



(東証1部 : コード2174)

# GCAサヴィアン + ALTIUM

---



日本、アジア、米国、欧州に約300名のプロフェッショナルを擁する  
日本最大級のM&Aアドバイザリーファームの誕生

## GCAサヴィアの3つの成長戦略

### ①日本での成長

コーポレートガバナンスコード導入により、日本で唯一の上場独立系である当社の市場シェアの拡大

### ②米国での成長

IoT等で更に成長するハイテク分野に加え、世界で最大の市場規模である米国にてカバレッジ領域を増やすことによる市場シェアの拡大

### ③グローバルでの成長

欧州拠点を拡大し、日米クロスボーダーのみならず日欧、欧米のクロスボーダーへの進出、インド・アジアにおけるM&A市場シェアの拡大

経営統合の目的：「グローバルでの成長」のために

**日米欧に拠点を持つ真のグローバルインベストメントバンクへ**

1. 日米に加え、欧州拠点を持つことにより、日欧のみならず欧米のクロスボーダーM&Aに対応できる体制を確立
2. 規模拡大により日米欧のグローバルクライアントからの受注を加速(グローバルで強くなることが、クライアントへ安心感を与えローカルでも強くなる)
3. 日米欧のみならずアジアを含め多くの有能なインベストメントバンカーの参加が可能となるプラットフォームとなる

## アルティウム社の概要

1. 名称 : Altium Corporate Finance Group Limited
2. 所在地 : 本社 : ロンドン(英国)  
事務所 : マンチェスター、ロンドン(英国)、フランクフルト、  
ミュンヘン(ドイツ)、チューリッヒ(スイス)、  
ミラノ(イタリア)、テルアビブ(イスラエル)
3. 設立 : 1972年
4. 役職員数 : 114人(2016年2月20日現在)
5. その他
  - ・ 欧州におけるテクノロジー分野を得意とするM&Aアドバイザリーファーム
  - ・ M&A、Debtアドバイザリー等の高品質なアドバイザリーサービスを提供
  - ・ 2015年12月期の売上高は約70億円 (為替レート160円/GBP)

グローバルで最大級のテックM&Aアドバイザリーファームとなる

# 買収スキーム

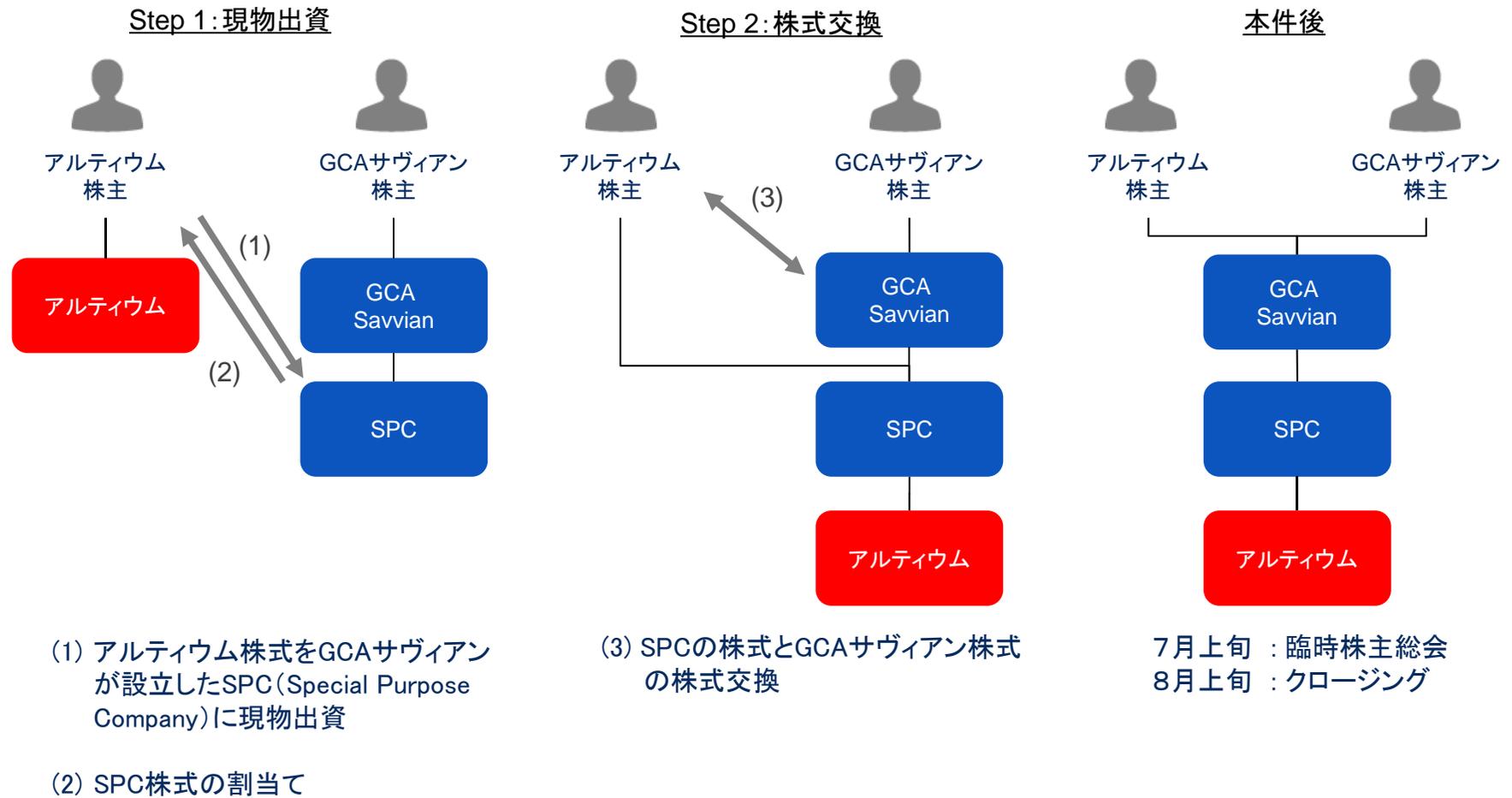
1. 買収方式 : ダブルロールオーバースキームによる株式対価買収
2. 買収比率 : GCAサヴィアン : アルティウム = 70:30 (買収後の比率)
3. 社名(予定): GCA (日本、米国)、GCA ALTIUM (欧州)

