

日本 M&A センター

2127 東証 1 部

2015 年 11 月 26 日 (木)

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
水野 文也

M&A ニーズの強さ、2016 年 3 月期は経常利益の 6 期連続最高益更新を目指す

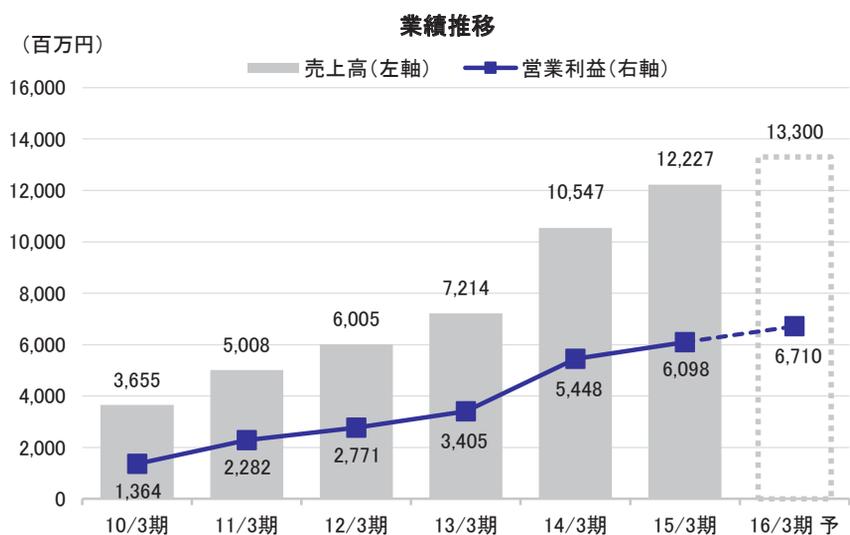
日本 M&A センター <2127> は、全国規模で中堅・中小企業の友好的 M&A 仲介をサポートする、M&A におけるリーディングカンパニー。主力である M&A 仲介のほか、企業再生支援、再編支援、MBO 支援などの事業も展開中だ。2006 年に M&A 仲介会社として初めての上場を果たし、東証 1 部上場の信用力のほか、国内で最大級となる M&A ネットワークを武器に成長路線を歩んでいる。

産業界における M&A に対するニーズは衰える気配がまったくなく、増収増益のトレンドに変化はみられない。2016 年 3 月期の業績予想は、売上高が前年比 8.8%増の 13,300 百万円、経常利益は同 6.3%増の 6,710 百万円と 6 期連続で最高益を更新する見通し。ただし、この予想は保守的であるため、上振れする余地が広いと言えそうだ。

中長期的にも、M&A に関するビジネスは拡大が見込まれている。とりわけ、注目されるのは中小企業の後継者難の深刻化。全国で潜在的に、事業は順調ながらも後継者不在によって企業売却のニーズが強い。同社も、この部分を有力なターゲットとして狙いを定めていく考えだ。

Check Point

- ・ 第 2 四半期は大幅な増収増益、成約件数も第 2 四半期で創業来最高を記録
- ・ 通期業績は上振れの可能性も。配当の増額にも期待
- ・ 中堅・中小企業の後継者難が今後のビジネスチャンスに



■ 業績動向

第 2 四半期は大幅な増収増益、成約件数も第 2 四半期で創業来最高を記録

2016 年 3 月期の第 2 四半期累積 (4 ~ 9 月) は、引き続き M&A 仲介ビジネスが好調であったことから、売上高は前年同期比 24.7% 増の 6,865 百万円、営業利益が同 22.4% 増の 3,527 百万円、経常利益が同 26.5% 増の 3,670 百万円、四半期純利益が同 36.2% 増の 2,453 百万円と大幅な伸びを示している。経常利益は半期ベースで 5 期連続の過去最高更新となった。

成約件数が 7 ~ 9 月で 101 件に達し、第 2 四半期としては創業来最高を記録。M&A に対するニーズが引き続き強いことを同社の成約件数が示している。1 件あたりの売上高は第 2 四半期末時点の平均で 33.1 百万円と、15 年 3 月期の 35.5 百万円に比べると、やや減少しているが、これは比較的小規模な案件が多い、調剤薬局や人材派遣業に積極的なマーケティングを行ったためだ。

単価は減少しているものの、調剤薬局、人材派遣業のいずれも、業界全体に再編の大きな波が生じており、ビジネスチャンスを的確に捉えていることから、むしろ、事業の効率化という意味では特筆できる点と言えよう。業界再編の波に乗りながらも、これらの分野に特化している訳ではなく、すべての業種に対応。実際、7 ~ 9 月の成約案件をみると、譲渡企業、譲受け企業ともに、農業、医療法人、建設、運送、広告、アミューズメント、印刷、学習塾——等々、業種や事業内容はバラエティに富んでいる。

