

# M&Aキャピタルパートナーズ株式会社

## 2015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



2015年1月30日

---

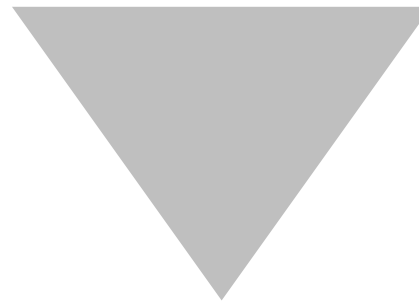
<i>I</i>	会社概要と当社の強み	...	2
<i>II</i>	2015年9月期 第1四半期実績と2015年9月期 見通し	...	9
<i>III</i>	成長戦略	...	16

---


# I 会社概要と当社の強み

---

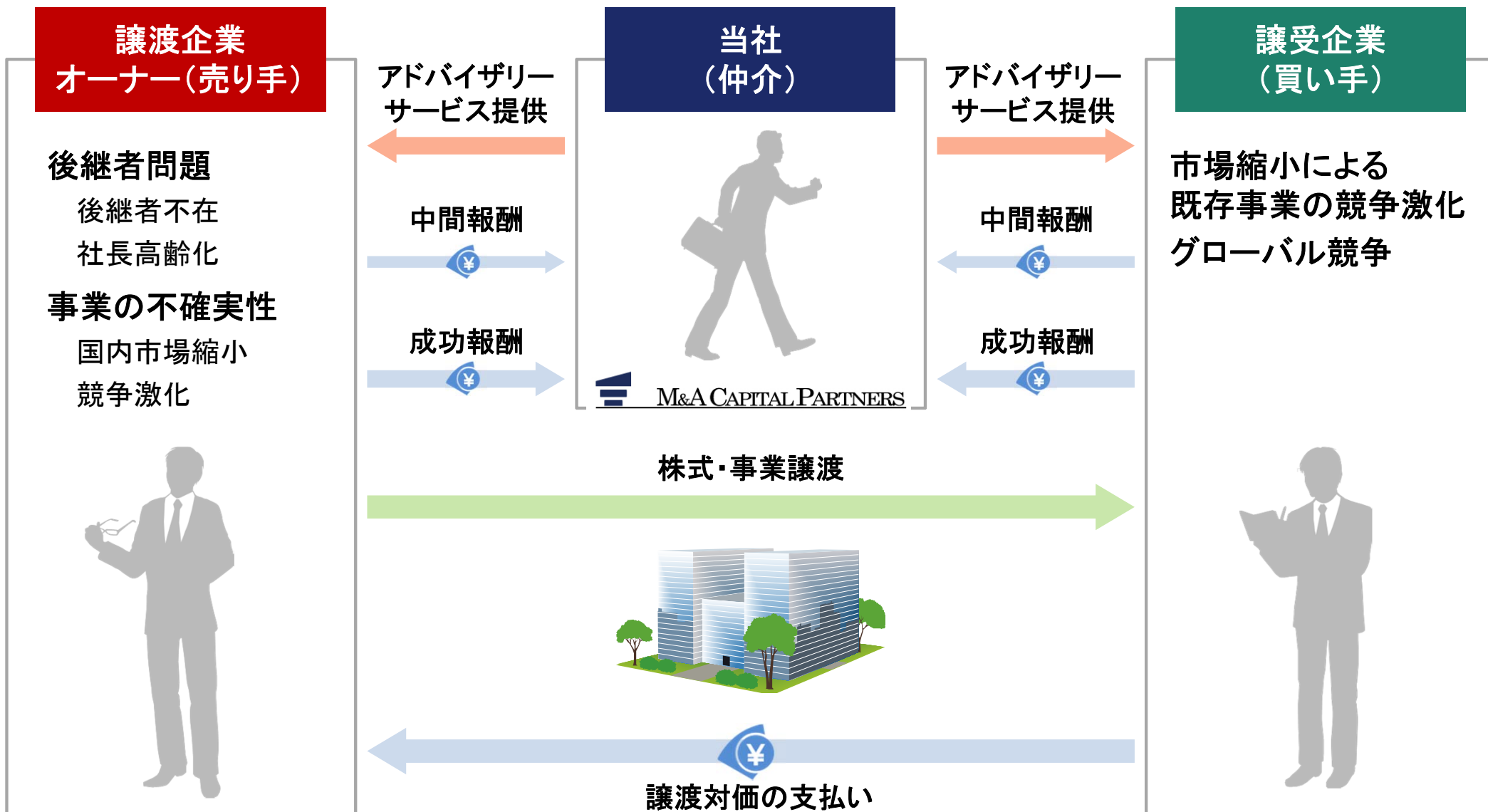
2013年11月20日  
東京証券取引所 マザーズに新規上場



2014年12月15日  
東京証券取引所 市場第一部に市場変更  
いたしました

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	440,937千円(2014年12月31日現在)
従業員数	29名(2014年12月31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