4. 取締役会(\*) :

渡辺章博	}	日本						
大久保功		アジア						
大田浩昭								
Todd J. Carter								
Geoffery D. Baldwin	}	米国						
Mark J. McInerney								
Phil Adams								
Sascha Pfeiffer	}	欧州						
Alexander Grünwald								

# 統合ストラクチャー

## 日欧間における株式対価クロスボーダーM&A



# EPS(1株当たり純利益)の増加

2015年に統合していたと仮定した場合の1株当たり純利益 (シナジー効果含まず)

	GCA Savvian	+	ALTIUM	=	統合後
	2015/12期		2015/12期		2015/12期
売上(百万円)	13,159		7,303		20,462
純利益(百万円)	1,614		822(*)		2,436
発行済株式総数(株)	27,099,752		11,614,200		38,713,952
1株当たり純利益(円)	60		71		63

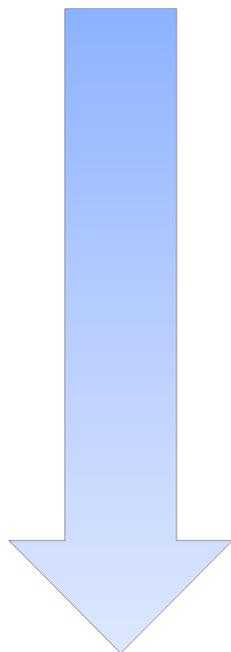
1株当たり純利益は60円から63円へ増加

# Corporate Brand



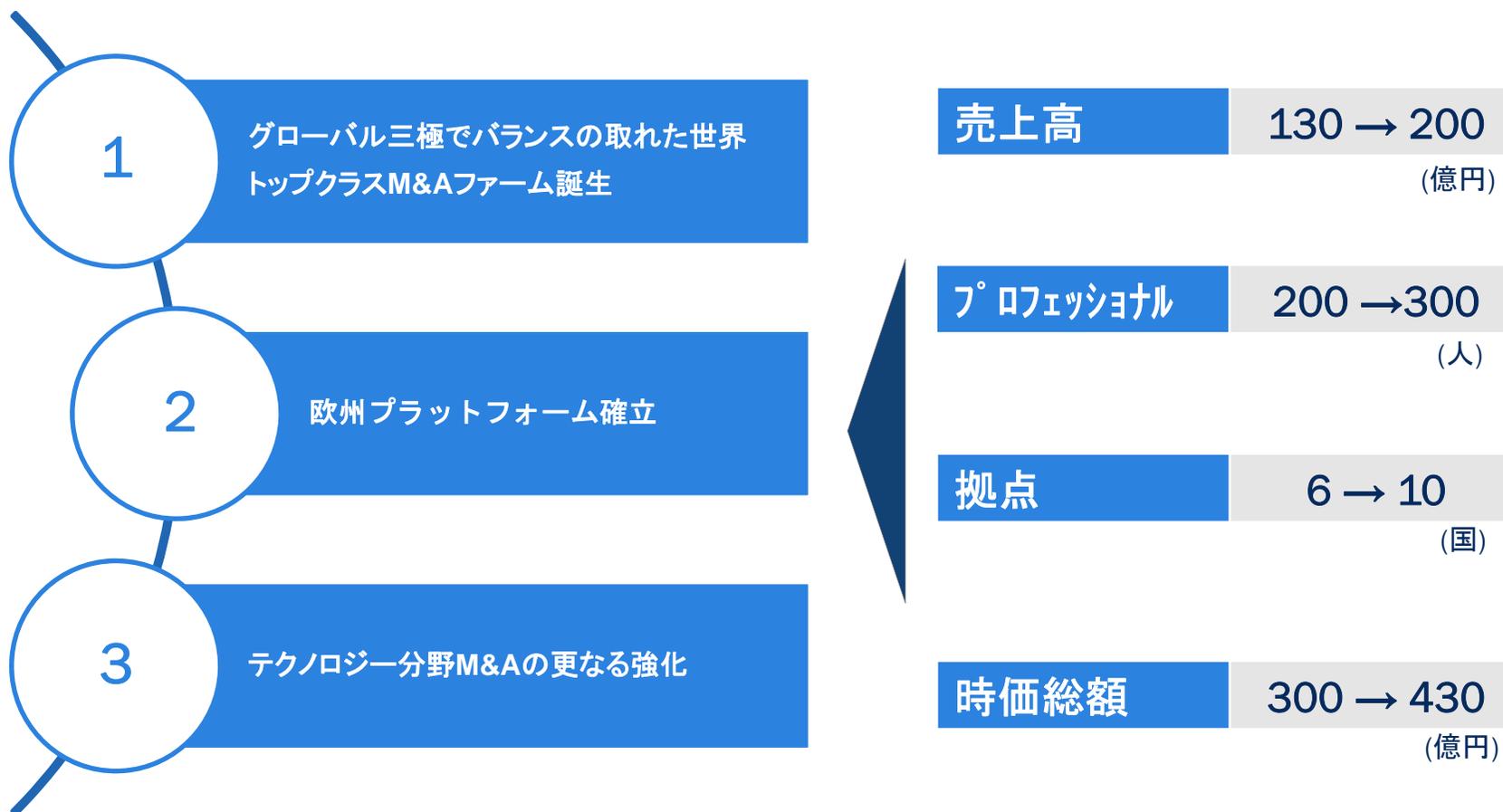
## スケジュール(予定)

---



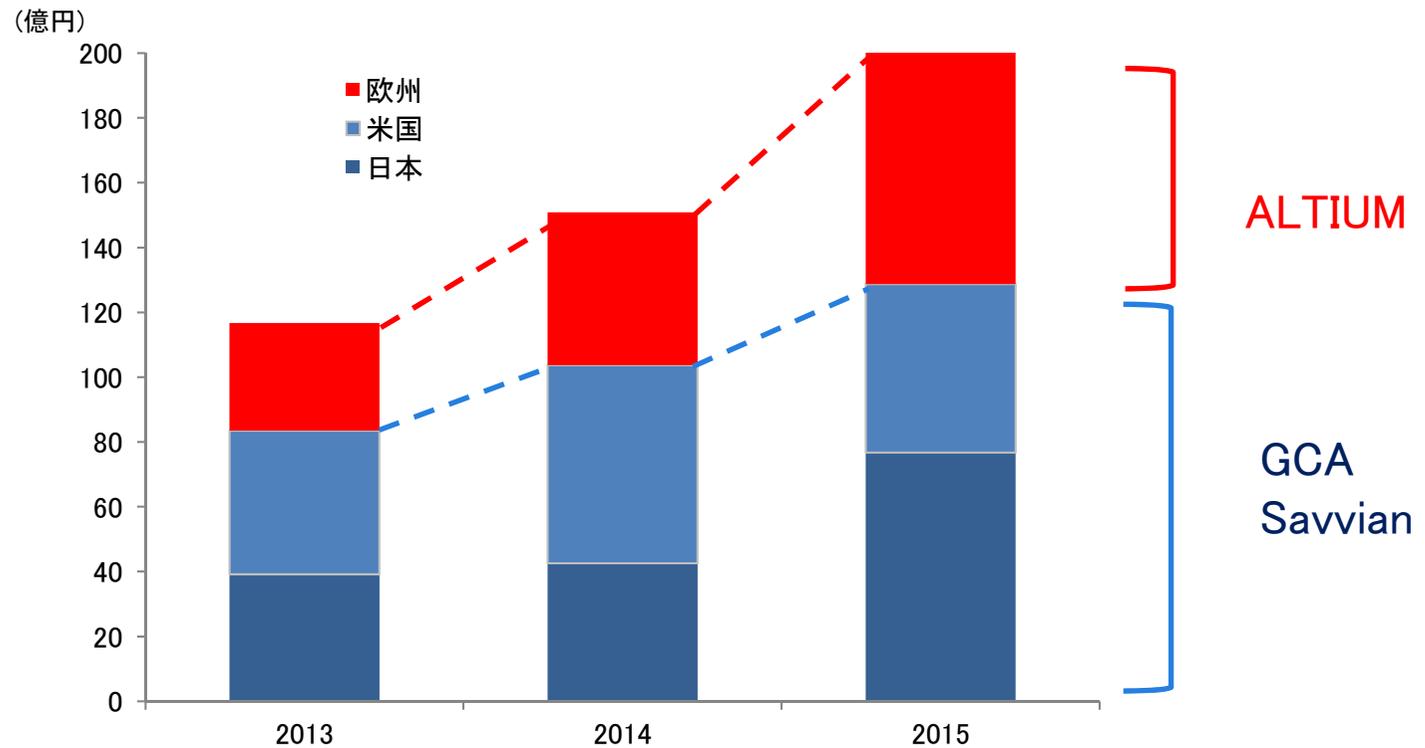
2016年5月9日	基本契約書の締結
2016年5月30日	臨時株主総会の基準日
2016年7月上旬	臨時株主総会
2016年8月上旬	買収完了

