

日本 M&A センター

2127 東証 1 部

<https://www.nihon-ma.co.jp/ir/>

2016 年 6 月 21 日 (火)

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

企業情報はこちら >>>

■ 中小企業の後継者難が追い風に

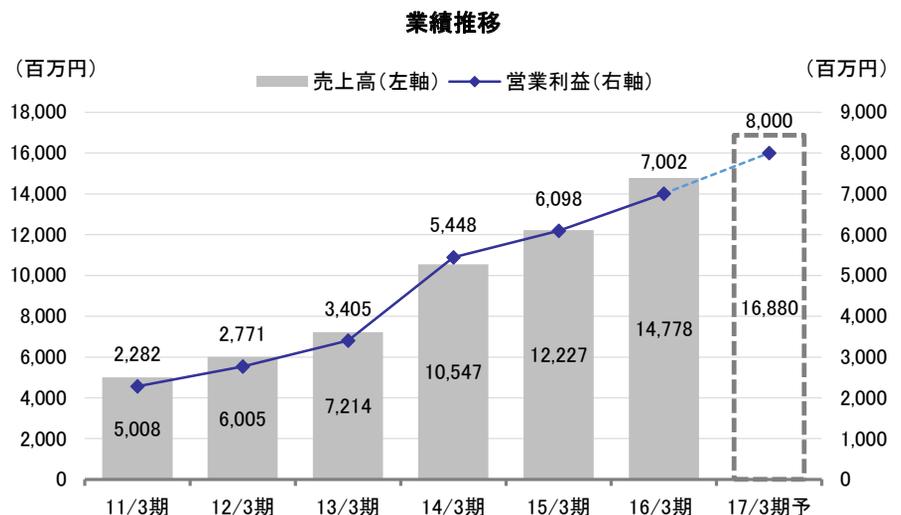
日本 M&A センター <2127> は、全国規模で中堅・中小企業の友好的 M&A 仲介をサポートする、M&A におけるリーディングカンパニー。主力である M&A 仲介のほか、企業再生支援、再編支援、MBO 支援などの事業も展開中だ。2006 年に M&A 仲介会社として初となる上場を果たし、東証 1 部上場の信用力のほか、国内で最大級となる M&A ネットワークを武器に成長路線を歩んでいる。

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い。産業構造の変化に伴い業界再編の動きが活発化する一方で、中小企業の後継者難の深刻化や、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くなっているためだ。今後も M&A に関するビジネスは拡大が見込まれている。

こうしたことを背景に 2017 年 3 月期の業績予想は、売上が前年比 14.2% 増の 16,880 百万円、経常利益は同 12.4% 増の 8,000 百万円と 7 期連続で最高益を更新する見通し。紹介ルートが多様化によって、着実に譲渡案件が拡大すると想定されている。

■ Check Point

- ・ 16/3 期は M&A 仲介ビジネスが好調に推移し、6 期連続で最高益更新
- ・ ASEAN 地域を中心とした海外でのビジネスに注目
- ・ 17/3 期も過去最高益を更新する見通し



2016 年 6 月 21 日 (火)

2016 年 3 月期は、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 20.9% 増の 14,778 百万円、営業利益が同 14.8% 増の 7,002 百万円、経常利益が同 12.8% 増の 7,116 百万円、当期純利益が同 22.5% 増の 4,840 百万円と好調に推移。期初予想との対比では、6 期連続で実績が上回る結果となった。

成約件数は 420 件に達し、2014 年 3 月期の 256 件、2015 年 3 月期の 338 件との比較で高い伸びを記録している。譲渡案件の受託残高は、この 3 月末現在で 560 件、今年 1 月～3 月の 3 ヶ月で 30 件増加するなど、M&A の潜在需要が多いことを実証した格好だ。1 件当たりの M&A 売上高は 3460 万円と前年の 3550 万円との比較で低下しながらも、数量の増加が顕著であるため、この点が不安材料となることはない。

一方、業種に関しては、幅広くすべてをカバーできるように対応している。調剤薬局、人材派遣業など再編が活発化している業界の案件が目立つものの、これは“再編の波”というビジネスチャンスを的確に捉えている証だ。限られた業種、分野に特化している訳ではなく、譲渡企業、譲受企業ともに、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、事業内容はバラエティに富んでいる。

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。例えば、2019 年 3 月期に年間の経常利益が 100 億円を達成した場合、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、会社側の自信の表れとみていいだろう。

■ 今後の戦略

ASEAN 地域を中心とした海外でのビジネスに注目

2017 年 3 月期に関しては、売上高、利益ともに 2 ケタの伸びを示すものの、売上総利益率は若干低下する。その大きな理由は、紹介ルートが多様化だ。自社開拓案件とは異なり、金融機関や会計事務所などからの案件については紹介料が発生するため、紹介案件の比重が高まれば、いわゆる“仕入れ”費用がアップするのは避けられない。しかし、最近では証券会社からの案件も加わるなど紹介ルートの拡大が、収益増に貢献している。

もう一つは、コンサルタントの積極採用。通常、コンサルが一人前に育つには 2 年要するとされるだけに、その間は“先行投資”する形となる。採用したコンサルが戦力化するにつれ、案件数の更なる増加が期待できる一方、利益率の上昇につながって行くだろう。ちなみに、2016 年 3 月期末のコンサルは 188 人で 3 年前に比べて約 2 倍の陣容となった。



出所：会社 HP

今後の展開で注目されるのは、ASEAN 地域を中心とした海外でのビジネスだ。2016 年 4 月に開設したシンガポール・オフィスがその足掛かりとなる。ここでは、1) 日本企業による現地法人の売却サポート、2) 日本企業による海外企業の買収サポート、3) 現地プライベート・エクイティ・ファンドの EXIT 支援、4) 金融機関等提携先ネットワーク化による情報ルートの拡大などに取り組む。

これまで、海外における M&A のサポートは、大手企業向けはあっても、中小企業向けサービスはなかった。海外子会社の日本企業同士のオーナーチェンジのみならず、ASEAN 地域において、日本企業に買われたがっている現地の企業も少なくない。まさに、ニッチな分野と言えるが、それだけにビジネスチャンスは大きそうだ。現在は、現地の金融機関や会計事務所など提携先を開拓している段階だが、中長期的には収益源に育つ可能性を秘めている。

財務状態は良好で、実質無借金経営。2016 年 3 月期の年間配当金は 49 円だった。これによって配当性向はそれまでの 35.4% から 40.5% に上昇。会社側によると、株主還元強化のほか ROE も考慮した結果としている。2017 年 3 月期も配当性向は 40% を継続し、年間配当金は 54 円となる見通しだ。

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・表示したのですが、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