

ホリスティック企業レポート バトonz 554A 東証グロース

新規上場会社フォローアップ・レポート
2026年6月12日発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



証券リサーチセンター
審査委員会審査済 20260611

26年3月期は成約単価の拡大により、利益面は会社計画を上回る
 案件流通拡大や M&A 業務の非連続な効率化により、中長期的な成長を目指す

アナリスト: 吉林 拓馬 +81(0)3-6858-3216
 レポートについてのお問い合わせはこちら info@stock-r.org

【 554A バトンズ 業種: 情報・通信業 】

株価(6月11日): 1,180円 時価総額: 5,571百万円 発行済株式総数: 4,721,600株

決算期	売上高 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	経常利益 (百万円)	前期比 (%)	純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	BPS (円)	配当金 (円)
2025/3	1,379	19.5	51	-47.4	57	-43.2	41	-43.7	9.5	102.9	0.0
2026/3 実	2,004	45.3	363	7.0x	367	6.4x	262	6.4x	60.8	163.8	0.0
予	2,010	45.8	344	6.7x	346	6.1x	242	5.9x	56.3	-	0.0
2027/3 予	2,447	22.1	387	6.6	389	6.0	269	2.8	57.6	-	0.0

- (注) 1. 単体ベース
 2. 2026年1月8日付で1:100の株式分割を実施、1株当たり指標は遡って修正
 3. 2026/3期予想及び2027/3期予想は会社予想

> 事業内容

◆ M&A プラットフォームサービスを展開

バトンズ(以下、同社)は、インターネットを活用したM&A総合プラットフォーム「BATONZ」の企画・開発・運営事業を手掛けている。従来は対面や個別紹介に依存していた案件の獲得をオンライン上で可能にし、案件登録、相手探索、打診、交渉、成約報告までを支援する仕組みを提供している。BATONZには全国・全業種の案件と利用者が集まり、26年2月末時点で交渉可能な譲渡希望案件は10,673件、買い手の累積登録数は303,275人、累計成約実績は3,315組となっている。

同社の事業セグメントは、M&Aテクノロジー事業の単一セグメントである。主要サービスは「M&Aプラットフォーム」、「M&A SaaS」、「その他」に分かれる。26/3期の売上構成比はM&Aプラットフォームが75.0%、M&A SaaSが21.9%、その他が3.1%であった(図表1)。

【図表1】サービス別売上高

サービス	24/3期		25/3期		26/3期	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
M&Aプラットフォーム	776	67.3	989	71.7	1,503	75.0
M&A SaaS	265	23.0	358	26.0	438	21.9
その他	112	9.8	30	2.2	61	3.1
合計	1,154	100.0	1,379	100.0	2,004	100.0

- (注) 端数処理の関係で各数値の和が合計と一致しない場合がある
 (出所) 届出目論見書、決算短信を基に証券リサーチセンター作成

1) M&A プラットフォーム

M&A プラットフォーム BATONZ は、売り手、買い手、M&A 支援機関が利用するオンラインのマッチング基盤であり、①マッチングサービス、②ソーシング支援サービス、③FA 支援サービスを提供している。

① マッチングサービス

中核となるマッチングサービスは、売り手と買い手に案件や相手先の探索の場を提供するサービスである。売り手側の案件登録経路は、売り手本人が Web 経由で直接登録する場合と、M&A 支援機関が受託案件を登録する場合の大きく 2 つに分かれる。一方、買い手側は BATONZ への Web 経由での直接流入・登録が過半を占める。

買い手は無料会員登録後、業種、エリア、規模などの条件から案件を検索し、関心のある案件について売り手に打診する。売り手の承諾後に交渉へ進み、成約時には買い手から成約価額の 2%をシステム利用料として受け取る。

② ソーシング支援サービス

ソーシング支援サービスは、買い手向けの有料オプションであり、同社が希望条件に沿った売り案件の探索を支援するサービスである。顧客ニーズに応じた複数の有料会員プランを設け、買収ニーズ広告の掲載、案件リスト作成、実名開示依頼の代行などを通じて、買い手の案件発掘を支援している。

③ FA 支援サービス

FA^{注1}支援サービスは、売り手向けの有料オプションであり、同社の M&A コンサルタントが売り手側の立場で成約までの実務を支援するサービスである。案件掲載後の買い手対応、面談調整、交渉支援に加え、案件化初期から成約までを支援する上位サービスも提供している。なお、M&A 支援機関が持ち込んだ案件では当該機関が FA 又は仲介者として関与するため、同社は FA 支援サービスを提供しない。

