

1人あたり営業利益の5年平均

順位	社名	業容	1人あたり営業利益	直近期の営業利益
1	ストライク	M&A仲介	2365万円	18.9億円
2	エニグモ	個人輸入代行	2130	21.4
3	日本ファルコム	ゲームソフト開発	1884	14.7
4	北の達人コーポレーション	健康食品・化粧品 の販売	1810	18.6
5	センチュリー21・ ジャパン	不動産仲介FC	1669	12.1
6	アルファポリス	ネット小説などの出版	1660	13.6
7	モーニングスター	投信商品評価	1437	16.5
8	日本エス・エイチ・エル	企業向け適性テスト 販売	1348	12.3
9	イトク口	学習塾検索サイト	1235	14.4
10	ウェルス・マネジ メント	不動産投資	1207	7.5
11	プロッコリー	キャラクター玩具	1036	8.1
12	朝日ネット	ネット接続大手	990	12.7
13	東京楽天地	不動産賃貸・映画興行	984	8.5
14	モルフォ	画像処理ソフト	968	5.9
15	ベステラ	プラント解体工事	953	5.0
16	モバイルファクトリー	スマホゲーム開発	933	11.1
17	エスティック	電動ねじ締め機	911	17.3
18	トリケミカル研究所	半導体用化学薬品 製造	893	21.5
19	テクノメディカ	採血管準備装置開発	871	15.2
20	Abalance	ソフトウェア開発	869	6.1
20	大研医器	医療機器の開発・販売	869	12.5
22	イマジニア	スマホ向けゲーム サービス	846	7.1
23	新報国製鉄	特殊合金	842	6.0
24	デジタルアーツ	閲覧制限ソフト開発	838	26.3
25	スーパーツール	作業工具製造	809	9.5

NEXT 1000

1人あたり利益の高い企業
デジタル営業 安定収益

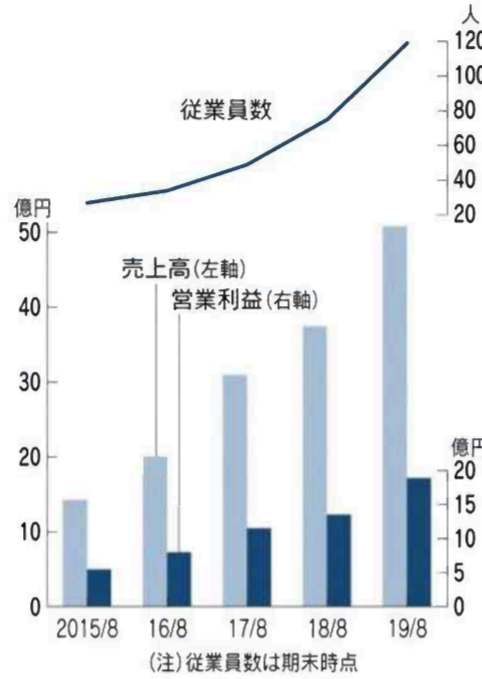
M&A仲介、サイト軸に

日本経済新聞社が売上高100億円以下の中堅上場企業「NEXT1000」を対象に、従業員1人あたりの営業利益の5年間平均をランキングしたところ、インターネット上のマッチングやゲーム・小説などのコンテンツ開発を手がける企業が上位に並んだ。首位は中小企業に特化したM&A（合併・買収）仲介サービスのストライクだった。

「会社を残すことができなくて」として、医薬品開発を支援するNAS研究所（千葉県成田市）の萩森一郎会長はこう話す。後継者がおらず、買手がいないかとストライクに相談した。設備が充実するNAS研究所に、実験機器を扱う中山商事（茨城県日立市）とバイオスタートアップのセツロテック（徳島市）が興味を示した。前者は専門人材、後者は資金を欠くことがハードルになり、話が流れかけた。そこをストライクが3社の提携にまとめた。2019年のことで、中山商事がNAS研究所を買収した上で、セツロテックに出資。同社がNAS研究所に人材を送る形だ。

ストライクは経営者らに

ストライクの業績と従業員数



1位 ストライク

セミナーを開くなどして企業を「売りたい」という相談を受ける。そこから同社が、条件の合う買い手をネットで募ったり、自社のデータベースから探したりする。着手金のほか、成約金額の約5%を買い手と売り手の双方から受け取る。経営者の高齢化に伴う事業承継のニーズが増えている。同社は19年8月期の1年間に成約した件数が104件と、15年8月期と比べて2.5倍になった。中小M&Aの分野は、日本M&Aセンターが最大手で、2位はM&Aキャピタルパートナーズ。ストライクは違う立場だ。成約を増やすには、買い手と売り手の潜在顧客をどれだけ蓄積できているかが大きくかわる。同社は紹介サイトと

