

M&Aキャピタルパートナーズ株式会社

2018年9月期 第3四半期決算説明資料

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



2018年7月27日

<i>I</i>	会社概要と当社の強み	...	2
<i>II</i>	2018年9月期第3四半期(累計)実績と 2018年9月期見通し	...	9
<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	2,503百万円（2018年6月30日現在）
従業員数	連結 139名 単体 74名（2018年6月30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

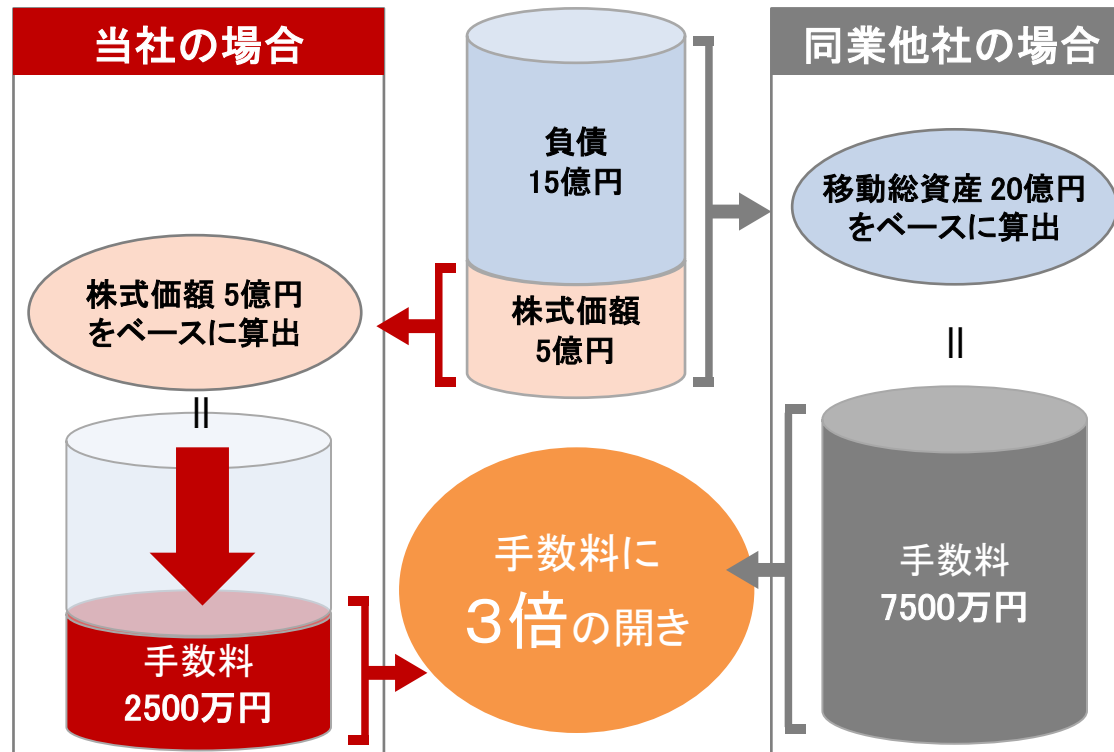


