

M&Aキャピタルパートナーズ株式会社

2016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



2016年11月7日

<i>I</i>	会社概要と当社の強み	...	2
<i>II</i>	事業環境	...	8
<i>III</i>	2016年9月期実績	...	12
<i>IV</i>	経営統合と2017年9月期見通し	...	20
<i>V</i>	成長戦略	...	33

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	455,625千円(2016年9月30日現在)
従業員数	50名(2016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

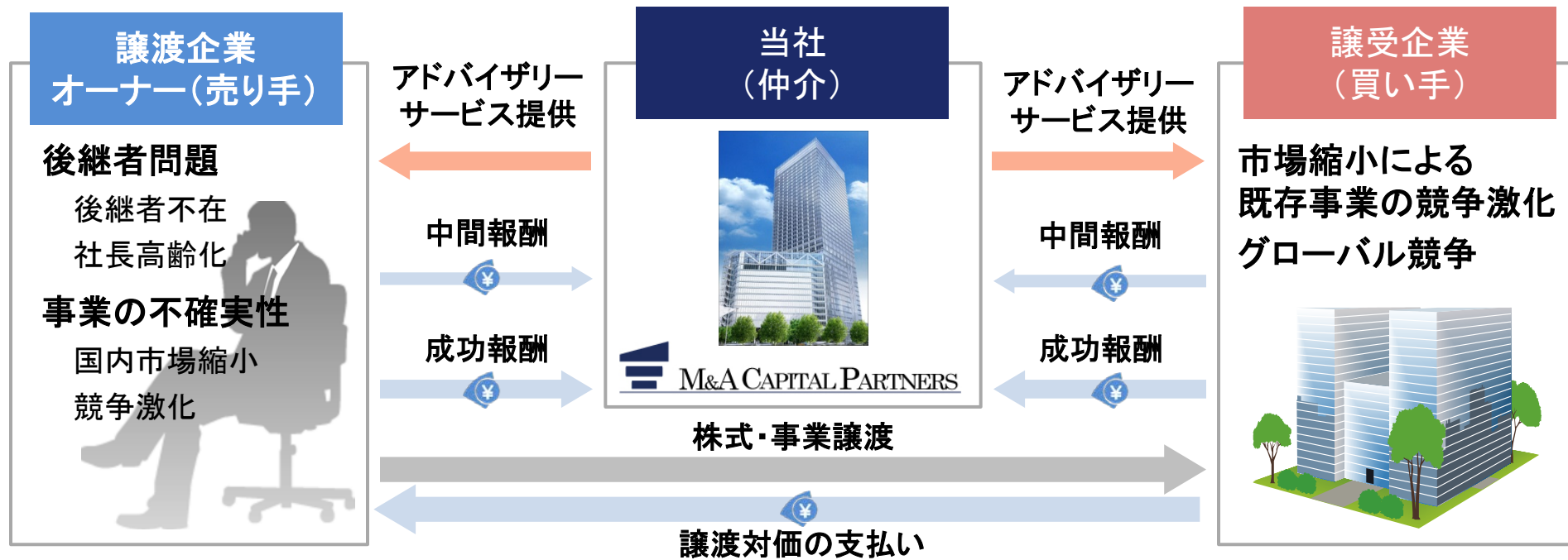
M & A (企業の買収・合併・資本提携など) の仲介事業を主たる業務としている。

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

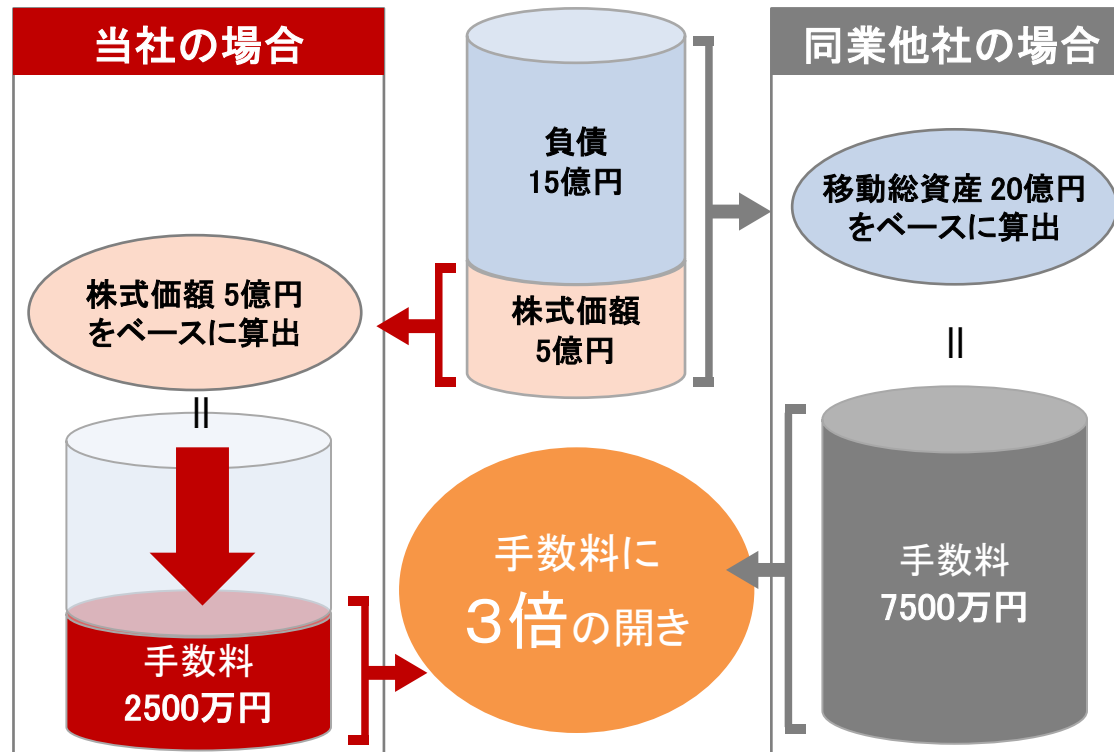


顧客納得性が高い手数料体系

(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%

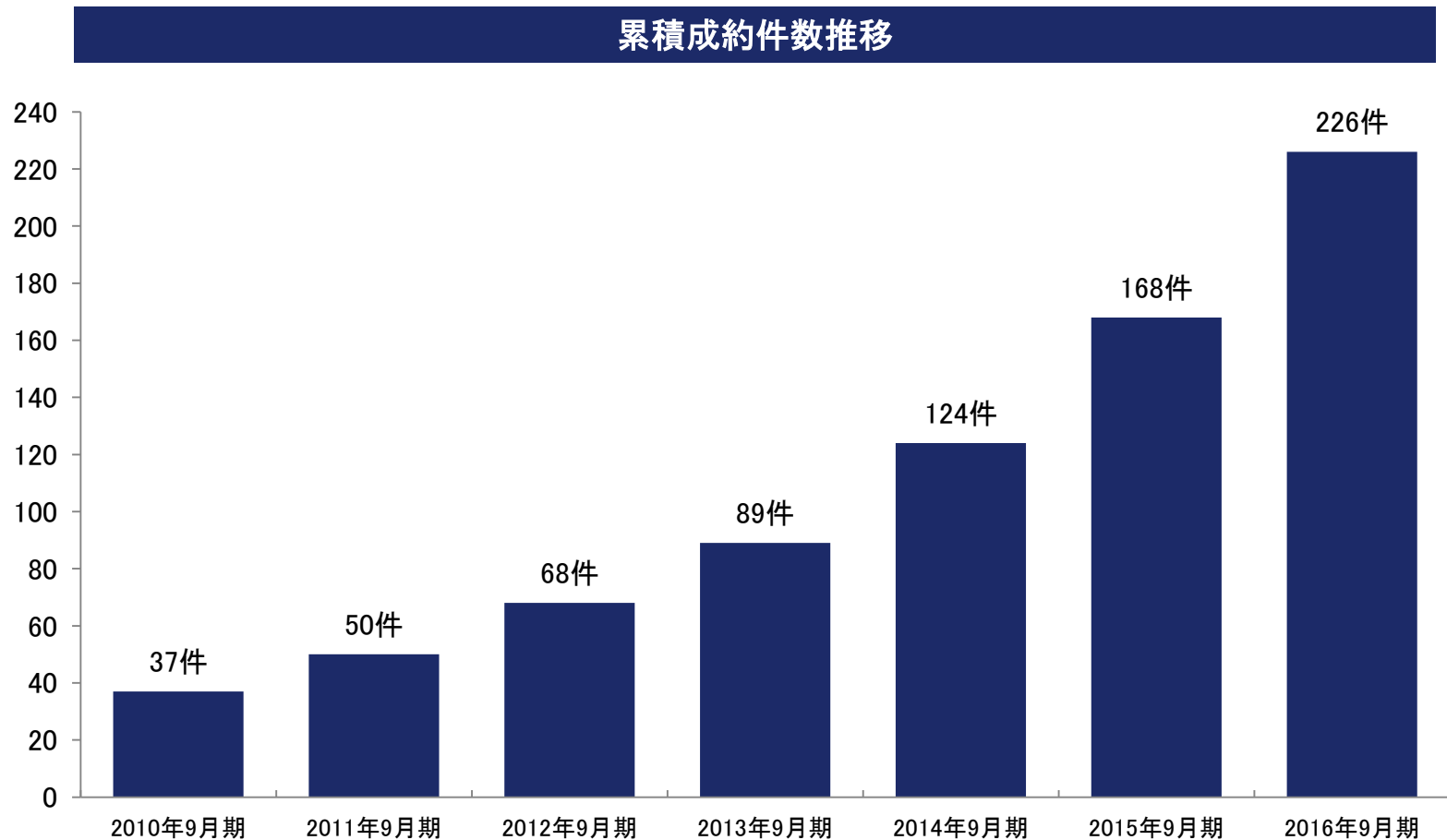
例) 取引金額が20億円の場合の手数料の計算方法

$$\begin{aligned}
 &5\text{億円} \times 5\% = 2500\text{万円} \\
 &+ (10\text{億円} - 5\text{億円}) \times 4\% = 2000\text{万円} \\
 &+ (20\text{億円} - 10\text{億円}) \times 3\% = 3000\text{万円} \\
 &\underline{\hspace{1.5cm}} \\
 &7500\text{万円}
 \end{aligned}$$



