

# M&Aキャピタルパートナーズ株式会社

## 2015年9月期 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



2015年10月30日


---

<b><i>I</i></b>	<b>会社概要と当社の強み</b>	<b>・・・</b>	<b>2</b>
<b><i>II</i></b>	<b>事業環境</b>	<b>・・・</b>	<b>8</b>
<b><i>III</i></b>	<b>2015年9月期実績と2016年9月期見通し</b>	<b>・・・</b>	<b>12</b>
<b><i>IV</i></b>	<b>成長戦略</b>	<b>・・・</b>	<b>20</b>

---

# *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	東京証券取引所市場第一部（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	440,937千円(2015年9月30日現在)
従業員数	38名(2015年9月30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

## 事業内容

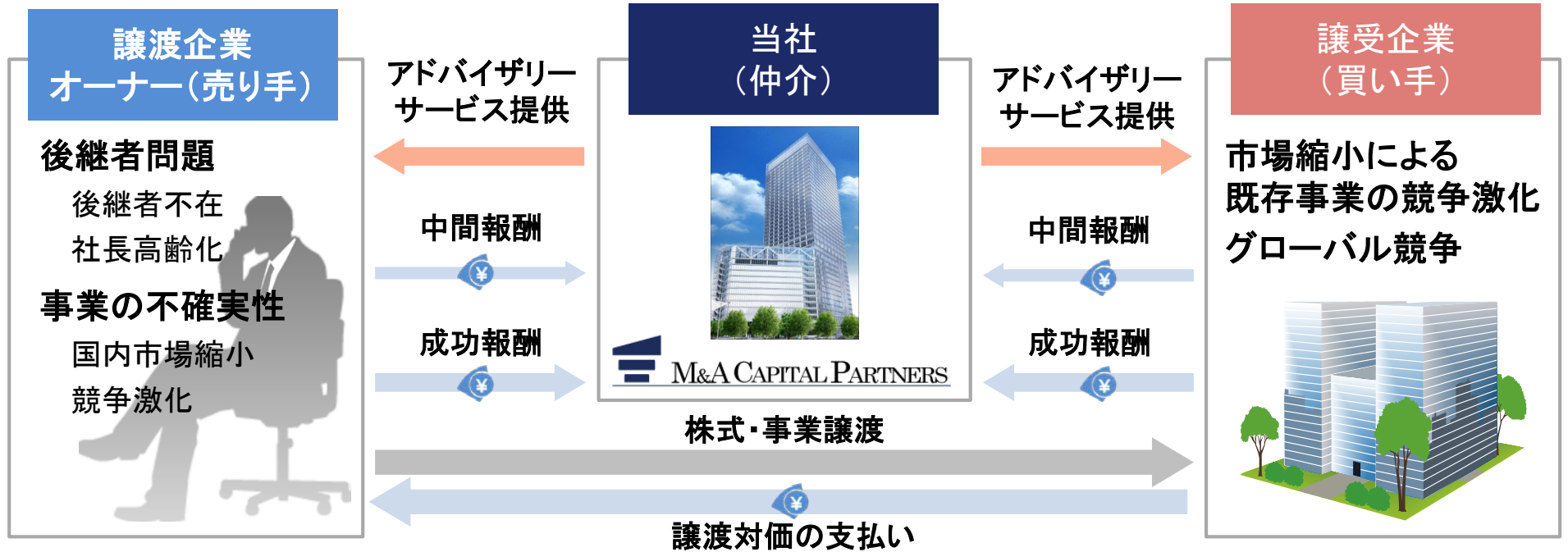
M & A (企業の買収・合併・資本提携など) の仲介事業を主たる業務としている。

## 特徴

事業承継M & Aが中心。事業の引継ぎに悩みを抱え、又は清算を考えているオーナー経営者に対し、M & Aによる問題解決を提案し、実現までサポート。

## ビジネスモデル

独立・中立的な立場から、譲渡企業(売り手)・譲受企業(買い手)の間に立ち、M & Aの成立に向けたアドバイザリー業務を提供。





## 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	M&A仲介A社	大手証券B社
着手金	無料	有料	有料
企業価値算定	無料	有料	有料
月額報酬	無料	無料	有料



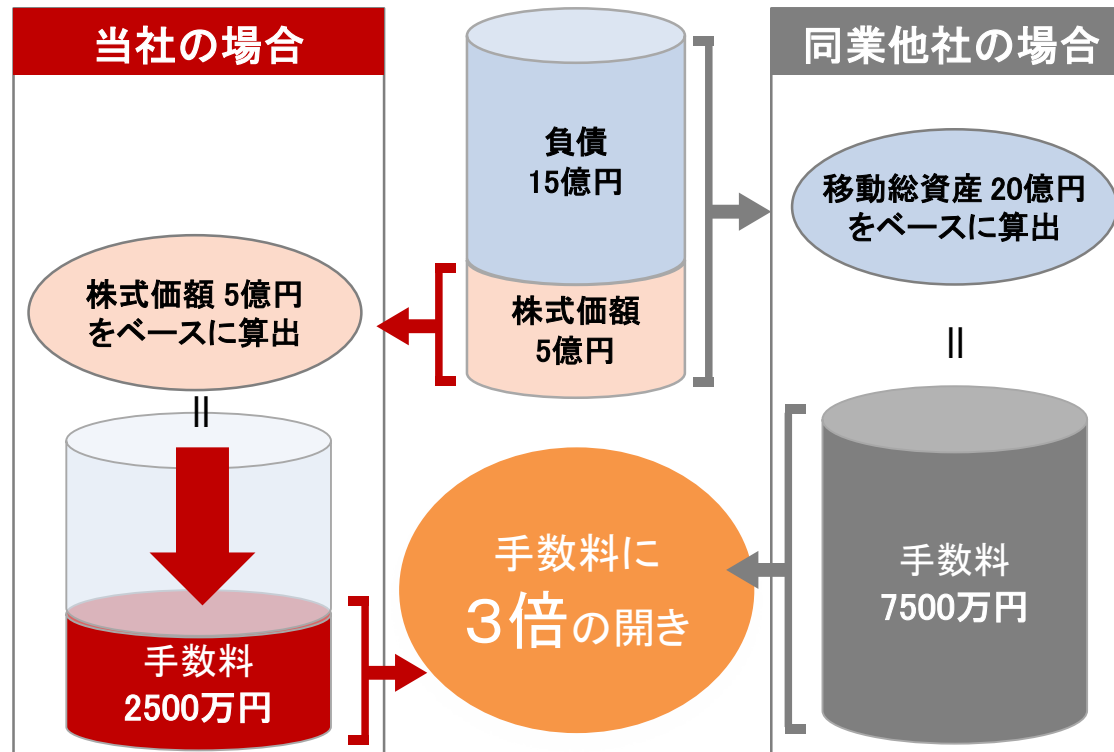


## 顧客納得性が高い手数料体系

### (2) 株式価額ベースの手数料を採用

- ・M&A仲介会社の手数料は、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
- ・当社の手数料の算出は**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%

