

M&A業務を通じて企業の「存続と発展」に貢献する

IR Report

2020年3月期 第3四半期  2127

本資料における業界の動向や分析、今後の計画、見通し等は、現在入手可能な情報による判断に基づいております。今後、将来の事業を取り巻く環境が大きく変動するリスクや不確実性が存在します。従いまして、今後の計画や見通しの実現を保证するものではありません。

2020.2.8

二代目経営者の早い決断 & 上場会社の更なる発展

	【譲渡】 森田工産	【譲受】 エスイー(JASDAQ上場)
地域	鳥取県米子市	東京都新宿区
業種	鉄骨工事業	建設用資材の製造販売、補修・補強工事
売上高	6億円	200億円
社員数	20名	400名
メリット	「上場会社の関連会社」 1.仕入(2次→1次卸)—仕入価格低下 2.上場会社の信用力—売上増加 3.設備資金の借入—金利の低下 4.新卒社員の採用が可能になった 5.利益の増大—社員の給与UP	1.全国4社の鉄骨工事業者をM&A 2.グループ企業の拡大 3.資材の販売先の強化 4.経営陣の強化
結果	・45歳で未来の事業承継問題を解決 ・相続税問題の解決 ・経営者として更なる発展	グループ企業として更なる発展



地方の事例(2)

「成約」から「成功」へ

	【譲渡】 ダートフリーク	【譲受】 デイトナ(JASDAQ上場)
地域	愛知県	静岡県
業種	二輪アフターパーツ企画開発・卸売・小売 (オフロードバイク)	二輪アフターパーツ企画開発・卸売・小売 (オンロードバイク)
売上高	約20億円	約60億円(本件実行前の連結ベース)
社員数	46名	138名(本件実行前の連結ベース)
目的	事業承継と発展	成長戦略“シナジー効果”
メリット	「上場会社の関連会社」 1.事業承継問題の解決 2.3年間代表(次期社長育成) 3.相続税問題を解決し、将来ハッピーリタイア	「上場会社として更に発展」 1.オンロード市場とオフロード市場の国内トップ同士の業界再編 2.当社の「PMI」(Post Merger Integration)コンサルにより、「次世代リーダーの育成」と成長発展

III/A 当社の目指す姿

「世界 No. 1 の
M&A 総合企業へ」



世界No.1のM&A総合企業の姿



*投資銀行やリーグテーブルの上位を目指すのではなく、上記8つの実現を通して「世界No.1のM&A総合企業」を目指す

第3四半期(累計)として
過去最高の売上高・経常利益を更新

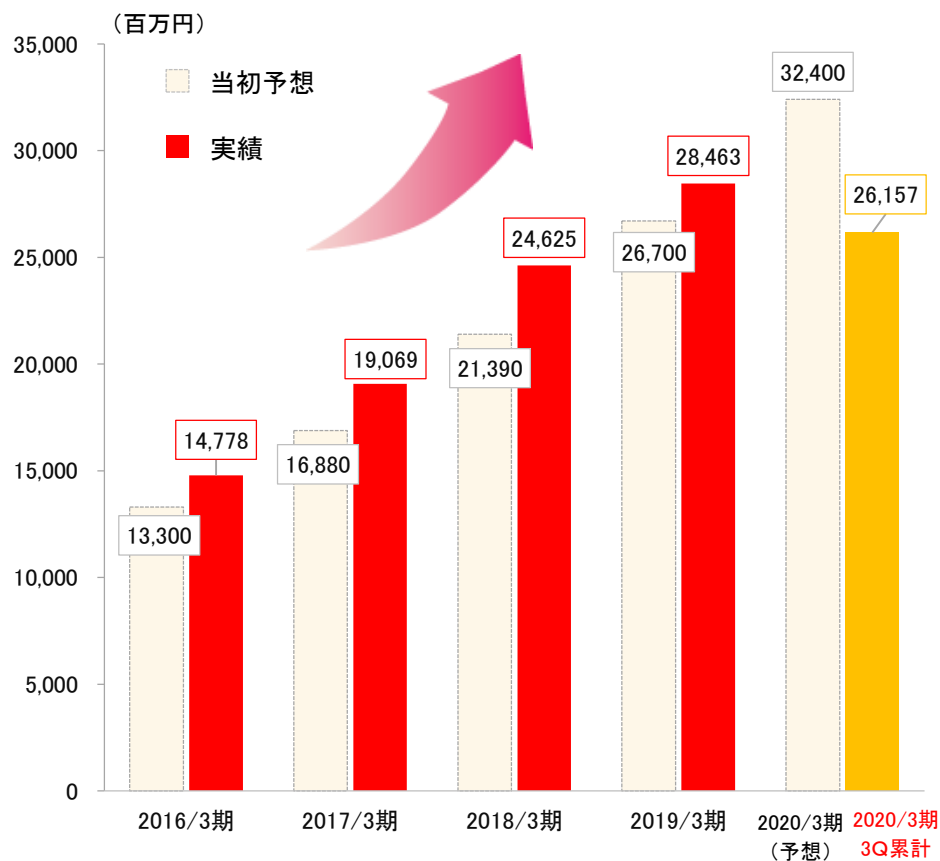
		2020年3月期 3Q実績	2019年3月期 3Q実績	前年同期比
収益性	売上高	26,157	22,717	+15.1%
	経常利益	13,003	10,829	+20.1%
成長性	社員総数	544	432	+25.9%
	成約件数 ※売り案件、買い案件別カウント	743	605	+22.8%