安定した成約実績

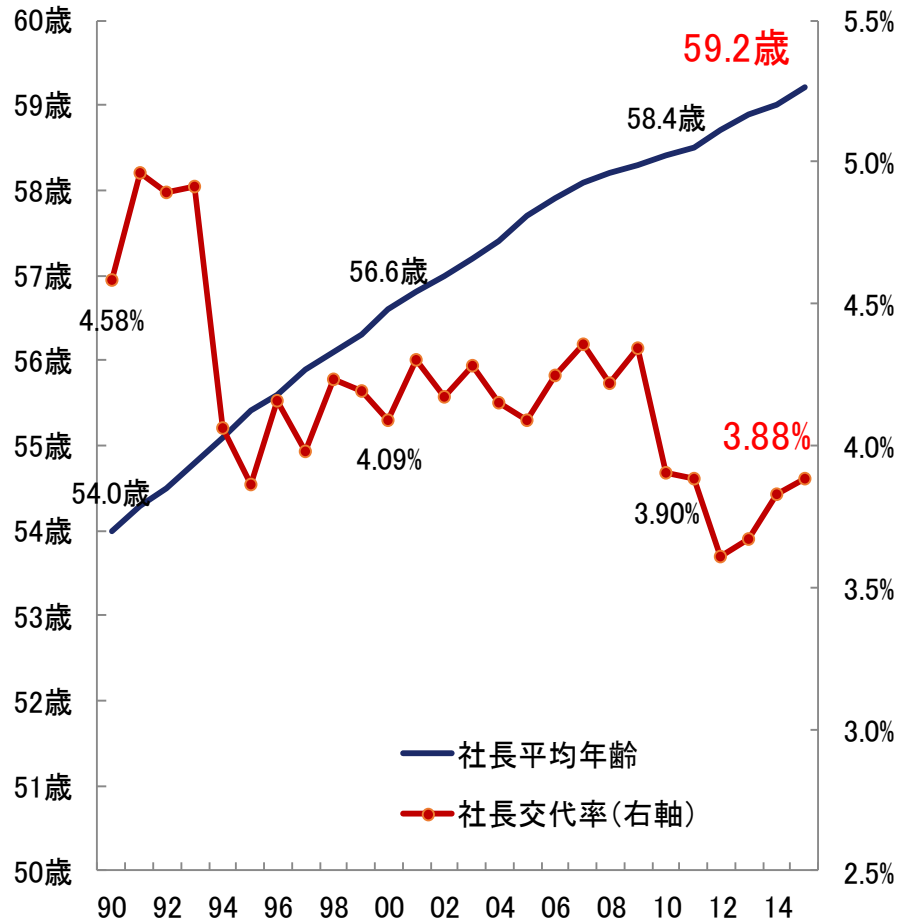
株式譲渡または事業譲渡による、中堅・中小企業の「**事業承継M&Aの提案・助言**」に注力し、安定した成約実績を積み重ねてきた。



