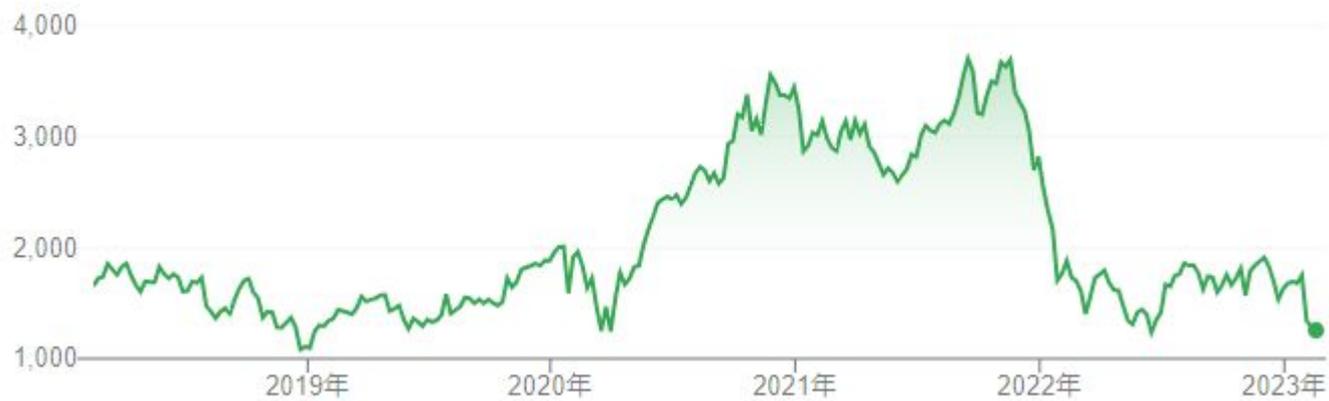


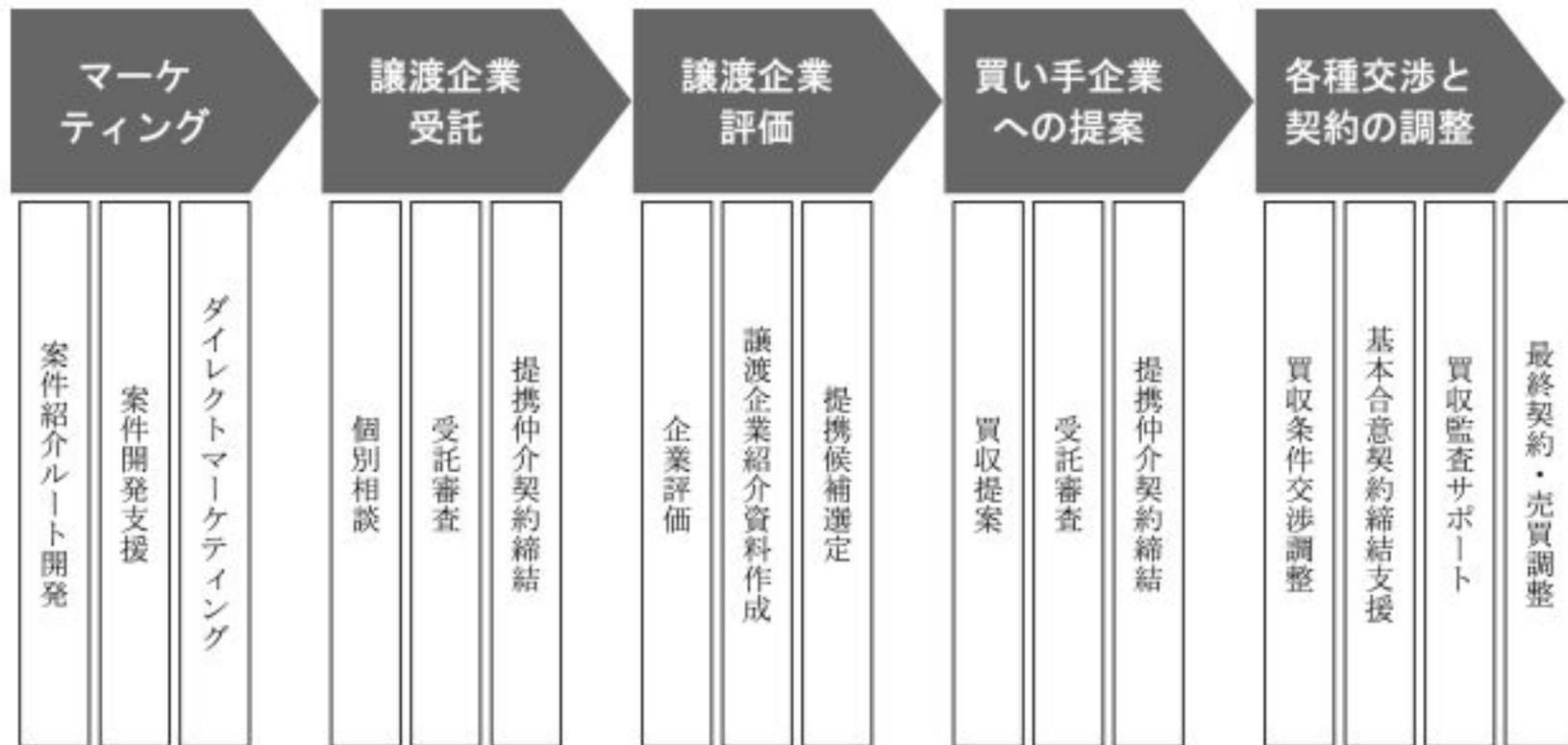
An aerial view of a city, likely Tokyo, with a blue circular graphic overlay consisting of concentric arcs and a grid pattern. The text is centered over the image.