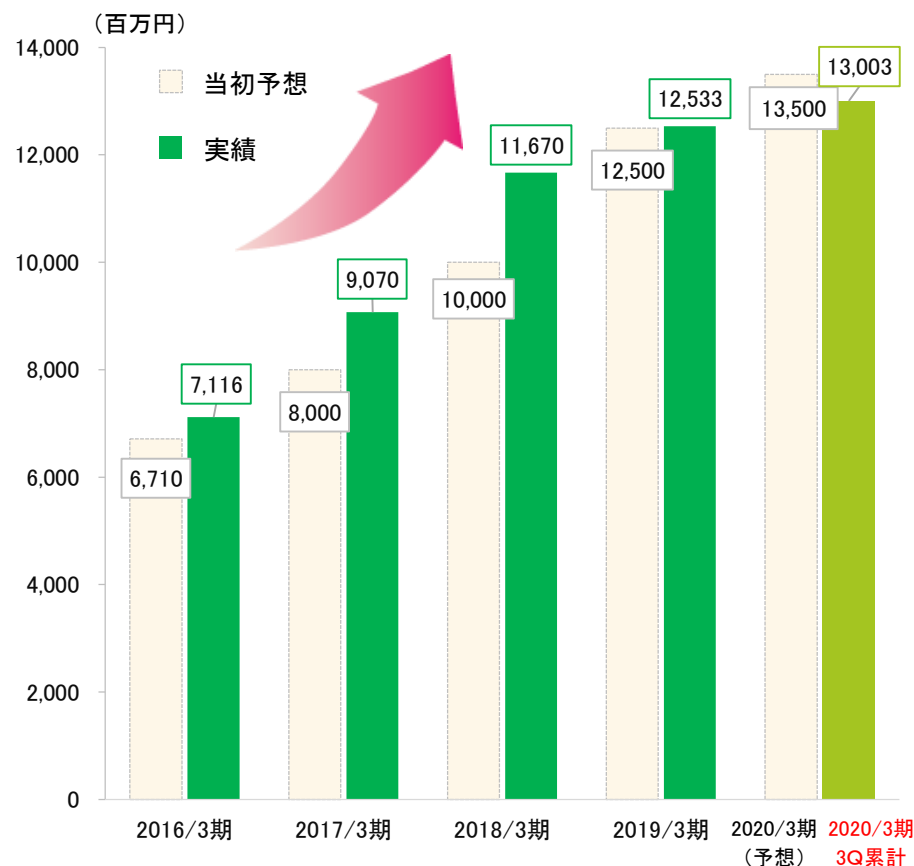
当初通期予想と業績の推移

9期連続で実績が当初予想を超過

売上高推移



経常利益推移

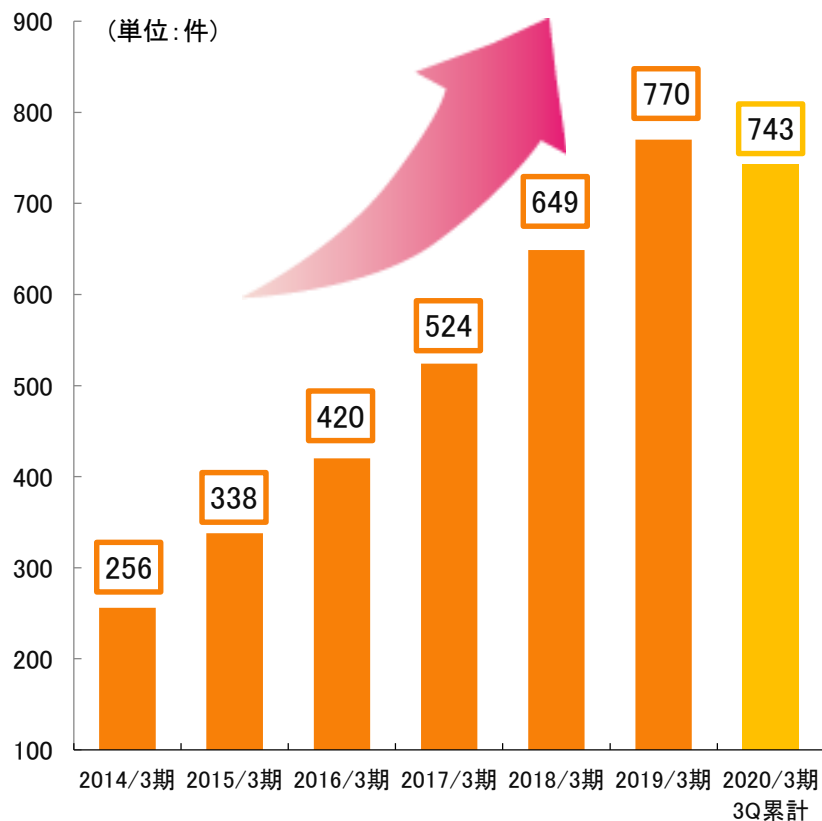




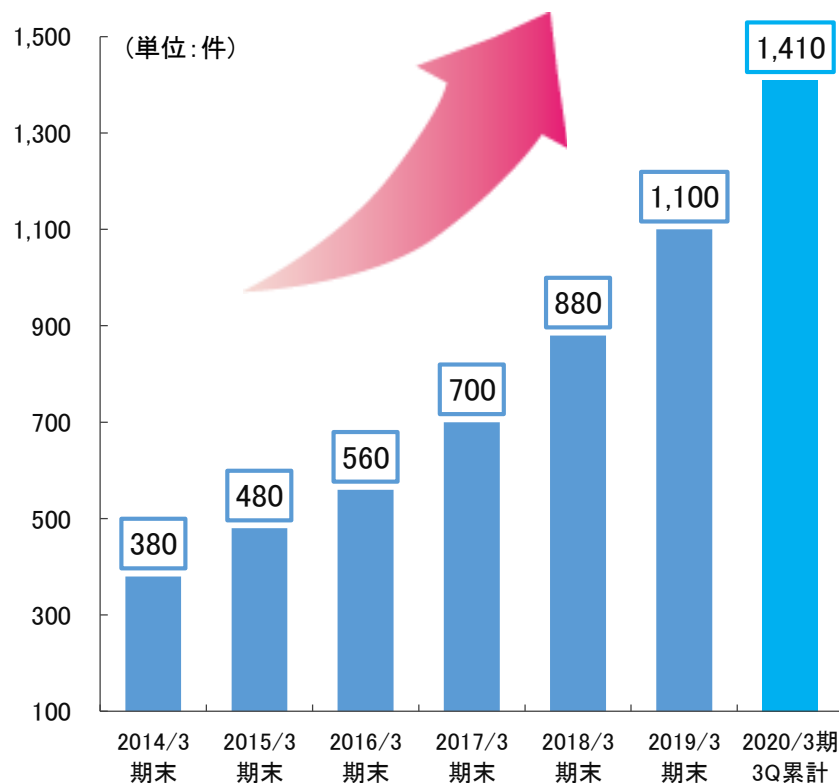
成約件数と譲渡案件受託数の大幅な増加

