

# 2016年12月期第3四半期累計(1月－9月) 決算説明資料

---

2016年11月14日

注) GCAサヴィアンは7月31日付で欧州Altium社と経営統合し、GCAに社名変更しました。





## GCA Overview

# 高品質なグローバルM&Aアドバイザリーファーム

経営理念は「For Client's Best Interest」(クライアントの最善の利益を追求)は不変、M&A、Capital Markets、Debt Marketsのアドバイザリーに特化

欧・米・アジアの10か国に14拠点を有し、各リージョンの売上高比率が1/3ずつとバランスのとれたグローバルファーム

世界に 300名のプロフェッショナルを配し、シームレスなサービスを提供

グローバルの売上高は約200億円 (2015年通期のGCAとアルティウムの実績を合算)

健全なバランスシート、無借金で潤沢なキャッシュを有する

配当と自社株買いで100%株主還元を実施

# コーポレートゴール

2016年3Qの売上高の成長



欧州アルティウム社との経営統合によるグローバル体制の構築



自己株買いの予算を設定し2016年度末までに実施予定



最低配当金を2015年の10円から2016年は20円へ増加



日米において数名のシニアバンカーを採用



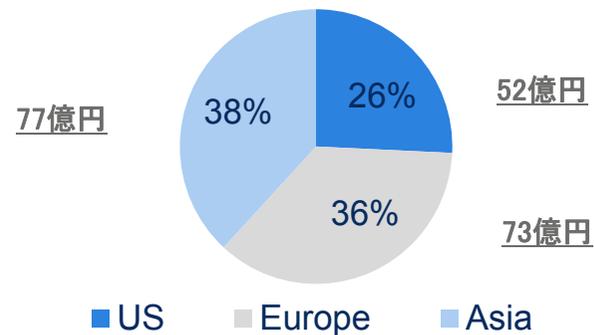
# 各拠点とリージョン毎の売上高の比率

GCA + GCA Altium

10か国14拠点



米国、欧州、アジア(日本含む)が同等の事業規模



注) 2015年通期のGCAとアルティウムの実績合算ベース

# 健全なバランスシートと資本政策

## 強力な財務ポジション

- 現金と売掛金で約87億円
- 無借金

## 多額な資金を要しないビジネスモデル

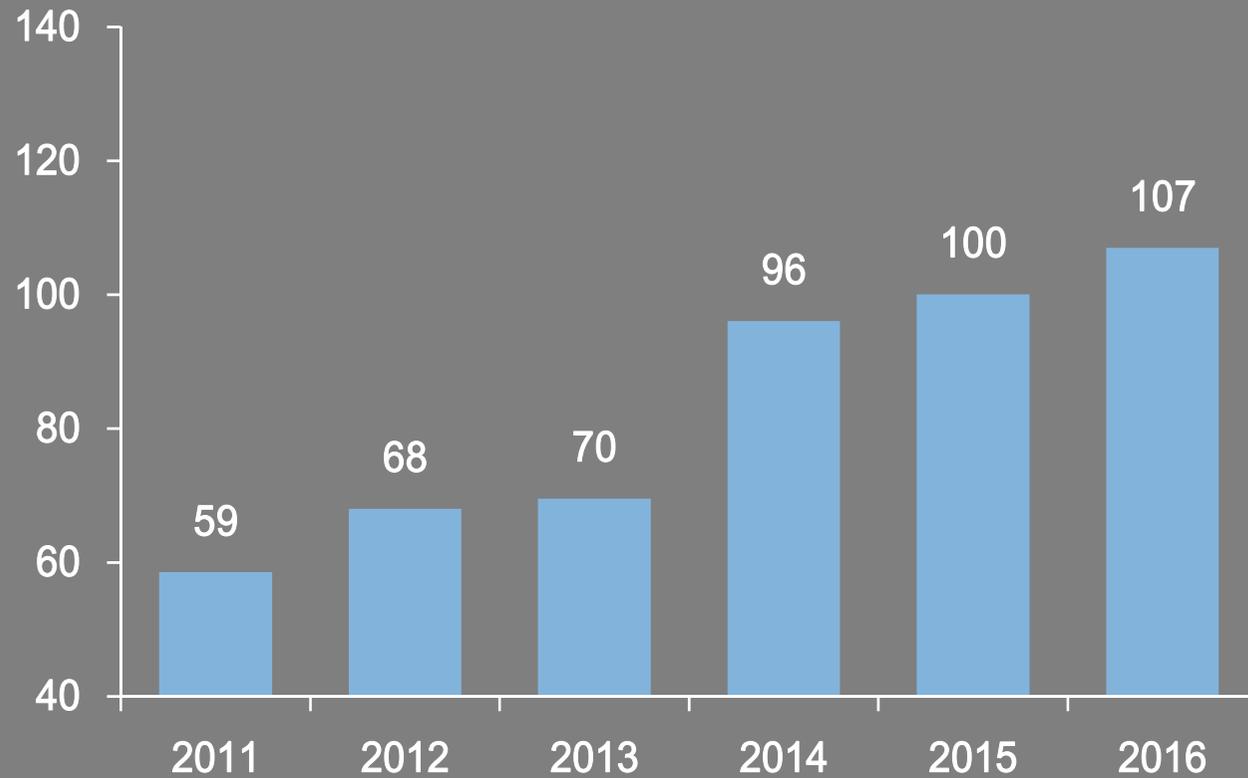
## 配当と自社株買いで100%株主還元を実施

- 最低配当金 20円/株 + 業績連動配当
- 2016年は上場10周年記念配当 10円/株を実施
- 業績連動配当は未定(?)円/株  
(2015年の実績は最低配当金 20円+業績連動配当15円=年間35円/株)
- 10億円の自社株買いの枠設定(年度末までの残枠は7.7億円)

# 売上高の推移(各年度の3Q累計)

売上高 (3Q累計)

(億円)





## 2016年12月期第3四半期累計の業績

## Non-GAAPベースでの開示

当社は2016年7月31日に欧州アルティウム社と経営統合いたしました。

- 買収対価は、会計上、「のれん」として8年間に亘り償却
- 「のれんの償却」は現金支出を伴うものではなく、会計上の費用であり、これらを除外した財務諸表(Non-GAAPベース)が実態を表します

- 当社は今後、「Non-GAAP」ベースでの財務諸表を主体に開示
- 100%株主還元も、「Non-GAAP」ベースでの純利益で実施

(単位：百万円)