売り手と買い手のニーズをマッチングするM&A仲介が主なサービス





## 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

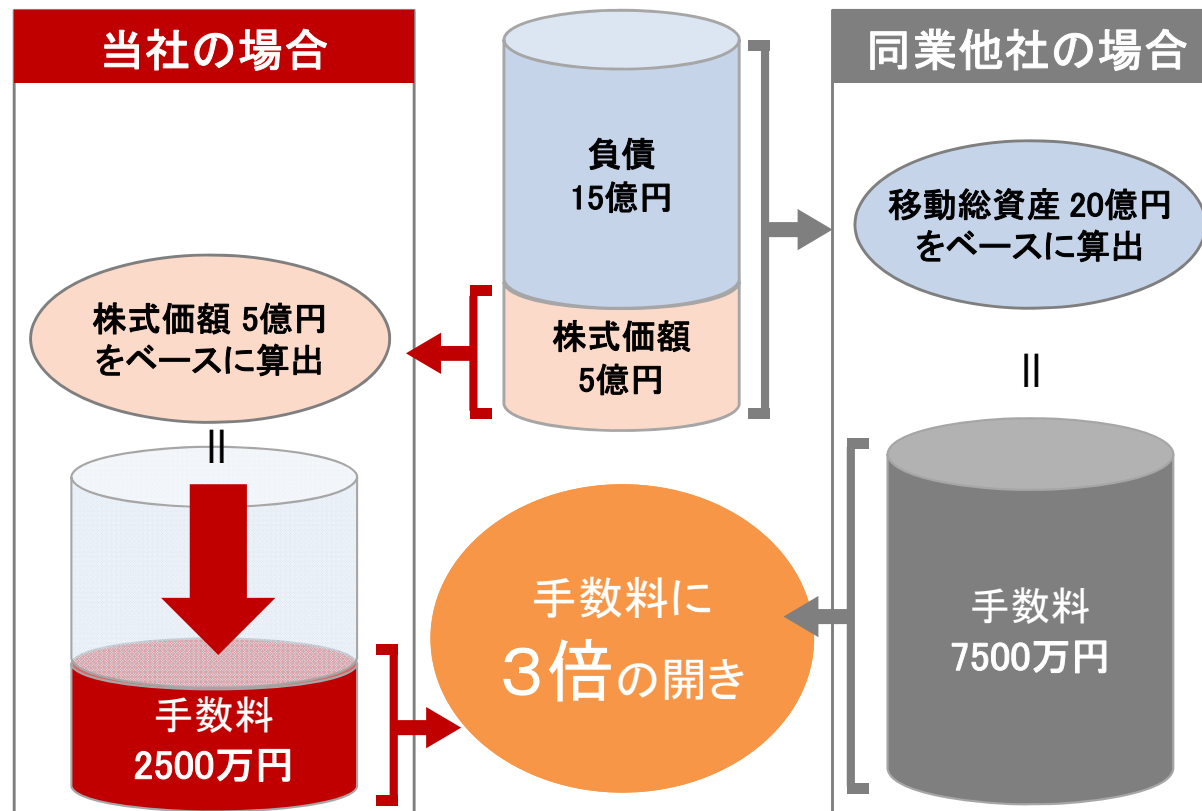
検討段階で必要となる費用		
	当社	同業他社
企業価値算定	無料	有料
着手金	無料	有料
月額報酬	無料	有料/無料

