

# I.会社概要

## 【会社概要】



代表取締役  
阿部 諒馬

社 名	: VANDDD株式会社（読み：バンド）
代 表 取 締 役	: 阿部 諒馬
所 在 地	: 東京都新宿区新宿1-13-9 オフィスパークインビル3F
設 立	: 2018年3月16日
事 業 内 容	: AIを活用したM&A価値算定ツールの提供
資 本 金	: 8,045万円（資本準備金含む）
発 行 済 株 式 数	: 5,408株
従 業 員 数	: 10名（常勤・非常勤・技術顧問含む）

## 【株主構成】

株主名	株数	比率
阿部 諒馬	3,000	55.5%
篠崎 幸男	850	15.7%
フコク物産株式会社	500	9.2%
鈴木 吾朗	305	5.6%
老沼 隆史	250	4.6%
岩下 博洋	250	4.6%
個人投資家146名	253	4.7%
		0.0%

## 【業績概要】 単位百万円

	売上高	前年比	売上総利益	前年比	営業利益	前年比	当期純利益	前年比
2019年2月期(実績)	0	-	0	-	-26	-	-26	-
2020年2月期(実績)	6	2913%	6	-	-51	-	-51	-
2021年2月期(予想)	80	1347%	80	1347%	-54	-	-55	-
2022年2月期(予想)	430	535%	430	535%	160	-299%	158	黒転
2023年2月期(予想)	969	225%	969	225%	467	291%	465	293%
2024年2月期(予想)	1,709	176%	1,709	176%	795	170%	794	171%
2025年2月期(予想)	2,759	161%	2,759	161%	1,083	136%	1,082	136%

## 【主要メンバー経歴】

代表取締役社長 阿部 諒馬

会津大学卒業後、(株)アドウェイズから出資のもと、新卒子会社代表として(株)アドウェイズスタジオ設立。ウェブ、スマホアプリ、IoTなどの新規事業立ち上げを経験したのち独立。合計20近くのプロジェクトで、企画と自ら開発も手掛けM&A仲介会社のプラットフォームを作るプロジェクトにCTOとして開発の全般担当。そこでM&Aの可能性を感じ、VANDDD(株)設立。非上場企業の時価総額を計算する人工知能エンジンの開発とM&A業務効率化サービス「M&Aディールメーカー」の運営を主として活動中。

執行役員CTO 老沼 隆史

日本工業大学駒場高等学校電子情報システム科卒業。2015年に創設したユニット・ネットにて、PHPのフレームワークであるDrupalをメインにウェブ制作・運営・企画等を行う。前バージョンのDrupal7においては著書「Drupal7モジュール開発:業務に必要な基礎知識」を出版。2017年にM&A仲介企業に入社し、M&A取引用業務システムの構築、SEO戦略等を担当。また、ビッグデータを用いたコンテンツの作成によるウェブメディアの開発等を行う。

