

【M&A仲介FUNDBOOK 利用データから分析する2020年M&A業界レポート】

コロナ禍で譲渡・譲受企業ともにM&Aへの関心が高まった1年

譲渡企業との面談数は約1.3倍、譲受企業の問い合わせ数は約2倍

～異業種マッチングニーズも顕著、旅行サービス業におけるコロナ禍のM&A事例も～



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、2020年1月から11月の当社への問い合わせや相談内容などの利用動向データをもとに、コロナ禍におけるM&Aニーズの実態や、新たな傾向をまとめた分析レポートを発表します。

当社は約4,000社の優良企業とのマッチングを実現する「プラットフォーム」と、6つの専門組織が成約までをサポートする「特化型分業モデル」による独自のM&A仲介サービスを展開しています。

■主なトピックス

<コロナ禍のM&Aニーズ実態>

- ・譲渡企業の経営者との面談数は前年比約1.3倍に増加し、特に緊急事態宣言が解除された6月以降が顕著
- ・異業種マッチングの割合は約2割で、大企業のDX（デジタルトランスフォーメーション）推進を目的としたIT関連企業とのマッチングニーズが多く見られる
- ・譲受企業による問い合わせ数は約2倍増、特に緊急事態宣言後の4月以降に急増し譲受側の関心も高まる
- ・事例1：コロナ禍での企業価値維持のため事業譲渡を決意した旅行サービス企業
- ・事例2：DX推進を目的にシステム開発企業との異業種M&Aを行った物流企業

<独自調査：コロナ禍における経営者のイグジット戦略に対する意識調査>

- ・コロナ禍でIPO一択トレンドに変化、IPOを目指す若手経営者の4割が「M&A」も検討
- ・20～30代経営者の6割がM&A後にIPOを目指す「二段階イグジット」に関心あり

■総括 <当社取締役 清水 保秀（しみず やすひで）>

2020年は、コロナ禍で経営者のイグジット戦略に変化が起きた一年でした。譲渡・譲受企業ともにM&Aへの関心が高まり、当社M&Aアドバイザーによる譲渡企業の経営者との面談数は前年比約1.3倍となりました。具体的な相談内容としては、コロナの影響における漠然とした先行き不安から、今後の経営リスク対策の一環として資本政策の検討を進める企業や、社内承継を続けてきた老舗企業の第三者への譲渡の相談が増加しました。今後は業種・業態の在り方、環境変化への柔軟かつ迅速な対応を実施できるか否かで二極化がさらに進む可能性があります。

譲受企業の変化としては、金融機関がコロナに関連する資金繰り支援等の対応に集中せざるを得なかった事情から、譲受企業に対するM&A融資の優先順位が下がり見送りになる事例もありました。他方でこうした外部影響を最小化しつつ自己資本での譲受を積極的に行った企業も多く見られました。顕著に増加した譲受ニーズとしては、事業ポートフォリオの見直しを検討したいという周辺業種への進出や、取引先がコロナ禍の影響を受け休廃業を検討したことによる外注先の内製化などが挙げられます。

また、ファンドなどと協業しIPOの確度を高める「二段階イグジット」を含めた成長戦略型M&Aにおいては、単独経営へのこだわりを軟化させ、リスク対策を行いつつ、企業の成長を加速させるためのエンジンを手に入れたという観点から、経営特化型のファンドや投資会社、異業種企業への譲渡を検討する企業も顕著に増加しています。

2021年においては、このような2020年に見られた動きがさらに加速し、これまでより多くの企業が「二段階イグジット」を含めたM&Aの検討を進めると予測します。また、多くの従業員を抱える地域の優良企業ほど、この環境変化への柔軟な対応をすべきタイミングにあると考えます。当社では大都市圏を中心とした20~40代の若手経営者の成長戦略型M&Aを中心に多くの相談を受けてきましたが、2021年においては、この動きはさらに地方都市へ、そして幅広い年代・業種の経営者へ多角的な拡大を実感できる1年になると判断しています。