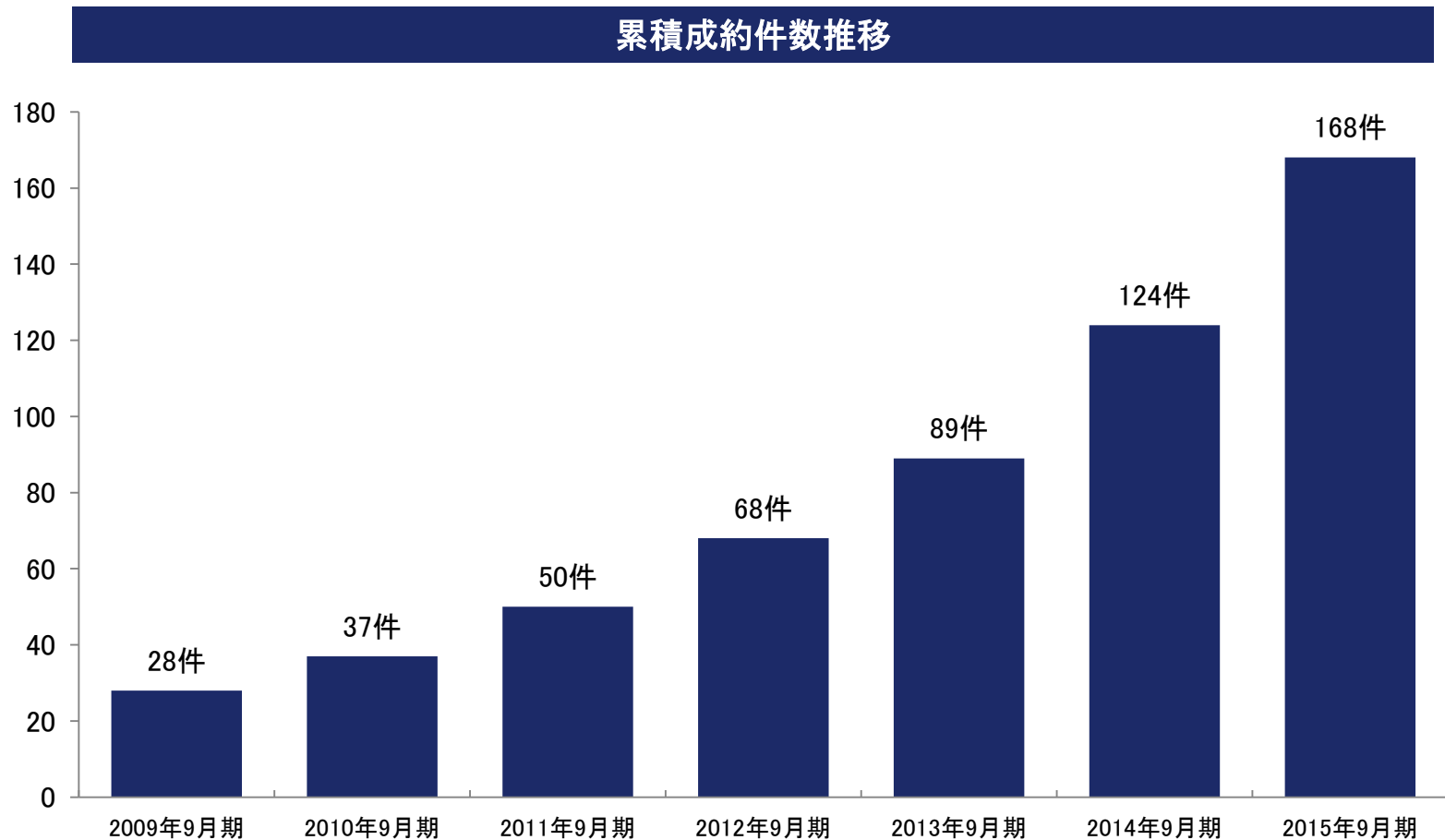
例) 取引金額が20億円の場合の手数料の計算方法

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



## 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。



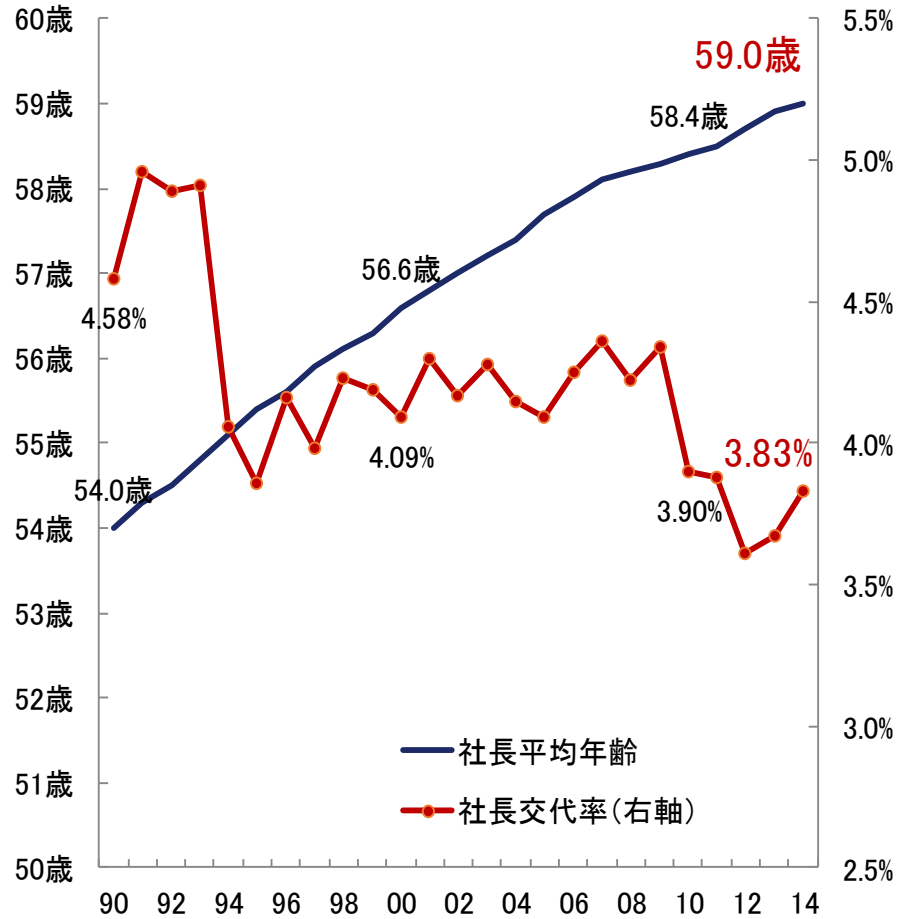


## *II* 事業環境

---

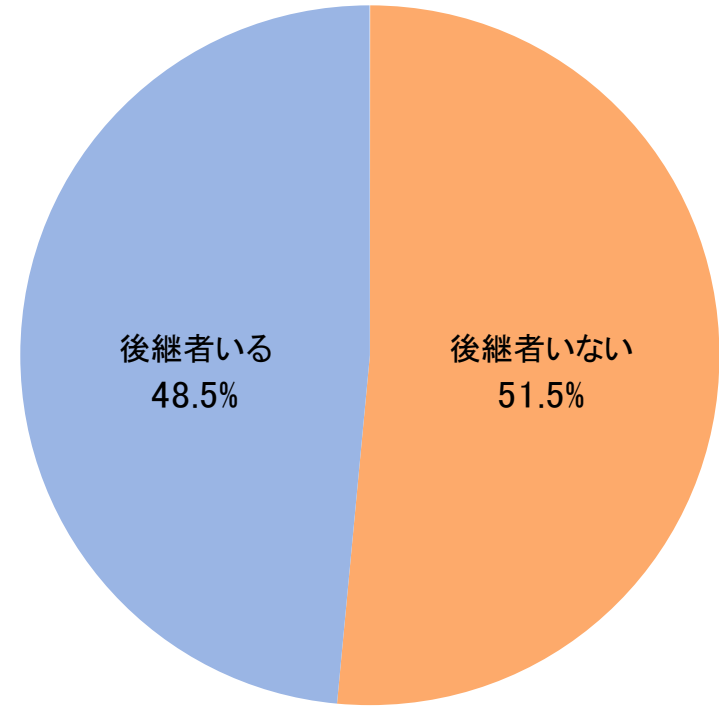
## 社長の高齢化が進む一方で、後継者不足の企業が過半数を占める

### 社長平均年齢と社長交代率



(出所) 帝国データバンク「全国社長分析」

