

|| 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 >>>](#)

2019年12月10日(火)

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

### 2020年3月期第2四半期は計画を大幅に上回り着地

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している。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きた。

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など事業環境は良好だ。中小企業の後継者難は今後ますます強まると見られ、この部分を有力なターゲットとして狙いを定めていく。さらに、金融機関などの紹介案件が増えており、当面、受注は増加傾向をたどると想定されている。

こうしたなか、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おり、同社は、案件数、顧客満足、業務品質、総合力、カバー力、イノベーション力、従業員満足、株式時価総額という 8 つのカテゴリーで M&A に関する「世界一」を目指している。

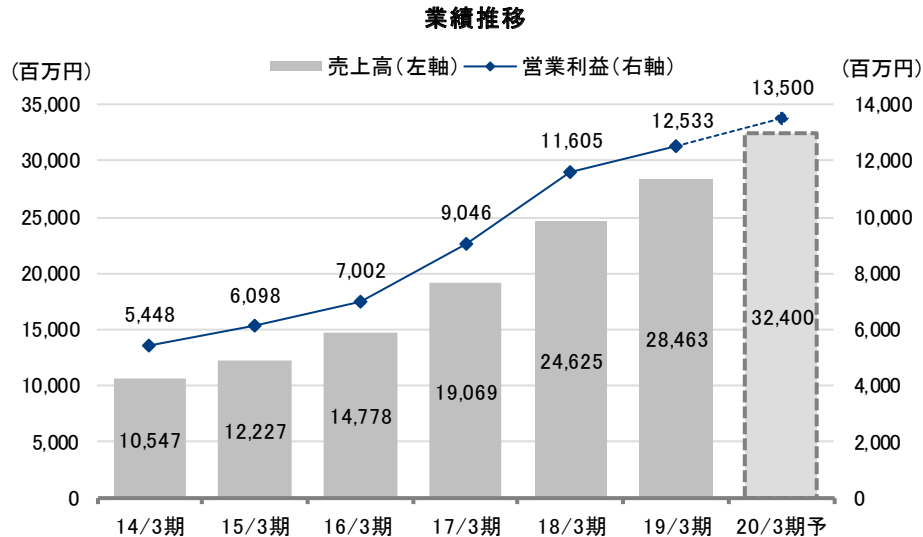
2020 年 3 月期第 2 四半期累計（4-9 月）決算は、売上高が前年同期比 23.1% 増の 17,696 百万円、営業利益が同 32.3% 増の 9,186 百万円、経常利益が同 32.9% 増の 9,245 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 26.1% 増の 6,337 百万円と大幅増益を達成。当初の見込みでは営業利益、経常利益がともに 6,750 百万円だったため、大幅な上方修正となった。9 期連続で実績が当初予想を更新したことになる。

その背景にあるのは受注の拡大で、第 2 四半期（7-9 月）の成約案件数は 285 件となり、これまでの最高だった 2020 年 3 月期第 1 四半期の 234 件を上回り、同社の過去最高記録を達成した。それとともに上半期（4-9 月）の累計成約案件数も 519 件と、同じく前年上期の 385 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して業務遂行中であるストック件数を意味する「譲渡案件パイプライン数」も、前年同期の 1,030 件から 1,370 件に拡大した。

2020 年 3 月期通期予想は、売上高が前期比 13.8% 増の 32,400 百万円、営業利益が同 7.7% 増の 13,500 百万円、経常利益が同 7.7% 増の 13,500 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 2.8% 増の 9,120 百万円と 10 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が、ここまでの進捗率を踏まえれば、上振れの余地が大きい。

## 業績動向



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、証券会社からの紹介案件も拡大

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コンタクトする「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、会計事務所や地方銀行からが中心だったが、最近では証券会社からの案件も増えている。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しており、中規模クラス以下の案件まで手が回らない。案件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。これまで同社は年商1億～20億円規模の“スモールキャップ”を得意としていたが、徐々にそれより大きい中堅企業である“ミドルキャップ”が拡大している状況だ。

ミドルキャップ企業との継続的な関係構築により案件受注の機会を創出するプロジェクトとして、「TOKYO PRO Market 上場支援事業」に取り組み始めたが、開始わずか3ヶ月でJ-Adviser 契約を締結した。

また、顧客への直接接点を増強し、ダイレクト案件の増加を目指すために、(株)ZUUと業務提携し合併会社ZUUM-Aを設立、経営者向け支援プラットフォーム「THE OWNER」をスタートさせた。これもサイトオープンから2ヶ月で40万PVを超えている。

## 当面の事業展開

海外に関しては、これまでのシンガポールに続き、2 拠点目となるインドネシア駐在員事務所を 2019 年 10 月 7 日に開設。先行き、ASEAN 地区におけるビジネスの広がりが期待できそうだ。

一方、コンサルタントの育成にも力を注いでいる。直近の 10 月 1 日現在で、コンサルタントは 362 名となった。2017 年 3 月期末には 217 名だったことを踏まえると、その増員分が受注増につながっており、M&A に対するニーズが引き続き強いことを背景に、更なる成長が見込めるようになる。

## ■ 株主還元

### 配当性向は 40% 以上を継続する方向

2020 年 3 月期の配当は前期並みの 23 円を想定しているが、会社側では 40% 以上の連結配当性向を継続するという方向性を示していることから、増配になる可能性が高い。

#### 免責事項（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。

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、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

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、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、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、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

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、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp