A仲介とは、企業間の合併や買収を売り手と買い手の間に立って、中立的な立場で成立まで導くビジネス。高齢化による事業承継ニーズなどを背景に市場は成長中。仲介が受領する手数料は、「レーマン方式」と呼ばれる取引価格の規模に応じて料率が変わる累進課税のようなテーブルで決まる。



※レーマン方式の料率例

取引価格等	手数料率
5億円以下の部分	5%
5億円超～10億円以下の部分	4%
10億円超～50億円以下の部分	3%
50億円超～100億円以下の部分	2%
100億円超の部分	1%

経営者の高齢化による後継者不足が深刻である。後継者不在により黒字廃業リスクのある企業は62万社。M&A仲介会社が増えているが、それでも年間2000件のM&Aが実行されているに過ぎず、マーケットのポテンシャルは非常に大きい。

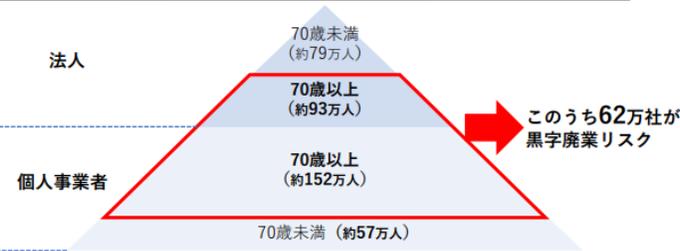


経営者の平均年齢¹



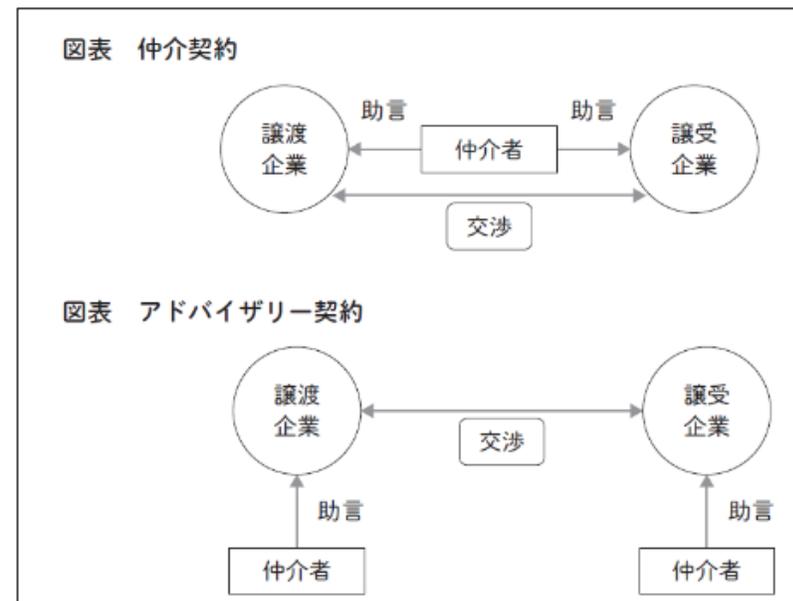
注：
 1. 東京商工リサーチ「全国社長の年齢調査」（2021年）より当社作成
 2. 帝国データバンク全国企業「後継者不在率」動向調査（2020年）より当社作成

黒字廃業リスクの増大



各プレイヤーの違いを表で示した。M&A仲介は国内の小型案件に特化し、買い手と売り手の両方で仲介契約により案件を進めるプレイヤーである。IBDやFASは中大型案件を取り扱っており、買い手が売り手どちらか一方との助言契約の中で顧客の利益最大化を目指し、クロスボーダー案件も対応。IBDやFASと仲介が案件サイズを踏み越えて競争することはほとんど無い。

	証券会社 投資銀行部門 (IBD)	ブティック系 投資銀行	監査法人 (FAS)	M&A仲介	M&A マッチングサイト
案件規模	¥¥¥¥¥	¥¥¥~ ¥¥¥¥¥	¥¥¥~ ¥¥¥¥¥	¥¥	¥
顧客	片手	片手	片手	両手	両手
契約形態	アドバイザー 契約	アドバイザー 契約	アドバイザー 契約	仲介契約	仲介契約
クロスボーダー	○	○	○	×	×
ECM業務	○	×	×	×	×
プレイヤー例	ゴールドマン、野 村証券、UBS	GCA、プルータス、 ラザード	デロイト、PwC、 KPMG	M&A総研、 M&Aセンター	M&Aクラウド、 TRANBI



*クロスボーダー：国境をまたいだ国際的なM&Aのこと
 *ECM：Equity Capital Market。株式資金調達やIPOなど
 KxShare作成

ZEIKEN LINKS『M&Aの仲介契約とFA契約の違い～仲介契約とアドバイザリー契約の違いとは？報酬体系は？～』
<https://links.zeiken.co.jp/mauseful/4717>

KxShareでは、分業体制、システム内製によるDX化・AI化、キーエンス流のKPI管理がM&A総研の差別化要因であったと考えている。それぞれ別項にて解説していく。