II 事業環境

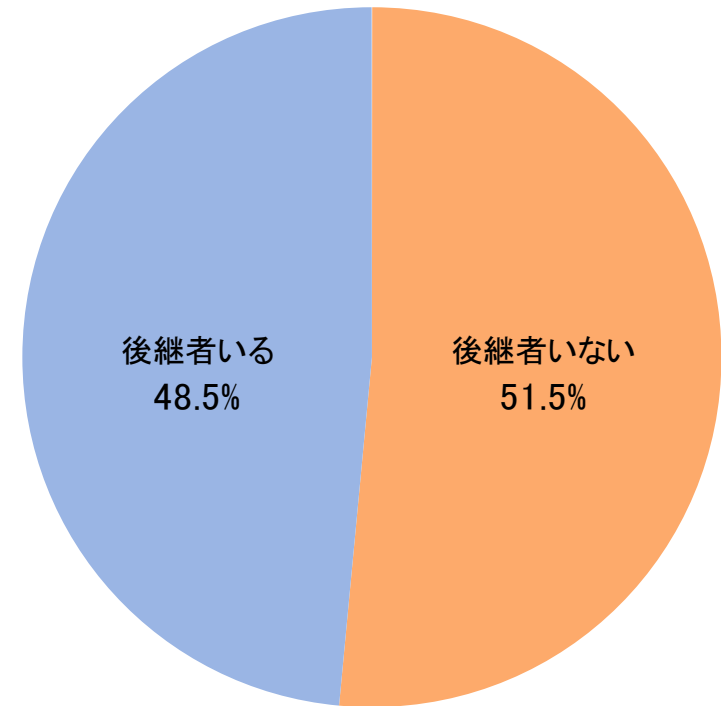
社長の高齢化が進む一方で、後継者不足の企業が過半数を占める

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」

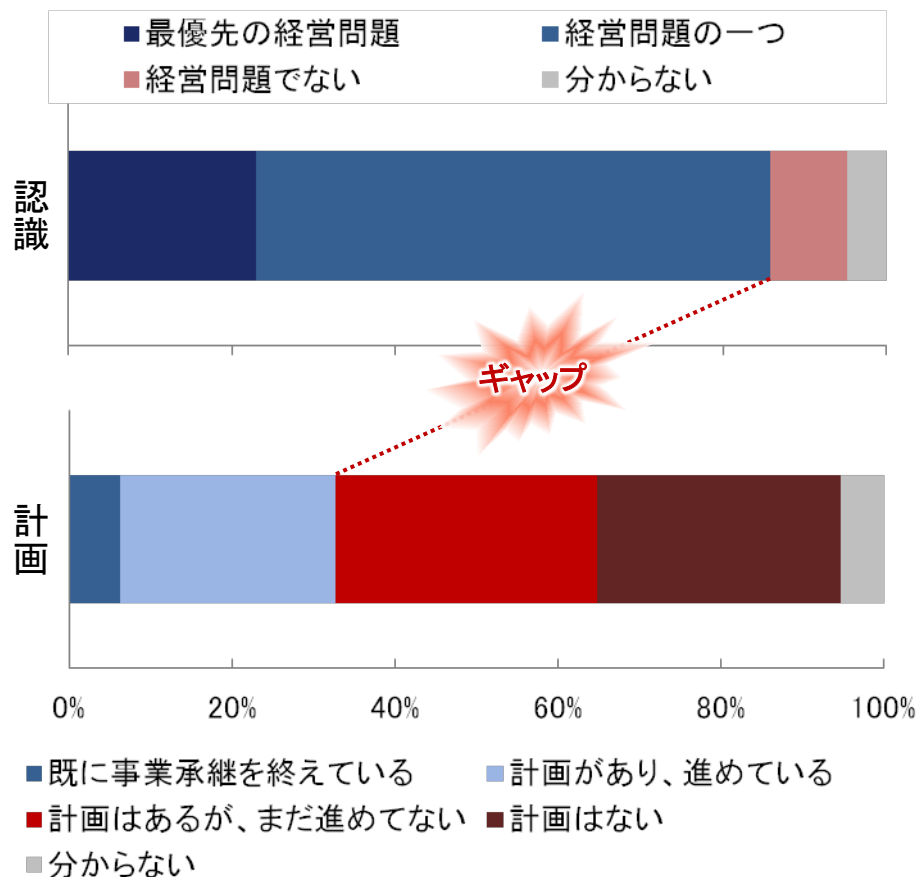
社長が60歳以上の企業における後継者



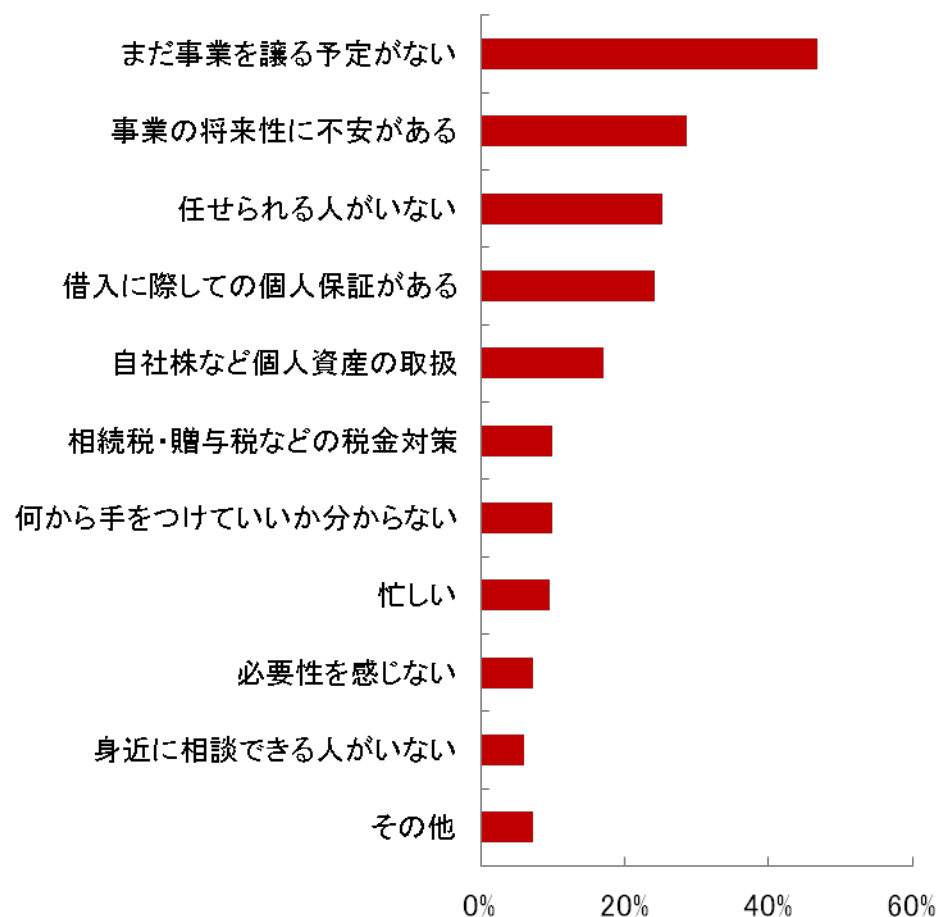
(出所) 帝国データバンク「全国オーナー企業分析」

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

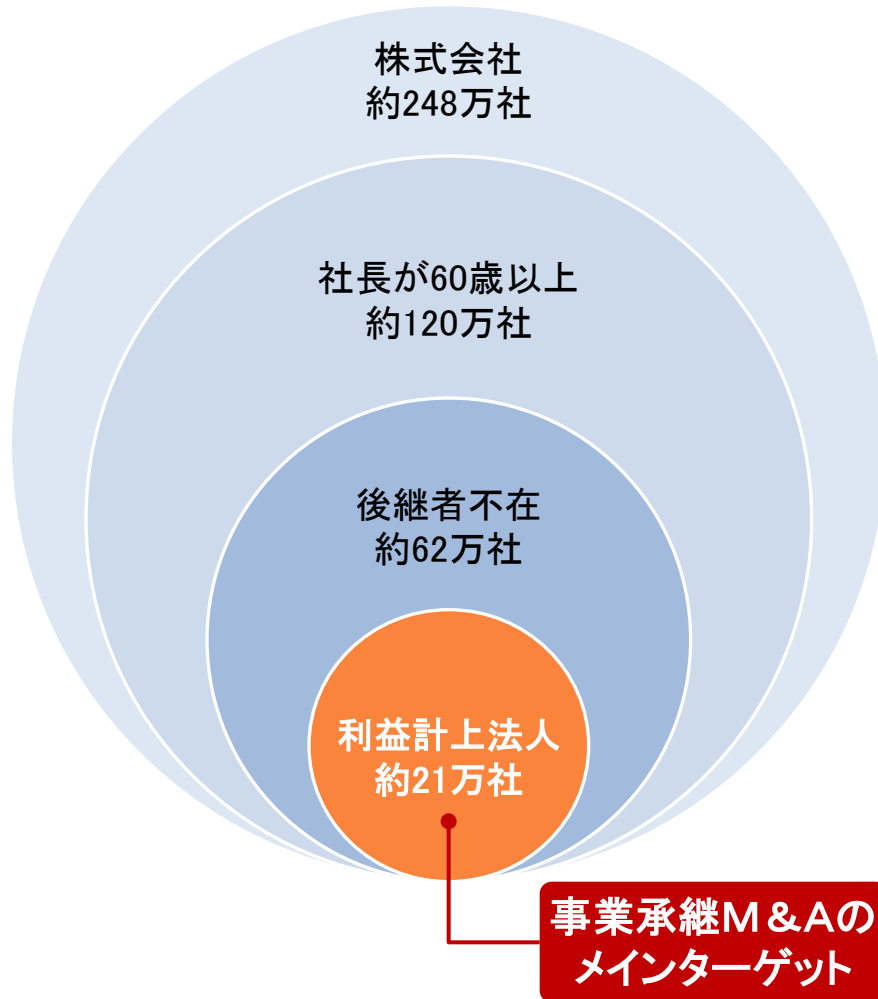


事業承継の計画を進めていない／計画がない理由



(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**21万社程度**と推計

年間の当社仲介実績は58件、**最大手でも220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**

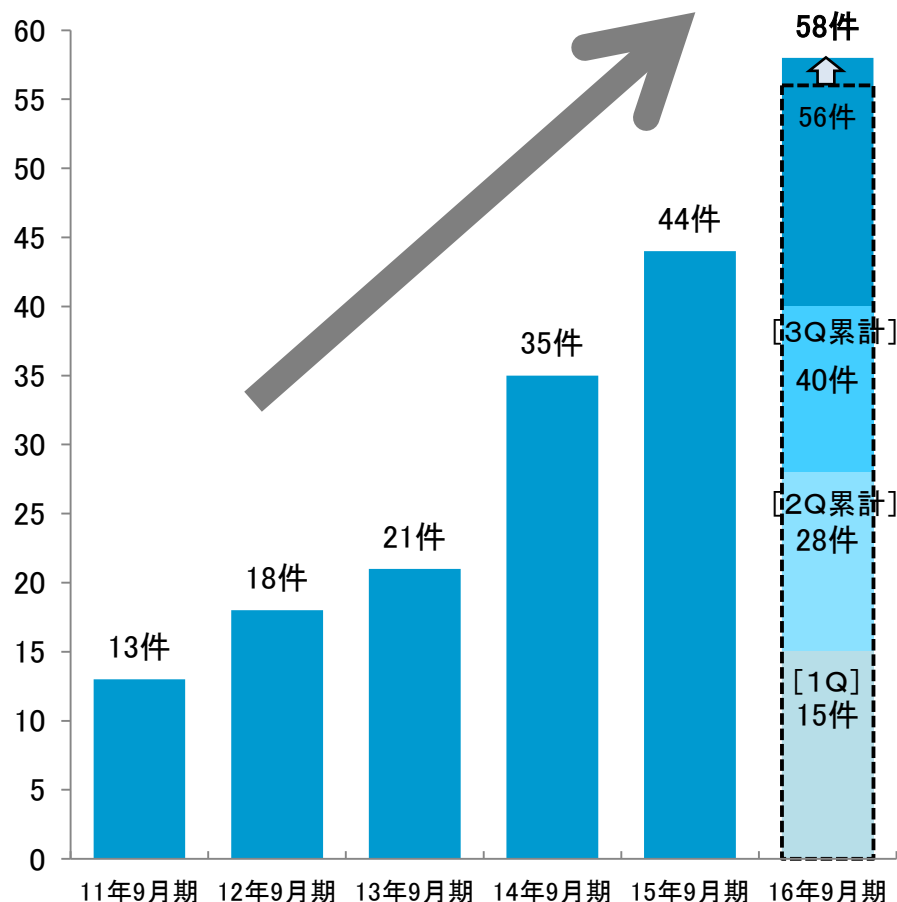
事業承継M&Aを中心とした**M&A仲介事業に注力**

(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 2016年9月期実績

	通期実績	通期予想(修正後)	対通期予想(修正後)
成約件数	58	56	103.6%

成約件数推移



- ・前年同期比 +31.8%
 - ・過去最高の成約件数を達成
 - ・業績予想(修正後)56件をさらに上回り、58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

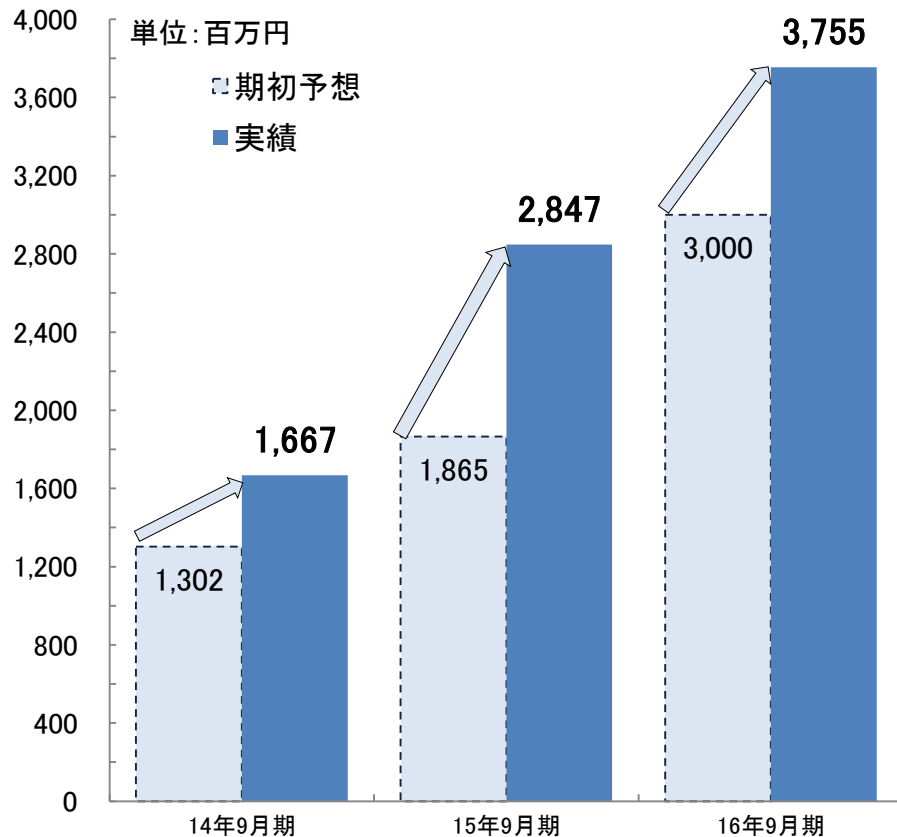
2016年9月期 通期 実績

売上高	3,755百万円	(前年同期比 +31.9%)
経常利益	1,860百万円	(前年同期比 +22.0%)
成約件数	58件	(前年同期比 +31.8%)
コンサルタント数	42名	(前年同期比 +10名)

