

2026/8/25 個人投資家向け説明会 質疑応答

質問 1

売上・利益を上方修正した一方、成約件数は下方修正されていますが、これは案件の大型化が進んでいるということでしょうか。

回答 1

まさにご質問の通りです。来期に富裕層課税が強化されることに向けて、案件の大型化や年内のクロージングを目指す案件が非常に増えていることを反映した予想の見直しとなります。

質問 2

2027 年からミニマムタックス（富裕層に対する課税強化）が強化される予定ですが、短期的には追い風になりそうでしょうか。また、それ以外に市場の活性化につながる制度変更は予定・検討されていますでしょうか。

回答 2

2027 年 1 月から富裕層課税が強化されるということで、M&A でお手伝いする方はほぼこの対象になってきます。今から準備を始めるのは時期的にはなかなか間に合いませんので、これから交渉の終盤、クロージングに向かう案件が多く、非常に大きなクロージングの波になるということになります。では来年からはどうかということですが、今まさに新聞でも取り上げられている、未上場株式の相続税の引き上げがあります。特に優良企業ほど相続税が非常に重たくなるという面があります。そのため、これまでよりも M&A が選択される局面が増えてくるかと思います。2028 年からはまさに相続税強化が始まる予定ですので、それに向けていろいろな検討が進んでいくのではないかと考えております。

質問 3

なぜ御社のコンサルタントはモチベーション高く仕事ができているのでしょうか。

回答 3

M&A は非常に社会的意義が大きく、また一つとして同じ案件はありません。M&A に関わる企業の創業者の方や買い手の方は素晴らしい方ばかりですし、ファンドのマネージャーも非常に優秀な方たちです。一つ一つ同じ仕事がない中で学びがあるということで、こんなに面白い仕事はなかなかないと思います。そうした環境の中で、みんなが一丸となって高いモチベーションで取り組んでいる状況だと思っています。

質問 4

御社が M&A 仲介業界で No.1 になっている、その強みと今後の成長戦略について教えてください。

回答 4

一言で言うのはなかなか難しいのですが、さまざまなものが複合されていると思います。ここまでブランドを一生懸命作ってきたこと、優秀なコンサルタントを育て、教育をしてきたこと、案件の大型化が進み、徐々に実績やブランドがついてきたこと、こういったことが複合されながら、リーグテーブルのトップや、動かしている株価合計のトップといった結果につながっているのだと思います。ただ、まだまだこれはもっと上げていかなければならないところですので、ここからも頑張ってまいります。

質問 5

契約負債という言葉は初めて聞きました。これが増加しているというのは、経営上どういう意味があるのでしょうか。

回答 5

分かりづらいかと思うので、例でご説明します。売り手・買い手の方それぞれから、クロージングが終わると 5000 万円ずついただくような成功報酬のお仕事があった際、基本合意という、いわば株価について双方が婚約したような契約を結びます。そこからデューデリジェンス（監査）という調査に入っていきますので、関係者はかなりの費用負担をしていくという場面があります。この基本合意の際に、私たちは大体 1 割程度のご入金をいただきます。例えば 5000 万・5000 万であれば、それぞれ 500 万・500 万、合わせて 1000 万円です。つまり売り手・買い手合わせて 1 億円の仕事において、1000 万円が私たちに入金される状態になります。本来これは返還義務がないため売上に立てれば分かりやすいのですが、まだ仕事が完了していませんので、監査法人の指導もあり、いったん預かり金のような形で「契約負債」という勘定に計上します。決算書で言うと負債の部に、昔の「前受金」と同じような形で「契約負債」として計上されるということです。この 1000 万円は、その後仕事が完了し、先ほどの例で言うと、5000 万・5000 万のうち 500 万ずつをいただいていますので、残りの 4500 万・4500 万を追加でクロージング時にご入金いただきます。この 9000 万円をご入金いただいたタイミングで、負債として計上していた契約負債の 1000 万円も売上に立てて、合わせて 1 億円の売上を立てるという構図になります。したがって、契約負債が増えていくというのは、クロージング前の案件、つまり基本合意後の案件が積み上がっている状況を意味します。件数まではこれだけでは分かりませんが、金額ボリュームはおおむね予測できますので、マーケットにも注目される数字になっているということです。