KxShareが考えるM&A総研が差別化に成功した3つのポイント

① 分業体制

M&Aアドバイザー（売り手担当営業）とマッチング部門（買い手担当営業）を分離することで、アドバイザーは受注開拓と関係構築に集中

② システム内製によるDX化・AI化

ソーシング→マッチング→エグゼキューションというM&Aのステップを代表取締役とCTOが自らシステム自社開発によりDX化、AI化を推進

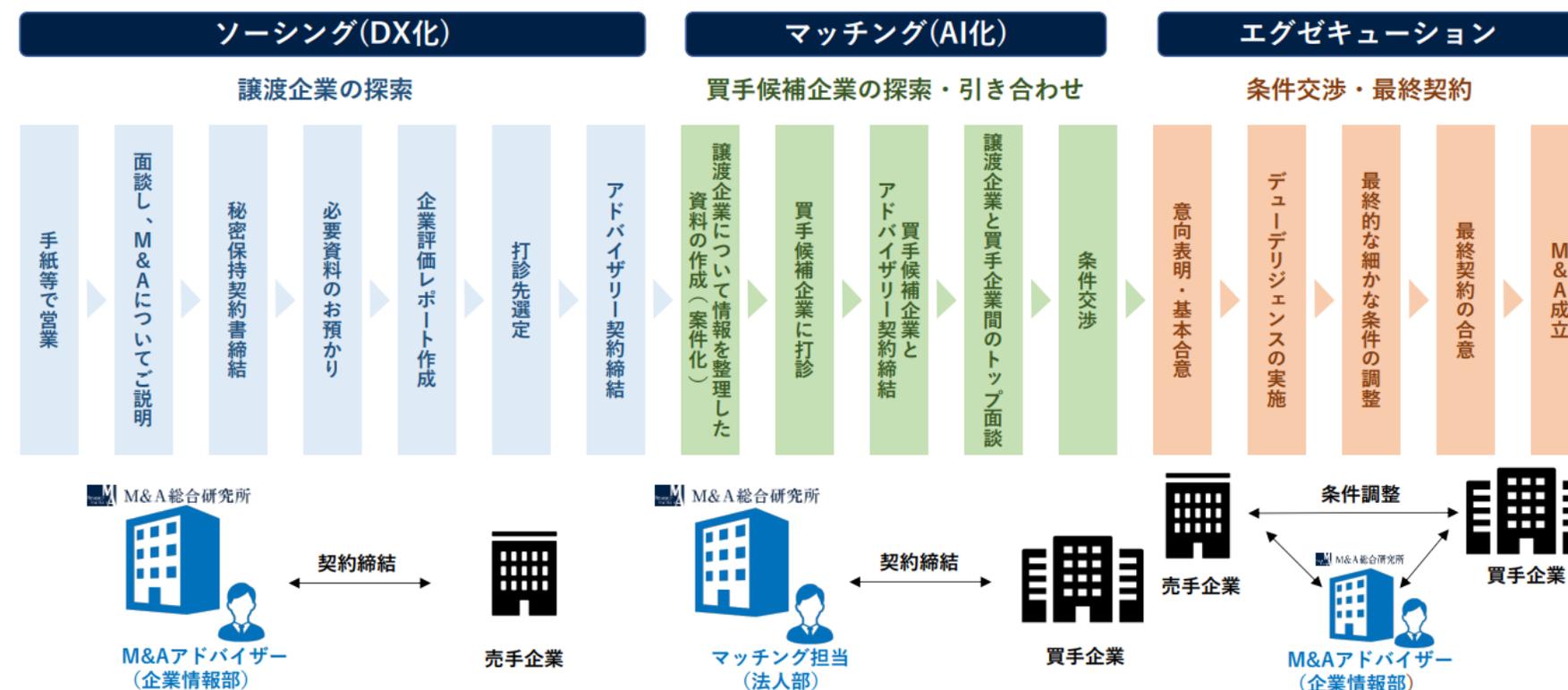
③ キーエンス流のKPI管理

矢吹取締役を中心に人材採用からアポ獲得、案件成約までのプロセスをデータ管理、可視化し、日々業務を改善

① 分業体制

M&A仲介のキーポイントは譲渡企業（売り手）探しである。不動産仲介から売却依頼のチラシが沢山来るのと同様。売り手と専任契約を結ぶまでの工程に最も負荷がかかっており、営業のアドバイザーは売り手候補開拓に集中できるような体制を敷くことが合理的。同社では、買い手のマッチングや引き合わせ等、比較的事務的な色合いが強いプロセスを分離。

M&Aはアドバイザー契約を獲得するソーシング、買手候補企業を探すマッチング、成約に向けてディールをサポートするエグゼキューションの3つのフェーズに分かれており、**企業情報部(M&Aアドバイザー)**と、**法人部(マッチング担当)**の2つの部署の分業制で対応している。



2022/12/23 M&A総研HD『事業計画及び成長可能性に関する事項の開示』

② システム内製によるDX化・AI化

代表の佐上社長はエンジニア出身でWebメディア企業の売却経験がある。CTOと共にM&A仲介のペインを熟知した2人が中心に営業管理システムを自社開発している。例えば売り手候補企業への提案の手紙送付や契約書作成、稟議などはワンクリックで出来る。買い手マッチングもAIアルゴリズムで自動化。現場からの提案をシームレスに反映しシステム開発している。

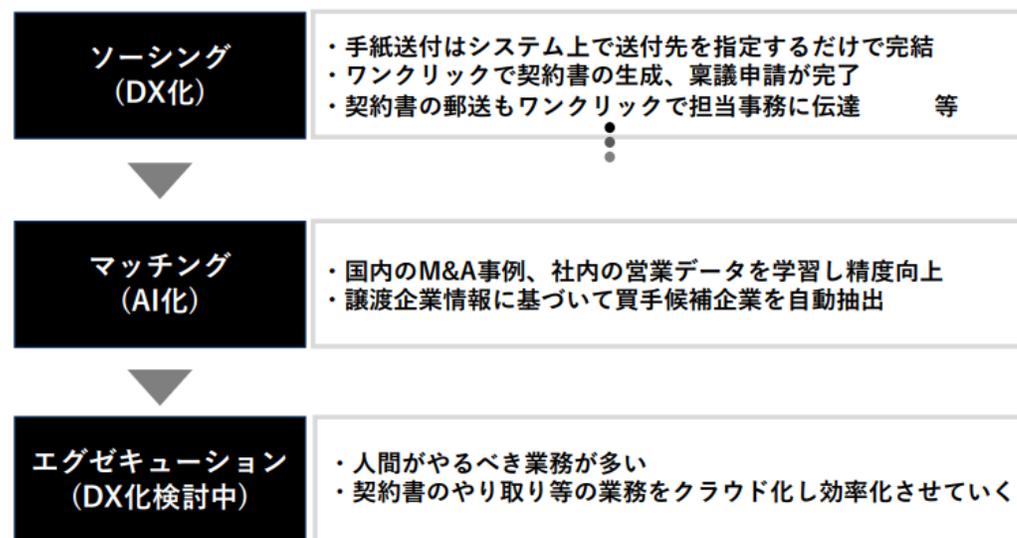
M&Aに特化した営業管理システムを自社開発し、約8,000回のシステム改修を実施。
非効率な作業をDX・AI化したことで業務時間の削減、平均成約期間6.6ヶ月を可能にし、採用上の強みにもなっている。