# アルティウム社との経営統合の狙い



# 業績について

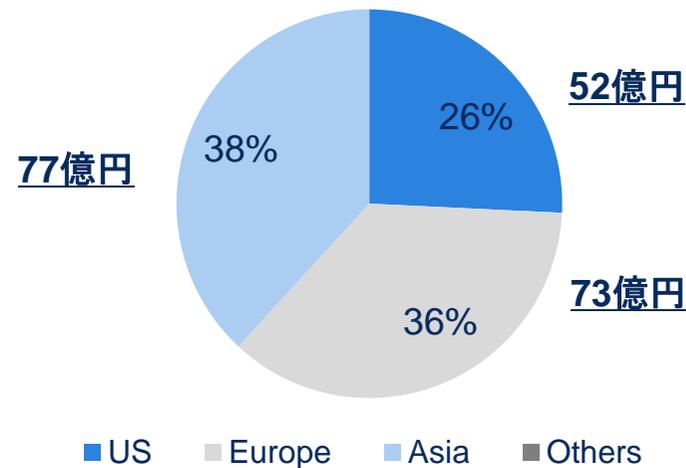
## アドバイザー売上高



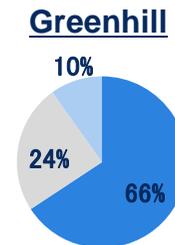
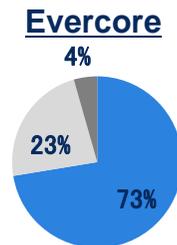
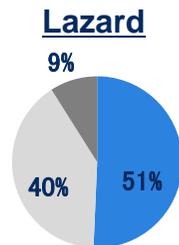
# グローバル三極でバランスの取れた事業基盤を構築

## 米国、欧州、アジア(日本含む)が同等の事業規模

GCAサヴィアン + アルティウム (2015年12月期地域別売上高)



### 同業他社の状況



# 世界トップクラスM&Aファーム誕生

## グローバルの上場・独立系M&Aアドバイザリーファームで第7位の規模

No.	会社名	売上（億円）	上場
1	Lazard	1,540	NYSE
2	Evercore Partners	1,370	NYSE
3	Houlihan Lokey	750	NYSE
4	Moelis & Co.	670	NYSE
5	PJT Partners (旧Blackstone)	490	NYSE
6	Greenhill	320	NYSE
7	GCA Savvian + ALTIUM	200	TSE
-	Nomura M&A Div.	270	-
-	Daiwa M&A div.	130	-