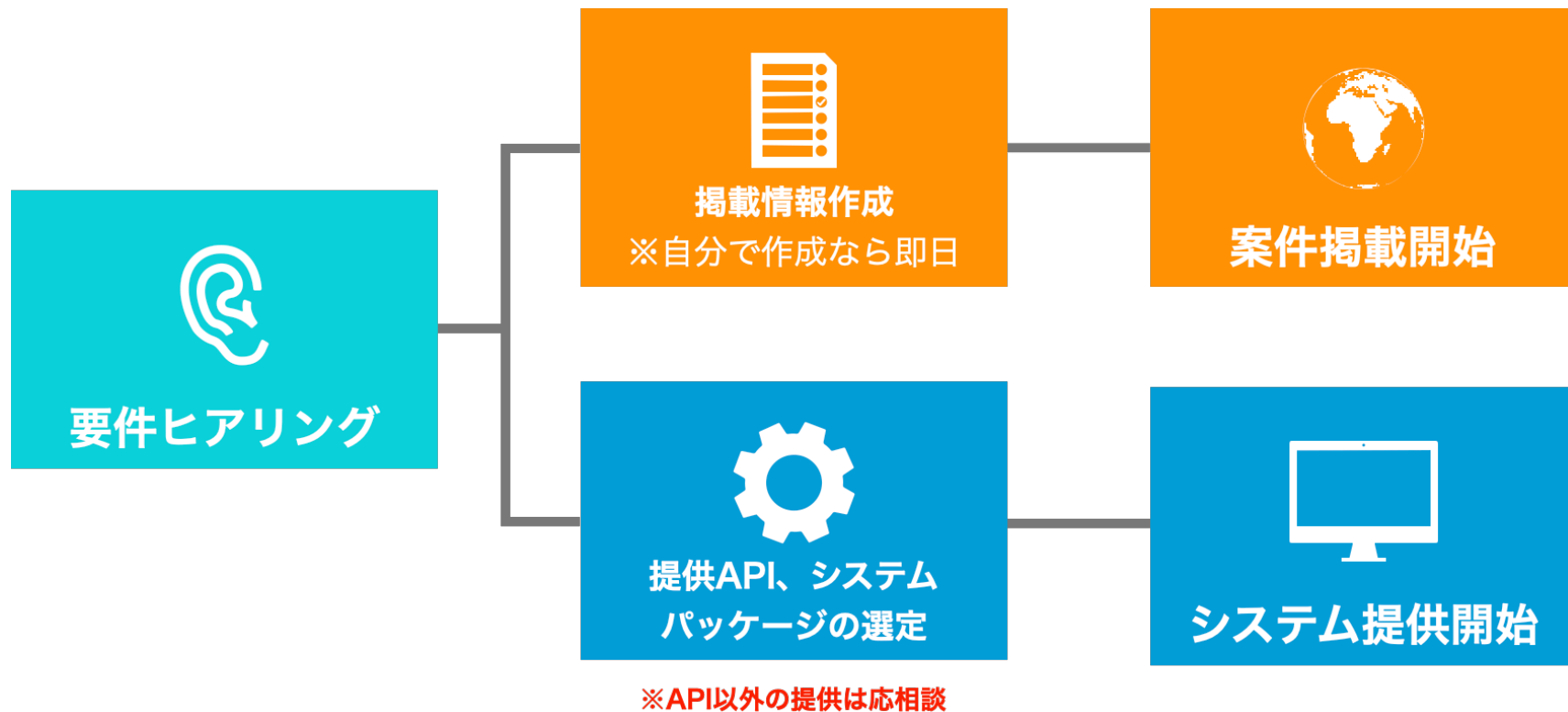
執行役員COO 岩下 博洋

日本大学卒業後、大手芸能事務所等の経歴を経て、(株)サムライアドウェイズに入社。新規事業として子会社を立ち上げを行い、事業を軌道に乗せた後、独立。ネットリユース事業で起業等しながら、総合建設業の取締役に就任。

