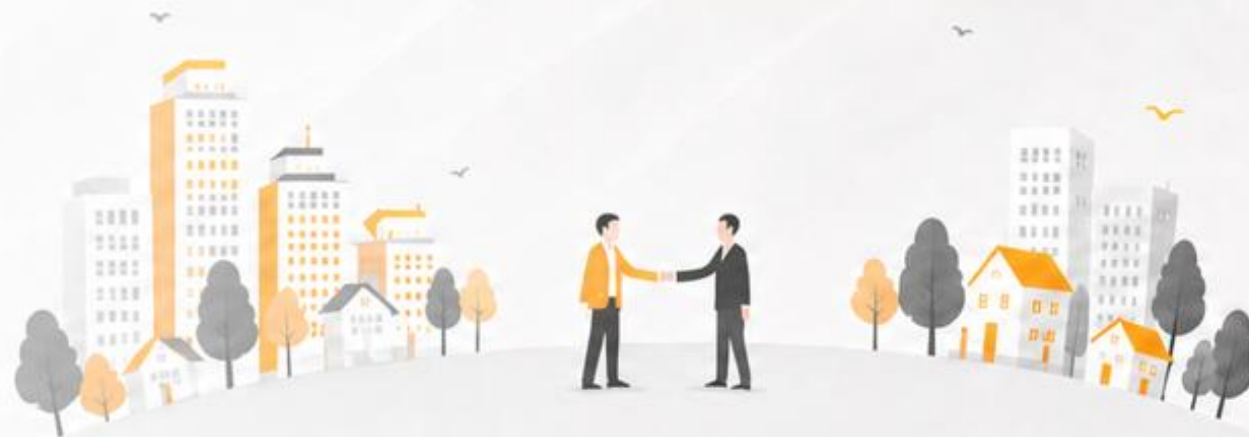


2027年3月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社バトonz

(東証グロース市場 証券コード：554A)

2026年8月28日



2027年3月期 第1四半期 決算概要

および 業績予想進捗

- 2027年3月期 第1四半期(以下、Q)は**売上高494**百万円(対前年同Q比+110百万円/+28.6%)、**営業利益2**百万円(同+4百万円)で着地
 - サービス別売上：**M&A PFで+29%、M&A SaaSで+31%**といずれも成長
 - 営業利益：売上季節性および大型イベント要因から**1Qは例年低水準** / 加え、**当期はオフィス移転費も嵩むも、昨対比は改善**
- 2027年3月期の通期売上計画に対する進捗率は20%と例年の1Qと同等水準。これに伴い**通期業績予想** (売上2,447百万円/営業利益387百万円)は**従来値を据え置き**

2027年3月期 第1四半期 事業KPI

および トピックス

- 事業KPI：引き続き、**量微減&単価改善**
 - サービスの質改善の取組を受け、M&A支援機関数 およびソーシング支援社数は昨対比▲5%程度となったが、いずれも**単価 (ARPPU)は昨対比+30-40%程度増加**
 - PF成約数は昨対比▲3%となったが**成約単価は+36%の増加**、また**成約数の先行指標となる売り案件公開数は+14%の増加**
- 事業トピックス：本Qでは**M&AコーチングやAIプロダクトのリリース&好調、M&A Future Conferenceの盛況、公共支援案件受託の好調**等が見られ、今後への兆しに

目次

01 事業概要

02 2027年3月期 第1四半期 決算概要 および 業績予想の進捗

03 2027年3月期 第1四半期 事業KPI および トピックス

Appendix

01

事業概要

「誰でも、何処でも、簡単に、自由にM&Aが出来る社会の実現」を目指し M&Aテクノロジー事業を運営する、現在9期目の会社

BATONZ

会社名	株式会社バトonz
事業内容	<u>M&Aテクノロジー事業</u> (M&A総合プラットフォーム「BATONZ」の企画・開発・運用、他)
設立	2018年4月5日 (2026年6月現在、 <u>9期目</u>)
資本金	224,263千円
所在地	東京都港区港南一丁目8番23号
代表者	神瀬 悠一
従業員数	122名 ※2026年6月末時点 / 派遣・業務委託・アルバイト等を除く
主要株主	バトonz経営陣 株式会社日本M&Aセンターホールディングス XTech 2号投資事業有限責任組合 アニマルスピリッツ 1号投資事業有限責任組合 DIMENSION 2号投資事業有限責任組合

