

# M&Aキャピタルパートナーズ株式会社

## 2017年9月期 第1四半期決算説明資料

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



2017年1月27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>2017年9月期第1四半期実績 と 2017年9月期見通し</b>	<b>・・・</b>	<b>9</b>
<b><i>III</i></b>	<b>成長戦略</b>	<b>・・・</b>	<b>17</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関連サービス事業
代表者	代表取締役社長 中村 悟
設立	2005年10月
資本金	462,321千円（2016年12月31日現在）
従業員数	連結 115名 単体 53名（2016年12月31日現在）
関係会社	株式会社レコフ、株式会社レコフデータ
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

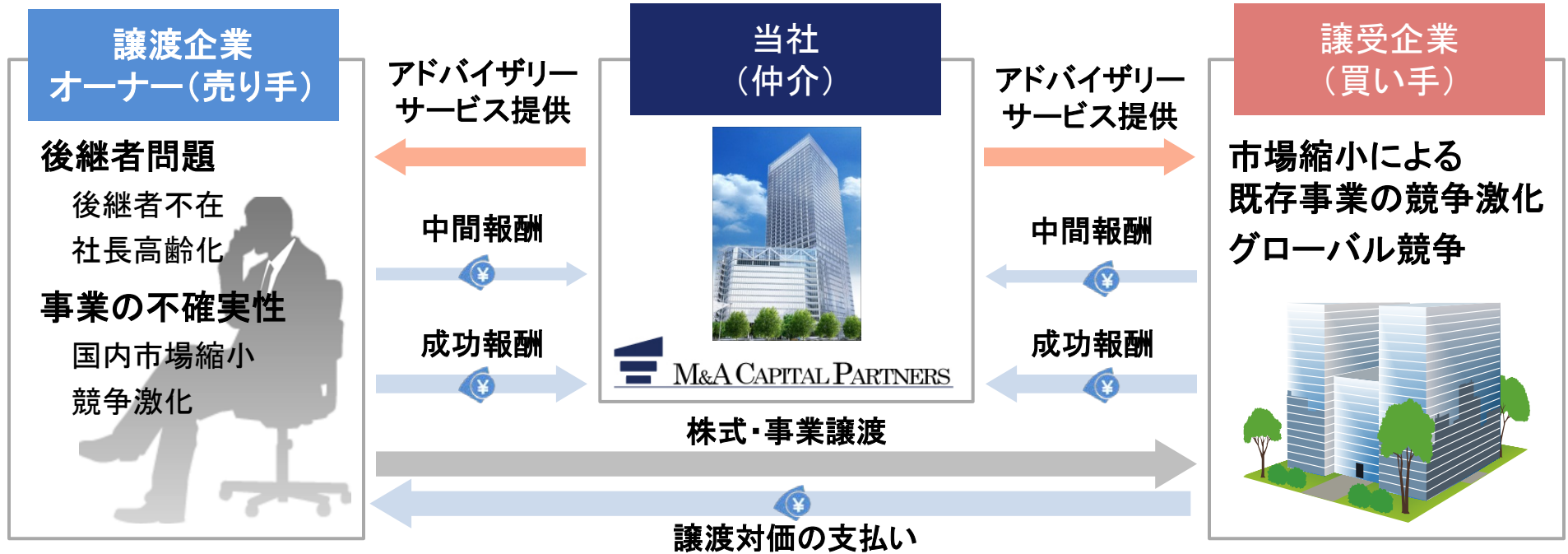
M & A関連サービス事業を主たる業務としている。

## 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。



豊富な情報と幅広いネットワークによりM&A案件を創造し、蓄積したノウハウで課題解決を図ることで、クライアントへの最大貢献を目指す



グループの持続的な成長のための新たな組織体制の構築と事業領域の拡大



## 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

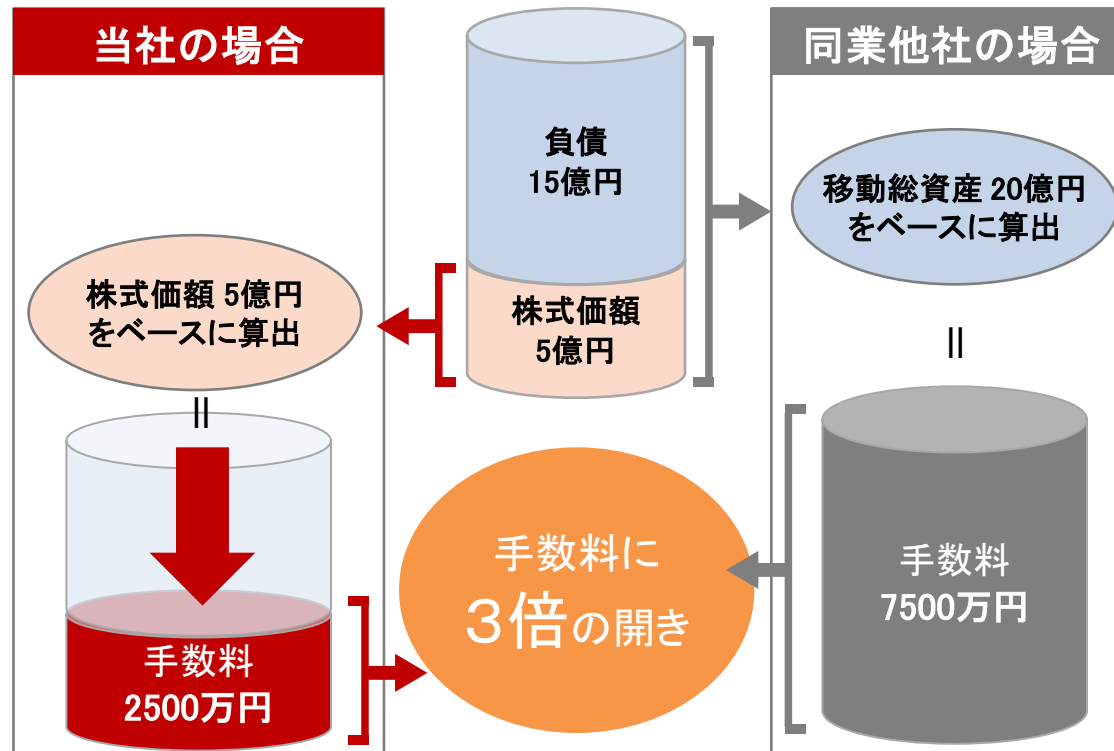


## 顧客納得性が高い手数料体系

### (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

$$\begin{aligned}
 &5\text{億円} \times 5\% = 250\text{万円} \\
 &+ (10\text{億円} - 5\text{億円}) \times 4\% = 200\text{万円} \\
 &+ (20\text{億円} - 10\text{億円}) \times 3\% = 300\text{万円} \\
 &\underline{\hspace{10em}} \\
 &750\text{万円}
 \end{aligned}$$

