

このまちの企業に、あたらしい未来を。

2022年6月9日（木）

名証IRセミナー オンラインプレミアム



名南M&A株式会社  
Meinan Consulting Network

- 01**    **会社概要**
- 02**    **2022年9月期 第2四半期実績**
- 03**    **2022年9月期 業績予想**
- 04**    **今後の取り組み**
- 05**    **市場動向**

# 会社概要

会社名	名南M&A株式会社
事業内容	M&Aの仲介・コンサルティング 事業継承コンサルティング 合併・買収などの企業提携支援 M&A及び事業戦略立案のコンサルティング業務 企業再生M&A支援 企業評価額算定支援 ファイナンシャル・アドバイザーサービス M&A契約書面の起案支援 中華人民共和国・ベトナム国におけるM&A支援など
設立	2014年10月2日
資本金	310百万円

# 沿革

- 1966年 ● 佐藤澄男税理士事務所設立
- 2001年1月 ● 名古屋市熱田区において、株式会社名南経営（現:株式会社名南経営コンサルティング）内に M & A コンサルティングを手掛ける企業情報部を設立し、名南グループとして本格的に M & A 支援サービスを開始
- 2013年4月 ● 日中クロスボーダー M & A 業務を開始
- 2014年10月 ● 株式会社名南経営コンサルティングから企業情報部を分社化し、名南 M & A 株式会社を設立
- 2016年2月 ● 業務機能を名古屋市中村区へ移転
- 2019年4月 ● 大阪市西区に大阪オフィスを開設
- 2019年12月 ● 名古屋証券取引所セントレックスに上場（現：ネクスト市場）
- 2020年12月 ● 名古屋証券取引所市場第二部に市場変更（現：メイン市場）
- 2021年10月 ● 静岡市葵区に静岡オフィスを開設

# 役員一覧



代表取締役社長

**篠田 康人** *Yasuhito Shinoda*

1973年生まれ

中小企業診断士／宅地建物取引士

中小企業向けコンサルティングの経験を活かし、2001年から中小企業M&Aを支援する東海地区最古参M&Aプレイヤー。これまでのM&A支援実績は100件以上。経験に裏付けられたコンサルティングと持ち前の情熱で、中小企業経営者のM&Aを力強く支援する。

座右の銘は「人間一生勉強」



取締役 情報開発本部 本部長

**青木 将人** *Masato Aoki*

1978年生まれ

メガバンクを経て2005年に（株）名南経営に入社。以後、10年以上にわたり中堅中小企業の事業承継型M&Aの他、上場企業やPEファンドの買収案件、業界再編型M&Aを支援。取締役経営管理部長として、新規上場及び市場変更業務を担当後、2021年4月に現職就任。

# 役員一覧



取締役 事業戦略本部 本部長

**櫻田 貴志** *Takashi Sakurada*

1984年生まれ

日本国内での中小企業M&A 業務（事業承継、グループ内再編や事業再生目的）のみならず、東アジアを中心とした海外進出支援業務やクロスボーダーM&A業務を担当している。

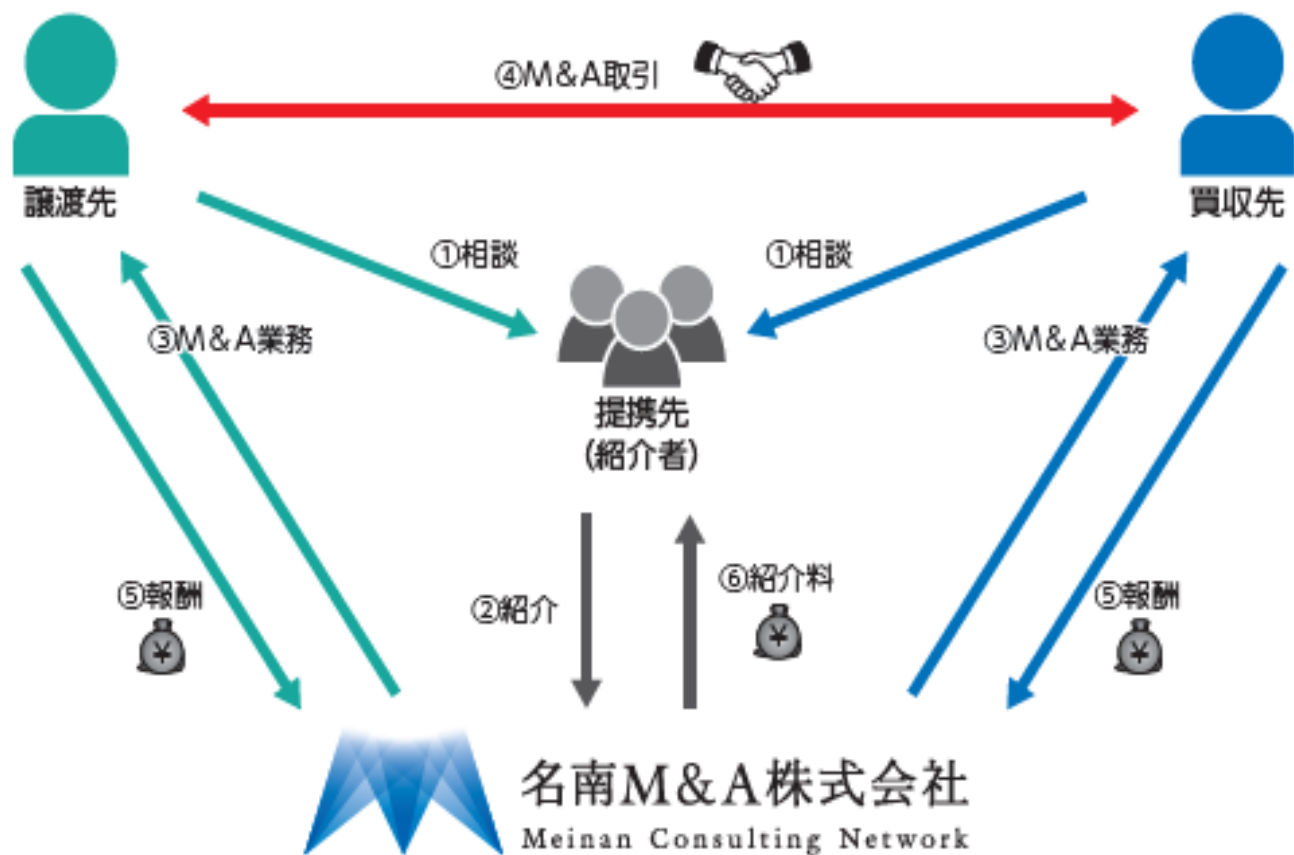


監査役

**南川 剛廣** *Yoshihiro Minamikawa*

メガバンクで欧米海外勤務、クロスボーダーM&A業務、国内支店長などを経験後、証券業、自動車部品製造、半導体・電子部品商社、パソコン周辺機器製造、飲食FCなどで管理系の業務に従事、大企業から中堅・中小企業での管理現場での豊富な実務経験と知見を背景に監査業務を担当している。