### 2016 3Q : Non-GAAPへの調整

2016年3Q累計

	2016年3Q累計		Non-GAAP (調整後)
	日本基準	調整*	
売上高	10,694	-	10,694
費用			
人件費	6,256		6,256
その他	2,840	(514)	2,326
合計	9,096	(514)	8,582
営業利益	1,598	514	2,112
営業利益率	15%		20%
純利益	773	452	1,225

\* アルティウム社との経営統合によるのれんの償却費用、買収費用等を調整

## 2016年3Qの総括

- ✓ 売上高は107億円(前期100億円)と7%増収。今期は前期のようなメガディールはなかったが、米国の増収、欧州GCA Altiumの売上が寄与。
- ✓ 日本のアドバイザー事業の売上高は50億円(前期48億円、メガディール除く)と4%の増収。得意とするクロスボーダー案件が寄与。
- ✓ 米国のアドバイザー事業も、M&A市場が減速の中、当社の売上高は16%増の44億円(前期38億円)となった。
- ✓ 欧州GCA Altiumは8月からの連結、3Qでは売上高8億円を計上。10月には既に10億円を計上し、引き続き好調を維持。経営統合により日米に拠点を持ったことが売り案件の受注を急増させている。
- ✓ 10億円の自己株買いの枠を設定。残予算は7.7億円。上場10周年記念配当を実施予定。年間配当金は30円+ $\alpha$ 。

## 2016年3Qの業績(ドメイン別売上)

今期は前期のようなメガディールはなかったが、米国の増収や、欧州GCA Altiumの売上が寄与。

Non-GAAPベース

(単位:百万円)

	実績 <sup>(1)</sup>				前期比	増減率
	2015 3Q	率	2016 3Q	率		
<b>売上高</b>						
アドバイザリー-日本	5,986		4,981		(1,005)	(16.8)%
アドバイザリー-米国	3,758		4,375		617	16.4%
アドバイザリー-欧州	49		797		797	n.a.
アドバイザリー計	9,795		10,153		358	3.7%
アセットマネジメント	212		540		328	154.7%
<b>売上高合計</b>	<b>10,007</b>		<b>10,694</b>		<b>687</b>	<b>6.9%</b>
人件費	6,076		6,256		180	3.0%
賃料	490		622		132	26.9%
その他	1,526		1,704		178	11.7%
<b>費用合計</b>	<b>8,092</b>		<b>8,582</b>		<b>490</b>	<b>6.1%</b>
<b>営業利益</b>	<b>1,915</b>	<b>19.1%</b>	<b>2,112</b>	<b>19.7%</b>	<b>197</b>	<b>10.3%</b>
<b>純利益</b>	<b>1,220</b>	<b>12.2%</b>	<b>1,225</b>	<b>11.5%</b>	<b>5</b>	<b>0.4%</b>