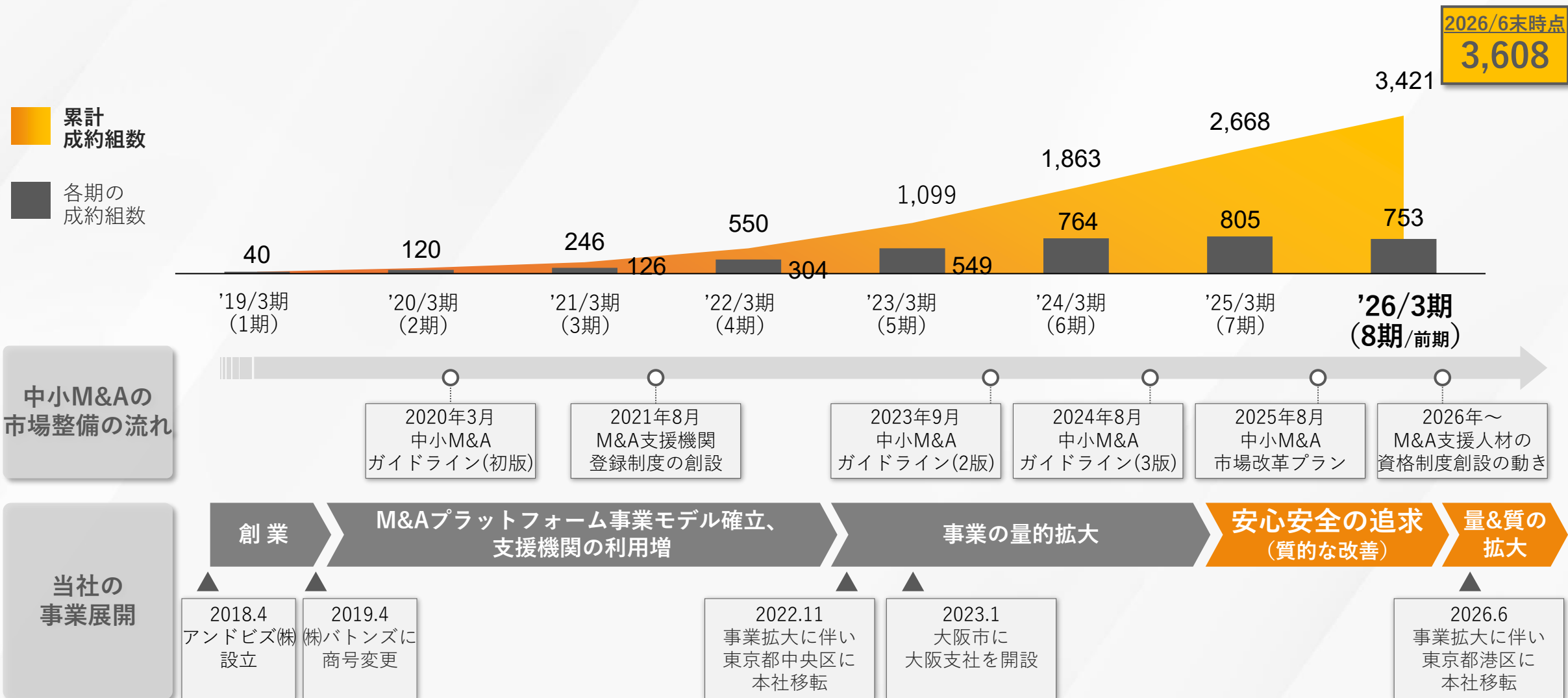
VISION

誰でも、何処でも、簡単に、自由に、 M&Aが出来る社会を実現する

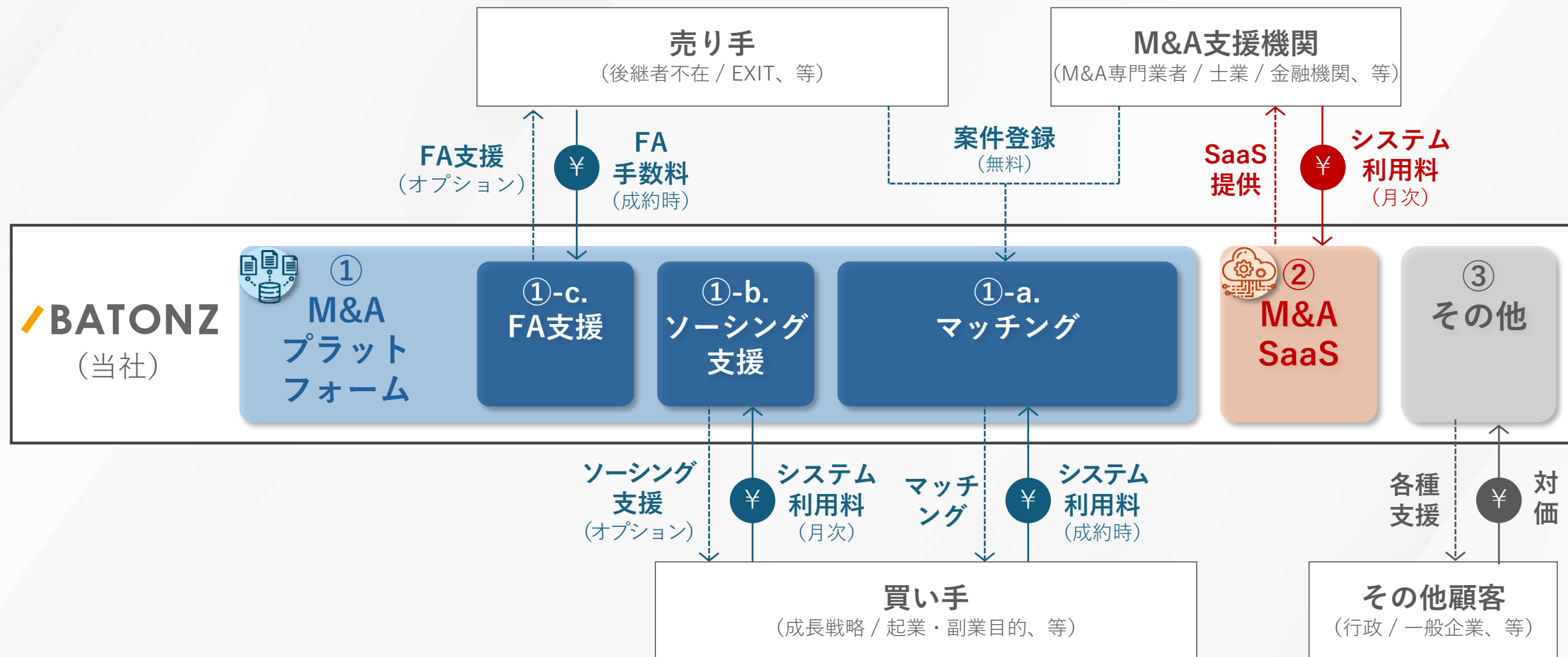
これまでM&Aは、ほんの一握りの
限られた経営者しか選べない経営手段でした。
今、日本の後継者問題は大きな課題です。
私たちの生活にはなくてはならない、
たくさんの事業や会社が後継者不在などを理由に、
ひとつ、またひとつと廃業を選択しています。
M&Aの敷居を下げることで、
多くの価値ある事業を次世代に繋げていきたい。
私たちはこのビジョン実現への熱い想いを胸に
走り続けている会社です。



中小M&Aプラットフォームでこれまでに3,500組を超える成約を支援



M&Aテクノロジー事業として ①M&A プラットフォーム ②M&A SaaS を 主要サービスとして展開





① M&A プラットフォーム



譲渡希望額 16億円

【自動車系列Tier1~2の取引先多数】金型製造・プレス部品製造

会社譲渡 専門家あり

売上高	営業利益	純資産
20億円～50億円	会員の方のみ閲覧可能な情報です。	会員登録 ログイン

業種 製造・加工業（素材加工・加工品・部品） > 金属・プラスチック加工・加工品 > プレス加工
そのほか該当する業種
製造・加工業（素材加工・加工品・部品） > 金属・プラスチック加工・加工品 > プレス加工
製造・加工業（素材加工・加工品・部品） > 金属・プラスチック加工・加工品 > 金型設計・製造

地域 東海地方 従業員 100人～299人 設立 50年以上

M&A・事業承継 - 売却案件一覧

1～30件 / 33,246件

業種

業種を選択する

地域

地域を選択する

譲渡希望額

下限を選択してください

上限を選択してください

応相談を含めない

この条件の案件数 33,246件

この条件で検索する



公開: 2025/04/17
更新: 2025/05/13
譲渡希望額 7億円

医療・介護・福祉

【サービス付き高齢者向け住宅（サ高住）・デイサービス】複数箇所運営

売上高 2億円～3億円

地域 東京都

業種 サービス付き高齢者向け住宅 / 他

会社譲渡 専門家あり

☆ お気に入り



公開: 2025/05/13
更新: 2025/05/13
譲渡希望額（調整可能） 40万円

IT・Web・情報通信サービス

【スモビジ】副業運営可/Vチューバー向けクリエイティブサービス事業

売上高 0円～1,000万円

地域 東京都

業種 その他IT関連事業 / 他

事業譲渡 専門家なし

☆ お気に入り



公開: 2025/05/13
更新: 2025/05/13
譲渡希望額 2,500万円

エネルギー・電力

【太陽光発電】関東低圧発電所4か所 / 売電事業の法人譲渡 / 土地は法...

売上高 0円～1,000万円

地域 東京都

業種 太陽光発電（売電）

会社譲渡 専門家あり

☆ お気に入り

全国全業種の売り手/買い手が多数集う M&A支援プラットフォーム

Key Features & Figures*1

売り案件規模

累計登録数 **4.6万超**
交渉可能数 **1.0万超**

買い手規模

累計登録数 **31万超**
MAU数 **2.1万超**

成約実績

累計成約数 **3.5千組超**
過去最大成約価額 **33億円**
個人から上場企業
まで利用

- ✓ 売り手は、無料で案件を登録し、買い手を募ることができます。また、有料オプションにて、M&Aプロセスの支援（FA支援）を受けることができます。
- ✓ 買い手は、業種/エリア/規模等の様々な条件からニーズに合致した案件を探し、交渉ができます。また、有料オプションにて、案件のソーシング支援を受けることができます。

*1 数字は2026.6末現在。MAUは6月月間のアクティブユーザー数。



M&A支援機関の専門業務を 効率化/DX化するSaaS

Key Features & Figures*¹

利用数
合計 **1,900**社超
解約率 **2.3**%

多様性

M&A専門業者	314社
土業事務所	658社
金融機関	153社
コンサル・他	773社

提供価値

計**25**機能群

月額約**1**万～**10**万

- ✓ 大手支援機関から地域の中小支援機関まで幅広い支援機関が利用しています（M&A専門業者（仲介/FA）、士業等専門家（公認会計士/税理士/中小企業診断士/弁護士等）、金融機関）
- ✓ 与信審査・決算書OCR・ロングリスト自動作成等、M&A専門業務を効率化/DX化する機能・ツール群をオンラインで提供しています
- ✓ なお、一部の大手M&A支援機関向けには、個別のシステム連携や業務サポート/モニタリング支援等を行うことで、より高付加価値のサービスも提供しています

