

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

1 目指す姿と数値目標

ミッション・ビジョン・価値観

完全成功報酬制のM&A仲介会社として業界第1位となり、経営課題解決を通じ企業の成功と社会の活力向上に貢献

売上高
1,892百万円

成約組数
343組

1組当たり平均売上高
44百万円

コンサルタント1人当
1.1組

2 中長期の経営戦略

1. ブランド戦略

「完全成功報酬制のM&A仲介会社No.1」の確立。広告投資拡大・提案型営業強化・金融機関ネットワーク構築で年間成約組数の業界第1位を目指す

3. 営業戦略

問い合わせ・ダイレクトメール・人的紹介・金融機関紹介等からバランスよく案件ソーシング。特にネットワークソーシング強化で中長期的な成約増加を目指す

2. ポジショニング戦略

小規模案件セグメント（譲渡金額300百万円以下）での市場シェア拡大。最低成功報酬額15百万円の価格優位性を訴求し成約組数の成長を実現

4. 人事戦略

インセンティブ率40%以上の設定と働きやすい職場環境で優秀人材を採用。M&A実務経験豊富な教育担当者による集中研修とOJTで早期戦力化を実現

3 対処すべき課題

① 社会的信用力向上

- ・ 中小M&Aガイドライン遵守による顧客説明資料・業務手順の整備
- ・ コンサルタント研修による健全な業務遂行の外形的示明
- ・ 依頼者への信用向上アピール

② 知名度向上

- ・ 広告投資の拡大
- ・ ダイレクトメール・コールドコール提案型営業の積極化
- ・ 完全成功報酬制の意義とメリット啓発

③ 成約率向上と人材確保

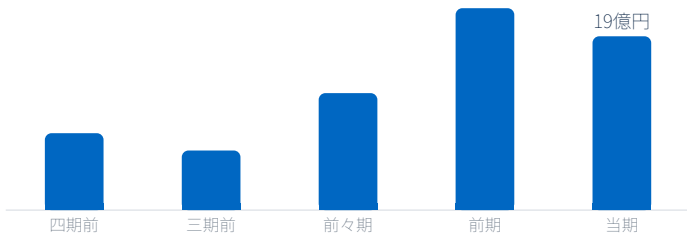
- ・ 2025年2月より買い手情報リサーチチーム本格稼働
- ・ 2025年6月より部長指導体制への組織移行で営業支援強化
- ・ インセンティブ制度・長時間労働なし環境で優秀人材採用促進

面接で使えるポイント

- ・ 中小企業経営者の高齢化で後継者未定が127万人（2025年時点）と指摘される中…
- ・ 完全成功報酬制で最低成功報酬額15百万円と業界で最も低廉な価格設定により、小規模案件セグメントでの市場シェア拡大を実現
- ・ インセンティブ率40%以上・ノルマなし・一気通貫担当制で優秀人材のモチベーション維持し…

証券コード 192A

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



暗記する数字3つ

連結売上高
－（未開示）営業利益率
－（未開示）財務健康度
93点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 56.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
1,482万円

サービス業内 5位/524社

平均年齢
31.9歳

サービス業内 478位/527社

平均勤続
2.4年

サービス業内 495位/527社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース一言

