

# M&Aキャピタルパートナーズ株式会社

## 2019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



2019年7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>2019年9月期第3四半期(累計)実績と 2019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>16</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	2,503百万円（2019年6月30日現在）
従業員数	連結 158名 単体 87名（2019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

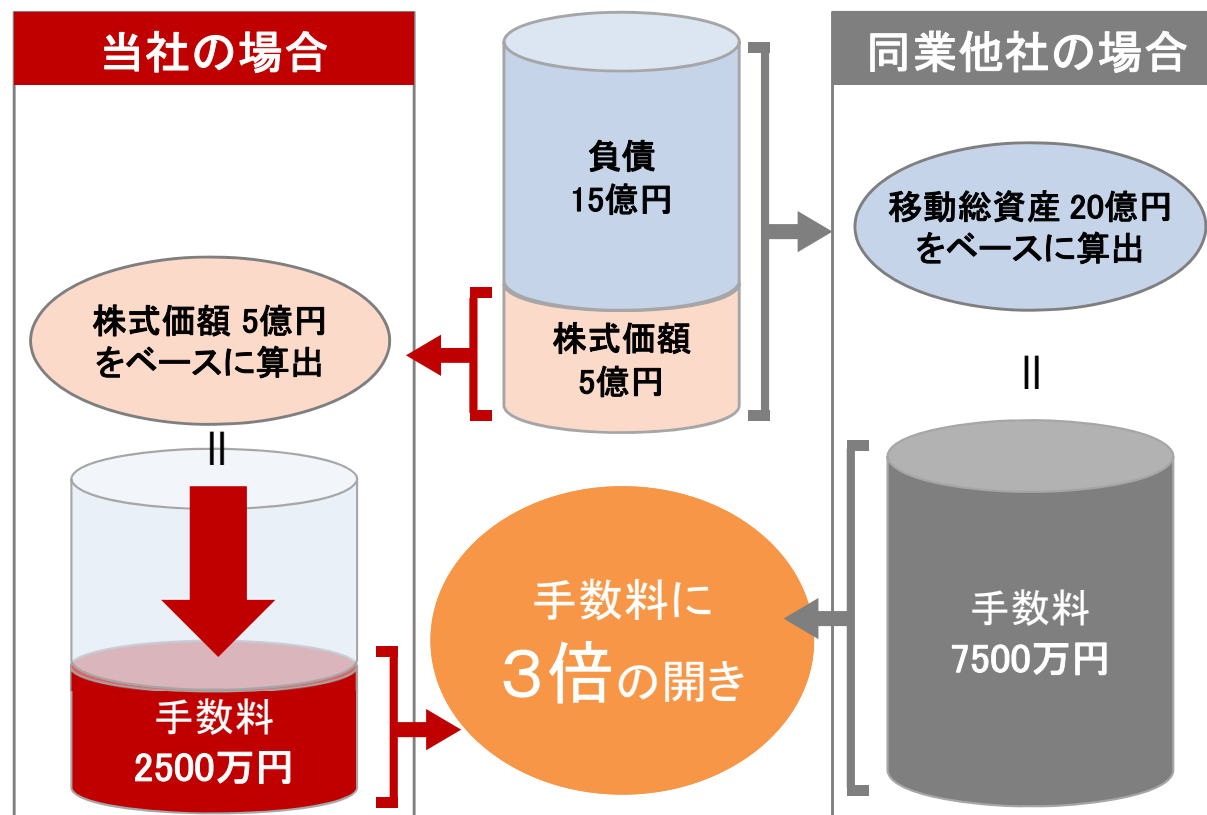


顧客納得性が高い手数料体系

(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

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



