

M&Aキャピタルパートナーズ株式会社 2014年9月期 第2四半期決算説明資料

クライアントへの最大貢献と
全従業員の幸せを求め

世界最高峰の投資銀行を目指す




2014年4月30日

<i>I</i>	会社概要と当社の強み	・・・	2
----------	------------	-----	---

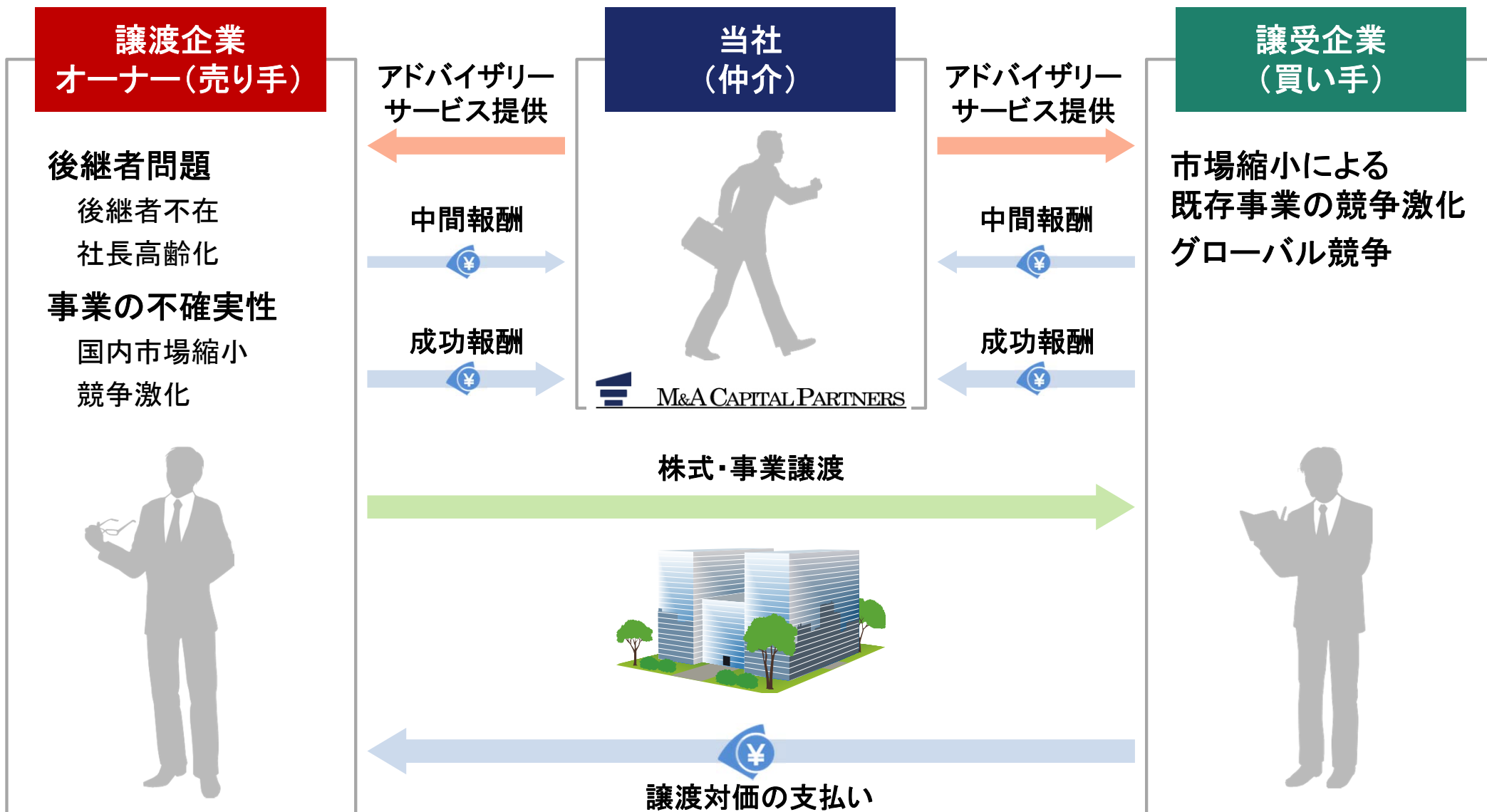
<i>II</i>	実績と見通し	・・・	8
-----------	--------	-----	---

<i>III</i>	成長戦略	・・・	16
------------	------	-----	----

I 会社概要と当社の強み

商号	M&Aキャピタルパートナーズ株式会社
上場市場	東京証券取引所マザーズ（証券コード:6080） 
所在地	東京都千代田区丸の内1-9-1 グラントウキョウノースタワー38階
事業内容	M&A仲介事業
代表者	代表取締役社長 中村 悟
設立	2005年10月
資本金	287,300千円(2014年3月31日現在)
従業員数	26名(2014年3月31日現在)
経営理念	クライアントへの最大貢献と全従業員の幸せを求め世界最高峰の投資銀行を目指す