質問 6

足元で M&A は活況ですが、団塊世代の事業承継が完了した後、案件数は減少しませんか。中長期的な M&A 市場の見通しを教えてください。

回答 6

さまざまな統計の数字がありますが、大きくは 128 万社が後継者不在というようなものもあります。私たちが年間お手伝いしている件数は 300 社にも届いておらず、東証プライム上場の同業 4 社を合わせても、少なくとも 1500 社に届くかどうかというボリュームです。これを考えますと、件数が全く足りていないというのが実情です。年間約 7 万社が廃業しているという状況ですので、政府としても中小 M&A ガイドラインの制定や、M&A に対する補助金などをいろいろ出して、事業承継を円滑に進められるよう支援し

ているという状況です。今後、長い目で見たときにどれくらい変化があるかということですが、私たちが扱っているシェアがまだ少なすぎるため、正直なところ、私たちの業績にそれほど大きな影響はないのではないかと考えております。

質問 7

被買収企業の経営状態が赤字である場合、M&A の対象にはならないのでしょうか。それでも被買収対象となった事例があれば教えてください。

回答 7

赤字である場合でも M&A の対象にならないということは全くございません。赤字の会社で M&A が成立している場面はたくさんありますので、数え切れないほどの事例があります。赤字というのは PL、つまり単年度で利益が出たか出なかったかという話に過ぎません。もっと言えば、その積み上げである BS の話もあります。借金が重すぎて引き受けるのがなかなか難しい会社なのか、赤字ではあるものの現預金が積み上がっていて、優良な資産もたくさん持っている会社なのか。後者であれば、良い会社が引き継げば、いくらでも良くしていけるという会社もあります。赤字だからといって全て M&A が成立するとは言いませんが、赤字だから成立しないということは全くありませんので、単純に判別できるものではなく、中身によるかと思います。

質問 8

大型案件が高水準で推移していますが、これは一時的な要因でしょうか。それとも営業体制の強化による構造的な変化と見ていますか。

回答 8

私どもは、大型案件に強いということが市場でもずっと言われておりまして、大型案件比率は特段変わっていないという状況です。ただ、ブランドが上がったり、社内の人材レベルが上がったり、実績が積み上がっていったりすることで、より大型案件をお預かりできる力が増しているというのは現状としてあります。もう一つは、来年からの富裕層課税強化前にクロージングを意識した交渉が多数動いておりますので、一時的な要因という観点で言えば、2027 年中にクロージングしようという大型案件が一定数あり、その要素も影響しているというふうに思います。

質問 9

M&A 業界での不祥事を聞きますが、御社については特段ニュース等で目にしたことがありません。不祥事を起こさない背景を教えてください。

回答 9

M&A における決済には結構なリスクが伴っておりますので、対価がしっかり払われない、個人の連帯保証が外されないといったことが起こると、トラブルに発展しやすいということで、さまざまなニュースが出る前から社内でもいろいろなルールを作り、そういった中途半端な決済を認めない体制を作っていた

というのが大きかったと思います。まさに詐欺ができる土壌というのはそういうところにあります。対価を後で払うという契約だけしておいて対価の支払いを後回しにする、契約だけしておいて連帯保証を外さない、といったことです。本来であれば同時にいろいろなものが決済されるべきところ、これまでは歴史的にそういった不祥事や詐欺があまりなかったため、契約に基づいて時系列が多少前後しながら決済されるということもありましたが、こういった詐欺の話が出てくると、その場でピタッと決済を完了させることが非常に重要になります。今、行政もそういった方向に制度を整えていますし、業界でもそういうところに注目しているということで、私たちはニュースになる前から、そこに力を入れて取り組んでいたことが背景になったのかなと思います。ただ、これも先ほど申し上げたように、詐欺の手口もレベルが上がってきますので、私たちもさらにレベルアップして、ますます固い守りで臨んでいきたいと思っております。