# 事業概要



M & A 仲介業務（譲渡先、買収先双方のアドバイザー）のみではなく、譲渡先もしくは買収先の片方のみを顧客とする F A も提供し、**収益機会を向上**

# M&Aの流れ



## 譲渡企業の場合



### 個別相談

貴社の譲渡の目的・希望条件等についてヒアリングさせていただきます。



### アドバイザー契約の締結

貴社と当社との契約です。契約後、貴社の経営資料に基づき、企業評価を実施致します。



### 譲受企業の探索

貴社の提携候補企業をリストアップし、アプローチします。



### 譲受企業との交渉

貴社の交渉人(または仲介者)として条件交渉を実施します。



## 譲受企業の場合



### 個別相談

貴社の成長戦略や譲受の目的・希望条件等についてヒアリングさせていただきます。



### 匿名情報の提供

貴社のニーズにマッチした案件情報を匿名でご提供します。



### 秘密保持契約の締結

貴社と当社間の秘密保持契約締結後、譲渡企業の詳細資料を提供致します。



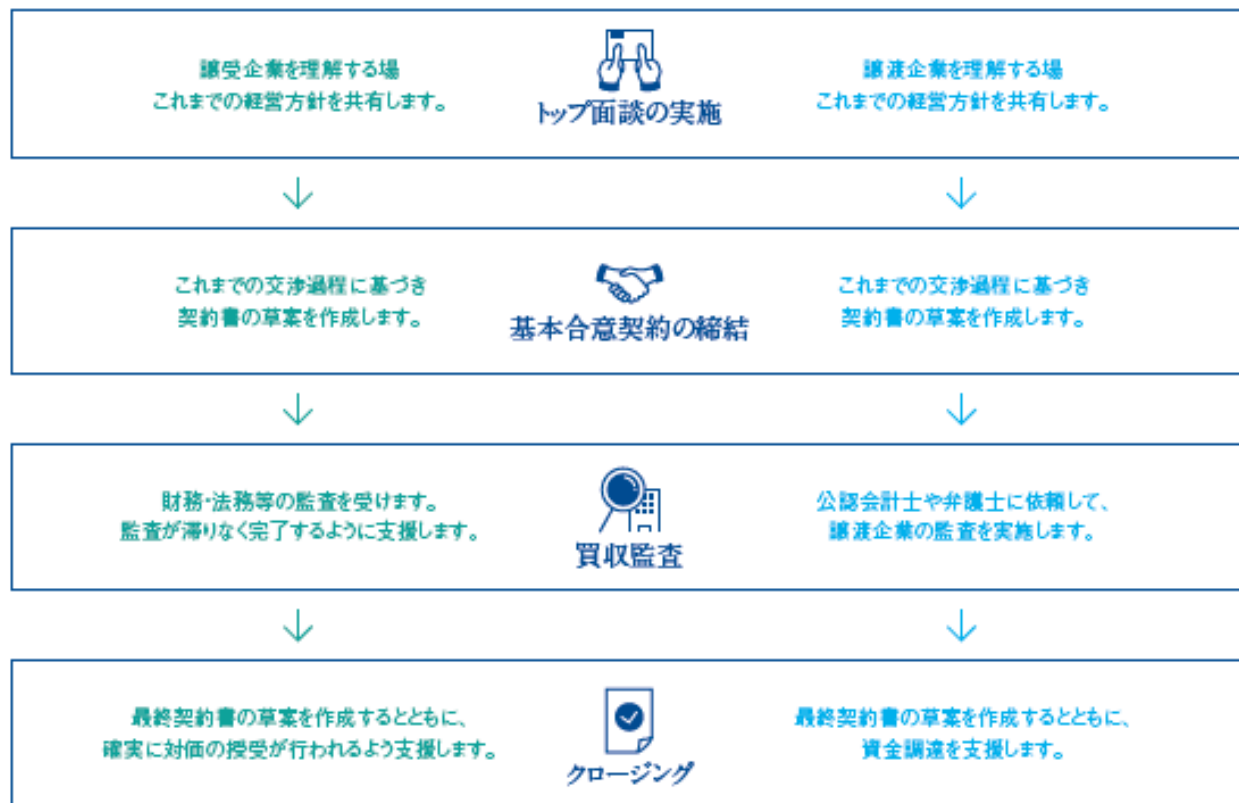
### アドバイザー契約の締結

貴社と当社との契約です。契約後、譲渡企業との条件交渉をスタートします。

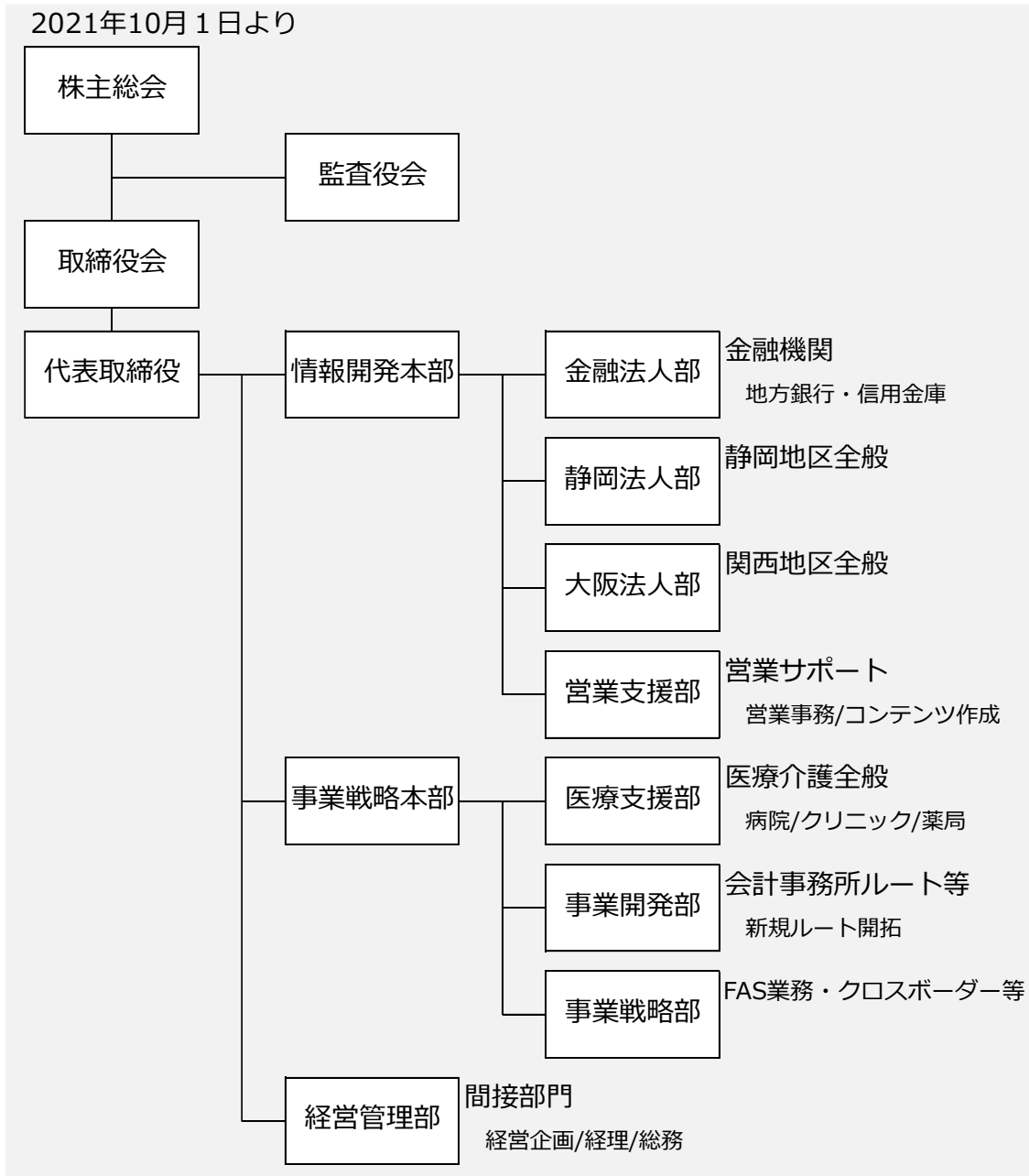


### 譲渡企業との交渉

貴社の交渉人(または仲介者)として条件交渉を実施します。



# 組織体制



東海地区でのさらなるシェア獲得を目指

