

M&A業務を通じて企業の「存続と発展」に貢献する

# IR Report

2021年3月期第2四半期

個人投資家説明会

東証一部

2127



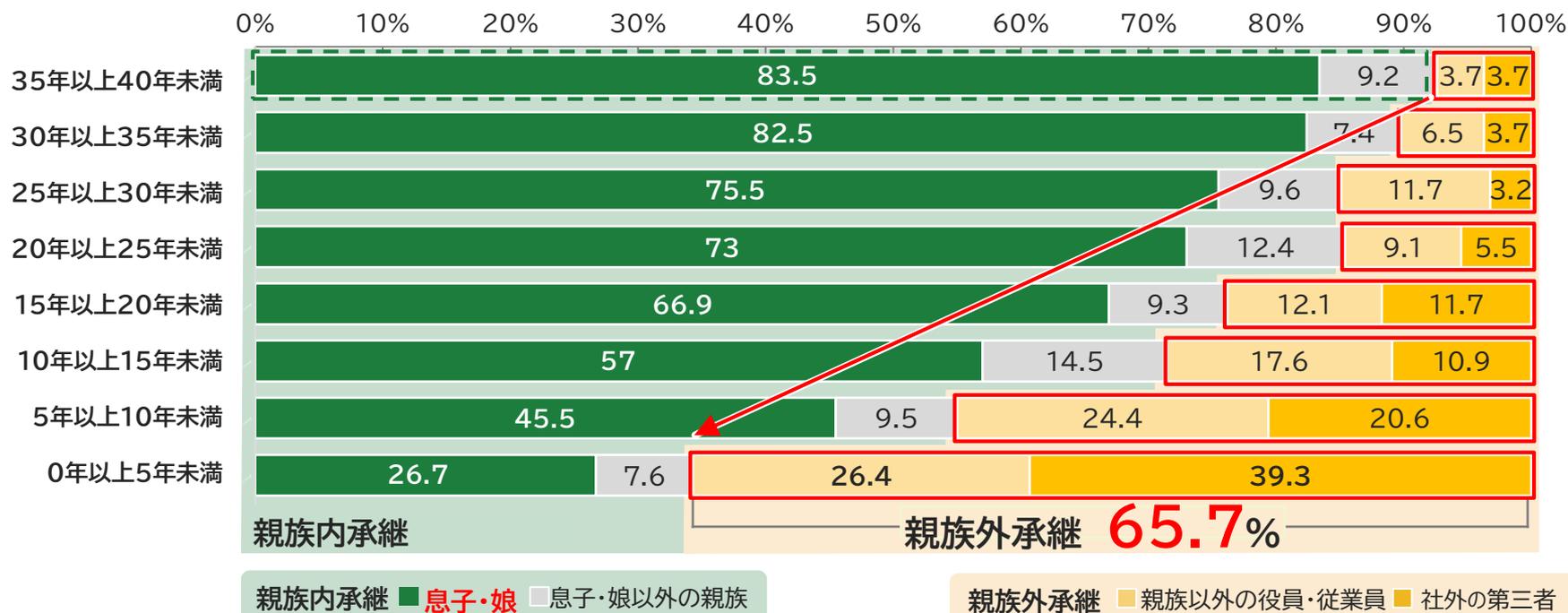
2020.11.29

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障するものではありません。

# 親族外承継が急増

## 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

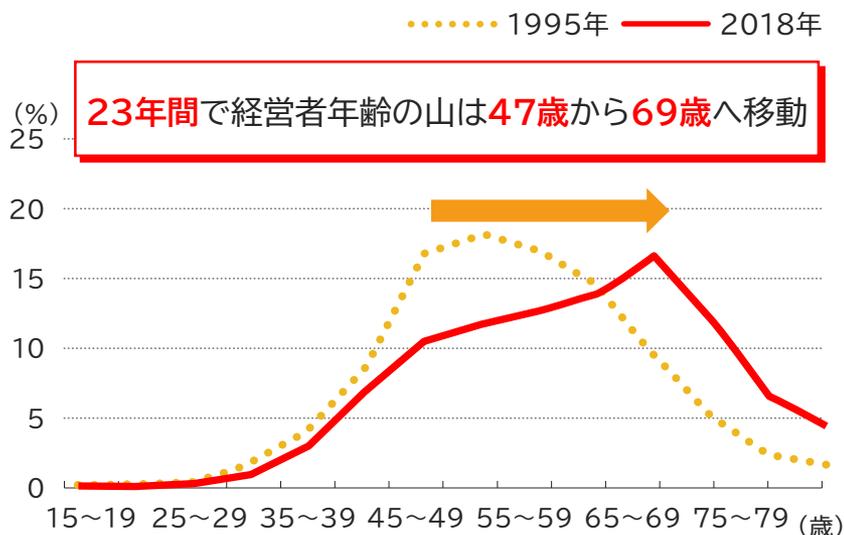


Source: 中小企業庁「事業承継を中心とする事業活性化に関する検討会(第一回)」※ 資料を元に再編加工

# 中小企業経営者の高齢化が進行中

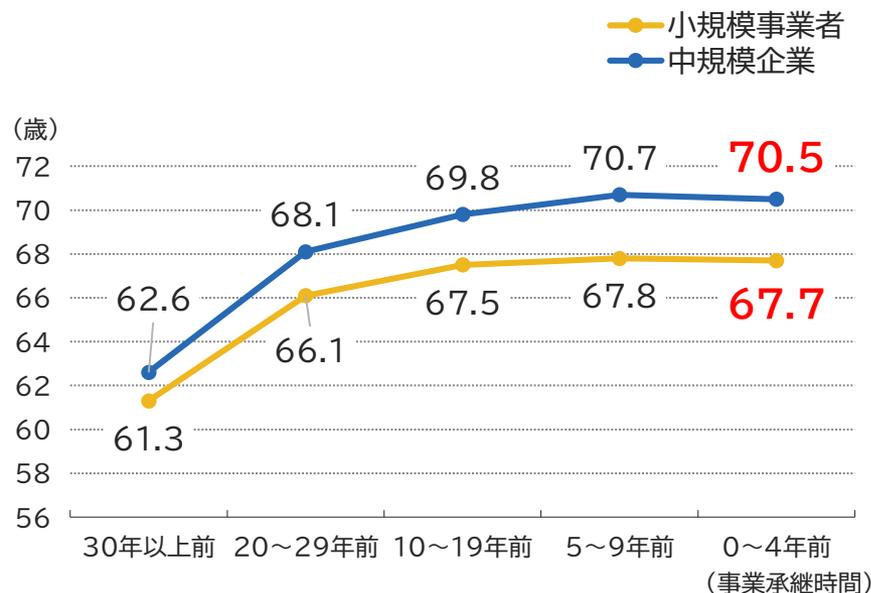
## 中小企業経営者の年齢分布のピークは69歳に 後継者問題がより顕在化

### 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」

### 経営者の平均引退年齢の推移



Source: 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)」

Source: 2019年版「中小企業白書」(2019年4月26日公表)を元に当社再編加工

# 少子高齢化の波

## 日本経済の大変動

### ①人口減少

20世紀「人口急増の100年」

21世紀「人口の1/3減の100年」

### ②就業人口激減

さらに、20歳～64歳の人口は

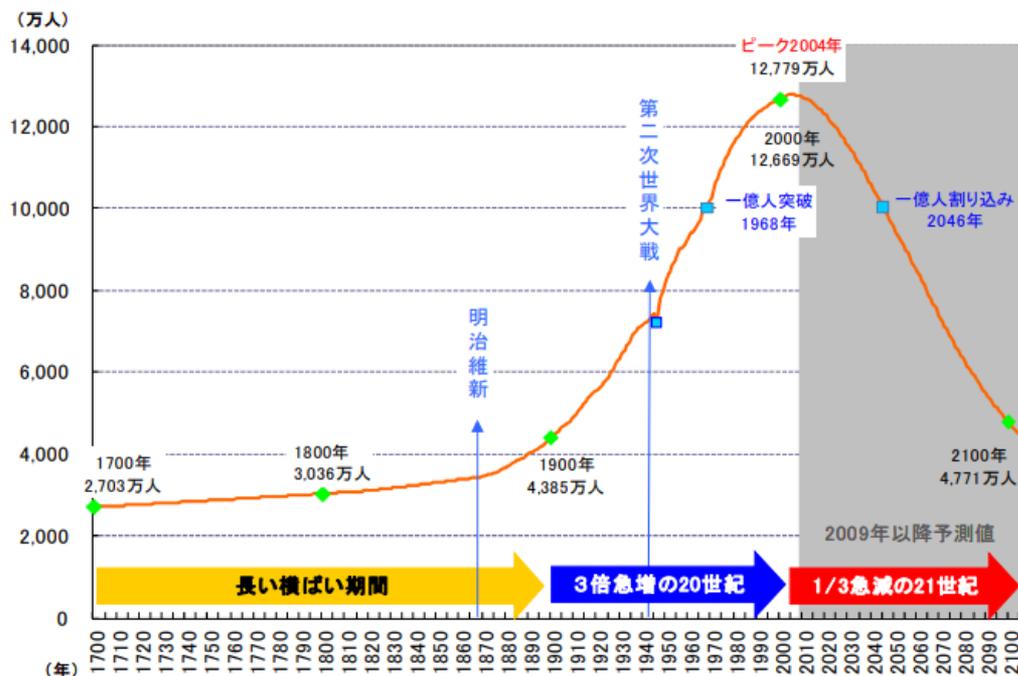
2000年に7,873万人

2025年に6,559万人

2060年に4,105万人

と半減することが予測されている

### 超長期でみる日本の人口動向



Source:「内閣府 平成24年版 高齢社会白書(全体版)」高齢化の推移と将来推計