## Ⅱ. ビジネスモデル Part1：提供方法

### 提供方法

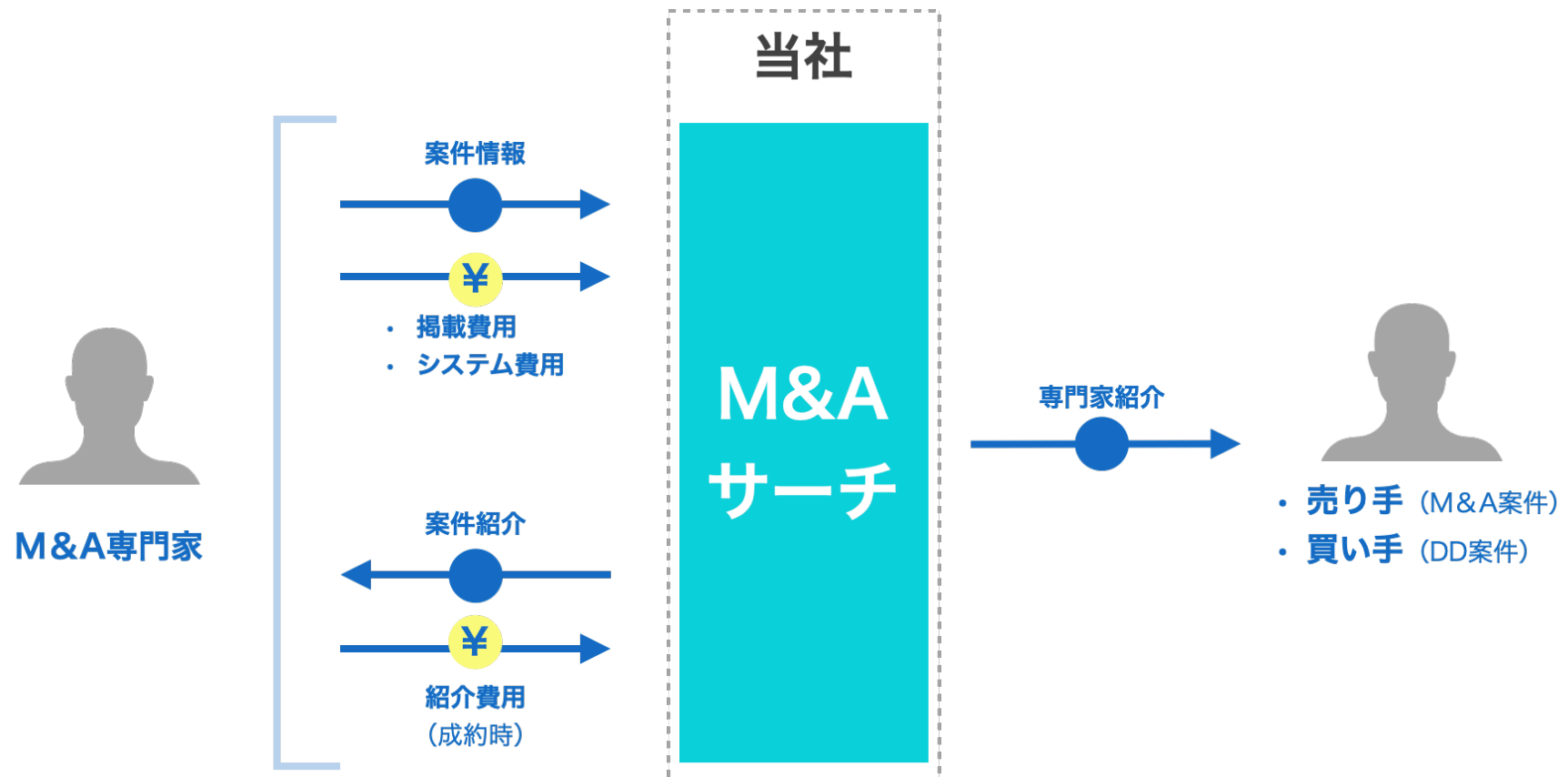
M&A専門家にヒアリングさせて頂いた上で、最適な掲載方法、システム(API)を組み合わせで提案します。掲載により案件の集客をM&A専門家が実現したら、その状況を考慮し、システムの提案を順次行っていきます。※大企業など既にM&Aを多く取り扱っている企業には、先行してシステム営業を進めます