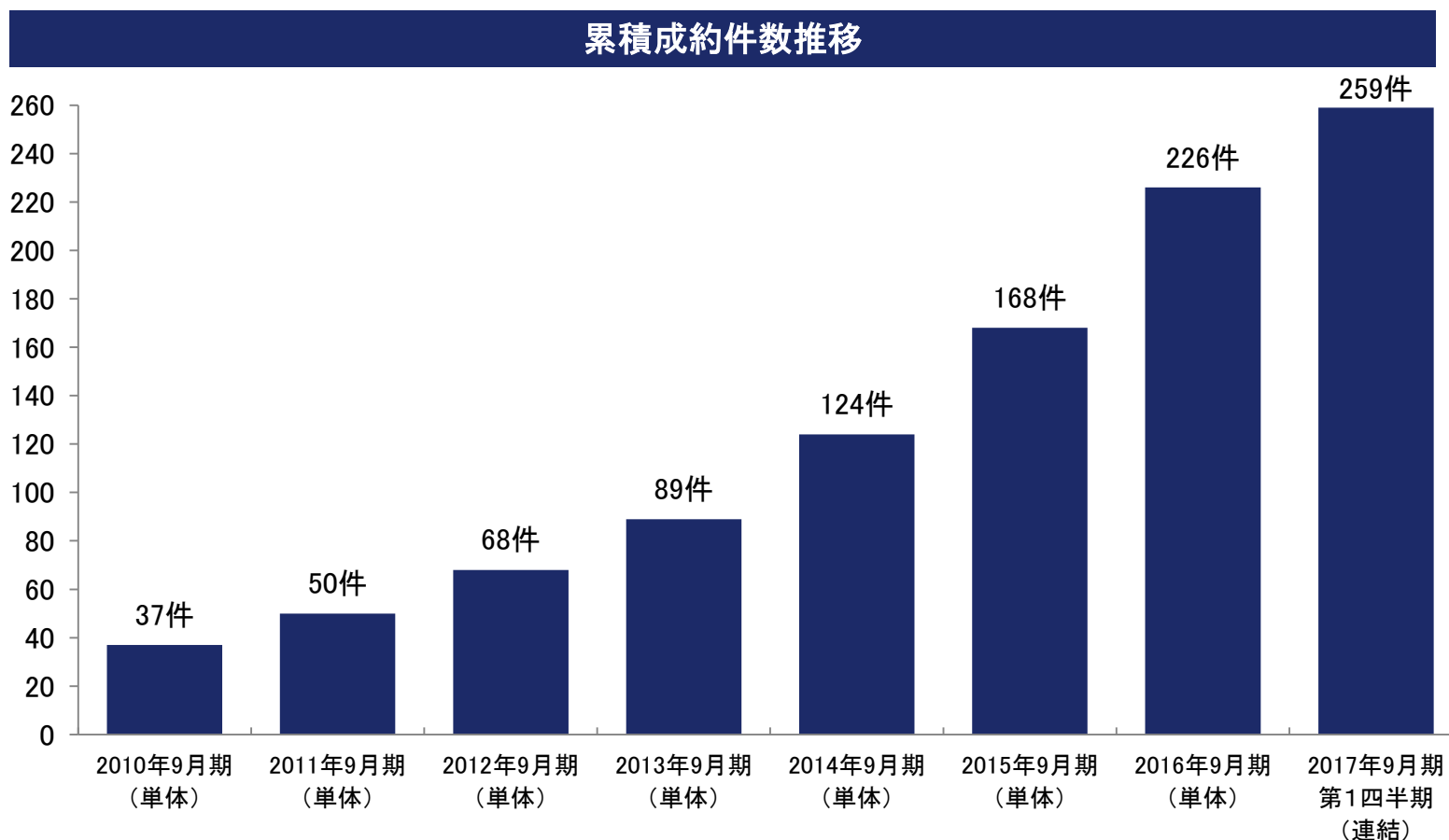




## 安定した成約実績

当社は、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。

当期より、株式会社レコフ及び株式会社レコフデータとの経営統合により、事業承継に加え、成長戦略、業界再編などの問題を解決するためのM&Aを普及させ、様々なニーズに対応する総合型M&Aグループを目指す。



