2025.8 個人投資家向け説明会 質疑応答

質問 1

コンサル数、受託案件数、契約負債の 3 つの KPI を開示していて、どれも過去最高とのことだがそれぞれ将来の売上とどのような関係がありますか。

回答 1

まず、コンサルタント数ですが、私たちの仕事は一件一件非常に重たい仕事になるので、一人当たりが抱えられる案件数というのは限られている。コンサルタントがいないとそもそも仕事が始まらないということで非常に重要な指標になる。受託案件数は、事業承継を考えるオーナーからの受託件数を指す先行指標となり、開示している。契約負債は、基本合意の場面で 1 割ご入金いただくというフィー体系を敷いていて、これはクロージングが終わると 10 倍ぐらいの売上になっていくので、これも重要な先行指標として開示している。

質問 2

悪質な買い手による被害に関する週刊誌や報道などで、案件に関与した仲介会社として競合他社の名前は出ているが、御社の名前は出ていない。御社もそういう事案を仲介したことはあるのか。もしないならどういう予防策をとっている結果なのか。

回答 2

報道で出ている悪質で詐欺的な買手が今非常に増えている。私たちは、報道に出た悪質な買手とは幸い一切取引がなかった。ただ、詐欺師が世の中からこれからどんどん消えていくかということ、まだまだなくならないという風に見ている。詐欺師は詐欺のチャンスを狙っているという風に見ているので、様々な社内ルールを敷いて常にチェックをしている。特に個人保証の解除に関しては、個人保証の解除がなされずに会社が倒産したり、売り主が自己破産したりするという事態が起こらないように、何重にも社内では様々なチェックを入れて運営している。そもそもこのような問題が出る前から相当厳しく見てきた、というのが実態である。

質問 3

同業他社比で配当性向が低く、現預金が潤沢。株主としては有効活用しないキャッシュは還元して欲しいと思っている。これらのことは経営陣として当然認識した上で、M&A による成長戦略というお考えだと思うが、このあたりについて社長のお考えを聞かせてほしい。

回答 3

2016 年に私どもがレコフをグループ化したが、その時は純資産 45 億なかったぐらいの中、35 億キャッシュが必要なかなり全力での M&A だった。そう考えるとやはりキャッシュポジションというのは色々なものに影響してしまうため、キャッシュポジションを高く維持しながら、より幅広く、より大きい M&A

も含めて検討できるように成長させていきたい。一方で、今までは配当性向 20%だったが、これを 30% に変えてしっかりと配当性向を高めながら仕事をしていくこととした。

質問 4

今後 AI の活用をどのように進めていくか。

回答 4

AI の活用は社内でもかなり進めている。直接名刺交換をした買手企業はもう 7 万社を超えていて、かつ様々な問い合わせもある中で、全てデータベース化して整備している。お預かりした一つの案件に対しても、自動的に色々なデータに基づいて AI でマッチングするような仕組みを整備し運用している。人の記憶に頼っていると漏れが出るという可能性があるのも、そういった面で AI の活用は進んでいくと思っている。また、資料作成といった別の面でも AI の活用に向け議論を常に行っている。

質問 5

金融機関は、大型の M&A 以外の中規模の M&A についても直接手掛けるようになってきていると聞くと、御社はどのように対処されるのかを教えてください。

回答 5

大手金融機関も今までは直接扱わなかったようなサイズのところまでしっかりと提案に来ているという印象を持っている。地方銀行についても、前より積極的に M&A の提案をしている。私たちも M&A 仲介の中だけでなく、大手金融機関などとの競合の場面も増えているので、大手金融機関に負けないブランド認知度や提案力、実績、コンサルタントの質をより高めて提案していく。M&A の会社の特色として転職というものがないので、長く腰を据えてオーナーと向き合っていけるということが、金融機関にない特色になりうる。金融機関に対して特別対処するという事はないが、今までの強みをより磨いていく。