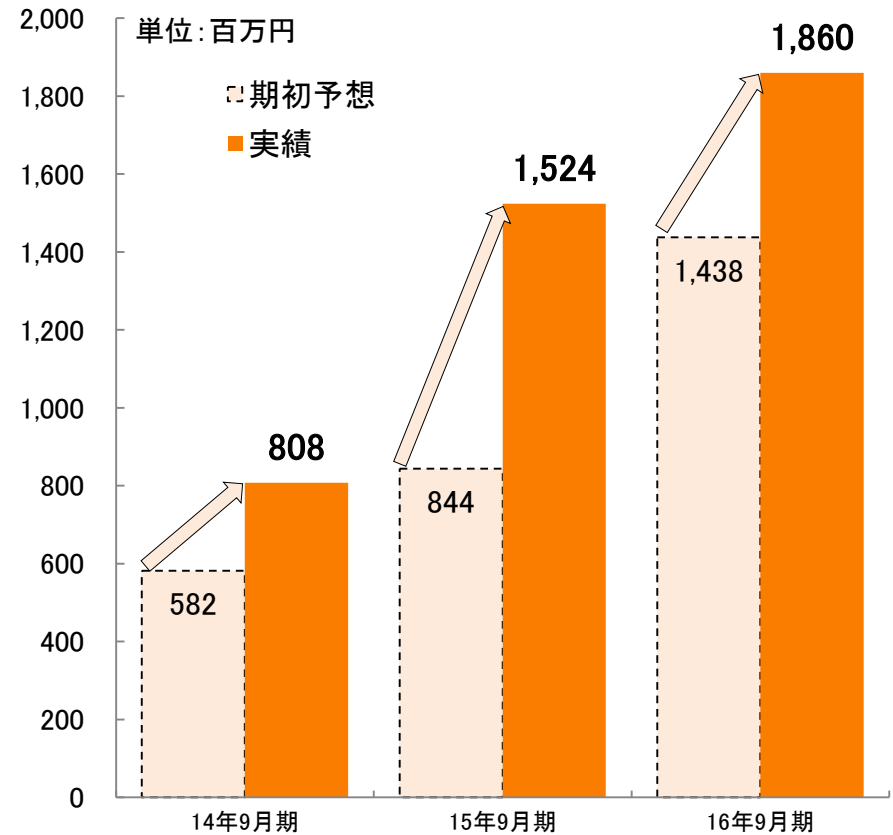
- ・売上高・経常利益ともに通期予想(修正後)をさらに上回り、業績好調
- ・6期連続 増収増益 (過去最高更新)
- ・成約件数も過去最高更新 (⇒コンサルタント数の順調な増加)

・上場後3期連続で、売上高・経常利益ともに期初業績予想を上回る業績

売上高



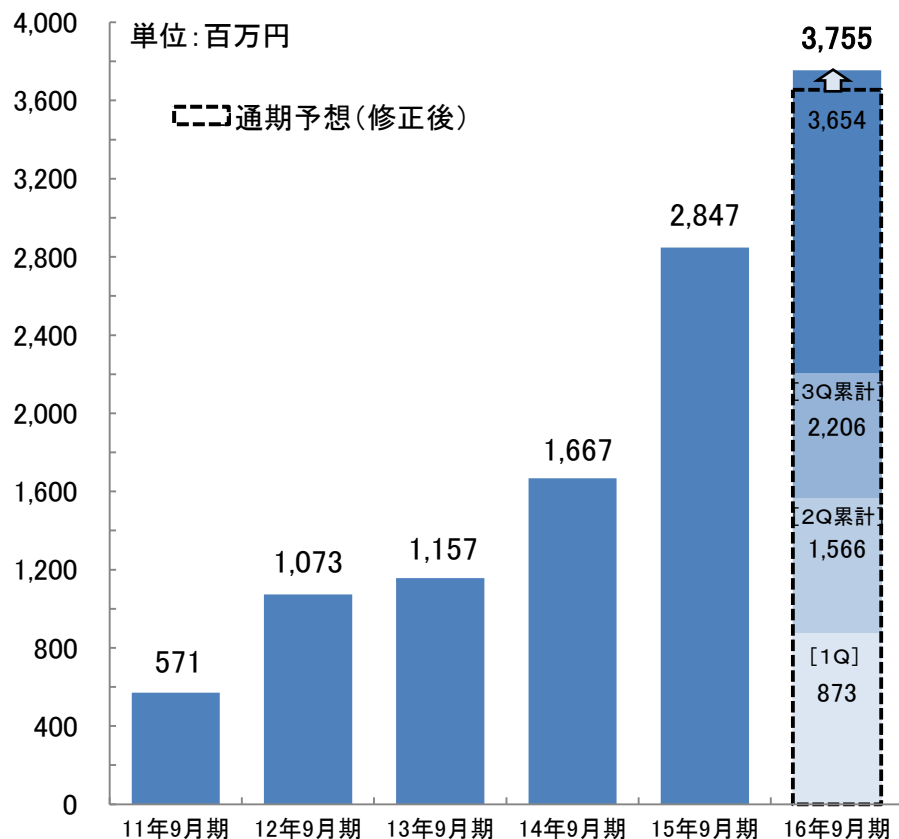
経常利益



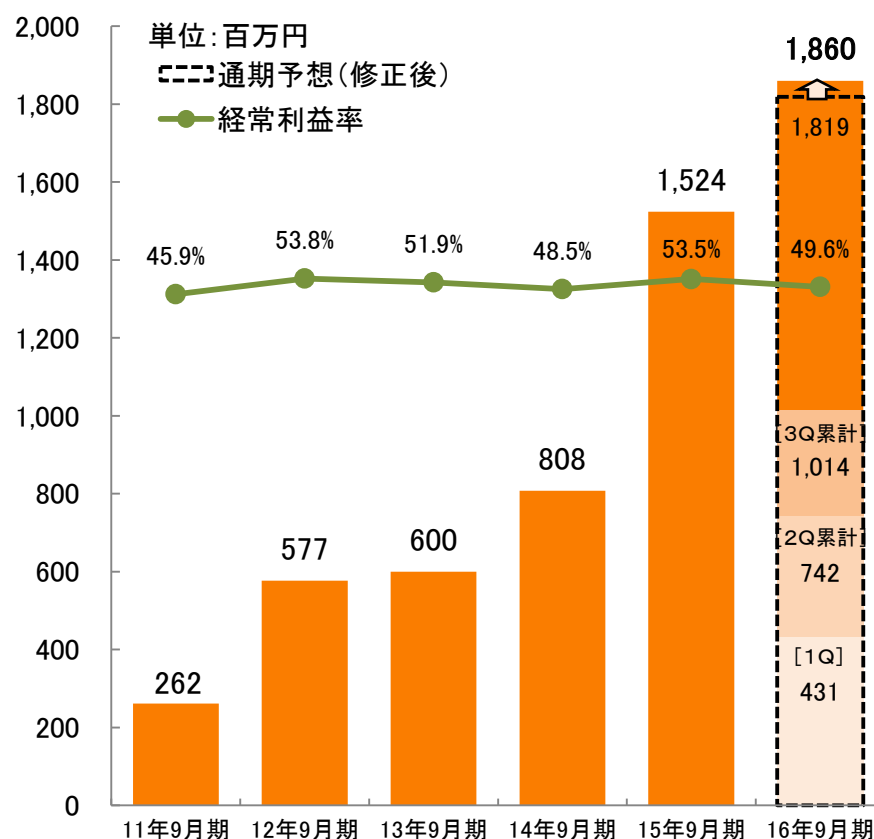
	通期実績	通期予想(修正後)	対通期予想(修正後)
売上高	3,755	3,654	102.8%
経常利益	1,860	1,819	102.3%