# *III* 2017年9月期第1四半期実績と 2017年9月期見通し

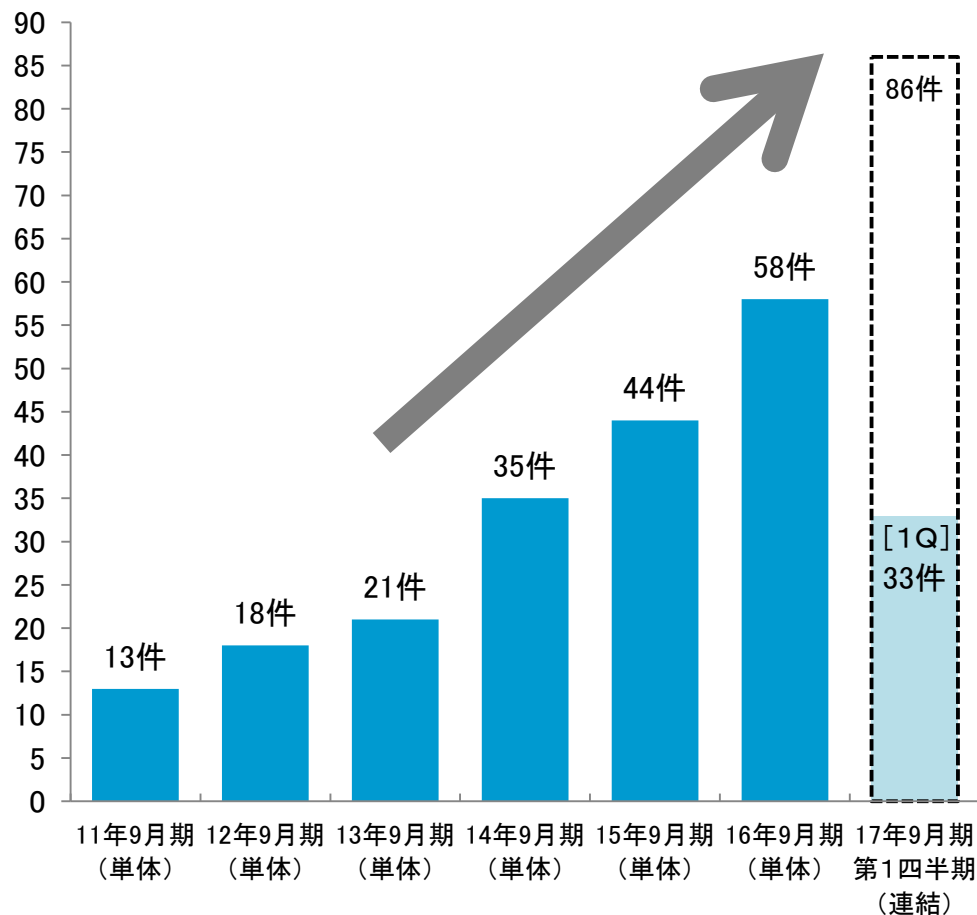
---

## 当第1四半期より連結決算開始

項目		開示方針
売上高 成約件数 など重要指標	数値	・連結数値と単体数値を併記
	推移 (グラフ)	・当第1四半期・・・連結数値 ・前期以前・・・単体数値
	前年同期比	・単体のみ記載(連結での比較不可)
	通期進捗率	・連結数値
PL、BS	数値	・連結数値
	前年同期比	・記載なし(連結での比較不可)
3か年計画		・単体数値