すとともに、近隣の関西地区においても

営業活動を行う。

2021年10月より静岡法人部を新設

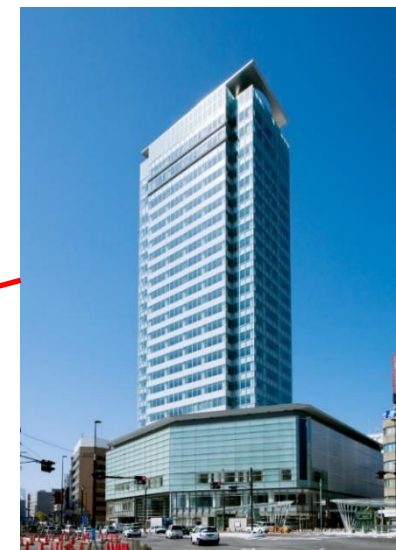
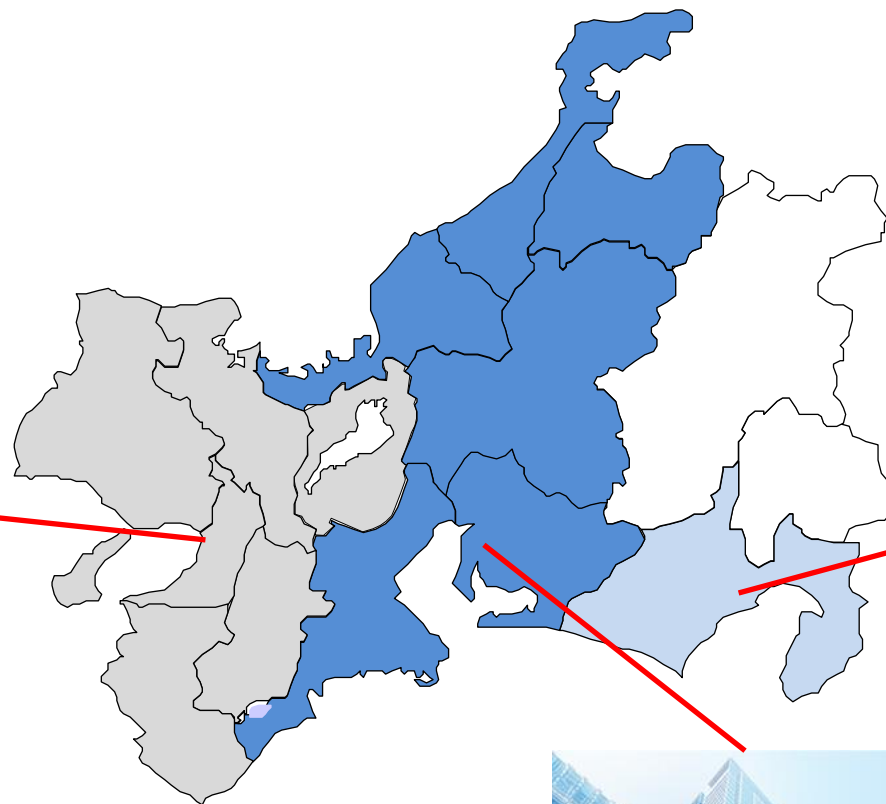
より機動的な営業活動→案件獲得へ

# 営業拠点



大阪オフィス

**2019年 4月 開所**



静岡オフィス

**2021年10月 開所**



名古屋本社

## 当社の強み① 東海地域における強固な基盤

### 提携 金融機関

東海地区に本店を置く地方銀行、主要な信用金庫および  
各拠点地域の主要な金融機関との連携。

### 提携 会計事務所

### 名南コンサルティング ネットワーク

金融機関、会計事務所、名南コンサル  
ティングネットワークとの緊密な連  
携をもとに、**東海地域を中心に強固  
な基盤**を築いています。

## 当社の強み② 医療介護専門チーム



医療M&Aでは、一般的なM&Aとは  
全く異なるスキーム及び医師が持つ独  
特な世界観への理解が求められます。

**豊富な経験と実績を有する医業介護**

**専門チーム**で医療業界の事業承継を

ワンストップでサポートします。

# 当社の強み③ ワンストップサービスの提供



名南コンサルティングネットワーク半  
世紀の歴史と、ネットワーク内の中  
小企業経営支援ソリューションとの  
コラボレーションで、幅広い業務を  
ワンストップで提供します。

