

**GCAサヴィアン株式会社**

---

**2014年12月期（1月－12月）決算説明資料**

---

2015年2月12日

**GCA  
SAVVIAN**

（東証1部：コード2174）

## 2014年12月期の業績

## 2014年12月期 の総括



売上高は130億円で前期比36%の増収。営業利益は36億円、純利益は22.6億円でいずれも前期比100%(約2倍)の大幅増益。ROEは30%となった。



アドバイザー事業の売上高は103億円となり前期比24%増、再び成長モードに入った。米国が大幅増収、新規採用したマネージングディレクターが活躍し、得意なハイテクセクターに加え、金融・インダストリーの売上も増収。



メザニンが運営するファンドにおいて1号ファンドにおける回収が一層進み、前期に続いて成功報酬が発生、増収増益に大きく貢献。



資本政策として、配当と自社株買いで100%株主還元を実施中。純利益の30%を配当し、6.4億円の自社株買いを実施。残金1.39億円は特別配当とする。



100%株主還元は継続。積極的な自社株買いでストックオプションの行使による希薄化を回避。

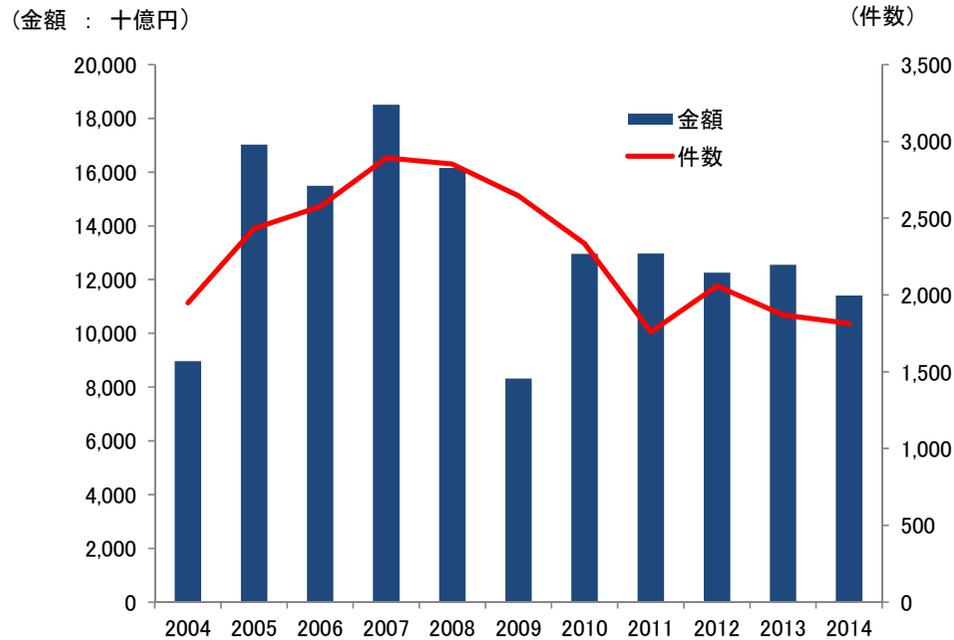


自己株式は消却を基本方針とする。期首残と2014年取得の合計26.4億円の自己株式を全て消却。

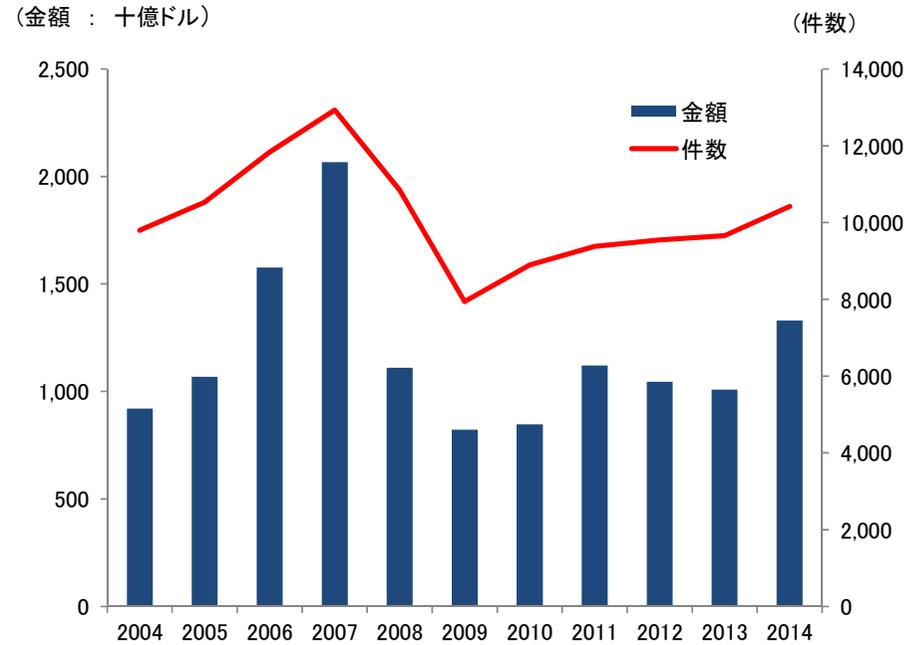
# 日米のM&A市場の推移(完了ベース)

- ✓ 2014年の日本市場は金額ベース、件数ベースともにやや減少
- ✓ 米国市場は金額ベースで32%の増加、件数ベースでも増加し、回復基調が継続

## 日本のM&A市場



## 米国のM&A市場

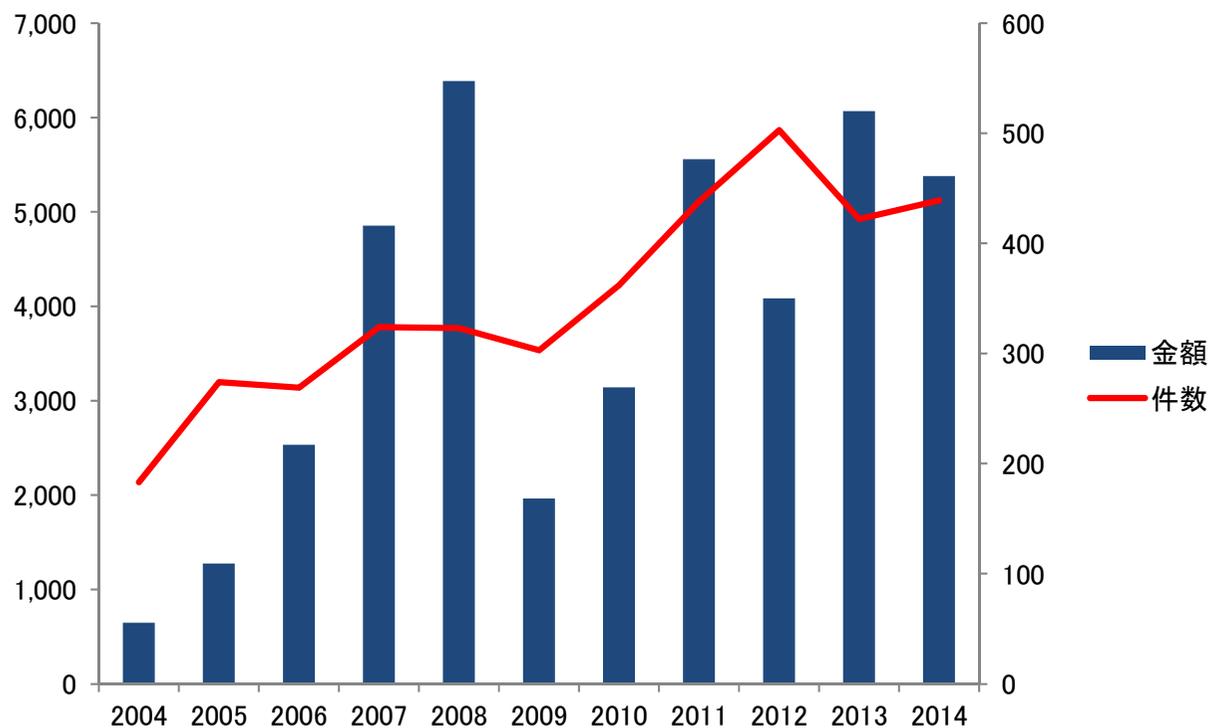


# 日本企業によるクロスボーダー案件の推移

- ✓ 日本企業によるクロスボーダー案件 (IN-OUT)は金額ベースで前年比11%減少するも件数は増加
- ✓ 日経新聞の経営者アンケートでは、円安が進む中でも5割強が海外M&Aに積極的と回答（重点的に投資する地域は、東南アジアが77%）