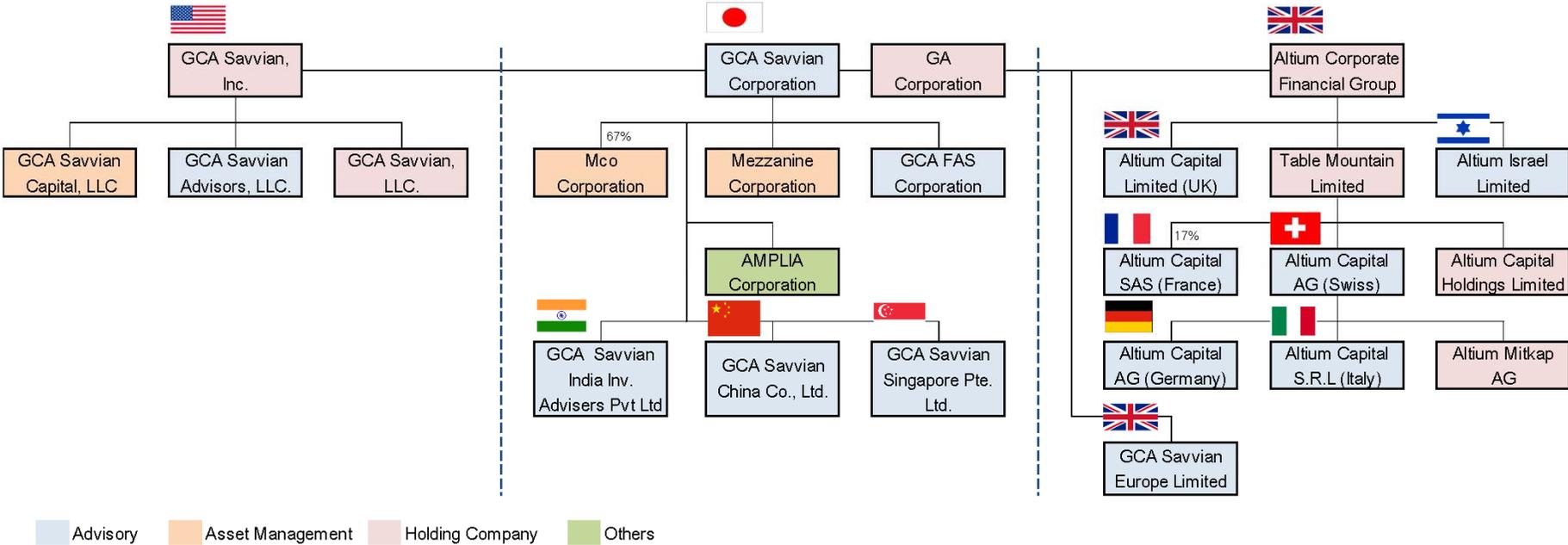
出所) 各社開示資料よりGCAサヴィアン作成。Lazardについては、2015年のFinancial Advisoryセグメントの売上高。Evercore Partnersについては、2015年のInvestment Bankingセグメントの売上高。Houlihan Lokeyについては、2015年3月期の連結売上高。Moelis & Co., PJT Partners, Greenhillについては、2015年の連結売上高。野村ホールディングスについては、LTM(2015年1-12月)のM&A・財務コンサルティングフィーセグメントの収益。大和証券グループ本社については、LTM(2015年1-12月)のM&A・その他セグメントの純営業収益。