# 2016年3Qの業績(地域別セグメント情報)

日本/アジア、米国、欧州のトライアングル体制でシナジーの最大化を目指す

(単位:百万円)

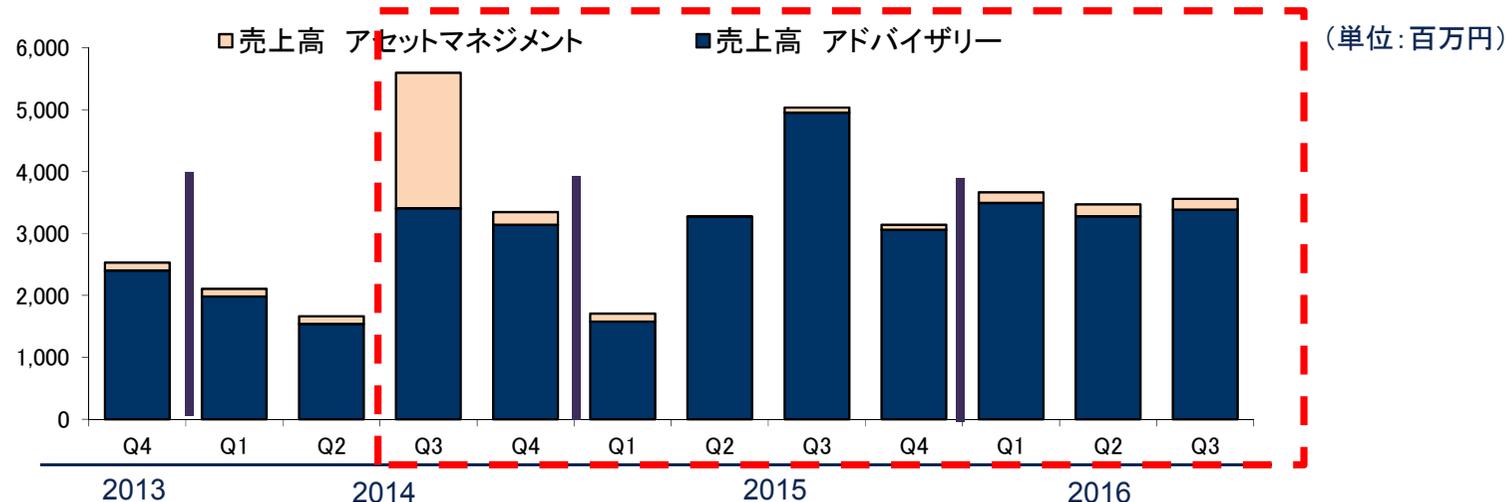
	2015 3Q		2016 3Q	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益
日本/ アジア	5,986	1,530	4,981	1,378
米国	3,758	602	4,375	585
欧州	49	0	797	53

