

# M&Aキャピタルパートナーズ株式会社

## 2018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



2018年10月31日

---

<i>I</i>	会社概要と当社の強み	...	2
<i>II</i>	事業環境	...	9
<i>III</i>	2018年9月期実績と2019年9月期見通し	...	13
<i>IV</i>	成長戦略	...	22

---

# *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9月30日現在）
従業員数	連結 143名 単体 75名（2018年9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

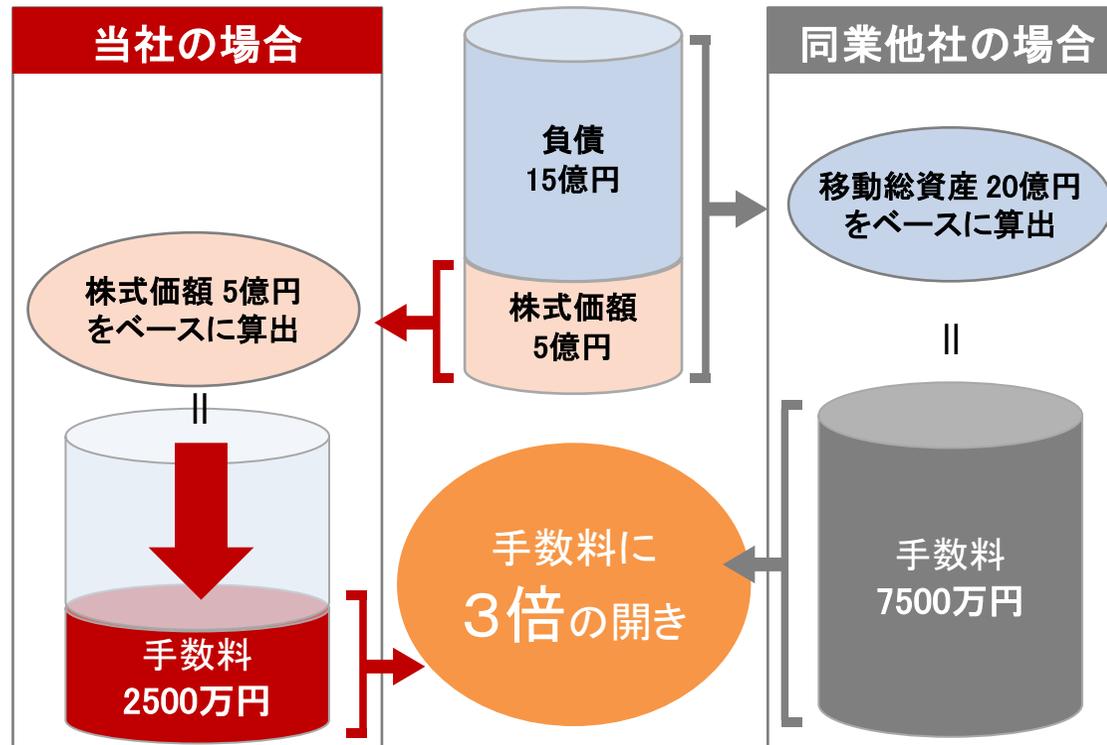


## 顧客納得性が高い手数料体系

### (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

$$\begin{aligned}
 &5\text{億円} \times 5\% = 250\text{万円} \\
 &+ (10\text{億円} - 5\text{億円}) \times 4\% = 200\text{万円} \\
 &+ (20\text{億円} - 10\text{億円}) \times 3\% = 300\text{万円} \\
 &\underline{\hspace{1.5cm}} \\
 &750\text{万円}
 \end{aligned}$$