M&Aに特化した自社システムを構築するサイクル



6,000回(創業～2022年3月) + 1,900回(2022年4～9月)
のアップデートを実施
市販のシステムにはないM&A特化のシステムを自社開発

M&A仲介業務の3ステップと効率化の内容



成約期間の短縮 / 業務時間の削減
に繋がる

—営業としてたくさん成長された場所だったのかなと思うんですが、なぜ転職されようと思ったんですか？

特に会社に対して不満だったということはなくて、どちらかという営業としての働き方に少し違和感を感じたことがきっかけだったと思います。営業であれば、当然お客様向け・外向けの仕事に対して全力を注ぐべきであると考えているんですが、どうしても大きな会社故の社内向けの入力作業や、内向けの仕事に取られる時間が少し多く感じていました。(…)

—なぜM&A総合研究所を選ばれたんですか？

代表の佐上と面談をさせて頂いた時に、業務効率化に非常に力を入れていて、営業の人間がとにかくお客様に使える時間を最大限確保しているというお話を聞きました。この会社であれば、自分が元々転職を考え始めたきっかけでもあった違和感を解決してくれるんじゃないかと確信を持ったことが大きな理由です。(…)

—普段はどのように働かれていますか？

当然案件の状況にもよると思うんですが、平均すると朝9時から夜8時くらいまで勤務しています。既存・新規合わせて大体月30件ぐらいを訪問をしながら、後の時間は自分の情報収集や資料の作成に時間を使っています。

※依田 企業情報第十部長インタビュー（キーエンス→M&A総研） [【社員インタビュー】キーエンスからM&A総研に転職した理由【新卒向け】 | 株式会社M&A総合研究所 \(wantedly.com\)](#)

—その中でM&A総合研究所の立ち位置や特徴をお聞きしてもいいですか。

我々の特徴としては効率的に業務をやらせていただいている点かと思っていて、そうすることによってお客様との接点を増やさせていただいているという点ですね。やはり私が前にいた会社ですと、どうしても月々に新規のお客様にアプローチできる件数はそこまで多くなかったんですが、それは雑務や手紙を送るなど、結構作業に時間を取られてしまうことによって、なかなかお客様との接触という時間を生み出せなかったんです。そこでDXや上手く外注化することによってお客様との時間を作り出すことを優先的に考えてやらせていただいています。(…)

—そこは業務効率の良さと、そもそもアポの取り方とかアタックリストの違い、初歩的な営業の違いがあるんでしょうか。

(…) お客様との接触の回数や接触の面積を増やすことによってコンサルタント1人あたりが持っている案件数を増やしているんですね。(…) M&Aは足が長いものもあり、進んでいく中で最後にブレイクしてしまうというケースもあります。自分の持っている案件数が少なければその時点で売上は上がらないんですけど、案件が多ければ多いほど1社案件がブレイクしてしまったとしても、他の案件で売上を作ることができますのでその分売上が上がりやすい環境になっているというのが弊社の1番の特徴かなと思っています。

※矢吹取締役インタビュー（キーエンス→M&Aセンター→M&A総研） [【M&A総合研究所】業界史上最速で上場した企業の全員が活躍できる仕組みが凄すぎる【Youtube対談文字起こし】 \(yamatohc.co.jp\)](#)

—DXにより、どのように業務を効率化しているのか教えてください。

社内の管理システムは、すべて自社開発しています。例えば[アドバイザーの成績については、アポイントから成約に至った割合などすべて数値化されます。](#)成績が低いアドバイザーに対しては、単に感情論で「頑張れ」と励ますのではなく、数字をもとに具体的なアドバイスが出せるので、成績に悩む社員がほぼ出てこない体制ができあがっています。社員の成績が管理されておらず、すべてがどんびり勘定で計算されるケースはよくありますが、我々はすべてを数字で管理する文化が根付いています。

—漠然とした精神論ではなく、数字による管理を徹底しているわけですね。

具体的なM&Aの進め方についてもDXでシステム化しています。(…) [ソーシングについては、システム上ですべてが完結します。](#)社内の独自のデータベースに数百万社のデータが入っており、業種や地域、経営者様の年齢や株主構成などを基準にリストを作成することができます。

多くのM&A仲介会社は譲渡企業にアプローチをするとき、手紙を印刷して送っています。封筒に住所を印刷して、手紙を書いて、封入して郵送するという、単純な作業に思えますが、これだけでもかなりの時間を要します。弊社ではこういった作業もすべて自動化されており、[ボタン一つで手紙を送信できるようになっています。](#)(…)

30秒削減できるならすべて業務効率化の対象と考えています。[企業文化として、現場で働くアドバイザーが開発依頼を毎日のように行っていて、早ければ依頼の翌日には実装されています。](#)(…) 優秀なアドバイザーが辞めてしまった場合、そのノウハウが消えることは会社にとって大きな損害になるため、我々はそういったデータも蓄積しています。誰が、いつ、どの企業に訪問して、どんな提案をして、結果どうなったのか？ [すべてのデータを集約していることで、属人的ではない業務管理が可能です。](#)(…)

—AIによるマッチングの強みを教えてください。

(…) AIであれば人間と違って抜け漏れがありませんし、何週間もかけずに一瞬でリストを作成できます。(…) 例えば過去の成功事例として、博物館を運営する企業がIT企業を買収した案件があります。これはAIによるマッチングなのですが、おそらく人間では思いつかないであろう組み合わせでした。買い手である博物館運営企業は、なぜ自分たちを買収の提案が来たのか不思議な様子でしたが、AIによるマッチングということの説明したらご納得いただきました。今はホテル運営も手がけているようですが、その集客には買収したIT企業の技術が一役買っているようです。(…)