(金額 : 十億円)

(件数)



# 2014年12月期の業績(ドメイン別売上)

- ✓ アドバイザリー事業は米国で大幅増収となった
- ✓ メザニンファンドの成功報酬も加え、営業利益・純利益ともに大幅な増益となった

ファンド非連結ベース (単位:百万円)

	実績 <sup>(1)</sup>				前期比	増減率
	2014	率	2013	率		
<b>売上高</b>						
アドバイザリー米国	6,121		3,914		2,207	56.4%
アドバイザリー日本	4,255		4,432		(177)	(4.0)%
アドバイザリー計	10,376		8,346		2,030	24.3%
アセットマネジメント	2,643		1,229		1,414	115.1%
<b>売上高合計</b>	<b>13,019</b>		<b>9,575</b>		<b>3,444</b>	<b>36.0%</b>
アドバイザリー	1,927		1,146		781	68.2%
アセットマネジメント	1,665		594		1,071	180.3%
<b>営業利益</b>	<b>3,592</b>	<b>27.6%</b>	<b>1,740</b>	<b>18.2%</b>	<b>1,852</b>	<b>106.4%</b>
<b>純利益</b>	<b>2,260</b>	<b>17.4%</b>	<b>1,125</b>	<b>11.7%</b>	<b>1,135</b>	<b>100.9%</b>

(ご参考) ファンド連結ベース

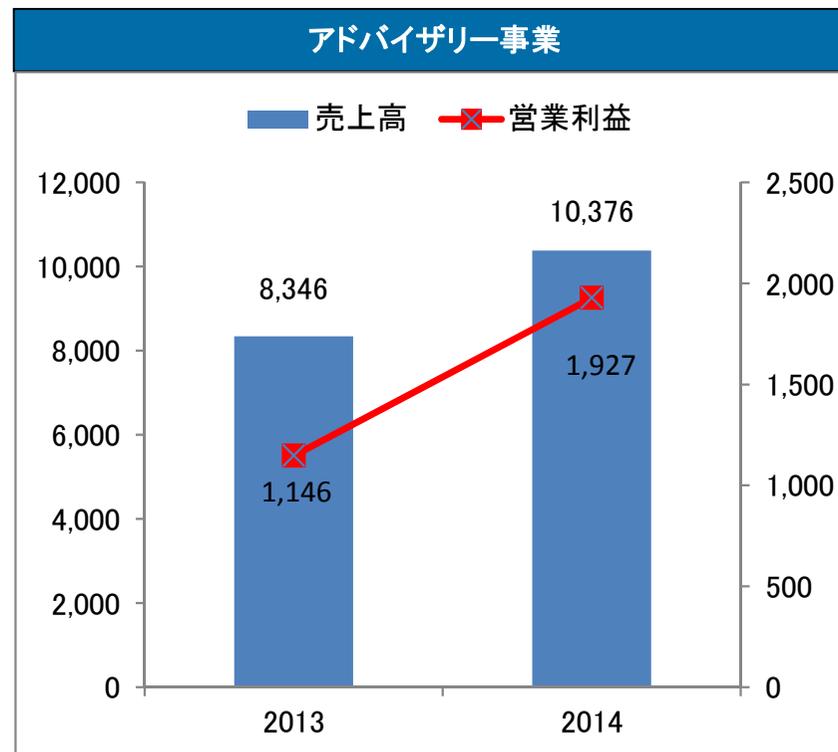
売上高	21,180		22,381		(1,201)	(5.4)%
営業利益	6,539		4,187		2,352	56.2%
純利益	2,260		1,125		1,135	100.9%

注(1) 当期よりインドおよび中国の現地法人を連結の範囲(日本リージョン)に含めています  
 2014年実績の平均為替レート: ¥105.86/US\$および¥174.21/GBP  
 2013年実績の平均為替レート: ¥97.65/US\$および¥152.71/GBP  
 当社グループからファンドへの出資(比率1%)につきましては持分法を適用しております。

# 2014年12月期 アドバイザリー事業の業績

- ✓ アドバイザリー事業の売上高は前期比24%の増収、営業利益は68%の増益と再び成長モードに戻った
- ✓ 米国のアドバイザリー事業に続き、日本も2014年下期から受注が回復

(単位:百万円)

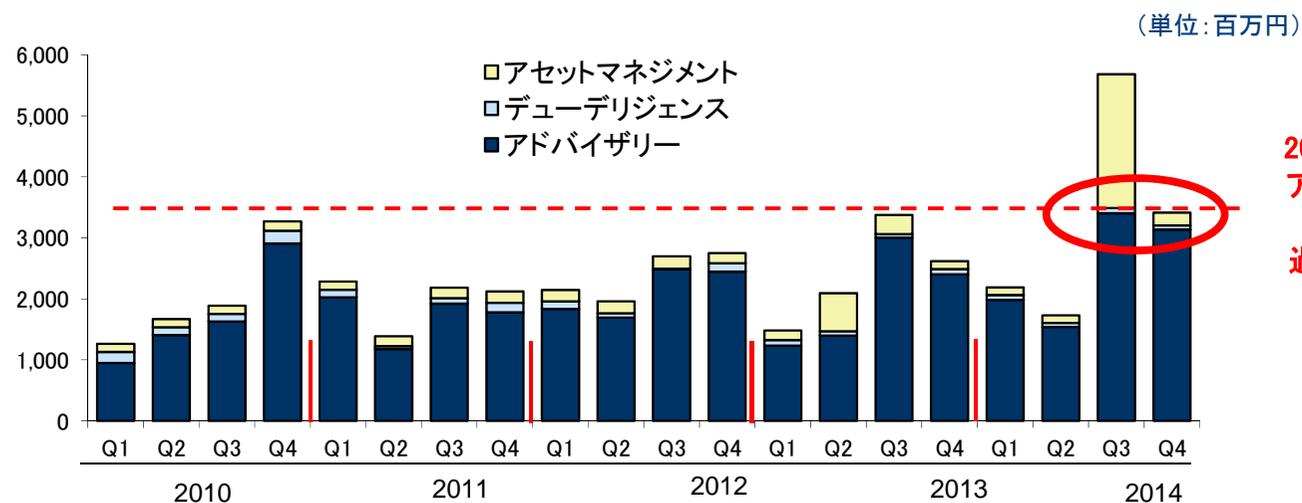


注) 当期よりインドおよび中国の現地法人を連結の範囲(日本リージョン)に含めています  
2014年実績の平均為替レート: ¥105.86/US\$および¥174.21/GBP  
2013年実績の平均為替レート: ¥97.65/US\$および¥152.71/GBP