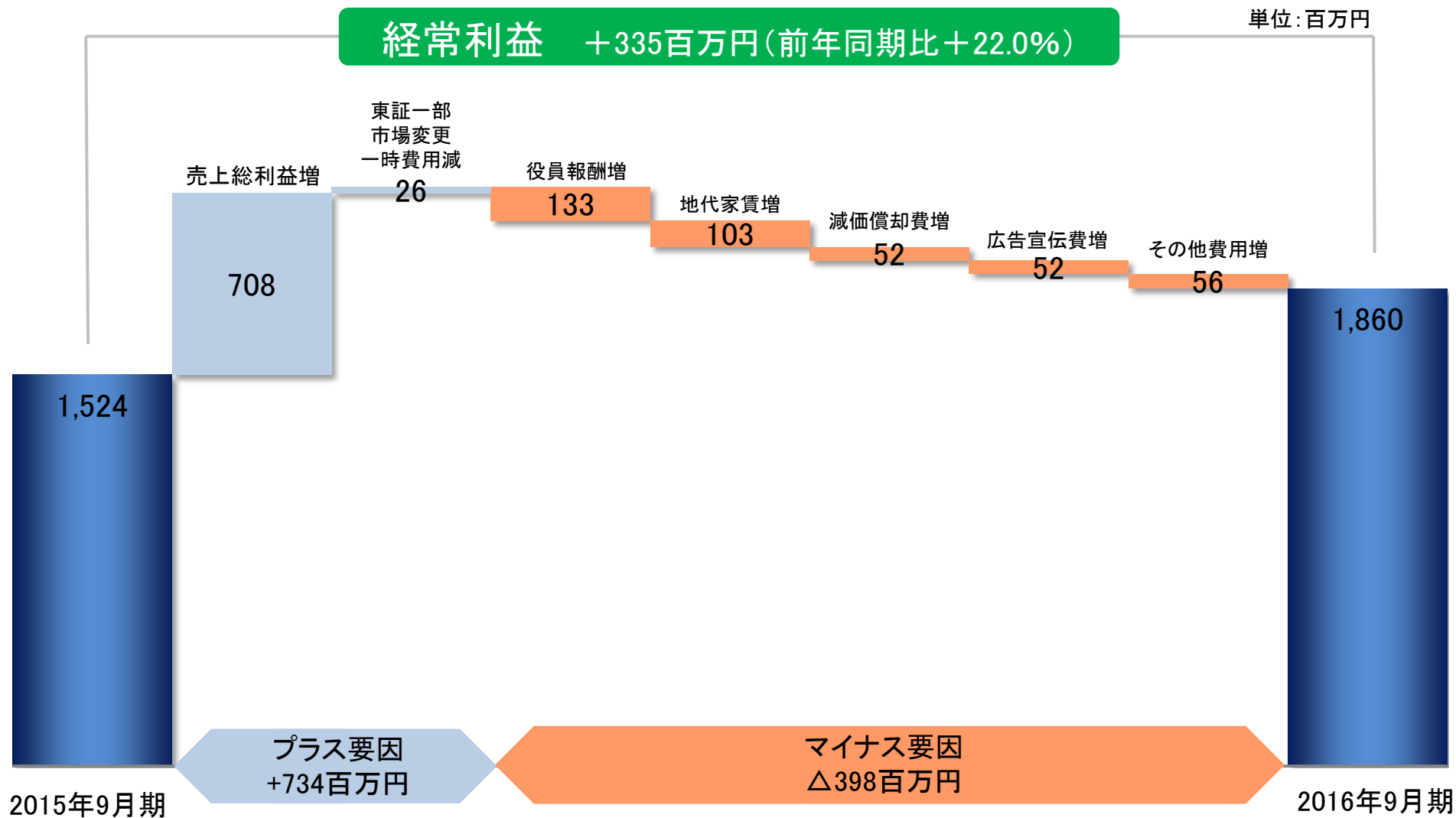
単位:百万円

売上高



経常利益





(単位: 百万円、下段は構成比)

	2015年9月期	2016年9月期		業績概要	2017年9月期 通期予想(単体)
			前年同期比		
売上高	2,847 (100.0%)	3,755 (100.0%)	+31.9%	<ul style="list-style-type: none"> 成約件数が好調に推移 大型案件増加が寄与 	4,034 (100.0%)
売上総利益	1,989 (69.9%)	2,697 (71.8%)	+35.6%	<ul style="list-style-type: none"> 増収効果を楽しむ 	
販売管理費	439 (15.4%)	837 (22.3%)	+90.5%	<ul style="list-style-type: none"> 本社増床による費用増 +164 広告宣伝費増 +52 	
営業利益	1,549 (54.4%)	1,860 (49.5%)	+20.0%	<ul style="list-style-type: none"> 増収効果を楽しむ 	1,926 (47.7%)
経常利益	1,524 (53.5%)	1,860 (49.6%)	+22.0%		1,905 (47.2%)
当期純利益	892 (31.3%)	1,081 (28.8%)	+21.2%		1,288 (31.9%)
成約件数	44	58	+31.8%	<ul style="list-style-type: none"> 過去最高の通期成約件数を達成 	66
従業員数	38	50	+31.6%	<ul style="list-style-type: none"> コンサルタント数の順調な増加 	

(単位:百万円、下段は構成比)

	2015年9月期末	2016年9月期末		
			増減額	主な増減要因
流動資産	4,223 (94.8%)	3,400 (59.2%)	▲823	<ul style="list-style-type: none"> ■ 現預金 ▲841 (定期預金⇒長期預金への振替、期末賞与の支払および法人税等の支払等)
固定資産	230 (5.2%)	2,346 (40.8%)	+2,115	<ul style="list-style-type: none"> ■ 長期預金 +2,000 (定期預金からの振替) ■ 建物附属設備 +117 (本社増床)
資産合計	4,453 (100.0%)	5,746 (100.0%)	+1,292	
流動負債	1,212 (27.2%)	1,394 (24.3%)	+181	
固定負債	— (—%)	— (—%)	—	
負債合計	1,212 (27.2%)	1,394 (24.3%)	+181	
純資産合計	3,241 (72.8%)	4,352 (75.7%)	+1,111	
負債・純資産合計	4,453 (100.0%)	5,746 (100.0%)	+1,292	

IV 経営統合及び2017年9月期の見通し

顧客ニーズのマッチング向上と 幅広い顧客に対する高付加価値なサポートができる体制を構築



ストラクチャー

- ✓ 株式会社レコフ(レコフ社)の株式取得及び株主割当増資の引き受け
- ✓ 株式会社レコフデータ(レコフデータ社)の株式取得

ストラクチャー
選択の理由

- ✓ レコフ社及びレコフデータ社の資本承継
- ✓ レコフ社の資本増強(無借金経営へ)

取得価額総額

約3,000百万円(株式取得及び株主割当増資の合計)

※当該関係者から独立した第三者機関である株式会社プルータス・コンサルティング(東京都千代田区)による価値評価(DCF法)に基づき、かかる評価額の範囲内において合理的に決定

株式取得日及び
増資効力発生日

2016年10月27日

【概要】

M&A情報・データサイト

MARR Online 「マールオンライン」

会社名 : 株式会社レコフ
 設立 : 1987年12月10日
 所在地 : 東京都千代田区麴町4-1-1
 代表者 : 代表取締役会長 恩地 祥光
 代表取締役社長 稲田 洋一
 役員 : 取締役 西山 茂
 取締役 弥郡 雅子
 監査役 古谷 憲二
 従業員 : 49名
 事業内容 : M&A戦略立案
 M&A案件創出・実行
 エグゼキューション支援
 ポストマージャー支援
 クロスボーダーM&A支援

会社名 : 株式会社レコフデータ
 設立 : 2008年4月1日
 所在地 : 東京都千代田区麴町4-1-1
 代表者 : 代表取締役 岩口 敏史
 役員 : 取締役 弥郡 雅子
 取締役 恩地 祥光
 監査役 古谷 憲二
 従業員 : 15名
 事業内容 : 書籍、雑誌等の企画出版
 情報処理・提供サービス
 セミナー研修会の企画運営

【沿革】

- 1987年12月 創業者吉田允昭が(株)レコフ事務所(現(株)レコフ)設立

- 1995年 1月 M&A専門月刊誌「MARR(マール)」創刊

- 2004年 5月 本社移転(千代田区平河町より千代田区麴町)

- 2005年 3月 企業価値評価等のコンサルティング業務である株式会社森山弘和事務所を完全子会社とし経営統合
 同年 10月 グローバルM&Aに正式加盟

- 2008年 4月 M&Aデータベース・M&A専門誌「MARR」の事業部を、新会社「株式会社レコフデータ」として分離・独立

- 2010年 6月 恩地祥光が代表取締役社長に就任

- 2016年10月 M&Aキャピタルパートナーズ株式会社と経営統合

- 2016年10月 恩地祥光が代表取締役会長に、稲田洋一が代表取締役社長に就任

本件の背景

顧客動向

顧客の拡大及びニーズ多様化

- ✓ 事業承継を背景とした中堅・中小企業へのM&Aサービスの拡大
- ✓ 案件数・規模共に大きく拡大
- ✓ 国内市場の縮小・成熟化による業界再編
- ✓ 新興国を中心とした海外進出ニーズの存在
- ✓ ROEを意識した上場会社の事業の選別と淘汰の流れ