■トピックス詳細

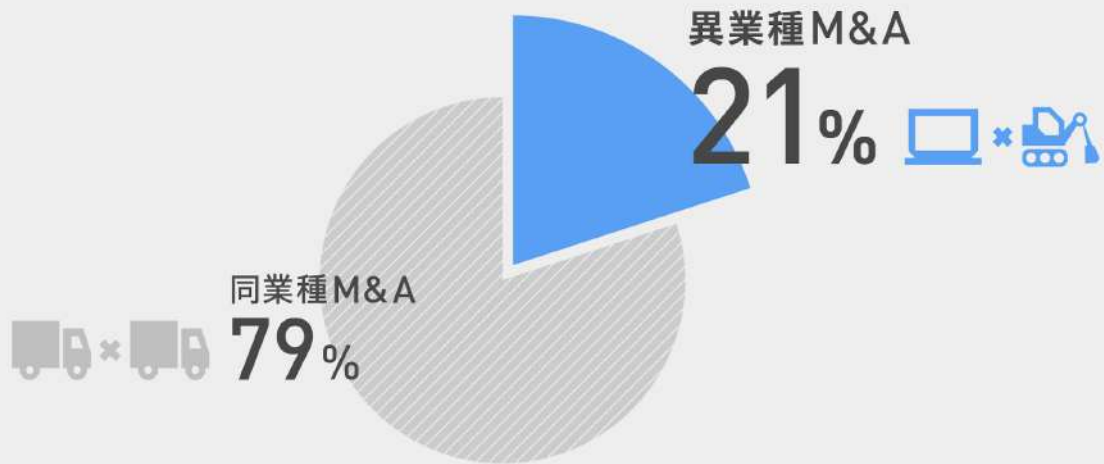
<コロナ禍のM&Aニーズ実態>

・譲渡企業の経営者面談数は約1.3倍に増加

緊急事態宣言が解除された6月以降、譲渡企業の経営者との面談件数が急増、9月は713件に達し、コロナ禍で新たにM&Aを検討する経営者が多い1年となりました。また異業種マッチングの割合は約2割で、DX推進を目的としたIT関連企業とのマッチングが多く見られました。



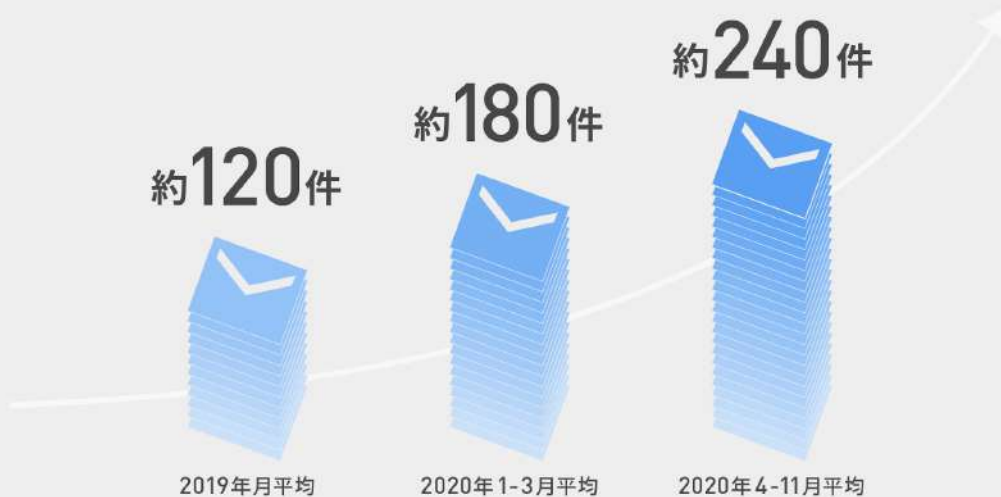
約2割が異業種M&A



・譲受企業による問い合わせ数は約2倍増

当社が運営するM&Aプラットフォームにおける譲渡案件への問い合わせ数は、前年比約2倍に増加しました。特に緊急事態宣言後の4月以降に急増し、7月には314件と、譲受企業によるM&Aのニーズも増加傾向でした。

譲受企業による問い合わせ数は約2倍増



・当社事例1：コロナ禍での企業価値維持のため事業譲渡を決意した旅行サービス企業

都内で旅行サービスを営む中堅企業のA社は、これまで企業向け研修企画などで順調に成長を遂げてきたなか、コロナ禍で事業が停止し、4～6月は売り上げが立たない状況に陥る。これまでの内部留保や補助金・給付金で1～1年半はキャッシュが回る見込みは立っているものの、当面の出血を止めて、企業価値を守ることが先決と判断し、事業の譲渡を検討する。ファンドなど3社が譲受企業として名乗りを上げ、このうち、相乗効果が最も見込めそうな会員向けサービスを提供する小売業をパートナーに選定する方向で最終調整中。

・当社事例2：DX推進を目的にシステム開発企業との異業種M&Aを行った物流企業

運送業のマルソー株式会社（新潟県三条市）が、業務管理システムやアプリ開発を手がける株式会社トラステック（新潟県見附市、以下「トラステック」）を譲受。トラステックはニット製品の生産管理や、介護施設での業務管理システムのほか、AIを用いた行動管理アプリの開発などを手がけ、今回のM&Aにより、マルソーグループでのシステム内製化を進め、「AIが配送状況を予測する」アプリの開発を計画。