売り手と買い手のニーズをマッチングするM&A仲介が主なサービス





顧客納得性が高い手数料体系

(1) 成功報酬型の手数料体系 <着手金・月額報酬なし>

基本合意契約を締結するまでは顧客に**費用負担が発生しない**手数料体系

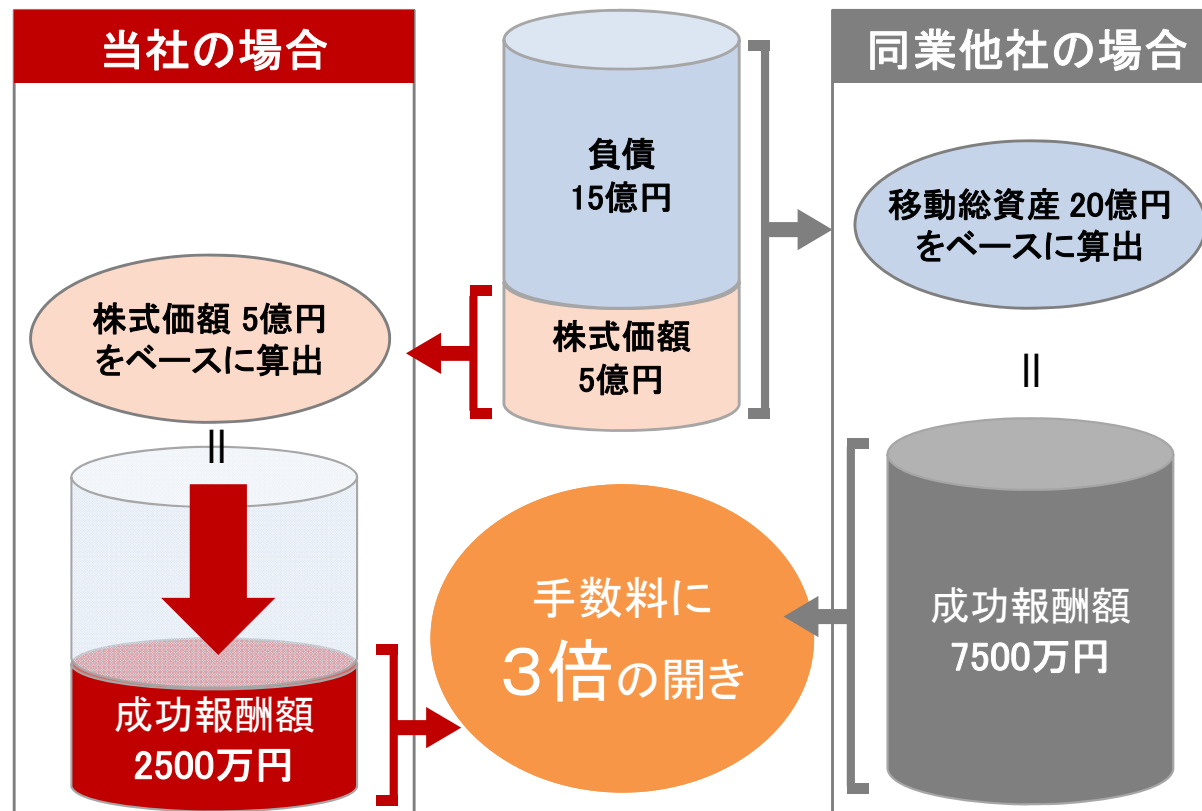
検討段階で必要となる費用		
	当社	同業他社
企業価値算定	無料	有料
着手金	無料	有料
月額報酬	無料	有料/無料

顧客納得性が高い手数料体系

(2) 株式価額ベースの成功報酬(手数料)を採用

- ・M&A仲介会社の成功報酬額は、一般的にレーマン方式(取引金額に一定の料率を乗じて算出)を採用
- ・成功報酬(手数料)の算出は**株式価額が基準**。移動総資産ベースと比べて納得性が高い