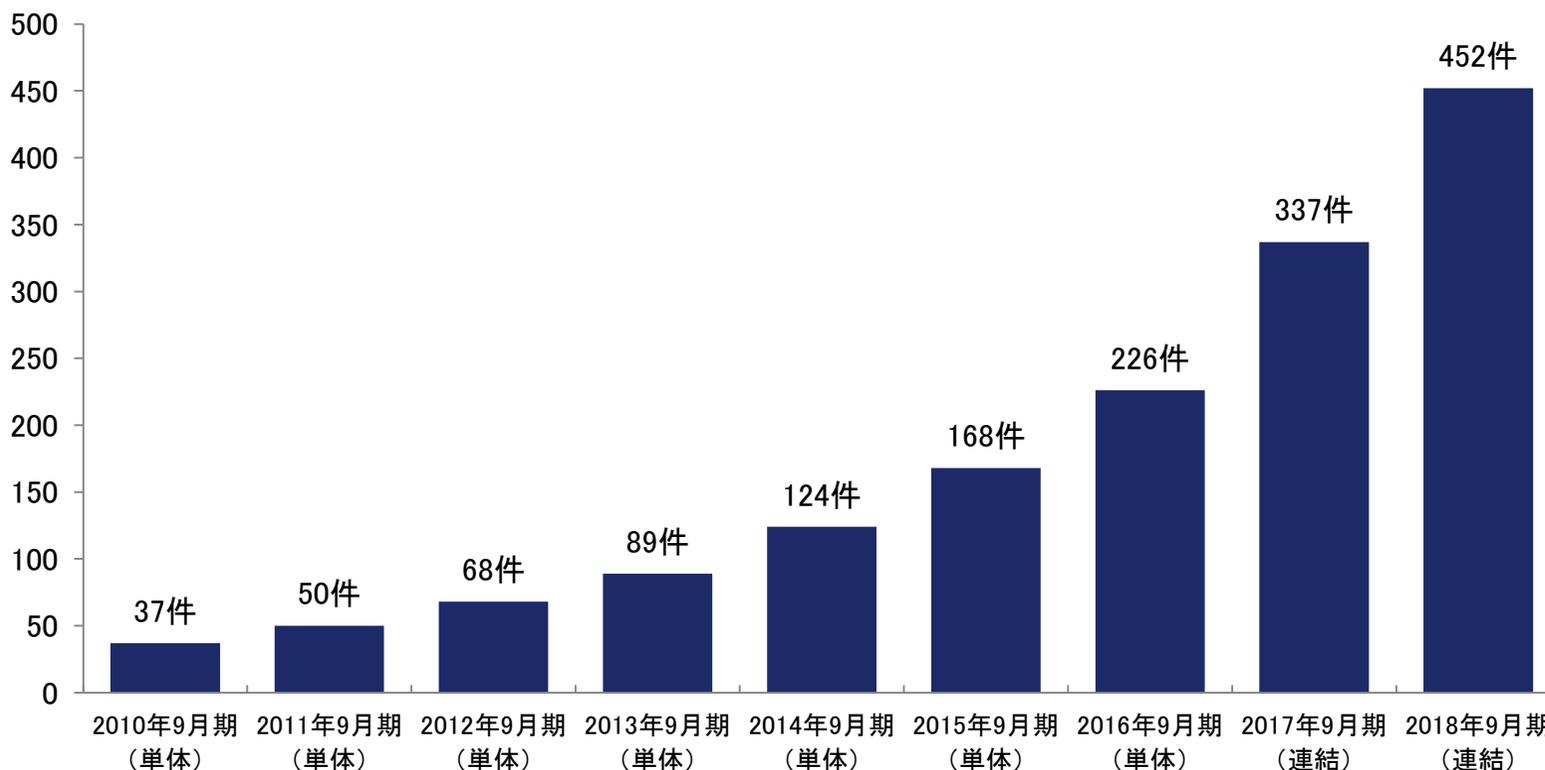


## 安定した成約実績

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。

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* 事業環境

---

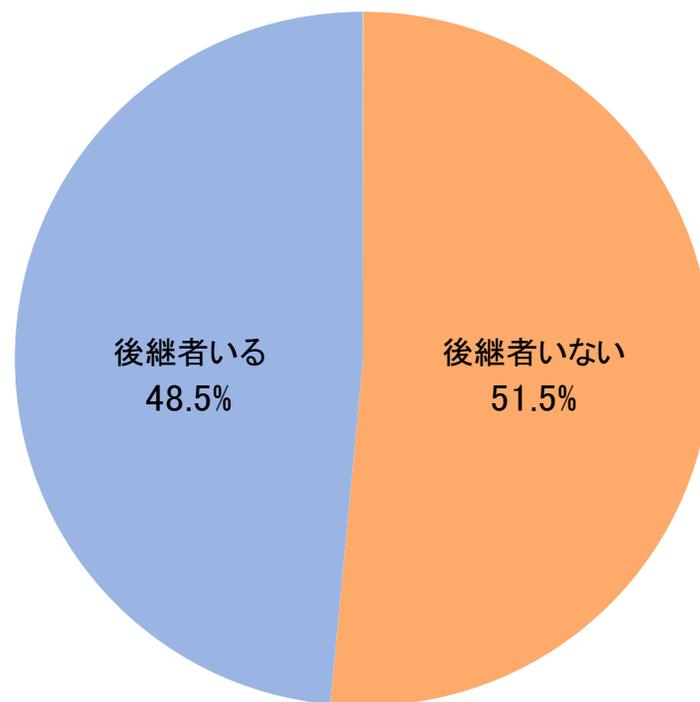
## 社長の高齢化が進む一方で、後継者不足の企業が過半数を占める

### 社長平均年齢



(出所) 帝国データバンク「全国社長分析」

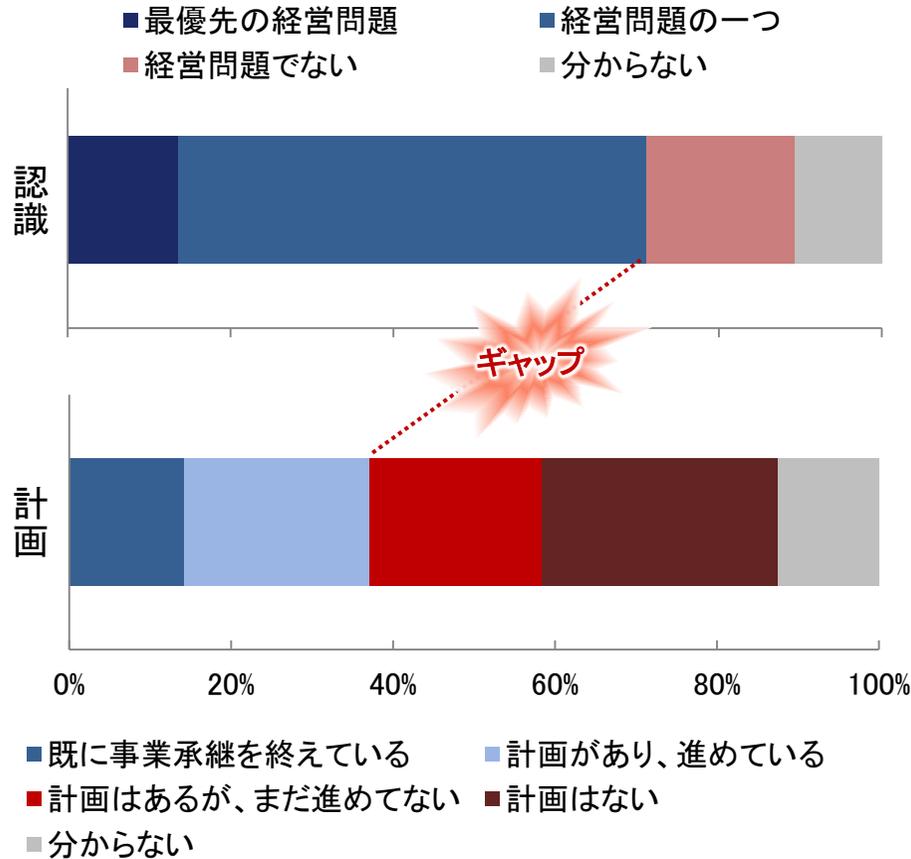
