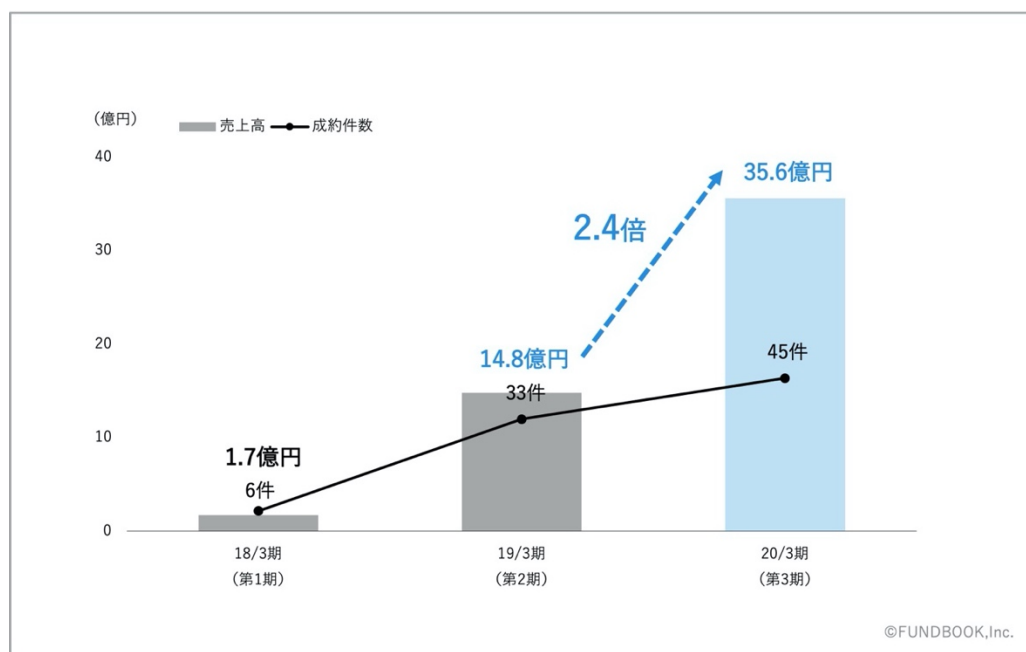


M&A仲介FUNDBOOK、2020年3月期決算を発表
業界で初めて設立2年半で売上35億円突破、前年比2.4倍の急成長を実現
～約125万社の後継者不在問題解決を目指し、国内初「M&A基幹システム」を開発予定～

独自のM&A仲介サービスによってあらゆる企業の存続と成長をサポートする株式会社FUNDBOOK（本社：東京都港区、代表取締役CEO：畑野幸治、読み：ファンドブック、以下「当社」）はこの度、2019年度通期（2019年4月～2020年3月）の業績を発表します。



当社は、2017年8月の設立以来、あらゆる業種・エリアの企業同士をつなぐM&Aプラットフォームと、M&Aの各プロセスをセールスやマーケティングなど合計6つの部門が連携しながら進めていく特化型分業モデルを掛け合わせた従来にないM&A仲介サービスを展開しています。

本リリースに関するお問い合わせ先：株式会社FUNDBOOK 広報部：阿部
TEL：03-3591-5066 / E-Mail：pr@fundbook.co.jp

■2019年度通期の業績指標



第3期目となる当年度の業績は、売上が前年度比2.4倍となる約35.6億円、営業利益が約8.2億円、成約件数が45件で着地し大幅な増収増益となり、M&A仲介企業で初めて未上場でかつ設立2年半という短期間で売上35億円を突破しました。

業績が伸長した理由としては、プラットフォーム登録企業数の増加や恒常的な機能改善によるマッチングの質の向上、各業界に精通した優秀なプレイヤーの参画をはじめとする組織拡大（2019年11月に大阪支社を開設）などが挙げられます。