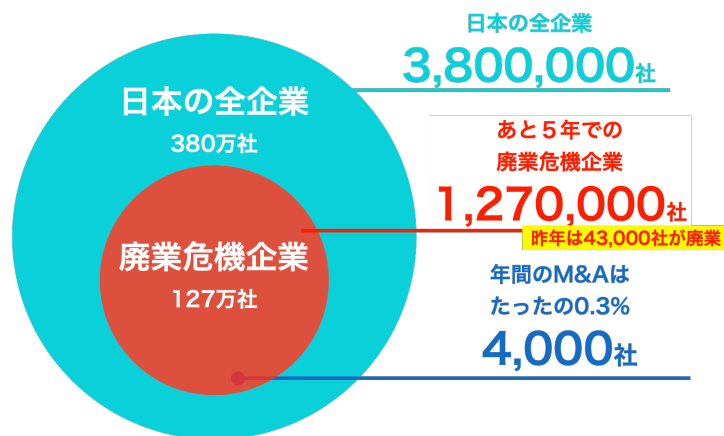
## Ⅱ. ビジネスモデル Part2：収益モデル

### ビジネスモデル

1. まずはM&A専門家の掲載を増やし、成功報酬形態にて紹介した案件の成約報酬(25%~30%)を受領します
2. 掲載している顧客の中から、高品質のM&Aシステムの利用可能性がある顧客にはシステム導入提案を進めます。
3. 収益の軸は、M&A専門家からシステム利用料(導入、月額、広告)を受領し、最終的には紹介成約報酬を狙います



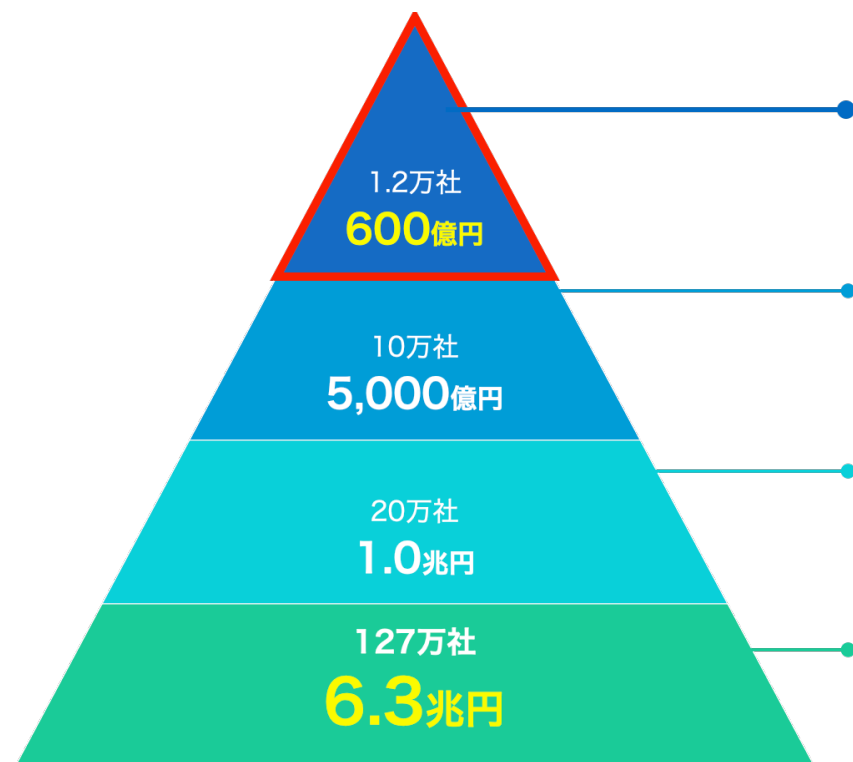
### Ⅲ. 市場規模 Part1：事業承継が必要な企業数



#### M&Aのマーケットサイズと年間のM&A件数

現在、日本の全企業380万社の約3分の1にあたる約127万社が事業承継が必要と言われており、現状を放置すると、中小企業廃業の急増により、2025年頃までの10年間累計で約650万人の雇用、約22兆円のGDPが失われる可能性があります。