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

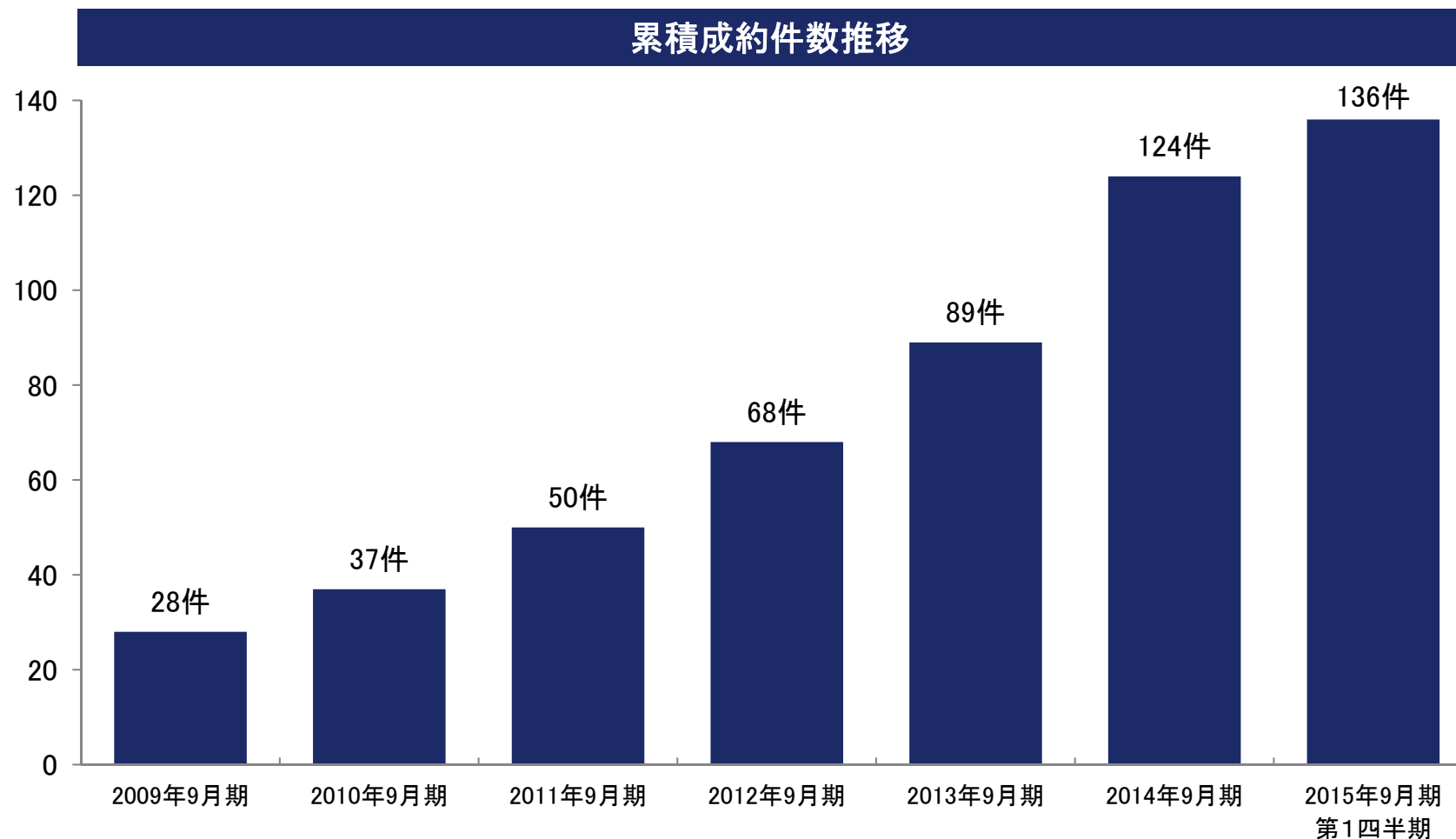
$$\begin{aligned}
 &5\text{億円} \times 5\% = 2500\text{万円} \\
 &+ (10\text{億円} - 5\text{億円}) \times 4\% = 2000\text{万円} \\
 &+ (20\text{億円} - 10\text{億円}) \times 3\% = 3000\text{万円} \\
 &7500\text{万円}
 \end{aligned}$$





## 安定した成約実績

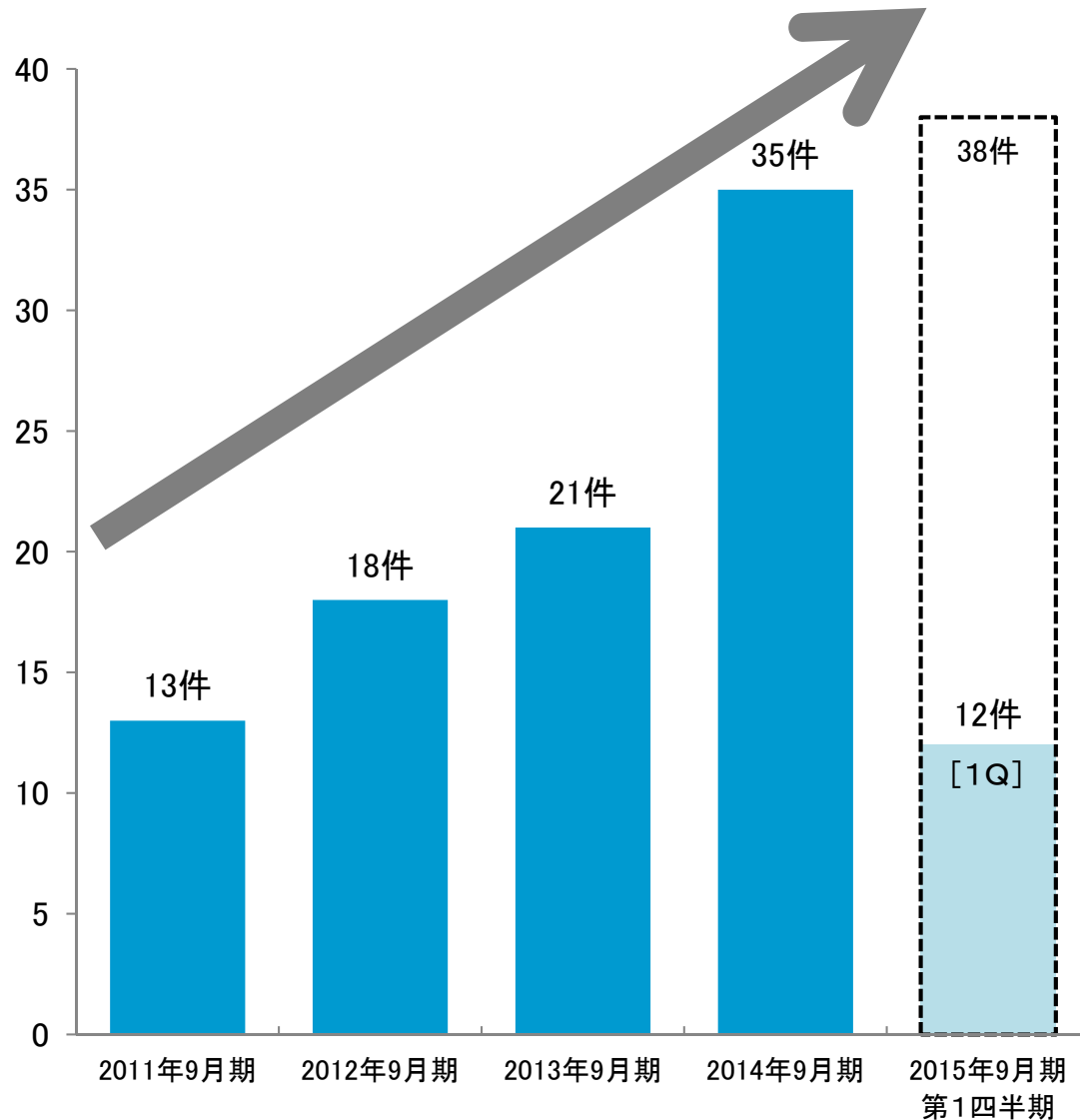
株式譲渡または事業譲渡による、中堅・中小企業の「**事業承継M&Aの提案・助言**」に注力し、安定した成約実績を積み重ねてきた。