【例】 株式価額 5億円、負債15億円の企業の場合



手数料率(レーマン方式)について

大手金融機関はじめ採用されている一般的なレーマン方式の料率です。

取引金額	手数料率
5億円以下	5%
5億円超～10億円以下	4%
10億円超～50億円以下	3%
50億円超～100億円以下	2%
100億円超	1%

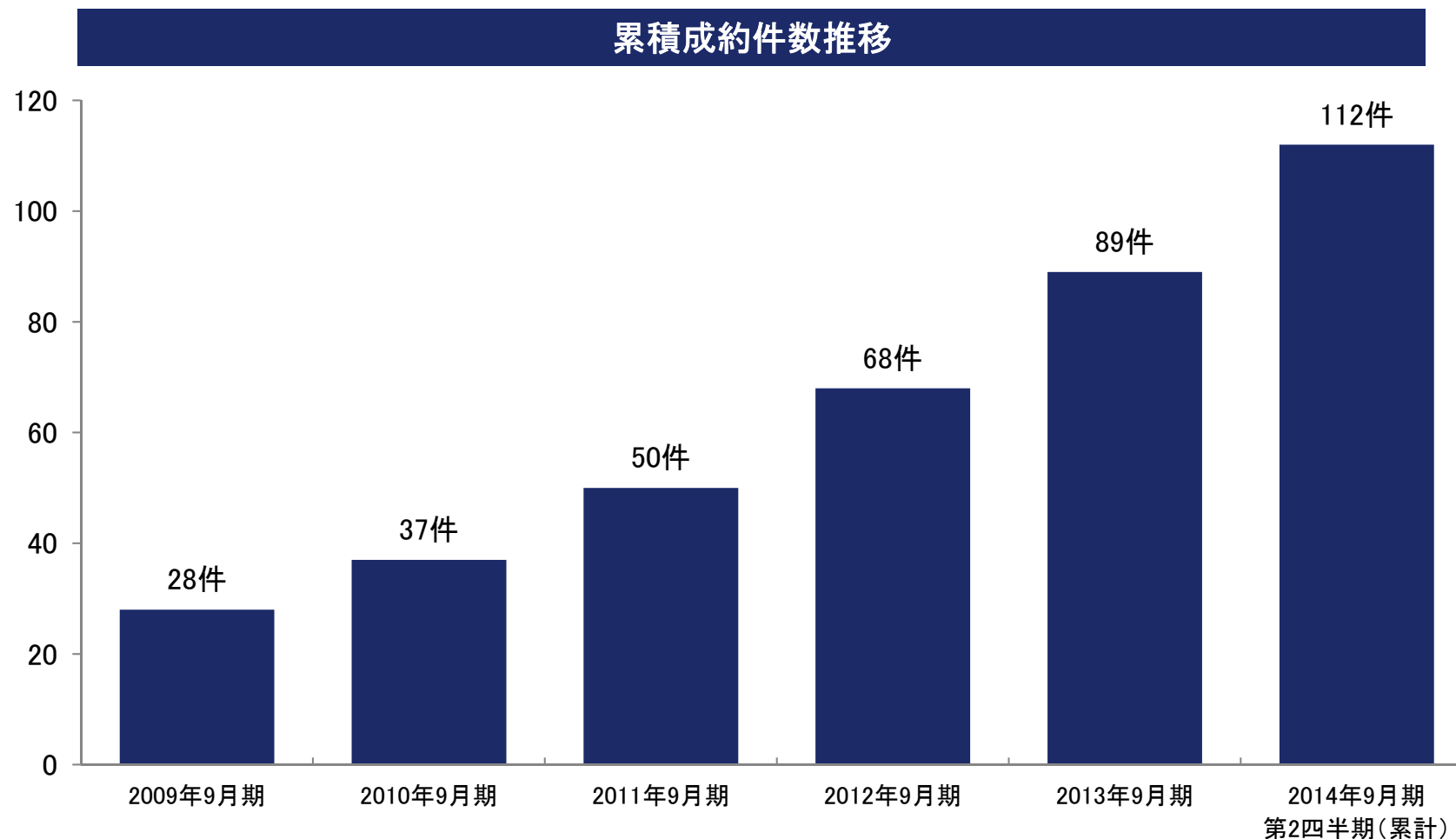
例) 取引金額が20億円の場合の手数料の計算方法

$$\begin{aligned}
 &5\text{億円} \times 5\% = 2500\text{万円} \\
 &+ (10\text{億円} - 5\text{億円}) \times 4\% = 2000\text{万円} \\
 &+ (20\text{億円} - 10\text{億円}) \times 3\% = 3000\text{万円} \\
 &\quad\quad\quad 7500\text{万円}
 \end{aligned}$$