統合後の拠点 : 10か国 14拠点



**“Global One, Local Win”**  
**Be a Global No.1 Quality M&A Firm**

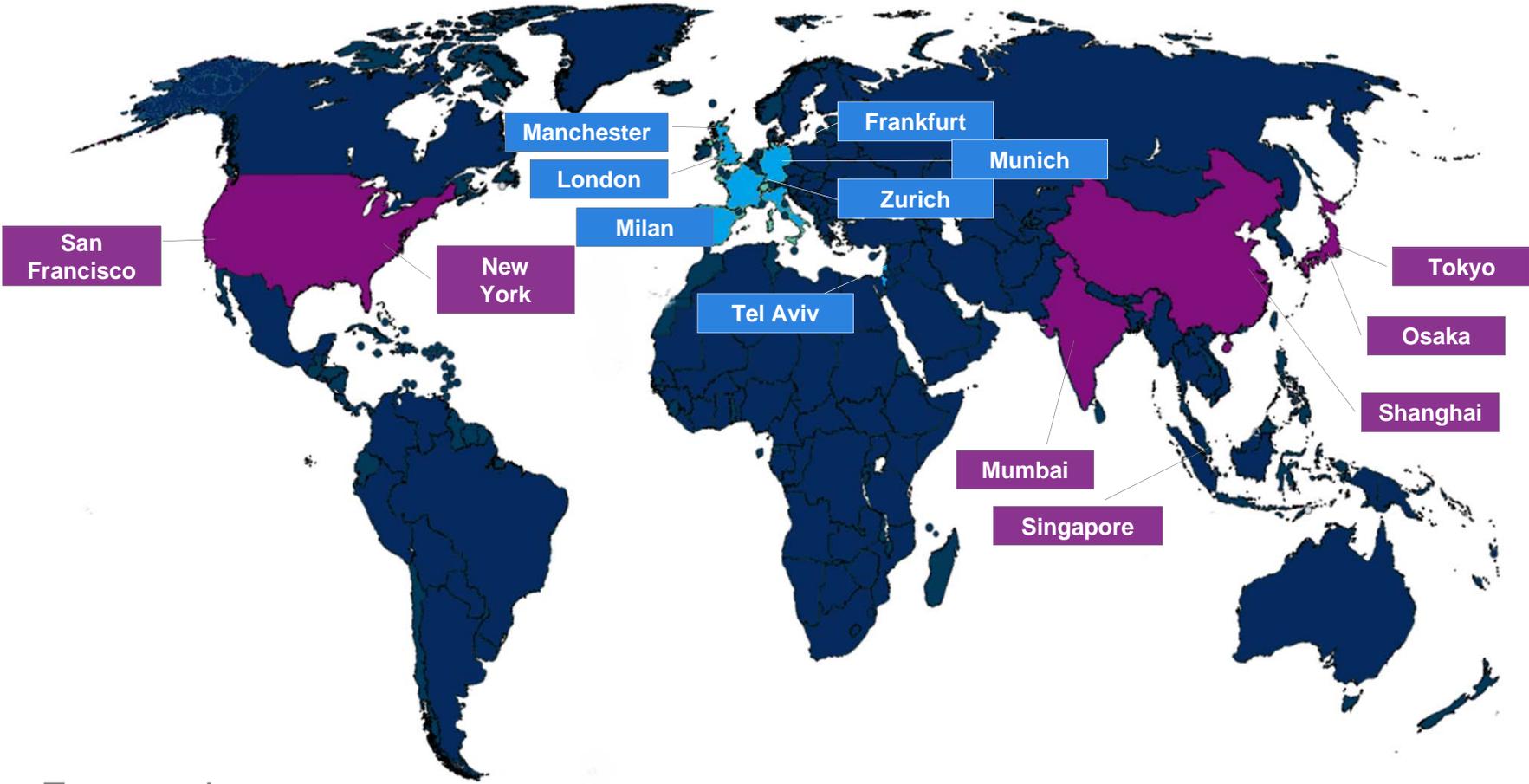
# Post Merger Group Structure



# Appendix



# Complete Geographic Footprint and Balances Revenue



Expected  
Pro Forma  
Revenue

1/3  
Americas

1/3  
Europe

1/3  
Asia

# Diversifies Partnerships with additional Seasoned Professionals

	US	Europe	Asia
Managing Directors	25	21	26
Directors	5	14	19
VPs	6	12	19
Associates	8	21	16
Analysts	22	18	21