## *II* 2015年9月期 第1四半期実績と 2015年9月期 見通し

---

## 成約件数推移



・前年同期比 +20.0%  
・過去最高の第1四半期成約件数を達成

(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

## 2015年9月期 第1四半期 実績

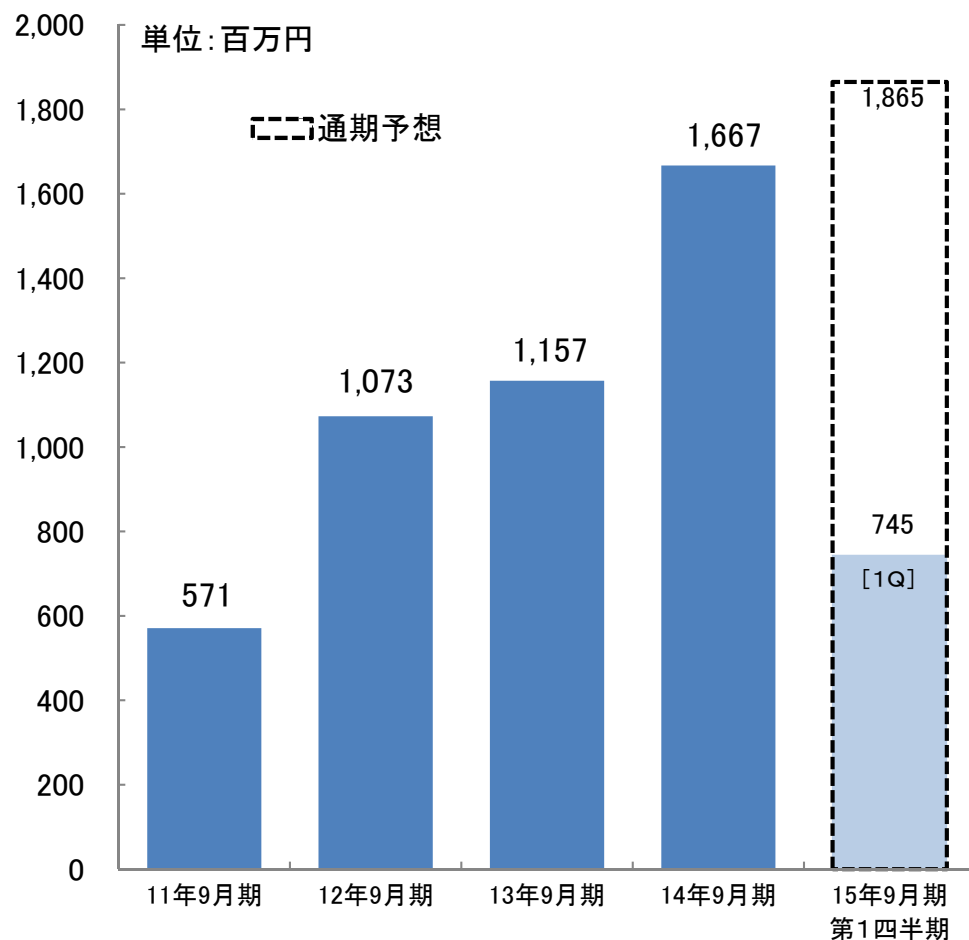
売上高	745百万円	(前年同期比 +81.0%)
経常利益	393百万円	(前年同期比 +108.5%)
成約件数	12件	(前年同期比 +20.0%)
コンサルタント数	25名	(前年同期比 +6名)