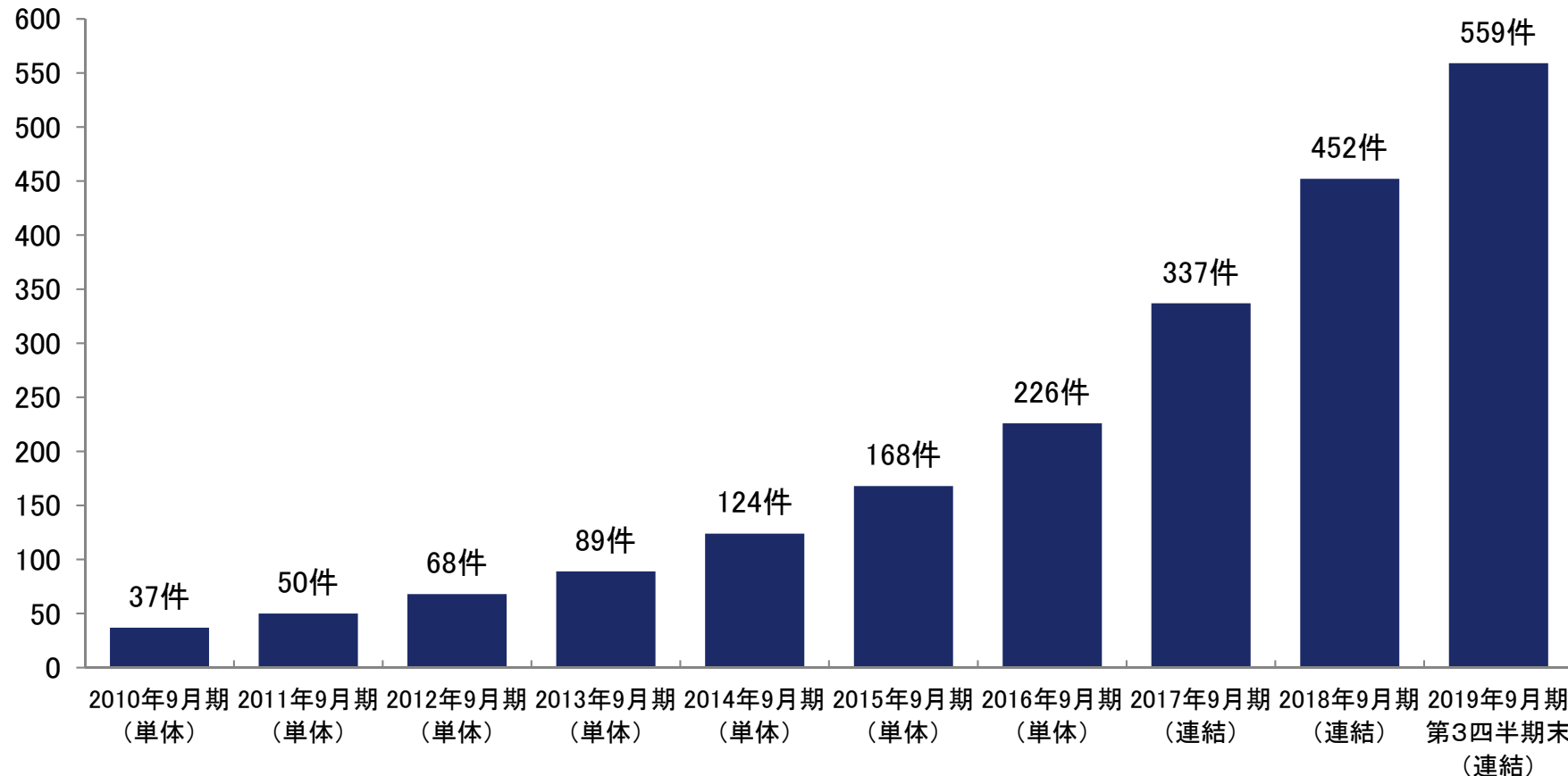


## 安定した成約実績

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。

累積成約件数推移

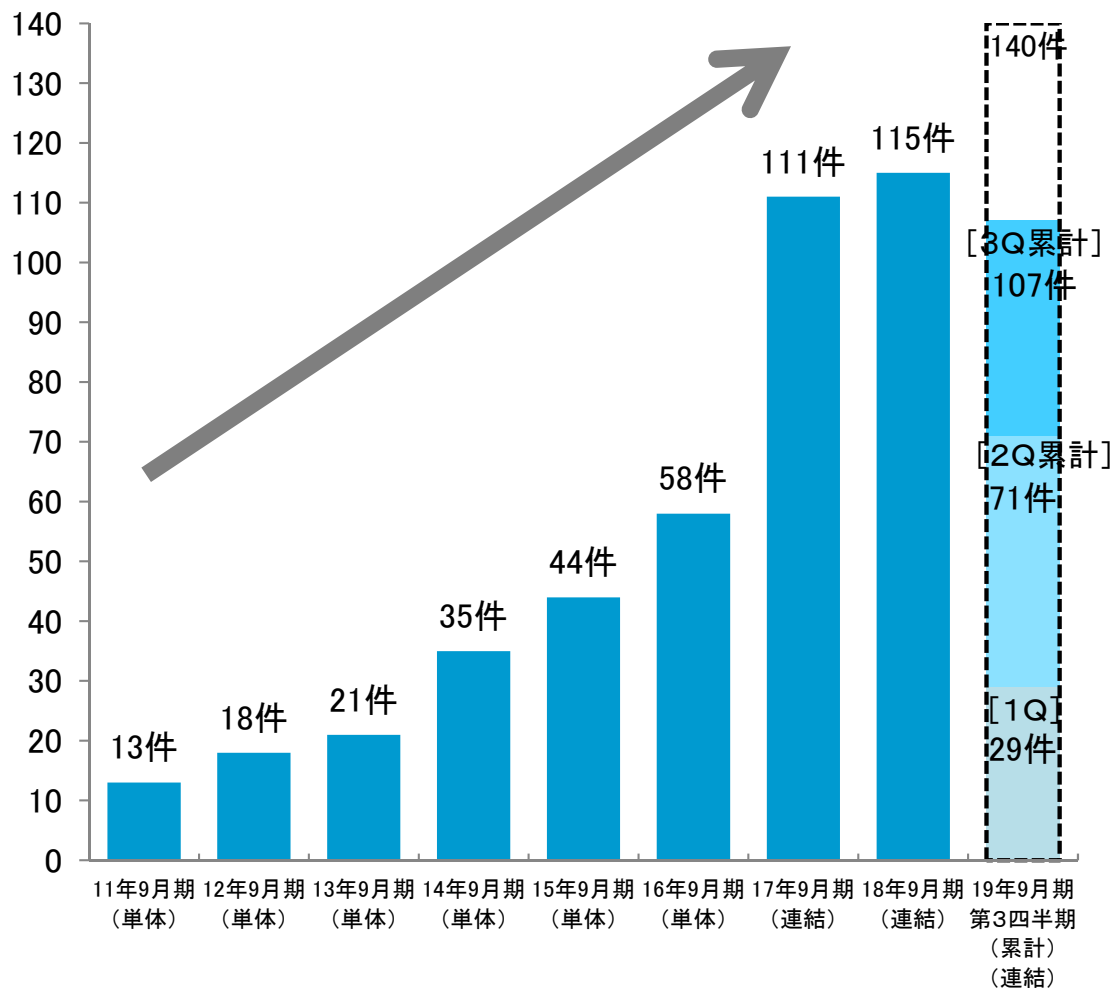


## ***II* 2019年9月期第3四半期(累計)実績と 2019年9月期見通し**

---

	第3四半期(累計)	通期予想	通期進捗率
成約件数(連結)	107	140	76.4%

## 成約件数推移



- ・前年同期比 +13.8%
- ・当社単体の成約件数が順調に推移し、グループ全体の成約件数に寄与

(要因)

【当社単体】豊富な案件在庫と順調な案件開発が寄与

【レコフ】第1～第2四半期で谷間となった。

## 【単体】

M&Aキャピタルパートナーズ 95件  
(前年同期比 +23.4%)

・過去最高の第3四半期(累計)成約件数

レコフ 12件 (前年同期比  $\Delta$ 29.4%)

## 2019年9月期 第3四半期（累計） 実績（連結）

売上高 **9,916百万円**（前年同期比 +55.7%）

経常利益 **4,720百万円**（前年同期比 +72.5%）

成約件数 **107件**（前年同期比 +13.8%）

コンサルタント数 **117名**（前年同期比 +14名）

- ・当社単体で、前年同期の業績を上回り好調に推移した結果、グループ全体の業績を押し上げ、かつ大型案件の好調な成約も寄与し、前年同期の業績を大きく上回る結果となった。
- ・大型案件21件成約（前年同期比 +50.0%）

## 2019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	8,811百万円	+71.4%	983百万円	△13.2%
経常利益	4,821百万円	+78.6%	74百万円	△64.0%
成約件数	95件	+23.4%	12件	△29.4%
コンサルタント数	72名	+9名	45名	+5名
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・売上高・経常利益ともに好調に推移</li> <li>・大型案件19件成約</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>・成約件数の減少の影響により、前年同期の業績を下回る進捗となった。</li> <li>・大型案件2件成約</li> </ul>	

