

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

企業理念

M&A Techにより未来のM&A市場を創造し、成約スピード向上と価格抑制で多くの企業がM&Aを検討できる社会を創ること

平均成約期間
7.2ヶ月

後継者不在率
50.1%

システム改修数
12,000回以上

2 中長期の経営戦略

1. M&Aアドバイザーの採用・教育

様々なバックグラウンドから専門知識・営業力・業界精通者を発掘。人材紹介、ダイレトリクルーティング、新卒採用を強化し、入社時研修と継続的な勉強会で育成

3. システム開発への投資

AIマッチングアルゴリズムの継続開発で買手候補企業の抽出精度を向上させ、競争力の差別化を強固化

2. 1人あたり売上向上

受託案件数は教育システム化によるアポ〜契約受託率向上、成約率はAIマッチング精度向上と法人部体制強化で対処

4. 案件進捗管理の強化

成約希望時期を確認し、M&Aアドバイザーが随時両社の意思を汲み取りながら案件をコントロール。変動案件は全社で原因と対策を共有

3 対処すべき課題

① 投資家との適切なコミュニケーション

- ・ 案件進捗が当事者企業の意思決定に左右されるため把握困難
- ・ 見込成約時期の大幅変動を最小化するよう努力
- ・ 成約時期変動案件の原因と対策を全社で共有・改善

② 顧客サービス品質向上

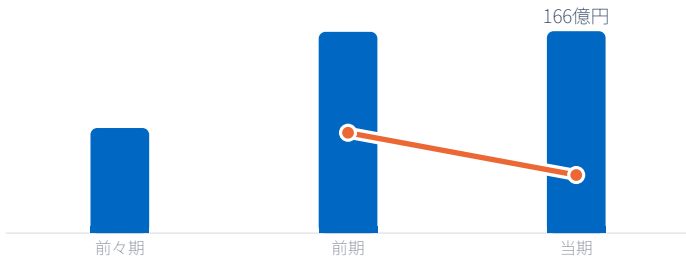
- ・ AIマッチングアルゴリズムの継続開発で精度向上が必須
- ・ 多くの企業機密情報を預かるため情報漏洩リスク対策が重要
- ・ 人員増加に伴う管理体制の強化と内部監査の実施

面接で使えるポイント

- ・ 後継者不在率50.1%の課題解決のため、M&A Techで成約期間7.2ヶ月を実現し、事業承継支援を加速
- ・ AIマッチングアルゴリズムの12,000回超の改修で参入障壁を築き、競合との差別化を強固化
- ・ 完全成功報酬制で譲渡企業の着手金ハードルを撤廃し、年間6万社の官民目標達成に貢献

証券コード 9552

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
166億円

営業利益率
28.8%

財務健康度
87点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 47.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
-（未開示）

平均年齢
-（未開示）

平均勤続
-（未開示）

※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…）

直近ニュース十一言

参考: クオンツ総研ホールディングス[9552]：自己株式取得に係る