3極で  
シナジー  
最大化へ

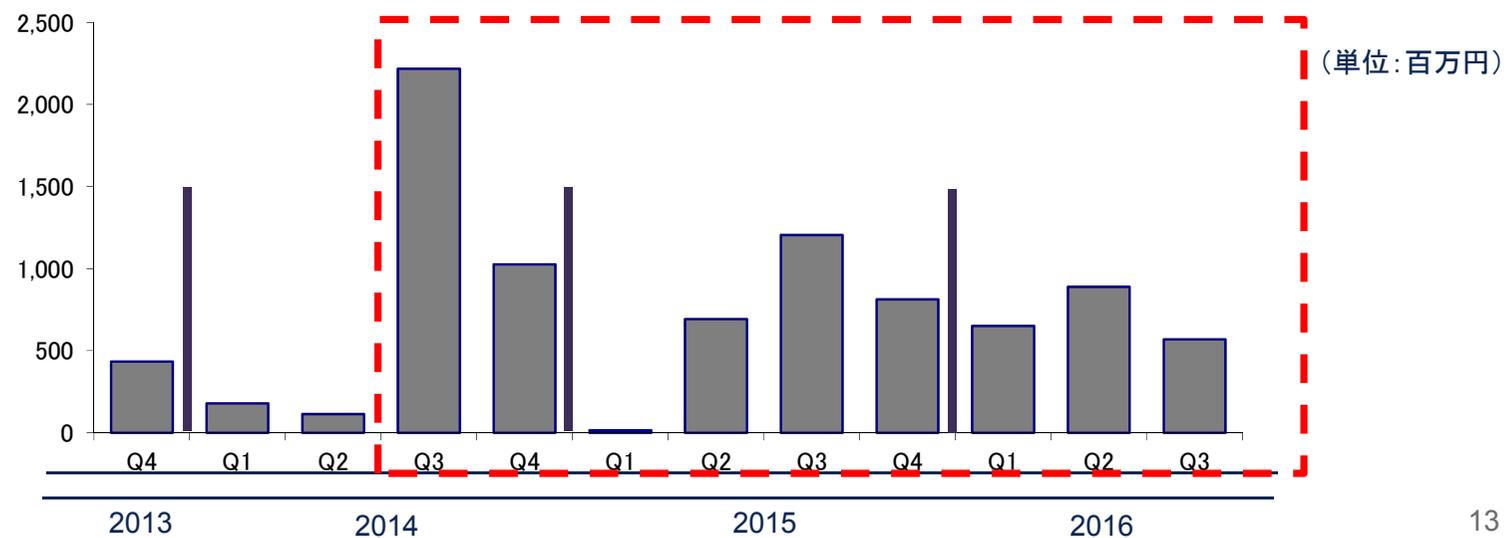
# 売上・営業利益の四半期推移

2014年下期以降の好業績モメンタムを継続。第3四半期も好調を維持。

## 売上高 四半期推移



## 営業利益 四半期推移



# バランスシート

- ✓ 自己資本比率は**85%**と高水準を維持
- ✓ 自己株式は全て消却予定

(単位:百万円)

科目	2015/9 <sup>(1)</sup>	2015/12 <sup>(2)</sup>	2016/9 <sup>(3)</sup>
現預金等	8,561	9,830	6,601
売掛金	2,129	1,394	2,128
営業投資有価証券	153	95	130
その他	2,020	1,744	1,960
<b>流動資産</b>	<b>12,865</b>	<b>13,065</b>	<b>10,821</b>
有形固定資産	208	586	1,128
投資有価証券	233	223	174
のれん			9,390
その他	863	733	990
<b>固定資産</b>	<b>1,305</b>	<b>1,543</b>	<b>11,684</b>
<b>資産合計</b>	<b>14,170</b>	<b>14,608</b>	<b>22,506</b>
未払法人税	1,190	1,399	296
その他	3,395	3,890	3,101
<b>負債合計</b>	<b>4,585</b>	<b>5,289</b>	<b>3,398</b>
株主資本	8,765	8,533	18,749
自己株式	0	0	(223)
為替換算評価額等	819	785	581
<b>純資産合計</b>	<b>9,584</b>	<b>9,319</b>	<b>19,108</b>
<b>負債・純資産合計</b>	<b>14,170</b>	<b>14,608</b>	<b>22,506</b>

自己資本比率→

**85%**

# 経営統合に関するシナジー効果

米国、日本を始め、インド、東南アジア、中国に加え、世界第2位のM&A市場である欧州でプラットフォームを持つことにより、売り案件(セルマンデート)での買い手候補サーチの地域カバレッジが拡大

統合により受注した案件数

米国

テクノロジーに強い欧州チームのネットワークにより、ベンチャーキャピタルファンドからのシリコンバレーにおけるスタートアップ企業の売り案件マンデートが増加する。

1

欧州

テクノロジーに強い当社米国チームのネットワークおよび欧州で積極的にM&Aを進める中国企業や日本企業へのアクセスにより、投資ファンドからの売り案件マンデートの受注機会を飛躍的に増加させる。

2

日本

欧州およびイスラエルに強固なプラットフォームを持つことで日本企業によるクロスボーダー案件の相談機会や受注が飛躍的に増加する。投資ファンドからの売り案件マンデート獲得においてもプラス。