顧客納得性が高い手数料体系

(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

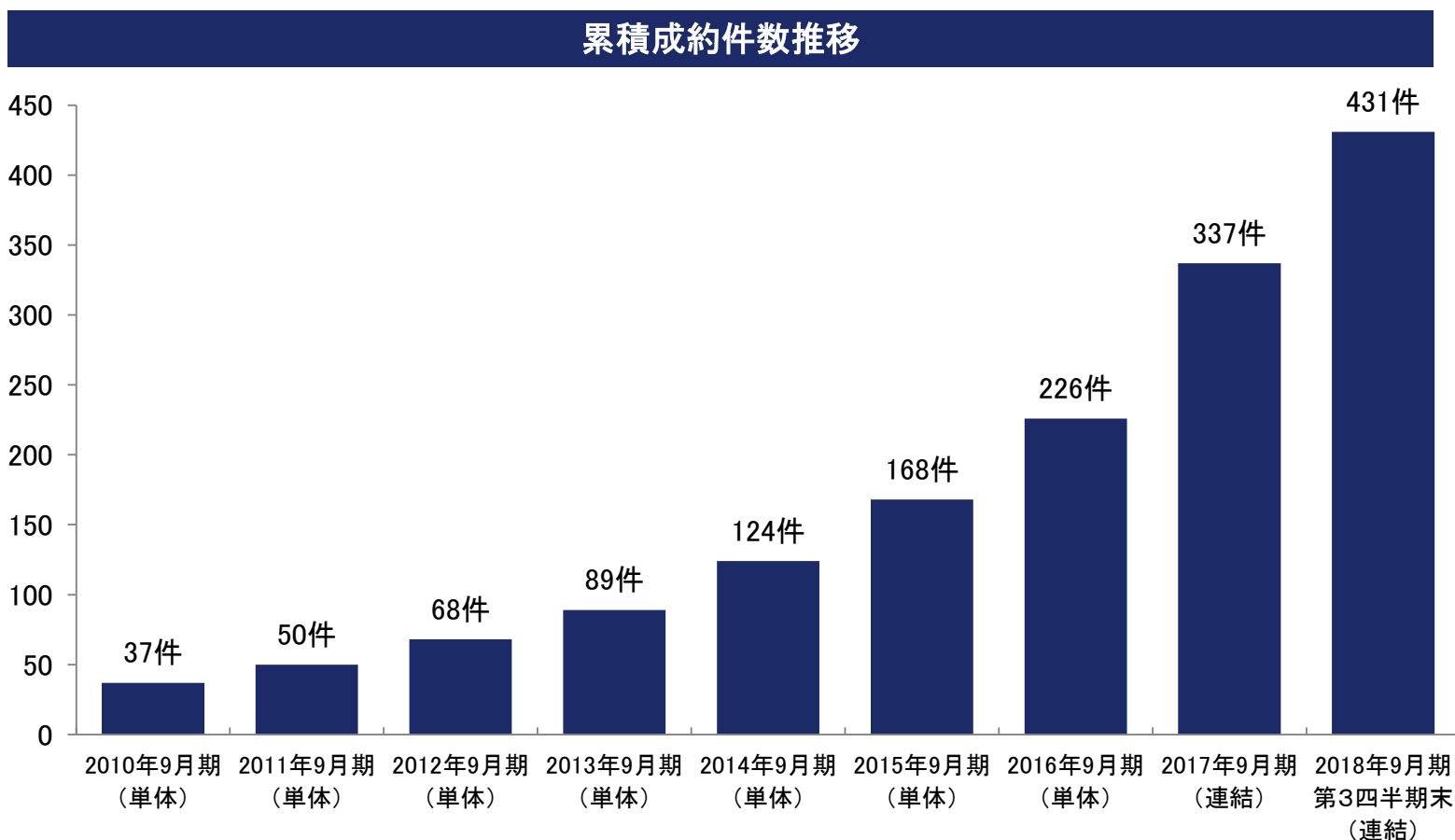
$$\begin{aligned}
 &5\text{億円} \times 5\% = 2500\text{万円} \\
 &+ (10\text{億円} - 5\text{億円}) \times 4\% = 2000\text{万円} \\
 &+ (20\text{億円} - 10\text{億円}) \times 3\% = 3000\text{万円} \\
 &\underline{\hspace{10em}} \\
 &7500\text{万円}
 \end{aligned}$$