### 社長が60歳以上の企業における後継者



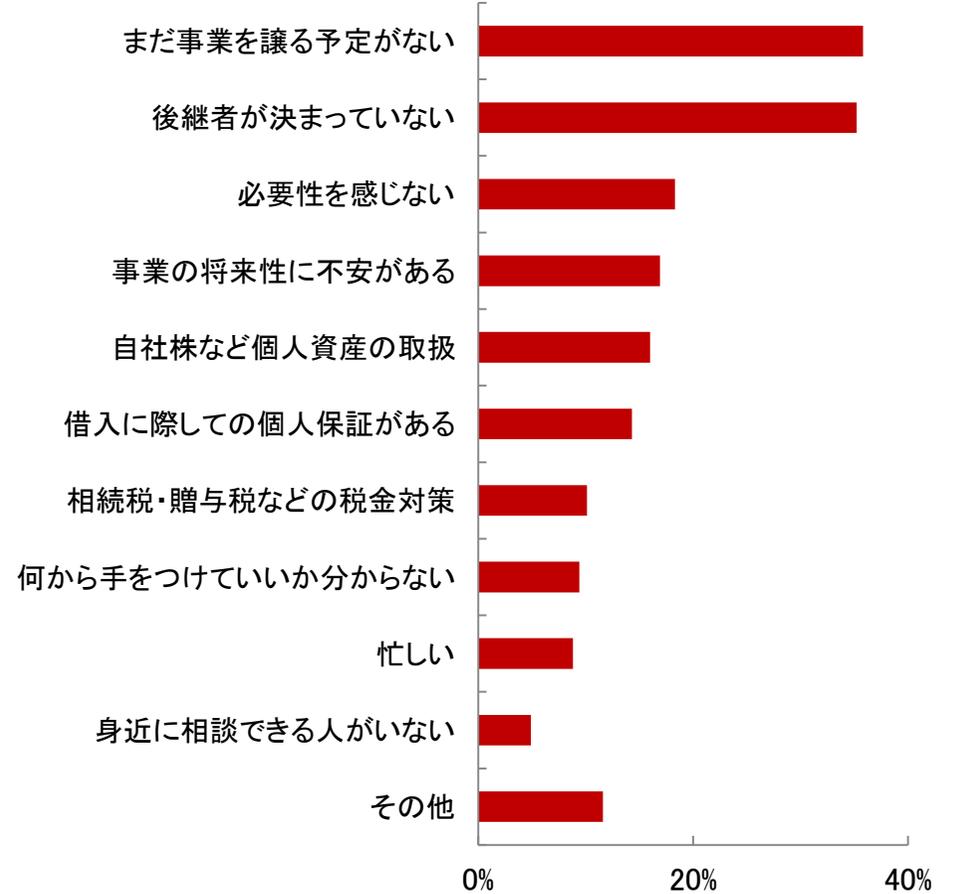
(出所) 帝国データバンク「全国オーナー企業分析」

## 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

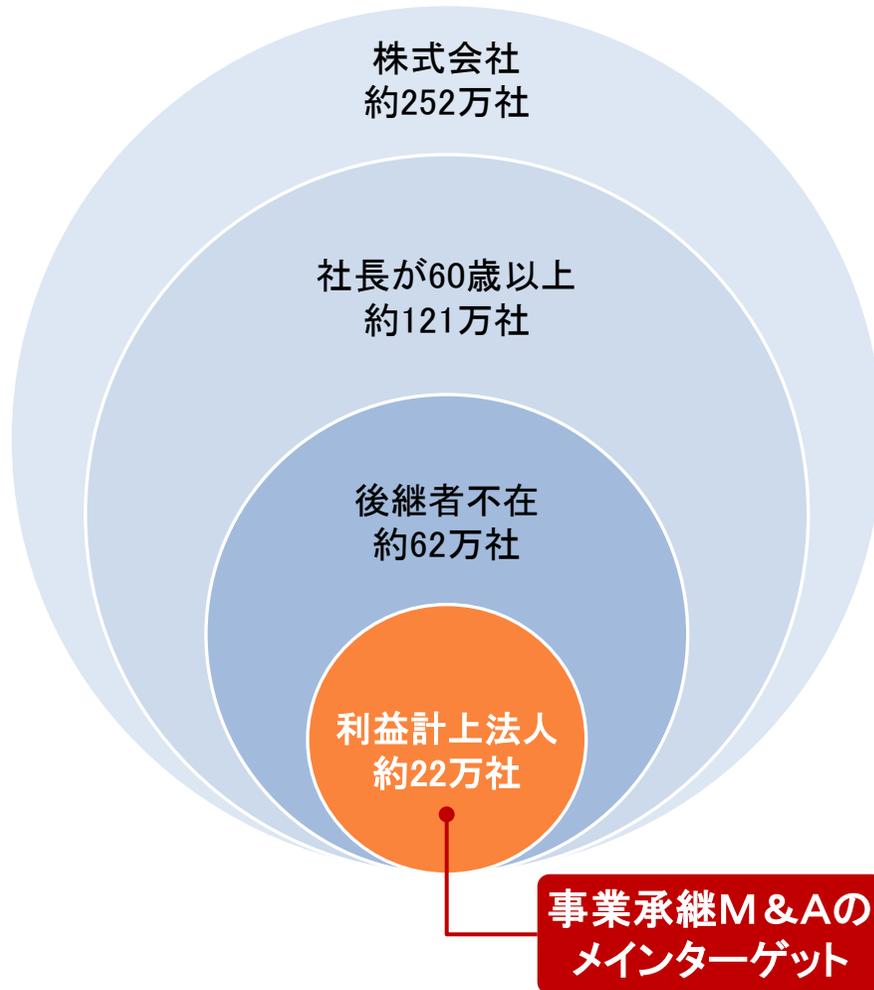


### 事業承継の計画を進めていない／計画がない理由



(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**22万社程度**と推計

年間の当社仲介実績は115件、**最大手でも332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関連サービス事業に注力**