(注 1) M&A の当事者(売り手・買い手)に対して、相手探しや条件交渉、契約締結までを専門的に支援するアドバイザーのこと。

2) M&A SaaS

M&A SaaS は、M&A 支援機関向けに業務支援システムを SaaS の形で提供する。大手から中小まで幅広い M&A 支援機関に対し、案件受託からエグゼキューションまでの主要業務をデジタル化・効率化する機能を提供し、月額システム利用料を受領する。M&A SaaS は①パートナープログラムと② B MASS に大別される。

① パートナープログラム

パートナープログラムは、M&A 専門業者、土業等専門家、コンサルティング会社など支援専門家向けの会員プログラムである。BATONZ 上での案件管

理、マッチング、業務支援機能を利用できる仕組みであり、M&A 支援機関は自らが受託した案件を登録し、交渉支援を進めることができる。26/3 期末時点で同社のパートナーとなっている M&A 支援機関数は 1,964 社である。

②B MASS

B MASS は、金融機関向けの業務支援システムである。顧客管理システムや M&A マッチングシステムを中心に、支店担当者の案件発掘、提案、本部での案件管理、ディール実行を支援する。26/3 期末時点でのサービス提供先金融機関は 154 社である。

3) その他

M&A に関連する行政・地方自治体からの受託業務、講演、コンサルティング、情報メディア発刊のほか、M&A 周辺ニーズに対応する各種サービスを提供している。

> 業績

◆ 26 年 3 月期決算概要

5 月 15 日に公表された 26/3 期決算は、売上高が前期比 45.3%増の 2,004 百万円、営業利益が同 7.0 倍の 363 百万円、経常利益が同 6.4 倍の 367 百万円、当期純利益が同 6.4 倍の 262 百万円となった(図表 2)。4 月の新規上場時に公表した 26/3 期計画に対する達成率は、売上高が 99.7%、営業利益が 105.5%、経常利益が 106.1%、当期純利益が 108.3%であり、各段階利益は計画を上回った。

【図表 2】26 年 3 月期実績

	25/3期		26/3期				
	(百万円)	(%)	会社計画		実績		計画比
			(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(%)
売上高	1,379	100.0	2,010	100.0	2,004	100.0	99.7
M&Aプラットフォーム	989	71.7	1,516	75.4	1,503	75.0	99.2
M&A SaaS	358	26.0	437	21.7	438	21.9	100.5
その他	30	2.2	58	2.9	61	3.1	106.1
売上原価	248	18.0	315	15.7	307	15.3	97.7
売上総利益	1,131	82.0	1,695	84.3	1,696	84.7	100.1
販売費及び一般管理費	1,079	78.2	1,352	67.3	1,333	66.5	98.6
営業利益	51	3.8	344	17.1	363	18.1	105.7
営業外収支	5	-	2	0.1	3	-	186.2
経常利益	57	4.2	346	17.2	367	18.3	106.2
税引前当期純利益	57	4.2	346	17.2	367	18.3	106.2
当期純利益	41	3.0	242	12.0	262	13.1	108.4

(注) 端数処理の関係で各数値の和が合計と一致しない場合がある

(出所) 決算短信、「東京証券取引所グロース市場への上場に伴う当社決算情報等のお知らせ」を基に証券リサーチセンター作成

26/3 期は取引環境の整備を重視し、同社サービスの利用者登録時や案件掲載時の審査を厳格化した。特に、売り手の実体性や譲渡対象の所有確認、買い手の実体性や買収後の経営能力、専門家の支援能力などを確認する体制を強化した。また、株式譲渡案件ではプレミアムサポートサービスの利用を原則必須とし、営業担当者や AI が交渉の進捗を把握することで、取引リスクの低減や成約未報告の検知にも取り組んだ。

審査の厳格化などの影響で成約組数は前期比 6.5%減の 753 組と減少したものの、中大型案件の受託・成約が伸長し、成約単価 (FA 支援手数料を含む) は同 62.4%増の 1,611 千円と大きく上昇し、増収に寄与した (図表 3)。売上高をサービス別に見ると、M&A プラットフォームは同 51.9%増の 1,503 百万円、M&A SaaS は同 22.3%増の 438 百万円、その他は同 98.7%増の 61 百万円となった。

利益面では、事業拡大に伴い、人件費、広告宣伝費、新規上場関連費用、表明保証保険の付帯に関わる費用などが増加したものの、増収効果により営業利益率は前期比 14.4ポイント上昇の 18.1%となり、収益性が大きく改善した。

