

M&Aキャピタルパートナーズ株式会社

2016年9月期 第2四半期決算説明資料

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



2016年4月28日

<i>I</i>	会社概要と当社の強み	...	2
<i>II</i>	2016年9月期 第2四半期(累計)実績と2016年9月期 見通し	...	8
<i>III</i>	成長戦略	...	15

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	455,217千円(2016年3月31日現在)
従業員数	42名(2016年3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

事業内容

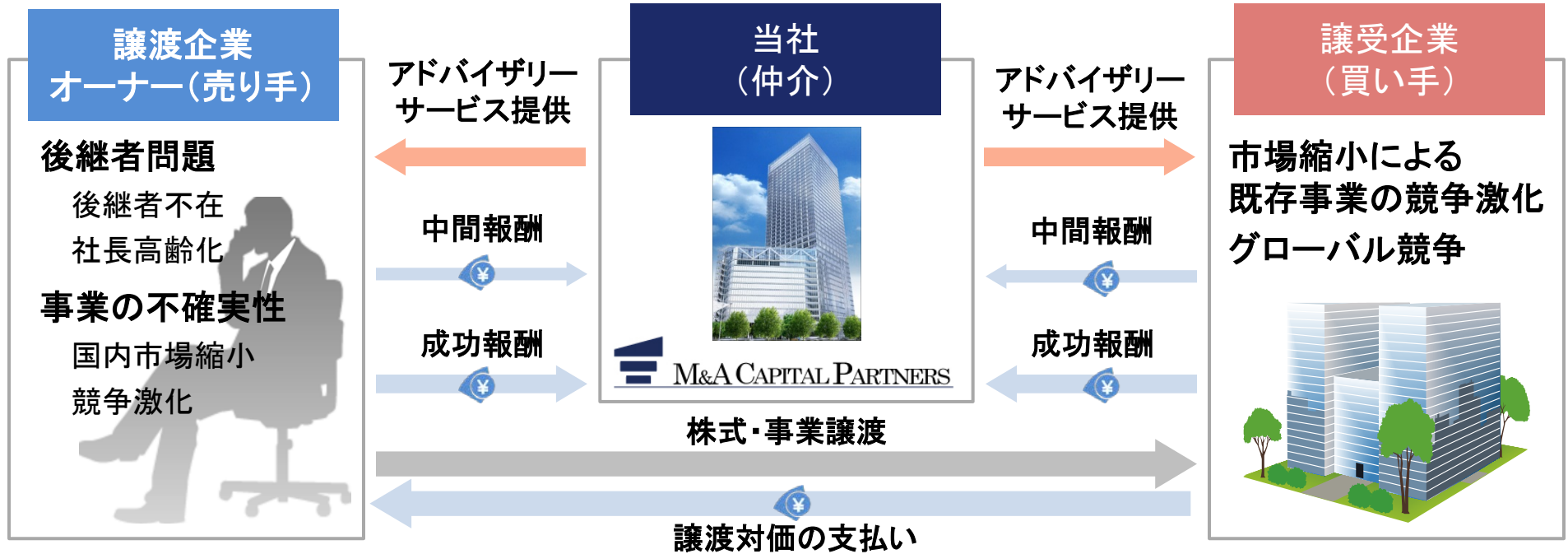
M & A (企業の買収・合併・資本提携など) の仲介事業を主たる業務としている。