提携により、顧客を集める仕組みを強化している。営業を効率化し、事業の生産性を高める。取り組みの1つはサイトの充実だ。従来、自社を売却したい中小が事業の特徴や従業員数などを匿名で載せ、ストライクが買い手からの問い合わせを受け付ける「SMART」を提供し

てきた。19年からは、同業中堅などに集まる売却案件も合わせて紹介する「M&Aオンラインマーケット」を始めた。競合の顧客データを生かし、成約すれば手数料を分けあう。同社はネットでのM&A仲介を1999年にスタートさせた先駆け。荒井邦彦社長はネットを活用すると

調査の概要 直近決算期の売上高が100億円以下の上場企業987社を対象（金融・決算期変更除く）。1人あたりの営業利益の5年間の平均額が大きい順にランキングした。従業員数は原則として有価証券報告書の期末従業員数から算出した期中平均を使った。直近の従業員数が50人未満の企業は除いた。データは3月5日時点

情報が豊富に集まるだけでなく、「人材派遣会社が板金工場を買った、人が思いつけない組み合わせをマッチングできる」と話す。2つ目は成約案件の5割にのぼる「外部からの紹介ルート」の強化だ。税理士がひとつのルートで、19年は東北税理士協同組合などと組み、これまで28都道府県をカバーした。地方の税理士は飲食店、町工場などあらゆる企業の経営者の悩みを知る一方、周辺に相談先がない場合が多い。効率的に潜在顧客を増やし、あとはコンサルタントが事業の承継、再生などの業務に集中する。コンサルタントは20年8月期末に121人と、2年前の2倍に増やす計画だ。採用した後の生産性をどう上げるかが課題になる。エース経済研究所の岸和夫アナリストは「コンサルタントは採用から1〜2年は先行投資の期間になるだろう」とみている。新型コロナウイルスがM&A市場にどう響くか読み切れないという。荒井社長は、売却相談が増えることを見込んで「景気悪化があまり深刻になれば、買い手の買収意欲が落ちてしまう」と話す。仲介ニーズがどう変化するか見極めなければならない。市場拡大の波に乗ってきた同社にとり、今後は経営のバランスが一層重要になる。



M&Aの案件について打ち合わせをするストライクのコンサルタントや会計士ら（東京都千代田区）

16位 モバイルファクトリー
鉄道駅巡るアプリ好調

モバイルファクトリーはスマートフォン用のゲームや着信メロディーを提供している。主力のゲーム「ステーションメモリーズ」（駅メモ）はスマホの位置情報を活用しながら鉄道の駅を回るスタンプラリーのような内容だ。登場するキャラクターが実在の鉄道や駅のキャンペーンに使われるなど、根強い人気を持っている。駅メモなどのゲーム内で使うアイテムの販売が主な収入源。業績は右肩上がりだ。2019年12月期の営業利益は過去最高の11億円だった。足元で力を入れているのはブロックチェーン（分散型台帳）技術の開発で、自社の技術を使ったゲームを年内に投入する。宮島裕二社長は「スマホゲームのビジネスを大きく変える可能性を秘める」と期待している。

14位 モルフォ
画像処理、AIで磨く

モルフォは画像処理用のソフトウェアを開発する。主力はスマートフォンでパノラマ画像を撮影する製品だ。韓国・サムスン電子などのスマホに使われており、複数の画像を組み合わせる際、つなぎ目を目立たせない技術に強みがある。販売台数に応じてライセンス料を受け取っている。人工知能（AI）の一種である深層学習の活用も力を入れている。画像上の物体を認識し、それぞれに適したデータ処理をする技術をクラウドと開発中だ。1つの画像の中にある人の肌と背景で異なる処理をして、全体が鮮やかに見える画像を作る。2018年に中国子会社を設立するなど海外に展開。20年10月期の売上高は海外子会社の売り上げ増加で前期比11%増えると見込んでいる。

17位 エスティック
ねじ締め機 適切に力制御

エスティックは電動ねじ締め機を製造・販売する。センサーを内蔵し、ねじごとに異なる適切な締め力を制御できるのが特徴で、緩みや破損を防ぐ。主に自動車や自動車部品メーカーの製造現場で使われている。業績をけん引しているのがハンドタイパーの「ハンドナットランナー」。作業員の腕や手への振動を減らした点が支持され、国内シェアの6割を握る。従来大型ねじ締め機は受注生産で、売上高の増減の波が大きかった。ハンドナットランナーは見込み生産ができ、利益率も高い。同社全体の2019年3月期の連結営業利益は前年同期比38.4%増の17億3千万円。今後はハンドナットランナーの海外展開を進める。米国拠点で顧客開拓に力を入れている。



電動ねじ締め機「ハンドナットランナー」が業績をけん引する