長期的に成約件数が順調に増加、5年で3倍に(256→770)。
譲渡案件の受託も好調

成約件数の推移



譲渡案件受託数の推移



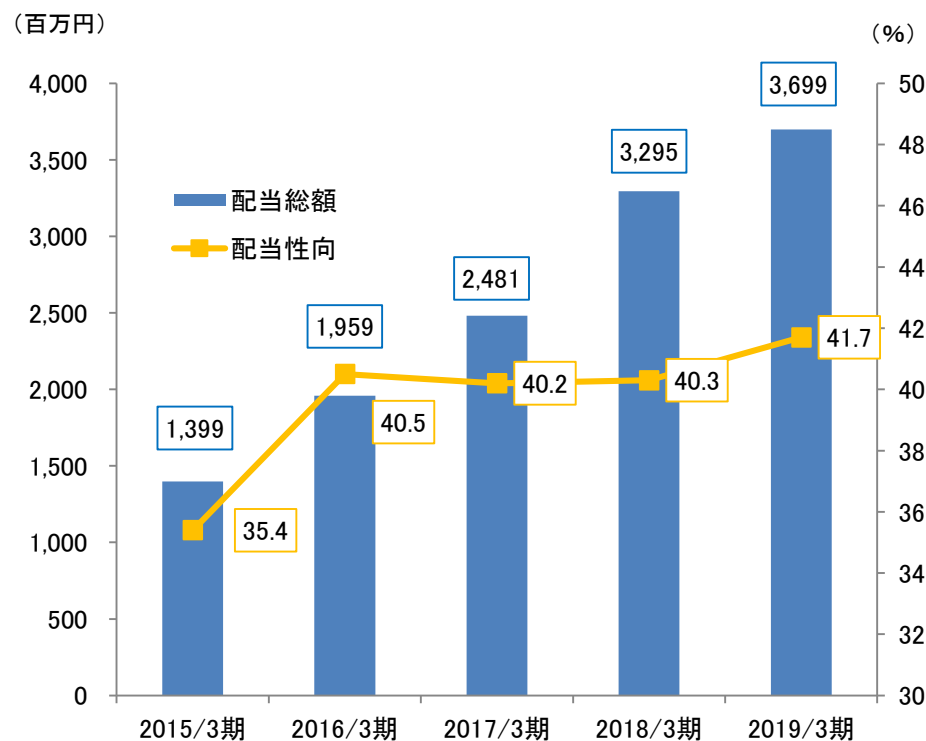
※ 譲渡案件受託数とは、当社が譲渡希望企業からM&A仲介業務の依頼を受けて正式に業務をスタートさせ、成約に向けて業務遂行中のお客様件数。(非専任やパトナズの案件は含まず)