5

GCAアルティウムは成長のための強力なエンジンとなる

# GCAの成長戦略

## 1 日本での成長

-コーポレートガバナンスコード導入により、日本で唯一の上場独立系である当社の市場シェアの拡大

## 2 米国での成長

-IoT等で更に成長するハイテク分野に加え、世界で最大の市場規模である米国にてカバレッジ領域を増やすことによる市場シェアの拡大

## 3 グローバルでの成長

-欧州拠点を拡大し、日米クロスボーダーのみならず日欧、欧米のクロスボーダーへの進出、インド・アジアにおけるM&A市場シェアの拡大

# 資本政策：Non-GAAPベースの純利益で100%還元

## 配当

	2015年	2016年	(単位:円/株)
普通配当	20	20	
記念配当	–	10	
業績連動配当	15	?	
合計	35	30 + ?	

現在の低水準の株価なら高配当利回りとなっている

## 自社株買い

- 2016年8月に10億円の自社株買いの枠を設定
- 2016年11月1日現在の残枠は7.7億円

## Appendix



# 欧州アルティウム社との経営統合について

## 欧州アルティウム社との経営統合



日本、アジア、米国、欧州に約300名のプロフェッショナルを擁する  
日本最大級のM&Aアドバイザリーファームの誕生



# アルティウム社の概要

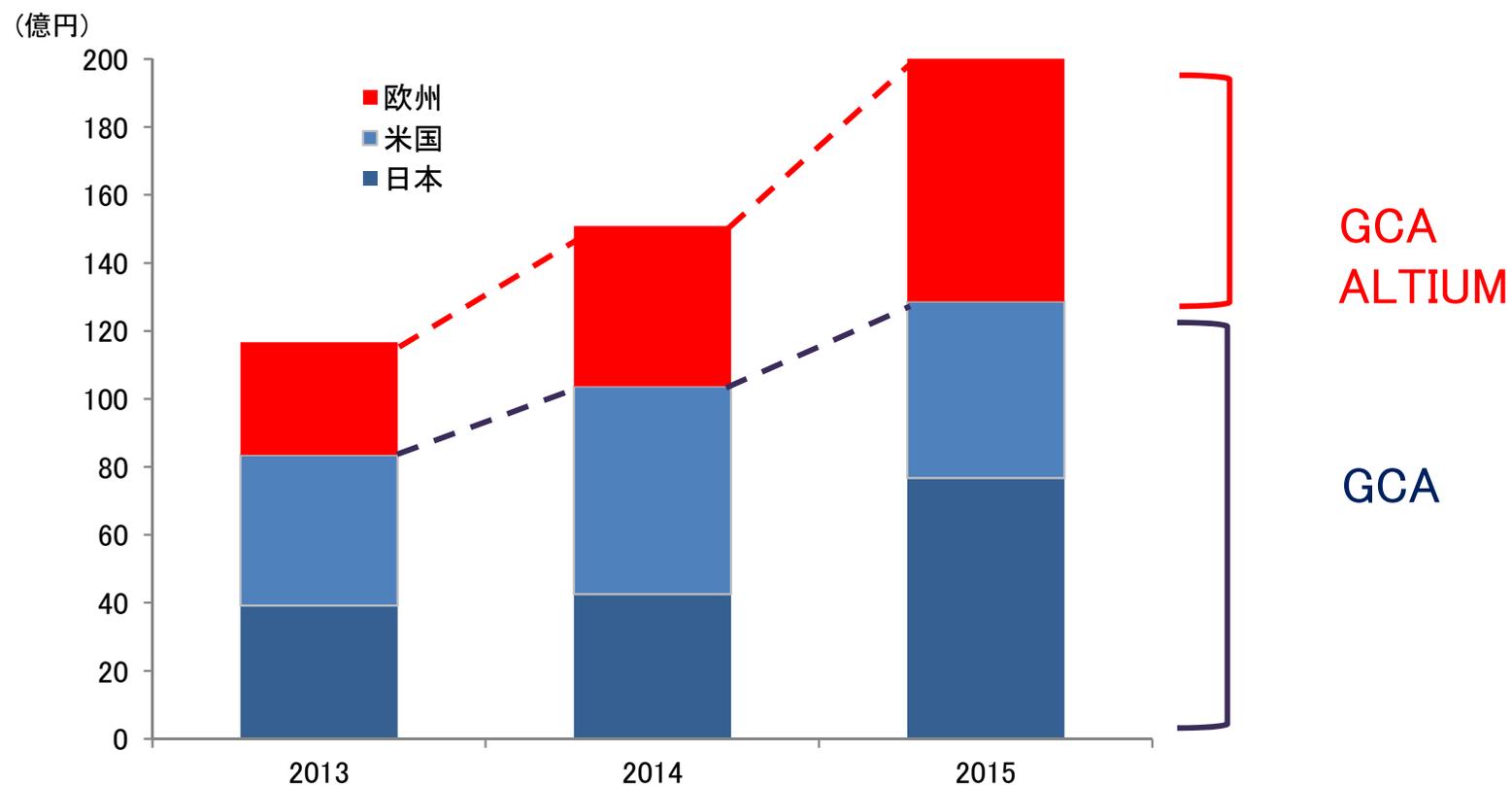
1. 名称 : GCA Altium Corporate Finance Limited
2. 所在地 : 本社 : ロンドン(英国)  
事務所 : マンチェスター(英国)、フランクフルト、  
ミュンヘン(ドイツ)、チューリッヒ(スイス)、  
ミラノ(イタリア)、テルアビブ(イスラエル)
3. 設立 : 1986
4. 役職員数 : 123人(2016年9月30日現在)
5. その他
  - ・ 欧州におけるテクノロジー分野を得意とするM&Aアドバイザリーファーム
  - ・ M&A、Debtアドバイザリー等の高品質なアドバイザリーサービスを提供
  - ・ 2015年12月期の売上高は約70億円