# 売上・営業利益の四半期推移

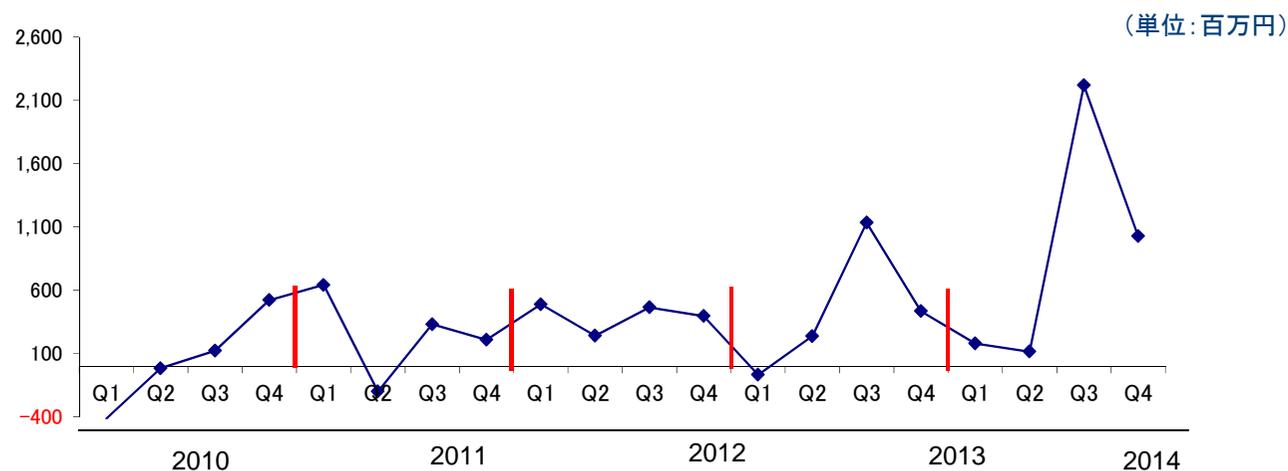
✓ 2014 下半期のアドバイザー売上高は過去最高水準

売上 四半期推移 (ファンド非連結ベース)



2014 下半期の  
アドバイザー  
売上高は  
過去最高水準

営業利益 四半期推移 (ファンド非連結ベース)



# GCAサヴィアのランキング

2014年の日本企業関連リーグテーブルにて案件数ベースで第9位  
インド企業関連のリーグテーブルでは金額ベースで第6位

2014年 日本企業のM&Aにかかわった  
ファイナンシャルアドバイザー(完了案件数ベース)

	アドバイザー	取引金額	
		US\$ mil.	案件数
1	みずほFG	11,610	142
2	三井住友FG	19,651	133
3	野村証券	30,977	97
4	大和証券	12,186	53
5	デロイト	940	53
6	KPMG	6,417	52
7	モルガンスタンレー	41,042	51
8	PwC	5,855	39
9	GCAサヴィア	6,068	34
10	三菱UFJ	338	31

2014年 インド企業のM&Aにかかわった  
ファイナンシャルアドバイザー(公表金額ベース)

	アドバイザー	取引金額	
		US\$ mil.	案件数
1	Citi	7,052	7
2	アーンストヤング	6,414	41
3	メリルリンチ	5,518	4
4	ICICI証券	4,922	8
5	ゴールドマンサックス	4,656	4
6	GCAサヴィア	4,316	4
7	エヴァコア	4,154	2
8	インドステイト銀行	3,512	7
9	コタックマヒンドラ	2,840	12
10	アヴェンダス	2,829	15

# バランスシート

- ✓ 株主資本は76億円、ROEは30%と高水準
- ✓ 期末の自己株式は全て消却

(単位:百万円)

科目	ファンド非連結		(ご参考) ファンド連結	
	2014/12 <sup>(1)</sup>	2013/12 <sup>(2)</sup>	2014/12 <sup>(1)</sup>	2013/12 <sup>(2)</sup>
現預金等	9,412	5,659	10,730	7,147
売掛金	918	1,154	713	1,154
営業投資有価証券 <sup>(3)</sup>	553	328	7,686	5,328
営業貸付金 <sup>(3)</sup>	45	17	1,994	1,008
その他	516	473	518	482
<b>流動資産</b>	<b>11,443</b>	<b>7,631</b>	<b>21,641</b>	<b>15,119</b>
有形固定資産	199	239	199	239
投資有価証券	319	287	319	287
その他	1,227	1,192	1,226	1,191
<b>固定資産</b>	<b>1,744</b>	<b>1,718</b>	<b>1,744</b>	<b>1,717</b>
<b>資産合計</b>	<b>13,188</b>	<b>9,349</b>	<b>23,386</b>	<b>16,836</b>
未払法人税	879	268	879	268
その他	3,597	2,135	3,604	2,149
<b>負債合計</b>	<b>4,476</b>	<b>2,403</b>	<b>4,483</b>	<b>2,417</b>
株主資本	7,819	8,192	7,744	8,260
自己株式	(241)	(2,000)	(241)	(2,000)
為替換算評価額等	1,135	754	1,135	753
少数株主持分 <sup>(3)</sup>			10,264	7,406
<b>純資産合計</b>	<b>8,712</b>	<b>6,946</b>	<b>18,902</b>	<b>14,419</b>
<b>負債・純資産合計</b>	<b>13,188</b>	<b>9,349</b>	<b>23,386</b>	<b>16,836</b>

# 2014年の代表的な案件

## 日米それぞれの主な国内案件



東京電力と中部電力の燃料  
上流・調達から発電までの  
サプライチェーン全体に関  
わる包括的アライアンスに  
関わる基本合意書締結(東  
京電力へのアドバイザー)

2014年10月公表

ORACLE

TOA  
TECHNOLOGIES

Oracle Corporationによる  
TOA Technologiesの買収  
(TOA Technologiesへの  
アドバイザー)

2014年9月クロス\*

ITOCHU



伊藤忠商事とCharoen  
Pokphand Groupの  
業務資本提携  
(伊藤忠商事への  
アドバイザー)

2014年9月クロス\*

TORAY

ZOLTEK

東レによる  
Zoltek Companies, Inc.の買収  
(東レへのアドバイザー)

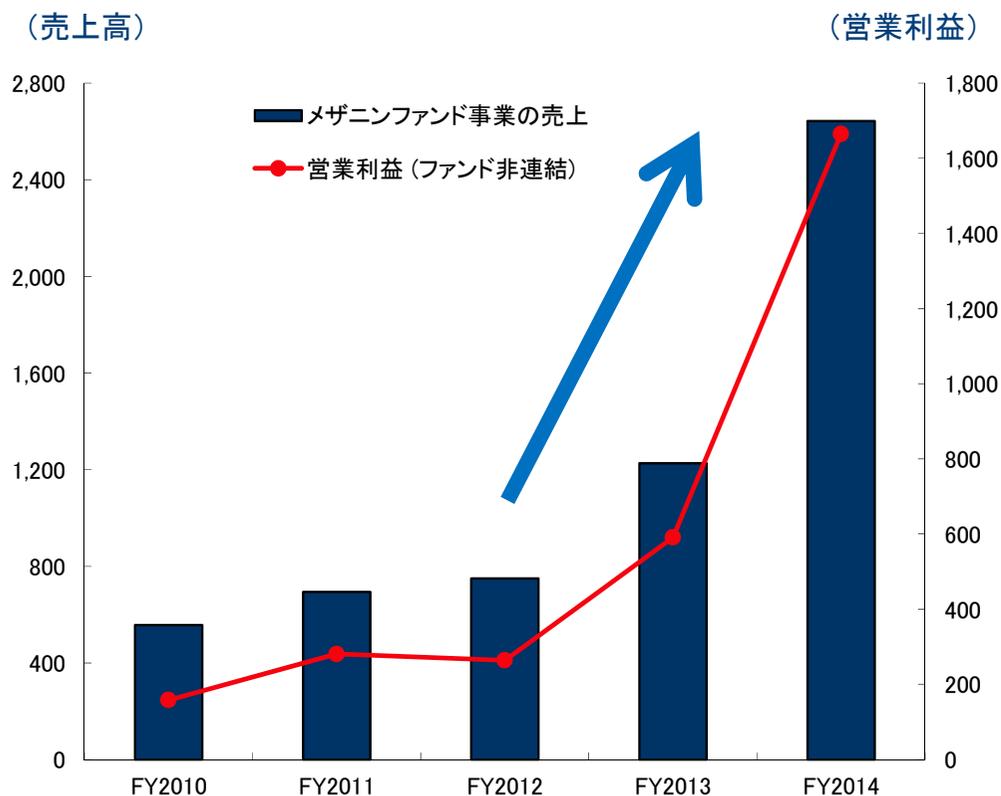
2014年3月クロス\*

# メザニンファンド事業

- ✓ メザニンファンド事業の業績は飛躍的に向上
- ✓ IPO時の成長戦略の1つであったM&A周辺事業進出の成功例

(単位:百万円)