配当総額と株式時価総額の推移

中長期的な成長を目指す

配当総額と配当性向推移



株式時価総額推移



ⅢA 有償ストック・オプションと業績ターゲット

経常利益125億円の水準を2019年3月期に“1年前倒し”で達成
⇒「経常利益150億円」の早期達成を目指す

	時期	経常利益 (年間)	有償ストック・オプション 行使割合	経常利益備考
①	2019年3月期	115億円 超過	①かつ②で 割り当て分の30%を 行使可	<2019年3月期実績> 125.3億円
②	2020年3月期	125億円 超過		<2020年3月期業績予想> 2021年3月期の行使要件の135億円
③	2021年3月期	135億円 超過	割り当て分の30%を 行使可	
④	2022年3月期	150億円 超過	割り当て分の40%を 行使可	

※ただし、2019年3月期～2022年3月期の間に連結経常利益が90億円を1回でも下回った場合、
上記いずれの条件にかかわらず本有償ストック・オプションは一切行使することができない。

※本有償ストック・オプションで増加する株数は最大で現在の発行済株式総数の2.7%で、行使可能時期は、2022年7月1日から。



決算サマリー(累計損益)

最高益: 3Q累計経常利益の最高額を更新
前年同期比 経常利益 +20.1%

(単位: 百万円、%)	2020/3期(3Q実績)		対前年同期比	2020/3期(通期予想)		2019/3期(3Q実績)		2019/3期(通期実績)	
	金額	比率	増加率	金額	比率	金額	比率	金額	比率
売上高	26,157	100.0	+15.1%	32,400	100.0	22,717	100.0	28,463	100.0
(内、M&A売上高)	(25,585)	(97.8)				(22,364)	(98.4)	(27,965)	(98.3)
売上原価	9,434	36.1				8,359	36.8	11,351	39.9
(内、案件紹介料・外注費)	(3,774)	(14.4)				(3,404)	(15.0)	(4,328)	(15.2)
(内、人件費・交通費)	(5,521)	(21.1)				(4,816)	(21.2)	(6,857)	(24.1)
売上総利益	16,722	63.9				14,357	63.2	17,111	60.1
販売管理費	3,869	14.8				3,532	15.6	4,578	16.1
営業利益	12,853	49.1	+18.7%	13,500	41.7	10,825	47.7	12,533	44.0
営業外収益	155	0.6				12	0.1	21	0.1
営業外費用	5	0.0				7	0.0	21	0.1
経常利益	13,003	49.7	+20.1%	13,500	41.7	10,829	47.7	12,533	44.0
特別利益	143	0.6				-	-	-	-
特別損失	0	0.0				-	-	17	0.1
税引前純利益	13,146	50.3				10,829	47.7	12,515	44.0
法人税等	4,130	15.8				3,177	14.0	3,648	12.8
純利益	9,016	34.5	+17.8%	9,120	28.1	7,652	33.7	8,867	31.2