#### M&A確度別の想定社数と市場規模



#### 4. M&Aアドバイザーがついている

【短期リード顧客】M&Aアドバイザー業務をやっている企業が「400社×（3人/社）×（10案件/人）=12,000案件」

#### 3. 検討段階に入っている

【中期リード顧客】2のうち、準備検討段階に入っている企業数（経産省のデータでは約半数程度）

#### 2. 案件として成り立ちそう

【長期リード顧客】1のうち、事業承継でM&Aの選択肢を持ち合わせている企業数

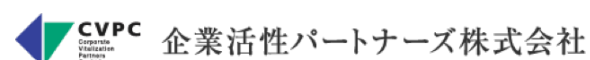
#### 1. 事業承継が必要

【最大顧客】経済産業省が公開している事業承継が必要な企業の総数

### Ⅲ. 市場規模 Part2：導入事例及び今後の販路

#### 導入事例及び今後の販路

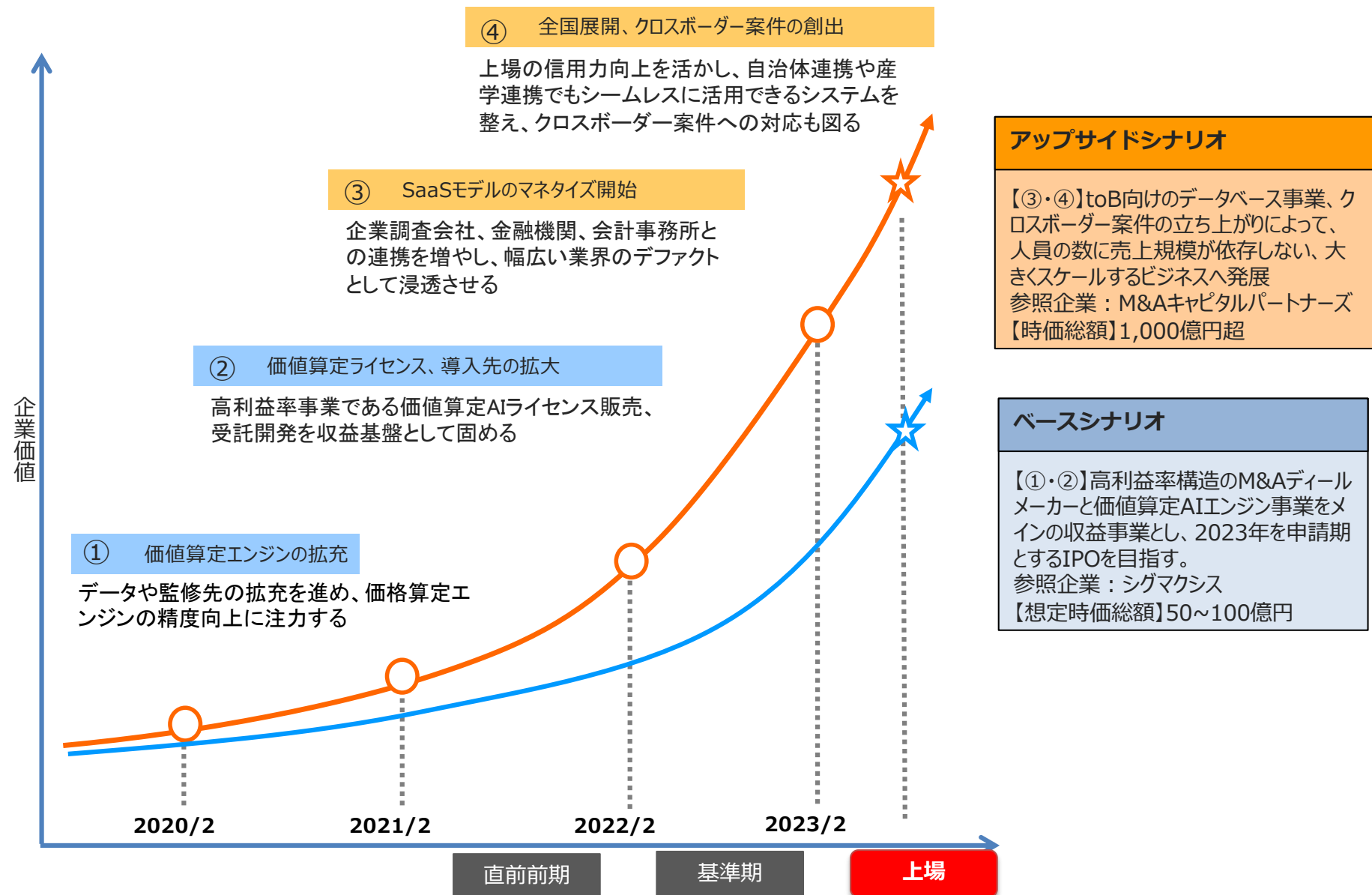
M&Aサーチの導入企業は毎月増加傾向にあり、既に中堅以上の企業で100社以上の企業に掲載頂いております。今後は、導入企業に対して、当社のM&Aシステムを提供し、売上の向上を狙います。