- ✓ 当期は前期に引き続き成功報酬を計上
- ✓ 当期までに3つのファンドから累計22件、約510億円の投資を実行
- ✓ MCo4号ファンドのファンドレイジングを開始



## 2015年の施策

## 2015年は投資の年

- ✓ 今後、より一層アドバイザー事業の成長を加速させる
- ✓ 当社の成長は“シニアプロフェッショナルの増加”がキーファクター
- ✓ 主にシニアプロフェッショナルの採用・育成のための、リクルーティングや人財教育への投資を積極的に行っていく



2015年は成長のための投資の年  
“Investment Year” と位置付ける

# 施策1: TCキャピタルとのバーチャルJV

シンガポール有数のブティックファームであるTCキャピタルのネットワークに、  
当社のインド・中国法人等を加え、アジア全域をカバーできる体制を構築

## TCキャピタルの概要

設立：2002年

メンバー：25名

### 特徴：

TCキャピタルは、アジアの新興企業、中堅成長企業等に対して一流投資銀行よりも高い水準のサービス提供を目的に設立

創業者である Dr. Tommy Tan と Mr. Ravi Chidambaram や、そのチームはアジアを中心とするクロスボーダーM&A取引に豊富な経験を有する

日本企業に対するアドバイザー実績も豊富



## 施策2: 米国におけるJapan Desk

様々な規模の日米クロスボーダー案件を開発するため、日本のビジネスに精通した米国人シニアバンカーを招聘し、米国にJapan Deskをスタート

### 米国人シニアバンカーの詳細

1. 名前 : Andre Hilton - Managing Director

### 2. 略歴

- 25年以上の投資銀行業務
- 旧さくら銀行(現・三井住友銀行)の米国・欧州M&Aヘッド、アメリカ大和証券のM&A部門を経て、Sagent Advisors LLCのJapan Asia 案件担当Managing Directorとして活躍

(ご参考)

当社の日米クロスボーダー案件に関するリーグテーブル順位の推移 (案件数ベース)

GCAS	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Rank	6	2	2	2	1	3	9	6
# of Deal	3	6	4	5	7	9	2	8

**2015年は第1位奪回を目指す!**

## 施策3:ミドルマーケットのM&A強化

株式会社DCo ⇒ GCA FAS株式会社へ商号変更

財務及び税務に関するデューデリジェンス、企業価値算定及び無形資産等の評価に加え、国内外におけるミドルサイズまでのM&Aアドバイザリーサービスを提供



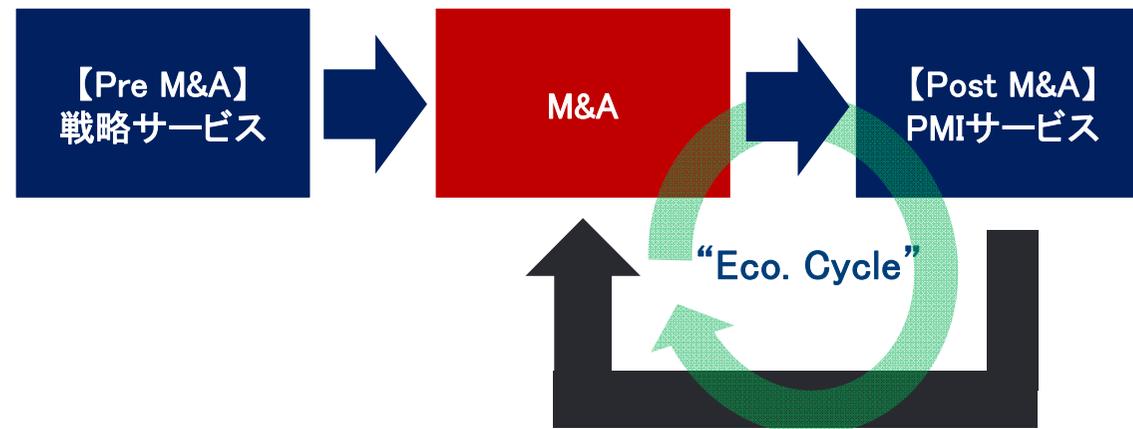
投資銀行型M&Aアドバイザリー



会計事務所型M&Aアドバイザリー

## 施策4: 戦略・PMIチームの強化

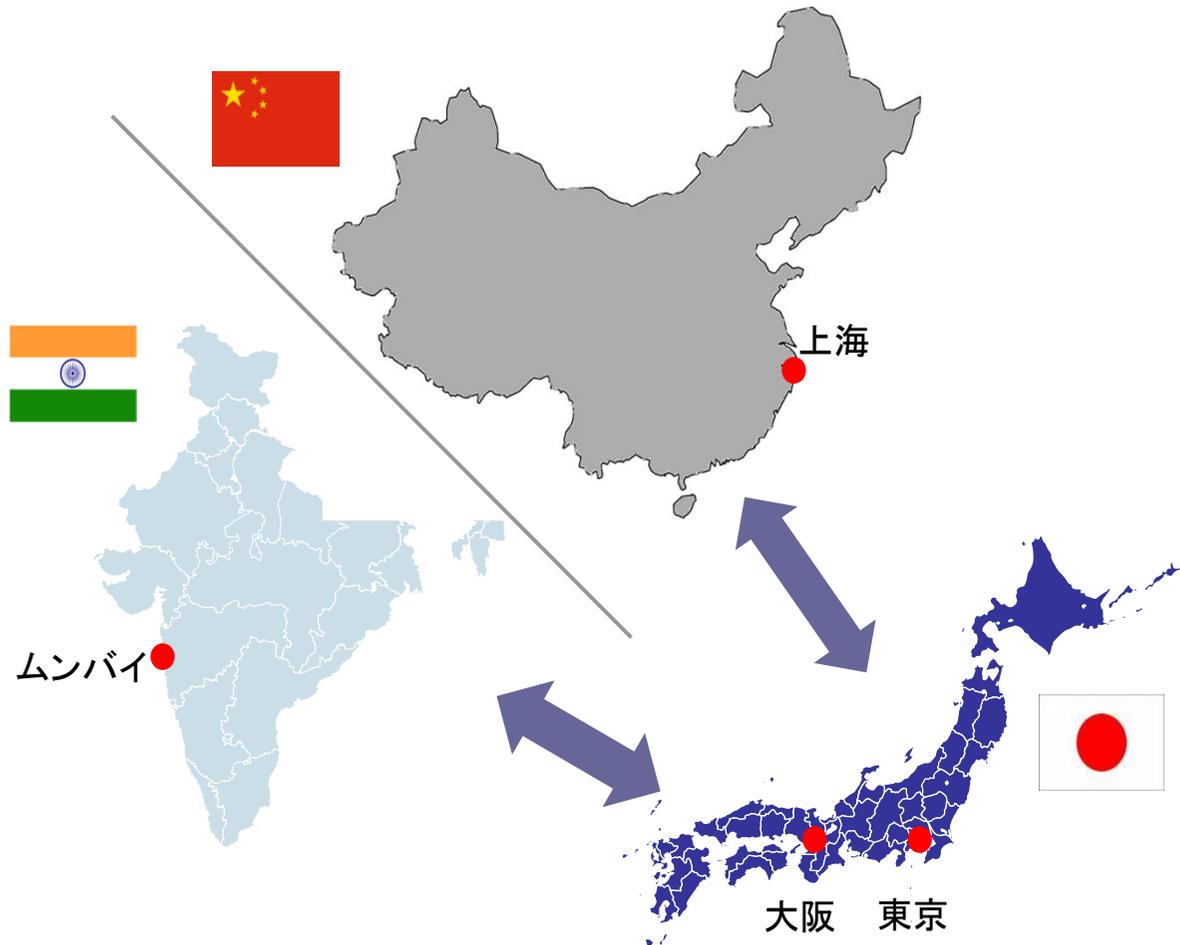
コンサルティングファームから戦略・PMIの専門家を招聘し、川上から川下までの一気通貫サービスを強化



(戦略・PMIチームによる差別化)

- ・ 案件ありきではなく、クライアントと一緒に戦略から考える
- ・ クライアントの現場を熟知する事により、的を得たM&Aの提案実施
- ・ PMIまでサポートすることにより付加価値を高める