*1 数字は2026.6末現在。
解約率は2026年4月から2026年6月末までに解約した会員数の合計値を、同期間の月次累積会員数の合計値で除した値

02

2027年3月期 第1四半期決算概要

および

業績予想の進捗

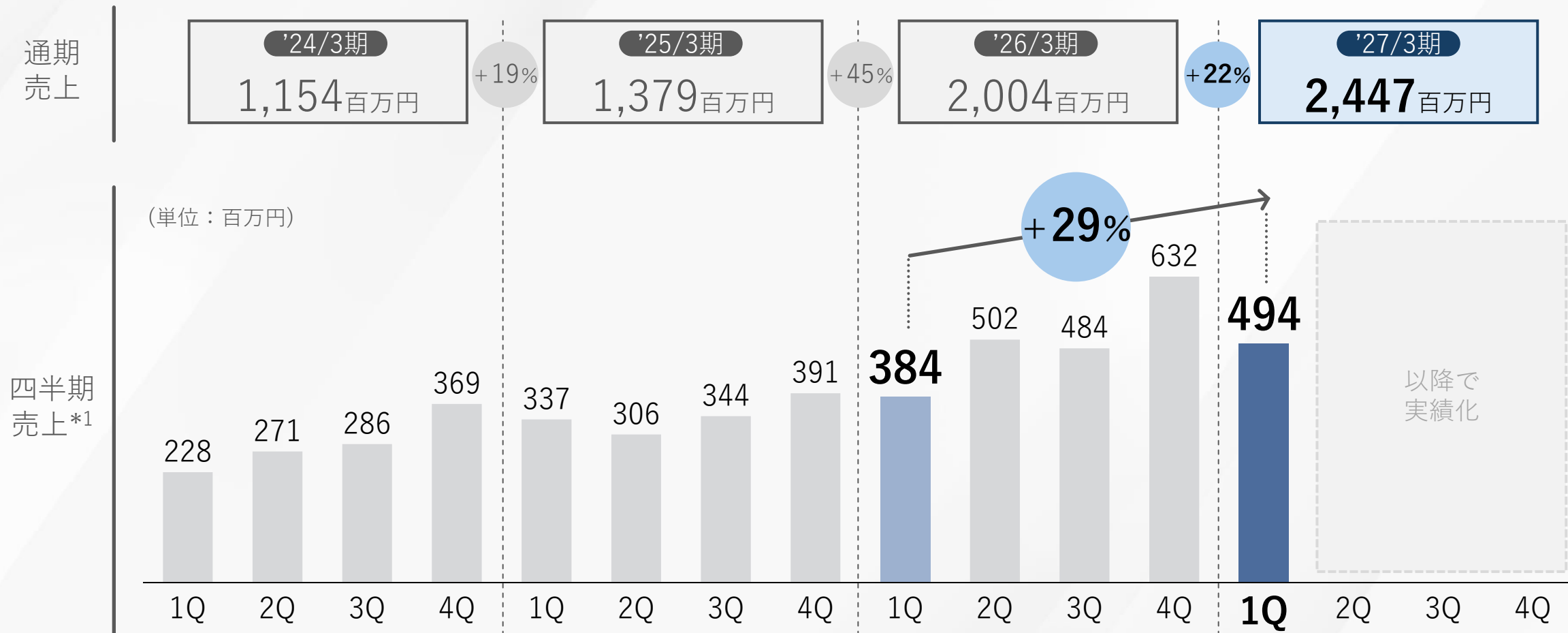
27年3月期 第1四半期の売上高494百万円、営業利益2百万円で着地

単位：百万円	2026年3月期 第1四半期*1	2027年3月期 第1四半期	対前年同期比	対前年同期差異
売上高	384	494	+ 28.6%	+ 110
売上総利益	317	409	+ 29.0%	+ 92
営業利益 または営業損失(▲)	▲2	2	* 2	+ 4
経常利益 または経常損失(▲)	▲2	2	* 2	+ 4
四半期純利益 または四半期純損失(▲)	▲2	0	* 2	+ 2

*1 本資料に記載している2026年3月期1Qの四半期業績は、投資家の皆様への参考情報として社内管理データに基づき作成したものです（監査未実施）

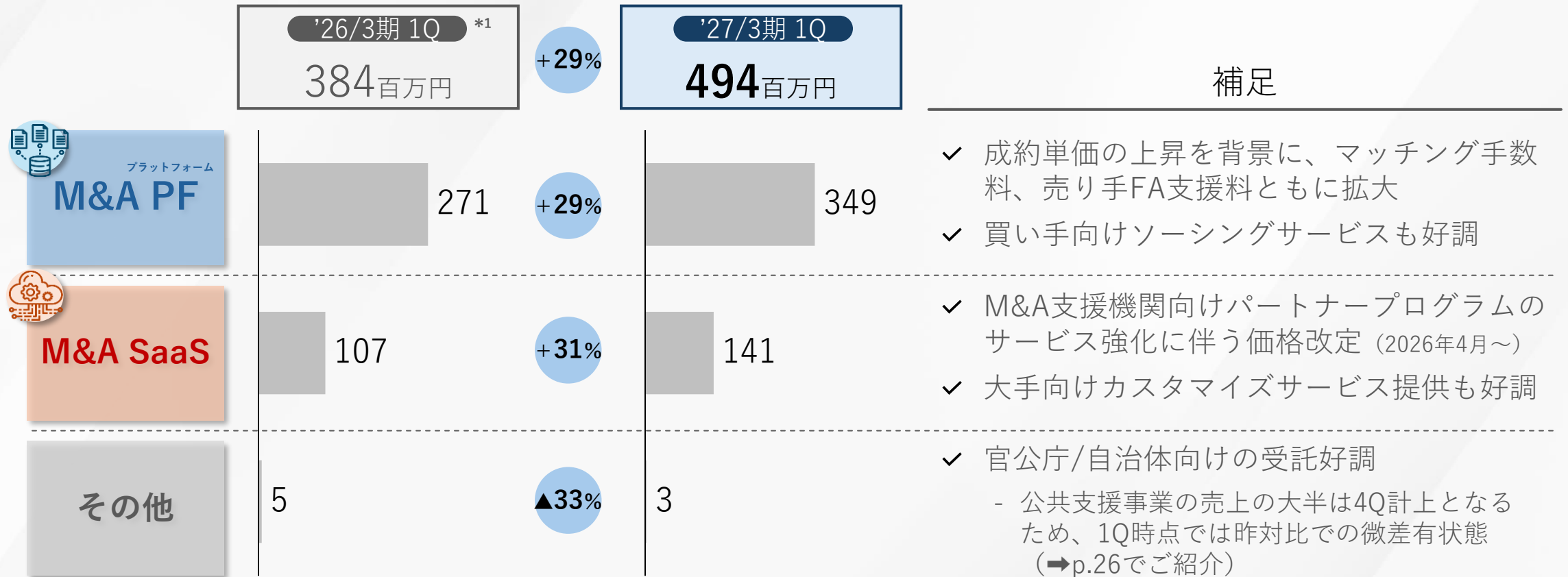
*2 段階利益は赤字から黒字化したため記載していない

売上は前年比で約3割成長

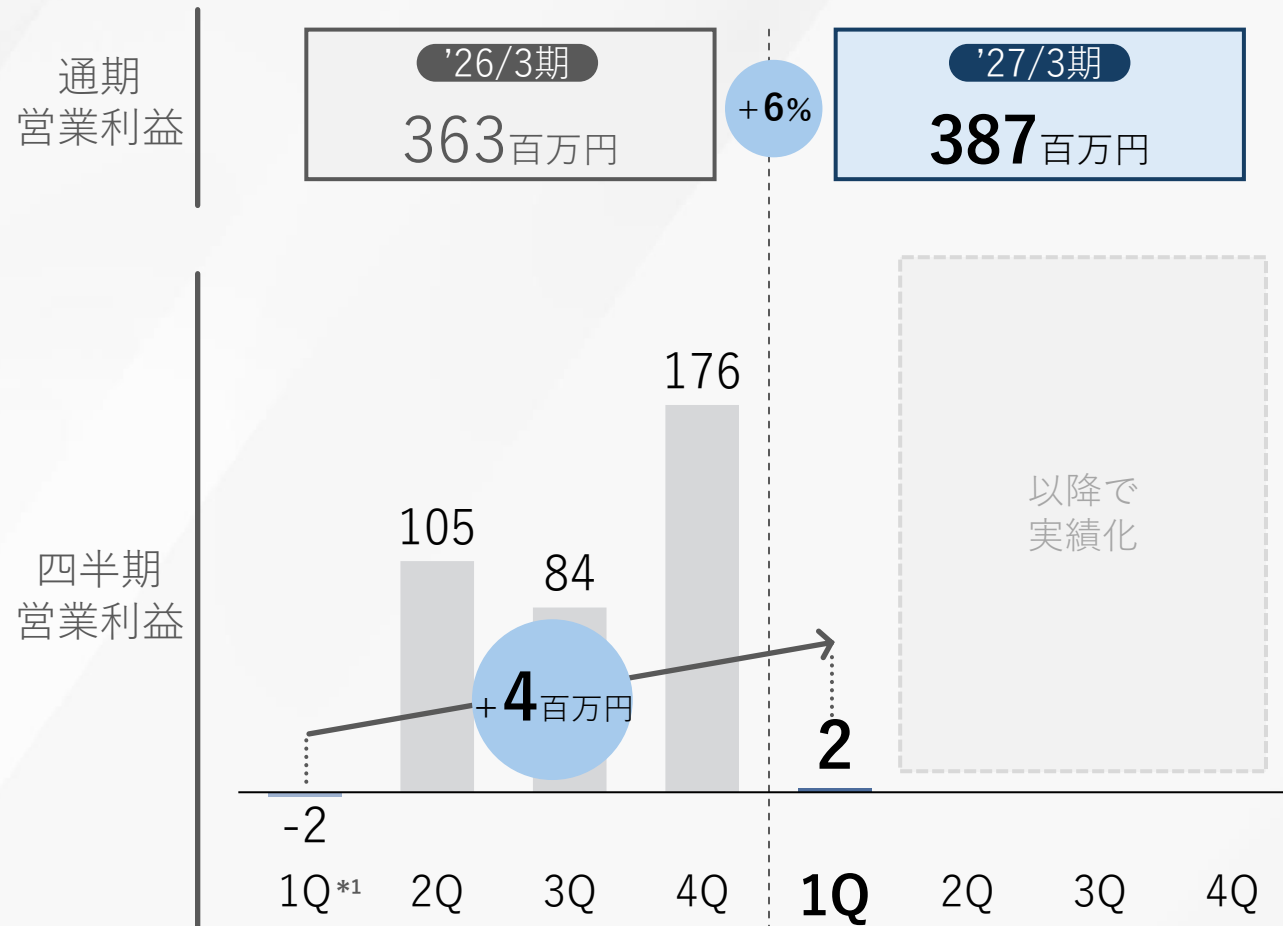


*1 本資料に記載している2026年3月期1Q以前の四半期売上は、投資家の皆様への参考情報として社内管理データに基づき作成したものです（監査未実施）

M&A PF / M&A SaaSいずれも昨対比+30%前後と順調な成長



1Qは例年低水準、オフィス移転費を含むも昨対比は改善



補足

以下3点から、左記の今期1Qの利益計画は
想定通りの着地

- ① 当社は人件費を中心とする固定費が大きく、
売上増加に伴う限界利益が高い。
結果、**成長トレンドや季節性観点で売上高
の低い1Qは例年利益が出づらい**
- ② 例年1Qには年に1度の大規模イベントであ
る**M&A Future Conference**（例年6月開催の
M&A業界最大級のイベント（→P.25でご紹介）
を開催するため、**関連販管費**を要した
- ③ 2026年6月のオフィス移転に際し、
移転関連の一時費用を要した