(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

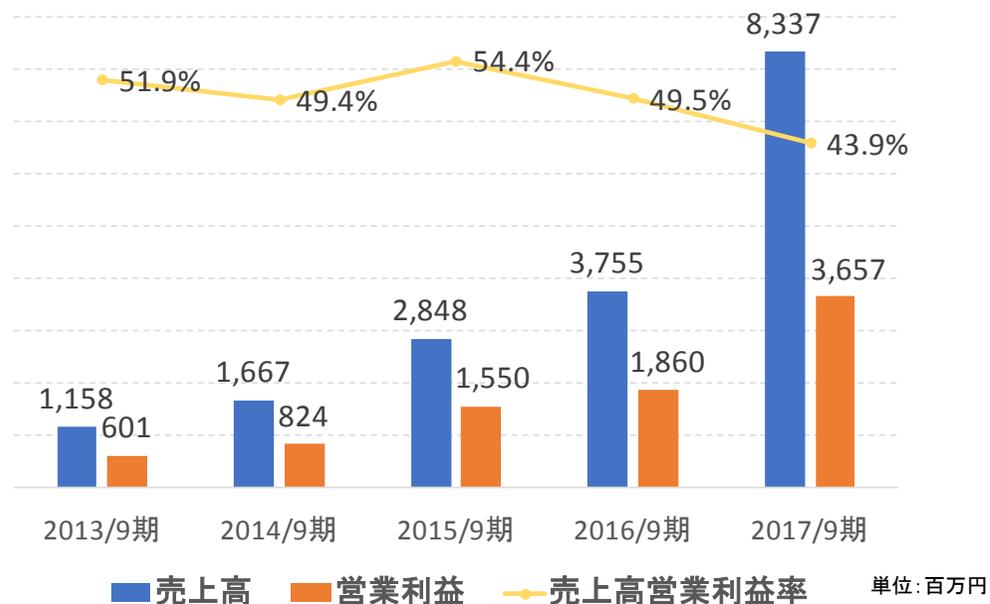
## ***III* 2018年9月期実績と2019年9月期見通し**

---

## 新聞記事紹介

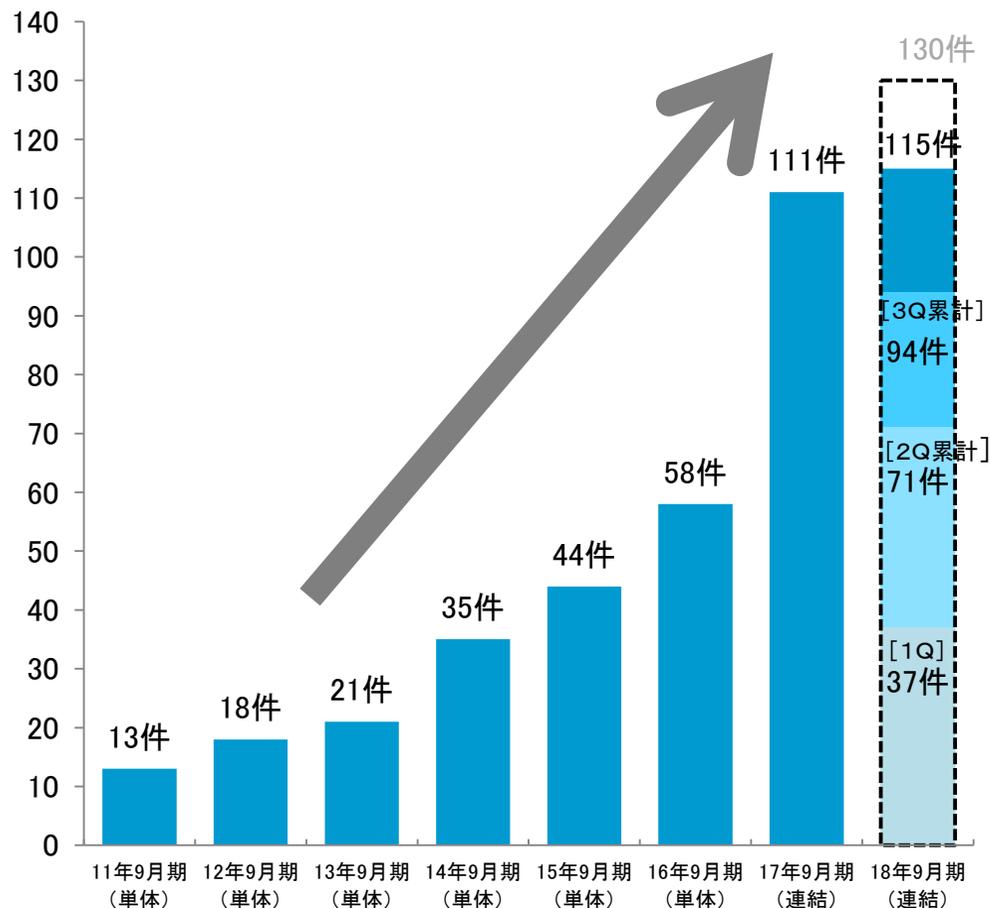
日本経済新聞に、「NEXT1000」(日本経済の牽引役と期待される中堅上場企業1,000社)を対象にしたランキングで、「**売上高営業利益率が高い企業 1位(※5年間平均の売上高営業利益率)**」として紹介されました(日本経済新聞 2017/12/5付掲載)

