



2024年12月17日

各 位

| | | | |
|------|------------------|---------------------|--|
| 会社名 | 株式会社チェンジホールディングス | | |
| 代表者名 | 代表取締役兼執行役員社長 | 福留 大士 | |
| | (コード番号：3962 | 東証プライム) | |
| 問合せ先 | 取締役兼執行役員CFO | 山田 裕 | |
| | | (TEL. 03-6435-7347) | |

本日公表の株式会社 fundbook の株式取得に関する補足説明について

当社は本日「株式会社 fundbook の株式の取得（完全子会社化）並びに特殊当座借越契約の締結及び資金借入に関するお知らせ」を公表しました。

当社及び当社グループでは地方創生を事業の柱に据える中で、地方自治体→地域金融機関→地域企業の3ステップで地方の市場にアプローチしております。地方自治体については、9割以上のお客さんとふるさと納税やDXの取り組みを通じて接点を持っており、今後も様々なサービスを展開していく予定です。一方で、地域金融機関・地域企業に対するアプローチも着々と進めております。例えば、人材不足の解消などの課題解決に役立つロボットやAIの導入などです。このような取り組みにおいて、様々な地方に足を運び、あらゆる業種・業態の経営者や従業員の方々とコミュニケーションを図る中で、明確な課題として認識し、当社グループとして主体的な解決を図らなければならないテーマが「事業承継」であると確信するに至りました。

今回、株式会社 fundbook の株式取得に至ったのは、繰り返しになりますが、上記の通り、『地方創生において事業承継を支援するサービスが不可欠である』という理由です。まず、守りの観点では、後継者や働き手などの人材不足によって、これまで長期間に渡って地域で活躍してきた企業が廃業してしまうのを防がなければなりません。次に、攻めの観点では、これから飛躍し、地域を代表するローカルキング企業に成長していく会社を応援することも必要です。このような攻めにも守りにも効くソリューションがM&A関連サービスであり、今後の地方経済を支えるために不可欠のサービスに発展していくと想定しています。

今後、株式会社 fundbook が有する会計事務所との繋がりのみならず、地域金融機関との連携を通じて、地域経済を活性化するためのM&Aを手がけてまいりたいと考えております。投資家の皆様のご理解とご協力を賜りますよう、よろしくお願いいたします。

投資家の皆様から想定される主な質問及び回答を記載いたします。

Q1：株式会社 fundbook を完全子会社化する戦略上の狙いは何か？

当社グループは、人口減少が進み、特に地方圏における生産年齢人口減少が深刻化する日本において、地方創生とDXにより生産性向上に寄与することを目指して事業運営を行っております。

中小企業庁の推計では、2025年に中小企業・小規模事業者約245万人のうち半数の約127万人が後継者未定、このうち半数の約60万社が黒字廃業の可能性があると指摘されており、事業承継問題は地方経済の持続可能性を維持するうえで解決しなければならない重要課題であると認識しております。また、2024年6月に公表された中小企業庁の研究会報告では、日本経済が持続的に発展していくためには売上100億円規模の中小企業を増やすことが重要であると分析しており、100億円までの成長手段としてM&Aや経営支援コンサルティ

ングが欠かせないソリューションになると考えております。

株式会社 fundbook が持つ M&A 仲介事業と当社グループが持つコンサルティング事業のケイパビリティを掛け合わせ、また、当社グループが培ってきた公的機関や金融機関との信頼関係・ネットワークを活かすことで、M&A 仲介・コンサルティング事業に変革をもたらし、地方創生を加速させることを狙いとしております。2025 年 5 月に公表予定の次期中期経営計画(DJ3)では、人材不足解消領域のコア事業の 1 つとして成長を牽引することを期待しております。

Q 2 : 本 M&A から期待されるシナジー効果は何か？

当社グループが持つ自治体や金融機関との繋がりを活かして、M&A セミナー開催等の啓発活動を促進し、株式会社 fundbook の顧客開拓に貢献することや、中期的には中小企業庁が目指す 100 億円企業への成長を支援するようなコンサルティング事業を当社グループのノウハウを活かして立ち上げることを目指しています。

具体的には、売り手・買い手の双方が満足する M&A の実現を目指して、以下のようなコンサルティングサービスを提供いたします。

- ①今すぐに譲渡意向がある訳ではないが、いずれ譲渡したいと考えている売り手企業に対しては、譲渡を最終決定するまでの期間を伴走支援し、企業価値向上のサポートをしていくことによって万全の準備を経た譲渡を支援
- ②M&A に慣れておらず、推進体制も十分に整っていない買い手企業に対して、M&A 戦略の立案から実行、PMI を推進する体制構築も含めたコンサルティングを行い、M&A を成長戦略の手段に取り入れたい企業を支援

Q 3 : 本件にかかる資金調達方法と財務健全性への影響は？

完全子会社化に要する取得株式の価額は 155 億円であり、株式会社三井住友銀行からの特殊当座借越契約に基づく借入により支払う予定です。なお、特殊当座借越は短期融資とし、その後一部返済のうえ、長期融資への借り換えを予定しております。

当社は投資・調達に関して 3 つの財務健全性指標で規律を設けており、①ネット有利子負債を EBITDA の 2 倍以内 ②ネット有利子負債を株主資本の 50%以内 ③のれんや投資有価証券等のリスク資産を株主資本の範囲内に抑えることで財務健全性に問題がないことを確認したうえで投資を実行しております。

Q 4 : 本取引に関する主要なリスクとその対応は？

主要なリスクとして、のれんの減損リスクと M&A 仲介業界の規制強化への対応を認識しております。前者は、ビジネス・財務・法務デューデリジェンスを外部専門家も活用して慎重に行い、退職率や案件成約率にストレスをかけたシナリオを用意してバリュエーションを算出し、投資諮問委員会で 3 回、取締役会で 4 回にわたり本件の戦略的意義・事業計画・シナジー・バリュエーション・PMI 等について審議を重ねたうえで、決議をいたしました。今後は、株式会社 fundbook の既存事業の成長に加えて、当社グループのケイパビリティを活かしてシナジーを創出できるように PMI に取り組んでまいります。

後者は、M&A 仲介業は許可制・免許制ではないものの中小企業庁が 2020 年 3 月に策定した中小 M&A ガイドラインの遵守が事業運営上重要であり、当ガイドラインは 2024 年 8 月に第 3 版に改訂され M&A 仲介業者は対応が求められております。当社は法務デューデリジェンスにおいて株式会社 fundbook の当ガイドライン遵守状況を調査し、対応状況に問題がないことを確認いたしました。今後も中小 M&A ガイドラインをはじめとするコンプライアンスの遵守体制を強化してまいります。

以上