*1 本資料に記載している2026年3月期1Qの四半期営業利益は、投資家の皆様への参考情報として社内管理データに基づき作成したものです（監査未実施）

売上は順調に成長、費用も例年通りの構造で、想定通りの利益着地。
以降の売上拡大に応じて利益を積み上げていく

(百万円)	26/3期	27/3期				
	1Q累計 (実績)	1Q累計 (実績)	前期比 (増減額)	前期比 (増減率)	通期業績予想比 (予想値)	通期業績予想比 (達成率)
売上高	384	494	+110	+ 28.6%	2,447	20.2%
M&Aプラットフォーム	271	349	+78	+ 28.8%	1,727	20.2%
M&A SaaS	107	141	+33	+ 31.4%	613	23.0%
その他	5	3	-1	-32.7%	106	2.8%
売上原価	66	84	+18	+ 26.8%	-	-
売上総利益	317	409	+92	+ 29.0%	-	-
販管費	320	407	+87	+ 27.3%	-	-
営業利益	-2	2	+4		387	0.5%
経常利益	-2	2	+4		389	0.5%
当期純利益	-2	0	+2		269	0.0%
売上高営業利益率	-0.6%	0.4%	-	-	15.8%	-
1株あたり当期純利益 (EPS)	-	0円05銭	-	-	57円59銭	-

*1 本資料に記載している2026年3月期1Qの四半期業績は、投資家の皆様への参考情報として社内管理データに基づき作成したものです（監査未実施）

*2 段階利益は赤字から黒字化したため記載していない

売上の季節性要因等で流動資産（現預金/売掛金等）が減少；
一方、オフィス移転に伴う固定資産（建物/工具/敷金・保証金等）が増加

(百万円)	26/3期	27/3期	差分	
	期末時点 (実績)	1Q末時点 (実績)	(増減額)	(増減率)
流動資産	973	860	-112	-11.6%
うち現預金	790	721	-69	-8.7%
固定資産	214	461	+247	+115.3%
資産合計	1,187	1,322	+134	+11.3%
流動負債	481	317	-163	-34.0%
固定負債	-	49	+49	-
負債合計	481	367	-114	-23.7%
純資産合計	706	954	+248	+35.2%
負債・純資産合計	1,187	1,322	+134	+11.3%
自己資本比率	59.5%	72.2%	-	-
1株あたり純資産（BPS）	163円75銭	202円23銭	-	-

差分の摘要

売上の季節性要因等による現預金、売掛金の減少

本社移転に伴う建物/工具/器具及び備品/敷金及び保証金の増加

-

未払法人税等、預り金の減少

本社移転に伴う資産除去債務の増加

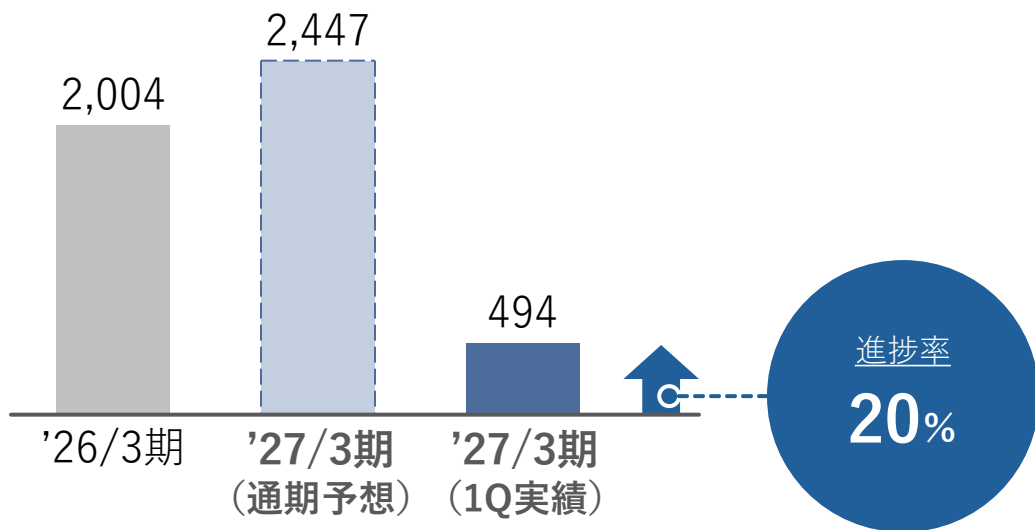
-

上場時の増資による資本金/資本準備金の増加

-

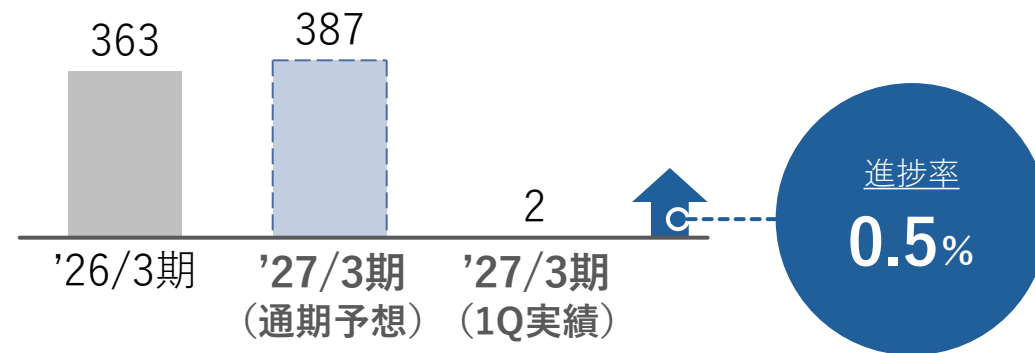
売上/利益ともに想定通りの進捗のため、業績見通しは従来値を据え置き

売上高 (百万円)



- ✓ 年間売上に占める1Qの構成比は例年20%程度
- ✓ 想定通りの進捗のため見通しは据え置き判断

営業利益 (百万円)