安定した成約実績

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。

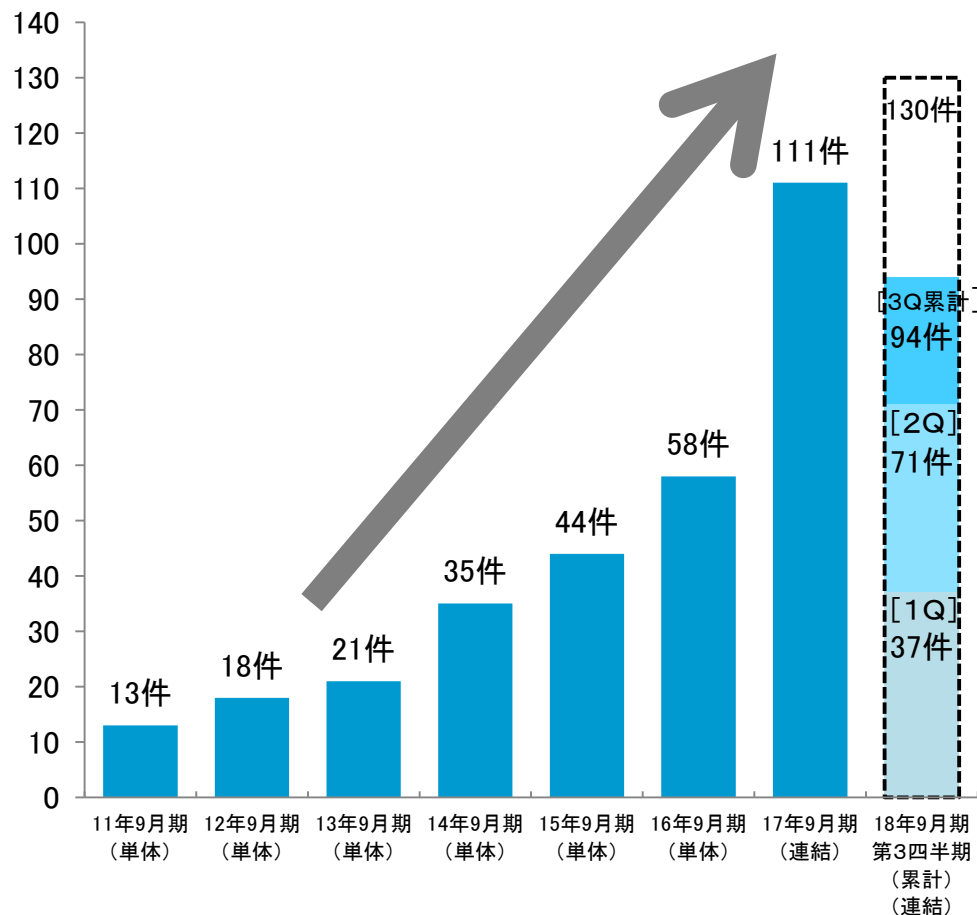
株式会社レコフ及び株式会社レコフデータとの経営統合により、事業承継に加え、成長戦略、業界再編などの問題を解決するためのM&Aを普及させ、様々なニーズに対応する総合型M&Aグループを目指す。



II 2018年9月期第3四半期(累計)実績と 2018年9月期見通し

	第3四半期(累計)	通期予想	通期進捗率
成約件数(連結)	94	130	72.3%

成約件数推移



- ・前年同期比 +16.0%
- ・前年度からの豊富な案件在庫が寄与し、順調に推移

(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 77件
(前年同期比 +16.7%)

・過去最高の第3四半期(累計)成約件数

レコフ 17件 (前年同期比 +13.3%)

2018年9月期 第3四半期（累計） 実績（連結）

売上高 **6,367百万円**（前年同期比 $\Delta 4.2\%$ ）

経常利益 **2,736百万円**（前年同期比 $\Delta 9.7\%$ ）

成約件数 **94件**（前年同期比 $+16.0\%$ ）

コンサルタント数 **103名**（前年同期比 $+21$ 名）

・当社単体では、前年同期の業績を上回り好調に推移した一方、株式会社レコフは、前年同期で業界再編型の大型案件の成約があった影響により前年同期の業績を下回る進捗となった。その結果、グループ全体では、前年同期の業績をやや下回る進捗となった。

・大型案件14件成約（前年同期比 $+7.7\%$ ）

2018年9月期 第3四半期（累計） 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	5,141百万円	+2.7%	1,132百万円	△26.3%
経常利益	2,699百万円	△2.6%	206百万円	△60.0%
成約件数	77件	+16.7%	17件	+13.3%
コンサルタント数	63名	+15名	40名	+6名

- ・売上高・成約件数ともに、第3四半期（累計）の過去最高を更新し、好調に推移
- ・経常利益は、売上原価が保有案件の増加に伴い前年同期比で増加したことにより、前年同期の業績をやや下回る進捗となった。
- ・大型案件10件成約