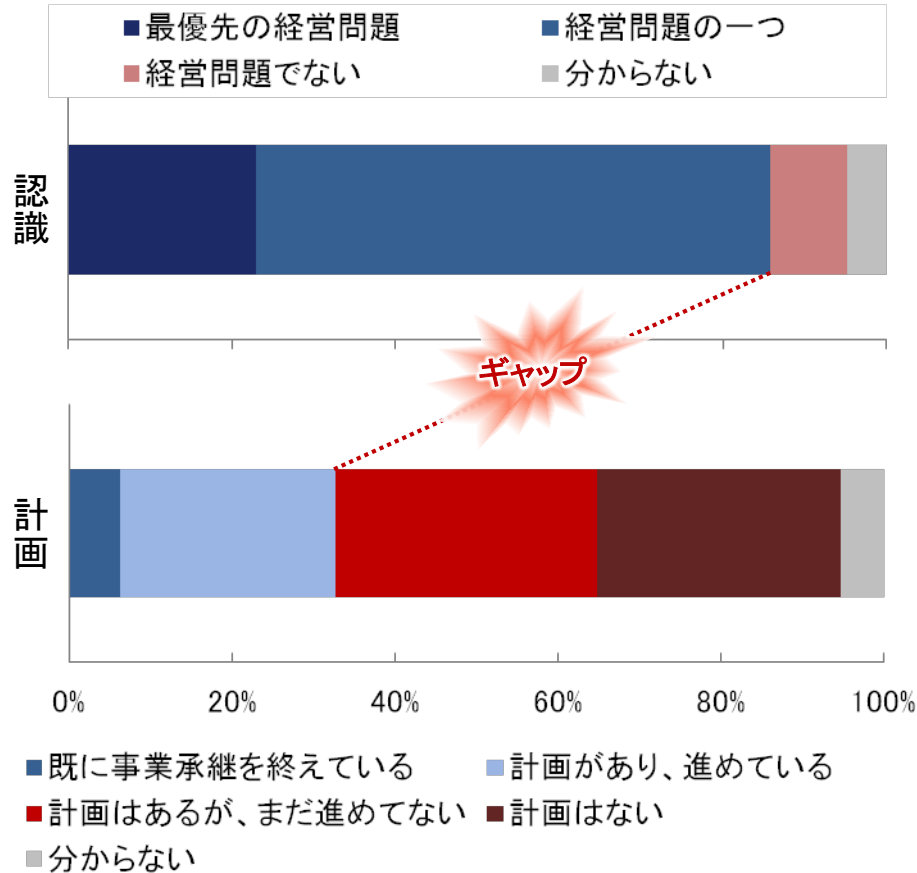
### 社長が60歳以上の企業における後継者



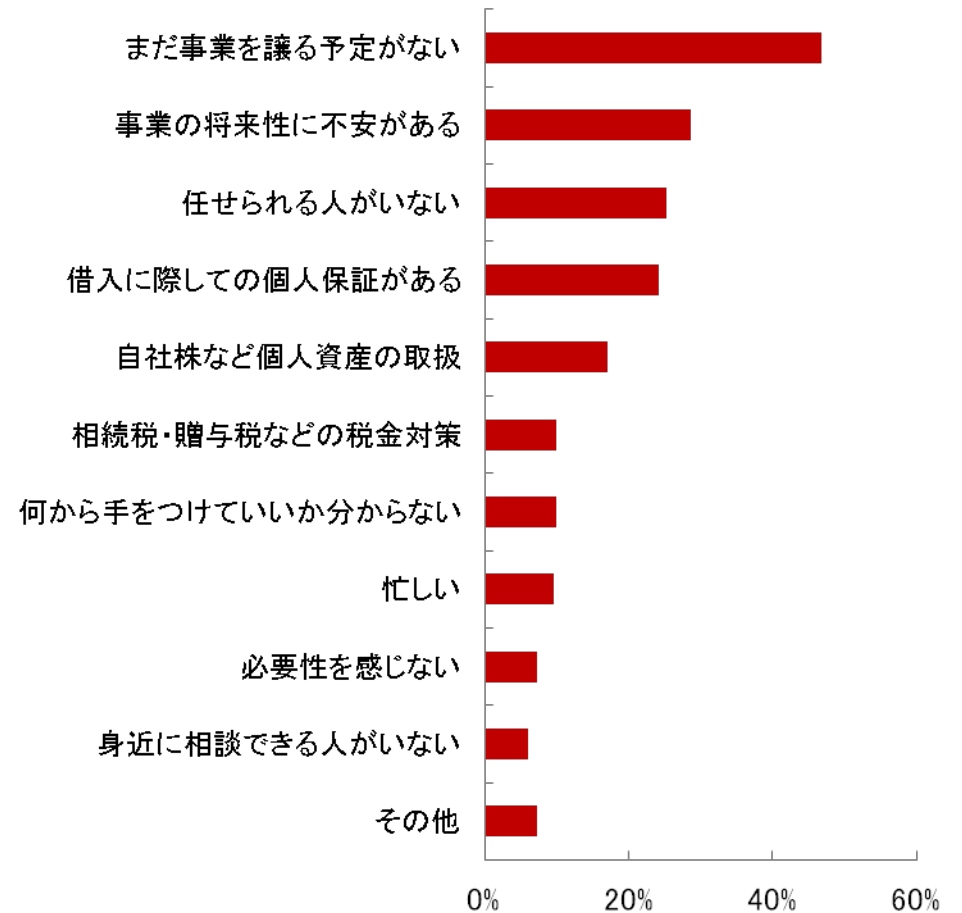
(出所) 帝国データバンク「全国オーナー企業分析」

## 事業承継問題を意識しつつも、事業承継の計画は進んでいない(潜在ニーズ有)

### 事業承継への認識と計画

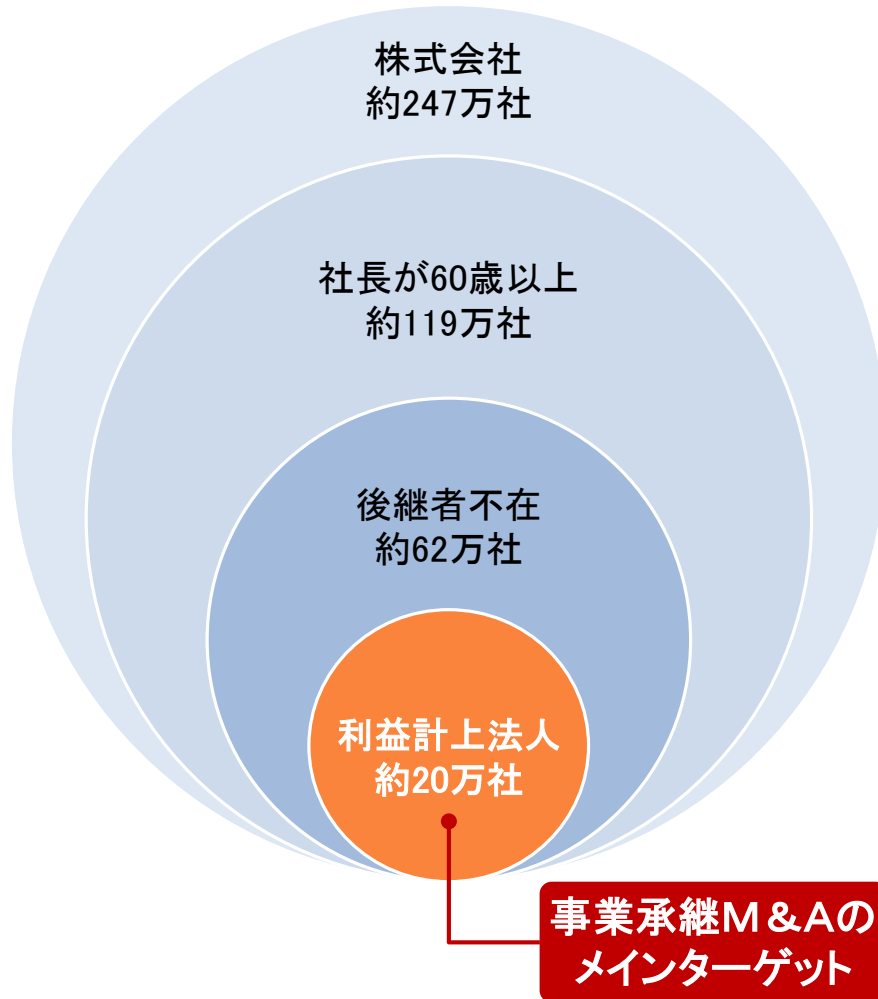


### 事業承継の計画を進めていない／計画がない理由



(出所) 帝国データバンク「事業承継に関する企業の意識調査」

## 事業承継M&Aのターゲット



## 市場環境

事業承継M&Aのターゲットは**20万社程度**と推計