- ✓ 前述の通り、営業利益は1Qでは出づらい構造
- ✓ 想定通りの進捗のため見通しは据え置き判断

03

2027年3月期 第1四半期 事業KPI

および

トピックス

前期に引き続き、数量微減（昨対比▲5%程度）&単価改善（昨対比+30-40%程度）

数量

M&A支援機関数

（社）

'26/3期 1Q末

'27/3期 1Q末

1,945



1,840

▲5%

※無料込で1,902



M&A
SaaS



M&A
PF

単価

ARPPU

（千円）

'26/3期 1Q

'27/3期 1Q

18.5



25.4

+37%

※年額なら303

ソーシング支援社数

（社）

'26/3期 1Q末

'27/3期 1Q末

1,247



1,174

▲6%

ARPPU

（千円）

'26/3期 1Q

'27/3期 1Q

18.6



23.8

+28%

※年額なら286

売り案件公開数

（件）

'26/3期 1Q

'27/3期 1Q

2,320



2,644

+14%

PF成約数

（組）

'26/3期 1Q

'27/3期 1Q

193



187

▲3%

成約単価（FA支援手数料も含*1）

（千円）

'26/3期 1Q

'27/3期 1Q

1,045



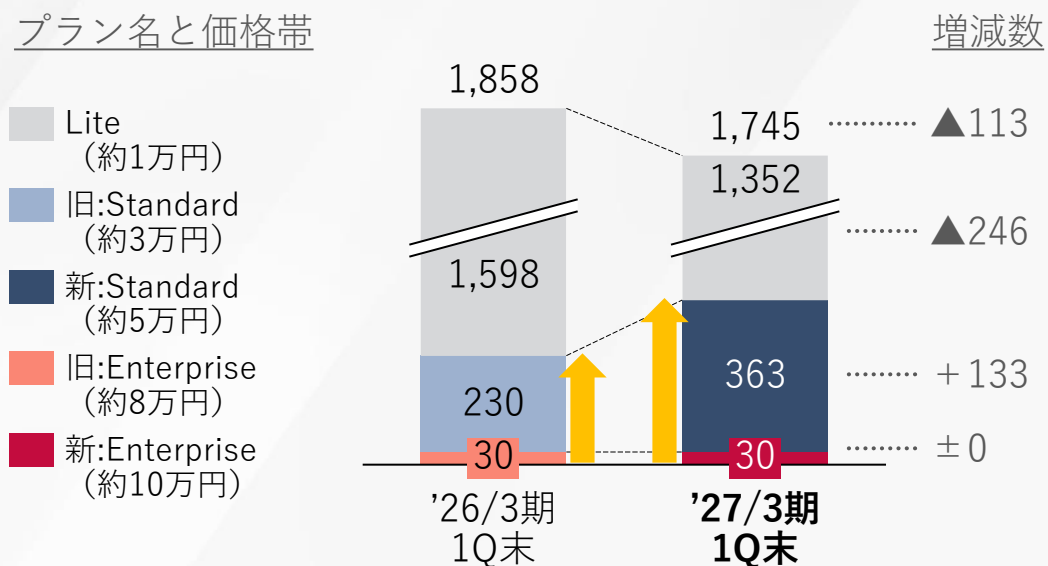
1,421

+36%



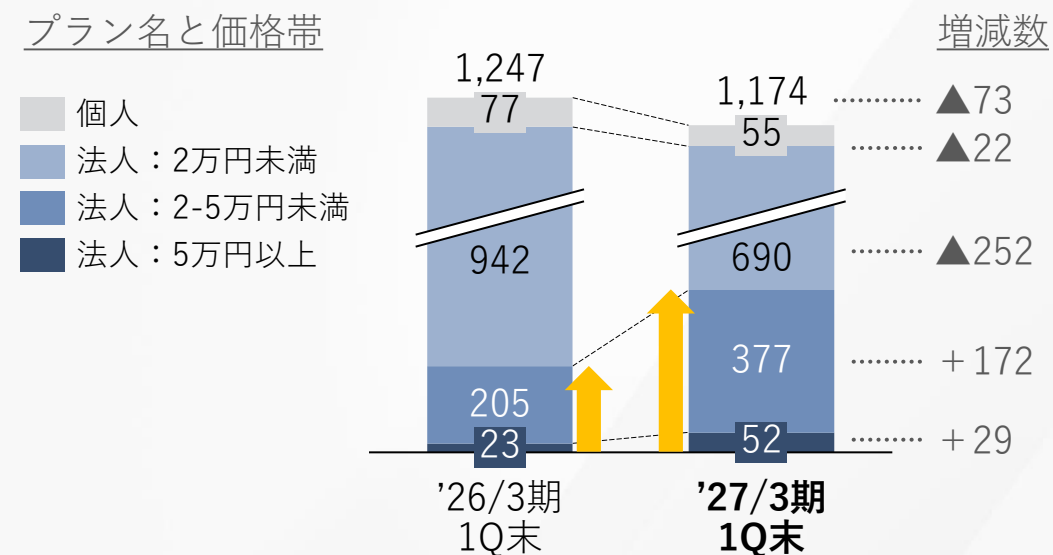
いずれも全体としての数量は微減しているものの、
支援品質改善の結果として注力セグメント層が順調に拡大

M&A支援機関数（金融機関を除く）の内訳変化



- ✓ 2026年4月～**サービス追加等に伴う価格改定** (Standard、Enterpriseの2プラン)
- ✓ 新規営業獲得の薄いLiteプランは会員減するも、**Standardプランで大幅に会員増**

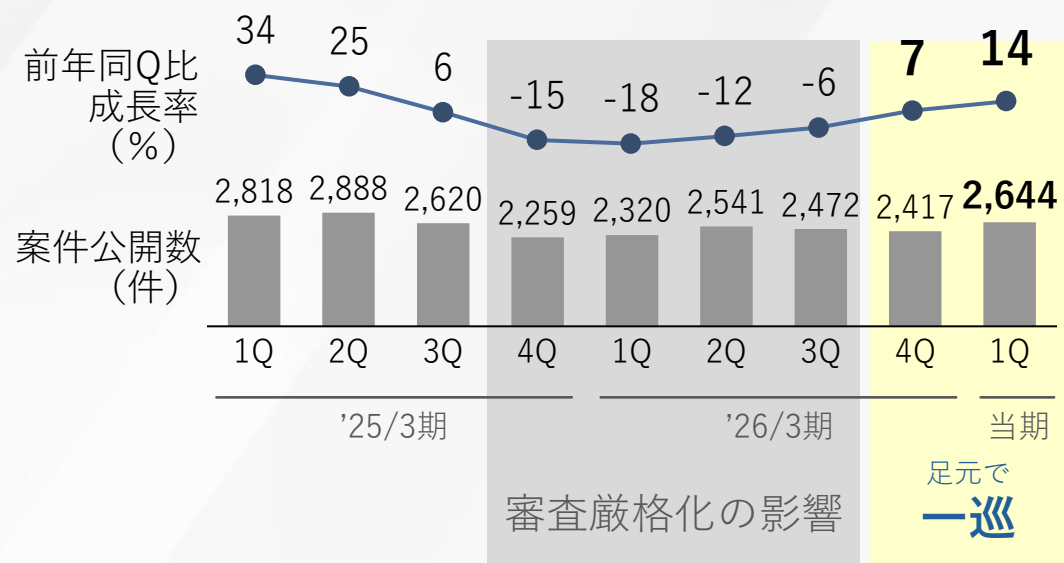
ソーシング支援社数の内訳変化



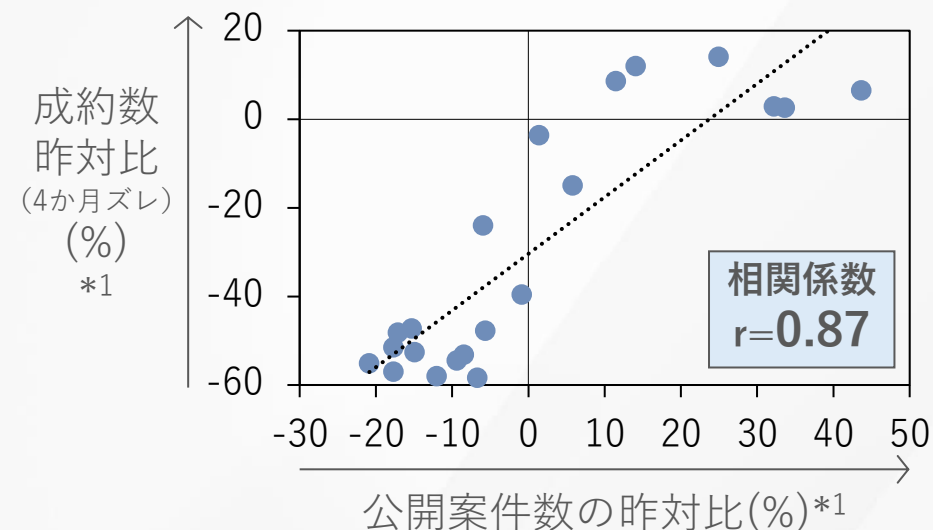
- ✓ 昨年から引き続き、質的改善を進めより手厚いサービスへ新規営業注力
- ✓ 結果、引き続き、**注力セグメント層の獲得**が進んでいる状態

売り案件公開数から成約数は一定の時期ズレをもって影響が反映されるため、今後の成約数改善が見込まれる

売り案件公開数の推移



[売り案件公開数]→[成約数]の関係性



- ✓ 前期4Qに引き続き、1Qも公開数は昨対比改善
- ✓ 安心安全に向けた審査厳格化に伴う公開数が一巡し、**確実に再成長傾向に回帰**

- ✓ 過去データより、**公開数増減は2四半期程度遅れて成約数増減に影響することから、今後の成約数増が期待できる**

*1 「3ヶ月の累計公開案件数」の昨対比と、「3ヶ月の累計成約数」の昨対比を、公開数→成約数に対して4か月のズレがあるものとしてプロット（例：1-3月の累計公開案件数に対して、5-7月の累計成約数の昨対比を分析）
[案件リードタイム（通常、公開から成約まで3-5か月程度を要する）]および[成約数の季節性（9月/12月/3月等に多く成約）]を考慮。2024年3月期4月～2027年3月期6月までの過去39ヵ月分の当社データを分析

本Qの事業トピックスとして4つの取組みをご紹介します

M&A PF	M&A SaaS	その他	主要な取組み	期待される効果
✓			1 M&Aコーチング (2026.6リリース)	➤ ✓ 買い手支援/活性化 → M&A PF売上拡大 成約数拡大
✓	✓		2 AIプロダクト (2026.4以降順次リリース)	➤ ✓ 当社FA支援の効率化 → 収益性の改善 ✓ M&A SaaSの価値向上 → M&A SaaS売上の拡大
	✓		3 M&A Future Conference (2026.6開催)	➤ ✓ M&A支援機関の活性化 → 案件数の拡大 M&A SaaS売上の拡大
		✓	4 公共支援事業受託の拡大 (1Qの営業/受託状況)	➤ ✓ 公共支援/地方支援、 ブランディング改善 → 案件数の拡大

個人買い手向けの、伴走型での手厚いM&A支援サービスが盛況



BATONZ

日本最大級のM&A・事業承継支援プラットフォーム「BATONZ」が運営

経営経験ゼロから、1年で「経営者」へ。

M&Aのプロが、案件探しから引継ぎ後の経営まで、あなたの隣で伴走します。

M&A知識と経営知識を学べる動画講座と、プロによる1on1伴走。ふたつを組み合わせた実践型プログラムです。

まずは無料で相談！

M&AコーチングのサービスLP

成功を導くための超実践的プログラム構成

BATONZ

- 1年後、あなたは経営者に
- そのための、学ぶ・選ぶ・交渉・買う・経営、全てがここに

1-3ヶ月目	4-6ヶ月目	7-9ヶ月目	10-12ヶ月目
【講義期間】 M&Aに関する基礎知識学習期間	【M&A実践期間】 具体的なM&A実行期間	【経営期間】 クロージング/引き継ぎ/PMI期間	Goal!!
・e-learning＋リアルでの学習機会の提供	・具体的な案件探索戦略と行動計画の策定 ・戦略に基づきプラットフォーム内外で案件を選定 ・実際に交渉、DD(デューデリジェンス)の実施	・PMI(買収後の経営統合)計画の策定 ・PMIの実行	

メンターによる伴走!!