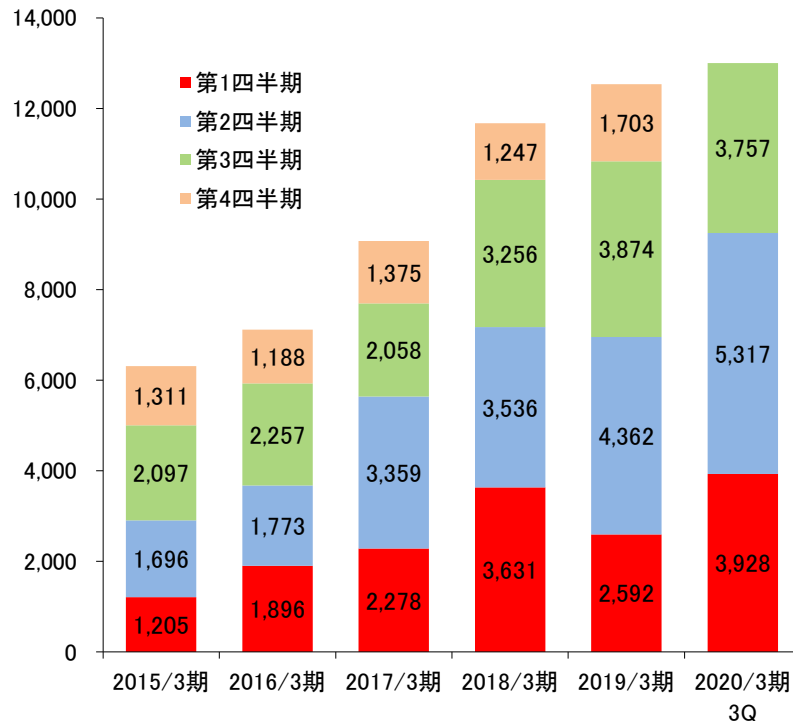


第3四半期経常利益推移

3Q実績(累計)の対通期業績予想に対する進捗率⇒96.3%

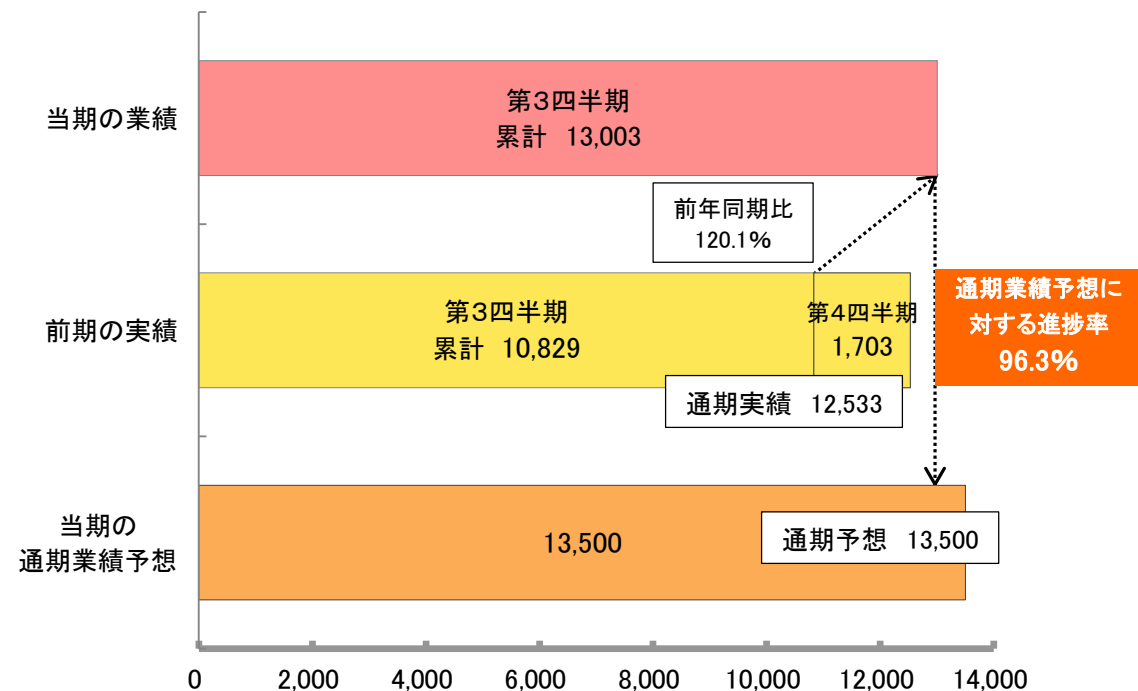
四半期経常利益の推移

(単位: 百万円)



通期業績予想に対する進捗状況

(単位: 百万円)



決算サマリー(財政状態)

健全なB/Sを維持

【資産】 (単位: 百万円、%)	2020/3期 3Q期末	構成 比率	対前期末 比増減額	2019/3期 期末
I 流動資産	29,886	69.1	12,398	17,488
内、現金及び預金	23,633	54.6	10,138	13,495
内、譲渡性預金・売掛金等	6,252	14.5	2,260	3,992
II 固定資産	*13,362	30.9	-4,787	*18,149
資産合計	43,249	100.0	7,611	35,638

*長期預金 9,000

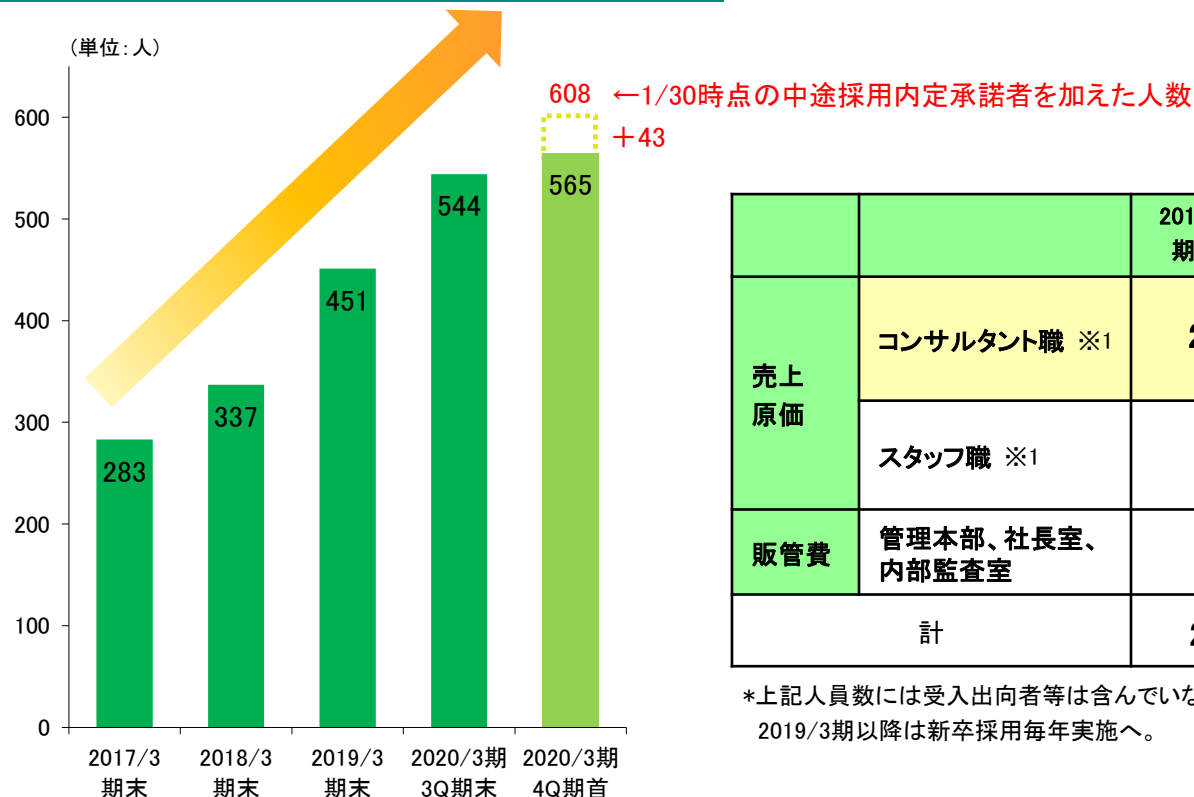
【負債・純資産】 (単位: 百万円、%)	2020/3期 3Q期末	構成 比率	対前期末 比増減額	2019/3期 期末
I 流動負債	6,947	16.1	447	6,499
II 固定負債	1,365	3.2	-508	1,874
負債合計	8,313	19.2	-60	8,373
内、有利子負債	2,000	4.6	-500	2,500
純資産合計	34,936	80.8	7,672	27,264
内、利益剰余金	34,528	79.8	5,324	29,203
負債純資産合計	43,249	100.0	7,611	35,638