- ・前年同期で業界再編型の大型案件の成約があった影響により、前年同期の業績を下回る進捗となった。
- ・大型案件4件成約

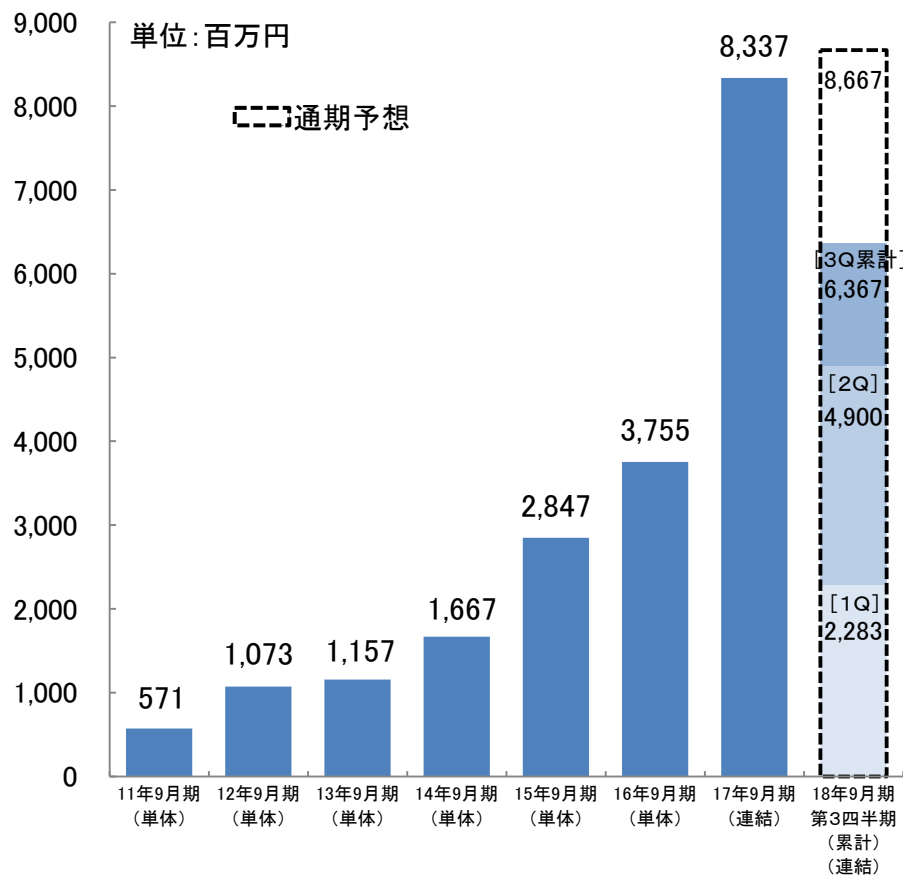
※単体表記のため、経営統合による償却額（169百万円）は含んでおりません。

※株式会社レコフデータは、金額が僅少のため、記載を省略

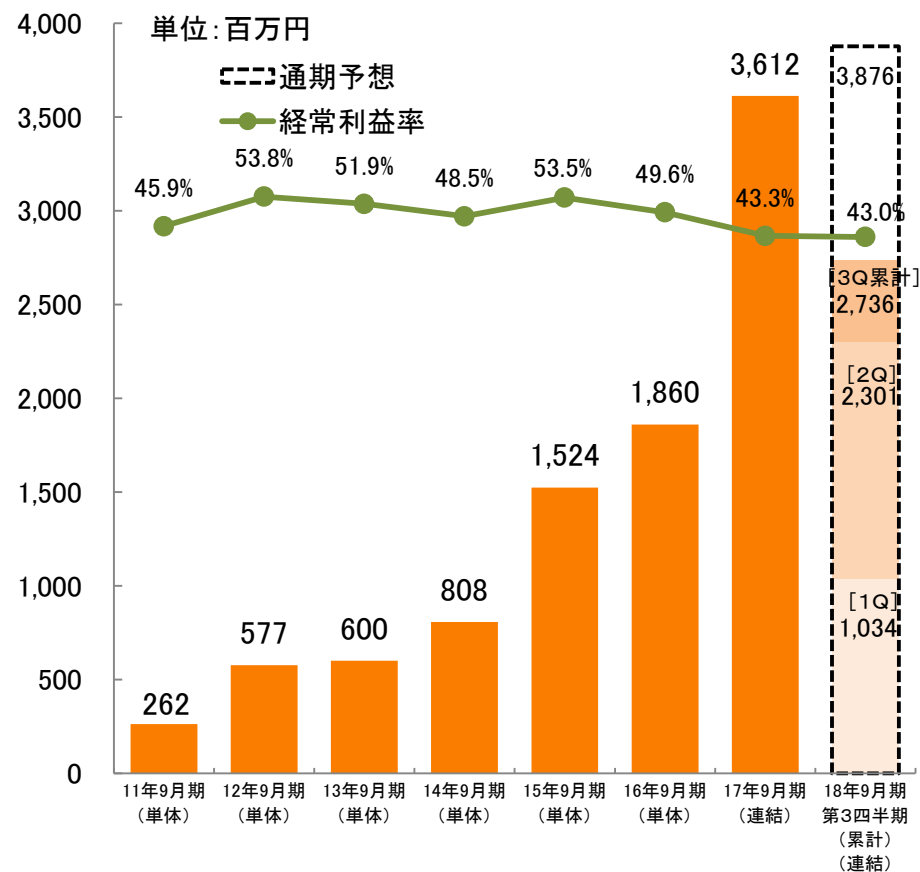
	第3四半期(累計)	通期予想	通期進捗率
売上高(連結)	6,367	8,667	73.5%
経常利益(連結)	2,736	3,876	70.6%