プログラム構成



① M&Aしたいけどできない個人が対象

- ✓ 「M&A案件の探し方は？」「適正価格や隠れたリスクは？」「売り手への提案や交渉の進め方は？」…。M&Aに興味はあるが、不安の多い個人を対象とした支援サービス

② 半年～1年の伴走型サービス

- ✓ [体系的な講座での知識装着][専任プロによる1on1支援][受講生同士のコミュニティ]等を半年～1年かけ提供する伴走型サービスで実際に会社・事業を持つ所までをリード

③ 大きな反響、拡大の兆し

- ✓ 2026年6月リリース以降、隔月限定10名でのサービス提供で立上げ。受託枠を超えるニーズを頂く中、サービスを磨込み/拡大中

📺 月次でのオフライン勉強会の様子
(その他、1on1コーチング、
常時の質問対応、交流会等有)

バトンの独自データ × AIによる便利機能で、高利便性の機能を提供

BATONZ AI概要書

顧客一覧 > うりてす

概要書の元データ

PDF・Office文書・画像・動画・ZIPなど主要な形式に対応しています

https://example.com

インポート済みリスト 1

会社情報_株式会社バトンズ_Webサイト情報...
12/8 10:8 - 2023/10/24

概要書作成ステップ

手順に従って情報を補完し、完成度を高めましょう

1 初回資料収集 & アップロード

必ず事前に資料や初回資料をアップロード

2 概要書の完成度を上げましょう

不足資料の収集・売上へのヒアリング

不足資料を確認し、追加で収集する

必要資料一覧 & QAシート

※ アップロードされたファイルの内容に応じて自動的に更新されます

優先度: 高 (13件)

従業員名簿 (生年月日・入社年月日・所属)

給与台帳

法人税・住民税・事業税・消費税申告書

概要書を作成

AI-IMの
生成画面

AI-IMでの作成資料の一部

商号	株式会社バトンズ
本社所在地	東京都港区港南1-8-23 Shinagawa HEART 10階
その他事業所	大阪支社
創業・設立	2018年4月
資本金	100,000千円
代表者	神瀬悠一
株主	



BATONZ AI ロングリスト

顧客一覧 - 株式会社バトンズABC

AI検索履歴

AI ロングリスト

このページの機能について: デフォルトは各項目の取得率を50%としています。取得率を100%に設定すると、全ての項目のデータを取得できます。

企業名	ステータス	売上高	所在地	M&A実績	事業概要	AI取得率	マッチ度	メモ
株式会社ソルスタリア	取得済	2億1000万円	大阪府	取得済	建設業	100%	95%	メモを入力...
株式会社クリスタル・フーズ	取得済	10億1000万円	東京都	取得済	食品業	100%	95%	メモを入力...
株式会社アパレルラボ	取得済	2億1000万円	東京都	取得済	アパレル業	100%	95%	メモを入力...
株式会社デジタルラボ	取得済	10億1000万円	東京都	取得済	IT業	100%	95%	メモを入力...

AI ロングリストをアップロード

AI-ロングリストの例

① AI-IMによる効率化

- ✓ 従来2週間以上の期間をかけて作成していたIM（案件概要書）のドラフト作成を数分で完成
- ✓ 関連資料や面談動画等をアップロードするだけで内容を自動判別、不足資料のリスト等も作成

② AI-ロングリストによる効率化

- ✓ バトンズ登録の31万超の買い手候補から、大量の過去データをふまえた独自アルゴリズムを元にした適切な買い手をAIが自動で抽出

③ 高い価値と利用率

- ✓ いずれの機能も汎用AIではリーチできない当社独自情報を活用した機能提供
- ✓ リリース後3か月で、案件公開をしているM&A支援機関の1/3が利用と積極的な利用状況

過去から継続して開催している、M&A業界でも最大級の認知/規模のイベント



👉 2026年イベントのLP

2026年イベント当日の様子①👉



👉 2026年イベント当日の様子②

① 例年開催の高認知イベント

- ✓ 2022年の品川での開催を皮切りに、過去5年間、例年開催
- ✓ 参加者であるM&A支援機関（士業等）の繁忙期を回避し、毎年6月に実施（一部の年の例外除）

② M&A業界最大級イベント

- ✓ 例年多数のM&A業界関係者を集客し開催
- ✓ 2025年は渋谷ヒカリエでの開催、2026年は渋谷セルリアンタワー東急ホテルで開催（いずれも300-400名程度の集客にて実施）

③ M&Aの最先端を深め、賞賛、シェア

- ✓ M&A Professional Awardと題して、先進的なM&Aを行った専門家を表彰し、事例を紹介
- ✓ 2026年は業界の最先端プレーヤーに登壇頂きパネルディスカッションを実施

官公庁や自治体での受託実績を積上げ急成長；今後も当社影響力拡大に貢献

バトンズ、東京都の「企業再編促進支援事業」の委託先に決定
M&A・事業承継支援プラットフォーム「BATONZ（バトンズ）」を運営する株式会社バトンズ（本社：東京都中央区、代表取締役CEO：神瀬 悠一、以下バトンズ）は、公益財団法人東京都中小企業振興公社が実施する「令和7年度 企業再編促進支援事業」の委託先に指定されました。



📍 東京都中小企業振興公社の
「企業再編促進支援事業」の
委託先の指定

📍 福島県郡山市の事業承継
促進事業の支援

後継者不在企業に対する事業承継促進事業



バトンズ、長岡市の事業承継を支援する
「地域おこし協力隊」を派遣

長岡市と連携し、地域企業の存続と成長に向けたブッシュ型支援を開始

新潟県長岡市

×

BATONZ

📍 新潟県長岡市の事業承継支援
「地域おこし協力隊」の支援

📍 茨城県の事業承継推進事業
の支援



① 官公庁/自治体からの受託実績

- ✓ 過去、中小企業庁等の官公庁/地方経済産業局/都道府県市町村等の自治体/事業承継・引継ぎ支援センター/商工会議所等、数多くの公共事業の支援実績を積み重ね

② 先進的な支援事業の受託

- ✓ 総務省の制度「地域おこし協力隊」を活用した新潟県長岡市の事業承継事業を支援
- ✓ 承継案件の掘り起こし、そのための人材派遣から支援しており、他自治体のニーズも大の状況

③ 公共支援事業の受託成長

- ✓ 実績積み重ねの結果、公共支援事業が急成長、昨対比2x以上のペースで受託額が積み上がり
- ※ 公共支援事業は売上計上が4Q末となるため、財務への反映は通期末時点を予定

A collage of 12 photographs showing various people, mostly in business attire, smiling and interacting. Some are holding bottles, flowers, or gifts. The photos are arranged in a grid-like fashion with overlapping edges. The individuals are of various ages and are posed in different settings, some indoors and some outdoors. The overall tone is positive and celebratory.