【図表 3】主要な指標の推移

	24/3期	25/3期	26/3期	前期比
M&Aプラットフォーム				
マッチングサービス				
売り案件公開数 (件)	9,551	10,585	9,750	-7.9%
M&Aプラットフォーム成約数 (組)	764	805	753	-6.5%
成約単価 (FA支援手数料含む) (千円)	886	992	1,611	62.4%
ソーシング支援サービス				
ソーシング支援社数 (社)	1,077	1,238	1,133	-8.5%
ARPPU (千円)	10.6	13.0	20.1	54.6%
M&A SaaS				
M&A支援機関数 (社)	1,810	1,884	1,901	0.9%
ARPPU (千円)	12.5	15.1	17.9	18.5%

(注) 1. 成約単価 (FA 支援手数料含む) は、「プラットフォーム利用による成約時のシステム利用料」+「FA 支援による成約時の手数料」÷「プラットフォーム利用による成約数」により算出

2. ARPPU とは Average Revenue per Paid User の略であり、1 ユーザー当たりの月間平均利用料金のこと (出所) 届出目論見書、決算説明資料を基に証券リサーチセンター作成

◆ 27 年 3 月期会社計画

27/3 期の会社計画は、売上高が前期比 22.1%増の 2,447 百万円、営業利益が同 6.6%増の 387 百万円、経常利益が同 6.0%増の 389 百万円、当期純利益が同 2.8%増の 269 百万円である (図表 4)。

売上高については、中小 M&A 市場の拡大に加え、M&A プラットフォームの利用率向上、26 年 4 月に実施した価格改定の効果、新サービスの投入などが主な増収要因となる。サービス別では、M&A プラットフォームが前年比 15%増の 1,727 百万円、M&A SaaS が同 40%増の 613 百万円、その他が同 74%増の 106 百万円を見込んでいる。

26/3 期は利用者・案件審査の厳格化により、成約数などの量的 KPI が一時的に低下した一方で、成約単価などの質的 KPI は大きく改善した。27/3 期はこれまでに高めた取引の質と IPO による認知度向上を土台として、再び量的拡大を目指す方針である。非公開案件などインターネット上で流通させにくい売り案件の取り扱い拡大に加え、設備、在庫、知的財産など経営資源単位の譲渡支援を 26 年 5 月より開始している。また、個人を対象に M&A の学習と実践を支援する「バトンズ M&A パーソナルコーチング」の開講も予定しており、買い手層の裾野拡大につながる考えである。

営業利益については、売上高の増加により 443 百万円の増益要因を見込む一方で、事業拡大に伴う人員増により、労務費・人件費は合計 273 百万円増加する計画である。労務費・人件費の増加は、社員数が前期末比 14 人増の 142 人と計画していることに加えて、26/3 期に増加した 27 名分の人件費が、27/3 期は通年で発生することを織り込んでいる。その他の費用としては、本社移転費用や新規上場に係る業務委託費、26 年 1 月から導入した表明保証保険の費用負担が期を通して発生することなどで合計 89 百万円の費用増を見込んでいる。一方で、広告宣伝費や各種業務委託費の適正化による費用削減も織り込んでいる。

売上成長は継続するものの、6 月 1 日付けでの品川の新オフィスへの移転を始めとした将来の成長に向けた人材、システムなどの基盤投資を進めるため、営業利益の伸びは売上高に比べて緩やかな計画となっている。

【図表 4】27 年 3 月期会社計画

	26/3期		27/3期 会社計画	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	2,004	100.0	2,447	100.0
M&Aプラットフォーム	1,503	75.0	1,727	70.6
M&A SaaS	438	21.9	613	25.1
その他	61	3.0	106	4.3
営業利益	363	18.1	387	15.8
営業外収支	3	-	1	-
経常利益	367	18.3	389	15.9
当期純利益	262	13.1	269	11.0

(注) 端数処理の関係で各数値の和が合計と一致しない場合がある
(出所) 決算短信、決算説明資料を基に証券リサーチセンター作成

◆ 成長戦略

同社は中長期の成長戦略として、1) 売り案件の流通拡大、2) M&A 業務の非連続な効率化、3) M&A 周辺の経営課題の解消を掲げている。短中期では M&A プラットフォームとしてのシェア拡大と M&A 業務の効率化を進め、長期では M&A 周辺の経営課題に対応する「M&A サクセスパートナー」としての地位確立を目指している。26/3 期は取引環境の整備や案件審査の厳格化を進め、質の向上を優先した。27/3 期はこれまでに高めた質と IPO による認知度向上を土台として、再び量的拡大を進める方針である。