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

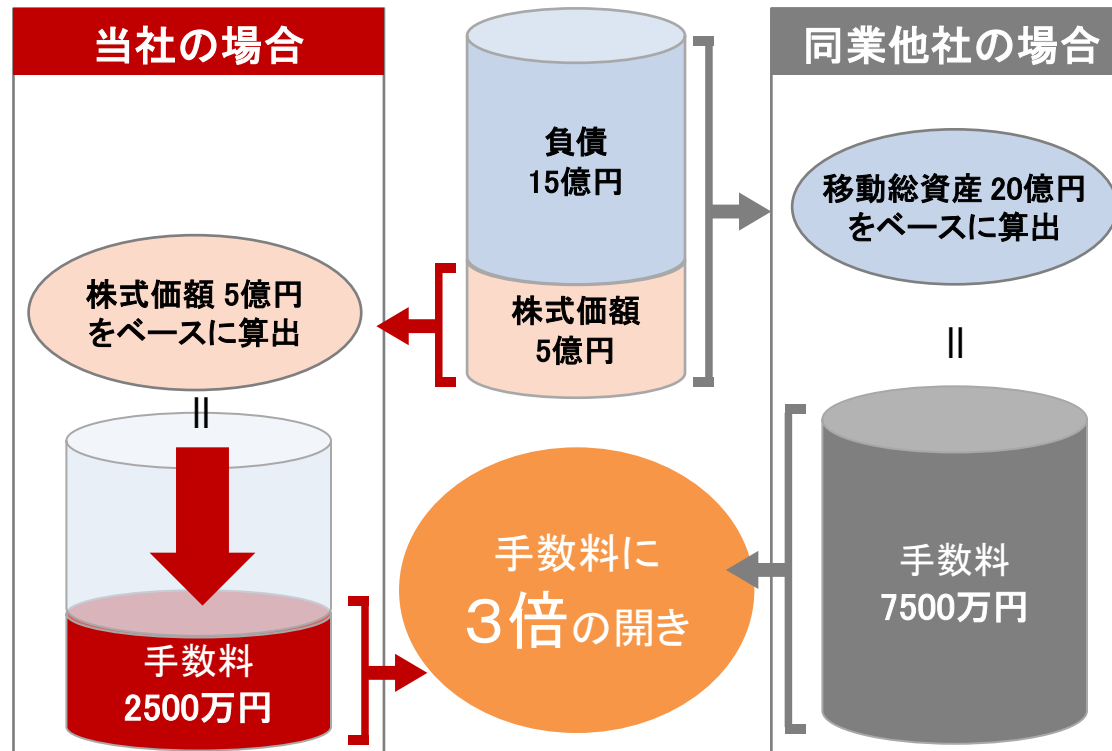


顧客納得性が高い手数料体系

(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%

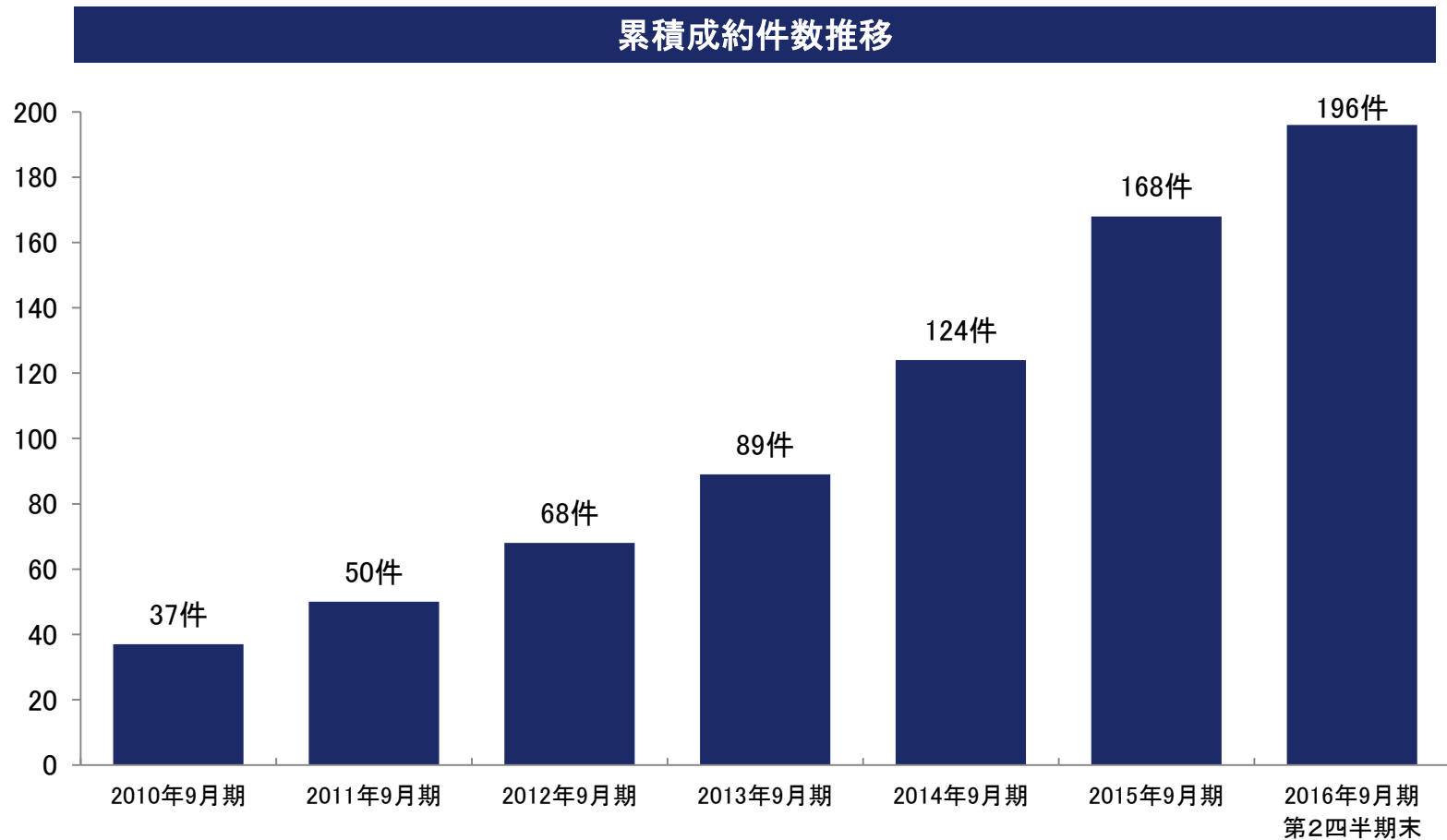