単位:百万円

売上高



経常利益



(単位:百万円、下段は構成比)

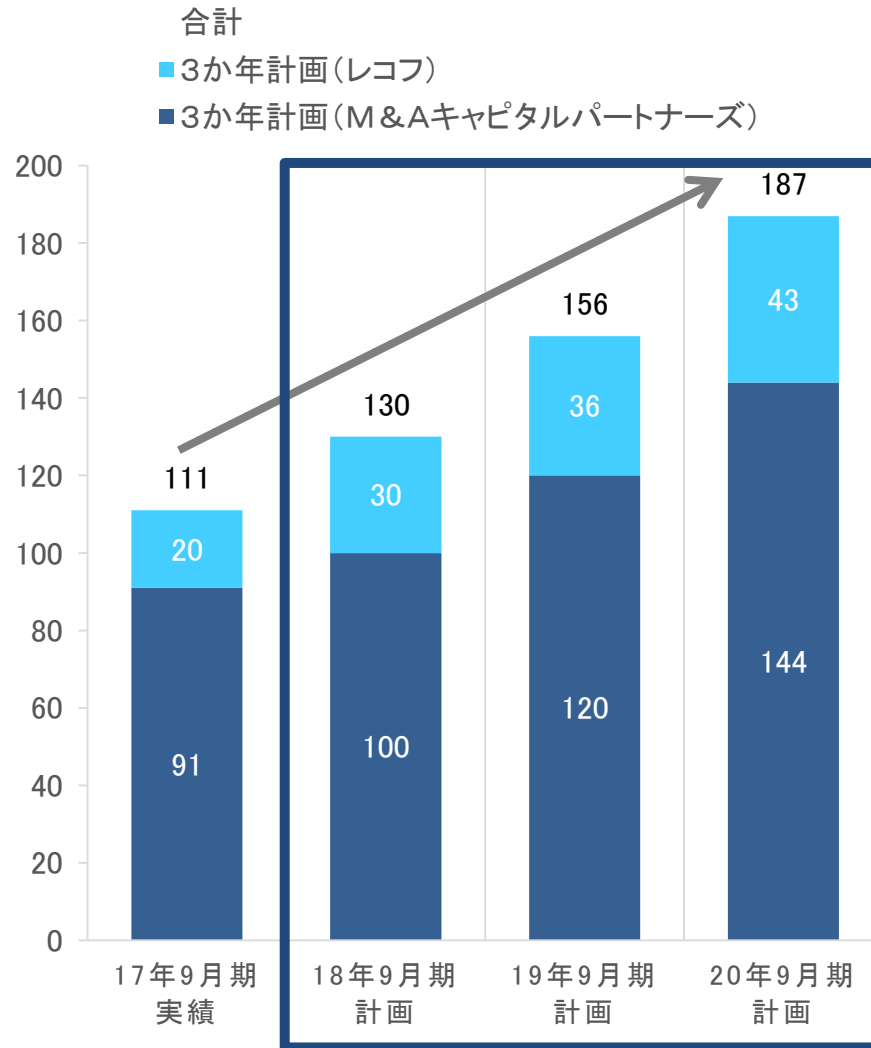
	2017年9月期 第3四半期 (累計) (連結)	2018年9月期 第3四半期(累計) (連結)		業績概要	2018年9月期 通期予想 (連結)
			前年同期比		
売上高	6,644 (100.0%)	6,367 (100.0%)	△4.2%	<ul style="list-style-type: none"> ■【レコフ】前年同期で業界再編型の大型案件があった影響 ■大型案件14件成約 	8,667 (100.0%)
売上総利益	4,625 (69.6%)	4,079 (64.1%)	△11.8%	<ul style="list-style-type: none"> ■外注費+95 ■旅費交通費+79 の影響 	
販売管理費	1,550 (23.3%)	1,336 (21.0%)	△13.8%	<ul style="list-style-type: none"> ■その他の償却額 △82 	
営業利益	3,074 (46.3%)	2,742 (43.1%)	△10.8%		3,875 (44.7%)
経常利益	3,031 (45.6%)	2,736 (43.0%)	△9.7%		3,876 (44.7%)
当期純利益	2,099 (31.6%)	1,878 (29.5%)	△10.5%		2,576 (29.7%)
成約件数	81	94	+16.0%	<ul style="list-style-type: none"> ■順調に推移 	130
従業員数	117	139	+18.8%		