	第1四半期	通期予想	通期進捗率
成約件数(連結)	33	86	38.4%

## 成約件数推移



- ・前年同期比 -%
- ・経営統合した株式会社レコフの件数を合算

(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

## 【単体】

M&Aキャピタルパートナーズ 26件  
(前年同期比+73.3%)

- ・過去最高の第1四半期成約件数

レコフ 7件

## 2017年9月期 第1四半期 実績（連結）

売上高	2,556百万円	（前年同期比 -%）
経常利益	1,272百万円	（前年同期比 -%）
成約件数	33件	（前年同期比 -%）
コンサルタント数	77名	（前年同期比 -名）

- ・経営統合した株式会社レコフ及び株式会社レコフデータの業績を合算
- ・大型案件5件成約

## 2017年9月期 第1四半期 実績（単体）

	M&Aキャピタルパートナーズ株式会社		株式会社レコフ	
		前年同期比		前年同期比
売上高	1,578百万円	+80.8%	937百万円	-%
経常利益	878百万円	+103.5%	486百万円	-%
成約件数	26件	+73.3%	7件	-%
コンサルタント数	45名	+11名	32名	-名

・大型案件4件成約  
 ・売上高・経常利益・成約件数  
 ともに第1四半期の過去最高  
 を更新し、業績好調

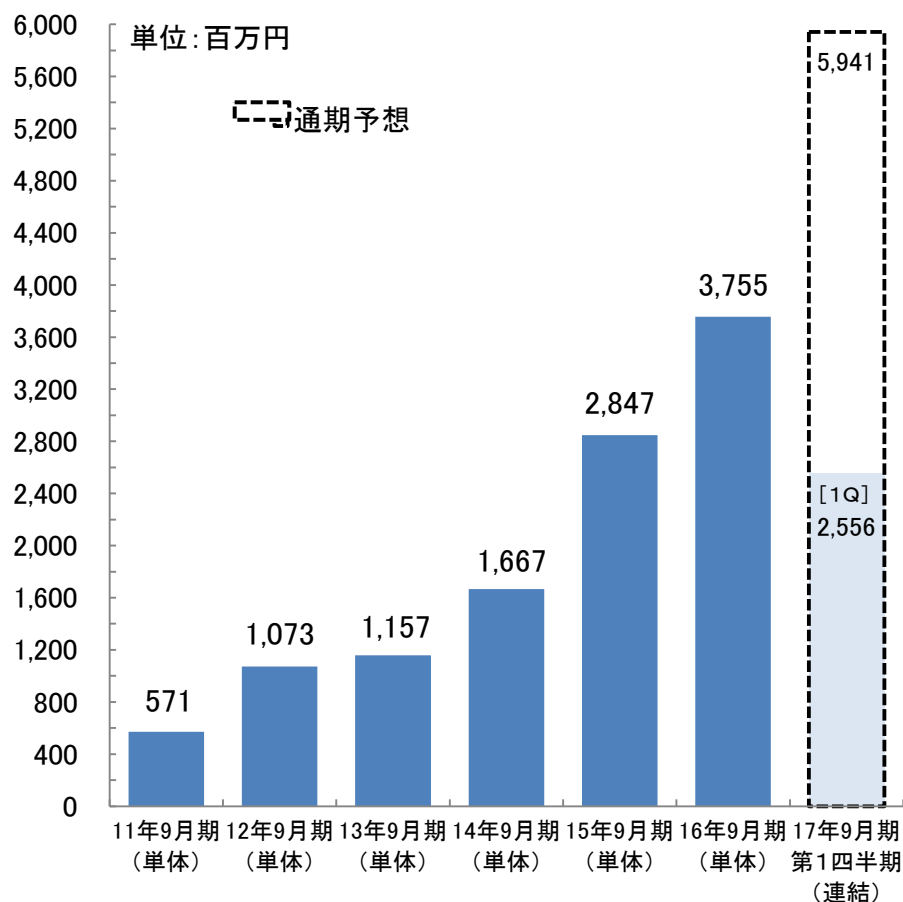
・大型案件1件成約が寄与し、  
 売上高・経常利益を押し上げ

※単体表記のため、経営統合による連結のれん償却額(48百万円)は含んでおりません。  
 ※株式会社レコフデータは、金額が僅少のため、記載を省略

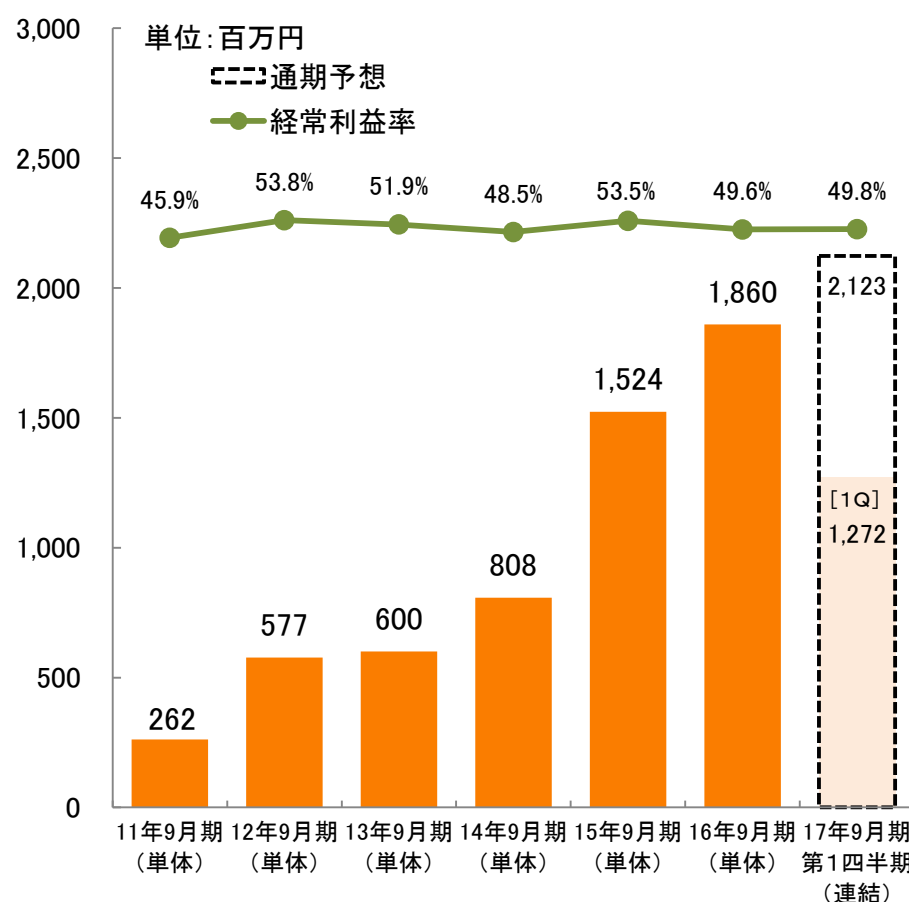
	第1四半期	通期予想	通期進捗率
売上高(連結)	2,556	5,941	43.0%
経常利益(連結)	1,272	2,123	59.9%

単位:百万円

## 売上高



## 経常利益



(単位:百万円、下段は構成比)

	2016年9月期 第1四半期 (連結)	2017年9月期 第1四半期 (連結)		業績概要	2017年9月期 通期予想 (連結)
			前年同期比		
売上高	— (—%)	2,556 (100.0%)	—%	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 経営統合、成約件数好調</li> <li>■ 大型案件5件成約</li> </ul>	5,941 (100.0%)
売上総利益	— (—%)	1,825 (71.4%)	—%	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 増収効果を楽しむ</li> </ul>	
販売管理費	— (—%)	541 (21.2%)	—%	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 連結のれん償却額 48</li> </ul>	
営業利益	— (—%)	1,284 (50.2%)	—%	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 増収効果を楽しむ</li> </ul>	2,177 (36.6%)
経常利益	— (—%)	1,272 (49.8%)	—%		2,123 (35.7%)
当期純利益	— (—%)	899 (35.2%)	—%		1,506 (25.4%)
成約件数	—	33	—%	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 経営統合</li> </ul>	86
従業員数	—	115	—%	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 経営統合</li> <li>■ コンサルタント数の順調な増加</li> </ul>	



(単位:百万円、下段は構成比)