日本経済新聞に、「NEXT1000」(日本経済の牽引役と期待される中堅上場企業1,000社)を対象にしたランキングで、「**5年連続営業増益で改善額の多い企業 1位**」として紹介されました(日本経済新聞 2018/10/2付掲載)



	通期実績	通期予想	対通期予想
成約件数(連結)	115	130	88.4%

## 成約件数推移



- ・前年同期比 +3.6%
- ・当社単体・レコフともに、第3四半期と第4四半期で連続して谷間となった。

(要因)

- ・期末成約見込み案件の繰越しが多く発生

### 【単体】

M&Aキャピタルパートナーズ 95件  
(前年同期比 +4.4%)

- ・過去最高の成約件数

レコフ 20件 (前年同期比 +0.0%)

## 2018年9月期 通期 実績（連結）

売上高	8,018百万円	（前年同期比 $\Delta$ 3.8%）
経常利益	3,160百万円	（前年同期比 $\Delta$ 12.5%）
成約件数	115件	（前年同期比 +3.6%）
コンサルタント数	108名	（前年同期比 +24名）

- ・当社単体では、成約件数で第3四半期と第4四半期で連続して谷間となった影響により前年同期でやや上回る進捗にとどまり、レコフは、前年に計上した超大型案件の剥落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18件成約（前年同期比 +20.0%）

## 2018年9月期 通期 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	6,460百万円	+2.0%	1,427百万円	△24.2%
経常利益	3,176百万円	△6.6%	213百万円	△61.3%
成約件数	95件	+4.4%	20件	+0.0%
コンサルタント数	64名	+13名	44名	+11名

- ・8期連続 増収(過去最高更新)
- ・成約件数も過去最高更新
- ・経常利益は、外注費増による売上原価の増加、広告宣伝費増による販管費の増加により、前年同期の業績をやや下回る進捗となった。
- ・大型案件13件成約

- ・前年に計上した超大型案件の剥落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。
- ・成約件数は前年同期と同じ
- ・大型案件5件成約