年間の当社仲介実績は44件、**最大手でも173件**

事業承継M&Aの**市場規模は非常に大きい**

コンサルタントの採用継続により、**安定成長できる**

事業承継M&Aを中心とした**M&A仲介事業に注力**

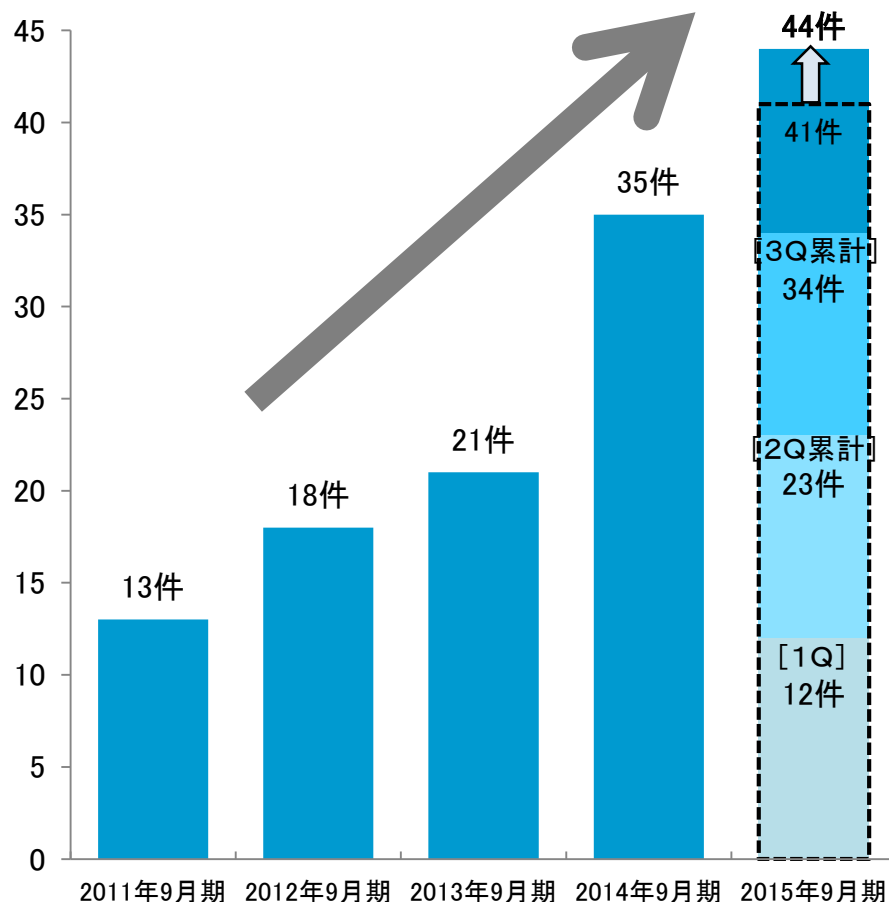
(出所) 帝国データバンク「全国社長分析」、「全国オーナー企業分析」、国税庁「会社標本調査結果」より当社推計

## ***III* 2015年9月期実績と2016年9月期見通し**

---

	通期実績	通期予想(修正後)	対通期予想(修正後)
成約件数	44	41	107.3%

## 成約件数推移



- ・前年同期比 +25.7%
  - ・過去最高の成約件数を達成