## 施策5: インド・中国における戦略



### <中国>

デュエリジェンス中心からM&A案件の開発に注力。円安を背景に中国大手企業からもメガ案件のリテインを獲得。

### <インド>

引き続き当社の得意とする日印クロスボーダー案件を開拓。

インドのベンチャー企業向けに資金調達ビジネスもさらに拡大。

## 施策6: デジタルテクノロジー会社の成長



Videologyは世界最大のビデオ広告プラットフォーム提供会社

インターネット動画広告市場の盛り上がりは想定していた以上。  
2014年から、各テレビ局がキャッチアップ配信を始め、インターネットシフトを強めている。今後、より一層の市場規模拡大が見込まれている。

Videologyは、主要メディア、広告代理店(ヤフージャパン、電通グループ、博報堂DYグループ)の広告配信のプラットフォームとして活用されており、動画広告市場の拡大につれ売上の拡大を見込む。

AMPLIA

EXTENDED INTELLIGENCE

(アンプリア株式会社)

その他、携帯電話アプリのパフォーマンス計測ツール、メール広告ターゲティング配信プラットフォーム、自然言語処理ソフトウェア等の案件が進行中

# 施策7: 米国資金調達ビジネスの拡張

- ✓ 当社の米国リージョンはシリコンバレーにおいて、M&Aのみならず、ベンチャー企業への資金調達アドバイザーも手掛ける
- ✓ 2014年にPrivate Funds Groupを立ち上げ、ベンチャーキャピタルやPEファンド向けのファンドレイジングサービスを開始する

2014年は2001年以来、最も活発なベンチャー投資の年となった

Venture Investment (Transactions > \$10M)



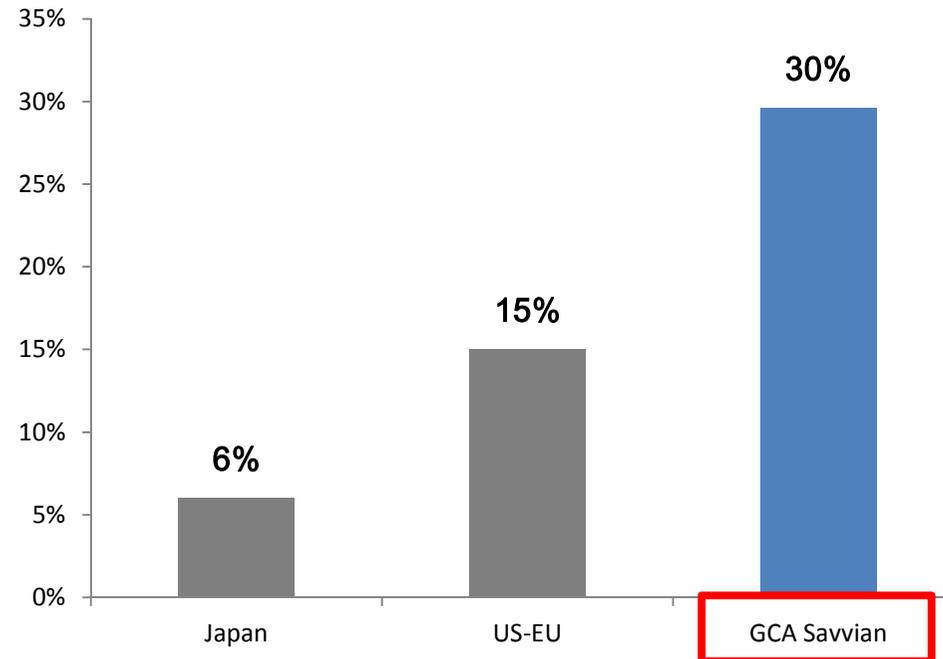
※インドでも、米国のマネージングディレクターが異動し、資金調達アドバイザー事業を開始

## その他トピックス

# 高水準のROE

2014年のROEは30%、東証1部で35位以内のランキング

## 日本・欧米企業の平均ROEとの比較



注) 日本企業・欧米企業は2003-2013年の平均ROE (Wall Street Journal調べ)  
GCAサヴィアンは2014年のROE

## 資本政策の基本ポリシー：2013年の還元状況

総株主還元率 = 100%を実施

### 2013年の還元状況

2013年の純利益 = 11.25億円

1) 中間配当(2013年8月支払)	1.33億円
2) 期末配当(2014年3月支払)	2.13億円
3) 2014年に実施した自己株式取得	6.40億円
4) 特別配当(2015年3月支払予定)	1.39億円

---

総株主還元の合計 11.25億円

当社の成長のための投資は人財であり、投資した年の期間費用となる。「成長投資後」の純利益は全て株主還元が可能。

## 資本政策の基本ポリシー: 2014年の還元方針

総株主還元率 = 100%を継続

### 2014年の還元方針

2014年の純利益 = 22.60億円

1) 自己株式取得原資	15.65億円
2) 中間配当(2014年9月支払)	1.30億円
3) 期末配当(2015年3月支払予定)	5.65億円

「成長投資後」の純利益 = 100%株主還元 22.60億円

2014年の配当金は1株あたり合計32円(配当利回り3.6%<sup>注1</sup>)  
(中間配当5円 + 期末配当21.67円 + 特別配当 5.33円)

## 自己株式の消却

- ✓ 自己株式は基本的に消却する方針
- ✓ 8月の消却以降、その後を取得した約2.4億円の自己株式もすべて消却

(自己株式消却前)

発行済株式総数	:	26,325,224 株
自己株式	:	245,189 株 (0.93%)



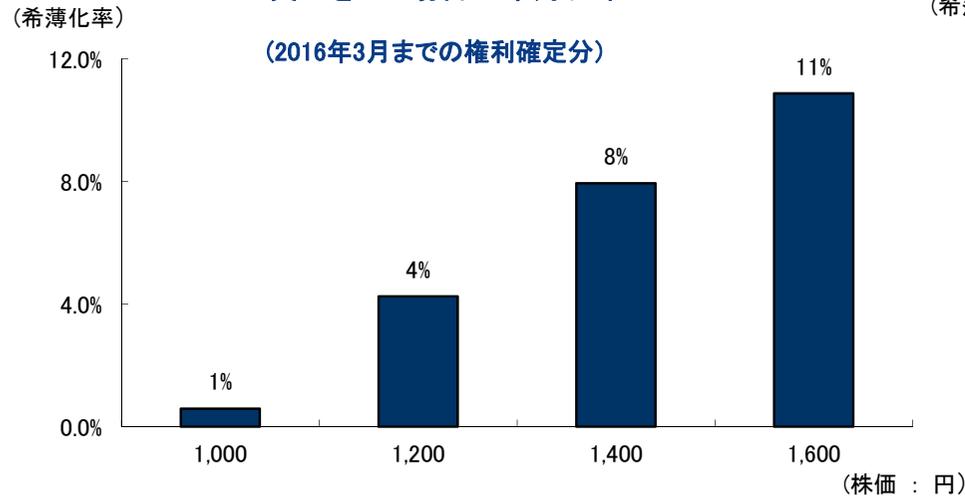
(自己株式消却後)