## 経営理念・企業ビジョン

### 経営理念

私たちは**自利利他**の精神に基づき、  
お客様の明日への発展のために、  
今日一日を価値あるものとします。

### 企業 ビジョン

**中堅中小企業の成長発展**に、  
M & A コンサルティングを通じて貢献します。

# 長期目標

高度な専門性を有し、各地域に根差した、  
M & A 仲介のみではない、**総合M&Aコンサルティング会社へ**

2001年 当社の前身である、株式会社名南経営（現:株式会社名南経営コンサルティング）内の「企業情報部」立上げより、東海地区を中心に中堅・中小企業の皆様をご支援してまいりました。

当地区のM & A 仲介業の先駆者の自負とともに、名南コンサルティングネットワークのリソースを統合した**M & A 支援及びエクイティ・コンサルティングなどの多種多様なサービス**をご提案し、単なるビジネスマッチングのみのM&Aではなく、中堅・中小企業の経営戦略実現のための参謀となることを目指しております。

01 会社概要

02 2022年9月期 第2四半期実績

03 2022年9月期 業績予想

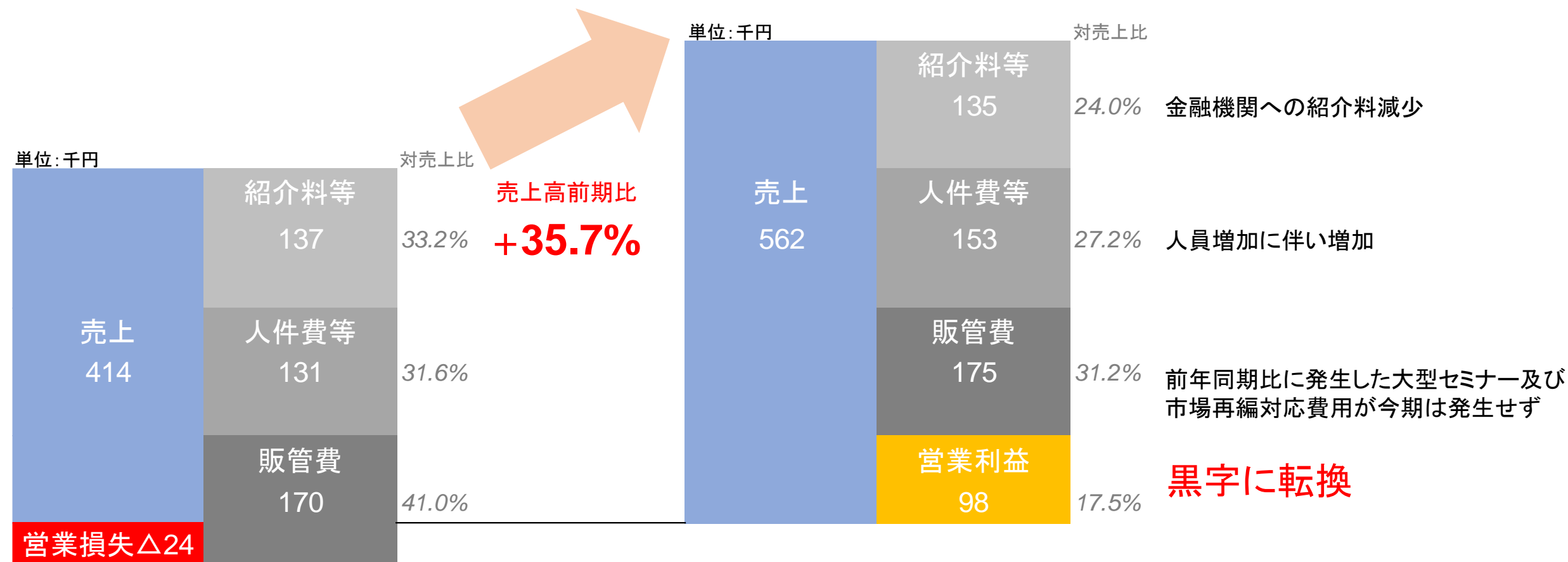
04 今後の取り組み

05 市場動向

# 2022年9月期第2四半期 経営実績・前期比較

2021年9月期第2四半期(前年同期比)