Source:「中期経済見通し2011 列島再編:地域多様性が生み出す日本の活力」  
(2010年12月10日 野村證券(株)金融経済研究所 経済調査部)

# 都道府県別の人口予測

## 「人口減」と「高齢化」

	総人口(人)				増減率(%) 2045 /2015年	高齢化率(%) 2045年
	2015年	2025年	2035年	2045年		
全国	12,709	12,254	11,522	10,642	-16.3	36.8
北海道	538	502	455	400	-25.6	42.8
青森県	131	116	99	82	-37.0	46.8
岩手県	128	116	103	88	-30.9	43.2
宮城県	233	223	205	181	-22.5	40.3
秋田県	102	89	74	60	-41.2	50.1
山形県	112	102	90	77	-31.6	43.0
福島県	191	173	153	131	-31.3	44.2
茨城県	292	275	251	224	-23.4	40.0
栃木県	197	187	173	156	-21.0	37.3
群馬県	197	187	172	155	-21.3	39.4
埼玉県	727	720	691	652	-10.2	35.8
千葉県	622	612	582	546	-12.2	36.4
東京都	1,352	1,385	1,385	1,361	0.7	30.7
神奈川県	913	907	875	831	-8.9	35.2
新潟県	230	213	193	170	-26.3	40.9
富山県	107	100	91	82	-23.3	40.3
石川県	115	110	103	95	-17.9	37.2
福井県	79	74	68	61	-21.9	38.5
山梨県	83	76	68	60	-28.3	43.0
長野県	210	196	179	161	-23.1	41.7
岐阜県	203	190	174	156	-23.4	38.7
静岡県	370	351	324	294	-20.5	38.9
愛知県	748	746	723	690	-7.8	33.1