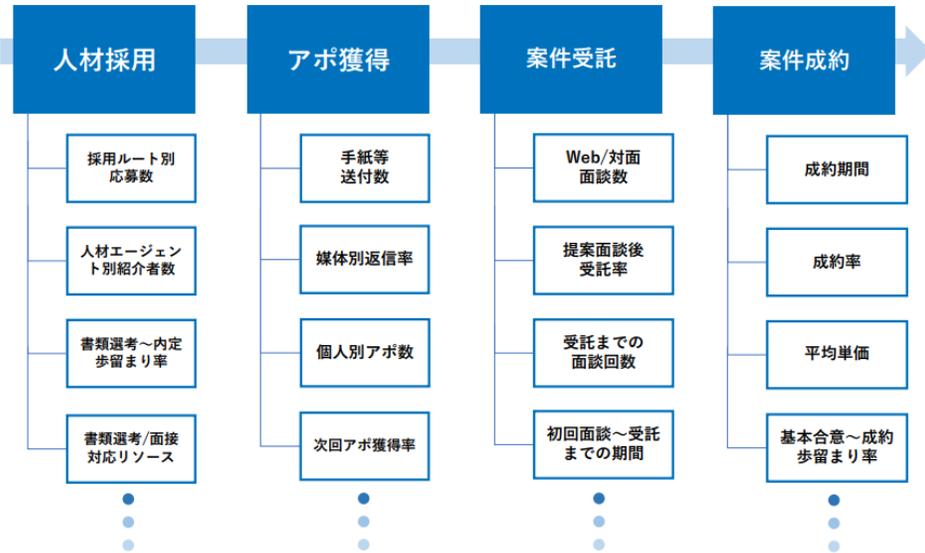
—DXにより仕事の質だけでなく、ワークライフバランスもよくなっているのでしょうか。

(…) 平均残業時間は40時間程度で、休日出勤もほぼありません。DXによりアドバイザーが無駄な作業をやる必要がないからです。[私は社員に対して「お客さまに向き合う以外の仕事はしなくていい」と伝えていました。](#)作業の効率化を突き詰め、お客さまと向き合うことだけに集中してくれば、それ以外の雑務は一切やらなくていいと、本気でそう思っています。

※佐上社長インタビュー [AIによるマッチングで、人間の思考を超えたM&Aも実現。M&A総合研究所が変革する業界の常識 - Digital Shift Times \(digital-shift.jp\)](#)

人材採用から案件成約まで各KPIをBIツールによりデータ管理し、必要に応じて指導する体制が組まれている。結果として入社初月の契約獲得数や1人当たり獲得数等に顕著な改善が表れている。キーエンスの管理手法については昨年発売された『キーエンス解剖 最強企業のメカニズム（著：西岡杏）』に詳しい。

営業活動や採用活動のKPIをリアルタイムで把握。各プロセスのすべてをデータ管理し、データドリブンに経営している。データを管理、可視化するためのBIツールを自社開発しており、日々機能改善を繰り返している。



創業以来、営業活動の可視化、KPI管理を徹底しており、日々の細かい改善により各種指標が向上。特定のトッププレイヤーに依存せず、誰でも成果を残せるような営業活動の仕組み化にも注力し、持続的な成長の基盤を構築。

<p>入社初月の契約獲得数の増加</p> <p>入社後即KPI管理を開始。行動量をKPI管理することで初月から案件を獲得</p> <p>FY21/9入社社員 FY22/9入社社員</p> <p>0.1件 ▶ 0.3件</p>	<p>1人当たり契約獲得数の増加</p> <p>成約への歩留まりから逆算し、必要な新規面談数を全員が達成。それにより契約獲得数を底上げ</p> <p>FY21/9 4Q累計 FY22/9 4Q累計</p> <p>0.6件/月 ▶ 0.8件/月</p>	<p>1人当たり担当案件数¹の増加</p> <p>単純作業は事務員に集約し、顧客とのやり取りに集中</p> <p>FY21/9 4Q末 FY22/9 4Q末</p> <p>6.1件 ▶ 7.0件</p>
<p>未経験者の早期戦力化</p> <p>未経験者も入社後1年以内に成約可能な営業体制の仕組み化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・無駄を削ぎ落した実務研修 ・効果的なOJTシステム ・営業ナレッジのデータベース化 	<p>品質管理</p> <p>営業品質の属人化を避けるため、提案資料の作成や、M&A時の論点検討を仕組み化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・提案資料のフォーマット化 ・資料公開時のチェック体制構築 ・リーガルチェックのルール化 	<p>組織構築</p> <p>人員が増加しても機能不全に陥らないよう組織構築を仕組み化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・管理職を早期育成する仕組み ・部下を指導する動機づけの明確化 ・上司1人が管理する人数の設定

営業を統括するのはキーエンスから日本M&Aセンターに移り、同社にプレイヤーとして入社した矢吹取締役。また同社HPには企業情報部（売り手M&Aアドバイザー）メンバーと経歴が四半期ごとに全員掲載されているが、部長職13名のうち4名をキーエンス出身者が占める。まさに所謂『キーエンスマフィア』が率いるM&A仲介会社といえよう。



取締役 営業本部長 矢吹 明大
明治大学商学部卒

2010年 (株)キーエンス入社
- 製造業向けのコンサルティングセールスに従事

2015年 (株)日本M&Aセンター入社
- アドバイザーとして製造業を中心に多くのM&Aを成約

2019年 (株)M&A総合研究所研究所入社
- キーエンスで培ったデータドリブンな営業活動、日本M&Aセンターでの経験を活かしM&A仲介の効率化を進める



↑ 企業情報部メンバーの経歴が全員掲載されている

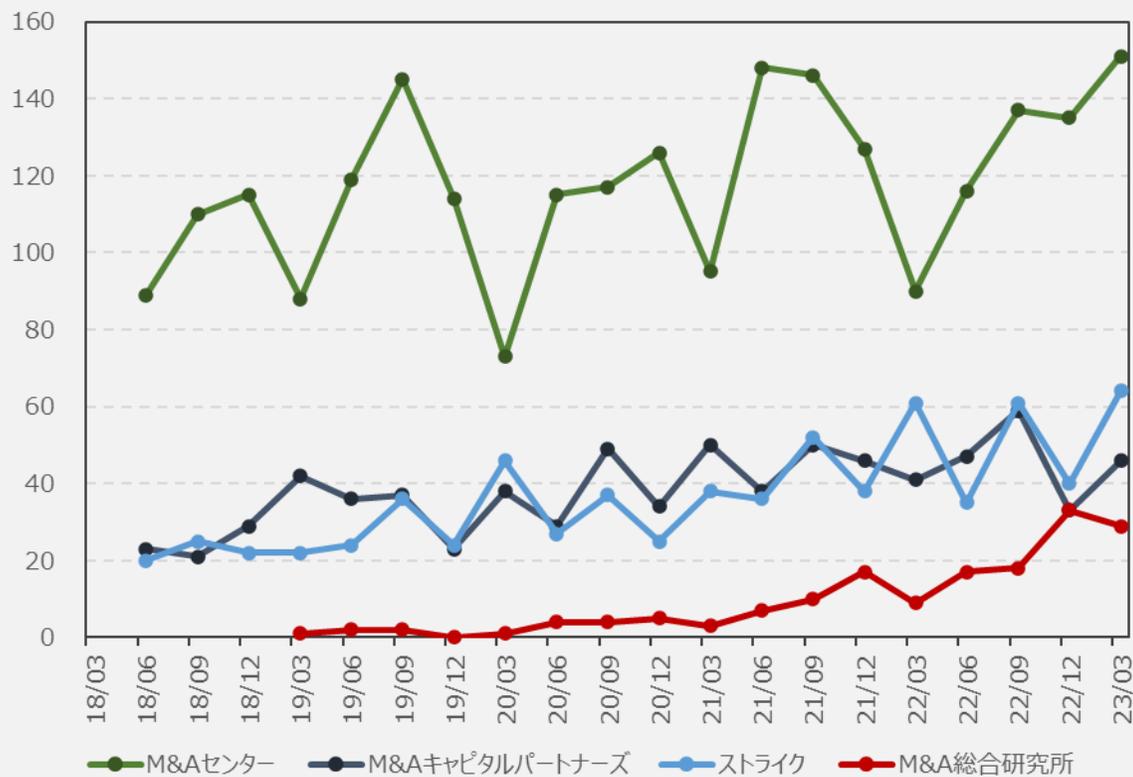
企業情報部	97名 (2023/7/2アクセス時点)
うちキーエンス出身者	12名
部長職	13名 (企業情報部一部から十三部まで)
うちキーエンス出身者	4名