事業環境

競争の激化やサービスの多様化

- ✓ 大手証券・銀行の中小マーケットへの進出
- ✓ 同業他社の事業承継マーケット強化の動き
- ✓ 求められるサービス内容の変化

本件の目的

- ✓ 異なるビジネスモデルの融合による事業領域の拡大
- ✓ ノウハウの共有によるサービスレベルの質的な向上
- ✓ 総合M&Aファームへの飛躍

両社の英知を結集し世界最高峰の投資銀行を目指す

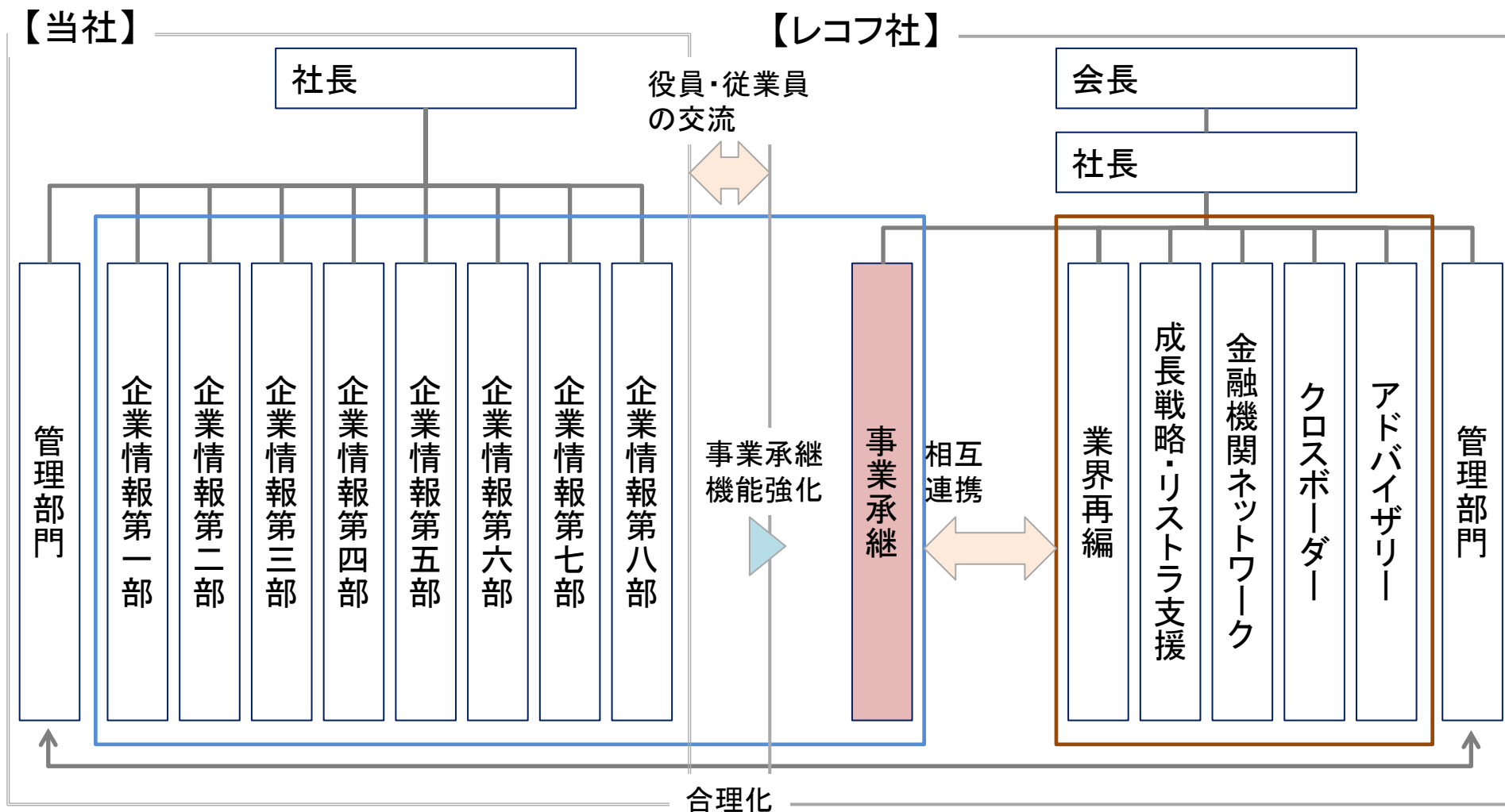
豊富な情報と幅広いネットワークによりM&A案件を創造し、蓄積したノウハウで課題解決を図ることで、クライアントへの最大貢献を目指す



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

役職名	氏名	現職
代表取締役社長	中村 悟	当社代表取締役社長
取締役	十亀 洋三	当社取締役 兼 企業情報第一部長
取締役	上原 大輔	当社取締役企画管理部長
取締役※	恩地 祥光	株式会社レコフ代表取締役会長
取締役※	稲田 洋一	株式会社レコフ代表取締役社長
社外取締役	西澤 民夫	当社社外取締役
社外監査役	邊田 信行	当社社外監査役
社外監査役	藤本 幸弘	当社社外監査役
社外監査役	中森 真紀子	当社社外監査役

※ 恩地祥光氏及び稲田洋一氏については、当社の平成28年12月21日開催予定の定時株主総会に取締役候補として上程する予定です。





POINT 1

国内M&Aにおける高い営業シナジー



POINT 2

事業領域の拡大・サービスメニューの拡充



POINT 3

クロスボーダー(海外)M&Aサービスの拡充



POINT 4

認知度とブランド価値の向上



1 国内M&Aにおける高い営業シナジー

- ✓ お互いの強みを補完し合える関係
- ✓ 案件情報の共有化により、より速くより効率的な成約が可能
- ✓ 両社が事業承継マーケットを強化することにより成長を加速



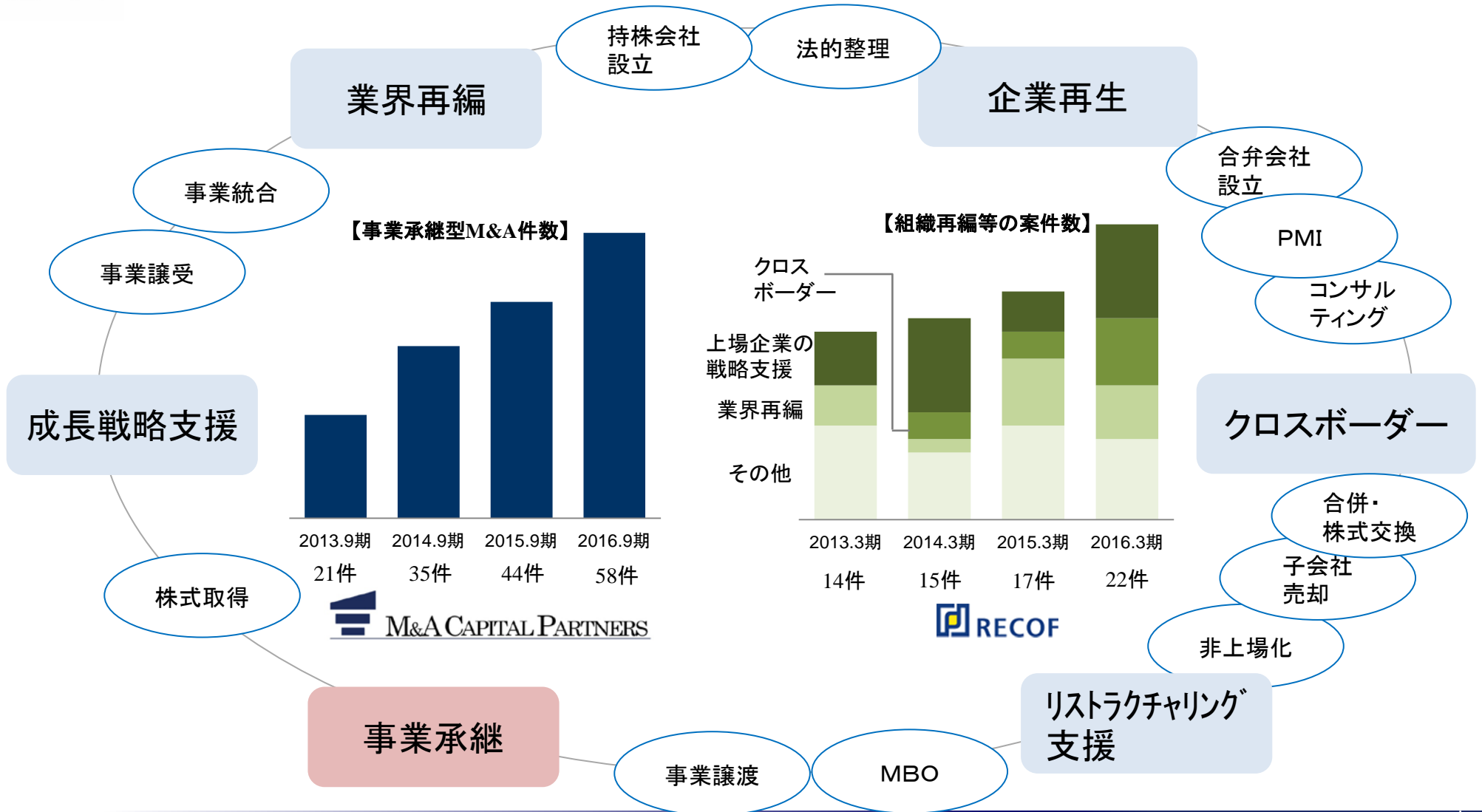
- ① 約1.6万社の顧客基盤
- ② 事業承継M&Aにおける高い実績
- ③ 調剤業界での圧倒的な実績
- ④ 譲渡案件の発掘力
- ⑤ 中小企業への事業承継提案力
- ⑥ 上場会社としての信用力
- ⑦ 大型セミナーの推進力



- ① 約2万社の顧客基盤
- ② 業界再編M&Aでの高い実績
- ③ 流通業界含む幅広い業界での実績
- ④ 豊富な上場企業トップへのアクセス
- ⑤ 金融機関との幅広いネットワーク
- ⑥ パイオニア(創業29年)としてのブランド
- ⑦ 業界誌MARRの認知度・ブランド