	総人口(人)				増減率(%) 2045 /2015年	高齢化率(%) 2045年
	2015年	2025年	2035年	2045年		
三重県	182	171	158	143	-21.2	38.3
滋賀県	141	139	134	126	-10.6	34.3
京都府	261	251	234	214	-18.1	37.8
大阪府	884	853	796	734	-17.0	36.2
兵庫県	553	531	495	453	-18.1	38.9
奈良県	136	126	114	100	-26.8	41.1
和歌山県	96	88	78	69	-28.6	39.8
鳥取県	57	54	49	45	-21.8	38.7
島根県	69	64	59	53	-23.8	39.5
岡山県	192	185	174	162	-15.7	36.0
広島県	284	276	261	243	-14.6	35.2
山口県	140	129	117	104	-26.3	39.7
徳島県	76	69	61	54	-29.2	41.5
香川県	98	92	85	78	-20.5	38.3
愛媛県	139	127	115	101	-26.9	41.5
高知県	73	65	58	50	-31.6	42.7
福岡県	510	504	484	455	-10.7	35.2
佐賀県	83	78	73	66	-20.3	37.0
長崎県	138	126	112	98	-28.7	40.6
熊本県	179	169	158	144	-19.2	37.1
大分県	117	109	100	90	-23.1	39.3
宮崎県	110	102	93	82	-25.3	40.0
鹿児島県	165	151	136	120	-26.9	40.8
沖縄県	143	147	147	143	-0.4	31.4

Source: 総務省 国勢調査及び国立社会保障・人口問題研究所 将来推計人口、総務省 住民基本台帳に基づく人口、人口動態及び世帯数を基にGD Freak!が作成

# 日本の大手企業の経営戦略(1)

## 1. 海外企業買収 ※社名はM&A実行当時

武田薬品工業	—	愛	シャイアー	約6兆円2,000億円
サントリー	—	米	ビーム	約1兆6,000億円
電通	—	英	大手広告会社	約4,090億円
ミツカン	—	英蘭	パスタソース(ユニリーバ)	約2,150億円
三菱東京UFJ銀行	—	タイ	アユタヤ銀行	約5,360億円

## 2. 国内企業の集約化

Sources:各社webサイトより

- 富士フイルム — 富士ゼロックス、富山化学 (M&A 40件(2004年~2019年))
- 日本電産 — シンポ工業、芝浦電産、三協精機製作所 (M&A 66件(1984年~2019年))
- ヤマダ電機 — ベスト電器、大塚家具 (→売上高約2兆円・業界第1位へ)
- 地方銀行 — 福岡+熊本+十八+親和、千葉+武蔵野、常陽+足利 等 “地方銀行は半分に!”

経営戦略 = M&A  ● グローバル化  
● 集約化

# 日本の大手企業の経営戦略(2)

## 1. 内需企業も海外主力に ※赤字は各社の海外売上比率、各社最新決算期末時点

1)日用品 資生堂 56.5%、ユニ・チャーム 61.7%、キッコーマン 60.0%、ミツカン 50.9%

- 2)製造
- 自動車 (ホンダ 84.5%、日産 82.5%、トヨタ 75.8%)
  - 電機 (TDK 91.9%、ソニー 70.1%、日本電産 81.8%)
  - 素材 (信越化学 73.1%、日本板硝子 75.6%)
  - 機械 (コマツ 83.8%、ファナック 77.0%)

海外売上比率80%へ

## 2. 生損保も海外へ進出

生保	明治安田生命－米スタンコープ(約6,246億円)
	第一生命－米プロテクティブ(約5,750億円)
	住友生命－米シメトラ(約4,500億円)
	日本生命－豪MLC(約1,800億円)、三井生命保険(約2,800億円)
損保	東京海上日動－米HCCインシュアランス・ホールディングス(約9,000億円)
	三井住友海上－英アムリン(約5,900億円)

Sources:各社webサイトより

# 「日本企業は4社に統合」の歴史

## 4社に集約された業界の例

	1位	2位	3位	4位
医薬品卸	メディパルHD	アルフレッサHD	スズケン	東邦HD
百貨店	三越伊勢丹	高島屋	H2Oリテイリング	J.フロントリテイリング
家電量販店	ヤマダHD	ビックカメラ	エディオン	ケーズHD
コンビニ	セブン-イレブン	ローソン	ファミリーマート	
アルコール飲料	サントリーHD	アサヒグループHD	キリンHD	サッポロHD
新聞	日本経済新聞	朝日新聞	中日新聞	産業経済新聞

どの業界でも「成熟」とすると4社に集約される

# 「日本企業は4社に統合」の歴史

## コンビニ業界の場合

コンビニ名	店舗数(国内)	営業利益
セブン-イレブン・ジャパン	20,995 店	2,539 億円
ローソン	14,444 店	629 億円
ファミリーマート	16,611 店	472 億円

Sources:各社最新期末決算情報より



**シェア**が変わると**収益力**に**大きな差**が生まれる

# 中小企業の問題点

1	後継者がいない	国内企業の65.2%が後継者不在（売上高1億円未満では74.8%）
2	社員が採用できない	国内全体の人材不足によりますます深刻化
3	国内マーケットが縮小	人口減＝売上減
4	競争の激化	国内競争＋グローバル競争（例）家具業界 ニトリ、IKEA
5	仕入価格が高い	大手は大量仕入
6	金利負担（高い）	大手は社債等が中心

解決策：**大切なのは、企業の成長と存続のために、「どこと組むか？」**

# 譲渡による成長事例 (静岡県の会計事務所)

## 二代目経営者の早い決断&上場会社の更なる発展

	森田工産	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歳で事業承継問題の解決 ・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

# 譲受による成長事例

## 森建設 概要

- 会社名 株式会社森建設
- 本社所在地 鹿児島県鹿屋市
- 創業・設立 1955年6月創業  
1962年12月設立
- 代表者 代表取締役会長 森 義久(61歳)  
代表取締役社長 森 義大(38歳)
- 事業内容 建築工事、舗装工事、  
造園事業等
- 従業員数 約80名
- 直近業績 売上高66億円、営業利益2億円  
(2017年5月期)