質問 6

伝統のあるレコフの生産性・収益性が、MACP と比べて低くなっていることについて、どこに原因があると分析しているか。

回答 6

レコフには一番歴史があり、MACP も取り組めなかったような大きな再編の実績を持っているが、レコフが得意とした類型に今なかなか取り組みづらい環境になったというのが原因の一つと考えている。また、もう一つはその辺りを仕切っていた、創業の吉田オーナーを含めた、一線で活躍されたシニアの方々が引退時期に入ったということが大きく影響している。ただ、レコフのブランドは非常に強く、CM を打たなくても認知度が高い。また、40 年近く運営していて 1 回しか訴訟されたことがないという真面目な仕事姿勢もあり、お客様からの信用もある。MACP とは会議や勉強会、ロールプレイング、知識テスト事例共有、活動、KPI、採用を一緒に行っていて、長らくレコフの生産性が低いままで終わるという風には全く考えていない。これから 100 名以上で支えるべきブランドだと思っているので、もう少し時間をい

ただき、非常に強いブランドとシェアを確立するように取り組んでいく。

質問 7

中期経営計画は開示されていないが、長期的に重要視しているビジョンを教えてください。

回答 7

まずは社内で発信しているのは M&A 仲介業界で売上トップに立つこと。フィー体系は異なるが、やはり M&A 仲介で 2 位というのは、強いブランドを作る面では弱いため、トップを取ろうという話をしている。また、グローバルで非常に強いブランド、強い組織を持つブティックと提携していくことも考えている。世界最高峰の投資銀行になるということに向けて、体制を作って歩みを進めていくということではぶれていないので、ここに向けて全ての手を打っていく。

質問 8

今後の海外展開について教えてください。

回答 8

元々人材も顧客も持っているブティックと M&A で手を組みたいと考えていて、常に情報を集め検討を進めている。自力で一から拠点を作るというのは、当面国内で手一杯であり、時間がかかるため、現状ではあまり考えていない。レコフは日本とベトナム間の M&A というのを年間数件仕上げる力を持っているが、ピンポイントでまだ力不足であるため、グローバルで存在感を持つ、強いブティックと手を組む可能性を探っていく。

質問 9

人材の流動化が激しい分野かと思うが、社員とのエンゲージメントにおいて一番大事なものは何だと考えているか。

回答 9

上場来の離職率 6.6%とおそらく業界では非常に低い。要因について他社と明確な比較はできていないが、一つのオフィスで毎週理念や行動指針を共有していること、また、大型案件をやり遂げる力がある極めて優秀なメンバーを厳選して採用していることが挙げられる。みんなが一つの方向を向いて、数百億、数千億という大型ディールに取り組む力を持っているので、やりがいや成長を感じられるような組織になっているというのも一つの要素だと思う。360 度評価やリーダーシップ評価など多面的な評価制度があり、年収が 10 年間上場企業でトップであるなど複合的な要因で離職率が低く運営できているのかと思う。

質問 10

クライアントの御社に対する評価や満足度はどうか。

回答 10

現状は非常に良い評価をいただいている。気を抜かず、評価に甘えずに取り組んでいく。ディールの質や

社内の会計士の比率も高く、良い形で仕事ができている、レベルが高いと言ってもらえることも非常に多い。これからもそういう評価をいただけるように精進して頑張っていく。

質問 11

競争優位性として7項目挙げているが、特に最大の競合である銀行と比べて優位な点について教えてほしい。

回答 11

銀行とのお付き合いでいうと、売り手側の譲渡企業から受託する場面においては競合ではあるが、マッチングというところでは協力をお願いしているという2つの面がある。銀行は融資があり、決算書もあるので非常に強いが、最大の優位な点でいうと、銀行とは異なり異動がないという点かと思う。5年10年お付き合いしてM&Aに至るというケースもあるので、銀行で3年ごとに担当が変わるとするのは、オーナー家、創業家と長く向き合っていく面では弱点になるケースもあると思う。