2022/12/23 M&A総研HD『事業計画及び成長可能性に関する事項の開示』

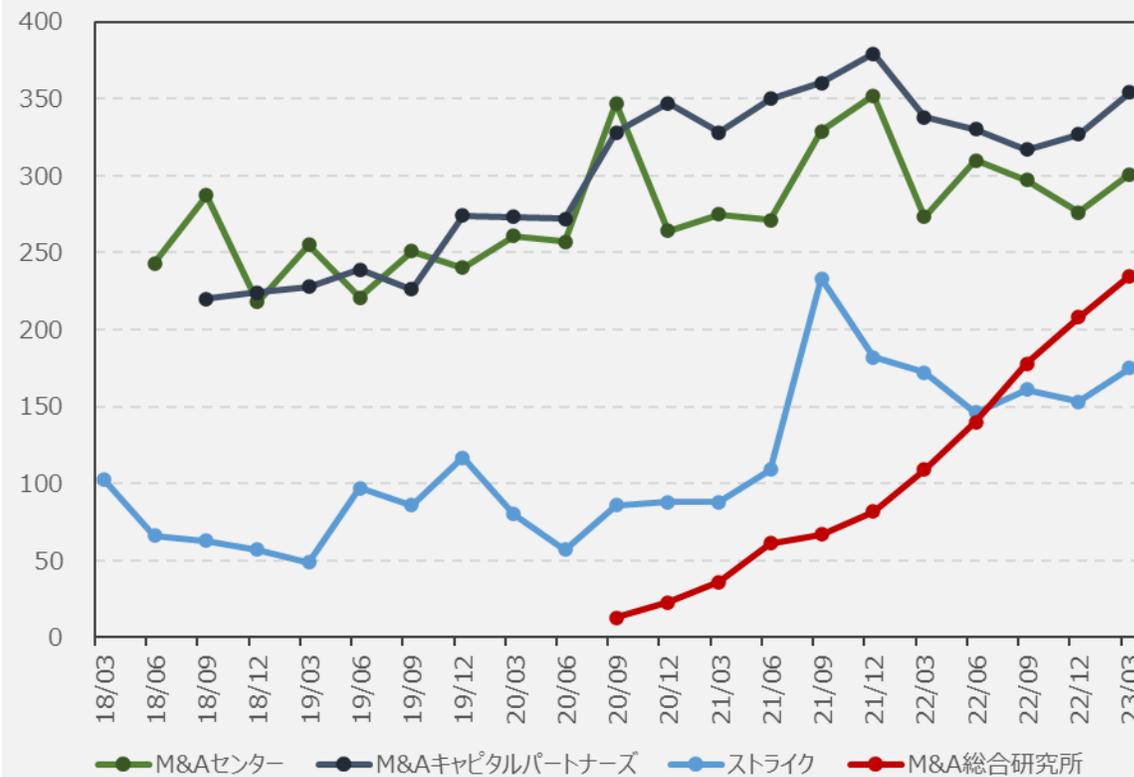
M&A総合研究所HP-M&Aアドバイザー紹介 (2023/7/2アクセス)
<https://masouken.com/member>

成約組数（片手または両手の受託で1組カウント）、及び売り案件の新規受託件数を比較した。足元の企業規模を意味する成約組数においては、先行していた日本M&AセンターやM&Aキャピタルパートナーズに当然及ばない。しかし将来の成約へのパイプラインとなる新規受託においては、M&A総研がストライクを抜き去り上位2社を猛追している。