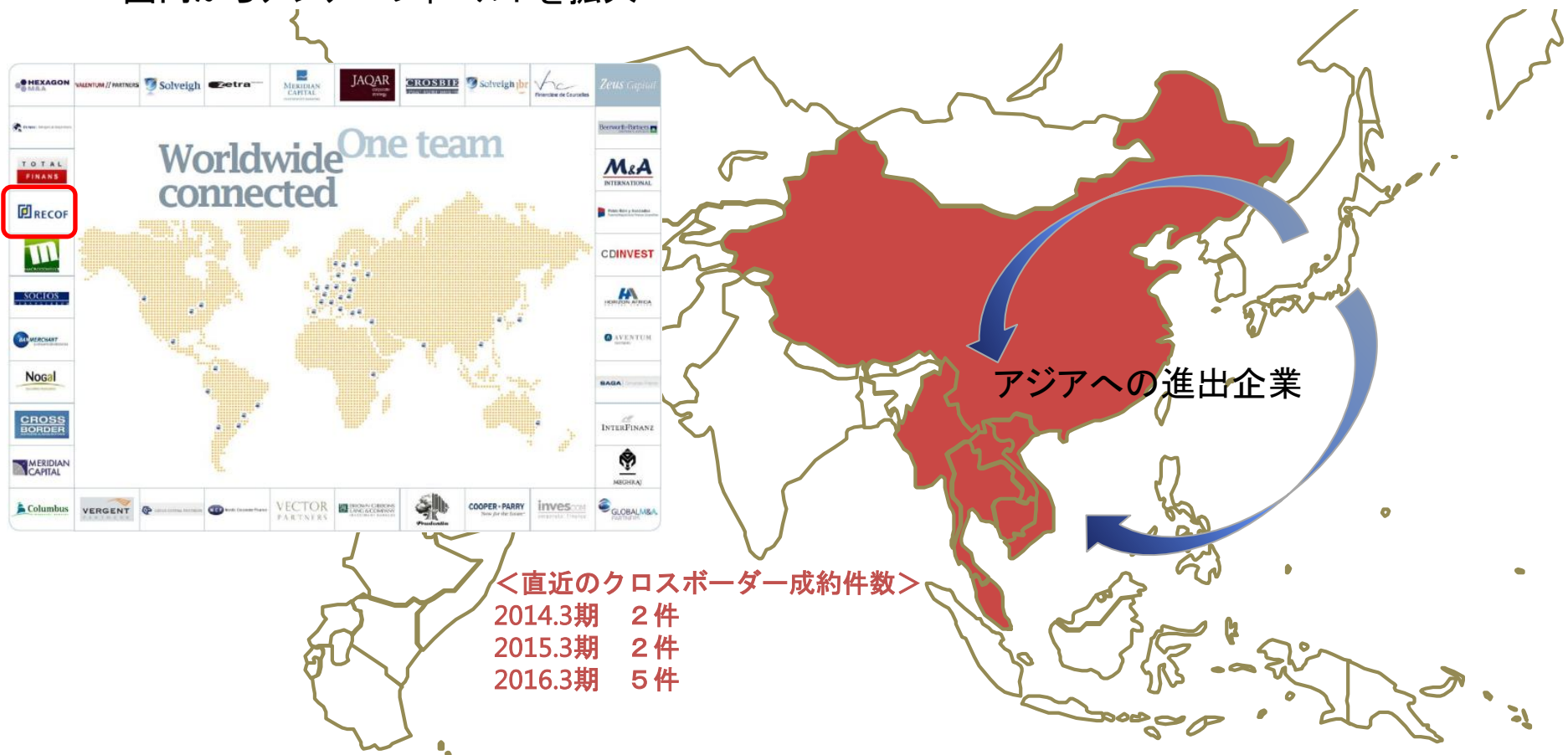
2事業領域の拡大・サービスメニューの拡充





3クロスボーダー(海外)M&Aサービスの拡充

- ✓ レコフ社が持つクロスボーダー案件のノウハウを展開
- ✓ アジアを中心に進出する企業のサポート
- ✓ 国内からアジアへフィールドを拡大





4 認知度とブランド価値の向上

- ✓ 当社の東証一部上場会社としての信用力
- ✓ レコフ社のM&A業界での業歴(創業29年)とブランドの融合
- ✓ レコフデータ社が21年間で確立した国内M&Aにおけるデータベースの質及び量。
- ✓ レコフデータ社が有する産学連携またはメディアリレーションにより、大型セミナーやWEB等を通じて、これまで以上に多くの関連情報が集まることが期待される



4会場開催!!

東洋経済新報社 経営者フォーラム
経営者のための
新・成長
ストーリー2020

名古屋	東京
11.9(水)	11.8(火)
大阪	福岡
10.21(金)	11.30(水)

参加無料

木村 清氏
大阪・福岡会場
株式会社喜代村
代表取締役社長 (すしざんまい 創業者)

吉村 元久氏
東京・名古屋会場
株式会社ヨシムラ・フード・ホールディングス
代表取締役CEO

開催概要・プログラムはこちら



M&A情報・データサイト
MARR Online [マールオンライン]

M&A専門誌
MARR... 4

2017年9月期 連結業績予想

売上高	5,941百万円	(前年同期比	- %)
経常利益	2,123百万円	(前年同期比	- %)
親会社株主に帰属する当期純利益	1,506百万円	(前年同期比	- %)
成約件数	86件	(前年同期比	- %)

【単体(参考)】

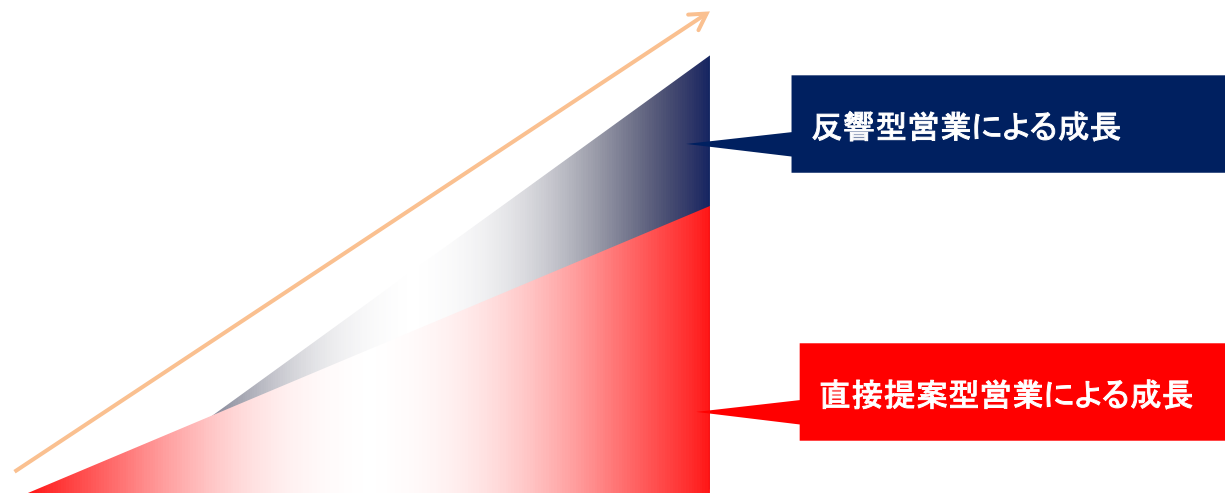
・売上高4,034百万円、経常利益1,905百万円、当期純利益1,288百万円、成約件数66件