森産業グループ

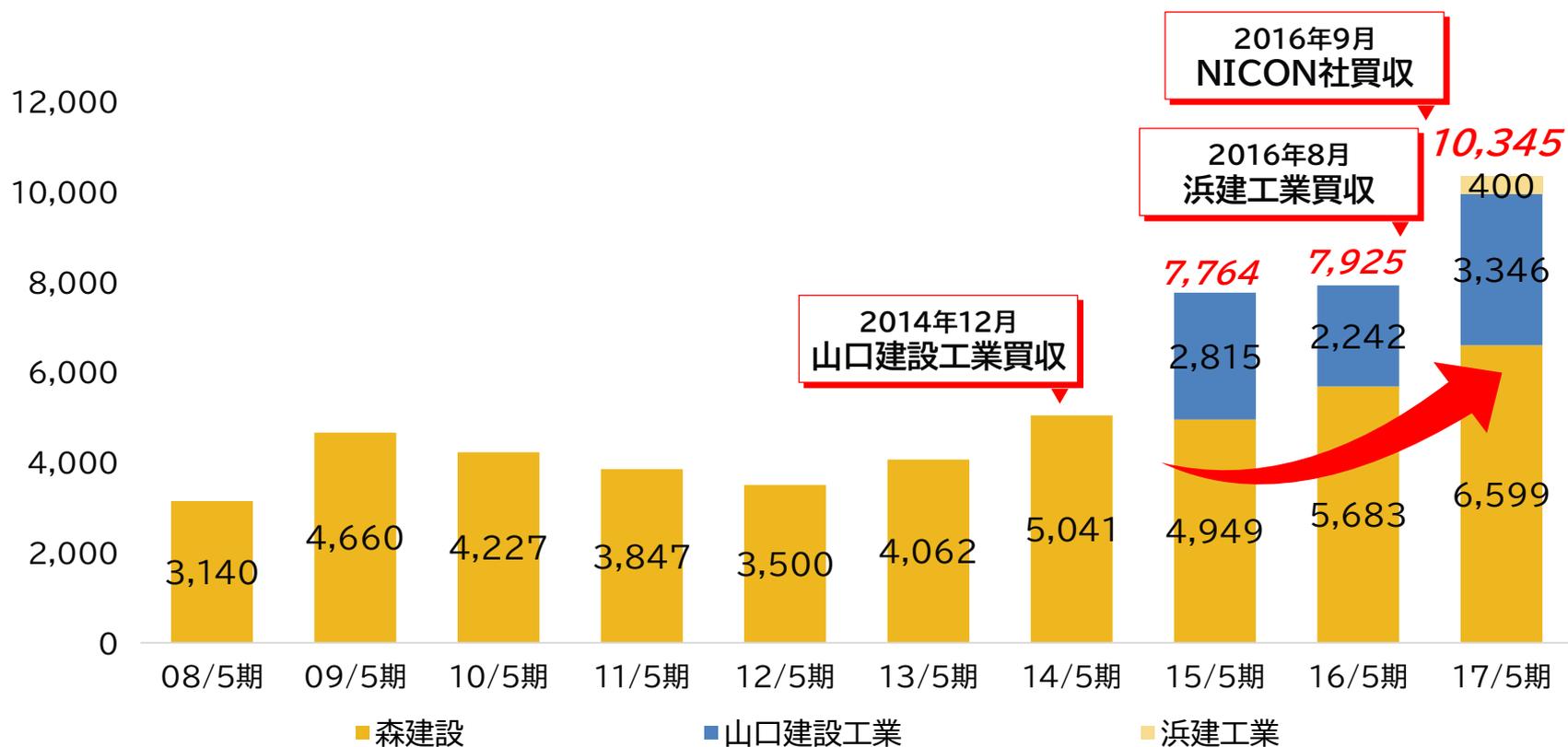
株式会社森建設



(人口10万人)