## Ⅳ. 競合分析

会社概要				
社名	VANDDD	日本M & Aセンター	M & Aキャピタルパートナーズ	Idealink
設立	2018年	1991年	2005年	2016年
市場	未公開	東証1部	東証1部	非公開
売上	-	24,625百万円	11,500百万円	非公開
従業員数	6人	408人	143人	非公開
サービス概要				
サービス名	M&Aディールメーカー	バトンズ	M & A マッチング	M&A BANK
VANDDD協業	-	協業検討	×	×
概要	「M&Aディールメーカー」は非上場企業の企業価値を様々な指標から算出可能な「価値算定AIエンジン」を実装し、EDINETデータや各会社の膨大なHPデータを収集し、AIによる解析を行う	中堅中小企業のM & A 仲介で最大手。全国の地銀、会計事務所等と連携網。事業承継案件に強み セミナーを中心に集客し、100%子会社のアンドビズで「バトンズ」に参入	独立系M & A 仲介会社。事業承継案件が得意で調剤薬局に強い顧客基盤。16年10月レコフを買収 インターネットを活用したオンラインマッチングサービスにも参入	M&Aの最新トレンドやピックアップM&A案件情報などを動画、イベントを介して展開 インターネットメディアの運営、Webマーケティングを中心とした事業運営
価格	1万円/月～ ツール提供 100万円～カスタマイズ提供	都度相談	都度相談	都度相談
M&Aプラットフォーム	○	○	×	×
AIエンジン活用	○	×	×	×

## V. 成長戦略 エクイティストーリー



## VI. 資本政策

### 【資金使途】

- 人件費(開発、営業)：45百万円
- 広告宣伝費：5百万円

類似平均営業利益PER：39.6倍(IPOディスカウント30%、販売手数料8%考慮済み)

想定時価総額：31,430百万円

投資倍率：3~15倍

シリーズBに向けたマイルストーン

- i 新規・継続含めて、当サービスを利用する顧客数、単価のKPIが確認できる(事業計画ベース)
- ii WEBをベースにしたM&A案件検索ニーズのある潜在顧客の規模が、上場に至る水準まで確認できる(実績を考慮したターゲットリスト)
- iii 本ファイナンスで得た資金を使ってアクセルを踏んだ後のLTV-CAC>0の確認

	M & A 仲介サービス				AI解析サービス	
	日本M & A センター	M & A キャピタルパートナーズ	ストライク	シグマクシス	PKSHA Technology	HERO Z
証券コード	2127	6080	6196	6088	3993	4382
決算期	2020.3	2019.9	2019.8	2020.3	2019.9	2020.4
売上	32,009	12,592	5,077	16,003	3,061	1,155
営業利益	14,247	5,855	1,886	2,211	720	459
当期利益	10,273	3,925	1,342	1,407	409	255
<参考> 営業利益率	44.5%	46.5%	37.1%	13.8%	23.5%	39.7%
株主資本	35,859	17,049	5,158	5,036	26,650	6,182
発行済株式数(千株)	166,065	31,210	19,354	21,068	30,597	14,917
株価	4,890	4,085	4,865	1,470	2,725	3,390
時価総額	812,059	127,493	94,158	30,970	83,378	50,570
営業利益PER	57.0	21.8	49.9	14.0	115.8	110.2
PBR	22.6	7.5	18.3	6.1	3.1	8.2