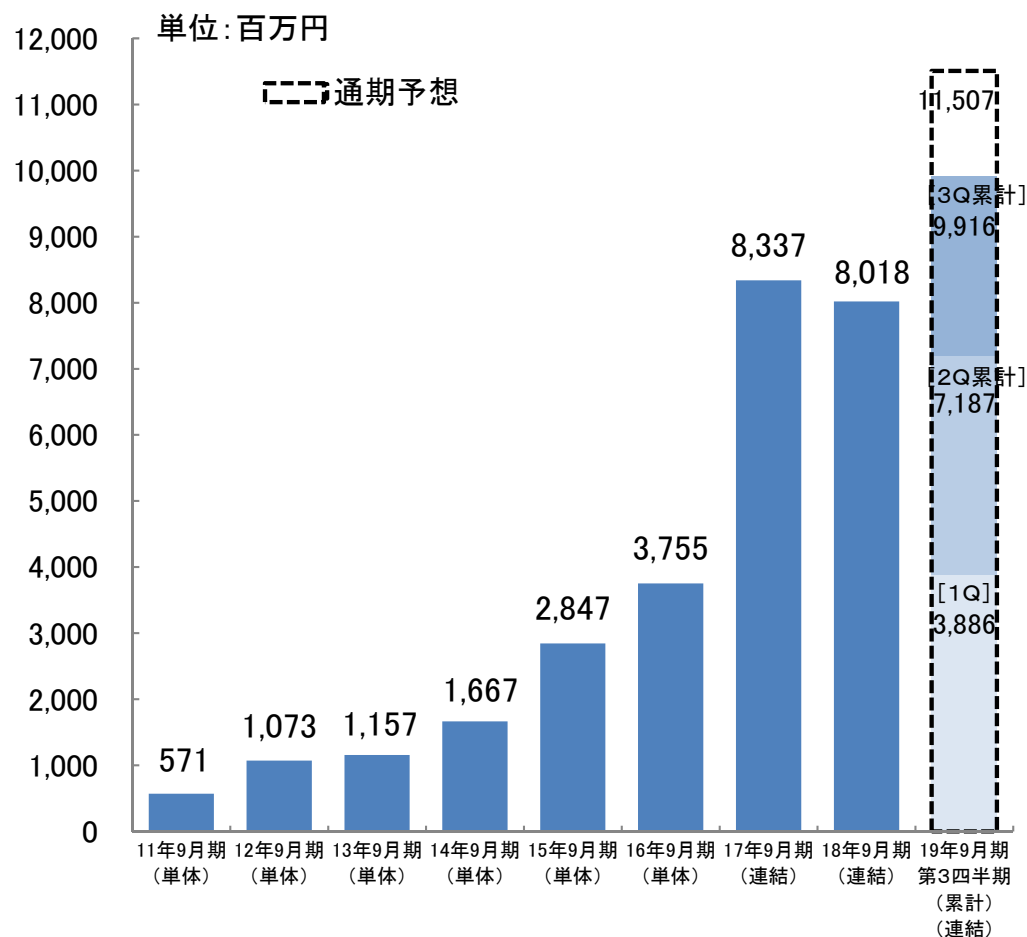
※単体表記のため、経営統合による償却額(169百万円)は含んでおりません。

※株式会社レコフデータは、金額が僅少のため、記載を省略

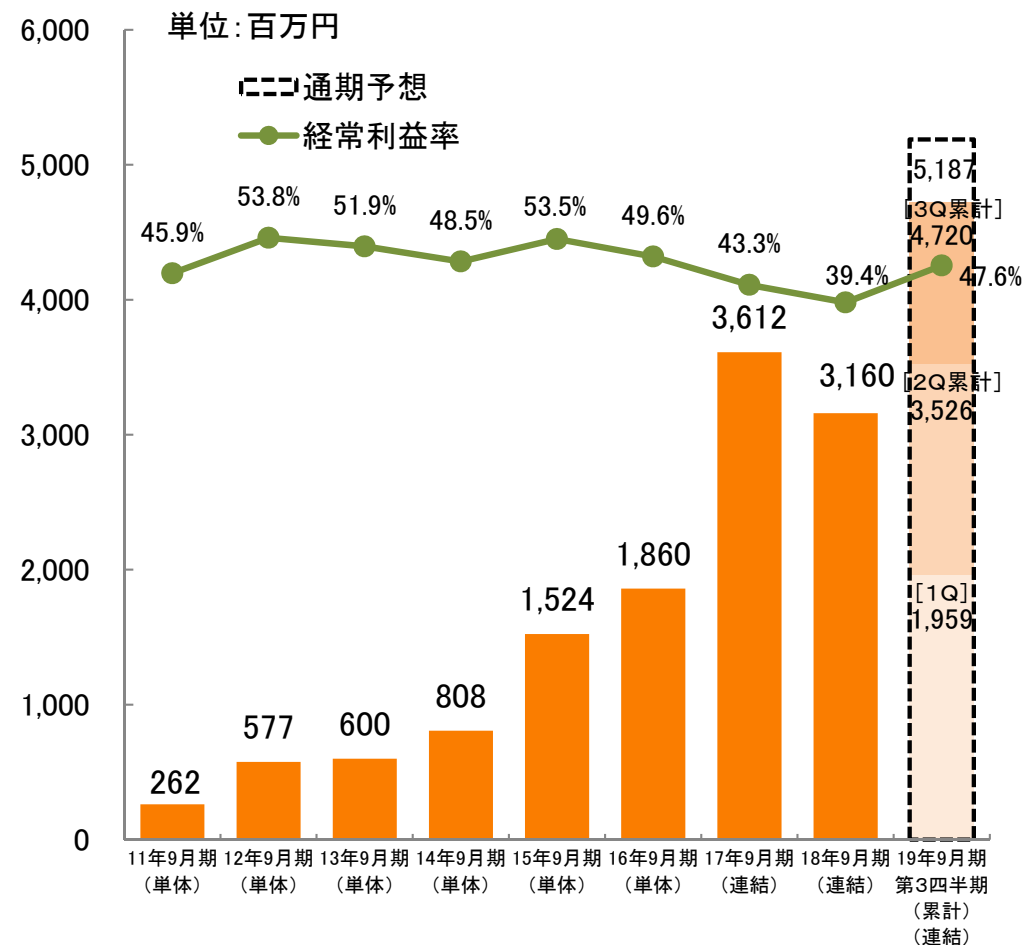
	第3四半期(累計)	通期予想(修正後)	通期進捗率(修正後)
売上高(連結)	9,916	11,507	86.2%
経常利益(連結)	4,720	5,187	91.0%