  - ・業績予想(修正後)41件をさらに上回り、44件となった
- (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

## 2015年9月期 通期 実績

売上高	2,847百万円	(前年同期比 +70.8%)
経常利益	1,524百万円	(前年同期比 +88.7%)
成約件数	44件	(前年同期比 +25.7%)
コンサルタント数	32名	(前年同期比 +7名)

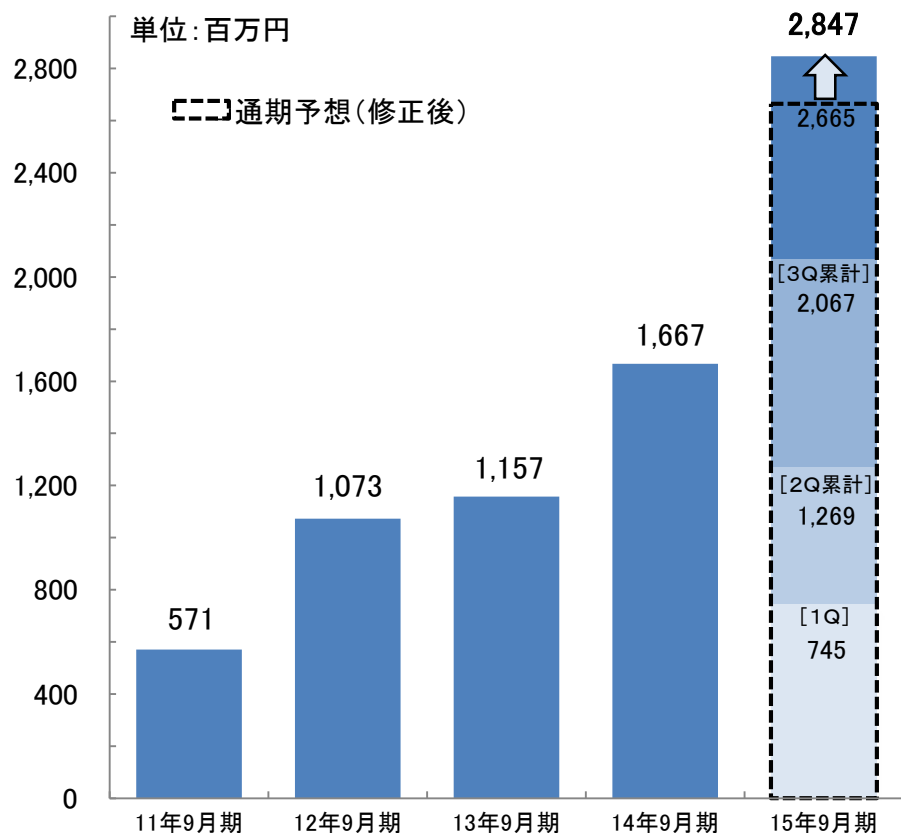
- ・売上高・経常利益ともに通期予想(修正後)をさらに上回り、業績好調
- ・5期連続 増収増益 (過去最高更新)
- ・成約件数も過去最高更新 (⇒コンサルタント数の順調な増加)