例) 取引金額が20億円の場合の手数料の計算方法

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



安定した成約実績

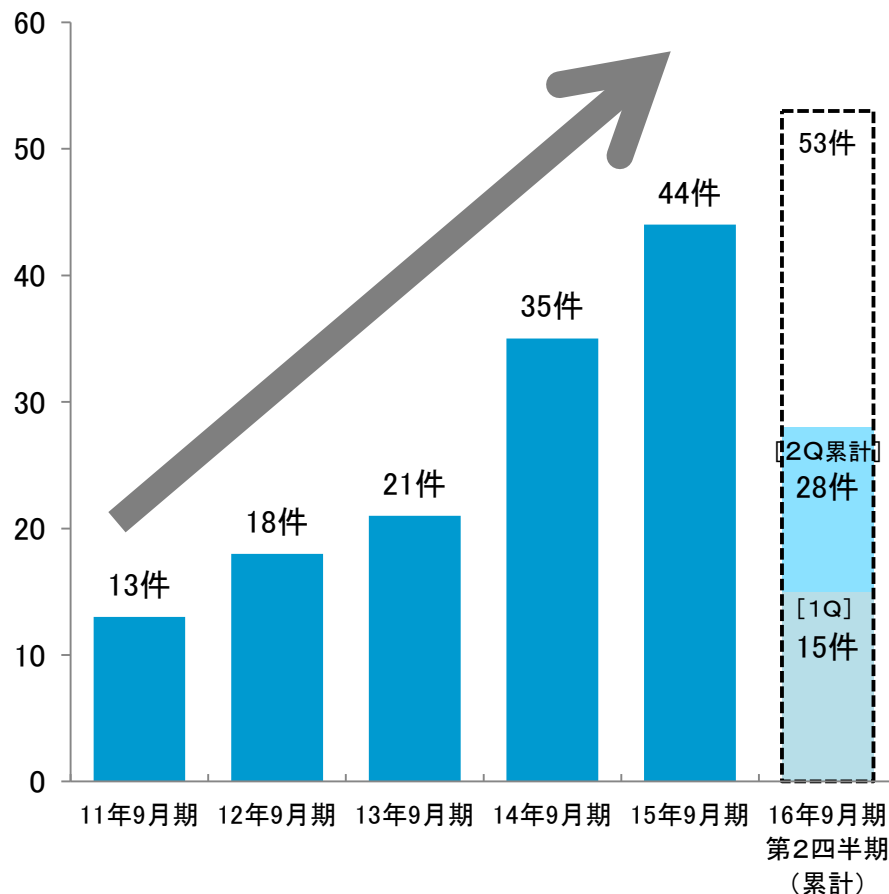
株式譲渡または事業譲渡による、中堅・中小企業の「**事業承継M&Aの提案・助言**」に注力し、安定した成約実績を積み重ねてきた。