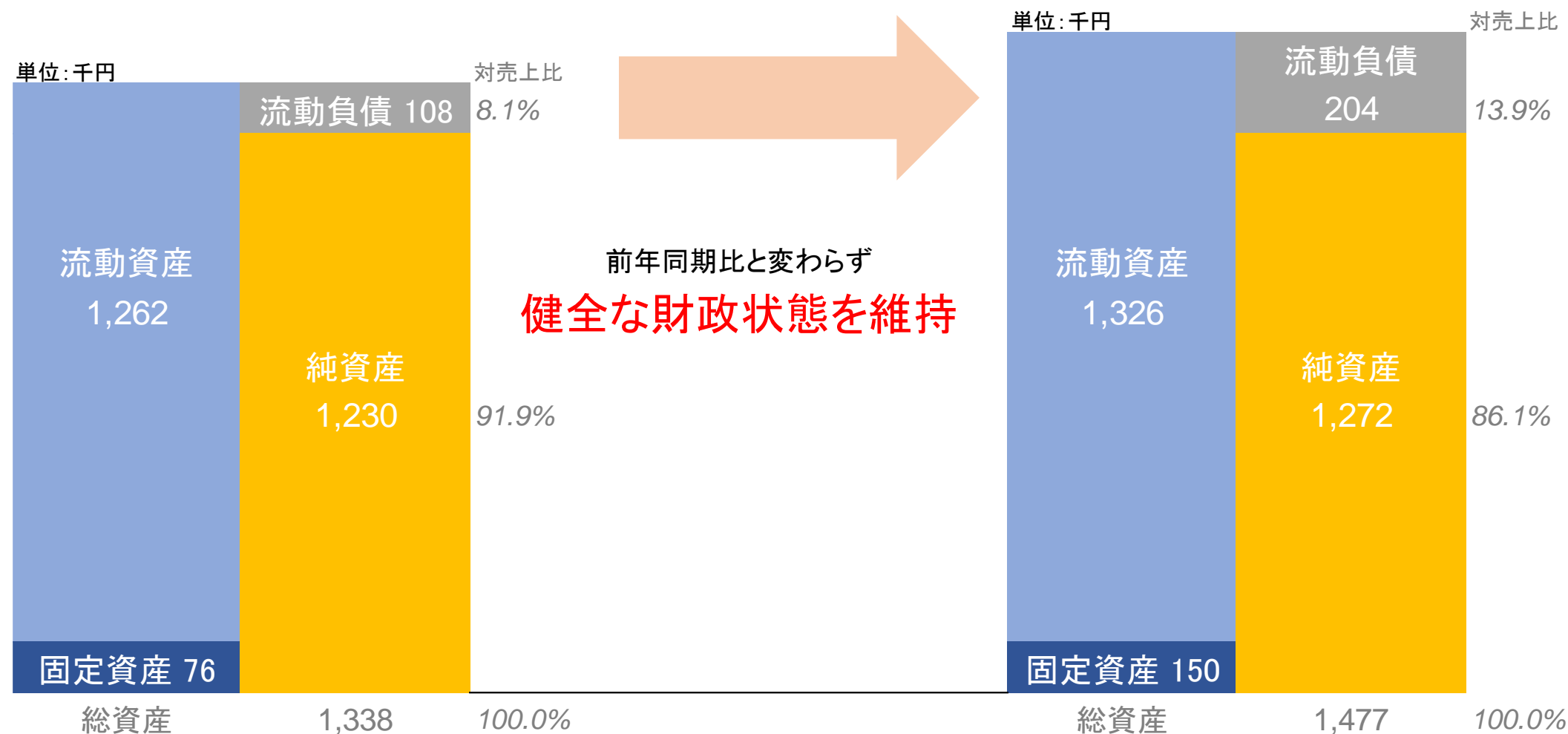
2022年9月期 第2四半期



# 2022年9月期第2四半期 財政状態

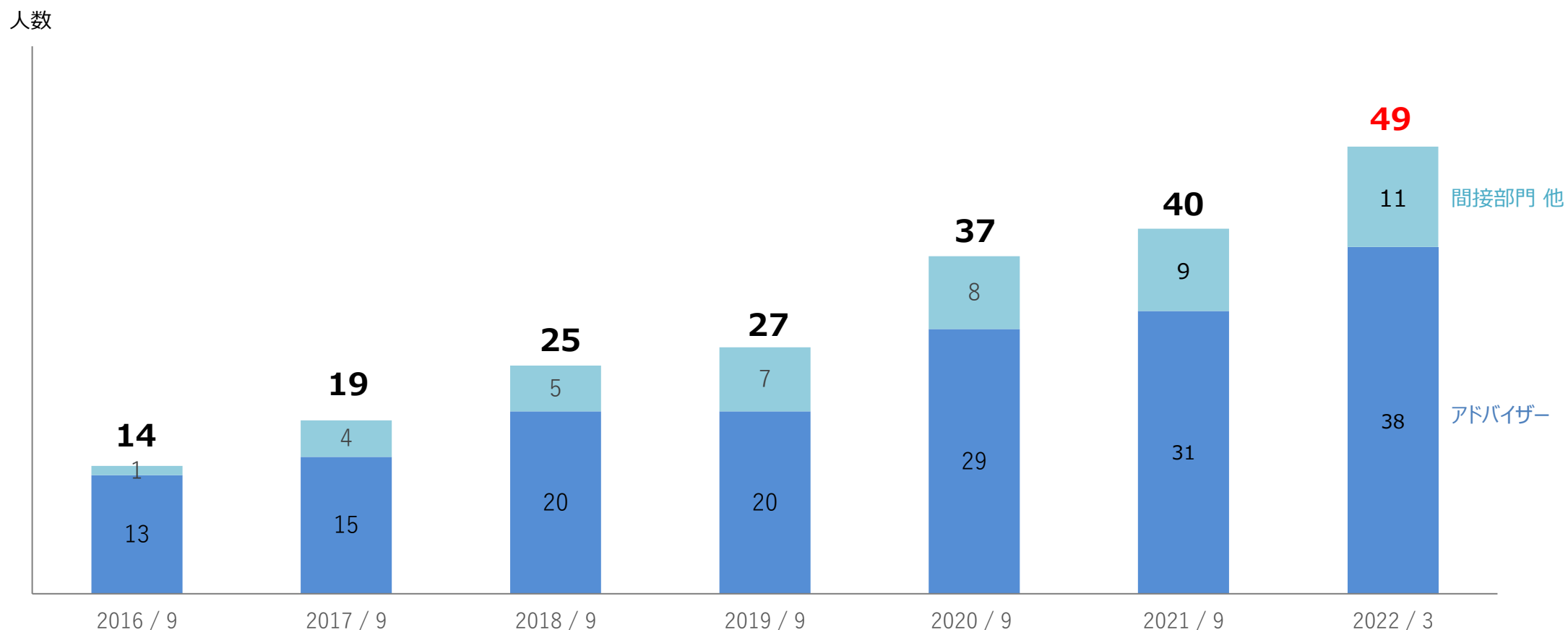
2021年9月期第2四半期(前年同期比)

2022年9月期 第2四半期



# M&Aアドバイザーの推移

前年期末より複数名の採用及び出向者（3名）の受入により**アドバイザー純増7名**



## 1件当たり・1人当たり売上高の推移

	単位	2016 / 9	2017 / 9	2018 / 9	2019 / 9	2020 / 9	2021 / 9
A 売上高	百万円	367	455	469	800	1,250	1,365
B 成約件数	件	22	36	34	42	61	56
A/B 1件当たりの売上高	百万円	16.7	12.6	13.8	19.0	20.5	24.4
C アドバイザー数	人	13	15	20	20	29	31
A/C 1人当たりの売上高	百万円	28.2	30.3	23.5	40.0	43.1	44.0