・売上高・経常利益・成約件数ともに第1四半期の過去最高更新し、業績好調

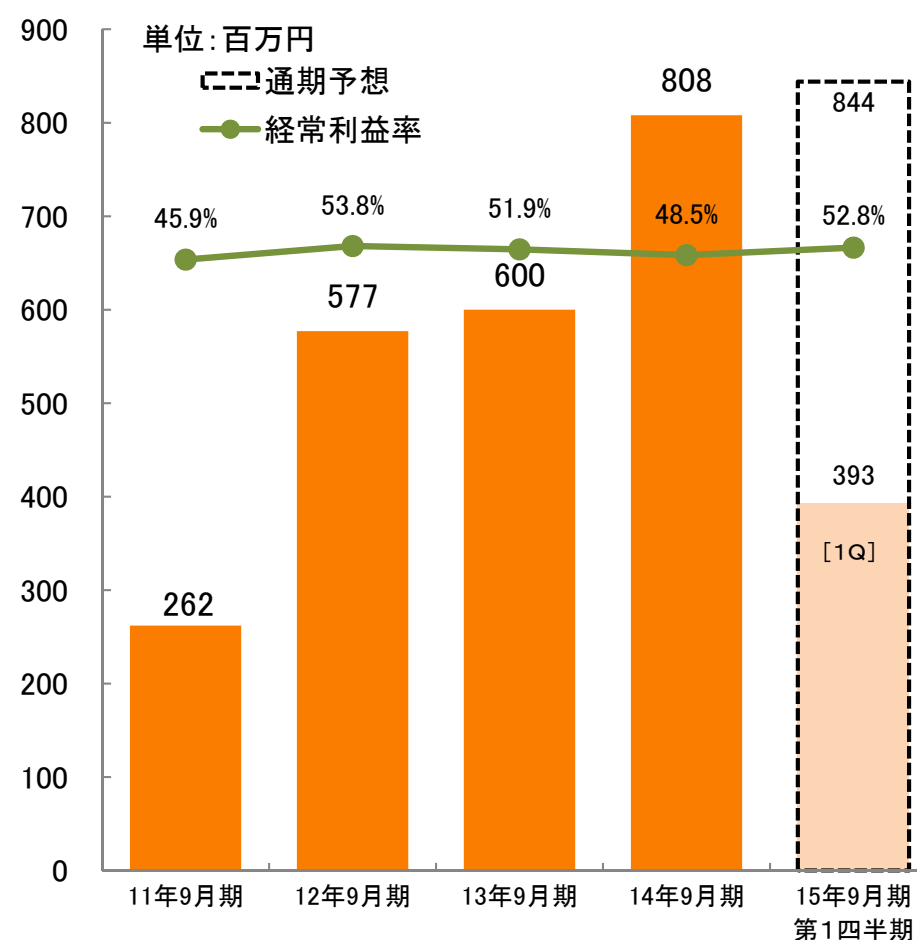
	第1四半期	通期予想	通期進捗率
売上高	745	1,865	40.0%
経常利益	393	844	46.6%