II 2016年9月期 第2四半期(累計)実績と 2016年9月期 見通し

	第2四半期(累計)	通期予想	通期進捗率
成約件数	28	53	52.8%

成約件数推移



- ・前年同期比 +21.7%
- ・過去最高の第2四半期(累計)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

2016年9月期 第2四半期(累計) 実績

売上高 **1,566百万円** (前年同期比 +23.4%)

経常利益 **742百万円** (前年同期比 +13.3%)

成約件数 **28件** (前年同期比 +21.7%)

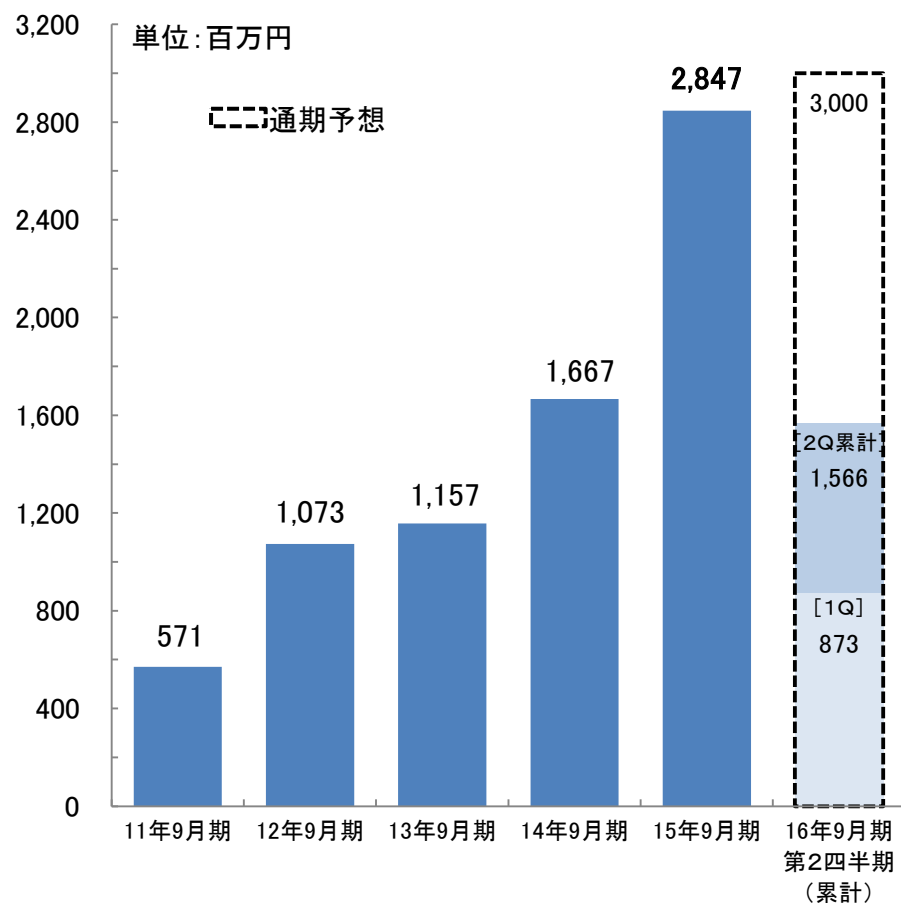
コンサルタント数 **35名** (前年同期比 +9名)