## 2022年9月期 第2四半期 トピックス①



## M &amp; A 書籍の出版

『医業承継 地域医療を未来へ繋ぐ、医療法人の相続・承継とM&A 』

→**2022/1/11出版**

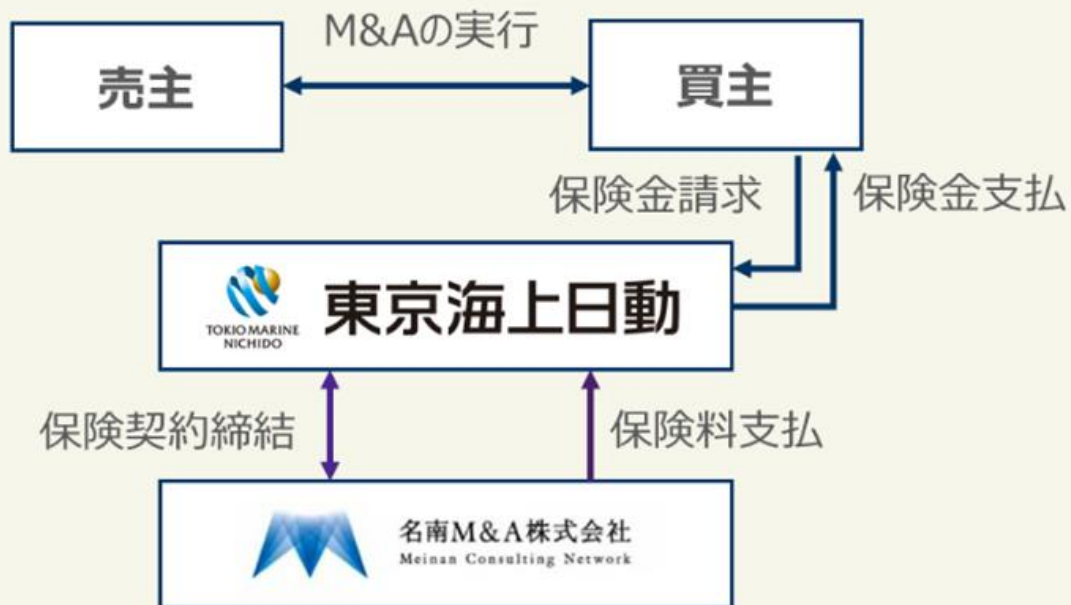
第一弾好評につき、専門性の高い医療M&A書籍の第二弾を出版

税理士法人名南経営 医業経営支援部担当部長  
及び当社医療支援部アドバイザーによる共著

M&Aについての啓蒙、ニーズ発掘を目的とした書籍  
を出版。提携先等に配布し営業ツールとしても活用。

## 2022年9月期 第2四半期 トピックス②

### 保険のイメージ



### 表明保証保険の導入

東京海上日動火災保険株式会社様（以下「東京海上日動」）と、経営者の決断を後押しするために、M & Aに伴う買主のリスク軽減を目的とした表明保証保険に関する契約を2022年3月31日に締結。

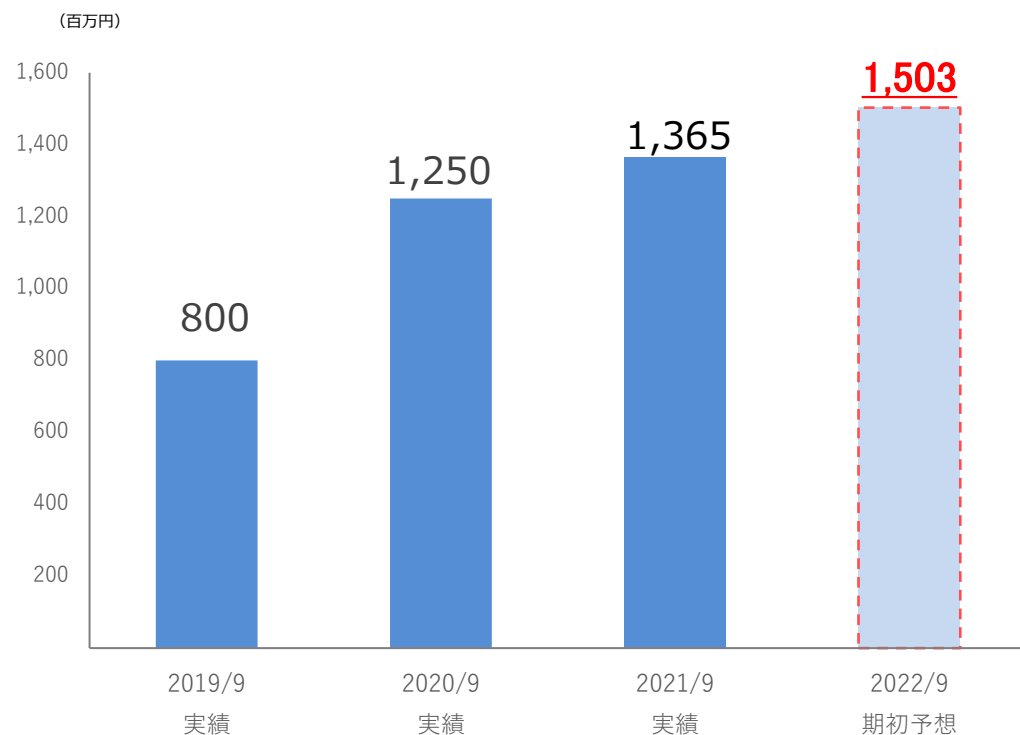
東京海上日動とも連携しM & Aの啓発活動を行い、中小企業の事業承継や事業拡大への貢献を目指す。