売り案件の流通拡大では、非公開案件などネット上で公開しにくい案件の取扱いを拡大するほか、設備、在庫、知的財産など経営資源のみの譲渡支援を先月より開始している。また、M&A を学びたい個人向けに、動画コンテンツ、勉強会・交流会、実際の買収に向けた専門家の伴走を組み合わせた「バトンズ M&A パーソナルコーチング」を今月開講に向けて準備している。案件の種類と利用者層を広げることで、プラットフォーム上の案件流通量と成約機会の拡大を狙う。

(注 2) Information Memorandum (企業概要書) の略であり、売却対象企業の事業内容、財務状況、強み、成長性、リスクなどを買い手候補に説明するための資料のこと。

(注 3) 買い手候補や売り手候補となり得る企業を幅広く洗い出した初期段階の候補リストのこと。

M&A 業務の非連続な効率化では、AI-IM^{注2} や AI ロングリスト^{注3} などの AI 活用サービスを 27/3 期上期中にリリースする予定である。Web サイト、決算書、取引先一覧などを入力すると企業概要書を自動作成する機能や、買い手情報に基づき候補企業リストを作成する機能を開発しており、M&A 支援業務の生産性向上と SaaS の付加価値向上につなげる考えである。

M&A 周辺領域では、25 年 11 月に人材紹介サービスを開始した。M&A 前後の求人企業や求職者を提携先に紹介し、成約手数料の一部を受領する収益モデルである。M&A の成立支援にとどまらず、成約前後に発生する人材、PMI、経営支援などの課題へ支援範囲を広げることで、顧客接点の拡張と収益源の多様化を図る方針である。

> 経営課題/リスク

◆ 投資に際しての留意点

同社が新規上場した際に、証券リサーチセンターでは 1) M&A 支援機関との関係、2) 日本 M&A センターホールディングスとの関係、3) 競争激化と成長投資負担、4) プラットフォームの健全性・信用リスクを投資に際しての留意点として挙げた。

特に、M&A プラットフォームの健全性・安全性の維持が重要なポイントとなる。M&A では売り手、買い手、M&A 支援機関など多様な関係者が関与するため、掲載情報の不備、不適切な取引、交渉過程でのトラブルを完全に排除することは難しい。投資会社のルシアンホールディングスが 21 年秋頃から 30 社近い中小企業を買収し、その多くで買収後の資金流出や経営者保証の未解除などの問題を起こした事案が 24 年に大きく報道され、中小 M&A における買い手審査や仲介・支援体制の重要性が改めて認識された。

同社は、こうした業界環境を踏まえ、利用者審査・案件審査の強化、株式譲渡案件における FA 支援サービスの原則必須化、交渉状況の中間報告取得などを進めた。26 年 4 月以降は全案件で報告を義務化しており、安心安全な取引環境の構築を成長の前提に位置付けている。

今後は、案件数の拡大と審査・管理体制の強化を両立することができるかが焦点となる。また、M&A 支援機関は案件供給元であり、M&A SaaS の顧客でもあるため、支援機関との関係維持も重要である。競争激化やサービス品質の低下により支援機関の利用が減少した場合、案件流入や SaaS 収入に影響が及ぶ可能性がある。

本レポートでは、バトンズ株式会社の 26 年 4 月の新規上場後の業績動向および成長戦略の進捗状況を中心にアップデートしております。同社の事業概要や市場環境などの基礎情報につきましては、併せて発行済みの下記レポートをご参照ください。

「新規上場会社紹介レポート バトンズ (554A 東証グロース)」(2026 年 4 月 24 日発行)
[バトンズ \(554A\) のアナリストレポート \(IR、株、IPO\) | 証券リサーチセンター](#)

【図表5】財務諸表

損益計算書	2024/3		2025/3		2026/3	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	1,154	100.0	1,379	100.0	2,004	100.0
売上原価	270	23.4	248	18.0	307	15.3
売上総利益	884	76.6	1,131	82.0	1,696	84.7
販売費及び一般管理費	785	68.0	1,079	78.2	1,333	66.5
営業利益	98	8.6	51	3.8	363	18.1
営業外収益	2	-	5	-	3	-
営業外費用	-	-	-	-	-	-
経常利益	101	8.8	57	4.2	367	18.3
税引前当期(四半期)純利益	101	8.8	57	4.2	367	18.3
当期(四半期)純利益	72	6.3	41	3.0	262	13.1