・売上高・経常利益・成約件数ともに第2四半期(累計)の過去最高を更新し、業績好調

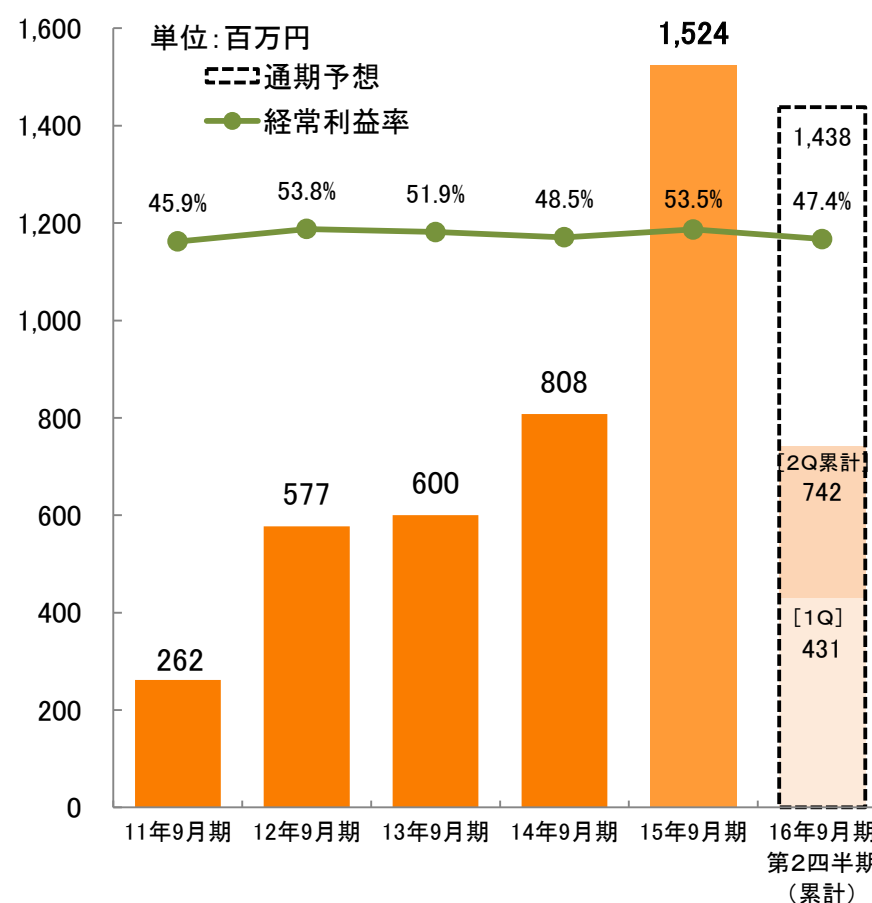
	第2四半期(累計)	通期予想	通期進捗率
売上高	1,566	3,000	52.2%
経常利益	742	1,438	51.6%