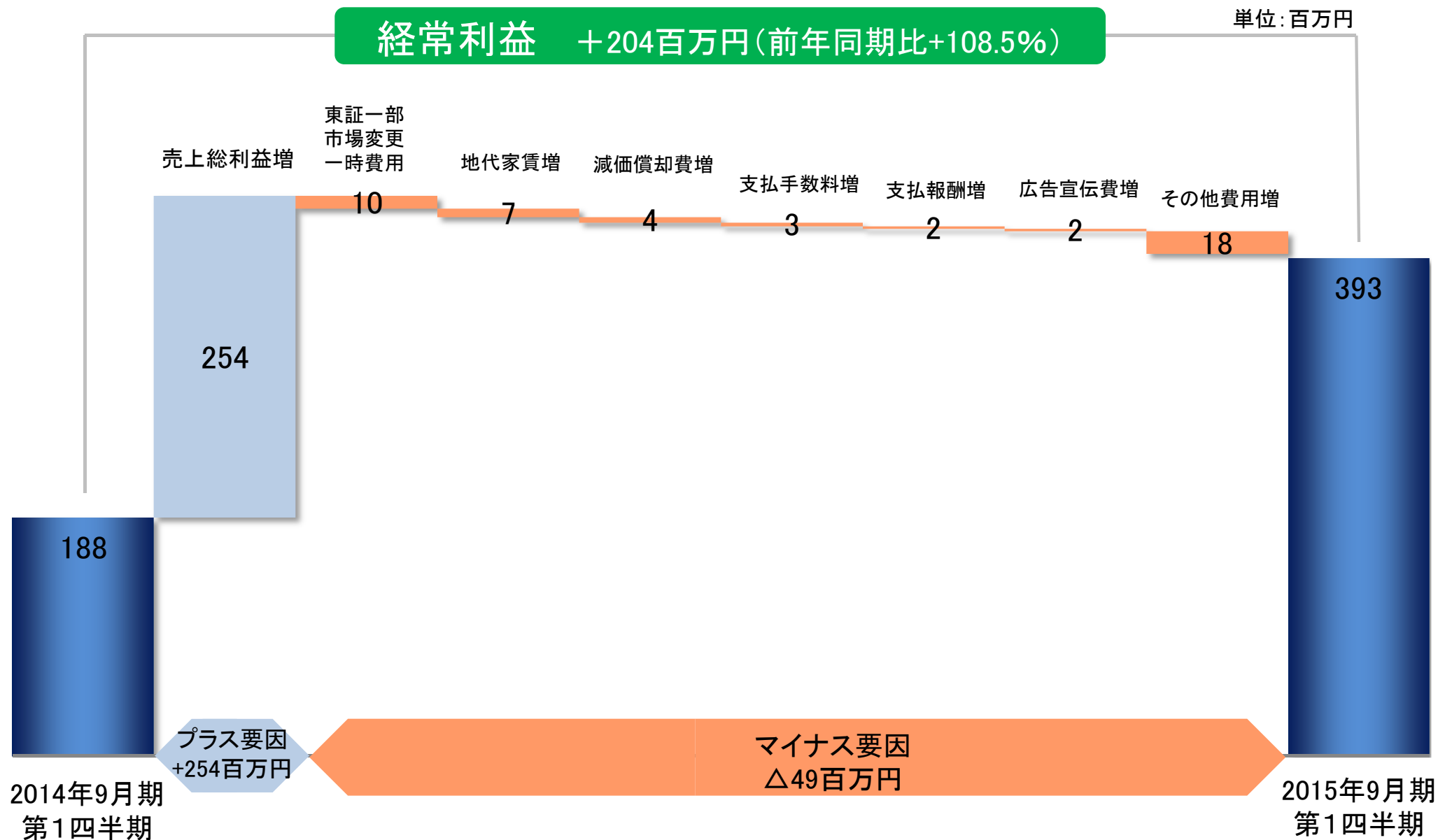
単位:百万円

## 売上高



## 経常利益





(単位:百万円、下段は構成比)

	2014年9月期 第1四半期	2015年9月期 第1四半期		業績概要	2015年9月期 通期予想
			前年同期比		
売上高	412 (100.0%)	745 (100.0%)	+ 81.0%	■ 成約件数増加	1,865 (100.0%)
売上総利益	303 (73.6%)	558 (74.8%)	+ 84.1%	■ 増収効果を楽しむ	
販売管理費	98 (23.9%)	138 (18.5%)	+ 40.5%		
営業利益	204 (49.7%)	419 (56.3%)	+ 105.0%	■ 増収効果を楽しむ	867 (46.5%)
経常利益	188 (45.8%)	393 (52.8%)	+ 108.5%		844 (45.3%)
当期純利益	103 (25.1%)	215 (28.9%)	+ 108.3%		474 (25.4%)
成約案件数	10	12	+20.0%	■ 過去最高の第1四半期成約件数	38
従業員数	22	29	+31.8%	■ 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)

	2014年9月期末	2015年9月期 第1四半期末		
			増減額	主な増減要因
流動資産	2,497 (95.9%)	2,973 (96.6%)	+475	■ 現預金 + 532
固定資産	107 (4.1%)	103 (3.4%)	▲ 4	
資産合計	2,604 (100.0%)	3,076 (100.0%)	+471	
流動負債	574 (22.1%)	523 (17.0%)	▲ 51	
固定負債	— (—%)	— (—%)	—	
負債合計	574 (22.1%)	523 (17.0%)	▲ 51	
純資産合計	2,029 (77.9%)	2,552 (83.0%)	+523	■ 株式発行による資本増加 +307
負債・純資産合計	2,604 (100.0%)	3,076 (100.0%)	+471	