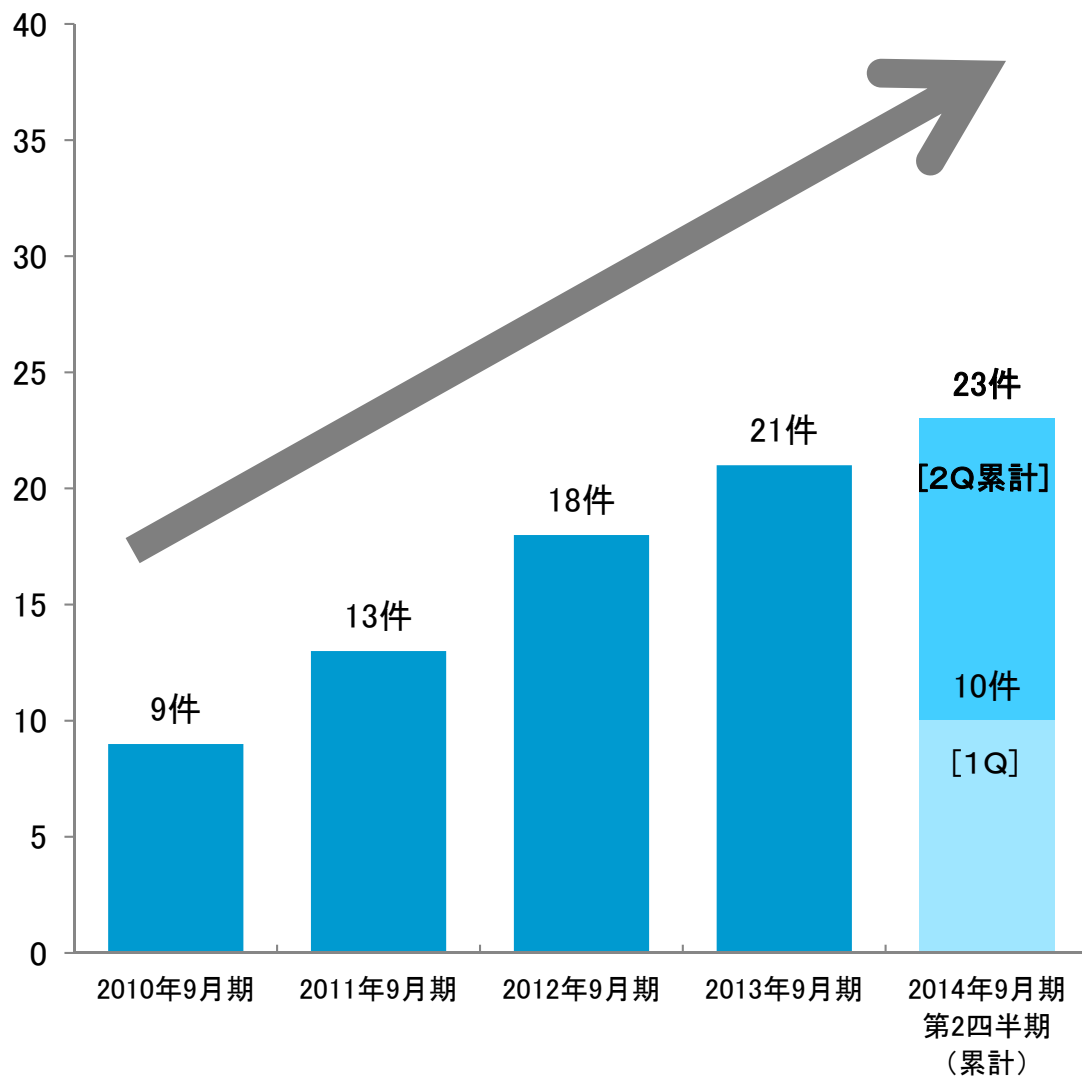
安定した成約実績

株式譲渡または事業譲渡による、中堅・中小企業の「**事業承継M&Aの提案・助言**」に注力し、安定した成約実績を積み重ねてきた。



II 実績と見通し

成約件数推移



- ・前年同期比 +228.6%
- ・過去最高の第2四半期(累計)成約件数を達成

(要因)

- ・コンサルタント数の順調な増加
- ・株式上場による信頼向上

2014年9月期 第2四半期(累計) 総括

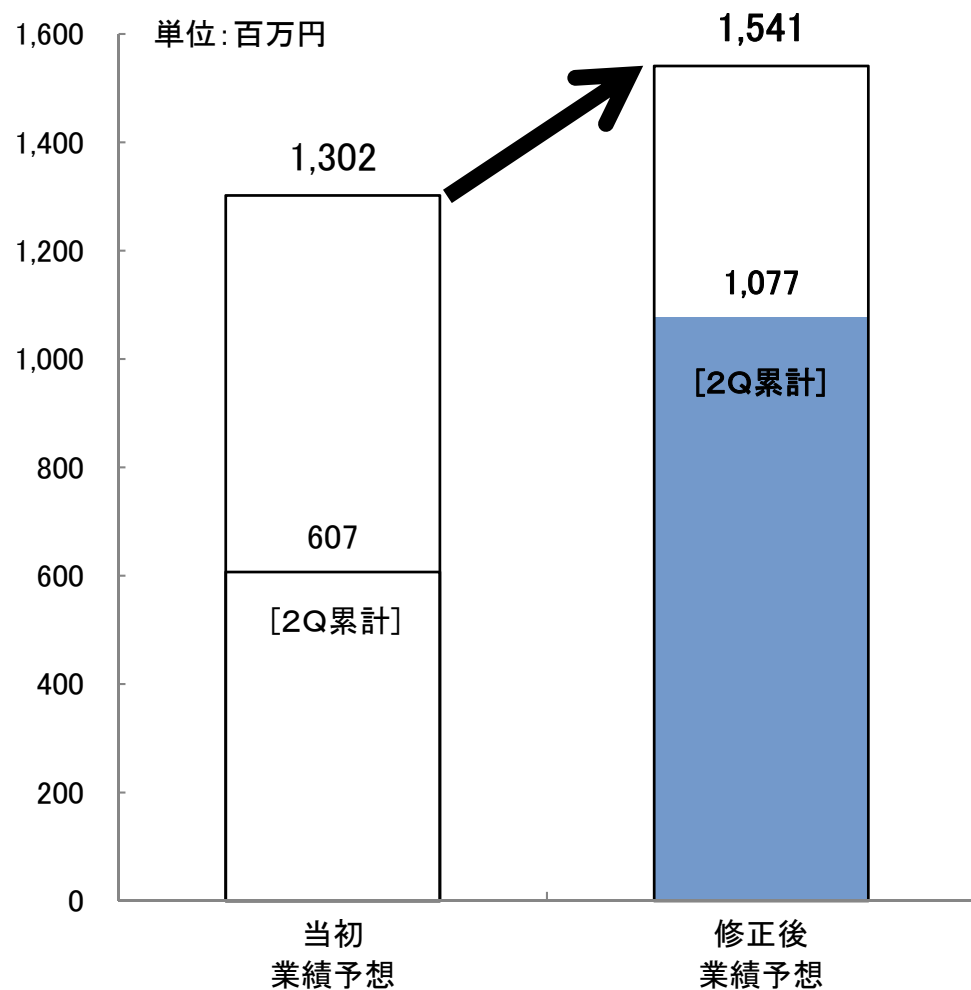
売上高	1,077百万円	(前年同期比 +275.3%)
経常利益	576百万円	(前年同期比 +425.3%)
成約件数	23件	(前年同期比 +228.6%)
コンサルタント数	22名	(前年同期比 +6名)