発行済株式総数	:	26,080,035 株
自己株式	:	0 株

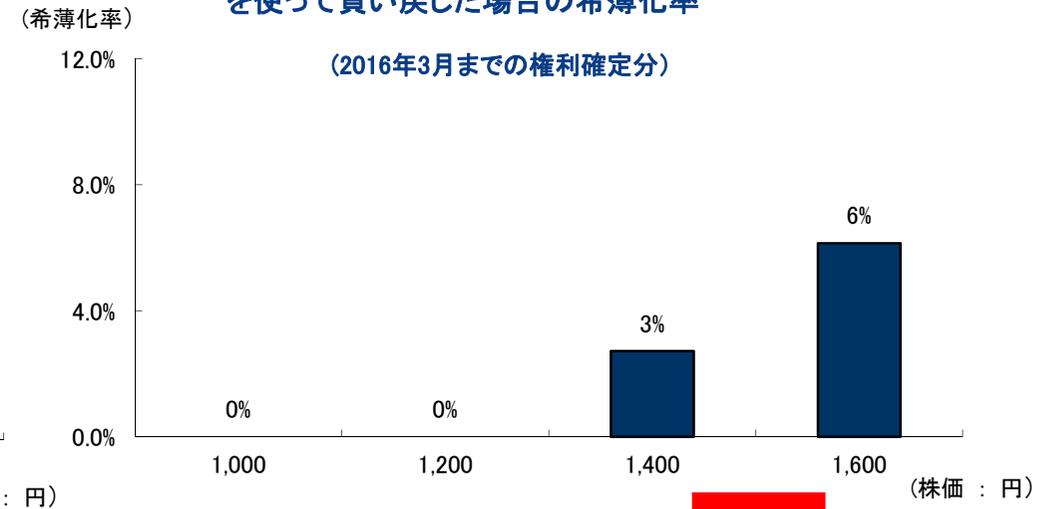
# ストックオプションによる希薄化回避

- 発行済みストックオプションの行使価額は990円～1,239円。
- 行使により入金される出資額に加え、純利益と昨年からの繰越額（計17.8億円）を自社株買いの原資とし、積極的な自社株買いで希薄化を回避する

①：行使により入金される出資額で自社株買いをした場合の希薄化率



②：①に加え現在の自社株買い原資17.8億円を使って買い戻した場合の希薄化率



全く希薄化させないための  
買い戻しに必要資金

10億円      26億円

手元現金36億円で対処可能

## Anti Dilution Policy

ストックオプション行使で発行された新株は全て買い戻し希薄化させないことを基本方針とする

# GCAクラブ - 会員社数100社へ

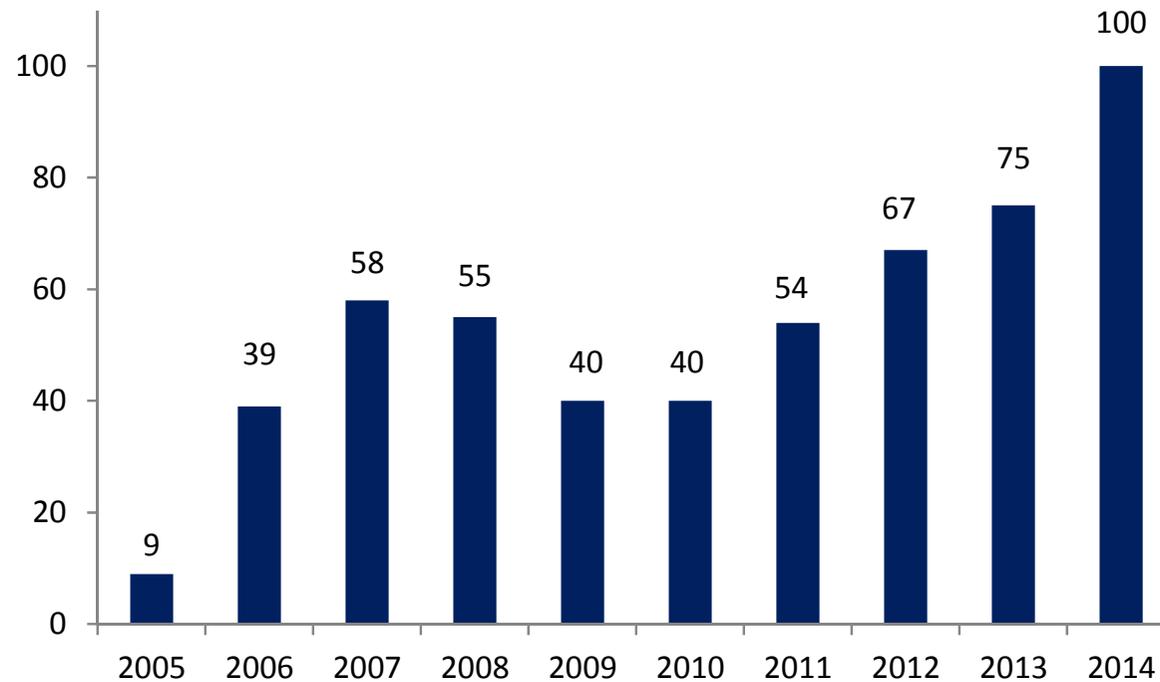
✓ 2005年、9社の会員で始まったGCAクラブは、2014年末に100社まで増加

法人向け有料会員制のGCAクラブは、M&A関連の知識、実務を広く共有していただく場として2005年11月の設立

GCAクラブセミナーの開催、専属担当者によるポイントコンサルティング等を提供



(単位:社数)



# Appendix

# GCAサヴィアンの特徴

## Philosophy

経営理念：“Trusted Advisor for Client’s Best Interest”

