

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

ビジョン

日本で一番支持されるM&A会社を目指す

平均成約単価
8,707千円

M&Aアドバイザー
35人

② 中長期の経営戦略

1. 金融機関との提携深耕

2021年10月期から金融機関との提携関係に注力し、新規提携先の拡充・深耕を推進

3. 多案件同時進捗体制

1チーム10件以上の案件を同時進捗でき、中小企業の多数のニーズに対応

2. 一気通貫型業務体制

M&Aアドバイザーが契約締結から成約まで一連業務を担当し、効率化と早期習得を実現

4. 未経験者採用と育成

M&A経験の有無を問わず採用。半年～1年で成約実績可能な教育体制を構築

③ 対処すべき課題

① 信用力の向上

- ・ 内部管理体制の整備充実
- ・ コンプライアンス体制の強化
- ・ 実績積み重ねによる信頼関係構築

② 人材確保と教育強化

- ・ 中期経営計画に沿った人員採用
- ・ 継続的な教育実施
- ・ 多様な人材の育成

③ 案件進捗管理と品質維持

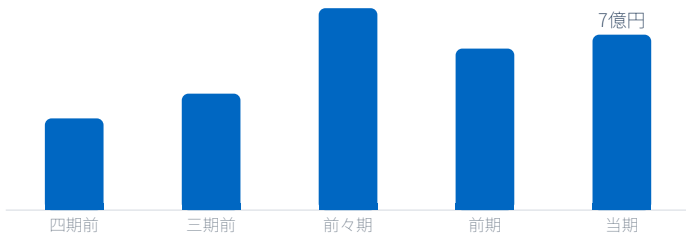
- ・ 週次検討会による組織的管理
- ・ スケジュール徹底管理
- ・ 情報漏洩防止と品質標準化

面接で使えるポイント

- ・ 中小企業366万社の99.7%が対象で、後継者不在率50.1%という市場課題に対応するビジネス
- ・ 2024年度事業引継ぎ成約件数2,132件で過去最高更新、今後の市場拡大が確実な成長機会
- ・ 「相談されたら断らない」という創業方針を継承しながら、M&A支援機関2,758事業者との競争で優位性を構築

証券コード 9236

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



要するに
日本企業向けのM&Aアドバイザリーサービスを提供する企業

主力事業・セグメント
・サービス業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）
・－（判定に必要な数値が未開示）

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

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 61点 / 100点
-----------------	-----------------	---------------------

将来性 曇り / 就活偏差値 52.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
696万円

サービス業内 128位/524社

平均年齢
35.9歳

サービス業内 368位/527社

平均勤続
2.1年

サービス業内 513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

