

## AI・DXを駆使したM&A仲介会社

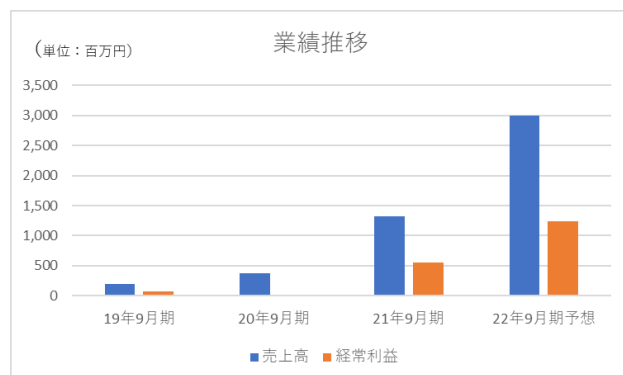
### AI・DXの活用、キーエンス流の管理体制で高い生産性を実現

代表取締役社長の佐上峻作氏は元エンジニアであり、ナンバー2営業本部長の矢吹明大氏はキーエンスおよび日本M&Aセンターでの職歴を有す。同社はM&A仲介業務における「ソーシング」「マッチング」「エグゼキューション」の非効率な作業をAI・DXにより圧倒的に効率化している。またキーエンスと同じようにM&Aアドバイザー各個人のアポイント数、アドバイザー契約締結数、営業経費金額等を社内システムで随時集計しており、全社員の営業活動が社内システムの画面上で把握できる状態となっている。

これら高い効率性を実現することにより、一般的に長時間労働が当たり前となっているM&A仲介業において、比較的時間をかけず高い生産性で仕事を進められる環境が用意されている。M&A仲介事業は継続的に優秀な人材を獲得することが事業成長のドライバーとなるが、同社はこれらの点を転職者へアピールすることで人材を獲得し高い成長を実現している。

### 完全成功報酬制の料金体系

競合他社とは異なり、同社は譲渡企業に対して完全成功報酬制の料金体系を提供している。着手金や中間報酬を取らないため、譲渡企業にとって同社とのアドバイザー契約締結のハードルは低く、利用しやすいものとなっている。



## AI・DXを駆使したM&A仲介会社

### AI・DXの活用により大幅に時間を短縮

以下のようにAI・DXを活用することで、M&Aに係る時間を大幅に短縮している。同社の調べでは、同じような業務であれば、同社は競合他社と比較して20～30%時間を短縮して業務を遂行できる環境が整っている。

#### ①AIの活用

M&Aを実施する際には無数に存在する企業の中から譲渡希望企業もしくは買手候補企業と親和性の高い企業を探す必要があり、従来はM&Aアドバイザーの属人的な知見によるところが大きかったため、候補先が自然と限定されてしまうおそれや抜け漏れの発生、マッチングに時間を要することがあった。このような問題を解消すべく、同社は候補先企業のリストアップにAIを導入し、提案スピード及び質の向上、また、ヒューマンエラーの防止に活かしている。

#### ②DXの推進

M&Aをスピーディーに進めるため、自社内でシステム開発を行うことで徹底的に社内業務の効率化を進めている。自社開発環境を整えることにより、システムベンダーに外注する際とは異なり、日々タイムリーにマイナーバージョンアップを繰り返すことが可能となっており、効率化の速度を高めている。各業務における主なDX事例は以下のとおり。

##### i ソーシング(案件探索)

ダイレクトメールや手紙を送付してアプローチする企業を選定する際に、これまでは各M&Aアドバイザーが手作業で選定していたが、様々な切り口での検索を可能にしたソーシング機能を社内システムに組み込んでいる。これにより企業選定にかかる時間を短縮している。