グローバルで最大級のテックM&Aアドバイザリーファームとなる

注) アルティウム社の売上高は、為替レート=161.89円/GBPで換算。

# 業績について

## アドバイザー売上高



注) アルティウム社の売上高は、為替レート=161.89円/GBPで換算。

# Non-GAAPベースのEPS(1株当たり純利益)の増加

2015年に統合していたと仮定した場合のNon-GAAPベースの1株当たり純利益  
(シナジー効果および統合費用であるのれん償却・株式報酬等を含まず)

	GCA	+	GCA ALTIUM	=	統合後
	2015/12期		2015/12期		2015/12期
売上(百万円)	13,159		7,303		20,462
純利益(百万円)	1,614		822 (*1)		2,436
発行済株式総数(株)	27,099,752		11,614,200 (*2)		38,713,952
1株当たり純利益(円)	60		71		63

+α  
シナジー

Non-GAAPベースの1株当たり純利益は60円から63円へ増加

(\*1) アルティウム社の営業利益率を15%として計算。為替レート=161.89円/GBPで換算。

(\*2) 経営統合による新規発行株式数

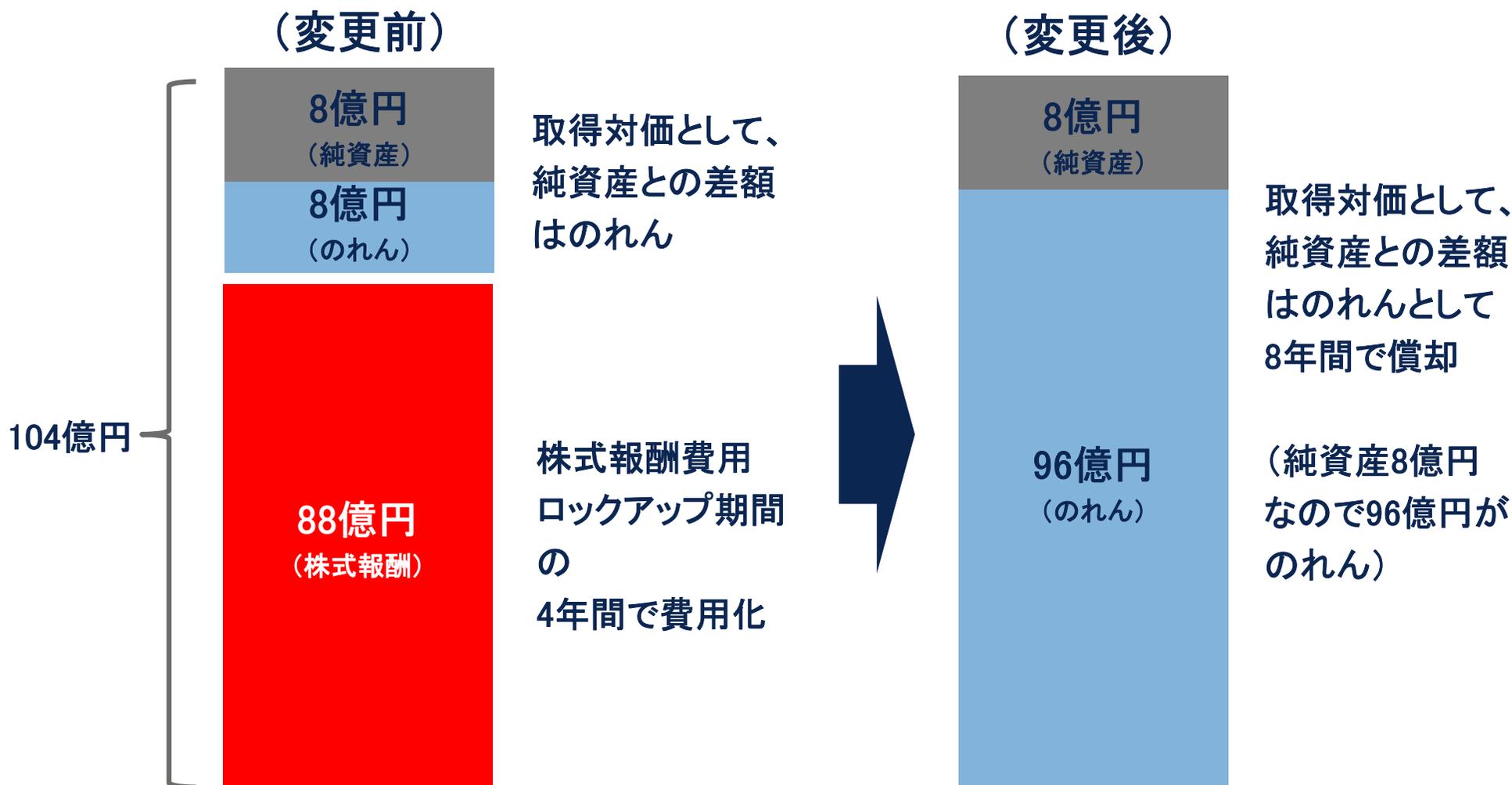
# Appendix



## アルティウム社との経営統合に関する会計処理 プロフェッショナルの数

# 経営統合に関する会計処理の変更(1)

買収対価＝新株発行 11,614,200株 × 効力発生日の株価  
(効力発生日の株価は895円なので買収対価は104億円)



# 経営統合に関する会計処理の変更(2)

## 買収対価を償却および費用処理する金額のシミュレーション

(変更前)

	(億円)				
①のれんの償却	2016	2017	2018	2019	2020
7.5億円を8年間で定額償却	0.4	0.9	0.9	0.9	0.9
②株式報酬	2016	2017	2018	2019	2020