成約組数



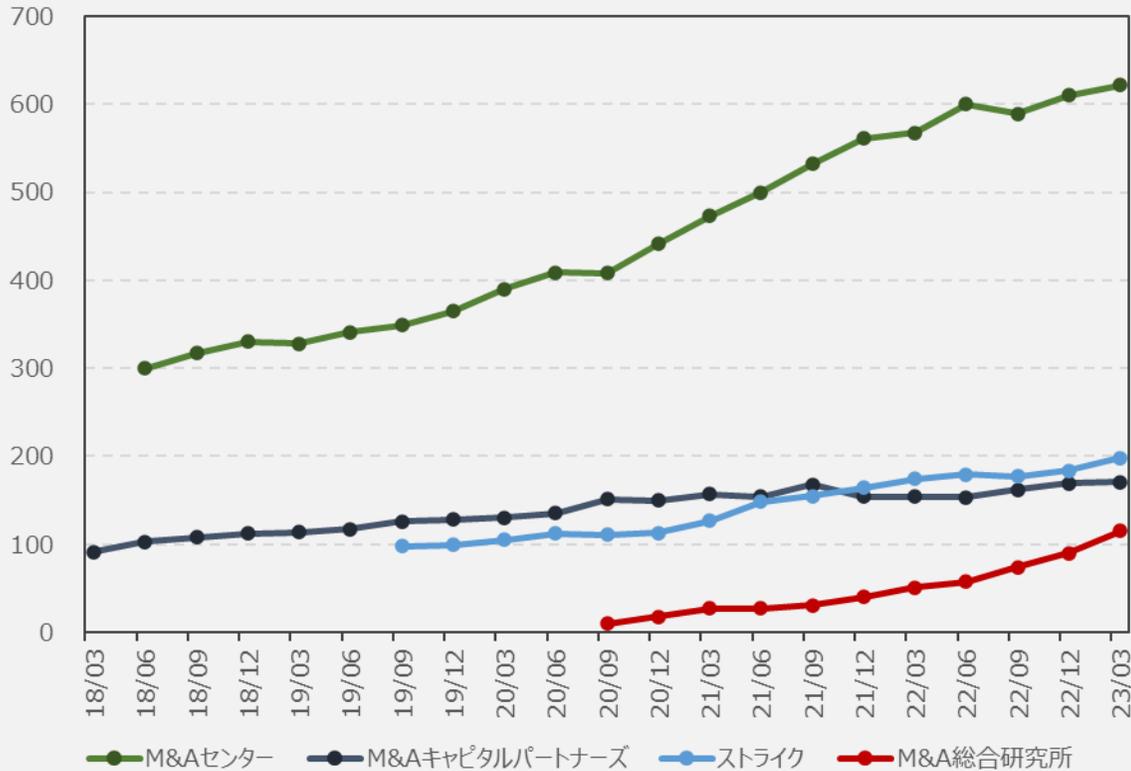
(売り手) 新規受託件数



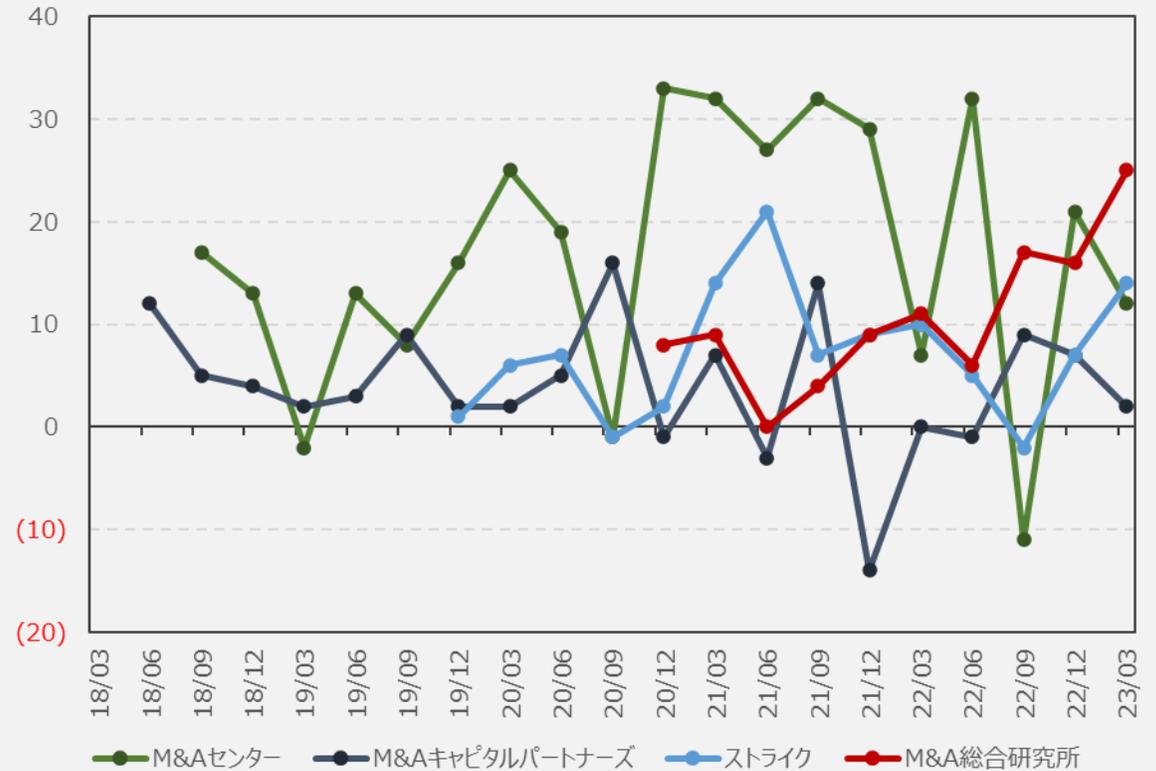
ボトムフィッシャー、目論見書、各社決算説明資料よりKxShare作成

案件を獲得するパワーとなる在籍コンサルタント数においても現状では差が大きい。M&AセンターにはM&A総研の5倍以上のコンサルタントが在籍。ところがこの純増数（採用 - 退職）を比較すると、既にM&A総研がトップに躍り出ており、他の3社は停滞しつつある。仮に現状のペースの採用が続けば、2024年央にはM&Aキャピタルやストライクを人数で抜く計算となる。

在籍コンサルタント数



コンサルタント純増（前四半期比）



ボトムフィッシャー、目論見書、各社決算説明資料よりKxShare作成

	短期	中長期
カタリスト	<p>7/28のQ3決算は強いものと予想。Q2は案件数が端境期となったが、上期の受託案件が前年比+110%増加しており、これらの成約が見込まれる。また採用面でも4月時点での内定承諾書が多く、コンサルタント数は150名を超えてくると予想。</p> <p>現在同社はプライム市場への変更申請を行っているが、Q3決算により純資産額が50億円を超過し、必要条件を全て満たすと予想。8-9月において承認の可能性がある。</p>	<p>時価総額2000億円を超える規模ながら証券アナリストのカバレッジは1社のみである。対して業界の雄である日本M&Aセンターには6社、M&Aキャピタルパートナーズには4社のカバレッジが付いている。今後は成長に伴ってカバレッジアナリストの人数が増えていく見込み。</p>
リスク	<p>特に無し。</p>	<p>M&A仲介は大手からの独立を含めてプレイヤーが増加しており、採用、受注の両面で競争が激化していく可能性がある。</p>