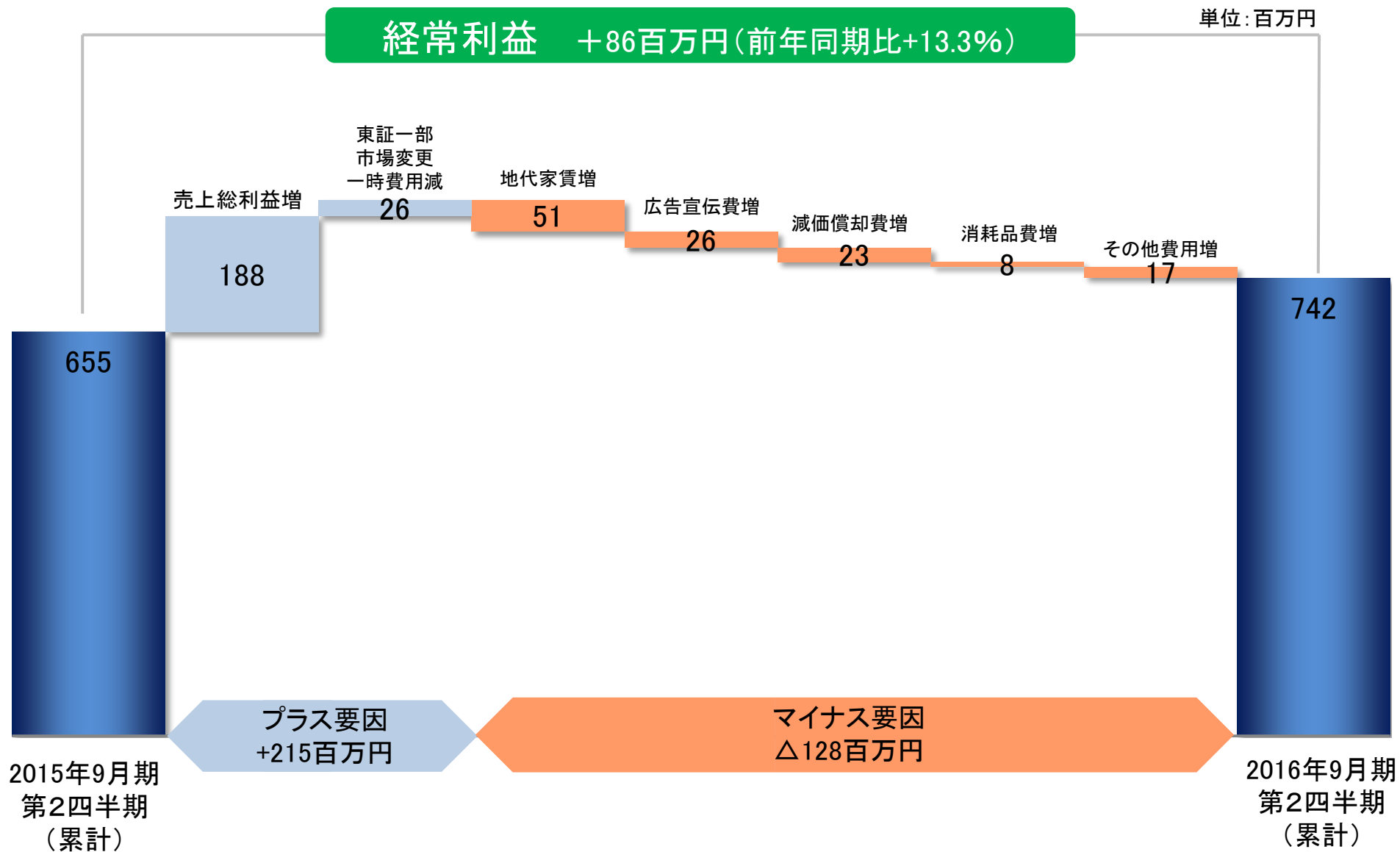
単位:百万円

売上高



経常利益





(単位: 百万円、下段は構成比)

	2015年9月期 第2四半期 (累計)	2016年9月期 第2四半期(累計)		業績概要	2016年9月期 通期予想
			前年同期比		
売上高	1,269 (100.0%)	1,566 (100.0%)	+23.4%	■ 成約件数が好調に推移	3,000 (100.0%)
売上総利益	905 (71.3%)	1,094 (69.9%)	+20.8%	■ 増収効果を享受	
販売管理費	223 (17.6%)	351 (22.4%)	+57.0%	■ 本社増床による費用増 +84 ■ 広告宣伝費増 +26	
営業利益	681 (53.7%)	742 (47.4%)	+9.0%		1,438 (48.0%)
経常利益	655 (51.7%)	742 (47.4%)	+13.3%		1,438 (48.0%)
当期純利益	360 (28.4%)	430 (27.5%)	+19.4%		811 (27.0%)
成約件数	23	28	+21.7%	■ 過去最高の第2四半期(累計)成約件数を達成	53
従業員数	31	42	+35.5%	■ コンサルタント数の順調な増加	

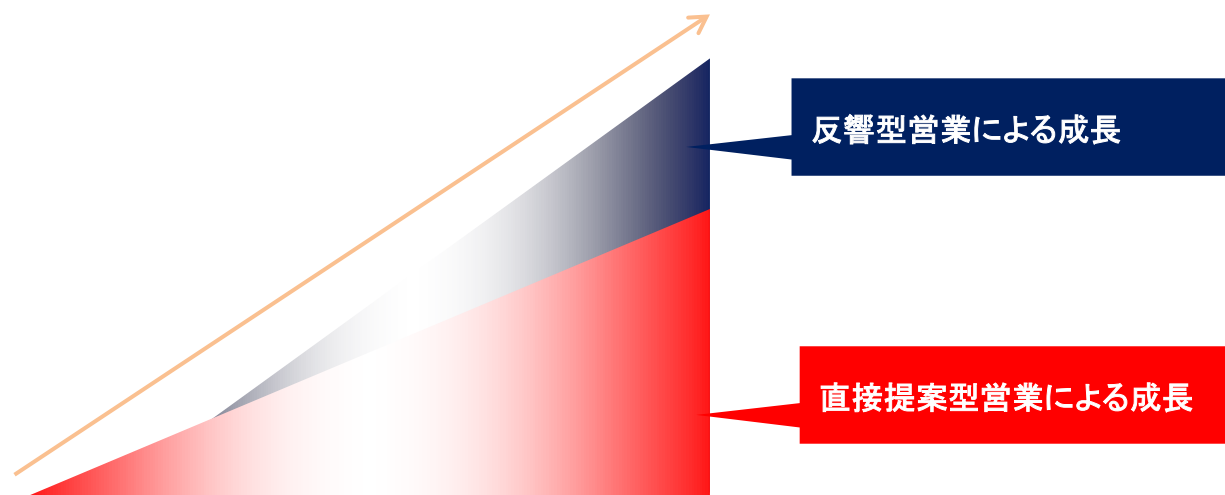
(単位:百万円、下段は構成比)