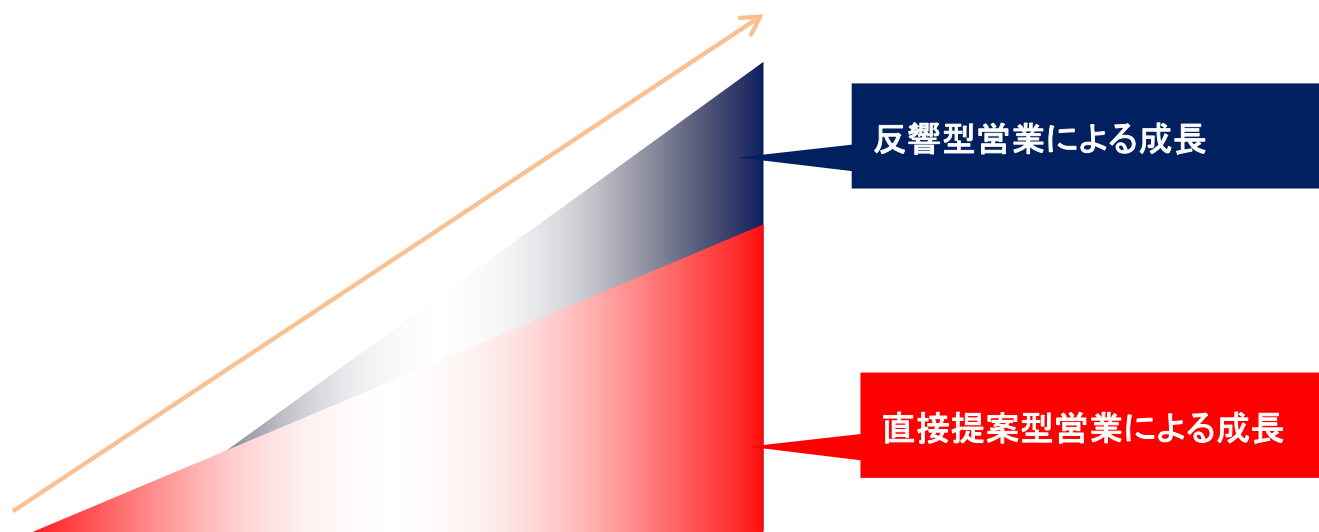


## *III* 成長戦略

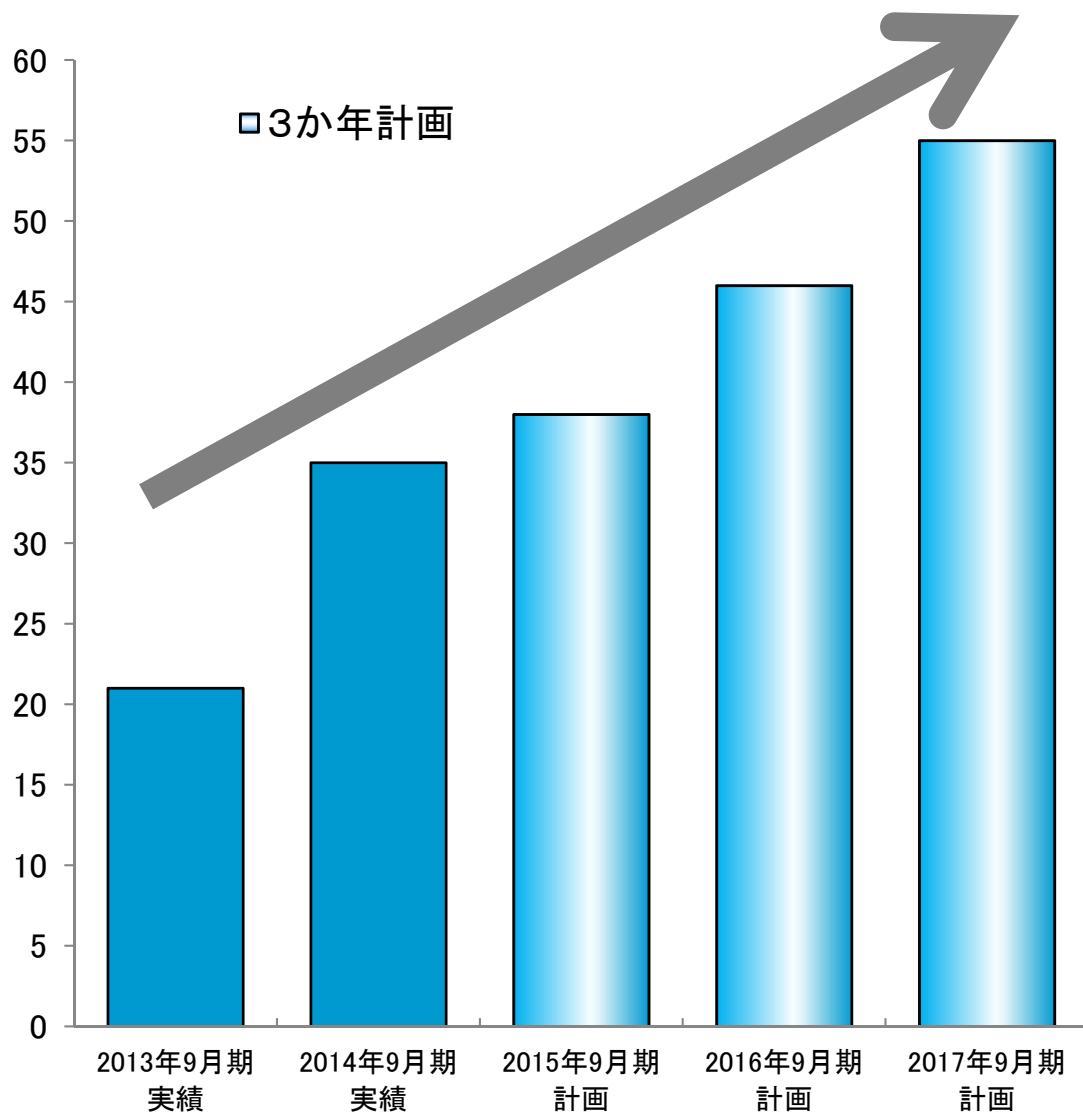
---

## <方針・取組み>

- ・成約件数の増加 平均年20%増 を堅持
- ・コンサルタントの採用継続 平均年25%増 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(2015年9月期～2017年9月期)