質問 10

M&A 業界について、現状と今後の成長度合いについて教えてください。

回答 10

M&A は今後ますます増えていくと考えております。少し細かいことを申し上げますと、公表ベースでは 5000 件ですが、公表されていない件数もあり、これは統計には出てきませんが、少なくとも 4000 件ぐらひはあるとみておりますので、実際には 9000 件ぐらひのボリュームで M&A が動いているのではないかと思います。非常に増えておりますし、今後も増えていくと思います。先ほど申し上げたように、M&A というのは一般化しているということもあります。事業承継という文脈でも伸びていきますが、上場会社が時価総額の基準をクリアしようとしたり、自分たちの事業の再編を進めようとしたりする機運も非常に高まっておりますので、上場会社が自分たちの時価総額を意識しながら積極的に M&A を行い、他社と一緒にっていくという場面も非常に増えています。M&A 全体が非常に活況ですし、公表されていない分も含めて事業承継も非常に活況ですので、今後ますます増えていくということになります。ただ、プレイヤーについては、大手金融機関から地方銀行、会計事務所まで、どこもしっかり取り組もうということで参入しているプレイヤーが非常に多いので、これからますますレベルの高いところでの競争が続いていくのではないかと見ております。私たちはそうした中で、より一層ブランドを高め、もっと広く大きく取っていききたいと考えております。

質問 11

中村社長の経歴を教えてください。

回答 11

私は 1995 年から 10 年間、積水ハウスというハウスメーカーで新卒として仕事をしておりました。後半は地主様の資産運用や相続対策も担当しておりまして、そうした中で、地主様が持っている焼き鳥屋さんを譲渡したり、ビルの清掃会社を譲渡したりといったお話をされたのがきっかけで、M&A ということを知りました。当時は何千万、何億というお金が動く、地図に残る仕事をしているということで、一番難しい営業の仕事をしているという自負を持っていたのですが、M&A を知り、何百億、何千億というお金が

ものすごいスピードで動いて社会に大きなインパクトを与えているということで、M&A アドバイザーという人たちの仕事に本当に転職したいという強烈な憧れを持ったのがスタートです。ただ、そのキャリアでの転職はなかなかできませんので、30 を過ぎるまでハウスメーカー一本ということで、転職は諦めて、資本金 300 万円で立ち上げ、常勤は私一人だったのがこの会社です。今考えると、当時は 2 回ほど倒産や破産の危機に近いこともありましたが、そう考えると、今こうして非常に夢のようなところで仕事をさせていただいているということに、大変感謝しております。

質問 12

なぜ御社のテレビ CM はライオンなのですか。

回答 12

これは電通さんが、当社が上場してすぐの頃に提案してくださったのがスタートでした。私たちがお手伝いしているオーナー社長は、非常に強い存在です。何十年と社員を率いて事業を作り、戦ってこられた方なのですが、事業承継、つまり後継ぎがない、自分に何かあったらどうしようという場面では、社員にも取引先にも言えない深い悩みの中で試行錯誤されています。後継ぎがない、自分の体が心配だ、自分に何かあったらどうしようという場面で、子どもがいない、継いでくれる人がいないという場合は、M&A 以外の選択肢はあまりありません。そうすると、M&A で誰と、いつ、というかなり深い話に入っていくのですが、これは社長にとって非常に寂しい、決して楽しい話ではありません。本当に自分に何かあっても問題ないような会社にしてあげたいという思いの中で、孤独な決断を迫られる場面です。そうした孤独で強い存在という意味で、「ライオン社長」を提案していただきました。

質問 13

来期以降の中期計画における、当社 25%増・レコフ 15%増というコンサルタントの増員計画は維持できますでしょうか。

回答 13

私自身も毎週土曜日、最終面接や、一次面接を兼ねた夜の会食に取り組んでおり、先週も行っていました。これは必ずやるということで、社内でもさまざまな採用戦略や面接体制の整備、新卒の優秀層をしっかりと採用していくことなど、いろいろな取り組みを進めています。ただ、大前提として、とにかく優秀な方を採用していくことがマストです。人数が足りないからレベルを落として採用するということはせず、ここまでやってきたことが一人当たりの戦闘力の強さにつながっています。優秀な人材をしっかりと採用しつつこの数字を達成していきたいと考えております。