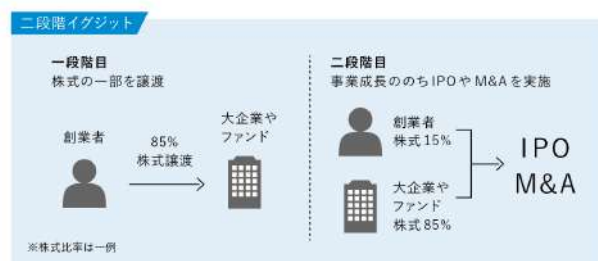
<当社独自調査：コロナ禍における経営者のイグジット戦略に対する意識調査>

当社が10月に全国の20～60代までのIPOに関心をもつ未上場企業経営者を対象に実施した「コロナ禍における経営者のイグジット戦略に関する実態調査」によると、IPOを目指す若手経営者の4割がM&Aも検討するなど、コロナ禍でIPO一択トレンドに変化が起きていることが明らかとなりました。

・当社プレスリリース（2020年11月26日発表） <https://fundbook.co.jp/news/press/20201126/>

*二段階イグジットについて

一部株式を残した状態でファンドや大企業に株式を譲渡し、そのパートナーと共に自社を成長させた後、さらにIPOやM&Aを行う手法。利潤の一部をキャッシュとして早期に確定でき、パートナーの持つ豊富なノウハウや潤沢な資金を活用しながら事業成長を実現させることで、さらなる創業者利潤が得られる点が大きなメリット。主に自社の事業成長と、イグジットにおけるリターンの最大化を目的として実行されるが、昨今では、若い経営者を中心に、より高い確度でIPOを実現できる手段として注目される。



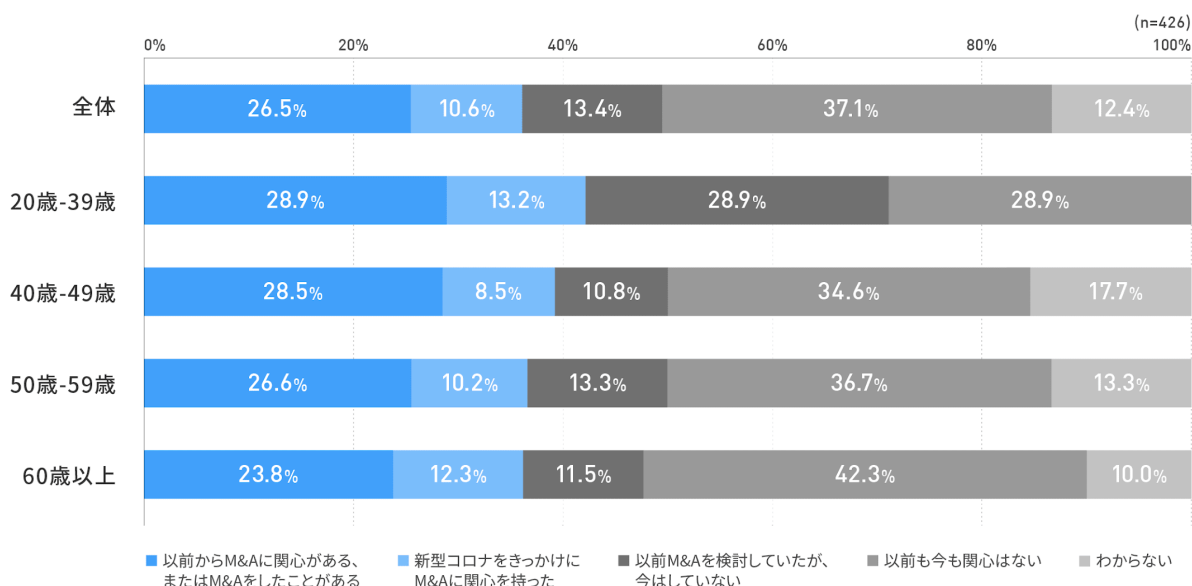
【主な調査結果】

- 20～30代経営者の3割（31.6%）がコロナをきっかけにイグジット戦略に変化ありと回答
- IPOを目指す20～30代経営者の4割（42.1%）がM&Aも検討
- 全体の4割（42.7%）がM&A後にIPOを目指す「二段階イグジット」に関心あり、20～30代経営者では6割（57.9%）
- 「二段階イグジット」のメリットで関心があるものは「企業価値の向上」「将来的な事業承継問題を先立って解決できる」「従業員の待遇アップ」
- 全体の1割（9.2%）が「3年未満」のIPO実現を計画、20～30代経営者では2割（26.3%）
- IPOに期待することは「資金調達力の向上」「優秀な人材の採用」「知名度・信用度の向上」
- IPOを目指すにあたり強化したいことは「人材・採用活動の強化」「資本の強化」「ガバナンスの強化」