##### ii アドバイザリー契約受託・案件化

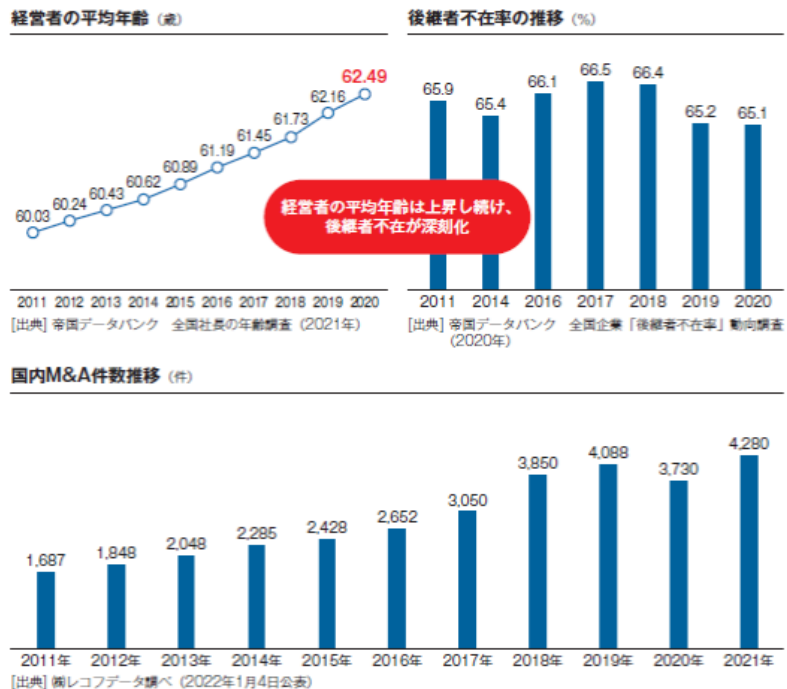
譲渡希望企業もしくは買手候補企業と秘密保持契約やアドバイザリー契約を締結する際には社内での稟議が必要となるが、同社では稟議決裁システムも自社開発しており、従来は各担当者が手入力して作成していた契約書ドラフトが即座に作成、ワークフローに添付される仕組みを構築している。これにより日々生じる各種稟議申請にかかる時間を短縮することを実現している。

## AI・DXを駆使したM&A仲介会社

### 増加する事業承継のためのM&A

同社が仲介するM&A案件のほとんどが事業承継を目的とした案件であり、譲渡価格は1～5億円の案件が約50%を占める。仲介する企業の業種に偏りはなく、あらゆる業種の企業を扱っている。

中小M&A市場は、経営者の高齢化及び後継者不在企業の増加という実態と、M&Aによる事業承継を推進する行政の政策により拡大を続けている。休廃業・解散企業件数は、2021年が約4.4万件であり、休廃業企業の代表者の約4割が70代で、60代以上でみると8割を超えており、代表者の高齢化が休廃業・解散を加速する要因になっている。それに対し、2021年の国内M&A件数は4280件にとどまっており、今後もM&Aの件数は増加していくと見込まれている。



(出展: 会社資料)

## AI・DXを駆使したM&A仲介会社

### 中長期の業績見通し

今後数年トップラインは年率50%を超える高い成長が期待されよう。ポイントは次の3つ。①承継者不在により、事業譲渡の必要性が高い中小企業は増加の一方であること、②競合他社とは異なり、同社は譲渡企業に対して完全成功報酬制の料金体系を提供しており、ユーザーはサービスを利用しやすいこと、③AI・DXを活用することで、M&Aアドバイザーはホワイトな職場環境で、高い生産性を伴って仕事ができる環境があり、社員数の増加により、業容の拡大が期待できること。

利益率に関しては、21年9月期経常利益率実績が41.9%、22年9月期経常利益率予想が41.5%となっており、40%を超える高い水準での推移が期待される。

決算期	売上高	業績推移 (百万円・%)				純損益	伸び率
		伸び率	経常利益	伸び率	伸び率		
2019/9	200	—	70	—	▲5	—	
2020/9	376	87.6%	3	-94.5%	4	—	
2021/9	1,328	253.2%	557	14165.7%	368	8554.5%	
2022/9予	2,997	125.7%	1,246	123.3%	882	139.6%	
2022/3 2Q	1,752	—	1,059	—	727	—	
予想EPS/配当	単独：47.60円/0.00円						
	※予想EPSは上場時発行済株式数で試算						

## 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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

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 東京都港区南青山五丁目13番3号

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