## Firm

日本で唯一のグローバル・プラットフォームを持ち、上場している  
独立系(専業)M&Aアドバイザリーファーム

## Advisory

クロスボーダー案件や純粋MBO等、難しい複雑な案件を多数  
手掛ける

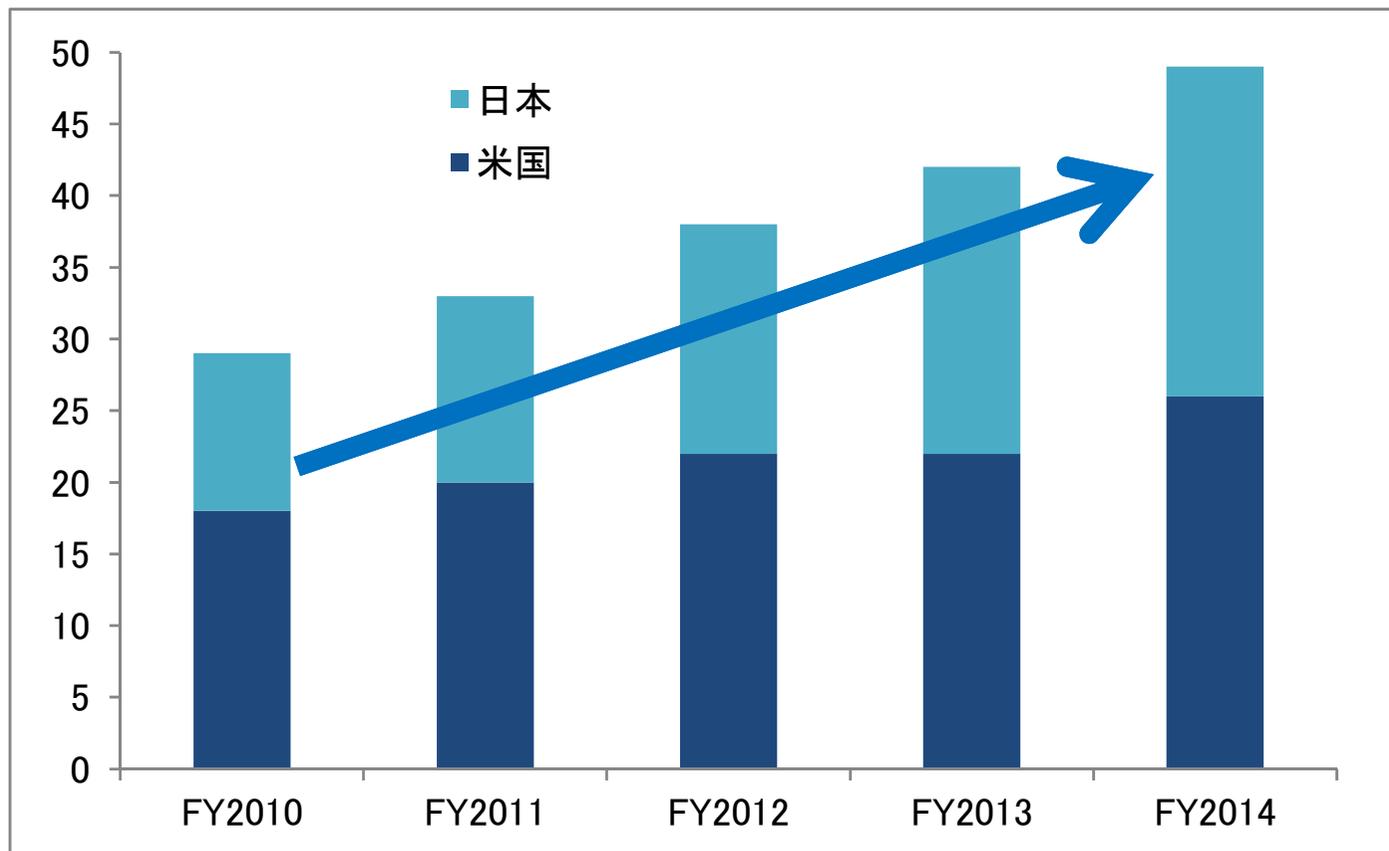
## Human Resource

プロフェッショナルがクライアントのために仕事に集中できる  
人財評価システム

# シニアプロフェッショナルの推移

アドバイザリー事業 = シニアプロフェッショナル増加による成長

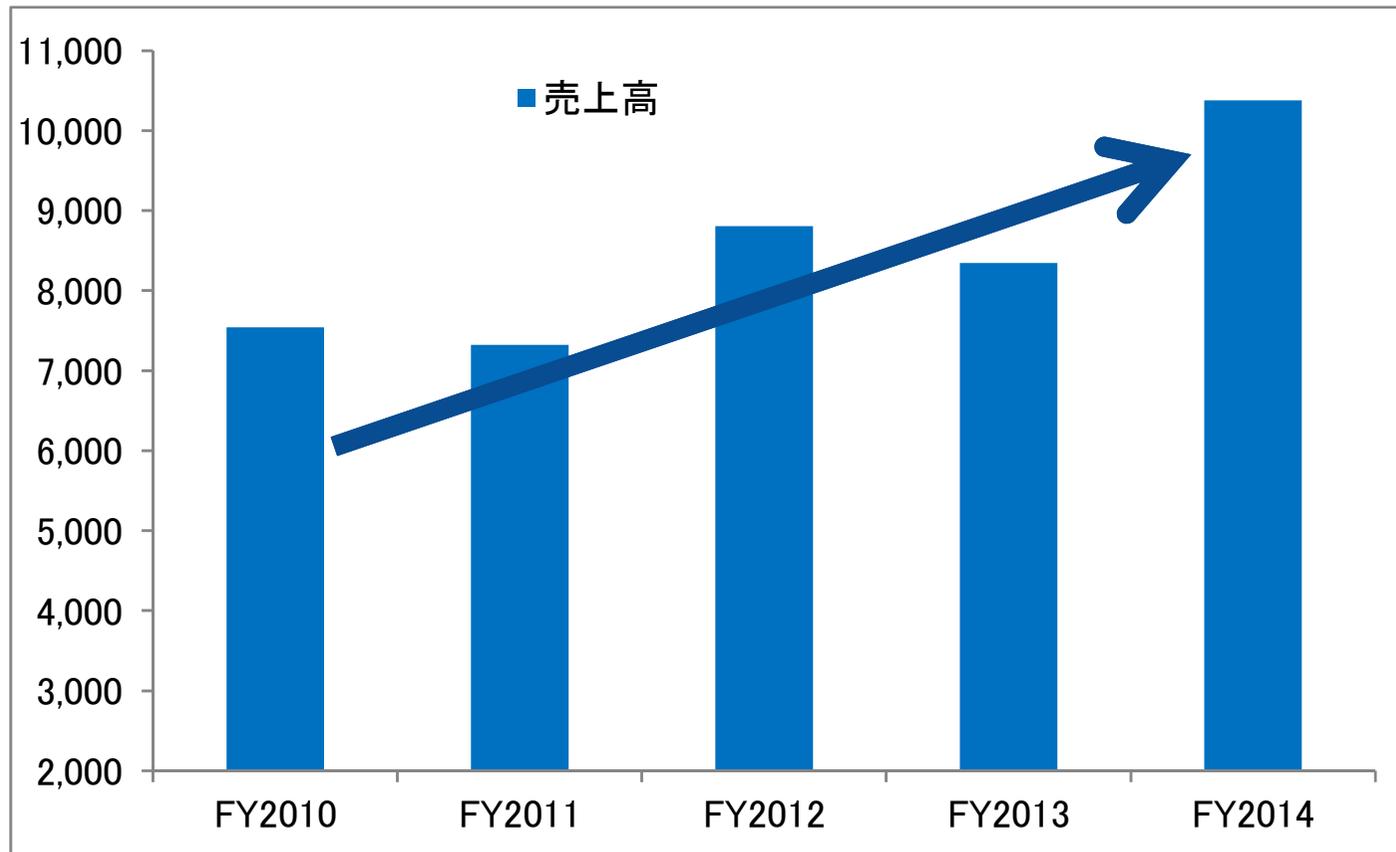
(単位:人)



# アドバイザー売上高の推移

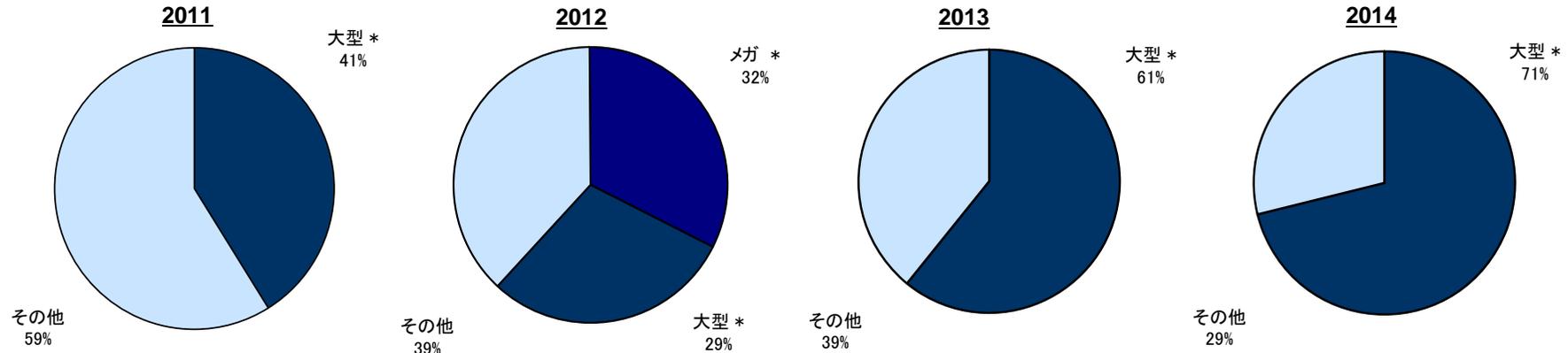
オリジネーションの強化 = 更なる売上増加を目指す

(単位:百万円)