- 本資料は、当社の企業情報等のご案内のみを目的として当社が作成したものであり、日本国、米国又はそれ以外の一切の法域における有価証券の取得勧誘又は売付け勧誘等を構成するものではありません。
- 本資料に記載されている情報は、現時点の経済、規制、市場等の状況を前提としていますが、事前に通知することなく変更されることがあります。
- 本資料には、将来の業績に関する記述（「信じる」、「予期する」、「計画する」、「戦略をもつ」、「期待する」、「予想する」、「予測する」又は「可能性がある」というような表現及び将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他類似した表現を含みますが、これらに限定されるものではありません）が含まれております。これらの将来に関する記述は、現在入手可能な情報をもとに一定の前提（仮定）の下でなされた当社の経営陣の判断に基づいて記載したものであり、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来情報に明示又は黙示されたものとは大幅に異なる場合があります。したがって、これらの将来に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。
- 本資料に記載されている当社以外の企業等に関する情報及び第三者の作成に係る情報は、公開情報等から引用したものであり、そのデータ・指標等の正確性・合理性及び適切性等について、当社は独自の検証は行っておらず、いかなる当該情報についてこれを保証するものではありません。

Appendix

『プラットフォーム』 『M&A』 『DX』 等、事業運営の鍵となる専門性を持つチームで経営



代表取締役CEO 神瀬 悠一
Chief Executive Officer

プラット
フォーム 戦略 DX



常務取締役 宮竹 秀太郎

M&A ファイナンス



取締役 鈴木 安夫

M&A 提携戦略



取締役COO 海山 龍明
Chief Operating Officer

M&A マーケティング



取締役CFO 木村 博史
Chief Financial Officer

経営企画 ファイナンス

社外取締役 田中 優子

経営管理 戦略

社外取締役
(監査等委員) 永田 靖子

経営管理 監査

社外取締役
(監査等委員) 浅野 恵理

会計・税務 ファイナンス

社外取締役
(監査等委員) 江端 重信

法務 M&A・企業再編

執行役員 平野 智也
(M&Aコンサル管掌)

M&A DX

執行役員CPO 山村 文人
Chief Product Officer

DX AI

執行役員CTO 鈴木 航平
Chief Technology Officer

DX AI

執行役員CCO 皿谷 将
Chief Compliance Officer

法務 コンプライアンス

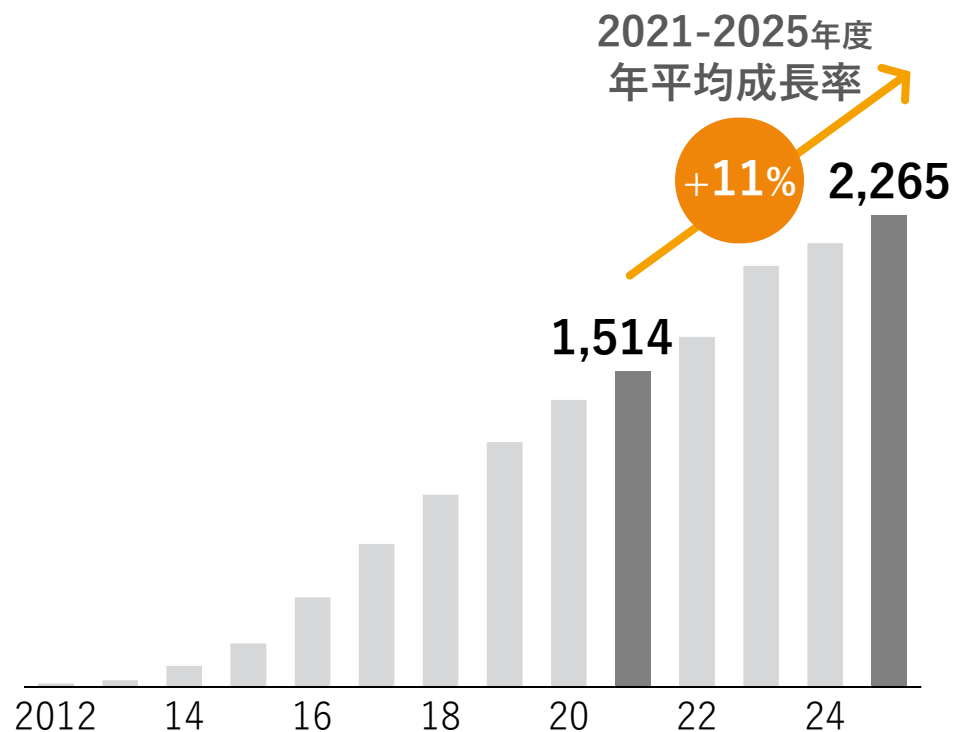
執行役員 米倉 雅恵
(人事・総務管掌)

人事 総務

中小M&A市場は過去から2桁成長；国策の追い風もあり、今後も継続的な成長が見込まれる

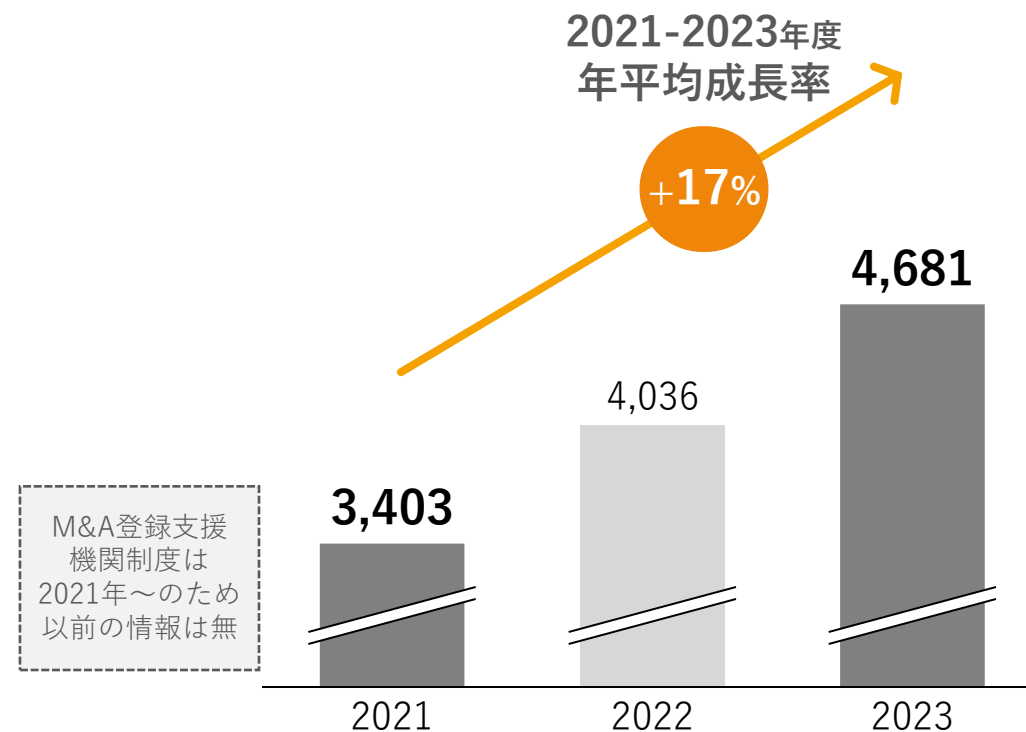
事業承継・引継ぎ支援センターの成約数*1

(単位：件)



民間M&A支援機関における成約数*2

(単位：件)