2020年度中には、M&Aの交渉フェーズにおける複雑な業務を大幅に効率化・透明化させる「M&A基幹システム」を国内で初めて実装し、全国に約125万社いると言われる後継者不在の中小企業を引き続き支援してまいります。

■「M&Aプラットフォーム」について

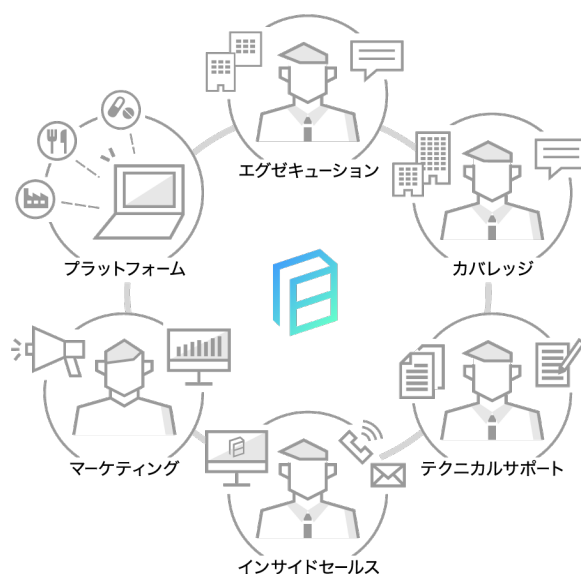


※プラットフォームのイメージ画像です。実際の内容とは異なります。

本リリースに関するお問い合わせ先：株式会社FUNDBOOK 広報部：阿部
TEL：03-3591-5066 / E-Mail：pr@fundbook.co.jp

2018年7月に正式リリースし、現在では全国4,000社に及び譲受候補企業が登録しています。厳選された企業情報のみを掲載し、また、数十ページにわたる「企業概要書 (IM)」をオンライン上で閲覧できることが特徴です。掲載情報はM&Aの専門家チームが作成しているので検討に必要な情報が正しく網羅され、マッチングまでの期間を大幅に短縮することが可能です。さらに2020年度には、国内初となる「M&A基幹システム」の実装を予定しています。

■特化型分業モデル「The Model (ザ・モデル)」について



当社のM&A仲介サービスは、マーケティングやインサイドセールス、フロントセールス、プラットフォームなど合計6つの部門が連携しながら成約までサポートします。従来のM&A仲介は一人の担当者が相談対応から成約までを担うため、アドバイザー個人の能力にM&Aの成否が左右される属人的なものでした。これに対して、当社では各部門がそれぞれのプロセスに専門特化しサービスの質を向上させることで、全てのステークホルダーにとって理想的なM&Aを実現しています。

The Model = 世界No.1のSaaS企業であるセールスフォース・ドットコムが生み出した営業プロセスモデル。分業化によって営業効率を最大化しつつ、各部門間が連携して一貫した顧客対応をとることでカスタマーサクセスを追求する。

■主な成約事例

当社は全国・あらゆる業種のM&Aを支援しています。また、社会課題である後継者不在を解決する事業承継型M&Aから、財務基盤を安定させてさらなる成長を目指す成長戦略型M&A、ファンドをパートナーとしてIPOを成功させる二段階イグジットM&Aまで、経営者の要望に合わせた多様なスキームのM&Aを提案しています。

成約事例01 / 事業承継型M&A

二足のわらじで10年、家業を守った社長の決断



譲渡企業：山昭運輸株式会社

- [事業内容] 一般貨物自動車運送事業
- [エリア] 神奈川県
- [創業年] 1871年
- [代表者] 山本明彦氏

譲受企業：徳三運輸倉庫株式会社

- [事業内容] 一般貨物自動車運送事業、倉庫業、産業廃棄物収集運搬業等
- [エリア] 静岡県
- [創業年] 1984年
- [代表者] 兼子卓三氏

M&A成立：2019年4月15日

▶ M&Aによるシナジー効果

業務の効率化、人材・設備への投資によって半年で過去最高の売上高を実現

©FUNDBOOK, Inc.