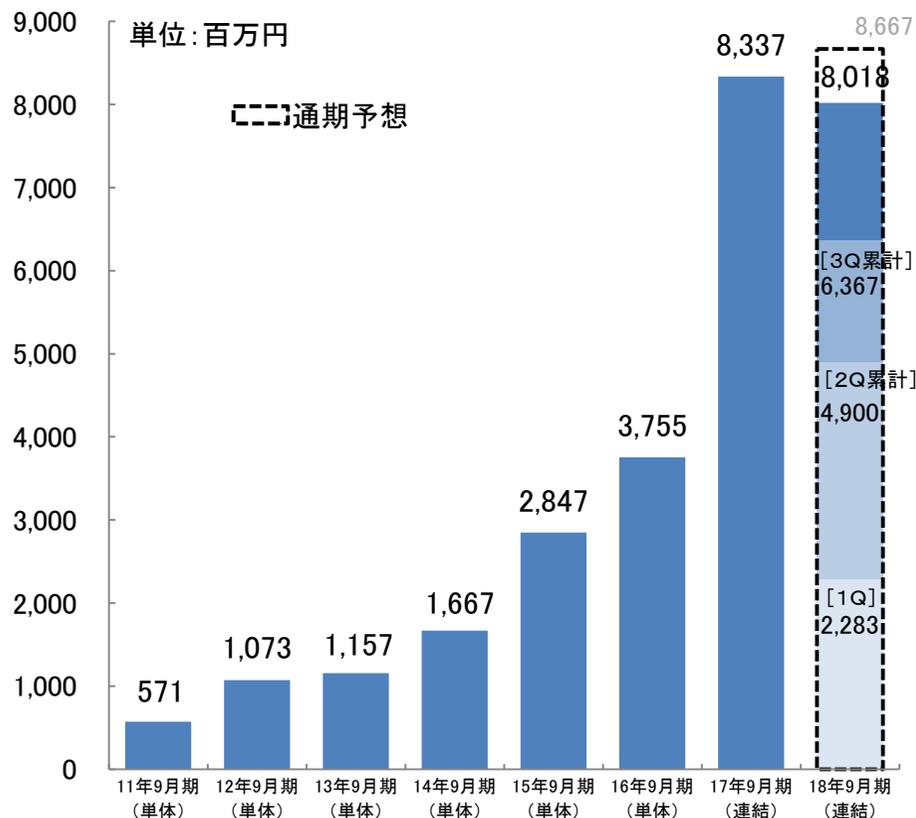
※単体表記のため、経営統合による償却額(226百万円)は含んでおりません。

※株式会社レコフデータは、金額が僅少のため、記載を省略

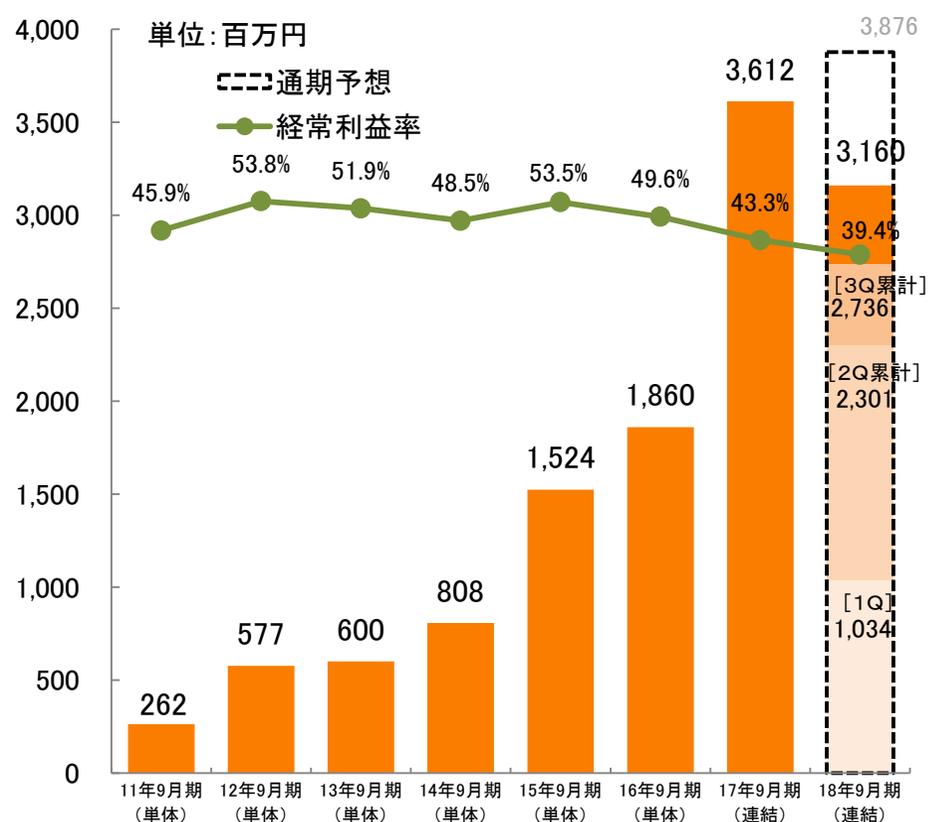
単位:百万円

	通期実績	通期予想	対通期予想
売上高(連結)	8,018	8,667	92.5%
経常利益(連結)	3,160	3,876	81.5%

## 売上高



## 経常利益



(単位:百万円、下段は構成比)

	2017年9月期 (連結)	2018年9月期 (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	8,337 (100.0%)	8,018 (100.0%)	△3.8%	<ul style="list-style-type: none"> <li>■【当社】期末成約見込み案件の繰越しが多く発生した影響</li> <li>■【レコフ】前年に計上した超大型案件の剥落があったことが影響</li> </ul>	9,548 (100.0%)
売上総利益	5,724 (68.7%)	5,048 (63.0%)	△11.8%	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 外注費+195(紹介案件の増加)</li> <li>■ 旅費交通費+66(コンサルの増加)</li> </ul>	
販売管理費	2,068 (24.8%)	1,882 (23.5%)	△9.0%	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 広告宣伝費 +99</li> <li>■ その他の償却額 △110</li> </ul>	
営業利益	3,656 (43.9%)	3,165 (39.5%)	△13.4%		3,898 (40.8%)
経常利益	3,612 (43.3%)	3,160 (39.4%)	△12.5%		3,904 (40.9%)
当期純利益	2,603 (31.2%)	2,092 (26.1%)	△19.6%		2,661 (27.9%)
成約件数	111	115	+3.6%	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 期末成約見込み案件の繰越しが多く発生した影響</li> </ul>	140
従業員数	115	143	+24.3%		

(単位:百万円、下段は構成比)

	2017年9月期末 (連結)	2018年9月期 (連結)		
			増減額	業績概要
流動資産	10,797 (80.4%)	12,870 (84.5%)	+2,073	■ 現預金 +1,857 (税引前利益計上、法人税の支払)
固定資産	2,628 (19.6%)	2,361 (15.5%)	△266	■ のれん △193 (のれん償却)
資産合計	13,425 (100.0%)	15,232 (100.0%)	+1,806	
流動負債	2,072 (15.4%)	1,768 (11.6%)	△303	■ 未払消費税等 △232 ■ 未払法人税等 △201
固定負債	295 (2.2%)	289 (1.9%)	△6	
負債合計	2,367 (17.6%)	2,057 (13.5%)	△310	
純資産合計	11,057 (82.4%)	13,174 (86.5%)	+2,116	■ 利益剰余金 +2,092
負債・純資産合計	13,425 (100.0%)	15,232 (100.0%)	+1,806	

## 2019年9月期 連結業績予想

売上高	9,548百万円	（前年同期比 +19.1%）
経常利益	3,904百万円	（前年同期比 +23.6%）
親会社株主に帰属 する当期純利益	2,661百万円	（前年同期比 +27.2%）
成約件数	140件	（前年同期比 +21.7%）
コンサルタント数	128名	（前年同期比 +20名）

- ・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、テレビCM、WEB、紹介等）の強化

## 2019年9月期 単体業績予想

	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	7,720百万円	+19.5%	1,677百万円	+17.5%
経常利益	3,797百万円	+19.6%	377百万円	+77.2%
成約件数	110件	+15.8%	30件	+50.0%
コンサルタント数	78名	+14名	50名	+6名

・大型案件12件成約(予想)

・大型案件5件成約(予想)