*1 出所) 独立行政法人中小企業基盤整備機構『令和7年度事業承継・引継ぎ支援センターの実績について』

*2 出所) 中小企業庁『中小M&A市場の改革に向けた方向性について』

M&Aテクノロジー事業の2サービスは、
計4,800億のTAMに対してそれぞれユニークなポジショニングでアプローチ

M&A支援報酬の市場



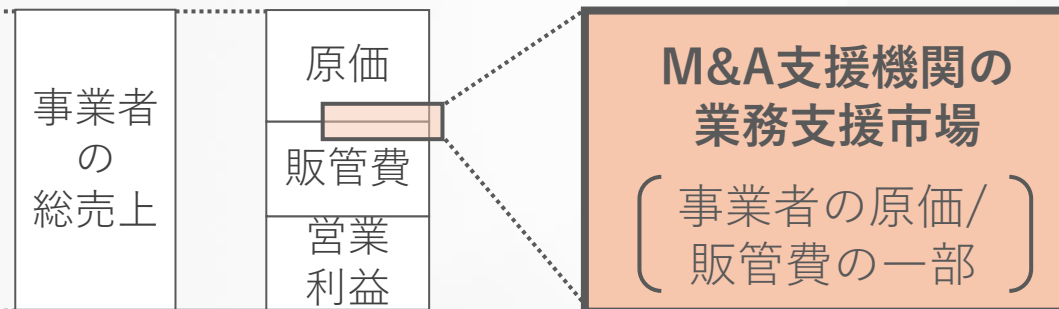
各事業者と競合せず
M&A案件の流通増に応じ拡大



M&Aプラット
フォーム

M&A支援機関の業務支援市場

M&A支援機関の
収益構造



各事業者の事業規模
拡大に応じて市場規模増

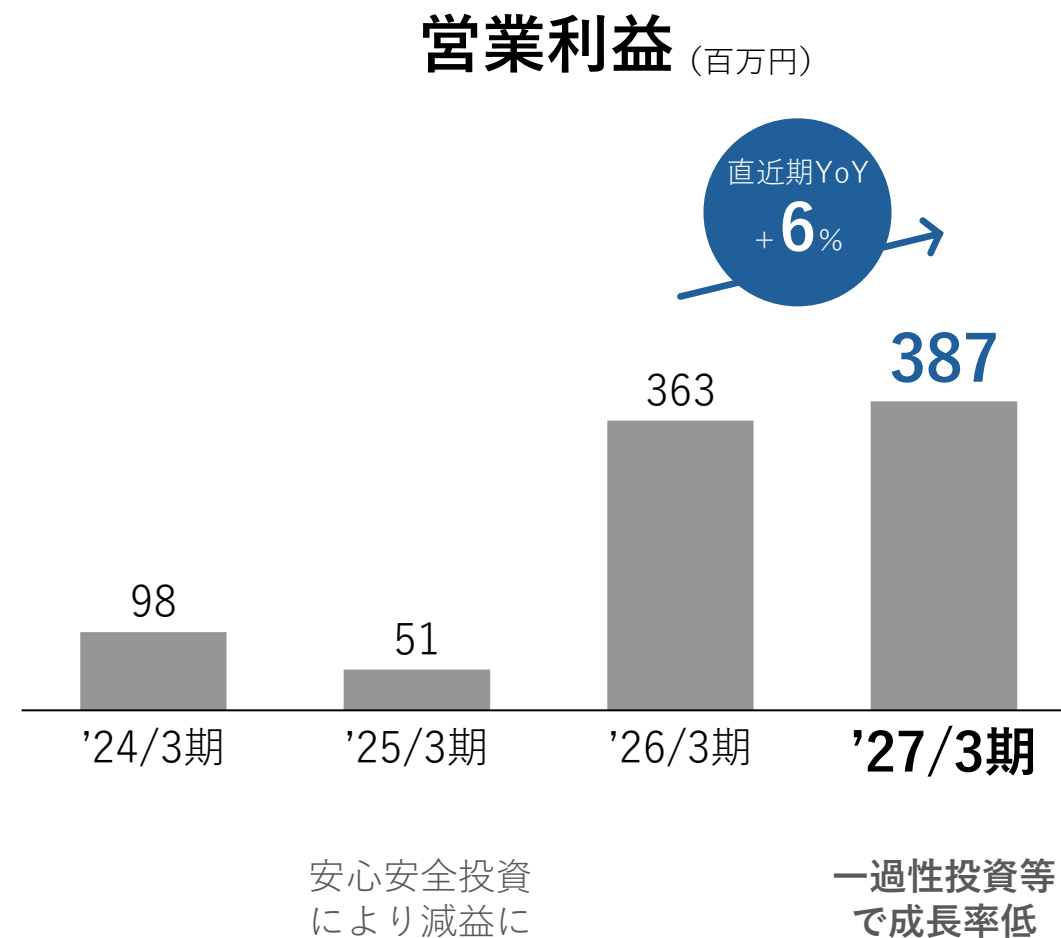
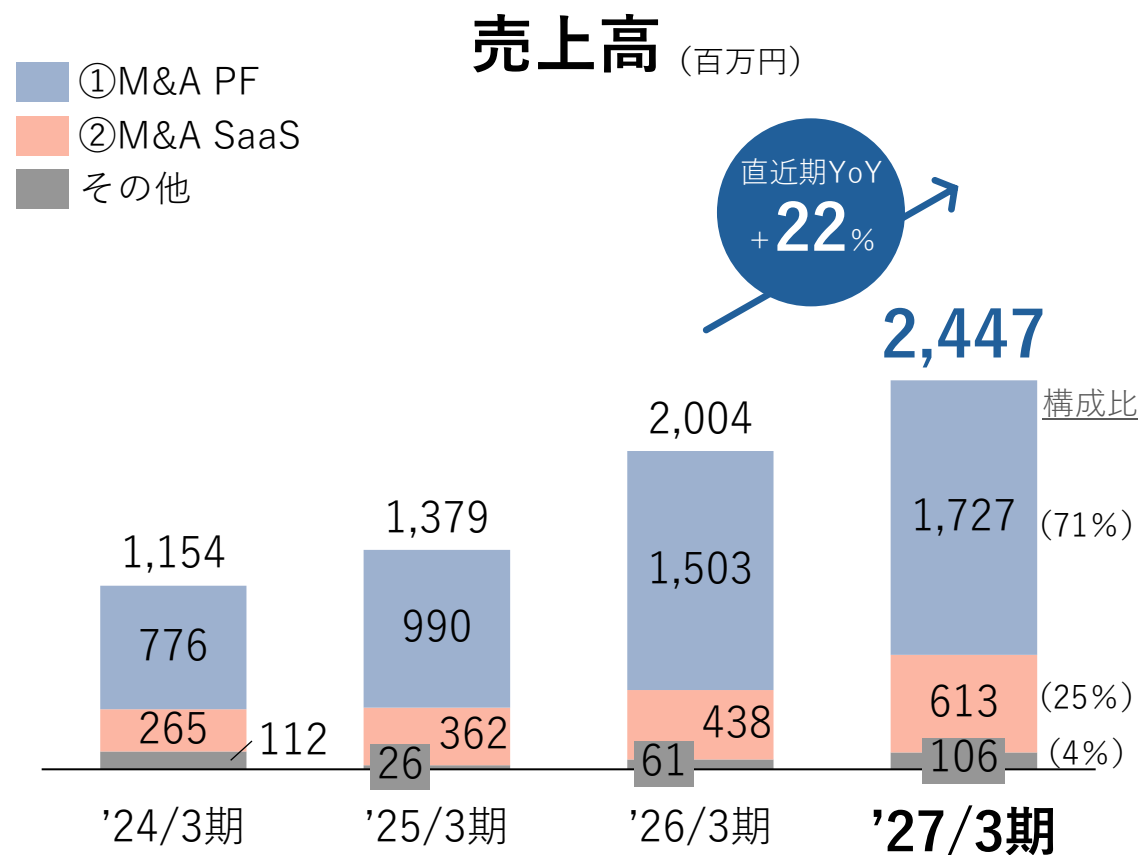


M&A SaaS

※1 出所および注記

- ・ [①年商区別のM&Aニーズ事業者数] × [②平均成約報酬] で [③ポテンシャル市場規模] を算出。その後、[③ポテンシャル市場規模] ÷ [④ポテンシャルの顕在化期間] で単年度の市場規模を算出
- ・ ①矢野経済研究所『国内中小企業のポテンシャル市場推計』（2024.1）。②年商1億円～10億円以下の企業のM&A成約報酬は中小企業庁『M&A支援機関登録制度実績報告等について』（2023.3）から、年商1億円以下の企業のM&A成約報酬はバトンズ過去実績等から、それぞれバトンズが推計/試算したもの。④エキテン総研「全国の中小事業者へ事業承継に関する調査」からバトンズが推計/試算したもの。
- ・ 年商1億円～10億円の③=17.0万社×24.5百万円=4.2兆円、年商1億円以下の③=74.4万社×2.4百万円=1.8兆円。計③6兆円÷④10年（毎年一定の市場成長の前提）=2025年のTAMとして4,845億円と推定

27年3月期の売上高は2,447百万円(YoY+22%)、営業利益は387百万円(YoY+6%)の見通し



事業等の主なリスク※1と対応策

項目	発生可能性	発生時期	影響度	主なリスク	対応策
M&A関連の法的規制等	中	特定時期無し	中	M&A支援機関登録制度や、M&Aアドバイザーに関する資格制度の創設の動きの中で、今後法令の制定改廃により何らかの制限を受ける可能性があります	2024年8月に改訂された中小M&Aガイドラインや規制を遵守するとともに、政府方針等による今後の動向を注視し、潜在的なリスクについても検討、対応を行っていく方針としております
M&A市場の動向	低	特定時期無し	中	M&A譲渡ニーズ減少や、景気動向や法規制等によるM&A買収ニーズ減少等により、当該市場の成長が鈍化した場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります	- M&A SaaSでの事業者生産性改善や法制度対応による市場下支え、FA支援による収益性拡大 - M&A周辺の経営ニーズに沿った事業展開による収益源の拡大/多様化
プラットフォームの健全性・安全性	中	特定時期無し	中	当社の審査・管理体制を潜脱するような意図的な虚偽情報の提供や不正取引が行われ、ユーザー利用における詐欺的行為等が生じることで、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります	- 交渉案件の中間報告、成約報告の義務化 - システム/AI、営業要員による案件ステータスおよび案件状況の把握 - 専門組織による案件内容/リスクの把握、助言
成約の未報告にかかる行為	高	特定時期無し	小	当社への支払いを免れようとする不正行為が、当社の想定を超えて悪質であり、当該不正を検知できなかった場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります	- 利用規約において最終契約締結日から3営業日以内での成約報告を規定。不正発覚の場合の罰則設定 - システム/AIによる譲渡事実の自動検知、未報告成約案件の捕捉
情報セキュリティ及び個人情報管理	低	特定時期無し	大	何らかの理由で機密情報や個人情報が外部漏洩や不正使用等の事態が生じた場合、当社の信用失墜や損害賠償請求等の金銭補償等につながり、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります	- 情報セキュリティマネジメントシステムの構築・運用（ISMS認証取得済） - 社内規定明確化、入社時の秘密保持義務に関する周知徹底および誓約書提出、日々のテスト 等

※1 注記）上記以外のリスク情報については、当社の2026年3月期有価証券報告書「3. 事業等のリスク」をご覧ください

/BATONZ