人員数推移

採用が順調に進捗、1月1日現在565名～対前期末(451)比で+25.3%～
⇒旺盛なM&A需要に応え、中長期的な成長実現へ

社員数の推移



(単位: 人)

		2017/3 期末	2018/3 期末	2019/3 期末	2020/3 3Q期末	2020/3 4Q期首
売上 原価	コンサルタント職 ※1	217	264	328	365	380
	スタッフ職 ※1	45	55	88	126	130
販管費	管理本部、社長室、 内部監査室	21	18	35	53	55
計		283	337	451	544	565

*上記人員数には受入出向者等は含んでいない。
2019/3期以降は新卒採用毎年実施へ。

※1 本四半期より人員数集計上のコンサルタント職およびスタッフ職の定義を変更。

コンサルタント職…営業職(子会社を含む)、ミッドキャップ案件サポート、M&Aディールサポート専任の弁護士、公認会計士など

スタッフ職…総合企画本部、社員教育支援室、インサイドセールス、各子会社に所属する営業サポート職など

M&A情報のプラットフォームとして機能

地方銀行

98 / 102行と提携（地方銀行の9割）



有力会計事務所

903 事務所と提携



日本M&Aセンター

信用金庫

218 / 257金庫と提携（信用金庫の8割）



大手金融機関

大和証券、野村證券、三菱UFJ銀行等と提携

（2019年12月末現在）

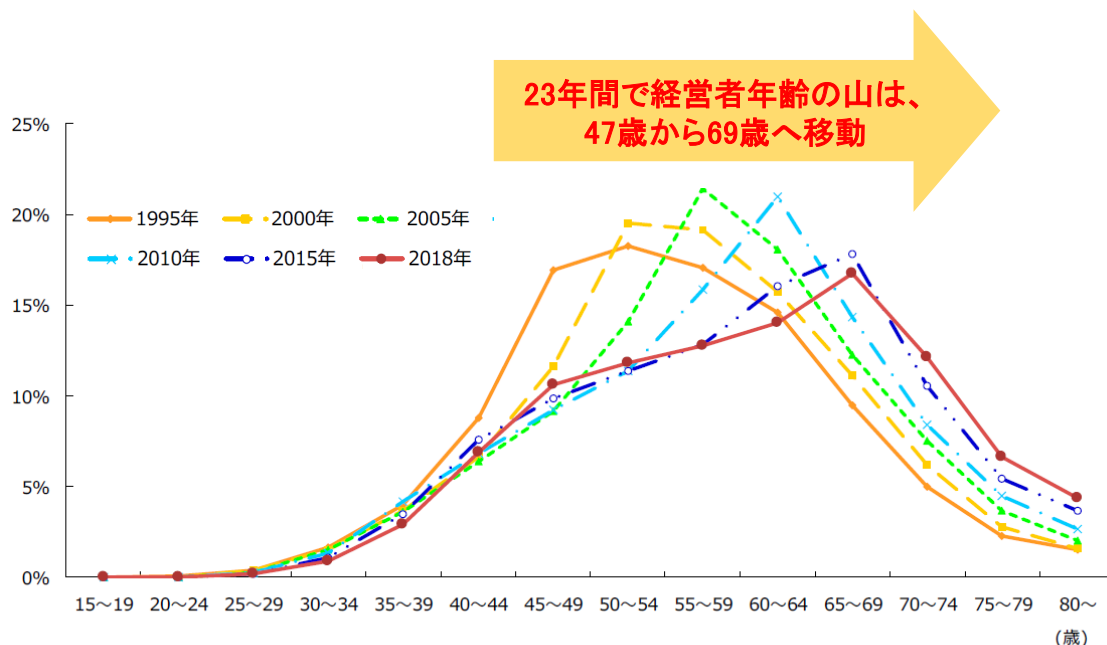
日本M&A総合企業に向けて

日本M&Aセンターを中心に、専門性・業務品質の高いグループ会社群



中小企業経営者の年齢分布のピークは69歳に(図1) 平均引退年齢の水準に(図2)

図1 中小企業経営者年齢の分布(年代別)