※単体表記のため、経営統合による償却額(226百万円)は含んでおりません。

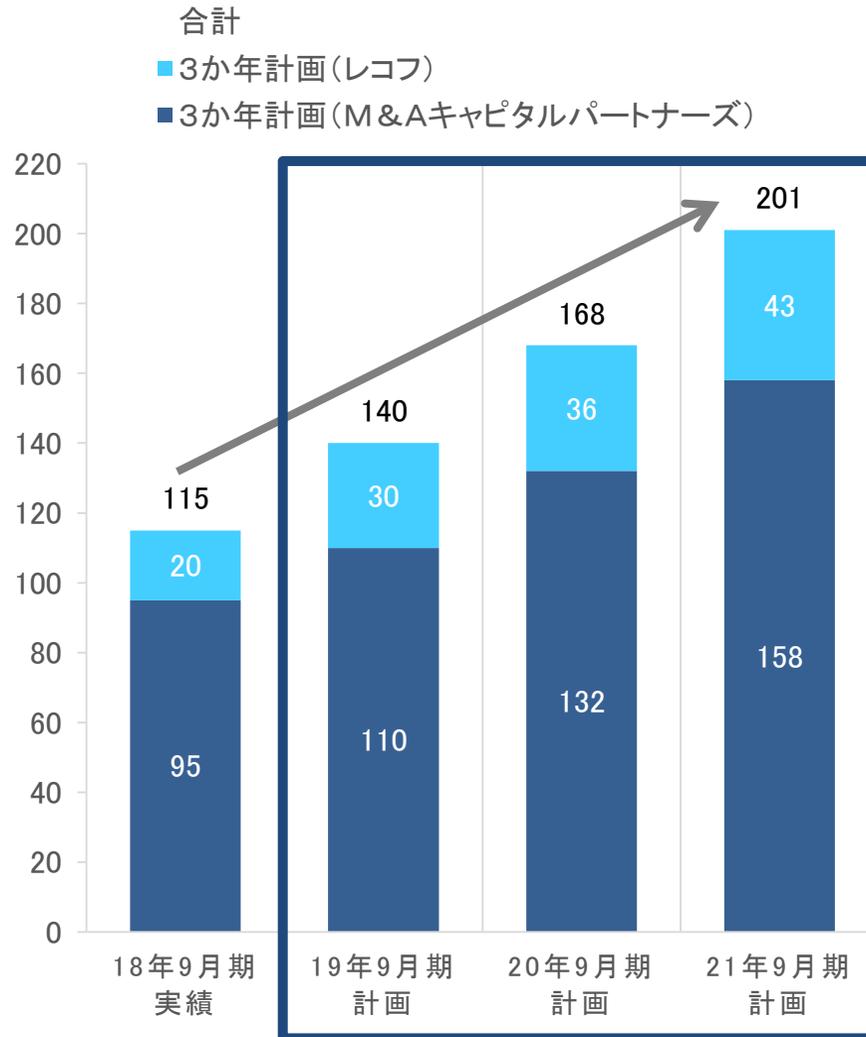
※株式会社レコフデータは、金額が僅少のため、記載を省略

※コンサルタント数はグループ外への出向者を含む。

# *IV* 成長戦略

---

## 成約件数 3か年計画(2019年9月期～2021年9月期)



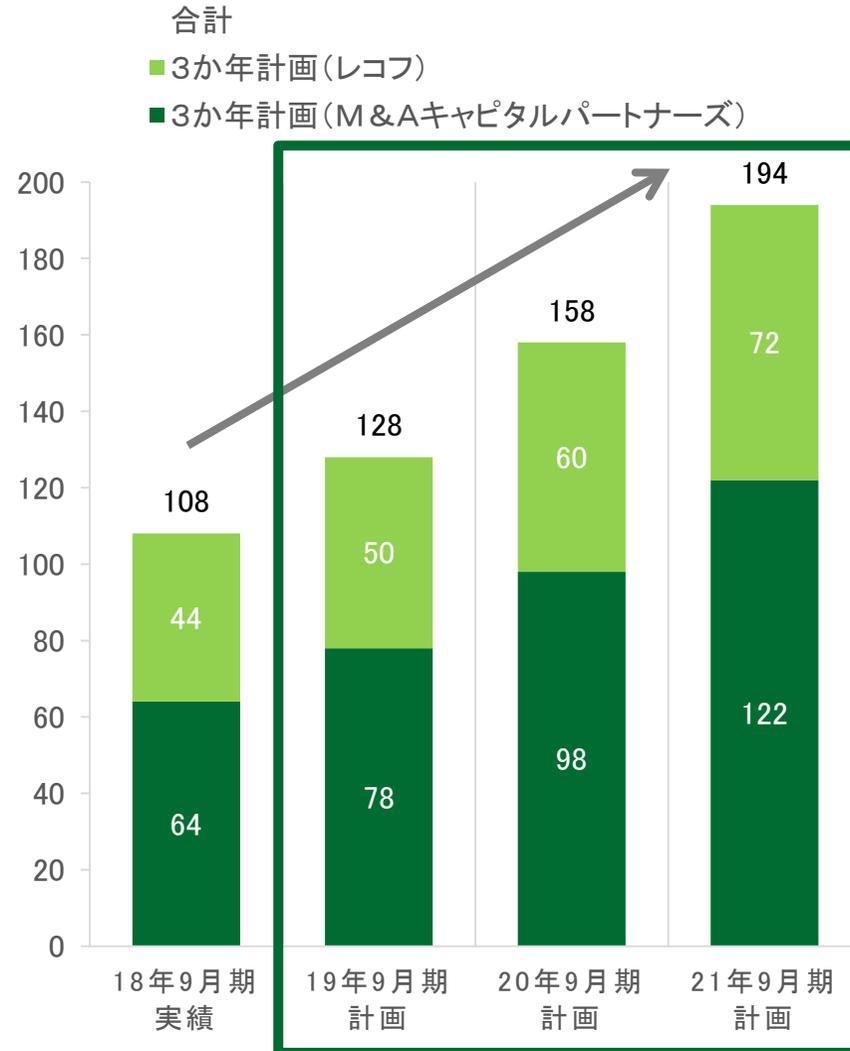
### 【成約件数】

＜グループ共通＞

平均 年20%増

を堅持してまいります。

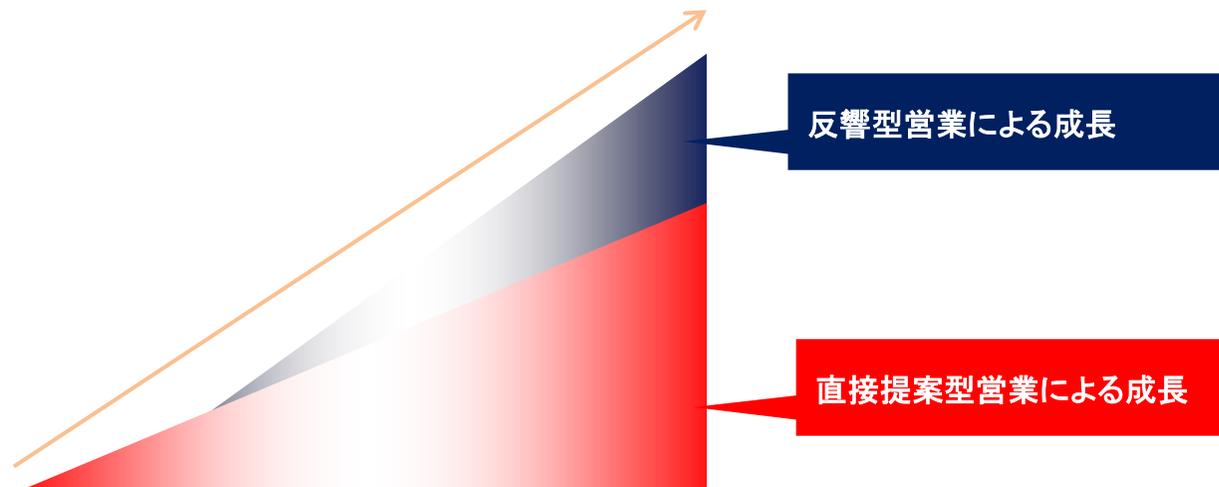
# コンサルタント数 3か年計画 (2019年9月期～2021年9月期)



**【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



## <テレビCMの開始>

連日「事業承継問題」が各メディアで注目され、中小企業のM&Aも一般化が進んでいるため、当社の認知度向上が課題

「経営者は孤独」＝「群れの雄ライオン」

という連想からライオン社長のCMを制作

テレビ東京系  
「ワールドビジネスサテライト」にて  
TVCM放映中



## <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の開始(2018年8月～)
- ・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 セミナー開催実績