- 01 会社概要
- 02 2022年9月期 第2四半期実績
- 03 2022年9月期 業績予想**
- 04 今後の取り組み
- 05 市場動向

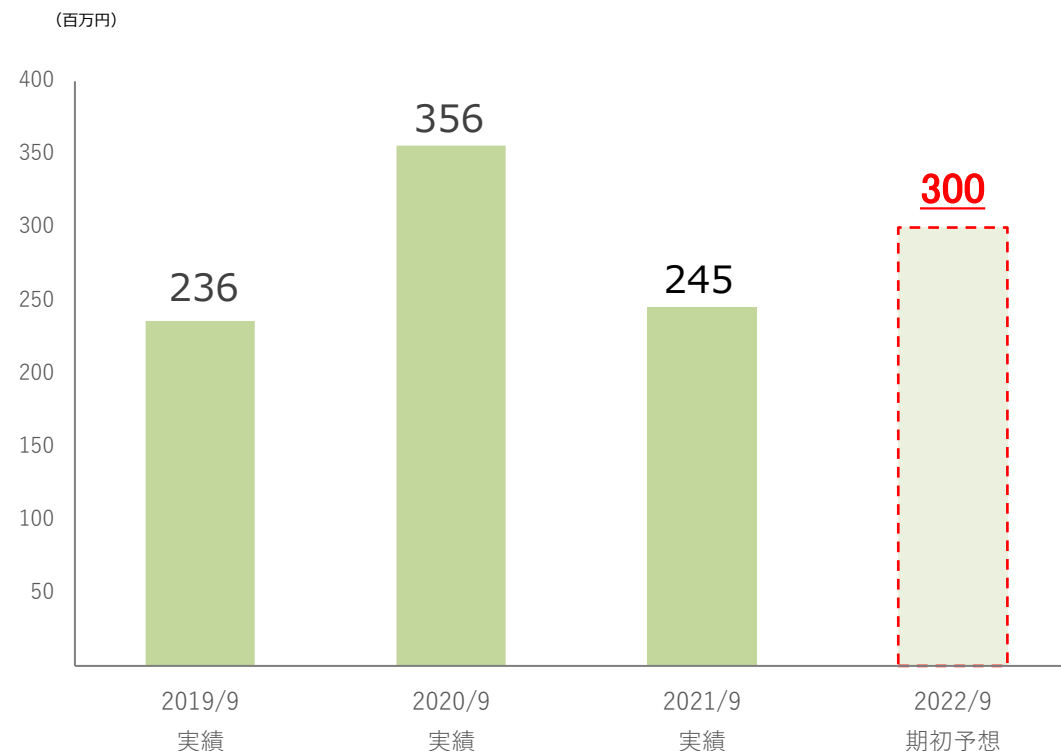
# 2022年9月期 業績予想

- ① **売上高 1,503百万円**を見込む。
- ② 2021年9月期より継続し、積極的なアドバイザー採用を実施。  
採用人員の収益化まで費用が先行するものの、売上高の増加により**増益**を見込む。

## 売上高



## 経常利益



- 01 会社概要
- 02 2022年9月期 第2四半期実績
- 03 2022年9月期 業績予想
- 04 今後の取り組み
- 05 市場動向

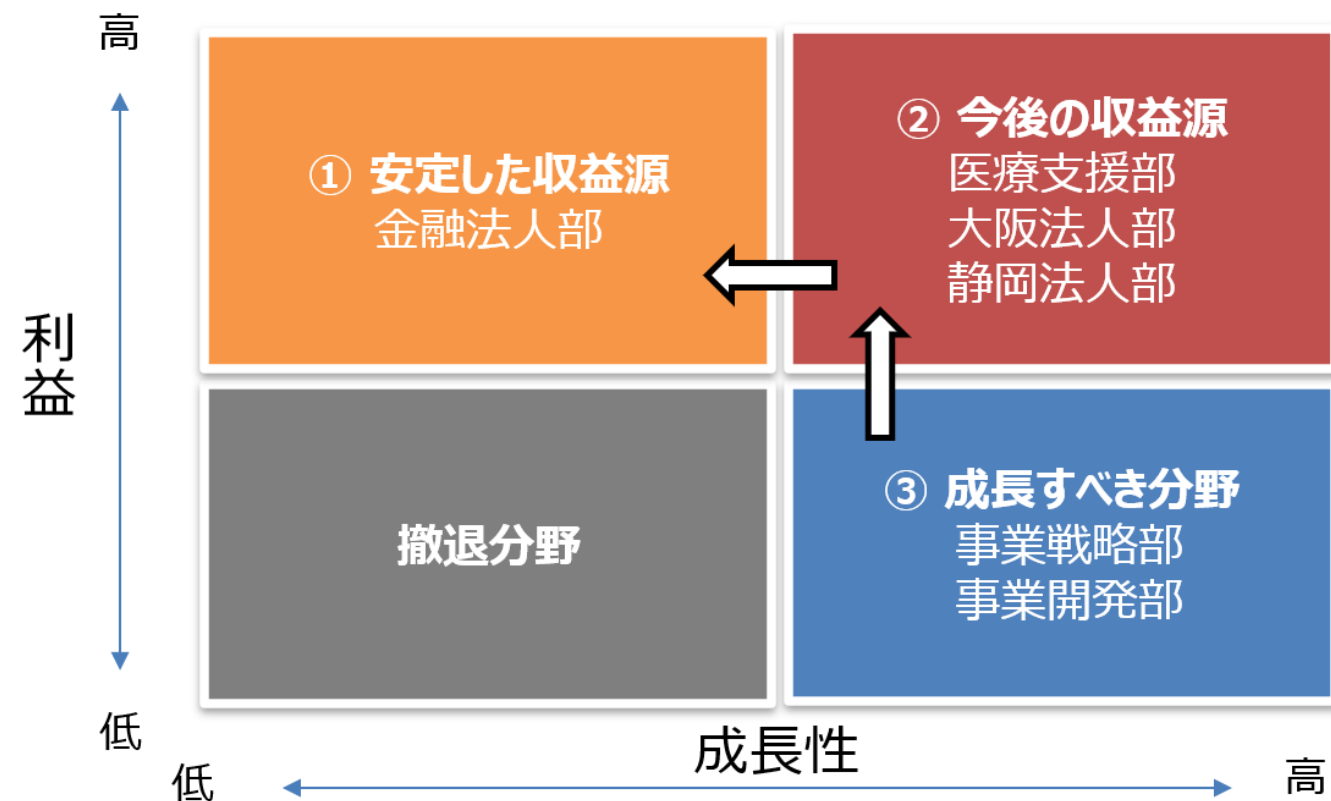
## 優秀な人材の確保・育成

- ・ 基盤の本社（名古屋）だけでなく、大阪オフィス、静岡オフィスにおいても**継続的な人員補強**
- ・ 静岡においては、M&Aのニーズがあるのに人が少ないという現状。  
転職フェアなどに出展をして、採用人数を増やしていきます。
- ・ 即戦力となり得るM & A 経験者の獲得を狙うとともに、金融機関などの出身者の社内教育体制を構築しています。

## 会計事務所ルートの開拓

- ・ 全国の会計事務所向けにクラウドサービス（MyKomon）を提供している  
名南経営ソリューションズとの協業により、**会計事務所ルートの開拓強化**を図ります。
- ・ 主にMyKomon導入会計事務所を対象とした『M & Aコーディネーター養成講座』を  
継続し随時開催中。