# M&Aアドバイザー事業の補足データ

## 大型案件比率（金額ベース）



## プロフェッショナルの推移

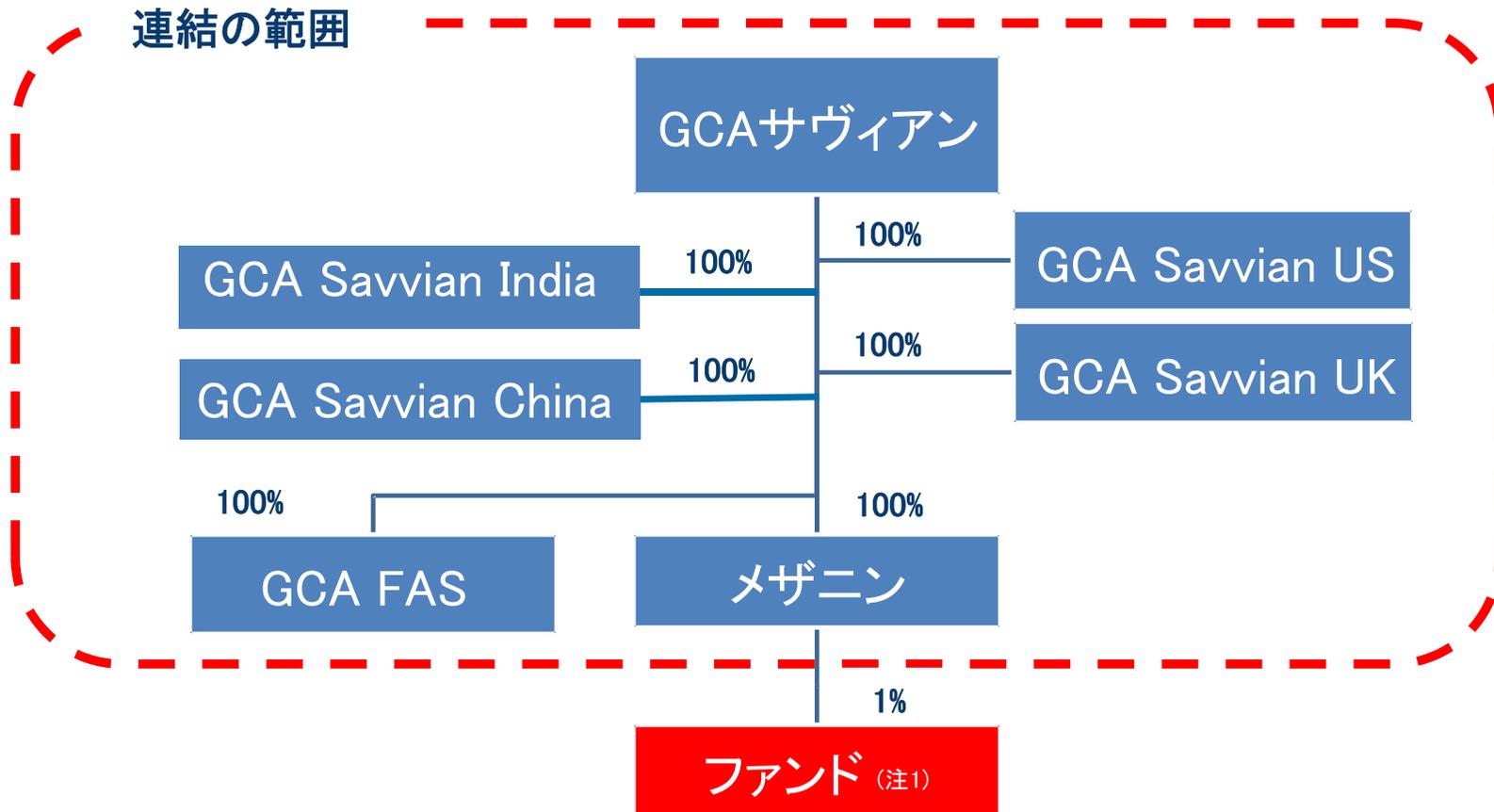
四半期別平均	FY2013				FY2014				FY2014 期末
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
アドバイザー日本	77	78	76	74	78	81	84	84	84
アドバイザー米国	65	62	64	61	60	65	65	66	67
アドバイザー欧州	1	1	1	1	1	1	1	1	1
デューデリジェンス	29	30	30	32	29	28	23	20	21
アセットマネジメント	10	10	10	10	9	8	8	8	8
	182	181	181	178	177	183	181	179	181

(単位:人)

2014年 は大型案件比率が71%と高水準

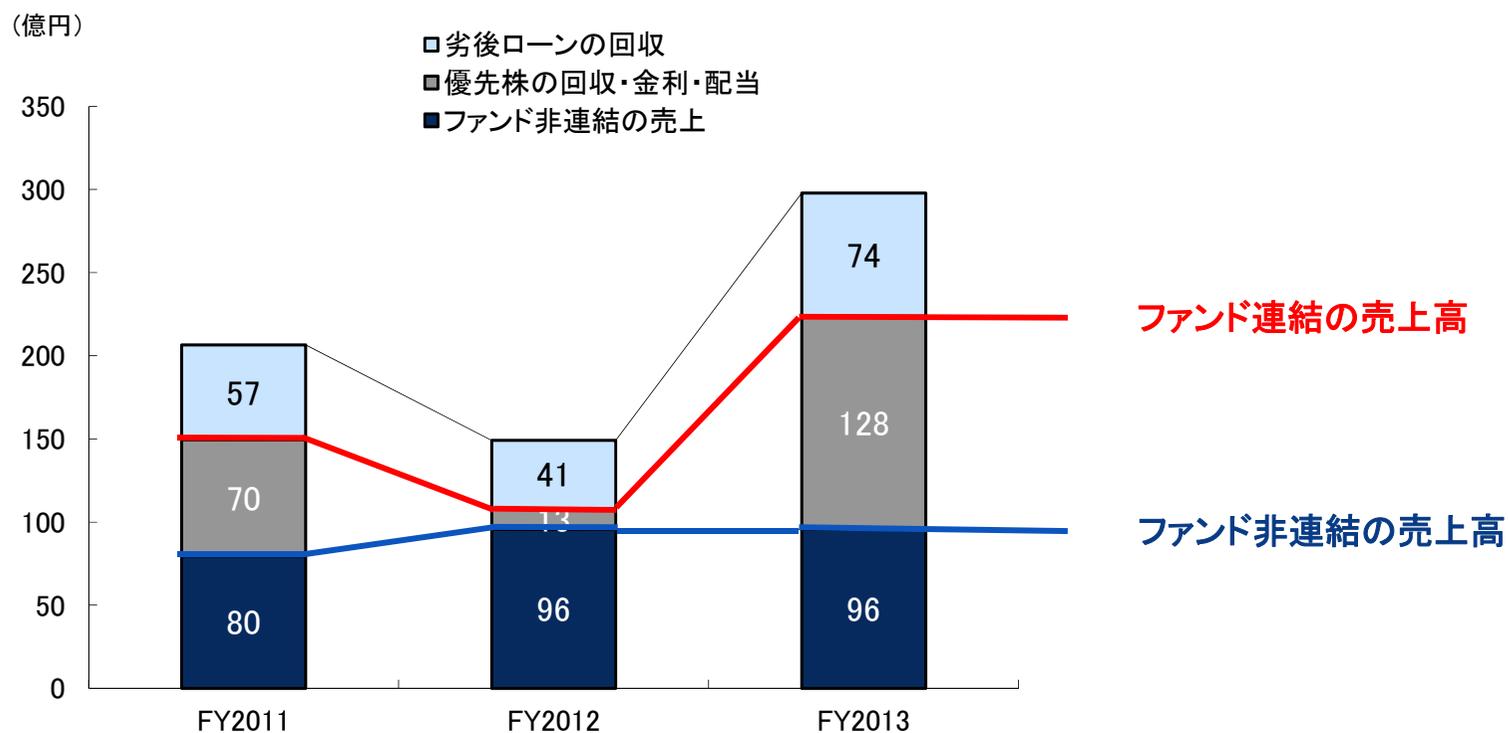
# 連結の範囲の変更

当期(2014年)からファンドを連結除外 - 実態を示すわかりやすい決算へ



# ファンド連結・非連結の売上高

✓ ファンド連結会計では、メザニンファンドによる優先株の回収は売上高に含まれる



## “ Trusted Advisor For Client’s Best Interest ”

当社はグローバルな「上場M&Aソリューショングループ」=「社会の公器」として価値創出型のM&Aソリューションを提供することにより、クライアントの成長と世界経済の発展に貢献してまいります。



本資料は、GCAサヴィアン株式会社の事業及び業界動向についてのGCAサヴィアン株式会社による現在の予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来の展望についても言及しています。これらの将来の展望に関する表明はさまざまなリスクや不確かさがつきまとっています。既に知られたもしくははまだ知られていないリスク、不確かさその他の要因が、将来の展望に対する表明に含まれる事柄と異なる結果を引き起こさないとも限りません。GCAサヴィアン株式会社は将来の展望に対する表明、予想が正しいと約束することはできず、結果は将来の展望と著しく異なることもありえます。本資料における将来の展望に関する表明は、本資料公表日現在において入手可能な情報に基づいて、GCAサヴィアン株式会社によりなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して将来の展望に関するいかなる表明の記載を更新し変更するものではありません。また、掲載された情報の内容の正確性、有用性、また適切性等について、当社は一切保証するものではなく、本資料に記載された内容は、事前の通知なくして変更されることがあります。