・過去最高の第2四半期(累計)成約件数を達成し、業績は好調に進捗

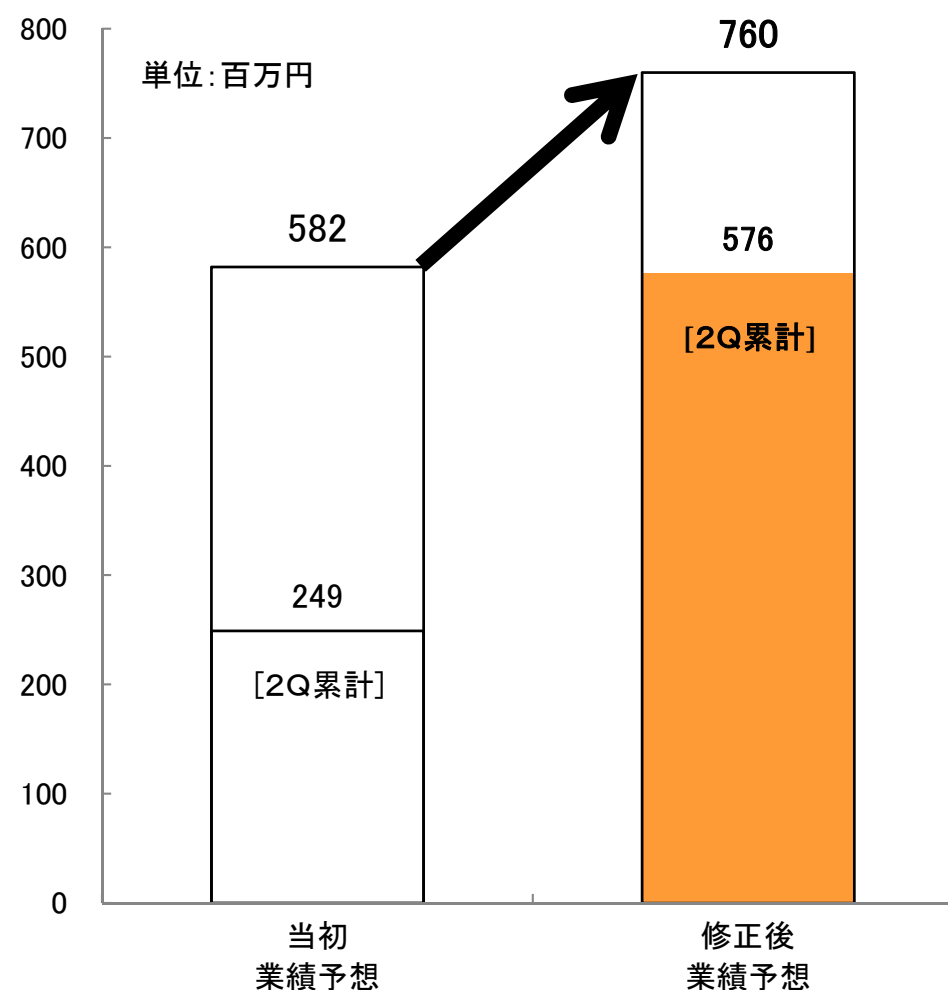
第2四半期(累計)が好調に推移し、業績予想を上方修正(2014年4月1日開示)