	2015年9月期末		2016年9月期 第2四半期末	
			増減額	主な増減要因
流動資産	4,223 (94.8%)	4,121 (91.7%)	▲102	■ 現預金 ▲236 (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%)	371 (8.3%)	+140	■ 建物附属設備 +134 (本社増床)
資産合計	4,453 (100.0%)	4,492 (100.0%)	+38	
流動負債	1,212 (27.2%)	792 (17.6%)	▲420	
固定負債	— (—%)	— (—%)	—	
負債合計	1,212 (27.2%)	792 (17.6%)	▲420	
純資産合計	3,241 (72.8%)	3,700 (82.4%)	+459	
負債・純資産合計	4,453 (100.0%)	4,492 (100.0%)	+38	

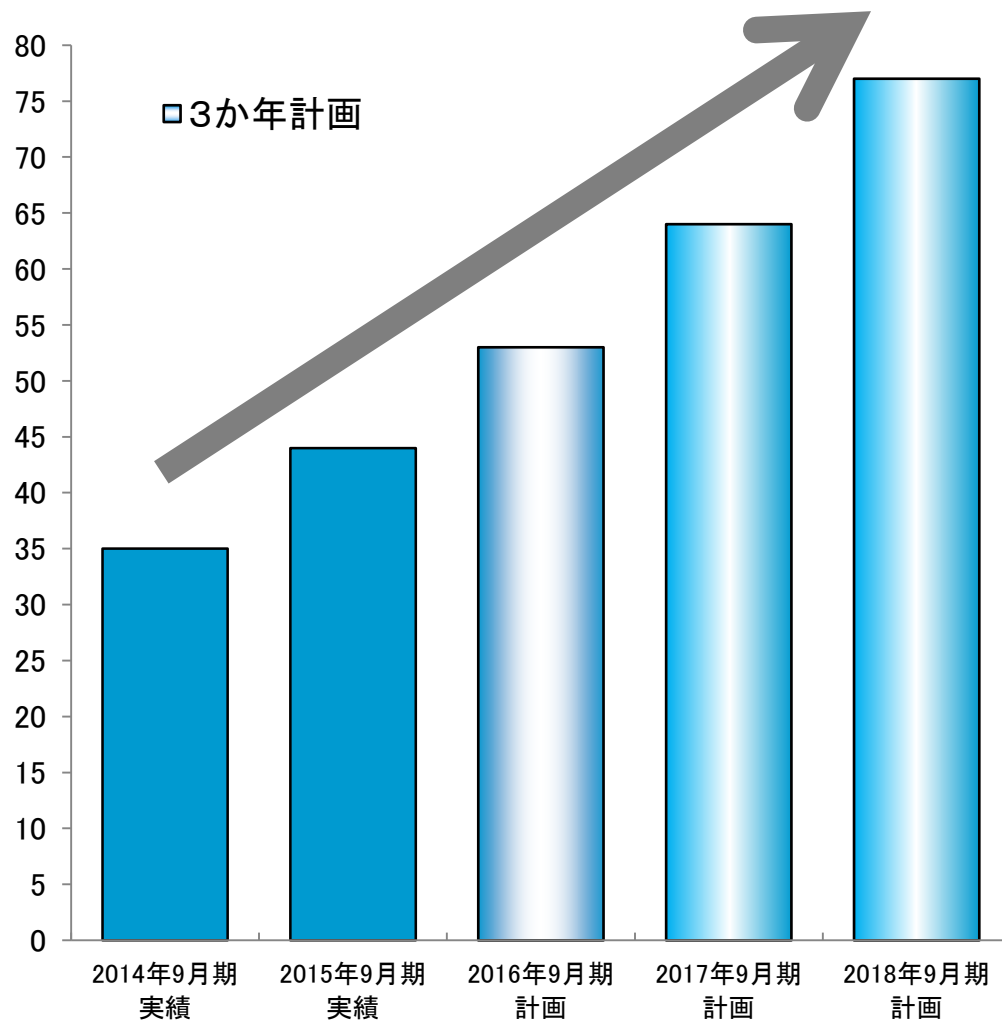
III 成長戦略

<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 (2016年9月期～2018年9月期)