Global	
Professionals	289
Total Employees	368

# Financial Rationale for GCA Group

## Accretive to Earnings and Attractive Fundamental Valuation

» Increases revenue base by 54%



2015 Pro Forma Revenue

» Increases pre comp earnings by 75%



2015 Pro Forma Pre Comp Earnings

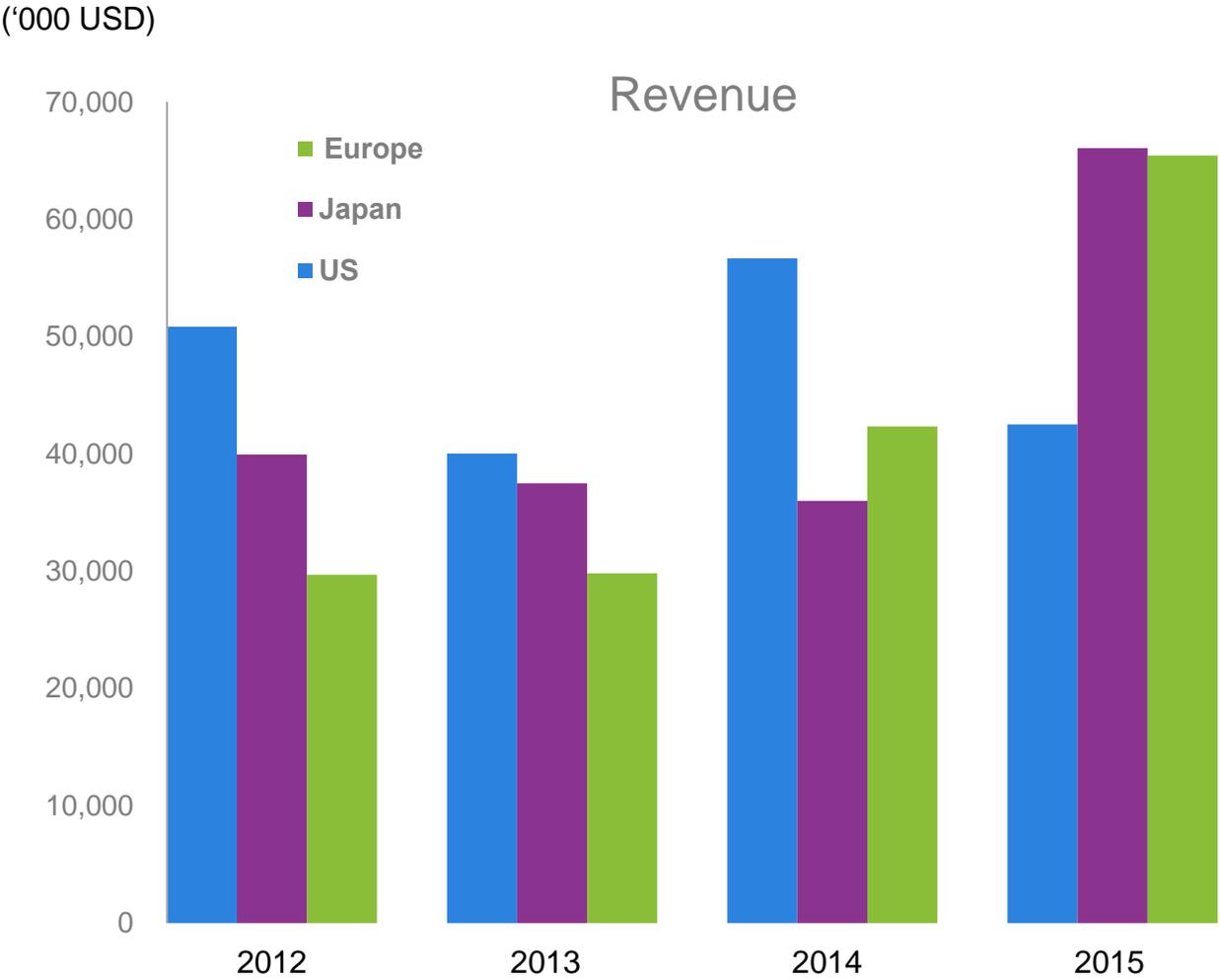
» Accretive valuation metric

2015 Revenue Multiples

GCA	2.1x
Altium	1.7x

# Building a Stronger Global Business

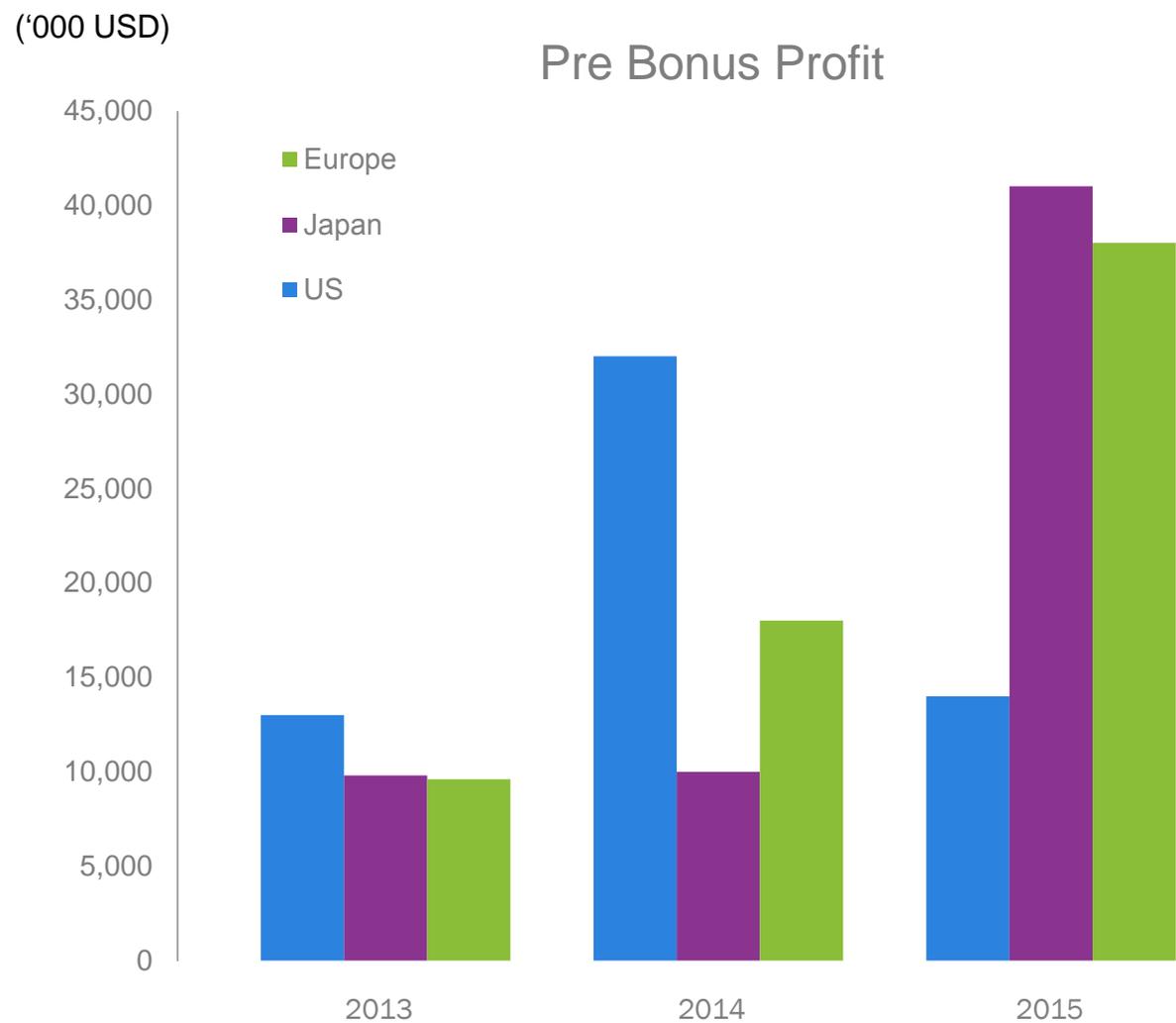
## Pro Forma Combined Performance



\* FX rates used: 2015 Yen 121.05/US\$, 2014 Yen 105.86/US\$ an 2013 Yen 97.65/US\$

# Building a Stronger Global Business

## 2015 Pro Forma Pre Comp Earnings Performance



\* FX rates used: 2015 Yen 121.05/US\$, 2014 Yen 105.86/US\$ an 2013 Yen 97.65/US\$

---

# Altium's Experienced Management Team



**Phil Adams**  
**Group CEO**  
**Member of the Board**  
**UK (Manchester & London)**

Phil joined Altium in 1996 and in 2007 he became UK Chief Executive, before taking the position of Group Chief Executive in October 2010. Phil is also a member of Altium's Executive Management Committee. Phil's area of specialization lies in private and public company M&A deals. He has advised on over 50 such transactions – including IPOs, hostile and recommended takeovers and general M&A across a wide range of sectors.



**Sascha Pfeiffer**  
**Managing Director**  
**Member of the Board**  
**Frankfurt Office**

Sascha leads Altium's Frankfurt office and is focused on growing the European Technology sector practice. During his 15 years of corporate finance/capital markets experience, Sascha successfully completed over 50 transactions (including M&A, LBO, Public Takeovers and Fundraisings) across a broad range of industries in multiple European jurisdictions.



**Alexander Grünwald**  
**Managing Director**  
**Member of the Board**  
**Zurich Office**

Joined Altium in 2003. Alex focuses mainly on M&A transactions and the private equity industry and his particular experience and expertise lies in the areas of internet, media, industrials and consumer goods. Before joining Altium, Alex worked in private equity at a fund he co-founded.