単位:百万円

## 売上高



## 経常利益



(単位:百万円、下段は構成比)

	2018年9月期 第3四半期(累計) (連結)	2019年9月期 第3四半期(累計) (連結)		業績概要	2019年9月期 通期予想 (連結)
			前年同期比		
売上高	6,367 (100.0%)	9,916 (100.0%)	+55.7%	■ 大型案件21件成約	11,507 (100.0%)
売上総利益	4,079 (64.1%)	6,606 (66.6%)	+62.0%	■ 増収効果を楽しむ	
販売管理費	1,336 (21.0%)	1,886 (19.0%)	+41.1%	■ 広告宣伝費 +155	
営業利益	2,742 (43.1%)	4,720 (47.6%)	+72.1%	■ 増収効果を楽しむ	5,181 (45.0%)
経常利益	2,736 (43.0%)	4,720 (47.6%)	+72.5%		5,187 (45.1%)
当期純利益	1,878 (29.5%)	3,159 (31.9%)	+68.2%		3,503 (30.4%)
成約件数	94	107	+13.8%	■ 当社単体で順調に推移	140
従業員数	139	158	+13.7%		



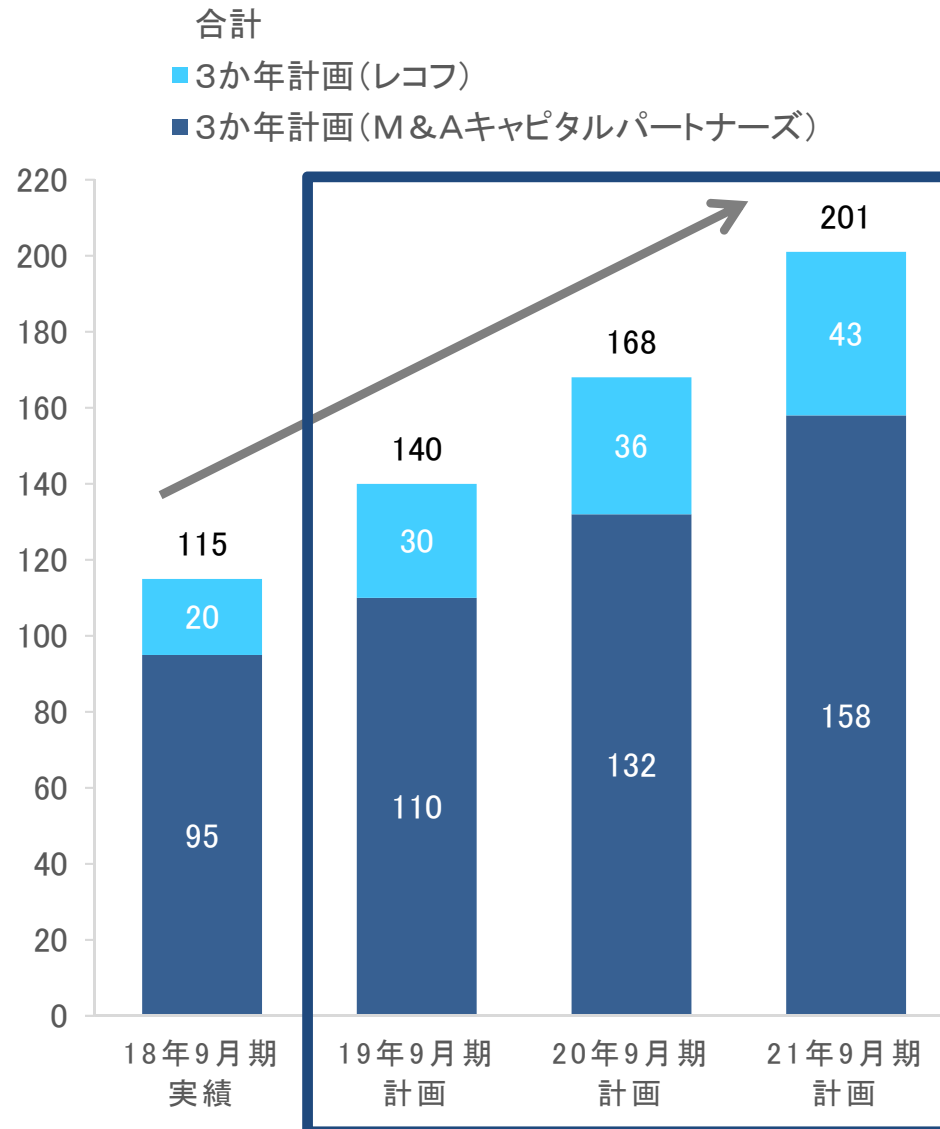
(単位:百万円、下段は構成比)