2018年9月期 においては、東京、名古屋、大阪、福岡、京都にて大規模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
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
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)	2100名
2018年8月1日	同	同(大阪会場)	500名
2018年8月9日	同	同(名古屋会場)	270名
2018年8月31日	同	同(京都会場)	200名

## 2019年9月期 第1四半期 セミナー開催予定

2019年9月期 第1四半期においては、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)
2018年10月22日	同	同(東京会場)
2018年11月6日	同	同(大阪会場)
2018年11月14日	同	同(福岡会場)

#### 【基調講演(東京・大阪)】

#### 「キューピーの創始者と創業家」

キューピー株式会社 会長／株式会社中島董商店 社長 中島周氏

#### 【基調講演(名古屋・福岡)】

#### 「企業が発展、成長する法則」

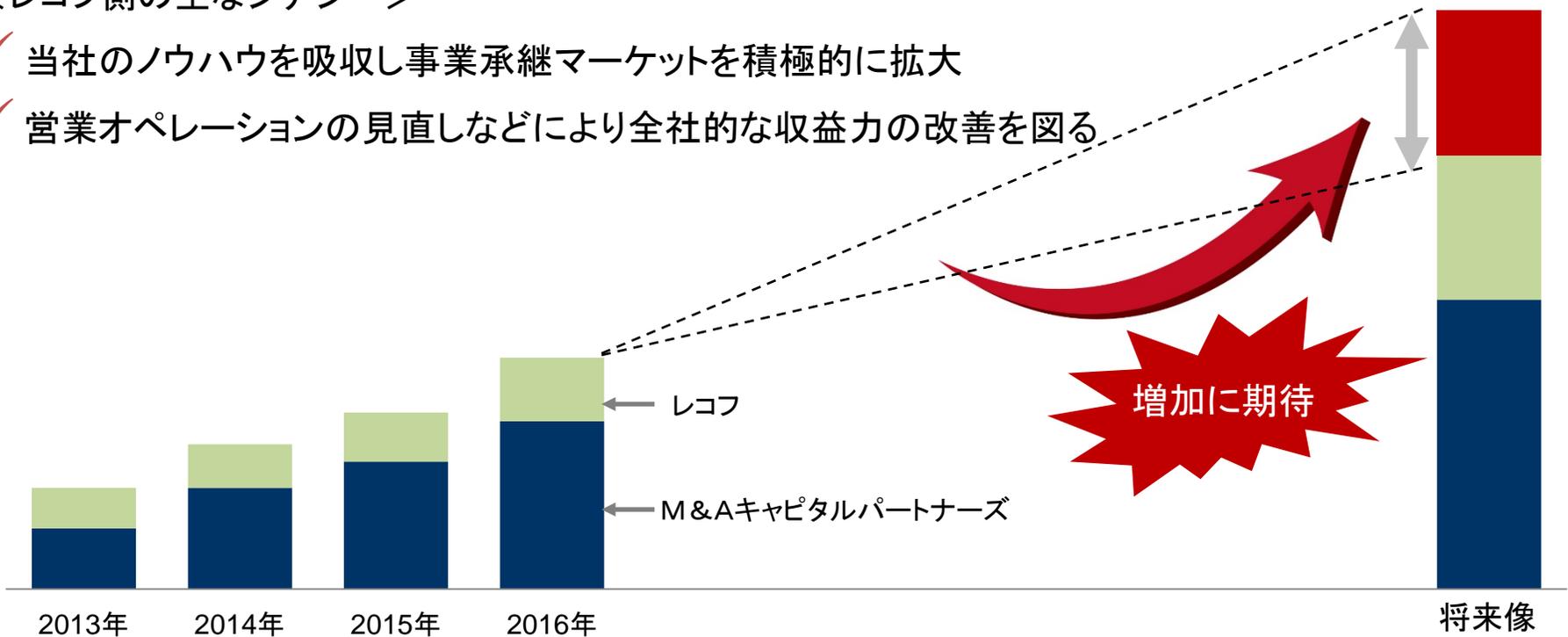
株式会社サイゼリア 会長 正垣泰彦氏

## <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。