日本M&Aセンター M&Aキャピタル ストライク

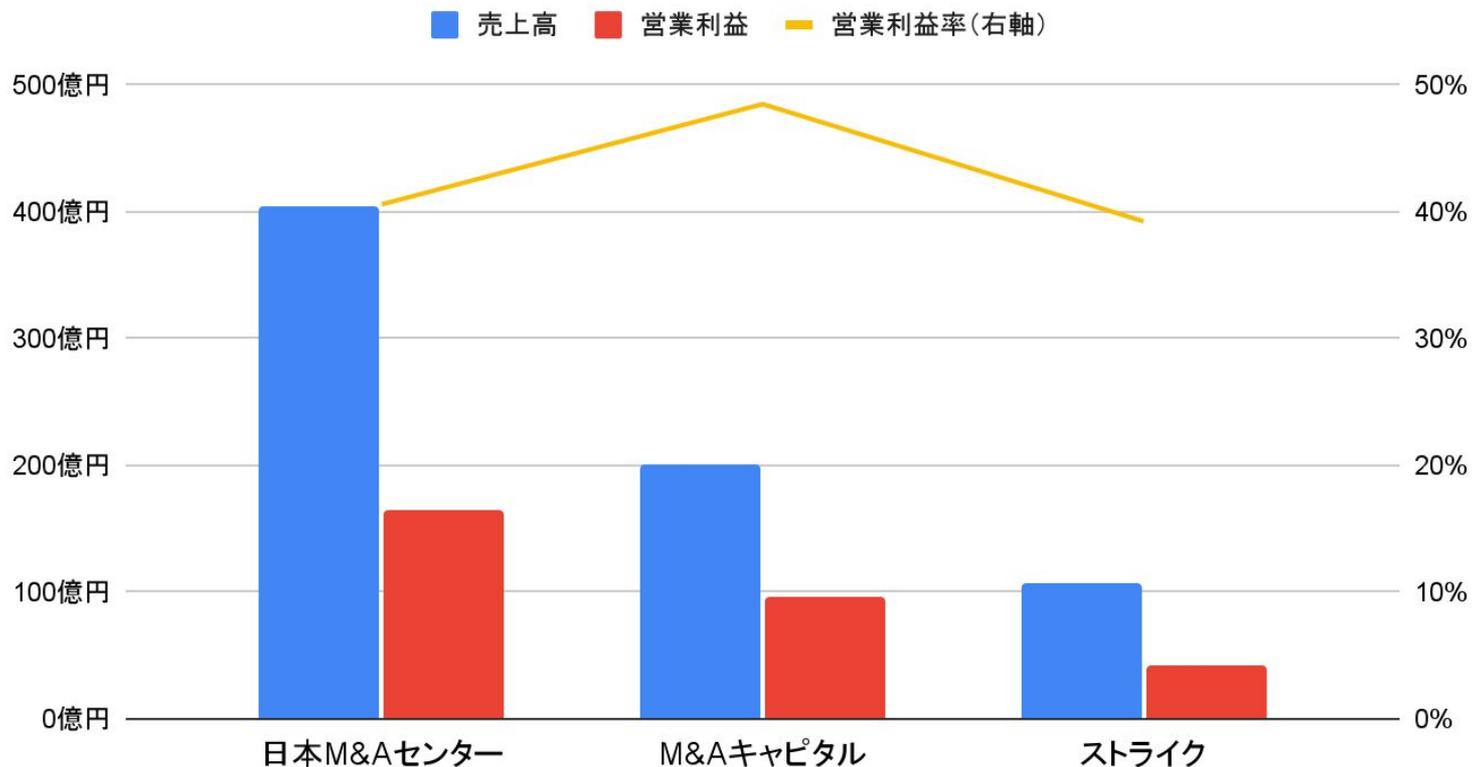
買うならどの銘柄？



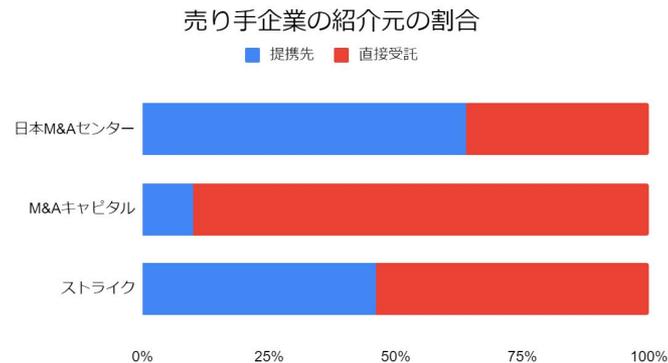
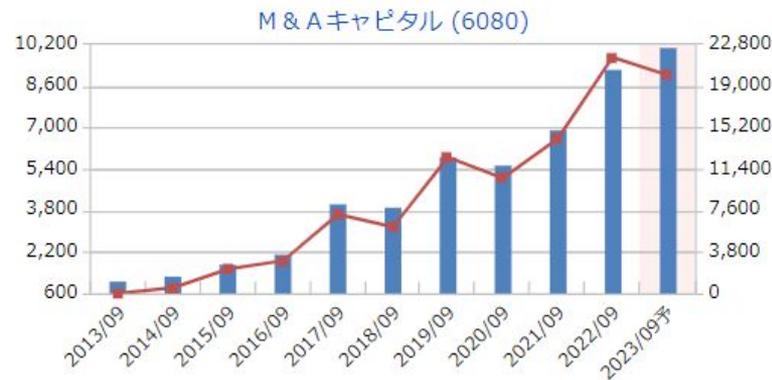
M&A仲介業者の役割



主要3社業績比較



3社ともに大きく成長



投資指標

	日本M&Aセンター	M&Aキャピタル	ストライク
設立年	1991年	2005年	1997年
時価総額	4,339億円	1,282億円	780億円
PER	33.8倍	21.4倍	21.4倍
PBR	8.24倍	3.96倍	7.03倍
ROE	24.0%	23.5%	29.2%
平均年収	約1,200万円	約3,000万円	約1,400万円
従業員数	972人	229人	220人

各社の特徴

日本M&Aセンター

- **業界の老舗で王者**
- 金融機関や会計事務所とのネットワークを形成
- 「営業」が強み
⇔ 不適切会計
- 社員は玉石混交

M&Aキャピタル

- 3社の中では新参
- 案件は直接受託が多い
⇔ 「仕組み化」は弱い
- **最高水準の給与
(年収3,000万円)**
- グローバル・大型案件
⇔ 業績変動が大きい
- 「投資銀行化」を目指す

ストライク

- **M&AオンラインやWebを介した案件紹介**に注力
- ネットワークはあるが、M&Aセンターに劣後
- 従業員数は伸びているが、力はあるか？

業界のリスク

- 競争激化リスク

- 中小企業のM&A仲介の**参入障壁は低い**
- 現にコンサルティング会社や金融機関、スタートアップが続々参入
- 「着手金無料」など、**価格競争**も進む

- 規制リスク

- 「**両手**」で手数料を取ることを問題視(中小企業庁)