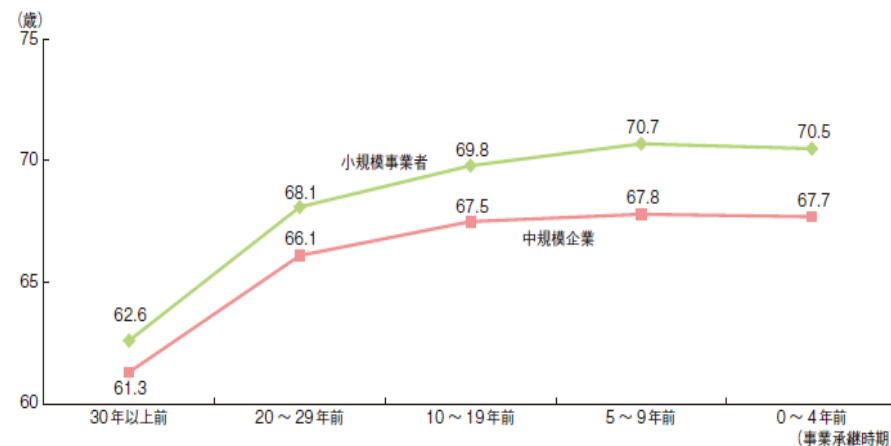


資料：(株)帝国データバンク「COSMOS2(企業概要ファイル)」再編加工

(注)年齢区分が5歳刻みであるため山が、動いているように見えないが、2015年から2018年にかけて、経営者年齢のピークは3歳高齢化している

出典：2019年版「中小企業白書」(2019年4月26日公表)