- ・連結決算開始に伴い連結業績予想を開示
- ・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

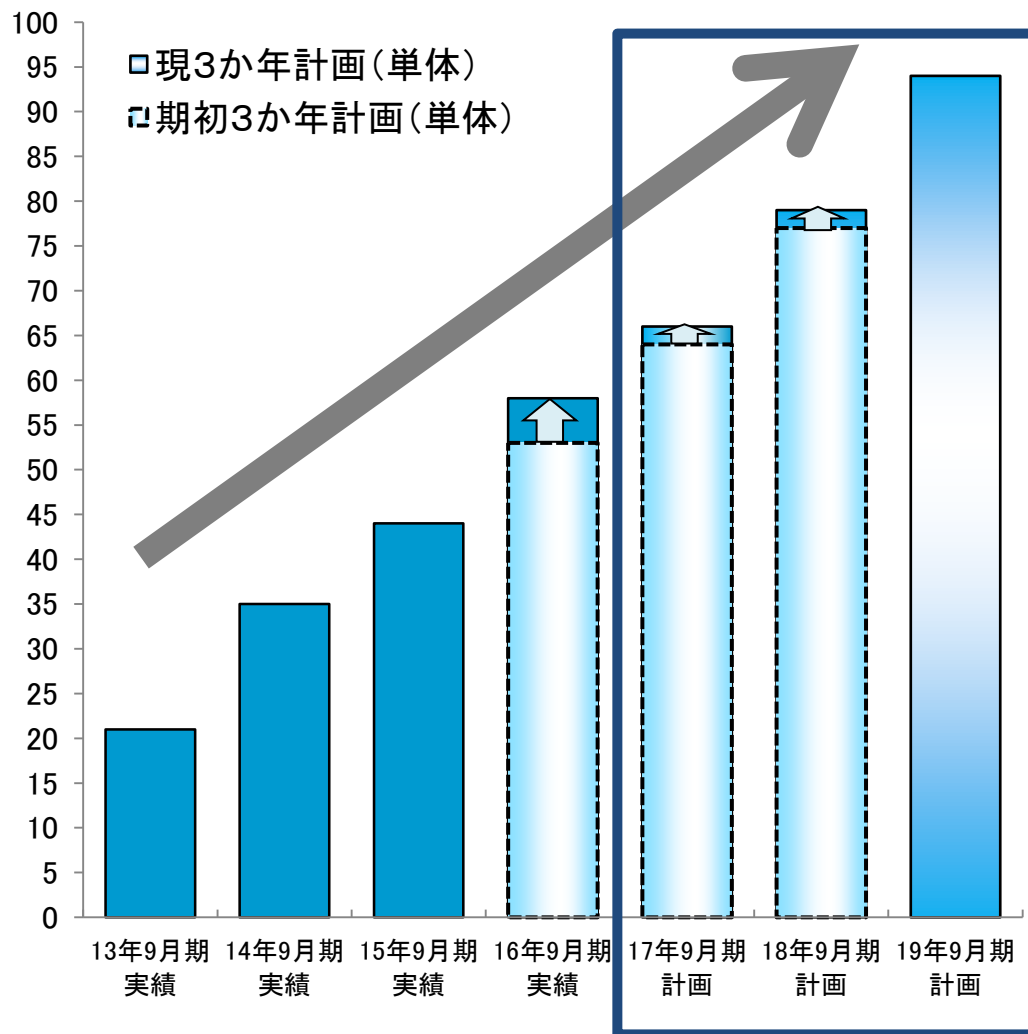
V 成長戦略

<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（単体）（2017年9月期～2019年9月期）

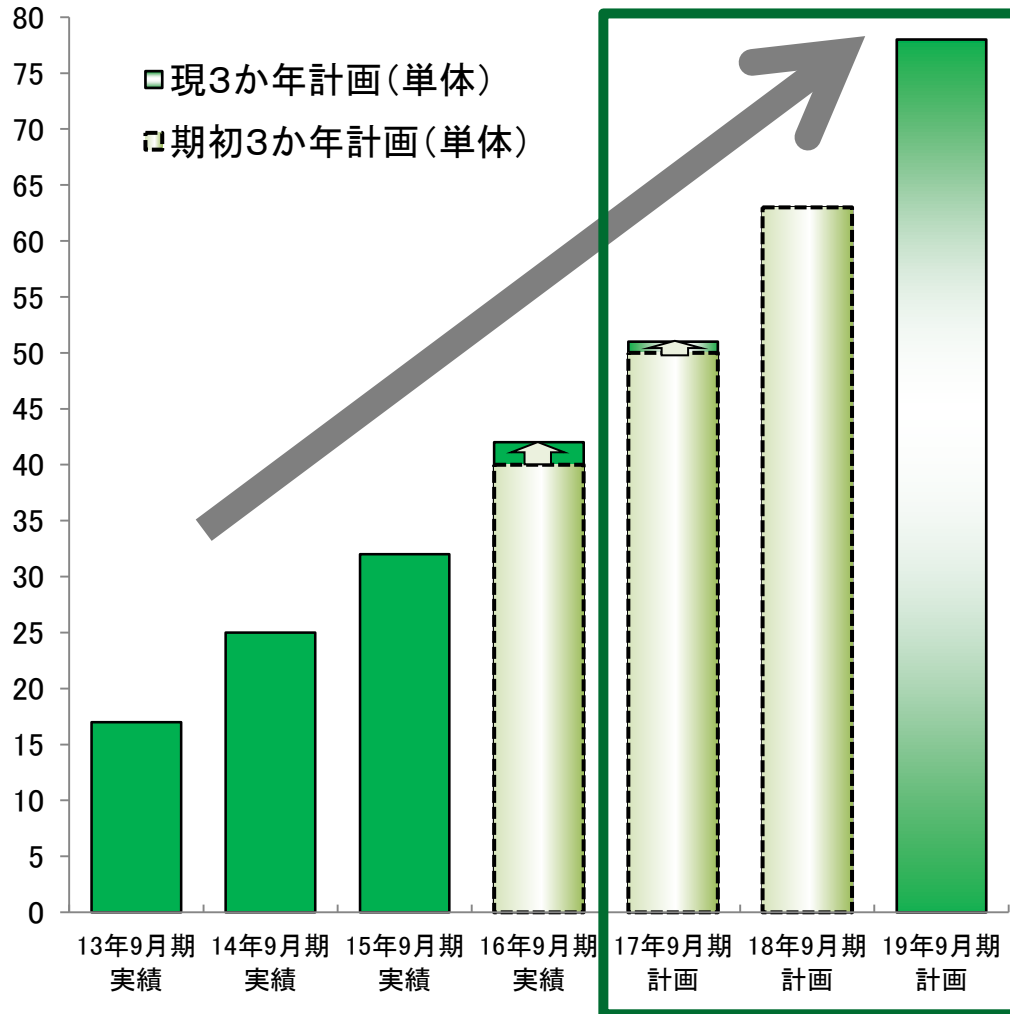


【成約件数】

平均 年20%増（単体）

を堅持してまいります。

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。

<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

2016年9月期 セミナー開催実績

2016年9月期 においては、東京、大阪、名古屋、福岡、仙台にて大規模M&Aセミナーを計12回開催いたしました。

開催日	種別	セミナー名	申込者
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)	550名
2015年10月28日	同	同(大阪会場)	250名
2015年11月5日	同	同(名古屋会場)	150名
2015年11月19日	同	同(福岡会場)	100名
2016年3月4日	M&Aセミナー	日経産業新聞フォーラム(大阪会場)	310名
2016年3月8日	同	同(東京会場)	630名
2016年3月10日	同	同(名古屋会場)	140名
2016年3月11日	同	同(福岡会場)	180名
2016年7月14日	M&Aセミナー	日経BPビジョナリー経営研究所 経営フォーラム(名古屋会場)	370名
2016年7月15日	同	同(東京会場)	820名
2016年8月10日	同	同(大阪会場)	400名
2016年8月29日	同	同(仙台会場)	100名

2017年9月期 第1四半期 セミナー開催予定

2017年9月期 第1四半期においては、大規模M&Aセミナーを、大阪会場、東京会場、名古屋会場、福岡会場にて、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
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)
2016年11月8日	同	同(東京会場)
2016年11月9日	同	同(名古屋会場)
2016年11月30日	同	同(福岡会場)

【基調講演(大阪・福岡)】

「マグロ大王が語る、商売の原点」

喜代村社長(すしざんまい創業者) 木村清氏

【基調講演(東京・名古屋)】

「食品業界における中小企業の活性化・再生支援」

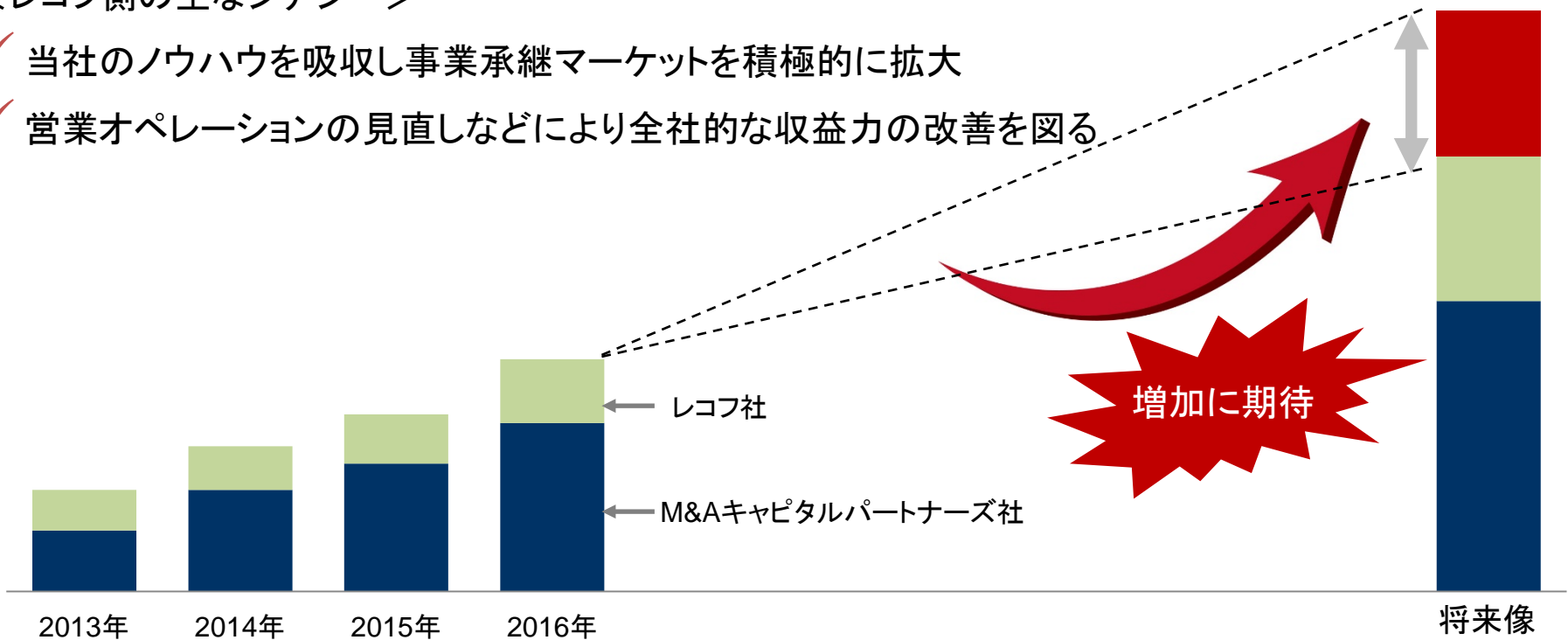
ヨシムラ・フード・ホールディングスCEO 吉村元久氏

<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



(注)両社の決算期が異なるため、1年間に決算期を迎える案件数にて集計

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。