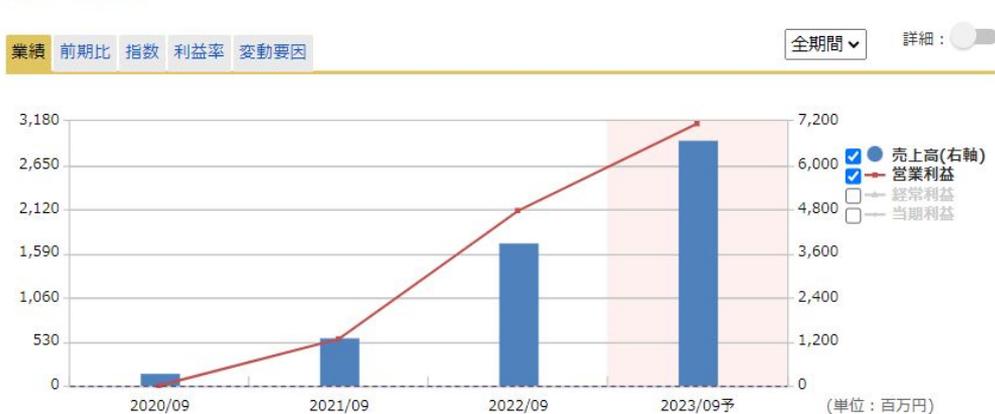
- 人材獲得リスク

- 最後は「人」がいないと案件が成立しない
- **優秀な人材の確保**が成長には絶対条件
- やがてM&A仲介のM&Aも...

彗星のごとく現れた「M&A総合研究所」

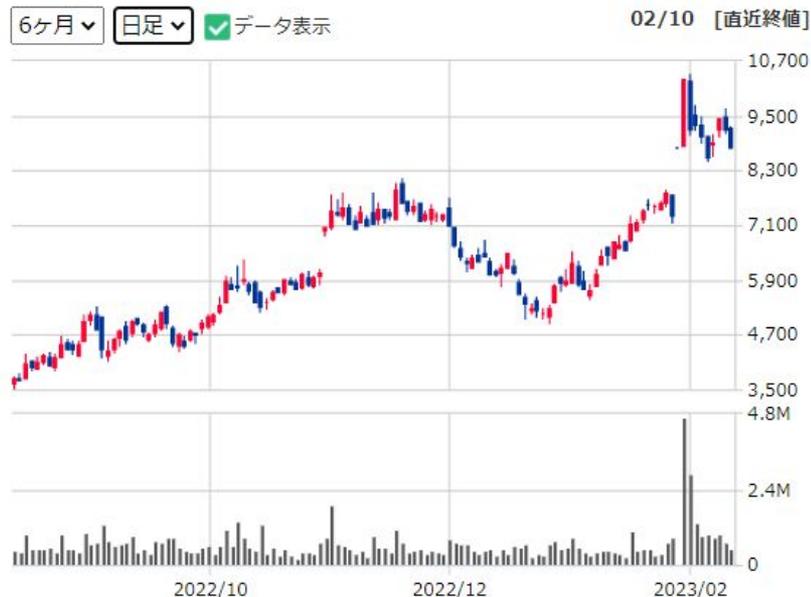
AIマッチング／DXによる案件効率化／完全成功報酬

通期業績推移



表示：折りたたむ

決算期	売上高	(前期比)	営業利益	(前期比)	経常利益	(前期比)	当期利益	(前期比)	EPS	BPS
2020/09	376	-	3	-	3	-	4	-	0.2円	21.3円
2021/09	1,328	253.2%	563	18,666.7%	557	18,466.7%	368	9,100.0%	19.2円	40.6円
2022/09	3,911	194.5%	2,103	273.5%	2,082	273.8%	1,326	260.3%	69.1円	152.6円
2023/09予	6,700	71.3%	3,150	49.8%	3,147	51.2%	2,108	59.0%	109.9円	-円



私が選ぶなら...

M&Aキャピタルパートナーズ

理由1 直接受託が多い → 案件の**差別化**

理由2 給与水準が高い → **優秀な人材**が集まる

理由3 大型・クロスボーダー → **競争激化**を避ける

新刊発売とYouTubeライブのお知らせ

1社15分で本質をつかむ
プロの企業分析



かごい しゅんすけ
梶井駿介
つばめ投資顧問代表 投資系YouTuber

**最高のアナリストは
あなた自身** 投資よりも大切なことがある。

年間500社超の分析を実践してきたプロ投資家の技術

©2023 MEDIA PUBLISHING

新刊発売記念！YouTubeライブ

2023年2月18日(土)14:00-16:00

”企業分析のやり方教えます”

企業分析のリクエスト受け付けます！

※参加したい方はチャンネル登録をお忘れなく！