財務諸表(億円)	20/09	21/09	22/09	23/09	23/09	23/09	24/09	21/12	22/03	22/06	22/09	22/12	23/03	Q3	Q4
M&A総合研究所(9)	通期	通期	通期	期初計画	会社計画	予想入力	予想入力	Q1	Q2	Q3	FY	Q1	Q2	予想入力	予想入力
売上高	3.8	13.3	39.1	67.0	80.0	84.0	143.3	10.1	7.4	10.7	10.9	21.3	17.5	21.8	23.9
yoy	87.6%	253.2%	194.5%	71.3%	104.5%	114.8%	70.6%					110.4%	135.7%	104.4%	118.3%
粗利	2.6	10.4	31.2			67.2	114.6	8.9	5.8	8.8	7.8	17.9	13.3	17.4	19.1
粗利率	69.6%	78.2%	79.8%			80.0%	80.0%	87.9%	78.0%	82.5%	71.0%	84.2%	75.9%	80.0%	80.0%
販管費	2.6	4.8	10.2			21.2	34.6	1.8	2.2	2.7	3.5	3.9	4.4	5.5	7.6
yoy	-	84.2%	114.3%			108.0%	63.3%					120.6%	96.9%	108.2%	115.4%
営業利益	0.0	5.6	21.0	31.5	40.0	46.0	80.0	7.1	3.6	6.1	4.2	14.0	8.9	11.9	11.5
yoy	-	#####	273.6%	49.7%	90.2%	118.7%	73.9%					96.7%	149.7%	93.8%	
営業利益率	0.9%	42.4%	53.8%	47.0%	50.0%	54.8%	55.8%	70.4%	47.9%	57.6%	38.6%	65.8%	50.8%	54.6%	48.0%
限界利益率	1.9%	58.8%	59.6%	37.5%	46.4%	55.6%	57.3%	70.4%	47.9%	57.6%	38.6%	61.6%	52.9%	51.8%	-
経常利益	0.0	5.6	20.8	31.5	39.4	46.0	80.0	7.1	3.5	6.0	4.2	14.0	8.9		
税引前利益	0.0	5.6	20.8	31.5	39.4	46.0	80.0	7.1	3.5	6.0	4.2	14.0	8.9		
法人税	-0.0	1.9	7.6	10.4	13.0	15.2	26.4	2.2	1.1	1.9	2.3	4.4	2.8		
税率	(8.8%)	34.0%	36.3%	33.0%	33.0%	33.0%	33.0%	31.0%	32.0%	31.4%	55.8%	31.4%	31.4%		
非支配株主持分															
当期利益	0.0	3.7	13.3	21.1	26.4	30.8	53.6								
発行済株式数(万)		1,848.0	1,915.1	1,918.3	1,918.4	1,915.4	1,915.4			1,848.0	1,915.1	1,915.1			
EPS	-	19.9	69.3	109.9	137.5	160.9	279.8	-	-			-	-		
BPS	-	42.1	153.0					-	-	107.2	153.0	203.3	-		
総資産	6.2	13.5	42.3					18.9	22.6	29.2	42.3	50.3	59.3		
総負債	2.1	5.8	13.0					6.3	7.5	9.4	13.0	11.3	14.3		
自己資本	4.1	7.8	29.3			60.1	113.7	12.6	15.1	19.8	29.3	38.9	45.0		
ROE	1.7%	62.0%	71.6%			68.9%	61.7%								
Sa 成約手数料	2.9	12.0	37.2	60.0	78.0	82.0	140.3	9.9	7.0	10.0	10.4	20.1	17.4	21.3	23.4
成約件数	9.0	25.0	61.0	100.0	130.0	139.0	230.0	17.0	9.0	17.0	18.0	33.0	29.0	36.7	40.3
1件当たり手数料	3,200.0	4,800.0	6,100.0	6,000.0	6,000.0	5,900.0	6,100.0	5,800.0	7,800.0	5,900.0	5,800.0	6,100.0	6,000.0	5,800.0	5,800.0
-	-	-	-					-	-	-	-	-	-		
従業員数	21.0	49.0	110.0			251.0	365.0	61.0	77.0	88.0	110.0	129.0	162.0	219.0	253.0
M&Aアドバイザー	10.0	31.0	74.0	130.0	174.0	181.0	270.0	40.0	51.0	57.0	74.0	90.0	115.0	155.0	181.0
yoy	-	210.0%	138.7%	49.7%	135.1%	144.6%	49.2%	122.2%	88.9%	111.1%	138.7%	125.0%	125.5%	171.9%	144.6%
マッチング	4.0	7.0	15.0			35.0	50.0	8.0	10.0	13.0	15.0	16.0	21.0	31.0	35.0
バックオフィス	7.0	11.0	21.0			35.0	45.0	13.0	16.0	18.0	21.0	23.0	26.0	33.0	37.0

実績：上場時目論見書、有報、KxShareボトムフィッシャーからKxShare運用部作成

予想：会社計画は決算短信、決算説明会資料から、KxShare予想はKxShare運用部作成



Yahoo! Finance <https://finance.yahoo.co.jp/quote/9552.T/chart>
(2023/6/30アクセス)

① 役員一覧
男性8名 女性0名(役員のうち女性の比率0.0%)