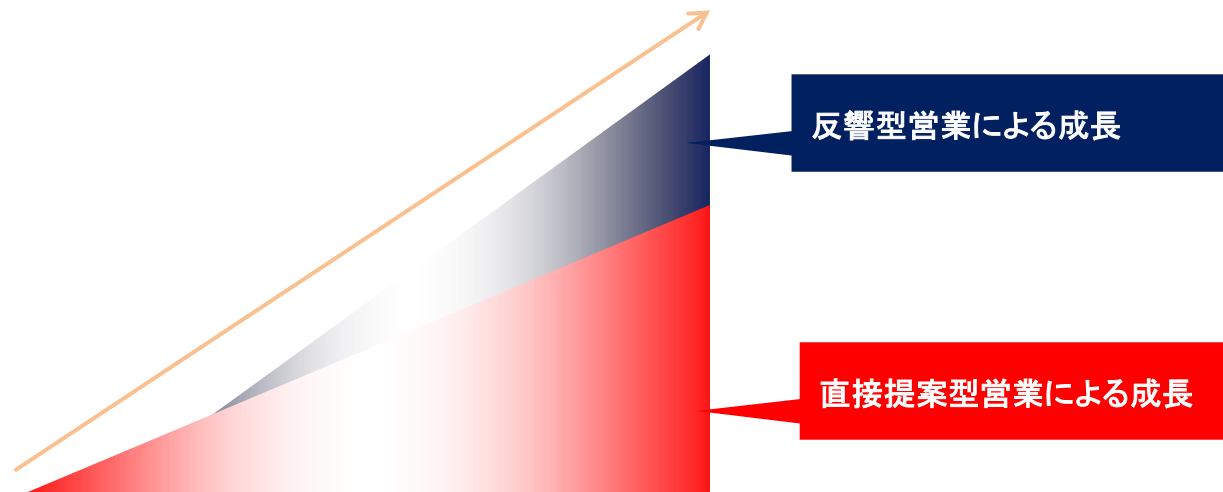
	2016年9月期末 (連結)	2017年9月期 第1四半期末 (連結)		
			増減額	業績概要
流動資産	— (—%)	7,618 (72.5%)	—	■ 現預金 7,219 (経営統合)
固定資産	— (—%)	2,891 (27.5%)	—	■ のれん 1,886 (経営統合)
資産合計	— (—%)	10,510 (100.0%)	—	
流動負債	— (—%)	4,869 (46.3%)	—	■ 1年内の長期借入金 3,500 (経営統合)
固定負債	— (—%)	343 (3.3%)	—	
負債合計	— (—%)	5,213 (49.6%)	—	
純資産合計	— (—%)	5,296 (50.4%)	—	
負債・純資産合計	— (—%)	10,510 (100.0%)	—	

# V 成長戦略

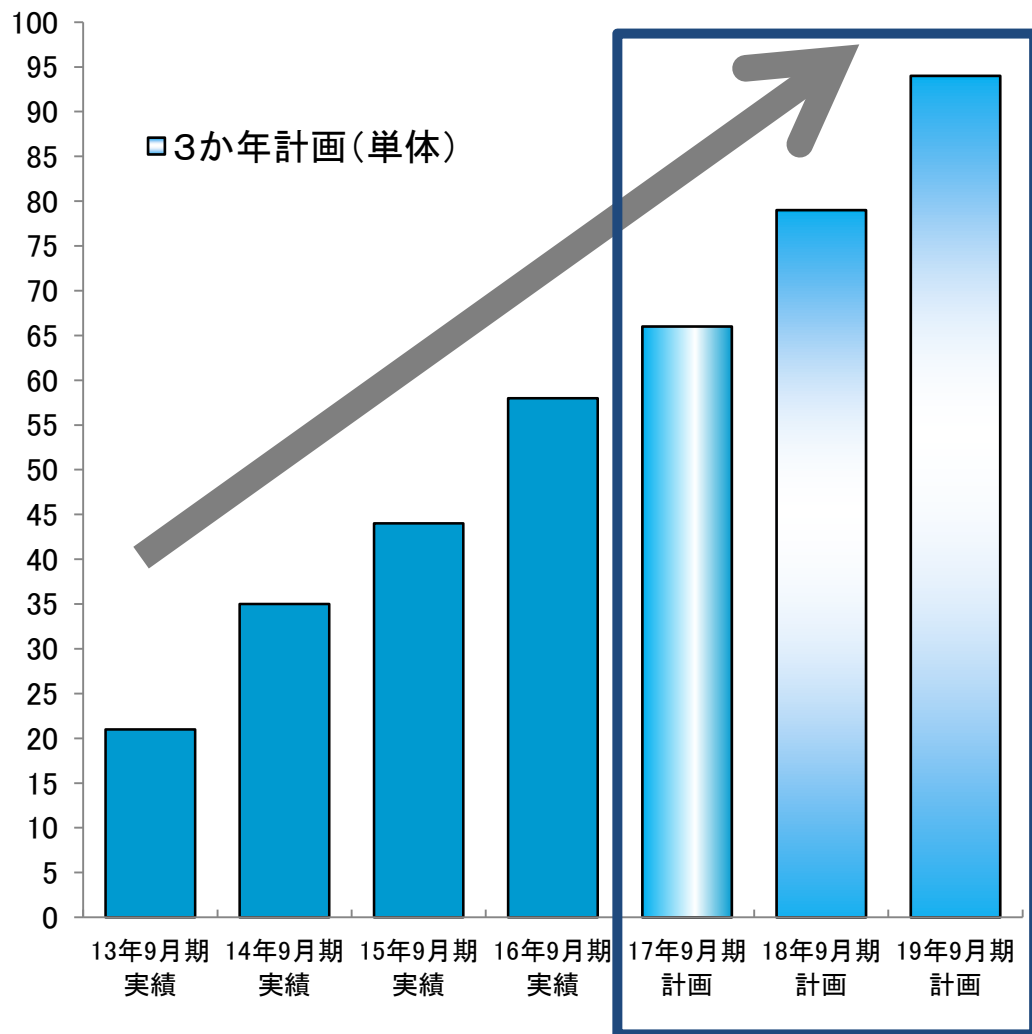
---

## <方針・取組み>

- ・成約件数の増加 平均年20%増（単体） を堅持
- ・コンサルタントの採用継続 平均年25%増（単体） を堅持
- ・M&A関連サービス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（単体）（2017年9月期～2019年9月期）