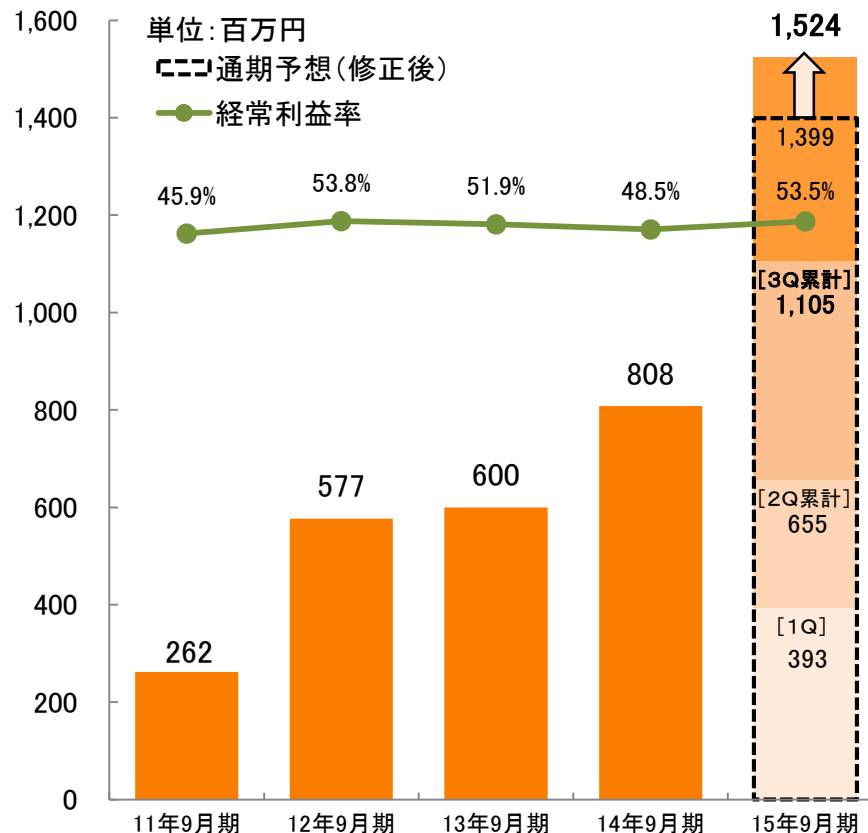
	通期実績	通期予想(修正後)	対通期予想(修正後)
売上高	2,847	2,665	106.9%
経常利益	1,524	1,399	108.9%

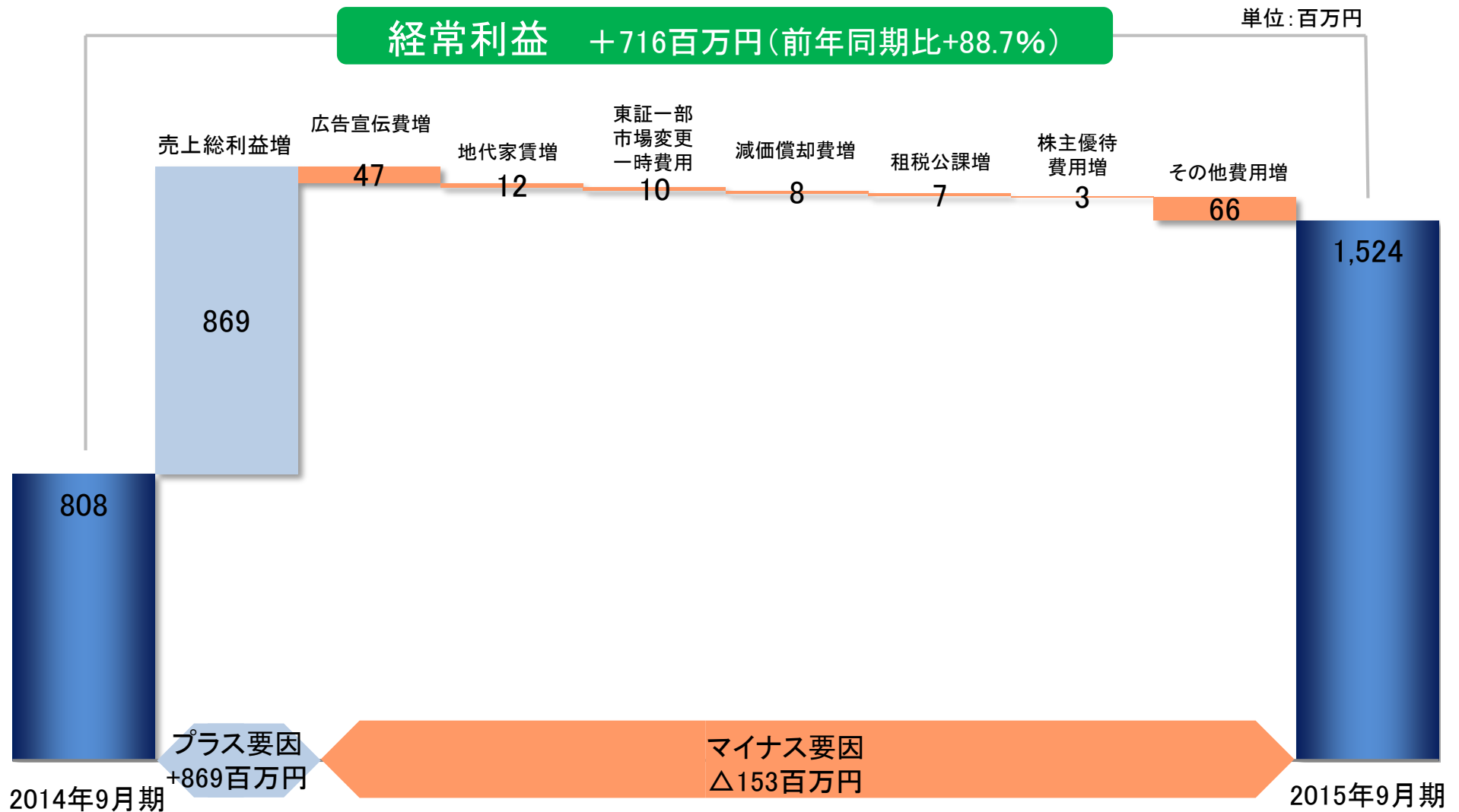
単位:百万円

## 売上高



## 経常利益





(単位: 百万円、下段は構成比)

	2014年9月期	2015年9月期		2016年9月期 通期予想
			前年同期比	
売上高	1,667 (100.0%)	2,847 (100.0%)	+70.8%	3,000 (100.0%)
売上総利益	1,119 (67.2%)	1,989 (69.9%)	+77.7%	
販売管理費	296 (17.8%)	439 (15.4%)	+48.5%	
営業利益	823 (49.4%)	1,549 (54.4%)	+88.2%	1,438 (48.0%)
経常利益	808 (48.5%)	1,524 (53.5%)	+88.7%	1,438 (48.0%)
当期純利益	468 (28.1%)	892 (31.3%)	+90.6%	811 (27.0%)
成約件数	35	44	+25.7%	53
従業員数	29	38	+31.0%	

(単位:百万円、下段は構成比)