	2018年9月期末 (連結)	2019年9月期 第3四半期末 (連結)		
			増減額	業績概要
流動資産	12,757 (84.1%)	17,155 (87.5%)	+4,398	■ 現預金 +4,463
固定資産	2,403 (15.9%)	2,449 (12.5%)	+45	■ 繰延税金資産 +171 ■ 敷金及び保証金 +56 ■ のれん △145 (のれん償却)
資産合計	15,161 (100.0%)	19,605 (100.0%)	+4,444	
流動負債	1,768 (11.7%)	2,952 (15.1%)	+1,184	■ 未払法人税等 +742 ■ 賞与引当金 +332
固定負債	218 (1.4%)	217 (1.1%)	△0	
負債合計	1,986 (13.1%)	3,170 (16.2%)	+1,184	
純資産合計	13,174 (86.9%)	16,434 (83.8%)	+3,260	■ 利益剰余金 +3,159
負債・純資産 合計	15,161 (100.0%)	19,605 (100.0%)	+4,444	

## *III* 成長戦略

---

## 成約件数 3か年計画(2019年9月期～2021年9月期)



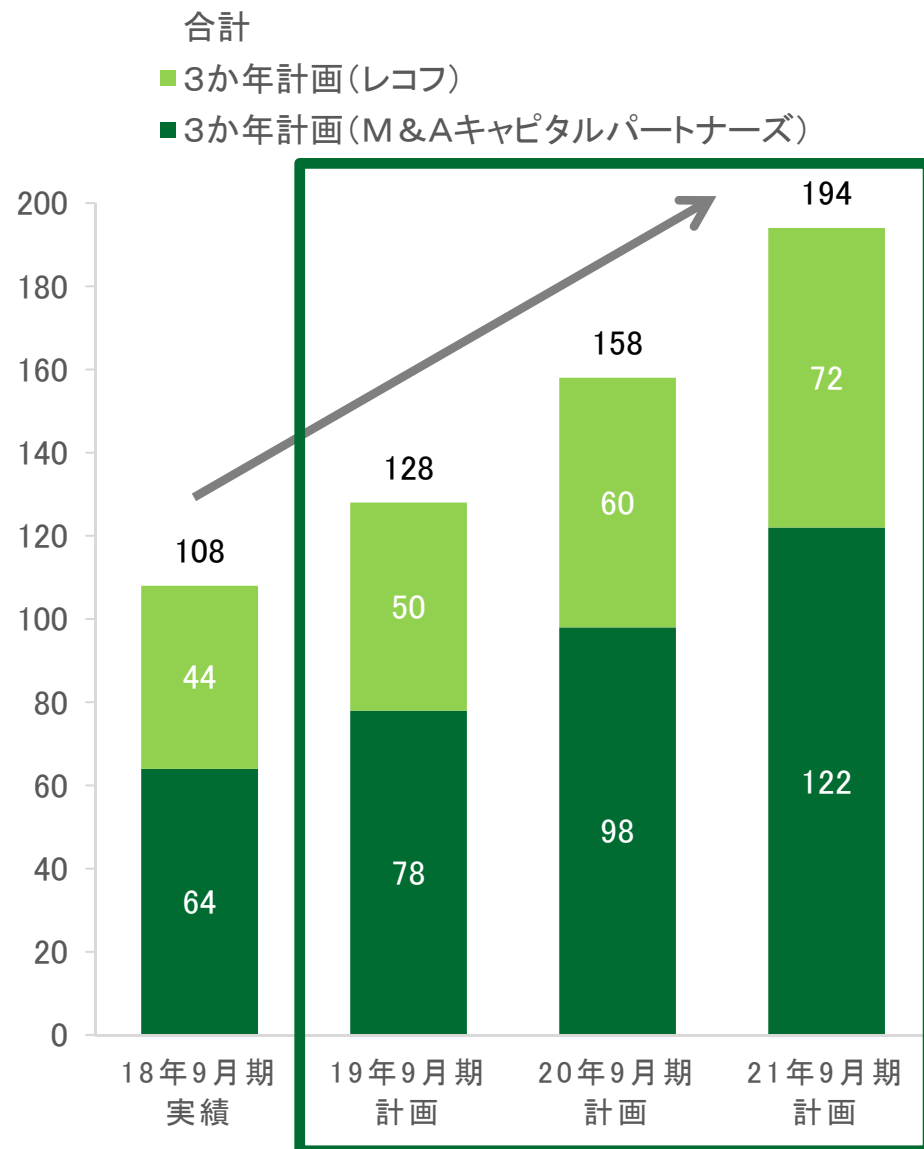
### 【成約件数】

＜グループ共通＞

平均 年20%増

を堅持してまいります。

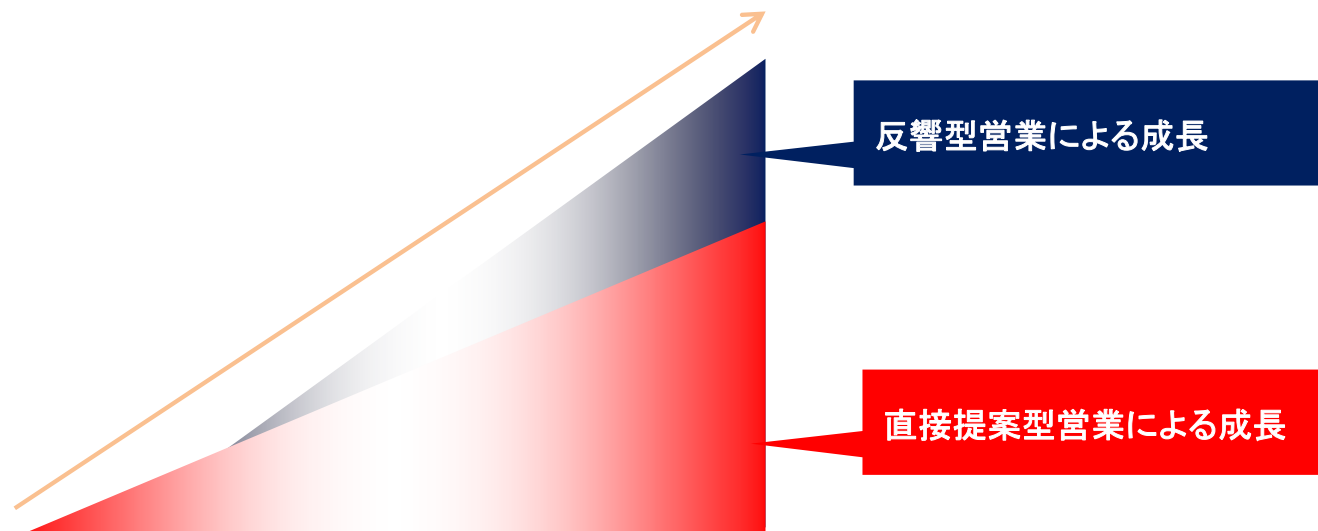
# コンサルタント数 3か年計画(2019年9月期～2021年9月期)



**【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。

## <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、テレビCM、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

	2018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・京都	前期に続き、東京および地方都市での開催の継続強化