※上半期で想定以上に案件成約が続いたことによる一時的な案件受託数の減少もあり、下半期の業績は保守的に予想。

売上高



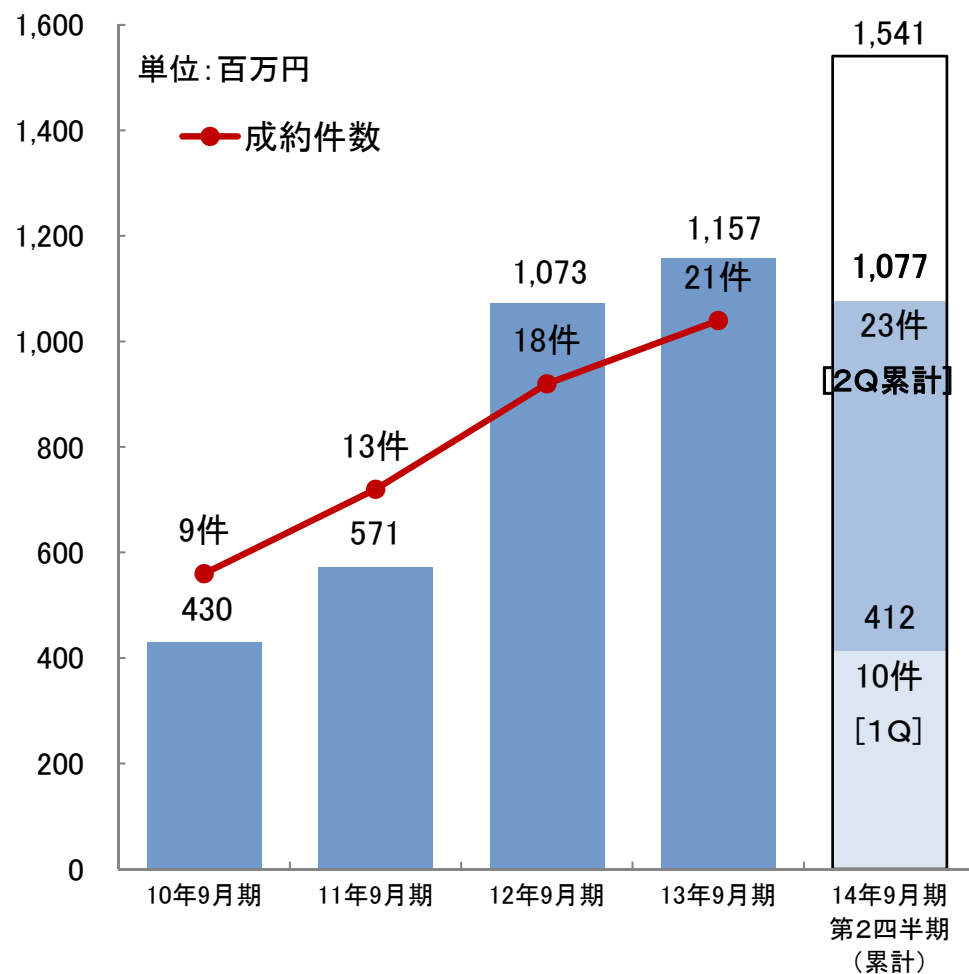
経常利益



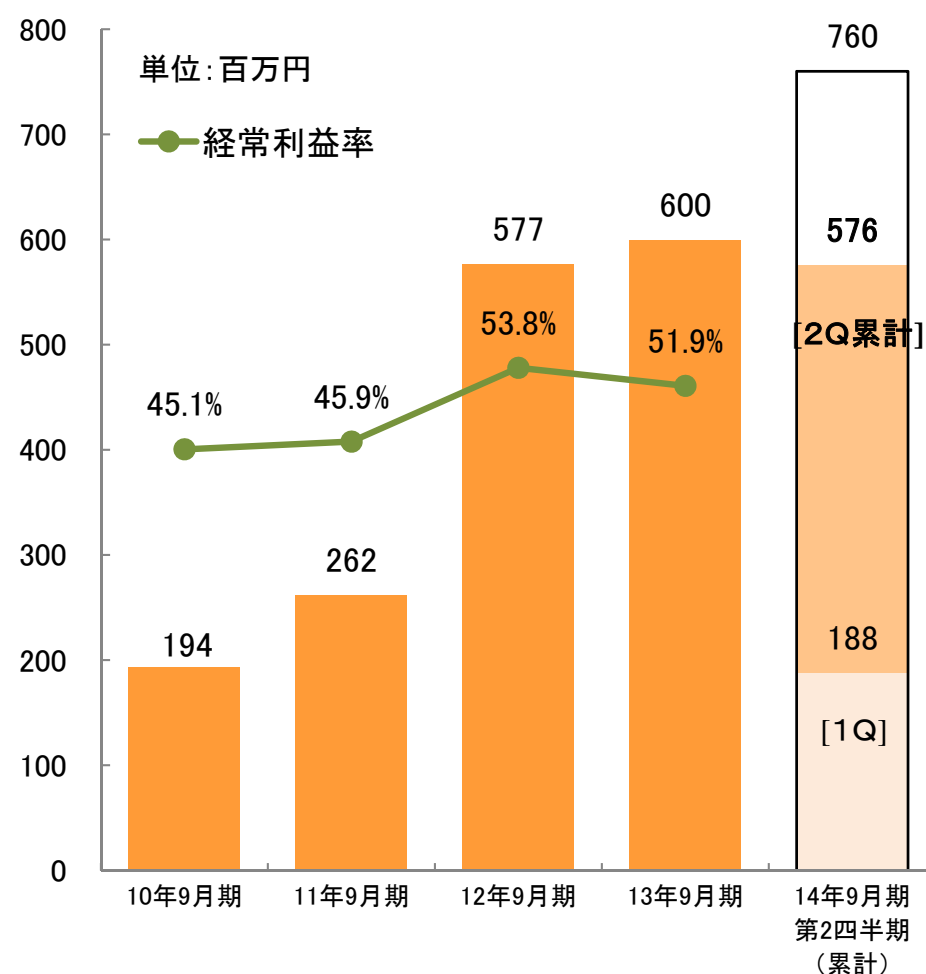
	第2四半期(累計)	通期予想(修正後)	通期進捗率(修正後)
売上高	1,077	1,541	69.9%
経常利益	576	760	75.7%