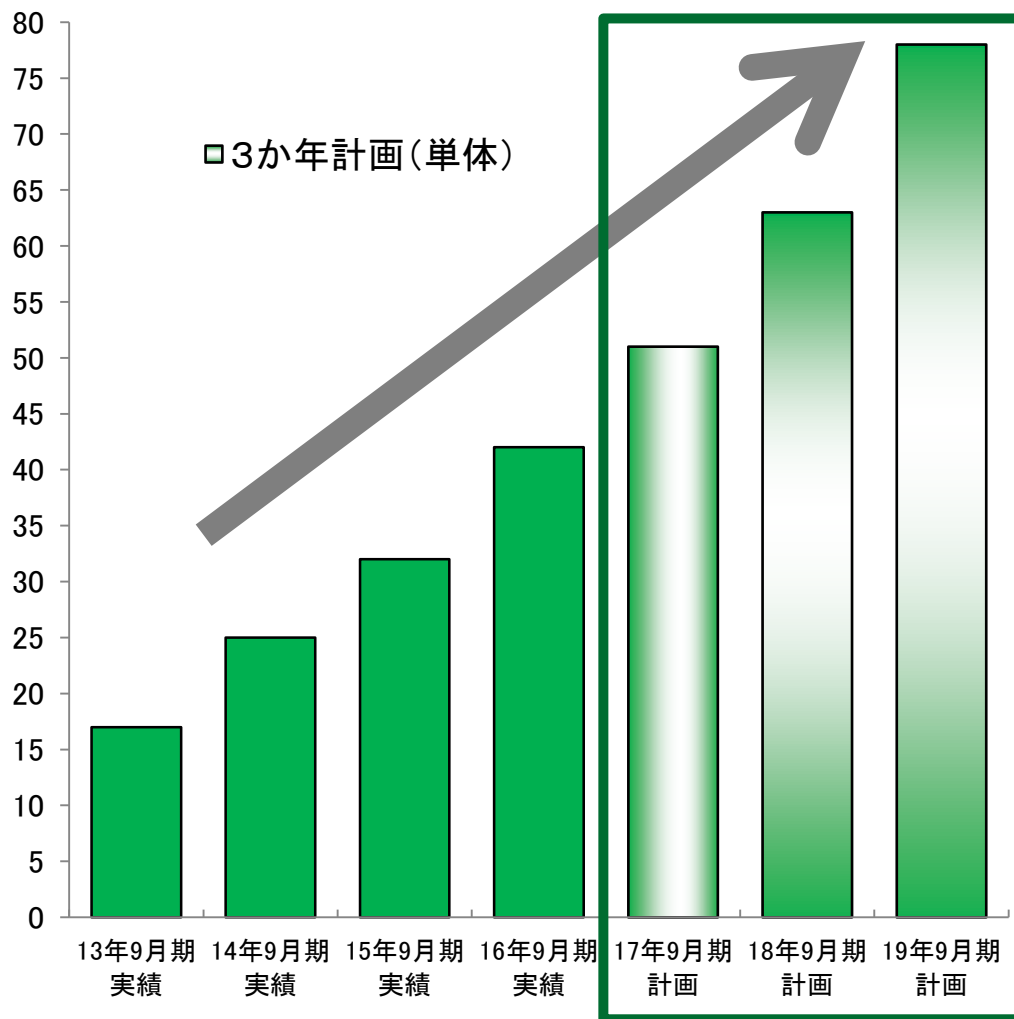


**【成約件数】**  
平均 年20%増（単体）

を堅持してまいります。

※連結での3か年計画は精査中  
（今後開示を検討）。

コンサルタント数 3か年計画（単体）（2017年9月期～2019年9月期）



**【コンサルタント数】**  
平均 年25%増（単体）

を堅持してまいります。

※連結での3か年計画は精査中  
（今後開示を検討）。

## <方針・施策>

### ・大規模M & Aセミナーの開催の継続強化

2016年9月期実績		➔	今後	
開催回数	年間12回		前期に続き、開催の継続強化	
開催エリア	東京・大阪・名古屋・福岡・仙台		前期に続き、東京および地方都市での開催の継続強化	