貸借対照表	2024/3		2025/3		2026/3	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	467	77.3	519	75.5	973	81.9
現金及び預金	236	39.1	323	47.0	790	66.6
売上債権	222	36.7	175	25.5	154	13.0
固定資産	137	22.7	168	24.5	214	18.1
有形固定資産	21	3.6	20	3.0	15	1.3
無形固定資産	94	15.6	119	17.4	155	13.1
投資その他の資産	21	3.5	28	4.1	43	3.7
総資産	604	100.0	688	100.0	1,187	100.0
流動負債	201	33.3	244	35.5	481	40.5
買掛金	24	4.1	16	2.4	13	1.1
未払金	46	7.7	54	8.0	72	6.1
未払費用	61	10.2	62	9.1	88	7.4
固定負債	0	0.0	0	0.0	0	0.0
純資産	403	66.7	443	64.5	706	59.5
自己資本	403	66.7	443	64.5	706	59.5

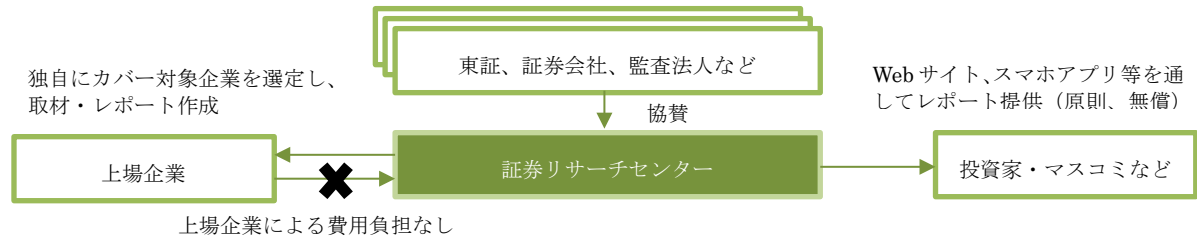
キャッシュ・フロー計算書	2024/3		2025/3		2026/3	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
営業キャッシュ・フロー	42		145		543	
減価償却費	31		39		48	
投資キャッシュ・フロー	-50		-58		-76	
財務キャッシュ・フロー	-		-		-	
現金及び現金同等物の増減額	-8		87		466	
現金及び現金同等物の期末残高	236		323		790	

(出所)届出目論見書、決算短信を基に証券リサーチセンター作成

証券リサーチセンターについて

証券リサーチセンターは、株式市場の活性化に向けて、中立的な立場から、アナリスト・カバーが不十分な企業を中心にアナリスト・レポートを作成し、広く一般にレポートを公開する活動を展開しております。

※当センターのレポートは経済産業省の「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参照しています。



■協賛会員

株式会社東京証券取引所	S M B C日興証券株式会社	大和証券株式会社	野村証券株式会社
みずほ証券株式会社	EY 新日本有限責任監査法人	有限責任あずさ監査法人	株式会社 I C M G
太陽有限責任監査法人	有限責任監査法人トーマツ	株式会社 S B I 証券	三優監査法人
PwC Japan 有限責任監査法人	いちよし証券株式会社	監査法人 A&A パートナーズ	仰星監査法人
宝印刷株式会社	株式会社プロネクサス		
日本証券業協会	公益社団法人日本証券アナリスト協会		

■後援

株式会社名古屋証券取引所	証券会員制法人札幌証券取引所	証券会員制法人福岡証券取引所
一般社団法人日本ベンチャーキャピタル協会	一般社団法人日本 IR 協議会	
一般社団法人スチュワードシップ研究会	一般社団法人機関投資家協働対話フォーラム	

アナリストによる証明

本レポートに記載されたアナリストは、本レポートに記載された内容が、ここで議論された全ての証券や発行企業に対するアナリスト個人の見解を正確に反映していることを表明します。また本レポートの執筆にあたり、アナリストの報酬が、直接的あるいは間接的にこのレポートで示した見解によって、現在、過去、未来にわたって一切の影響を受けないことを保証いたします。

免責事項

- 本レポートは、一般社団法人 証券リサーチセンターに所属する証券アナリストが、広く投資家に株式投資の参考情報として閲覧されることを目的として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- 本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報を入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。また、本レポートは投資家が必要とする全ての情報を含むことを意図したものではありません。
- 本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等のために、最新のものではなくなる可能性があります。本レポート内で直接又は間接的に取り上げられている株式は、株価の変動や発行体の経営・財務状況の変化、金利・為替の変動等の要因により、投資元本を割り込むリスクがあります。過去のパフォーマンスは将来のパフォーマンスを示唆し、または保証するものではありません。
- 本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。
- 一般社団法人 証券リサーチセンターは、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならない。投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。
- 本レポートの著作権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。