景気動向や法改正による経営環境の悪化、自身の後継者不在という課題を抱え、一時は廃業も考えていた山昭運輸株式会社の山本社長。当社を通じて全国にネットワークを有する徳三運輸倉庫株式会社への株式譲渡を行い、無事に家業と従業員を守ることができました。なお同社はM&A後に業務の抜本的な見直しやドライバー・設備への投資を実現し、半年後には過去最高の売上高を実現しています。

本リリースに関するお問い合わせ先：株式会社FUNDBOOK 広報部：阿部

TEL : 03-3591-5066 / E-Mail : pr@fundbook.co.jp

成約事例03 / 二段階イグジットM&A

ファンドと手を組む「二段階イグジット」 —上場戦略としてのM&A



**譲渡企業：株式会社ビッグツリーテクノロジー
& コンサルティング**

[事業内容] Sler、IT戦略コンサルティング等
[エリア] 東京都
[創業年] 2003年
[代表者] 大木 隼 氏

譲受企業：インテグラル株式会社

[事業内容] エクイティ投資、エクイティ投資に付随する
経営および財務に関するコンサルティング
[エリア] 東京都
[投資実績] アバマンショップ、スカイマーク、
アデランス等

M&A成立：2018年8月31日

▶ M&Aによるシナジー効果

ファンドのノウハウやネットワークを活用し、業績拡大と内部管理体制強化で3年後の上場を目指す

©FUNDBOOK, Inc.

株式会社ビッグツリーテクノロジー&コンサルティングの創業者・大木隼氏は強力なリーダーシップで同社の急成長を牽引し、第2創業期の目標として定めた上場を実現させるためにPEファンド・インテグラルとのパートナーシップ締結を選択しました。本件で用いたのが、一部株式を残してM&Aを行い、上場後に残りの株式を譲渡する「二段階イグジット」という手法です。従来のM&AかIPOかという二者択一ではなく、M&AとIPOを組み合わせたこの手法は、昨今多くの経営者から注目を集めています。

< FUNDBOOKについて >

FUNDBOOKは、約4000社の優良企業とのスピーディーかつ透明性の高いマッチングを実現する「プラットフォーム」と、高い専門性を有する6つの部門によってM&Aをサポートする特化型分業モデル「The Model」を掛け合わせ、経営者が真に理想とするM&Aを実現します。「SUCCESS FOR ALL」というビジョンのもと、あらゆる企業の存続と成長を支え、希望にあふれた社会の実現を目指します。

本リリースに関するお問い合わせ先：株式会社FUNDBOOK 広報部：阿部

TEL：03-3591-5066 / E-Mail：pr@fundbook.co.jp

<代表取締役CEO 畑野 幸治 (はたの こうじ) プロフィール>



大学在学中よりインターネット広告事業を手がけ、2007年4月に株式会社Micro Solutionsを設立して代表取締役に就任。その後、2011年9月には株式会社BuySell Technologiesが現在運営するネット型リユース事業を創業し、2017年9月に保有していた同社の株式を株式会社ミダスキャピタルへ譲渡した。2017年8月、同社で立ち上げたM&A仲介事業をスピンアウトして株式会社FUNDBOOKを設立し、代表取締役CEOに就任。

2019年12月11日、JASDAQに上場している株式会社ばどの株式72.56%を個人でのTOBによって取得。また、同月18日には上記の株式会社BuySell Technologiesが東証マザーズへの上場を果たしている。2020年2月18日、株式会社ばどの取締役会長就任。

<株式会社FUNDBOOK 会社概要>

設立：2017年8月7日

代表者：代表取締役CEO 畑野幸治

事業内容：M&A仲介事業

本社：東京都港区虎ノ門1-23-1 虎ノ門ヒルズ森タワー24階

資本金：20億円（資本剰余金含む）

URL：<https://fundbook.co.jp>