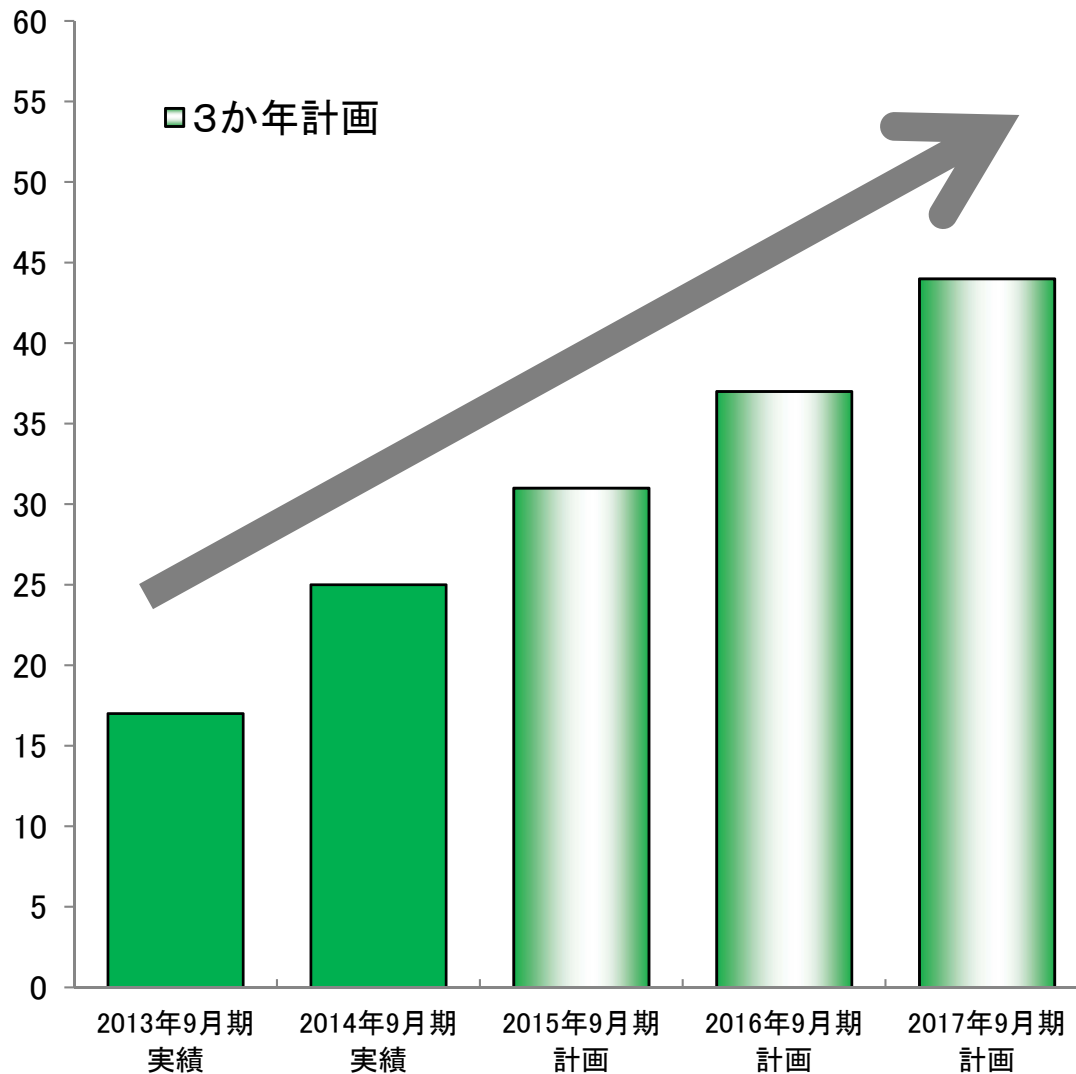


**【成約件数】**

**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(2015年9月期～2017年9月期)



**【コンサルタント数】**  
平均 年25%増

を堅持してまいります。

## <方針・施策>

- ・大規模M & Aセミナーの開催回数増加、エリア拡大

2014年9月期実績		➔	今後	
開催回数	年間3回		回数増加	
開催エリア	東京		東京・大阪・その他に拡大	

- ・ホームページからの問合せ増加のためのリニューアル
- ・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

## 2015年9月期 第1四半期 セミナー開催実績

2015年9月期 第1四半期は、大規模M&Aセミナーを2回実施いたしました。うち、1回は大阪にて開催し、初の地方開催となりました。

## &lt;大規模M&amp;Aセミナー&gt;

開催日	種別	セミナー名	申込者
2014年11月11日	M&Aセミナー	東洋経済フォーラム(大阪会場)	300名
2014年11月18日	M&Aセミナー	東洋経済フォーラム(東京会場)	600名

【大阪会場】



【東京会場】



## 2015年9月期 第2四半期 セミナー開催予定

2015年9月期 第2四半期においては、第1四半期に続き、大規模M&Aセミナーを、東京会場に加え大阪会場でも開催する予定です。

## &lt;大規模M&amp;Aセミナー&gt;

開催日	種別	セミナー名
2015年3月3日	M&Aセミナー	日経産業新聞フォーラム(大阪会場)
2015年3月10日	M&Aセミナー	日経産業新聞フォーラム(東京会場)

## 【特別講演】

「globalization と日本の針路」

前 中華人民共和国駐劬特命全権大使

前 伊藤忠商事取締役会長

早稲田大学特命教授

丹羽 宇一郎氏

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。