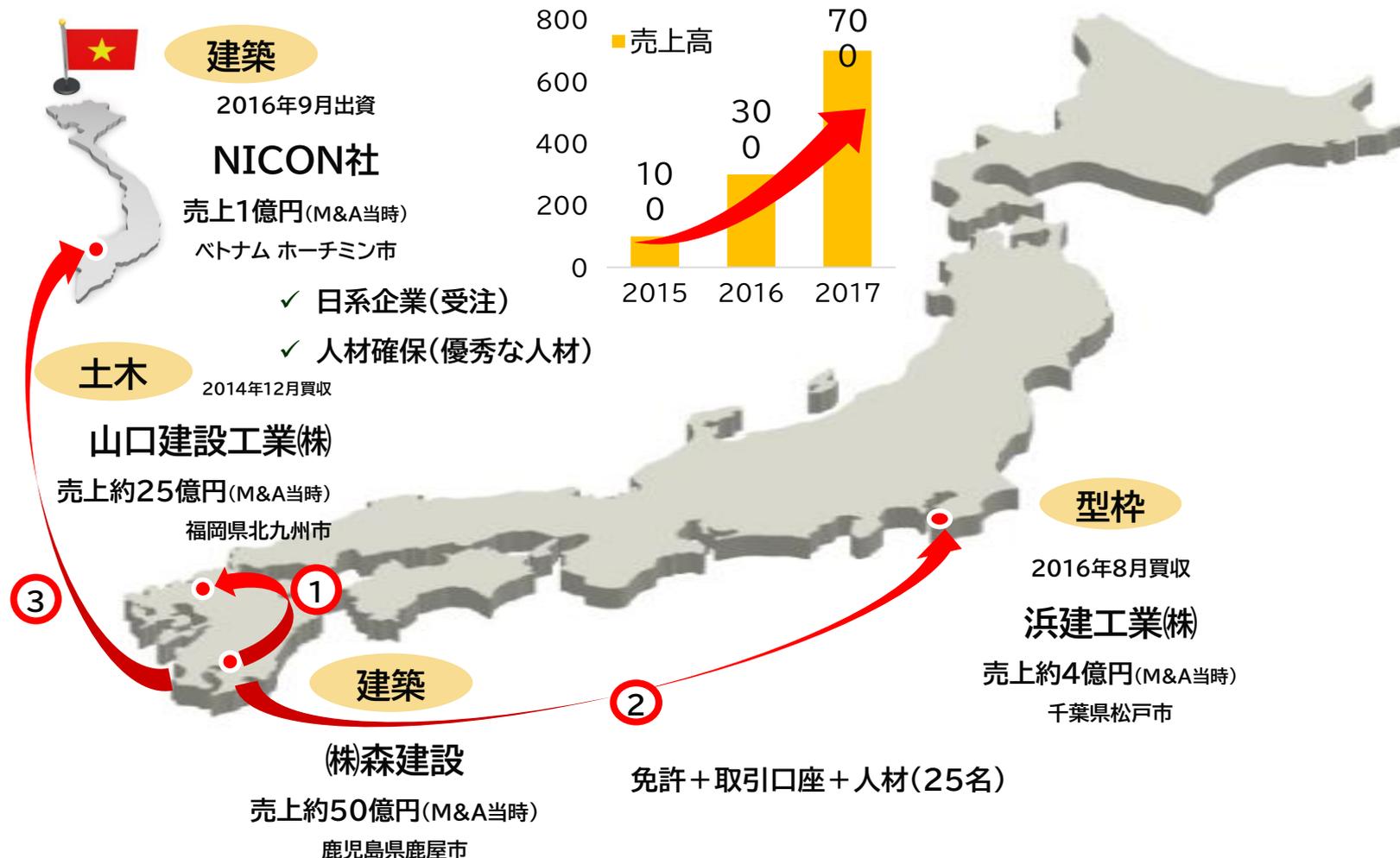
# 譲受による成長事例

## M&Aによる成長



# 譲受による成長事例

## 森建設のM&A展開



# 新たな取り組み

2019年7月 TOKYO PRO Market上場支援サービス開始  
～ TOKYO PRO Market上場の審査および上場後サポートを行うJ-Adviser資格を取得～

## J-Adviser契約受託状況

2020年10月末現在で

38件のJ-Adviser契約を締結

(ご参考)

TPM: 2009年開設。現時点での上場企業数は39社(2020年10月30日時点)

➔ 上場準備へ

2019年7月26日 東京証券取引所にて



資格取得通知書授与式  
株式会社東京証券取引所  
取締役 常務執行役員 小沼泰之 様(中央)

東証一部 2,141社

東証二部 492社

マザーズ 286社

JASDAQ 715社

TOKYO PRO Market

※ 上場社数は2019/5/7時点

J-Adviser契約 目標 “累計100件” (2022年度中)

ミッドキャップ企業との継続的な関係構築により“M&A機会”を創出

# TOKYO PRO Market 活用事例

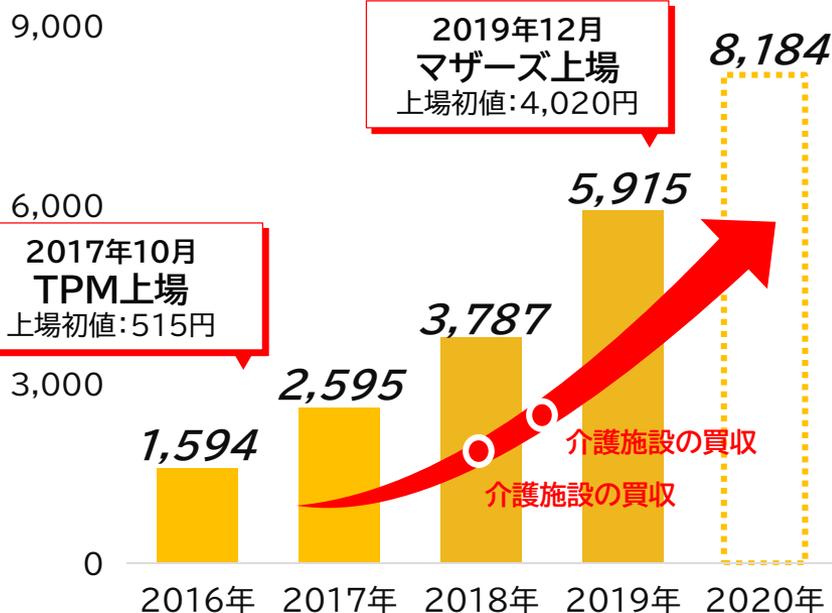
TOKYO PRO Marketで成長スピードを加速させ、  
約2年でマザーズへステップアップ



global bridge HOLDINGS <6557>

保育・介護施設運営事業

売上高推移 (12月決算:単位百万円)

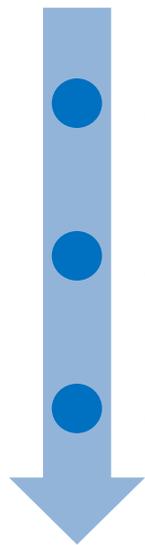


TOKYO PRO Marketで得たもの

- 1 自治体・銀行・地主・保護者の信頼度アップで新規開園が加速
- 2 譲渡企業からの安心感アップでM&Aを実行
- 3 人材確保と従業員の成長で成長基盤構築

# MSCI World Indexの構成銘柄に採用 日本株では9社を入れ替え

これまでに採用されたインデックス(時系列順)