---

# Altium's Experienced Management Team



**Dr. Martin Kühner**  
**Managing Director**  
**Member of the Board**  
**Munich Office**

Joined Altium in 1986. Martin has extensive expertise through working on many corporate finance and cross-border M&A transactions and has covered many industries, including retail and consumer goods, media, manufacturing and life sciences.



**Carlo Dawan**  
**Managing Director**  
**Member of the Board**  
**Milan Office**

Carlo joined Altium in 2008 as head of the Milan office. Before that, he founded and led his own M&A advisory business for almost 15 years. In the first years of his career he served as CFO of a large investment company in Italy.

During the last 25 years he has gained extensive expertise across many industries, particularly in the retail, luxury, media, healthcare and manufacturing space.



**Gabriel Perel**  
**Managing Director**  
**Tel Aviv Office**

Gabriel has been active in the Israeli deal-making scene for many years, as a senior executive at insurance and asset management companies, and as an investor through his work as a private equity investor. He became a Senior Advisor to Altium in 2014.

---

## “ Trusted Advisor For Client’s Best Interest ”

当社はグローバルな「上場M&Aソリューショングループ」=「社会の公器」として価値創出型のM&Aソリューションを提供することにより、クライアントの成長と世界経済の発展に貢献してまいります。



本資料は、GCAサヴィアン株式会社の事業及び業界動向についてのGCAサヴィアン株式会社による現在の予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来の展望についても言及しています。これらの将来の展望に関する表明はさまざまなリスクや不確かさがつきまとっています。既に知られたもしくははまだ知られていないリスク、不確かさその他の要因が、将来の展望に対する表明に含まれる事柄と異なる結果を引き起こさないとも限りません。GCAサヴィアン株式会社は将来の展望に対する表明、予想が正しいと約束することはできず、結果は将来の展望と著しく異なることもありえます。本資料における将来の展望に関する表明は、本資料公表日現在において入手可能な情報に基づいて、GCAサヴィアン株式会社によりなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して将来の展望に関するいかなる表明の記載を更新し変更するものではありません。また、掲載された情報の内容の正確性、有用性、また適切性等について、当社は一切保証するものではなく、本資料に記載された内容は、事前の通知なくして変更されることがあります。