	2014年9月期末	2015年9月期末		
			増減額	主な増減要因
流動資産	2,497 (95.9%)	4,223 (94.8%)	+1,726	■ 現預金 +1,824
固定資産	107 (4.1%)	230 (5.2%)	+123	
資産合計	2,604 (100.0%)	4,453 (100.0%)	+1,849	
流動負債	574 (22.1%)	1,212 (27.2%)	+637	
固定負債	— (—%)	— (—%)	—	
負債合計	574 (22.1%)	1,212 (27.2%)	+637	
純資産合計	2,029 (77.9%)	3,241 (72.8%)	+1,211	■ 株式発行による資本増加 +307
負債・純資産合計	2,604 (100.0%)	4,453 (100.0%)	+1,849	

## 2016年9月期 業績予想

売上高	3,000百万円	(前年同期比	+5.4%)
経常利益	1,438百万円	(前年同期比	△5.6%)
成約件数	53件	(前年同期比	+20.5%)
コンサルタント数	40名	(前年同期比	+8名)

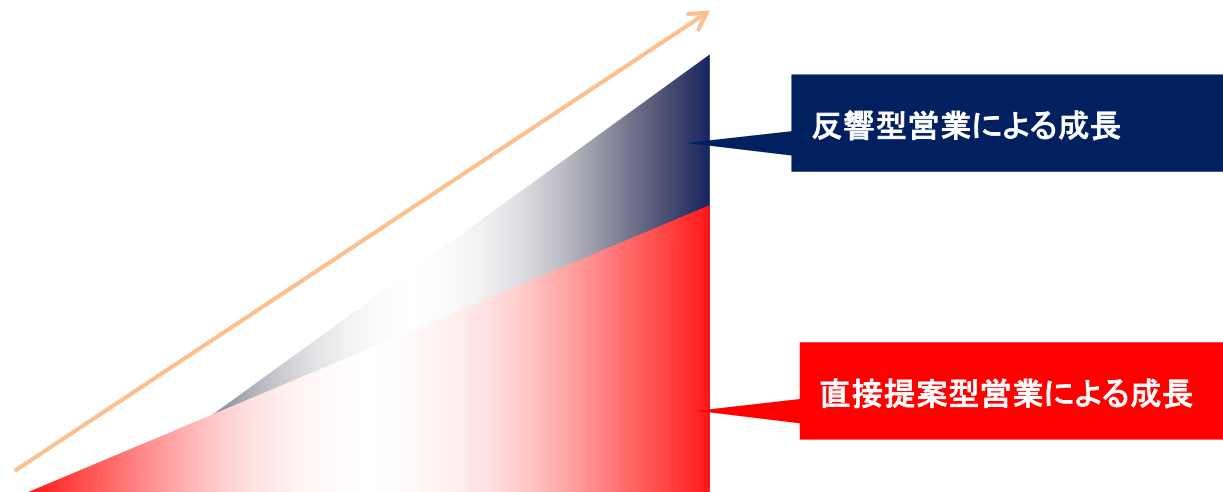
- ・6期連続 増収予想 (過去最高更新予想)
- ・コンサルタントの採用を継続し、成約件数の増加を図る
- ・反響型営業(セミナー、WEB、紹介等)の強化
- ・業容拡大に伴うコンサルタント増および本社増床を見込み、減益予想

## *III* 成長戦略

---

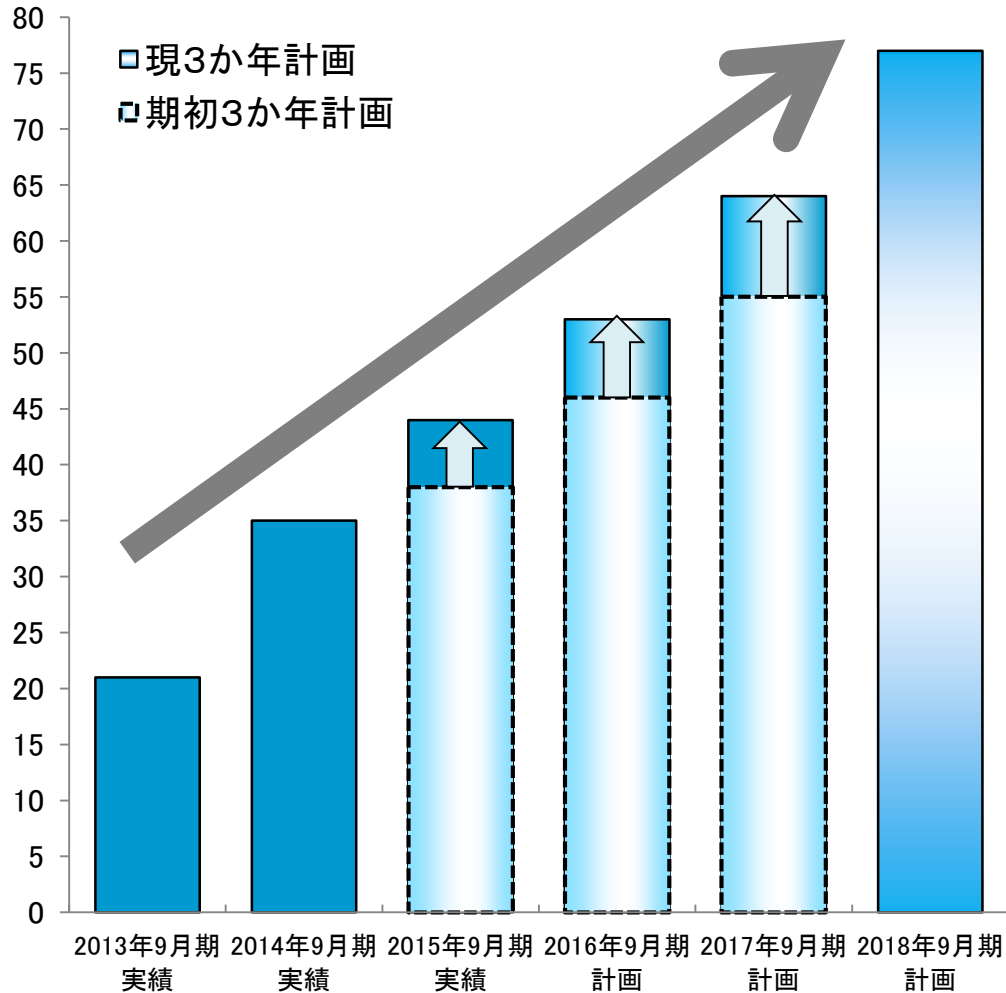
## <方針・取組み>

- ・成約件数の増加 平均年20%増 を堅持
- ・コンサルタントの採用継続 平均年25%増 を堅持
- ・M&A仲介事業のターゲット業界の増加・深耕
- ・反響型営業(セミナー、WEB、紹介等)の強化