■ 通期業績見通しと事業展開

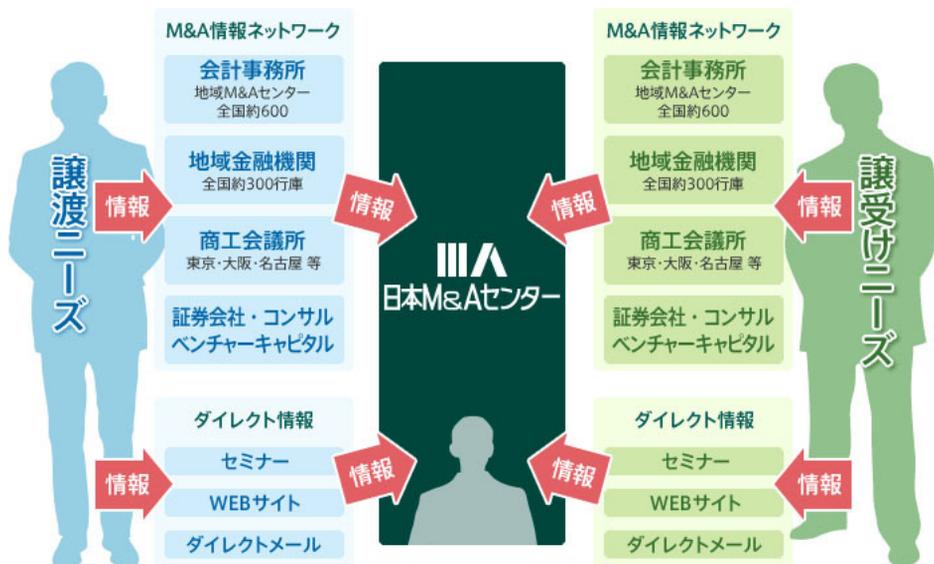
通期業績は上振れの可能性も。配当の増額にも期待

上半期の業績は上振れしたものの、通期の見通しに関しては据え置いた。これは、業務の先行きが読めないことから、中途半端な予想を公表しないため。通期の業績実績と当初予想の関係をみると、5 期連続で上振れした経緯がある。コンサバティブな姿勢にあり、通期の経常利益 6,710 百万円の予想値は上方修正される可能性が大きい。配当性向の公約は 35% で、今期は年間 39 円配で 4 円増配の予想だが、これも増額が予想される。

同社は、業績連動型有償・ストック・オプションを発行しており、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す。たとえば、2019 年 3 月期に年間の経常利益が 10,000 百万円を達成した場合、割当分の 40% を行使可としている。つまり、行使条件がそのまま事実上の経営目標になる訳だが、ストック・オプションと絡ませるあたり、会社側の自信の現れとみていいだろう。

成約件数の拡大は、M&A が拡大しているという点だけにとどまらない。同社の顧客に対するアプローチ、取り込み方の変化も寄与しているようだ。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 つに大別するが、このうち後者に関して、包括的に行っていたセミナーを直近の 1 年では業種別に絞り込んで実施。これが案件取り込みの効率化につながっている。

M&A 情報開発の仕組み化



出所：会社 HP

リピート率は高いが、中小企業は資金事情でいったん M&A を実施すると、次の M&A を実施するまで 5 年程度の期間を要するため、足元では新規顧客が成約の中心。このことは M&A に関して、すそ野が広がっている状態が続いている証左となる。もちろん、リピート率の高さは中長期的なプラス材料となるのは言うまでもない。

今後のビジネスチャンスとして注目できるのは、中堅・中小企業における後継者難の問題だ。高齢化の波は産業界でも顕著になっており、事業が順調に推移しながらも、後継者が不在であることから、クローズしてしまう例が後を絶たない。同社は昨年度に売り手ベースで 170 件の M&A を手掛けているが、これを 1 都道府県平均で換算すると 3.5 件となる。県単位で後継者難の企業が 3 ~ 4 社などということはありません、将来的に後継者に絡んだビジネスが“ドル箱”となりそうな状況だ。

地域的には、来年度に福岡へ支店を設置する予定で、これによって、九州地区のビジネスを広げていく。既に、顧客向けのセミナーを九州で開催するなど、攻勢をかけるために地ならしをしている。

財務状態は良好で、実質無借金経営。東証 1 部上場企業という信用力とともに、これが顧客への安心感につながっている。また、この 8 月に同社は「JPX 日経インデックス 400」の構成銘柄に採用された点も投資家のみならず、顧客に対して信用度をアピールするポイントになりそうだ。

ディスクレーマー（免責条項）

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・加工することは強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・譲渡することは強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