### ・テレビCMの実施(2018年8月～継続中)

### ・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

## 2019年9月期 第3四半期(累計) セミナー開催実績

2019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
2018年10月2日	M&Aセミナー	東洋経済新報社 経営者フォーラム(名古屋会場)	200名
2018年10月22日	同	同(東京会場)	700名
2018年11月6日	同	同(大阪会場)	300名
2018年11月14日	同	同(福岡会場)	120名
2019年2月4日	M&Aセミナー	日経産業新聞フォーラム(名古屋会場)	170名
2019年2月6日	同	同(大阪会場)	380名
2019年2月13日	同	同(福岡会場)	200名
2019年3月19日	同	同(東京会場)	550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】





## 2019年9月期 第4四半期 セミナー開催予定

2019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、福岡、名古屋にて、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
2019年7月24日	M&Aセミナー	日経BP総研 経営フォーラム(東京会場)
2019年8月1日	同	同(大阪会場)
2019年8月20日	同	同(福岡会場)
2019年8月28日	同	同(名古屋会場)

#### 【基調講演(東京)】

「時代を超えて新たな価値を創造する」

高倉町珈琲 代表取締役会長 横川 竟氏  
(元すかいらーく社長)

#### 【基調講演(大阪・福岡・名古屋)】

「なぜ、タニタ食堂に乗り出したのか」

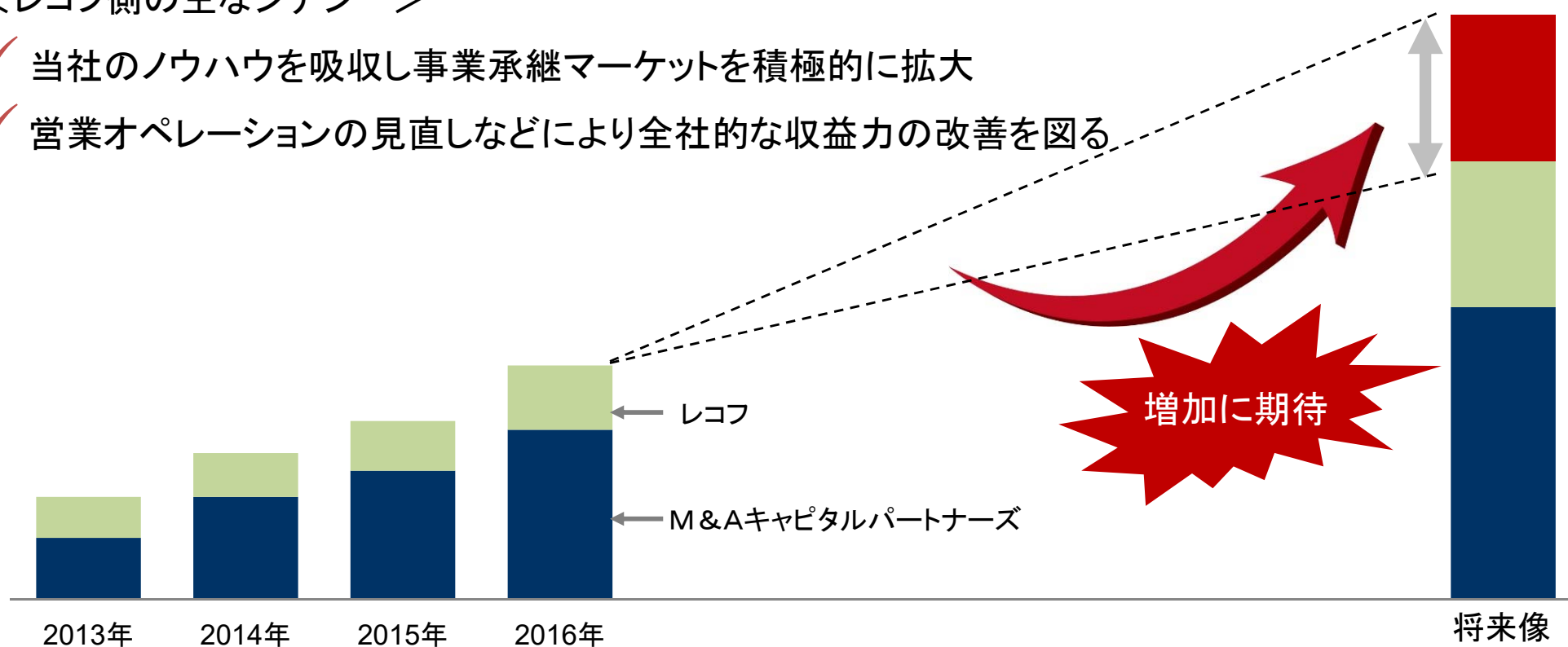
タニタ 代表取締役社長 谷田 千里氏

## <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



<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。