● 2015年8月31日 JPX日経インデックス400

● 2018年4月 2日 日経500種平均株価

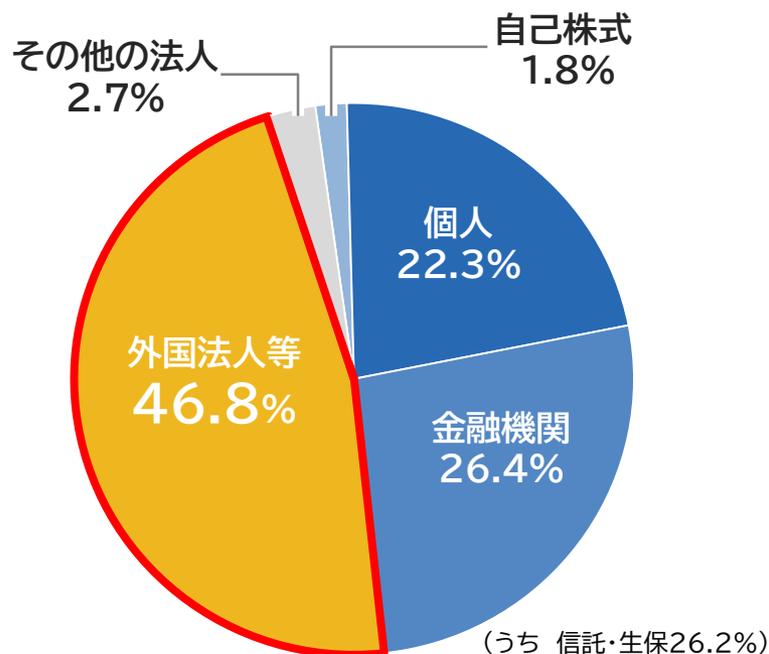
● 2020年5月29日 MSCI World Index

全インデックスとも、採用されているM&A支援上場会社は当社のみ

# 株主の状況

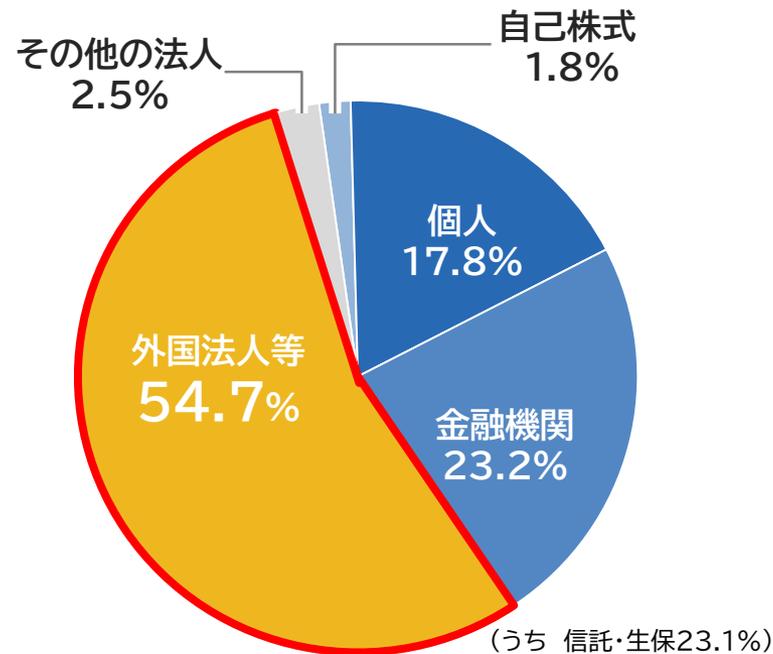
## 外国法人持株比率 54.7%

2019年9月30日 現在



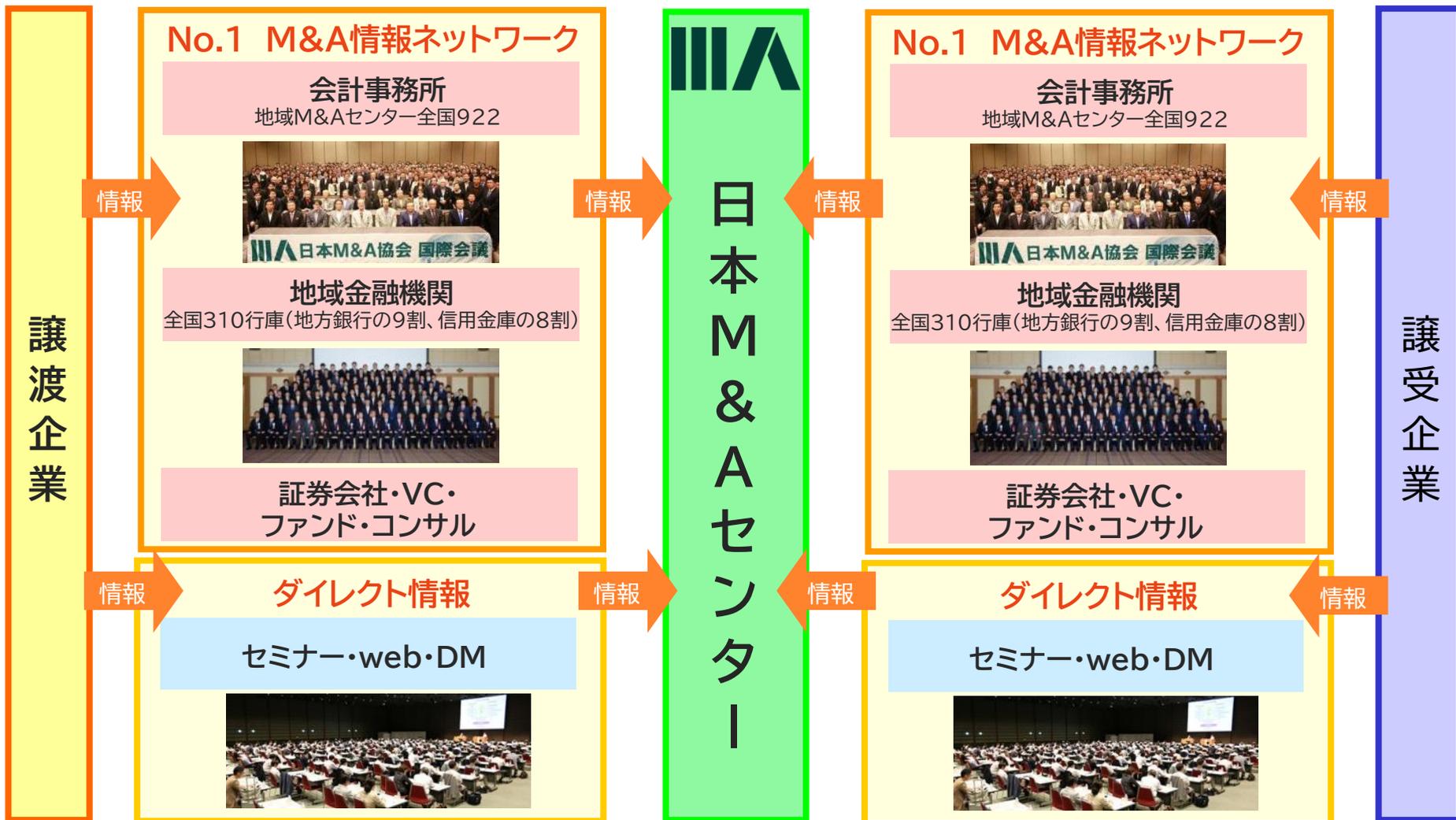
株主数 : 17,823 名  
発行済株式総数 : 166,022,800 株