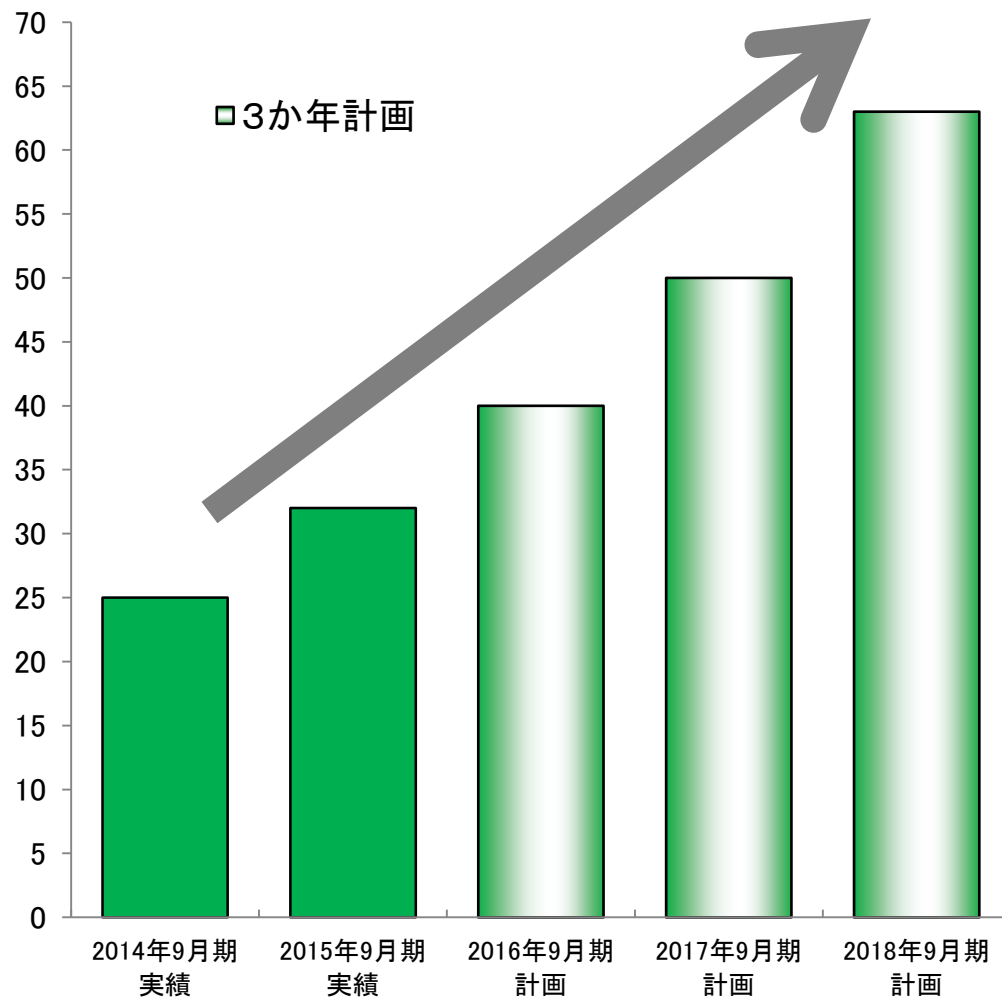


【成約件数】

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(2016年9月期～2018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セミナーの開催の継続強化、エリア拡大

	2015年9月期実績		今後
開催回数	年間9回		前期に続き、開催の継続強化
開催エリア	東京・大阪・福岡		東京・大阪・名古屋・福岡に拡大

- ・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 第2四半期(累計) セミナー開催実績

2016年9月期 第2四半期(累計)においては、東京、大阪、名古屋、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
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

<東洋経済フォーラム>

【東京会場】



【大阪会場】



<日経産業新聞フォーラム>

【名古屋会場】



【福岡会場】



2016年9月期 第3四半期 セミナー開催予定

セミナーの開催はありません。

2016年9月期 第4四半期 セミナー開催予定

2016年9月期 第4四半期においては、複数会場にて、大規模M&Aセミナーを開催する予定です。

【日程】 2016年7月

【会場】 東京他、複数会場を予定しております。

※日時、会場などの詳細は調整中。

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。