## 専門性・コンサルティング営業の強化



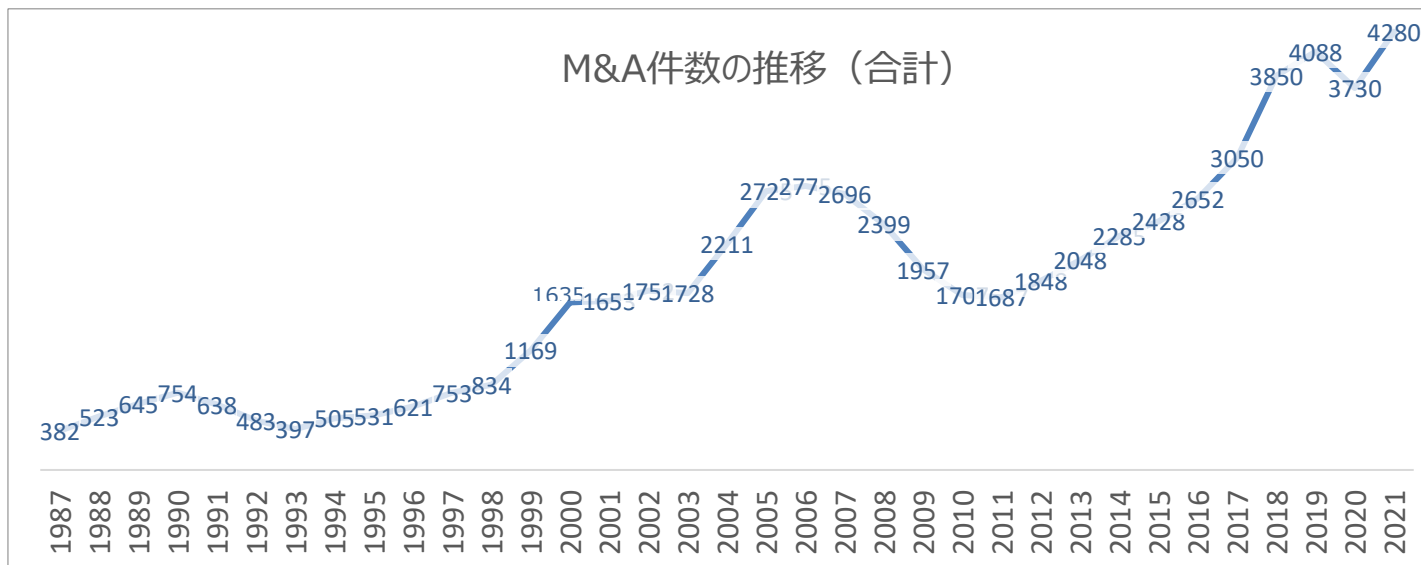
部門機能の明確化により、**専門性及びコンサルティング営業力強化**を目指します

- ① 安定した収益源の分野で利益を確保
- ② 今後の収益源とする分野に注力
- ③ 成長すべき分野に投資

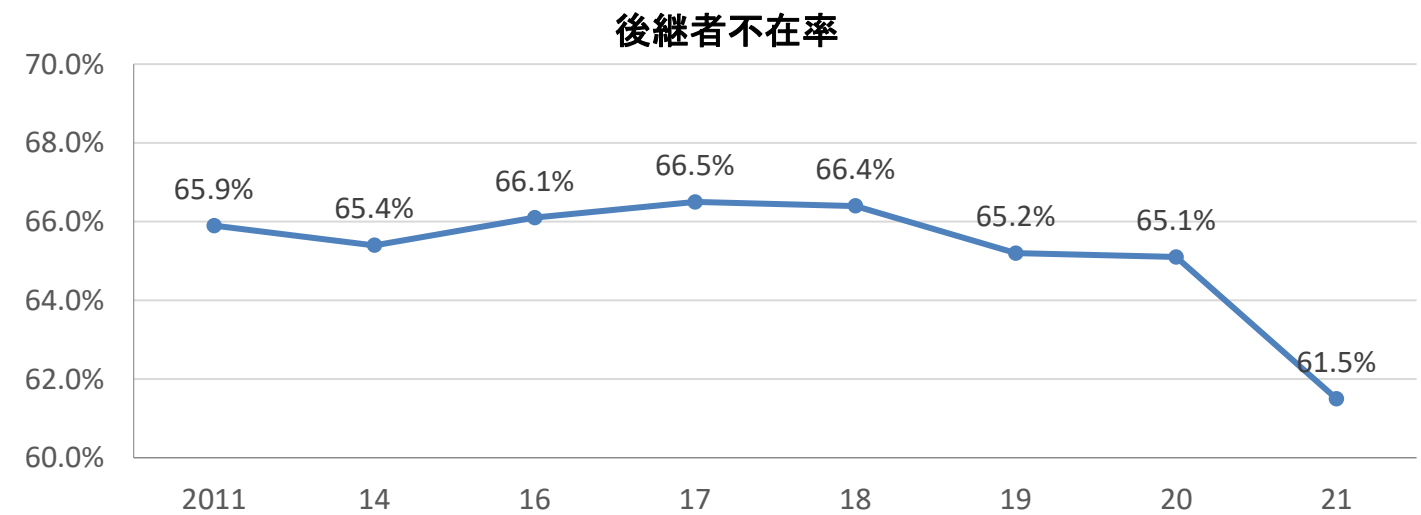
これらにより、継続した成長を目指します

- 01 会社概要
- 02 2022年9月期 第2四半期実績
- 03 2022年9月期 業績予想
- 04 今後の取り組み
- 05 市場動向**

# M&A市場の動向



出典：(株)レコフデータ MARR 2022年2月号



出典：帝国データバンク「全国・後継者不在企業動向調査2021年」

M&A市場は拡大傾向で、近年の新規参入の増加及びマッチングプラットフォームの台頭により、M&Aニーズがより一層顕在化してきました。

マッチングできるだけでは強みになりづらくなってきており、よりコンサルティングに対するニーズに対応できるよう、サービスの価値を高めて差別化していきます。

# 本資料の取扱いについて

本資料は、情報提供のみを目的として作成されたものであり、当社の有価証券の売買の勧誘を構成するものではありません。

本資料に含まれる将来予測に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予測に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報、成長余力及び財務指標並びに予測数値が含まれます。将来予測に関する記述は、あくまでも当該記述がされた時点におけるものであり、将来変更される可能性があります。

将来予測に関する記述によって表示又は示唆される将来の業績や実績は、既知又は未知のリスク、不確実性その他の要因により、実際の業績や実績は当該記述によって表示又は示唆されるものから大きく乖離する可能性があります。当社は、財務上の予想値の達成可能性について明示的にも黙示的にも何ら保証するものではありません。

本資料には、独立した公認会計士又は監査法人による監査を受けていない、財務諸表又は計算書類に基づかない管理数値が含まれています。

本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な経済動向に関する統計情報及び調査結果、外部情報に由来する他社の情報が含まれています。当社は、これらの情報に由来する情報の正確性及び合理性について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についてもその正確性及び合理性を保証するものではありません。

また、当社は、本資料の日付以降の事象及び状況の変動があった場合にも、本資料の記述を更新又は改訂する予定はありません。

このまちの企業に、  
あたらしい未来を。