役職名	氏名	生年月日	略歴	任期	所有株式数(株)
代表取締役社長	佐上 峻作	1991年2月25日	2013年9月 ㈱マイクロアド入社 2015年11月 ㈱Alpaca(現 ㈱スマートメディア)設立 代表取締役就任 2018年10月 当社設立 2019年1月 当社代表取締役就任(現任)	(注) 3	13,897,466
取締役 営業本部長	矢吹 明大	1986年12月22日	2010年4月 ㈱キーエンス入社 2015年7月 ㈱日本M&Aセンター入社 2019年7月 当社入社 営業本部長(現任) 2020年4月 当社取締役就任(現任)	(注) 3	21,000
取締役 管理本部長	荻野 光	1992年3月27日	2014年4月 有限責任 あずさ監査法人入所 2020年3月 当社入社 管理本部長(現任) 2020年12月 当社取締役就任(現任)	(注) 3	1,500
取締役	水谷 亮	1983年4月4日	2007年4月 大和証券エスエムピーシー㈱(現 大和証券㈱)入社 2014年11月 and factory㈱ 取締役就任 2019年12月 Beyond X㈱ 代表取締役就任(現任) 2020年1月 AIQ㈱ 取締役就任(現任) 2020年2月 three㈱ 代表取締役就任(現任) 2020年4月 当社取締役就任(現任)	(注) 3	-
取締役	上山 亨	1977年10月11日	2000年4月 野村證券㈱入社 2017年8月 カケルパートナーズ(同)設立 代表社員(現任) 2017年11月 HERO2㈱ 取締役(監査等委員)就任(現任) 2019年6月 ビープラッツ㈱ 社外取締役就任(現任) 2020年6月 ㈱いつも 取締役(監査等委員)就任(現任) 2022年12月 当社取締役就任(現任)	(注) 3	-
常勤監査役	岡本 尚樹	1973年2月27日	1999年10月 朝日監査法人(現 有限責任 あずさ監査法人)入所 2020年7月 岡本尚樹公認会計士事務所開業(現任) 2020年7月 当社監査役就任(現任)	(注) 4	-
監査役	東 陽亮	1979年5月8日	2006年12月 監査法人トーマツ(現 有限責任監査法人トーマツ)入所 2011年12月 ㈱サイバーエージェント入社 2013年8月 東陽亮公認会計士事務所開所(現任) 2015年7月 ㈱GameWith入社 2019年8月 同社内部監査室長就任(現任) 2019年12月 ㈱プログリット社外監査役就任(現任) 2020年4月 ㈱JCG社外監査役就任(現任) 2020年4月 当社監査役就任(現任) 2021年3月 ABCash Technologies 社外監査役就任(現任)	(注) 4	-
監査役	熊澤 誠	1981年8月10日	2007年9月 森・濱田松本法律事務所入所 2011年7月 熊澤誠法律事務所代表就任 2012年8月 新幸総合法律事務所共同代表就任(現任) 2013年6月 日本M&Aマネジメント㈱社外取締役就任(現任) 2014年3月 リノベル㈱社外監査役就任 2016年9月 ライフイズテック㈱社外監査役就任(現任) 2019年3月 ㈱アイデイス社外監査役就任(現任) 2019年7月 ワンメディア㈱社外監査役就任(現任) 2019年11月 ㈱インディペンデントインキュベータ社外監査役(現任) 2020年12月 当社監査役就任(現任) 2021年8月 ㈱RYコーポレーション社外監査役就任(現任)	(注) 4	-
計					13,919,966

(注) 1. 取締役水谷亮、上山亨は、社外取締役であります。
2. 監査役岡本尚樹、東陽亮、熊澤誠は、社外監査役であります。

KxShareによる注釈

佐上社長は神戸大学卒業後、13年にマイクロアド(9553)に入社し、エンジニアとして広告システムのアルゴリズム開発に従事。16年に女性向けWebメディアや男性向け化粧品開発を行うAlpaca社を創業。翌年、同社をベクトル(6058)に12億円で譲渡。ベクトルに子会社社長として入社し買い手として多数のM&Aを経験。2018年M&A総合研究所を設立。

参考：同氏インタビュー記事

[M&A総合研究所の佐上峻作社長に会社の強み/働く魅力/採用情報についてインタビュー | リメディ株式会社 \(remedy-tokyo.co.jp\)](https://remedy-tokyo.co.jp/)

2022/12/23
M&A総研HD『2023年3月期有価証券報告書』

名称	住所	議決権割合	事業内容
株式会社M&A総研ホールディングス	東京都千代田区	—	純粋持株会社
株式会社M&A総合研究所	東京都千代田区	100%	M&A仲介 新設分割により2023/3/17設立
株式会社資産運用コンサルティング	東京都千代田区	100%	事業譲渡を行ったオーナー向けの資産運用 2023/2/1新設

2023/1/13『子会社設立及び新設分割に関する
補足説明資料』よりKxShare作成

創業代表			
佐上 峻作	12,297,466	64.0%	IPO売出にて15,329千⇒13,897千。6/30海外PO
国内株主			
VC (PKSHA-SPARX)	0	0.0%	IPO売出にて1,980千⇒297千。22年12月LU解除で全売却？
VC (Reo ※クルーズ系)	0	0.0%	IPO売出にて1,050千⇒157千。22年12月LU解除で全売却？
矢吹取締役	259,440	1.3%	SO含む推測。6/30海外PO
荻野取締役	208,940	1.1%	SO含む推測。6/30海外PO
その他SO	226,322	1.2%	上場時からの減少分により推測
その他	5,223,094	27.2%	
小計	5,917,796	30.8%	
海外株主			
小計	1,003,300	5.2%	22年9月末有報
発行済み株式総数	19,218,562	100.0%	6/27開示より
潜在株式	1,596,382	8.3%	
発行済み株式総数 (潜在株含む)	20,814,944		IPO目論見書より

2023/6/27『株式分割に関するお知らせ』、
 2023/2/13『四半期報告書』、
 2022/12/23『有価証券報告書』よりKxShare作成

2023/6/30付けの海外売出しは反映済み
 2023/7/13付けの3分割は未反映

issue date	code	name	holder	description	Detail
2022/7/5	9552	M&A総合研究所	佐上 峻作	大量保有報告書	IPO時の保有数

EDINETからKxShare運用部作成

重要な開示情報

KxShare株式会社（以後、当社）は当資料の公表時において、GPとして運用するKxShare1号投資事業有限責任組合を通して、対象企業の普通株式を保有しております。

免責事項

本資料は、情報提供のみを目的としたもので本資料に記載される金融商品や戦略の売却の申し込みや購入の勧誘目的として使用されるものではありません。

当社による書面での許可なく、本資料の一部でも複製、転送することを禁止します。収益が達成されることを表明するものではありません。過去のパフォーマンスは将来の結果を示すものではありません。この資料に記載された見解は予告なく変更されることがあります。この資料に記載された商品および戦略は、一部の州または国において販売に適切ではない、またはすべての投資家に適したものではない可能性があります。当社は、本資料に記載された情報の正確性、完全性、信頼性、特定目的との適合性や商品性を保証するものではありません。当社は、この資料に記載された情報の使用、誤用、権限のない受領者への配布について何ら責任を負うものではありません。

当社はこの資料を作成するにあたり、対象企業及び利害関係者から対価を受け取っておりません。

著作権について

この資料に含まれる個々の情報（文字、写真、イラスト等）についての著作権は当社が有します。いかなる部分も、電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、当社による許諾を得ることなく配布または転載、再販売を行うことは出来ません。著作権は日本国著作権法及び国際条約により保護されます。

「1億総株主時代」 株式投資をもっと当たり前



KxShare