## 成約件数 3か年計画 (2016年9月期～2018年9月期)

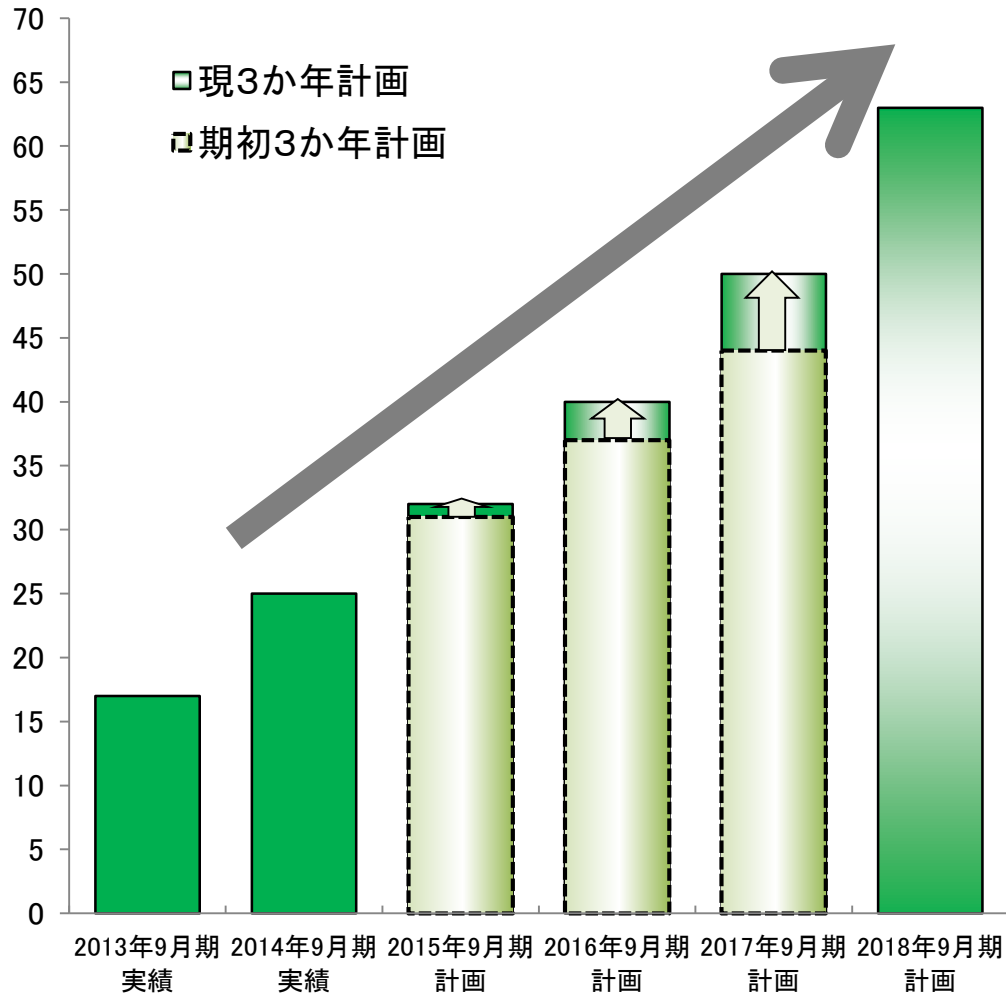


**【成約件数】**

**平均 年20%増**

を堅持してまいります。

## コンサルタント数 3か年計画(2016年9月期～2018年9月期)




**【コンサルタント数】**  
平均 年25%増

を堅持してまいります。

## <方針・施策>

- ・大規模M & Aセミナーの開催の継続強化、エリア拡大

	2015年9月期実績		今後
開催回数	年間9回		前期に続き、開催の継続強化
開催エリア	東京・大阪・福岡		東京・大阪・名古屋・福岡に拡大

- ・ホームページからの問合せ増加のための継続リニューアル
- ・紹介ネットワークの構築・拡大  
⇒税理士・会計士・地方銀行・証券会社との連携強化

## 2015年9月期 セミナー開催実績

2015年9月期 は、大規模M&Aセミナーを計9回実施いたしました。

## &lt;大規模M&amp;Aセミナー&gt;

開催日	種別	セミナー名	申込者
2014年11月11日	M&Aセミナー	東洋経済フォーラム(大阪会場)	300名
2014年11月18日	M&Aセミナー	東洋経済フォーラム(東京会場)	600名
2015年3月3日	M&Aセミナー	日経産業新聞フォーラム(大阪会場)	700名
2015年3月10日	M&Aセミナー	日経産業新聞フォーラム(東京会場)	1,100名
2015年6月24日	M&Aセミナー	経営者のためのM&A活用セミナー (東京会場)	700名
2015年7月29日	事業承継 セミナー	日経 中堅・中小企業活性化プロジェクト 事 業承継を中心とした中堅・中小企業課題解 決セミナー(東京会場)	900名
2015年8月7日	同	同(大阪会場)	200名
2015年9月11日	同	同(福岡会場)	100名
2015年9月29日	同	同(東京会場)	450名

## 2016年9月期 第1四半期 セミナー開催予定

2016年9月期 第1四半期においては、大規模セミナーを、東京会場、大阪会場、名古屋会場、福岡会場にて、計4回開催する予定です。

## &lt;大規模セミナー&gt;

開催日	種別	セミナー名
2015年10月20日	M&Aセミナー	東洋経済フォーラム(東京会場)
2015年10月28日	同	同(大阪会場)
2015年11月5日	同	同(名古屋会場)
2015年11月19日	同	同(福岡会場)

【基調講演(東京・名古屋)】 「人間を磨き、格を高める経営」  
AOKIホールディングス会長 青木擴憲氏

【基調講演(大阪・福岡)】 「リーダーの引き際と次世代育成」  
吉野家ホールディングス会長 安部修仁氏

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



# M&A CAPITAL PARTNERS

## <本資料の取り扱いについて>

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。

当社が事業環境の説明を行う上で、参考となると考える情報を掲載しております。掲載データについては、調査方法や調査時期により結果が異なる可能性があります。

本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。