1年後に解除される12.5%	5.3	7.4			
2年後に解除される25%	5.3	12.6	7.4		
3年後に解除される25%	3.5	8.4	8.4	4.9	
4年後に解除される25%	2.6	6.3	6.3	6.3	3.7
小計	16.7	34.7	22.1	11.2	3.7
③ = ① + ②	17.1	35.7	23.0	12.2	4.6

(変更後)

	(億円)				
④ のれんの償却	2016	2017	2018	2019	2020
96億円を8年間で定額償却	5.0	12.0	12.0	12.0	12.0

(営業利益に与える影響)

	(直近4年間の営業利益は増加) (億円)				
③ - ④	2016	2017	2018	2019	2020
	12.1	23.7	11.0	0.2	(7.4)

いずれもキャッシュフローベースの営業利益には何ら影響しない

# プロフェッショナル数

## アドバイザー事業

	U.S.	Europe	Asia	Total
Managing Directors	27	17	31	75
Directors	5	16	21	42
VPs / Ads	8	11	23	42
Associates	8	24	19	51
Analysts	29	18	39	86
<b>Total</b>	<b>77</b>	<b>86</b>	<b>133</b>	<b>296</b>

Global	
Professionals	
– Advisory	296
– Asset Management	6
<b>Total Professional</b>	<b>302</b>



***HONEST, UNBIASED, INCISIVE ADVICE –  
AND ALWAYS FOR CLIENT’S BEST INTEREST***

本資料は、GCA株式会社の事業及び業界動向についてのGCA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。