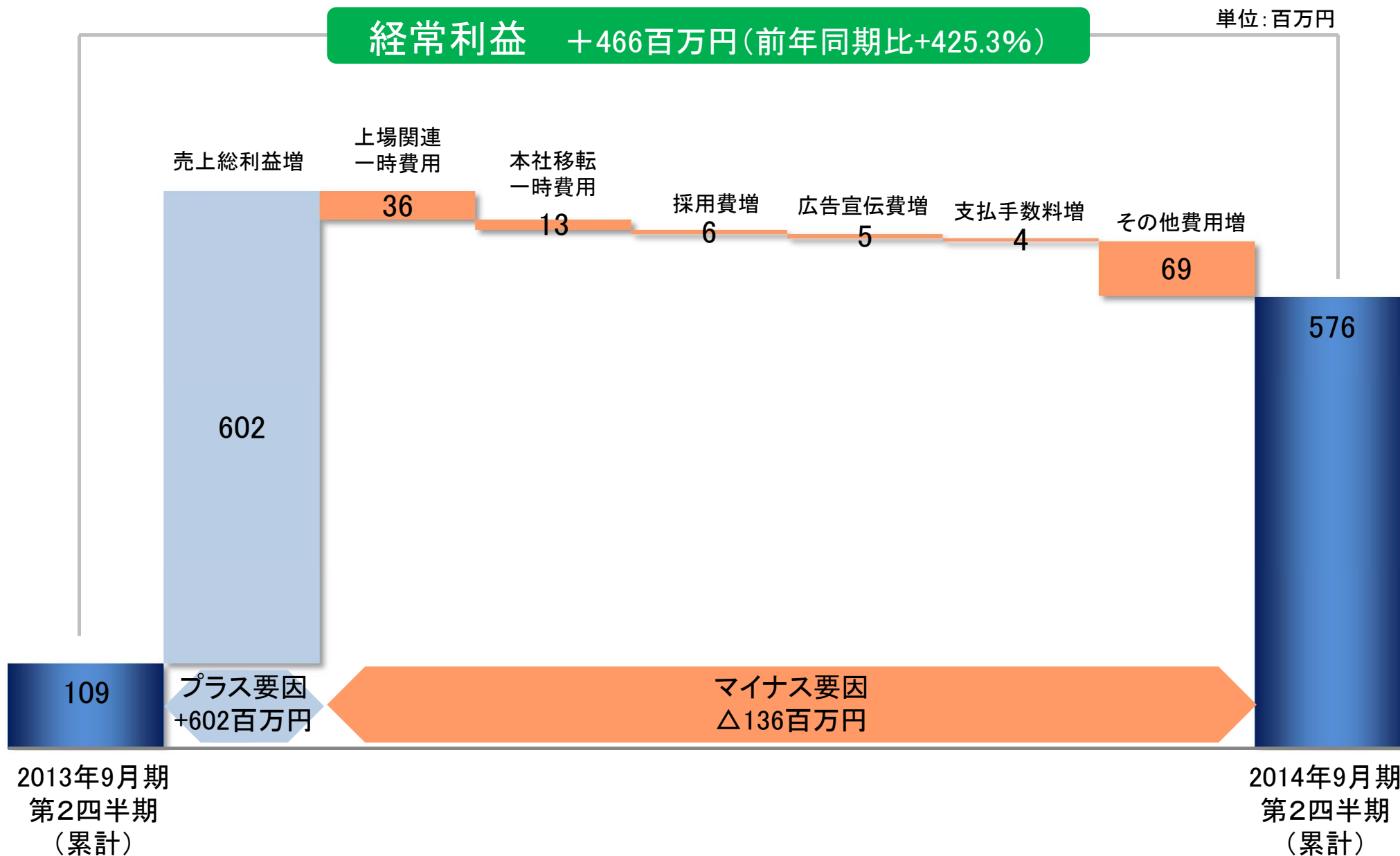
単位:百万円

売上高



経常利益





(単位:百万円、下段は構成比)