(単位:百万円、下段は構成比)

	2017年9月期末 (連結)	2018年9月期 第3四半期末 (連結)		
			増減額	業績概要
流動資産	10,797 (80.4%)	12,107 (83.3%)	+1,310	■ 現預金 +1,322 (税引前利益計上、法人税の支払)
固定資産	2,628 (19.6%)	2,423 (16.7%)	△205	■ のれん △145 (のれん償却)
資産合計	13,425 (100.0%)	14,530 (100.0%)	+1,105	
流動負債	2,072 (15.4%)	1,280 (8.8%)	△792	■ 未払金 △470
固定負債	295 (2.2%)	289 (2.0%)	△6	
負債合計	2,367 (17.6%)	1,569 (10.8%)	△798	
純資産合計	11,057 (82.4%)	12,961 (89.2%)	+1,903	■ 利益剰余金 +1,878
負債・純資産合計	13,425 (100.0%)	14,530 (100.0%)	+1,105	

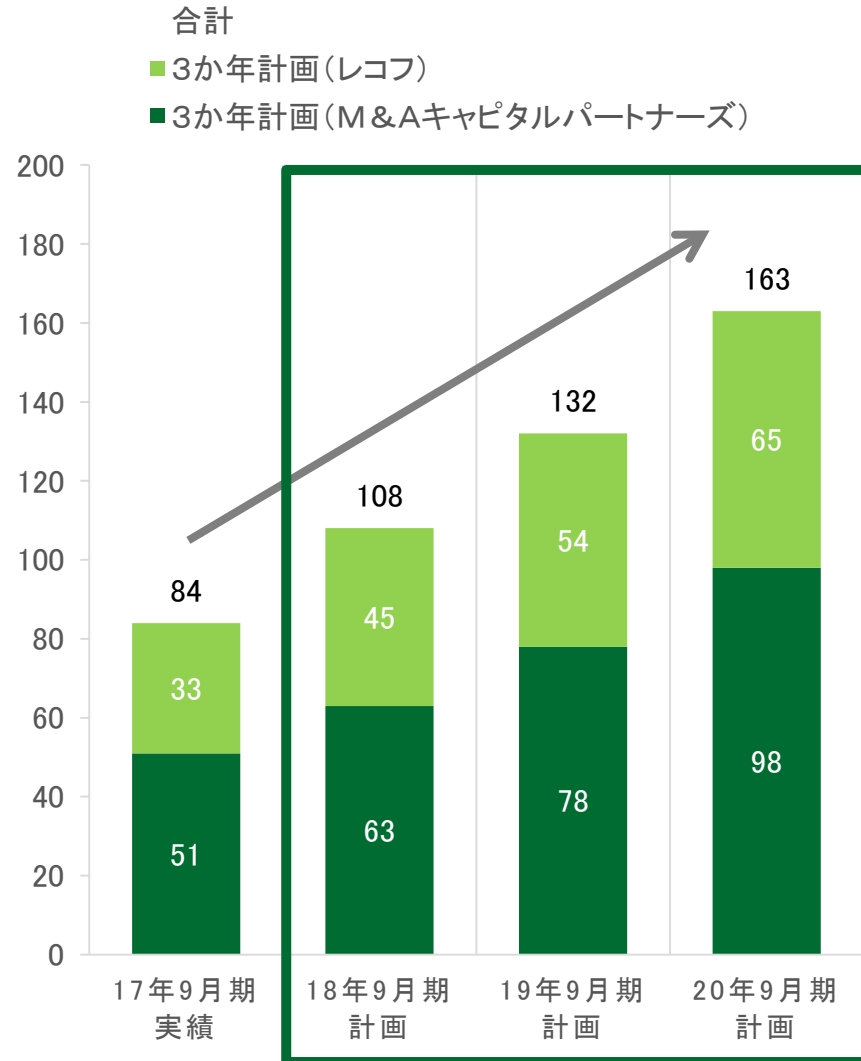
III 成長戦略

成約件数 3か年計画(2018年9月期～2020年9月期)



【成約件数】
 <グループ共通>
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 (2018年9月期～2020年9月期)

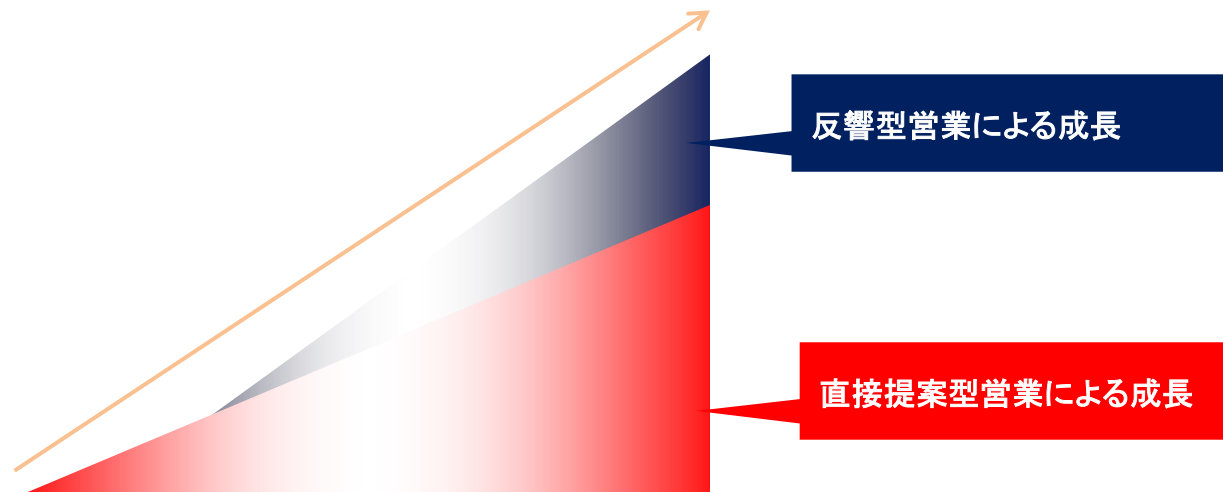


【コンサルタント数】
<M&Aキャピタルパートナーズ>
平均 年25%増
<レコフ>
平均 年20%増
 を堅持してまいります。

※コンサルタント数はグループ外への出向者を含む。

<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



<方針・施策>

- ・大規模M & Aセミナーの開催の継続強化

	2017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・神戸	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
- ・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

2018年9月期 第3四半期(累計) セミナー開催実績

2018年9月期 第3四半期(累計)においては、東京、名古屋、大阪、福岡にて大規模M&Aセミナーを計8回開催いたしました。

開催日	種別	セミナー名	申込者
2017年10月12日	M&Aセミナー	東洋経済新報社 経営者フォーラム(東京会場)	500名
2017年10月24日	同	同(福岡会場)	100名
2017年11月15日	同	同(名古屋会場)	150名
2017年11月29日	同	同(大阪会場)	350名
2018年3月1日	M&Aセミナー	日経産業新聞フォーラム(東京会場)	550名
2018年3月6日	同	同(名古屋会場)	160名
2018年3月7日	同	同(大阪会場)	320名
2018年3月14日	同	同(福岡会場)	170名

