

|| 企業調査レポート ||

日本 M&A センター

2127 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2018 年 11 月 15 日 (木)

執筆：客員アナリスト

水野文也

FISCO Ltd. Analyst **Fumiya Mizuno**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

■ 業績動向

2019 年 3 月期は 9 期連続で最高益を更新する見通し

日本 M&A センター <2127> は、全国規模で中堅・中小企業の友好的 M&A 仲介をサポートする、M&A におけるリーディングカンパニー。2006 年に M&A 仲介会社として初めての上市を果たし、東証 1 部上市の信用力のほか、国内で最大級となる M&A ネットワークを武器に成長路線を歩んでいる。

産業界全般で M&A に対するニーズは衰える気配がない。後継者問題から「会社を売りたい」というオーナー経営者が増える一方、成長のためにはオーガニックな成長では限界があるとして積極的に買収を検討する買い手候補も増えている。かつては強かった、会社を売り買いすることに対する抵抗感が薄れ、事業環境は良好。とりわけ、IT 業界の若手経営者を中心に、企業を成長させるため自ら飛び込んで、大企業の傘下入りを望むケースも目立っており、M&A の潜在的なニーズが増加する方向だ。

10 月 30 日に発表した 2019 年 3 月期第 2 四半期累計（4 月 - 9 月）決算は、売上高が前年同期比 6.1% 増の 14,378 百万円、営業利益が同 2.7% 減の 6,944 百万円、経常利益が同 3.0% 減の 6,955 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 1.8% 減の 5,026 百万円と増収減益となった。

しかしながら、期初に立てた上半期の予想は、売上高 13,000 百万円、営業利益 6,250 百万円、経常利益 6,250 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 4,230 百万円だったことで、それぞれ大幅に上回ったことになる。

その背景にあるのは、成約数の増加だ。第 2 四半期（7 月 - 9 月）の成約案件数は 212 件と、これまでの最高だった前年第 2 四半期の 205 件を上回る同社のレコードを達成した。それとともに上半期（4 月 - 9 月）の累計成約案件数も 385 件と、同じく前年上半期の 380 件を超え、過去最高を記録している。

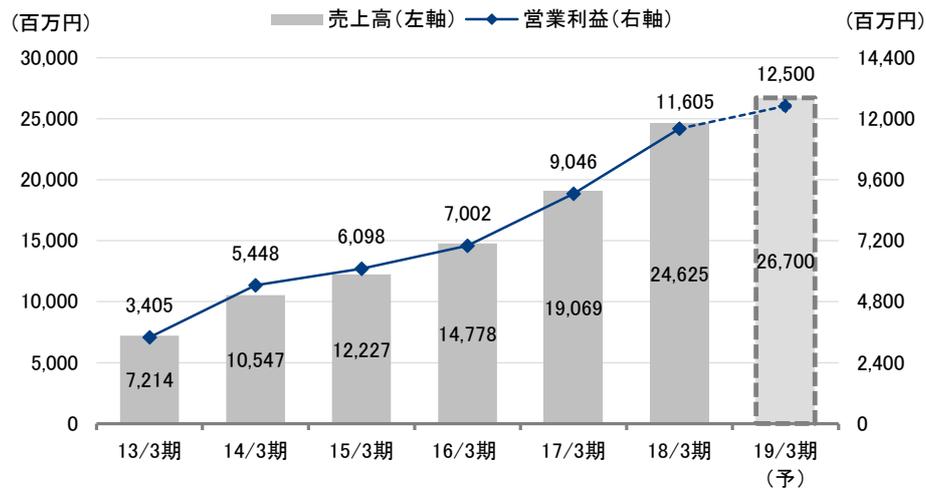
また、譲渡希望企業から M&A 仲介業務の依頼を受けて正式に業務をスタートさせる、成約に向けて業務遂行中のストック件数を意味する譲渡案件パイプライン数も、前年同期に比べ 37.3% 増となる 1,030 件と、初めて 4 ケタの大台に乗るなど、将来の成約数の拡大が読める状況だ。

この結果、第 2 四半期 3 ヶ月間の経常利益は 4,362 百万円と、前年の第 1 四半期に記録した四半期ベースで過去最高の 3,631 百万円を約 2 割上回る形で更新した。M&A に対する旺盛なニーズに変わりがなく、なお上向きが見込まれている。

2019 年 3 月期通期予想は、売上高が前期比 8.4% 増の 26,700 百万円、営業利益が同 7.7% 増の 12,500 百万円、経常利益が同 7.1% 増の 12,500 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 3.9% 増の 8,460 百万円と 9 期連続して最高益を更新する見通し。この予想は据え置いたものの、上振れの余地が大きいと言えるだろう。

また、同社は業績連動型有償・ストック・オプションを発行。オプションの行使可能割合とリンクする達成利益が中期経営目標を示し、2019年3月期に年間の経常利益が10,000百万円という目標を掲げていたが、既に、この水準を2018年3月期に1期前倒しで大きくクリア。さらに、今期は12,500百万円に到達するという。当面は、2022年3月期に15,000百万円を目標とするものの、早期にこれを達成したいとしている。

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 当面の事業展開

ビジネスの勢いが加速、三菱 UFJ 銀行や高知県などと提携

同社の情報開発ルートは、会計事務所や金融機関などのネットワークを活用した「M&A 情報ネットワーク」と、セミナーなどを通じて>Contactする「ダイレクト情報」の2つに大別されるが、最近では金融機関を通じた紹介案件が増加、これが新規受注の拡大につながっている。

紹介案件は従来が地方銀行・会計事務所からが中心だったのが、最近では証券会社からの案件が増えている。証券会社は M&A に関しライバルのイメージがあるものの、大手では大型案件にビジネスが集中、中小規模クラス以下の案件まで手が回らない。案件の規模でうまく棲み分けできるため、むしろ、手を組むような格好となっている。

紹介案件に関しては、2018年7月に三菱 UFJ 銀行と業務提携契約を結んだことが大きな期待要素。これによって、更なる紹介案件の拡大が期待でき、受注の上積みが見込めるようになった。

また、6月～7月にかけて行ったセミナーは、当初の予想 5,000 人を大幅に上回る約 7,000 人が申し込み、これらの集客が今後の受注に結びついて行くことは想像に難くない。そのほかのトピックスとしては、アンドビズ（株）がネットマッチングサービスをリニューアル。さらに、都道府県とでは初めてとなる高知県と連携協定を結んだほか、J-FUN（（株）日本投資ファンド）運営の戦略ファンドが 2 号案件に投資したことも注目されるだろう。

一部では、新規参入の増加で M&A の分野は競争が激化する可能性を指摘する向きもある。しかしながら、同社のリーディングカンパニーとしての信頼性や案件開発力、マッチング力などは他社が一朝一夕に追いつけるものではない。競争優位性は圧倒的であり、競争の問題は心配する必要はなからう。

■ 株主還元

2019 年も増配見込む。配当性向は 40% を維持

2018 年 3 月期の配当は、本年 4 月 1 日に 1 対 2 株式分割を実施した点を考慮すると、1 株当たりの配当金は 20.5 円となり、配当性向は 40.3% と、連結配当性向水準を 40% に設定している。2019 年 3 月期の配当金は 22 円を想定。今後も配当性向 40% を維持していく考えだ。業績が当初想定を上回れば一層の増配も期待できる。

一方、同社は株主優待も実施。毎年 3 月 31 日現在の同社株主名簿に記載または記録された 1 単元（100 株）以上を保有している株主を対象に、「魚沼産コシヒカリ」5kg を贈呈している。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