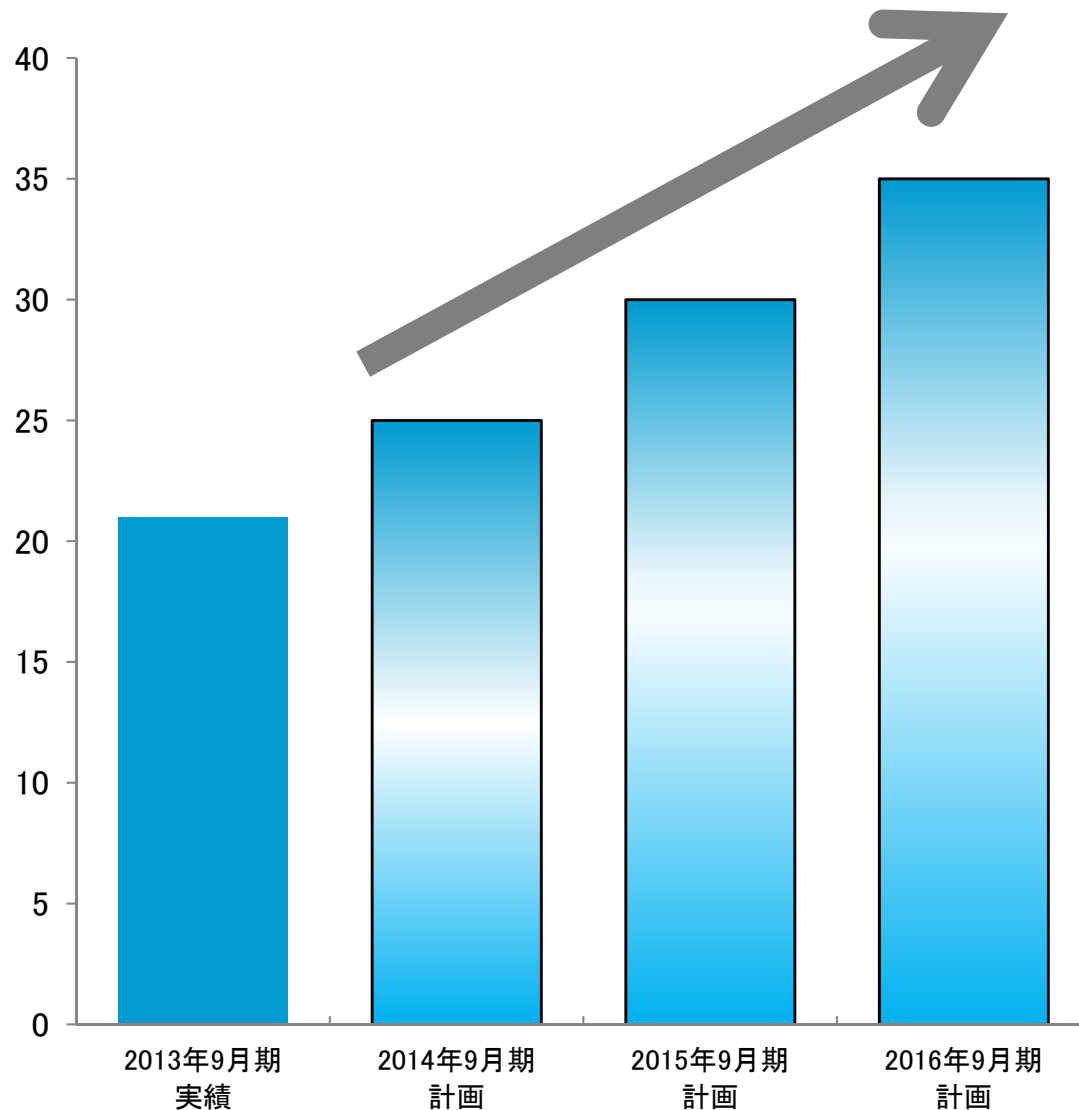
	2013年9月期 第2四半期 (累計)	2014年9月期 第2四半期(累計)		業績概要	2014年9月期 通期予想
			前年同期比		
売上高	287 (100.0%)	1,077 (100.0%)	+ 275.3%	■ 成約件数増加	1,541 (100.0%)
売上総利益	193 (67.4%)	796 (73.9%)	+ 311.6%	■ 増収効果を楽しむ	
販売管理費	83 (29.0%)	204 (18.9%)	+ 145.1%		
営業利益	110 (38.4%)	592 (54.9%)	+ 437.5%	■ 増収効果を楽しむ	776 (50.4%)
経常利益	109 (38.2%)	576 (53.4%)	+ 425.3%		760 (49.4%)
当期純利益	63 (22.2%)	307 (28.5%)	+ 382.6%		427 (27.7%)
成約案件数	7	23	+228.6%	■ 過去最高の第2四半期(累計)成約件数	
従業員数	20	26	+30.0%	■ コンサルタント数の順調な増加	

(単位:百万円、下段は構成比)

	2013年9月期末	2014年9月期 第2四半期末		
			増減額	主な増減要因
流動資産	1,638 (99.4%)	2,318 (95.0%)	+680	■ 現預金 + 445
固定資産	9 (0.6%)	122 (5.0%)	+112	■ 本社移転による保証金増加 + 56 ■ 本社移転による工事・備品 + 55
資産合計	1,648 (100.0%)	2,441 (100.0%)	+793	
流動負債	533 (32.4%)	572 (23.5%)	+39	■ 借入金の一括返済 ▲14
固定負債	29 (1.8%)	— (-%)	▲29	■ 借入金の一括返済 ▲29
負債合計	562 (34.2%)	572 (23.5%)	+9	
純資産合計	1,085 (65.8%)	1,868 (76.5%)	+783	■ 株式発行による資本増加 +476
負債・純資産合計	1,648 (100.0%)	2,441 (100.0%)	+793	

III 成長戦略

成約件数 3か年計画(2014年9月期～2016年9月期)



【成約件数】

平均 年20%増(3か年)

を堅持してまいります。

・今期(2014年9月期)は、3か年計画に対し、第2四半期(累計)で成約件数が23件と、好調に進捗。

2014年9月期 第2四半期 セミナー開催実績

2014年2月6日

M&Aセミナー

上場記念特別セミナー

オーナー経営者を中心に、800名以上のお申込

【基調講演】 「ハウステンボス 再生の軌跡」
 エイチ・アイ・エス会長 澤田秀雄氏



2014年9月期 第3四半期 セミナー開催予定

2014年6月10日

M&Aセミナー

日経産業新聞フォーラム

【基調講演】 「成長戦略と企業」
 オリックス会長・グループCEO 宮内義彦氏

クライアントへの最大貢献と
全従業員幸せを求め
世界最高峰の投資銀行を目指す



<本資料の取り扱いについて>

平成26年9月期 第2四半期決算短信においては、当期より第2四半期の業績開示を行っているため、前年同期に関わる数値(平成25年9月期第2四半期の業績、平成25・26年9月期第2四半期の対前年同四半期増減率)を記載していません。

そのため、本資料においては、参考情報として、前年同期に関わる数値(前年同期の業績、前年同期比等)を記載しております。

本資料に記載されている計画や見通し、戦略などは本書面の作成時点において取得可能な情報に基づく将来の業績に関する見通しであり、これらにはリスクや不確実性が内在しております。かかるリスク及び不確実性により、実際の業績等はこれらの見通しや予想とは異なる結果となる可能性があります。