2. IPOを目指す若手経営者の4割が「M&A」も検討、コロナ禍でIPO一択トレンドに変化

M&Aの検討状況については、全体の3割（37.1%）の経営者がM&Aに関心を示す結果となり、20～30代経営者では4割（42.1%）でした。IPOを目指しながらM&Aも視野に入れ、確実なイグジット戦略を遂行したいと考える経営者が一定層いることが推測されます。

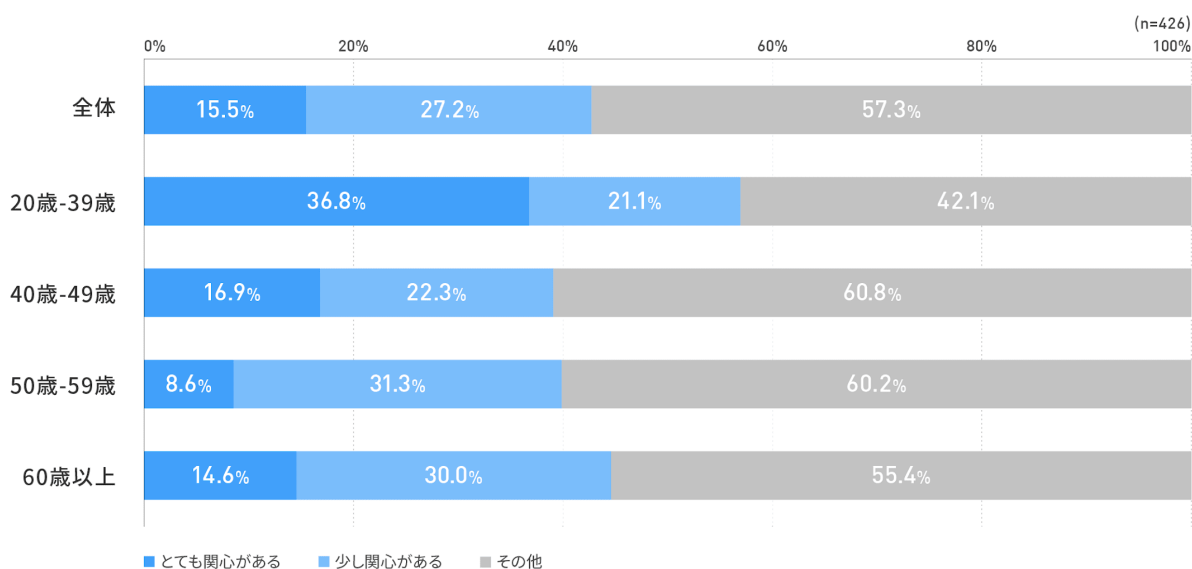
Q. M&Aに関心はありますか？



3. 20～30代経営者の6割がM&A後にIPOを目指す「二段階イグジット」に関心あり

全体の4割（42.7%）が「二段階イグジット」に関心があると回答し、20～30代経営者では6割（57.9%）と他の年代と比較して、関心が高いことがわかりました。若手経営者ほど、ファンドや大企業がもつ豊富なノウハウや潤沢な資金を活用しながら事業を成長させ、より高い確度でIPOを実現したいと考える傾向にある実態が明らかになりました。

Q. 「二段階イグジット」に関心はありますか？



■取材協力できること

- ・2020年のFUNDBOOKにおける利用動向に関するデータ提供
- ・コロナ禍における経営者のイグジット戦略に関する実態調査のデータ提供
- ・二段階イグジットによる事例紹介
- ・当社代表畑野へのインタビュー
- ・M&Aアドバイザーとして多数のM&A支援を手掛けた当社取締役清水へのインタビュー

<FUNDBOOKについて>

株式会社FUNDBOOKは、約4,000社の優良企業とのエリア・業種を超えた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つの部門が成約までサポートする特化型分業モデルにより、従来の課題である属人的なM&Aを解決し、経営者を真の成功へと導きます。そして「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。

第3期目（2019年4月～2020年3月）の業績は、売上高が前年度比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年半という短時間で売上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機能改善によるマッチングの質の向上などが挙げられます。今後も、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」の実装を予定しています。

<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>

本リリースに関する問い合わせ先：株式会社FUNDBOOK 広報部 阿部

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