### ・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

## 2017年9月期 第1四半期 セミナー開催実績

2017年9月期 第1四半期 においては、大阪、東京、名古屋、福岡にて大規模M&Aセミナーを計4回開催いたしました。

開催日	種別	セミナー名	申込者
2016年10月21日	M&Aセミナー	東洋経済フォーラム(大阪会場)	200名
2016年11月8日	同	同(東京会場)	330名
2016年11月9日	同	同(名古屋会場)	80名
2016年11月30日	同	同(福岡会場)	80名

### <東洋経済フォーラム>

【大阪会場】



【東京会場】



2017年9月期 第2四半期 セミナー開催予定

2017年9月期 第2四半期においては、大規模M&Aセミナーを、東京会場、福岡会場、大阪会場、名古屋会場にて、計4回開催する予定です。

<大規模セミナー>

開催日	種別	セミナー名
2017年2月23日	M&Aセミナー	日経産業新聞フォーラム(東京会場)
2017年3月16日	同	同(福岡会場)
2017年3月23日	同	同(大阪会場)
2017年3月30日	同	同(名古屋会場)

【基調講演】

「食を通じて人を幸せにする」

モスフードサービス 代表取締役会長 櫻田 厚氏

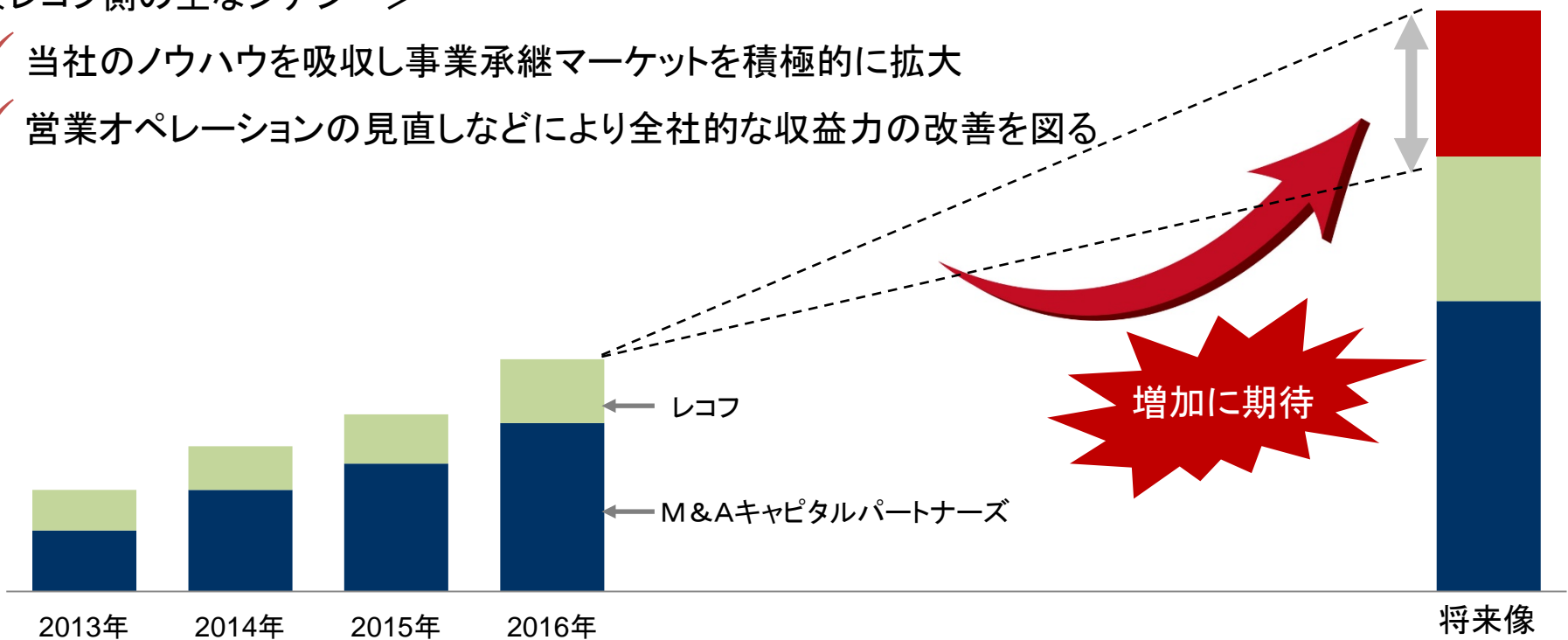


## <当社側の主なシナジー>

- ✓ 業界再編で築いたクライアントとの強いリレーションを活用しマッチング力を強化
- ✓ 複雑なスキームへの対応力向上により案件取りこぼしが減少

## <レコフ側の主なシナジー>

- ✓ 当社のノウハウを吸収し事業承継マーケットを積極的に拡大
- ✓ 営業オペレーションの見直しなどにより全社的な収益力の改善を図る



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。