2020年9月30日 現在



株主数 : 15,527 名  
発行済株式総数 : 168,206,000 株

# ビジネスモデル 「M&A市場のプラットフォーム」



# 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



# 日本M&Aセンターの強み

## 他社の追従を許さない サービス品質で差別化

### 1.仕組化された情報開発力

- ◆ M&A情報ネットワークとの強固な関係  
地域金融機関、会計事務所、大手金融機関等

### 2.強力なマッチング力

- ◆ 業界最多のM&A専門コンサルタント400名超体制による組織的な活動
- ◆ 長期にわたるデータベースの蓄積

### 3.高度なM&Aノウハウと 業務品質の高さ

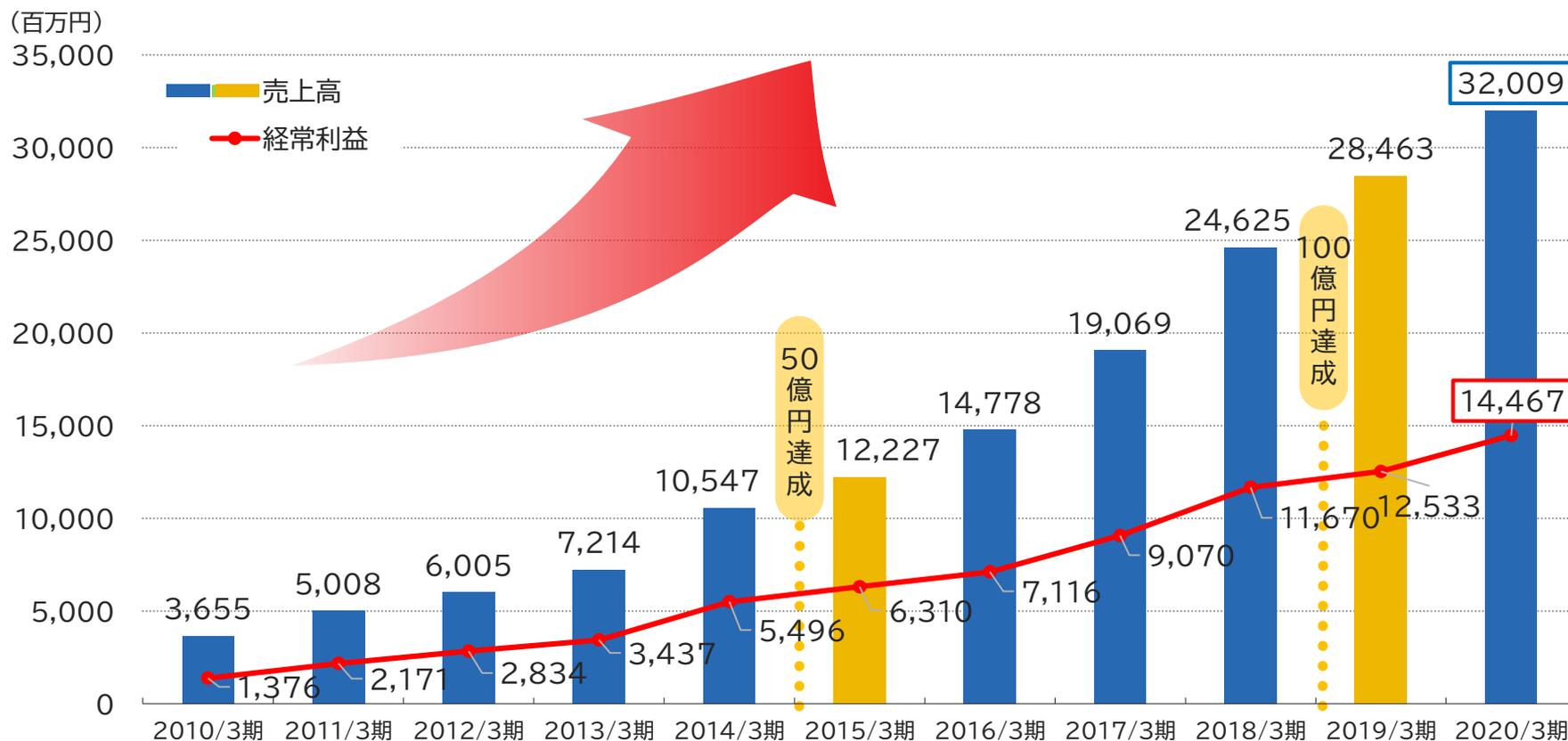
- ◆ 法務、会計・税務有資格者約30名(弁護士、司法書士、公認会計士、税理士)  
グループ内にノウハウを蓄積し、  
M&Aプロセスでタイムリーな課題解決を実現
- ◆ 総合力  
企業評価～成約から成功(PMI)までの各プロセスを専門とする子会社群