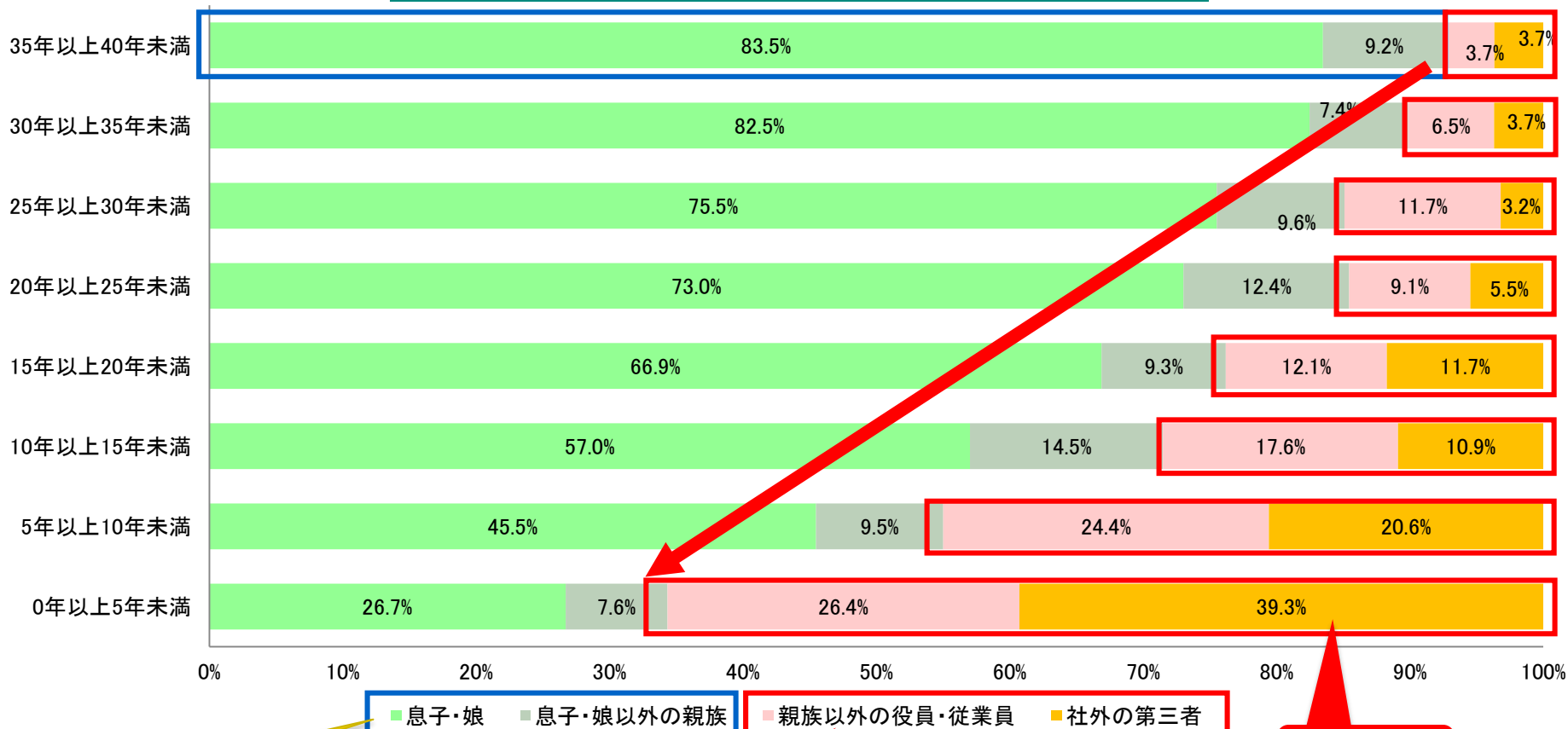
図2 経営者の平均引退年齢の推移



出典：中小企業庁「事業承継を中心とする事業活性化に関する検討会(第1回)」

親族外承継割合が2/3に増加

経営者の在任期間別の現経営者と先代経営者との関係



親族内承継

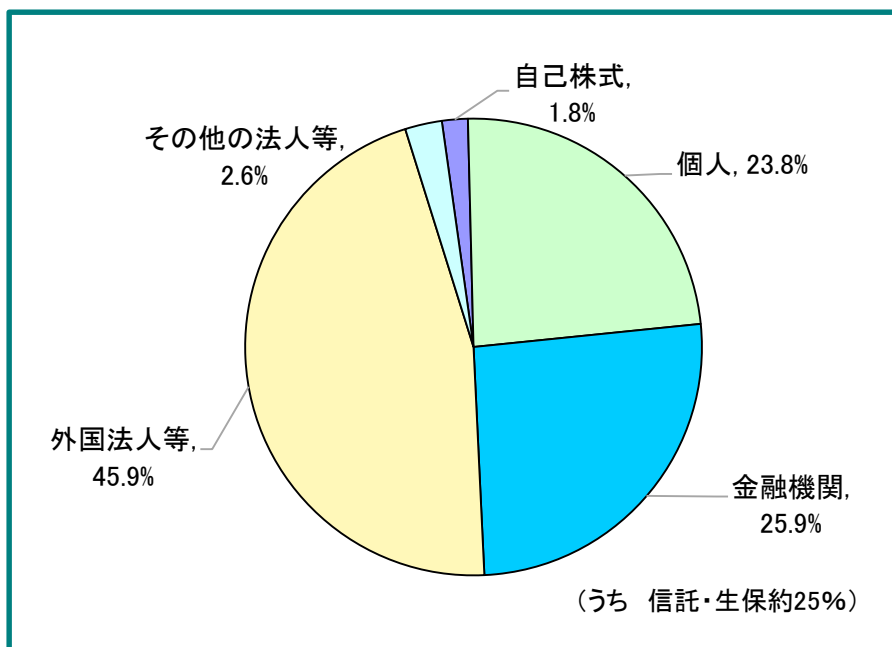
親族外承継

65.7%

出典：中小企業庁「事業承継を中心とする事業活性化に関する検討会(第1回)」

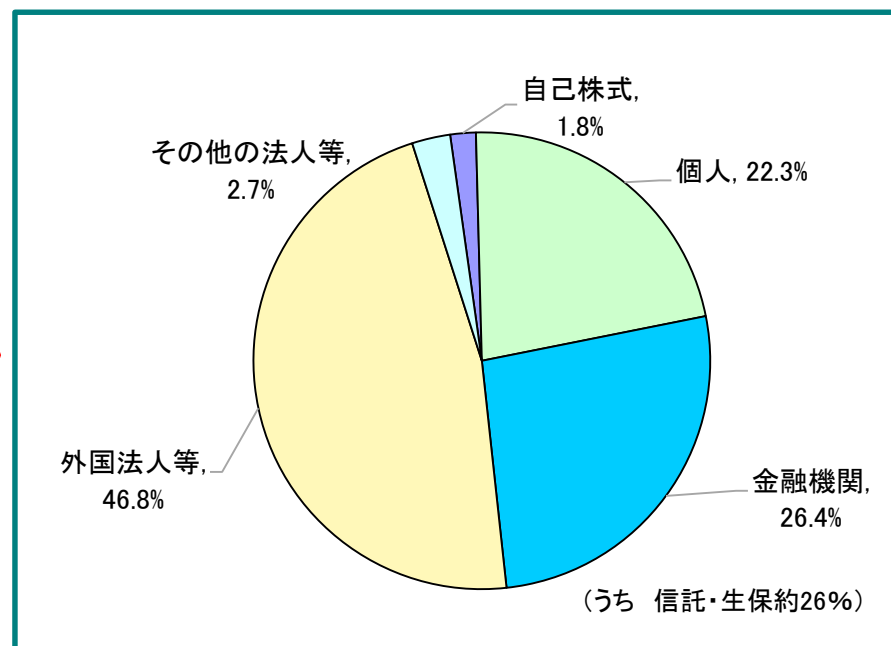
所有者属性別分布推移 ……外国人持株比率46.8%

(2019年3月31日現在)



株主数; 21,036名、発行済株式総数; 163,855,200株

(2019年9月30日現在)



株主数; 17,823名、発行済株式総数; 166,022,800株

I . 経営理念

- ◆経営理念
- ◆企業目標

M&A業務を通じて企業の「存続と発展」に貢献する
コンプライアンス遵守と企業の社会的貢献を重視した経営を行う
より高度なガバナンス体制の構築

II . 投資家の皆様へ

- ◆企業価値の増大
- ◆株主様への利益還元

高い収益性と成長性により企業価値増大を目指す
企業価値の増大と安定的かつ成長的な配当性向

お問い合わせ : <https://www.nihon-ma.co.jp/action/contact/>
IRページURL : <https://www.nihon-ma.co.jp/ir/>