＜東洋経済新報社 経営者フォーラム＞
【東京会場】 【名古屋会場】



＜日経産業新聞フォーラム＞
【大阪会場】 【名古屋会場】



2018年9月期 第4四半期 セミナー開催予定

2018年9月期 第4四半期においては、大規模M&Aセミナーを、東京、大阪、名古屋、福岡にて、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
2018年7月26日	M&Aセミナー	日経BP総研 経営フォーラム(東京会場)
2018年8月1日	同	同(大阪会場)
2018年8月9日	同	同(名古屋会場)
2018年8月31日	同	同(京都会場)

【基調講演(東京)】

「競争力を引き上げる戦略的M&A」
日本電産 会長兼社長 永守 重信氏

【基調講演(大阪・京都)】

「“本気”でやり抜く経営」
九州旅客鉄道 会長 唐池 恒二氏

【基調講演(名古屋)】

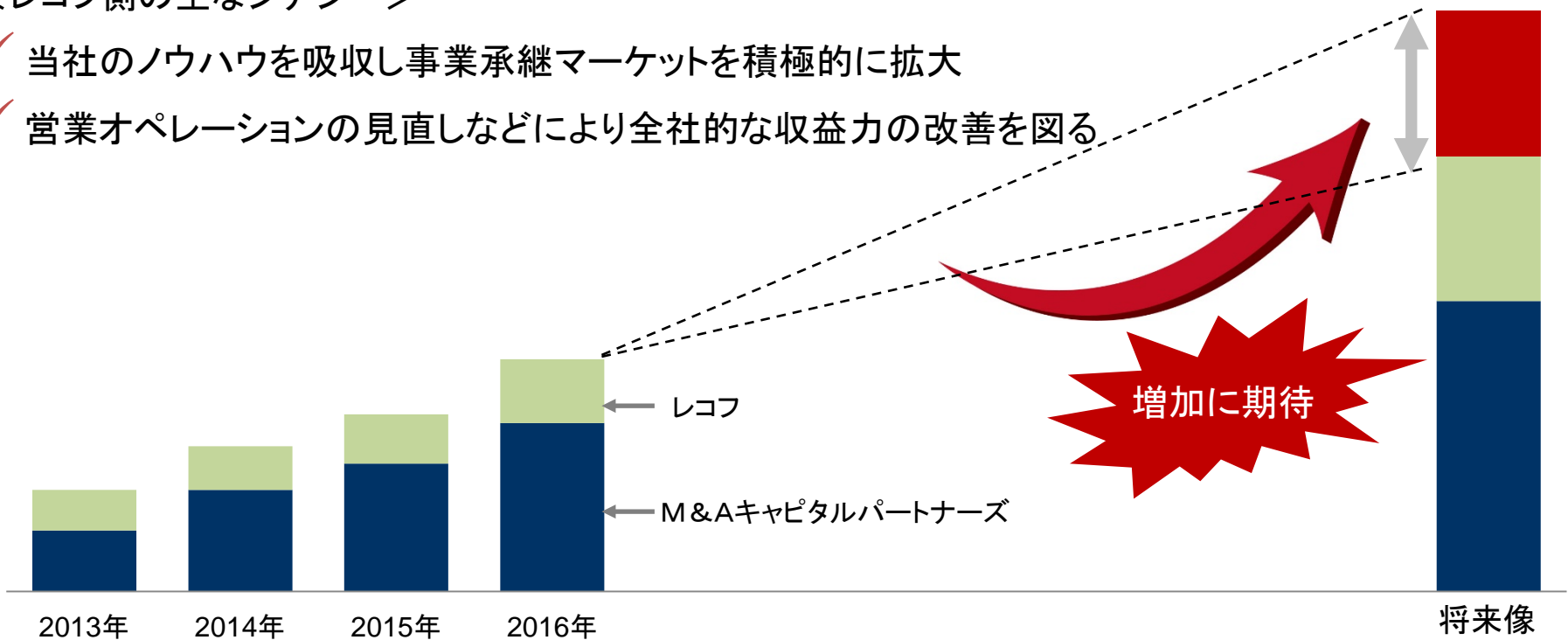
「経営者こそ真の小心者であれ」
ブリジストン 元CEO/社長 荒川 詔四氏

<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。