### 4.高い信頼性

- ◆ 中小企業M&A支援のパイオニアで圧倒的な支援実績  
業歴29年、6,000件超成約

# 長期的な業績推移

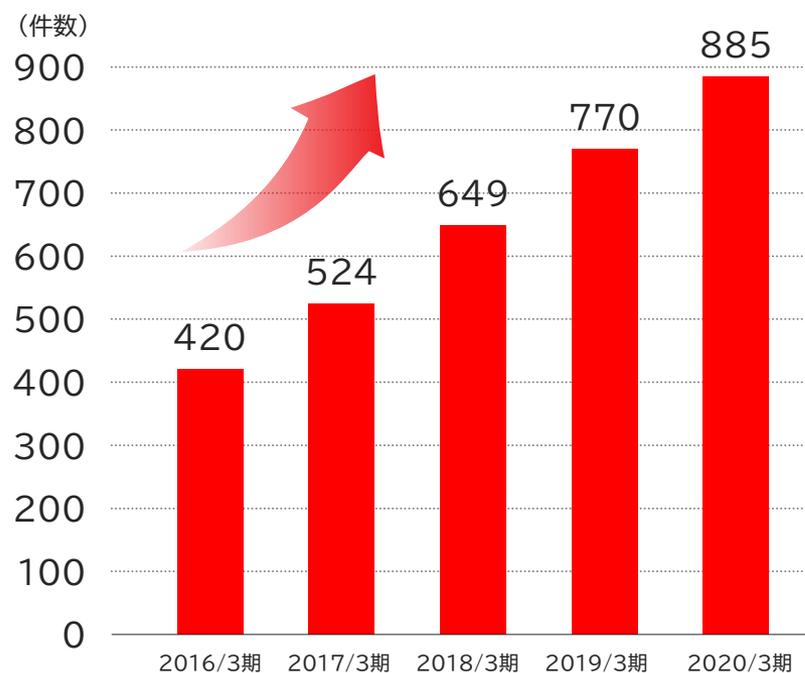
## 10期連続で増収増益



# 累計成約件数6,000件超

## 長期的に成約件数が順調に増加

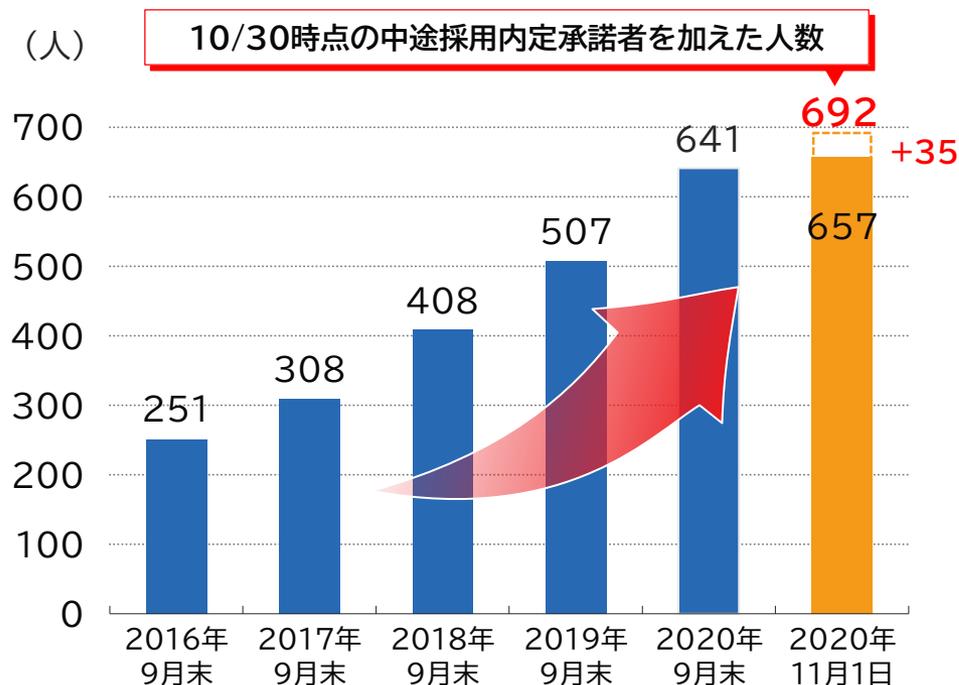
### 成約件数の推移



# 人員数推移

1年間(9月末比較)で約130名純増  
今後も大幅に増員予定

## 社員数の推移

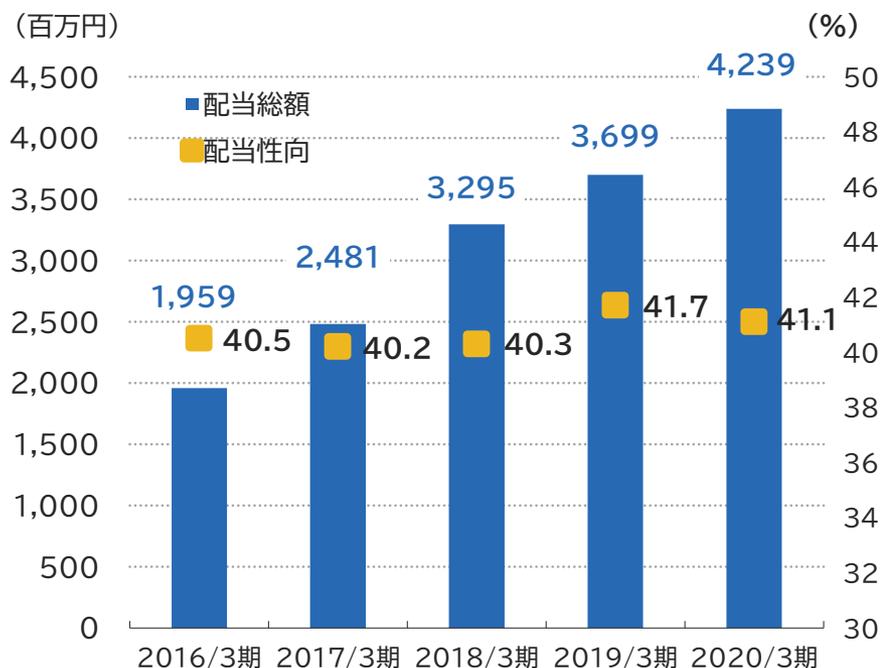


\*上記人員数には受入出向者等は含んでいない。2019/3期以降は新卒採用毎年実施へ。

# 配当総額と株式時価総額の推移

## 配当総額増加、配当性向40%以上を継続

### 配当総額と配当性向推移



### 株式時価総額推移 (2015年4月以降)



# 株主優待

## 株主優待の概要



### 【対象】

毎年3月31日現在の当社株主名簿に記載  
または記録された1单元(100株)以上かつ  
1年以上継続保有されている株主様

### 【内容】

一律におコメ(魚沼産コシヒカリ産直品)  
5kgを贈呈

# 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

# 最後に

## I. 経営理念

### 経営理念

M&A業務を通じて企業の「**存続と発展**」に貢献する

### 企業目標

コンプライアンス遵守と「**企業の社会的貢献**」を重視

## II. 投資家の皆様へ

### 企業価値の増大

高い収益性と成長性により「**企業価値増大**」を目指す

### 株主様への利益還元

「**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/>
- 英語サイト : <https://www.nihon-ma.co.jp/en/about/investors/>