

M&Aキャピタルパートナーズ株式会社

2020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



2020年4月30日

<i>I</i>	会社概要と当社の強み	・・・	2
<i>II</i>	2020年9月期第2四半期(累計)実績と 2020年9月期見通し	・・・	10
<i>III</i>	成長戦略	・・・	21

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（2020年3月31日現在）
従業員数	連結 176名 単体 105名（2020年3月31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



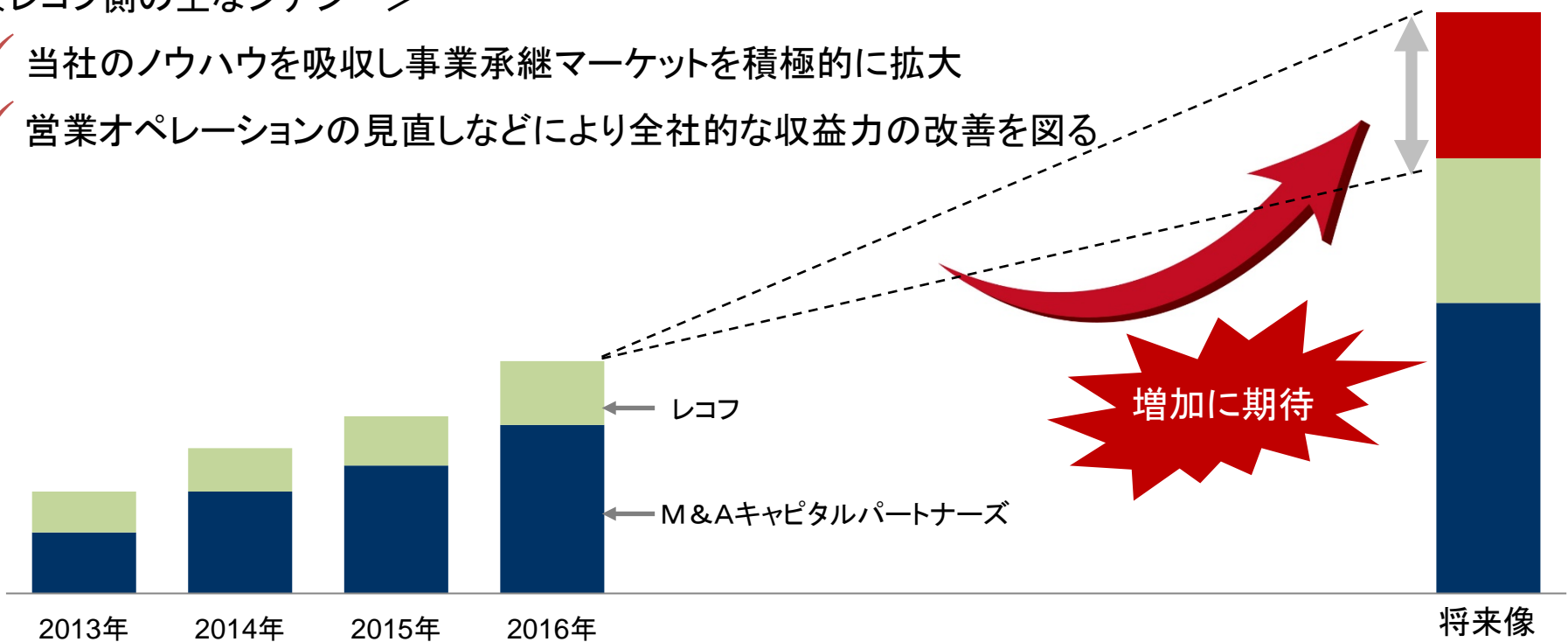
グループの持続的な成長のための新たな組織体制の構築と事業領域の拡大

<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





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

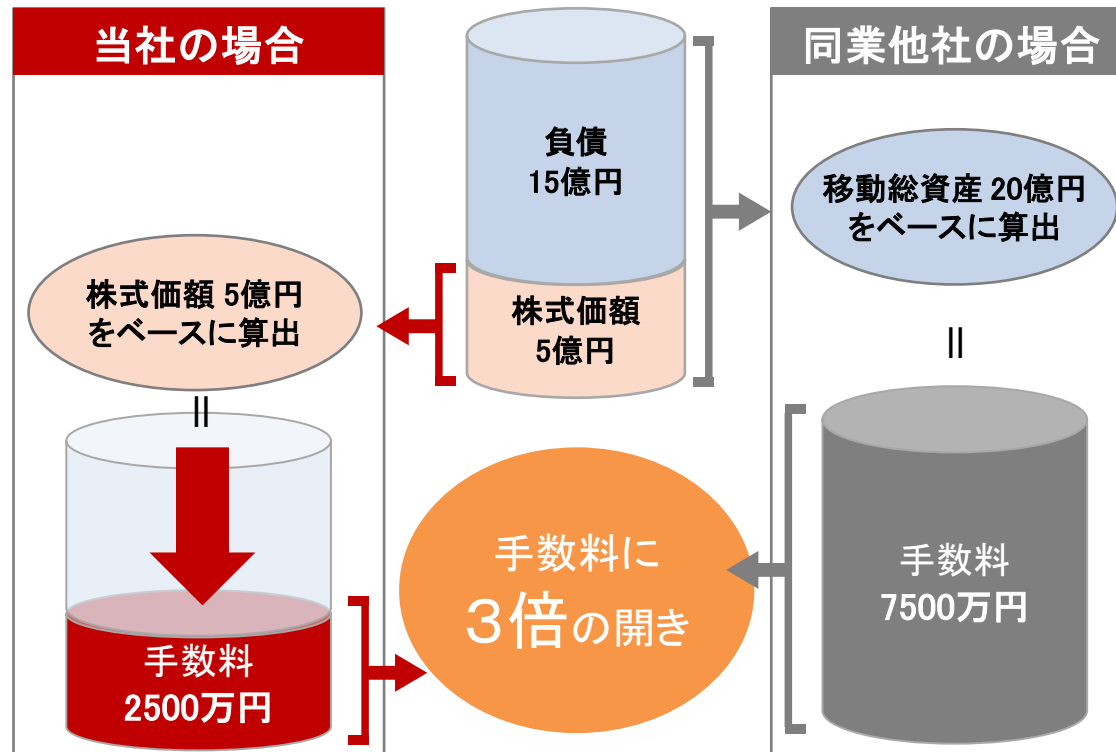


顧客納得性が高い手数料体系

(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

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

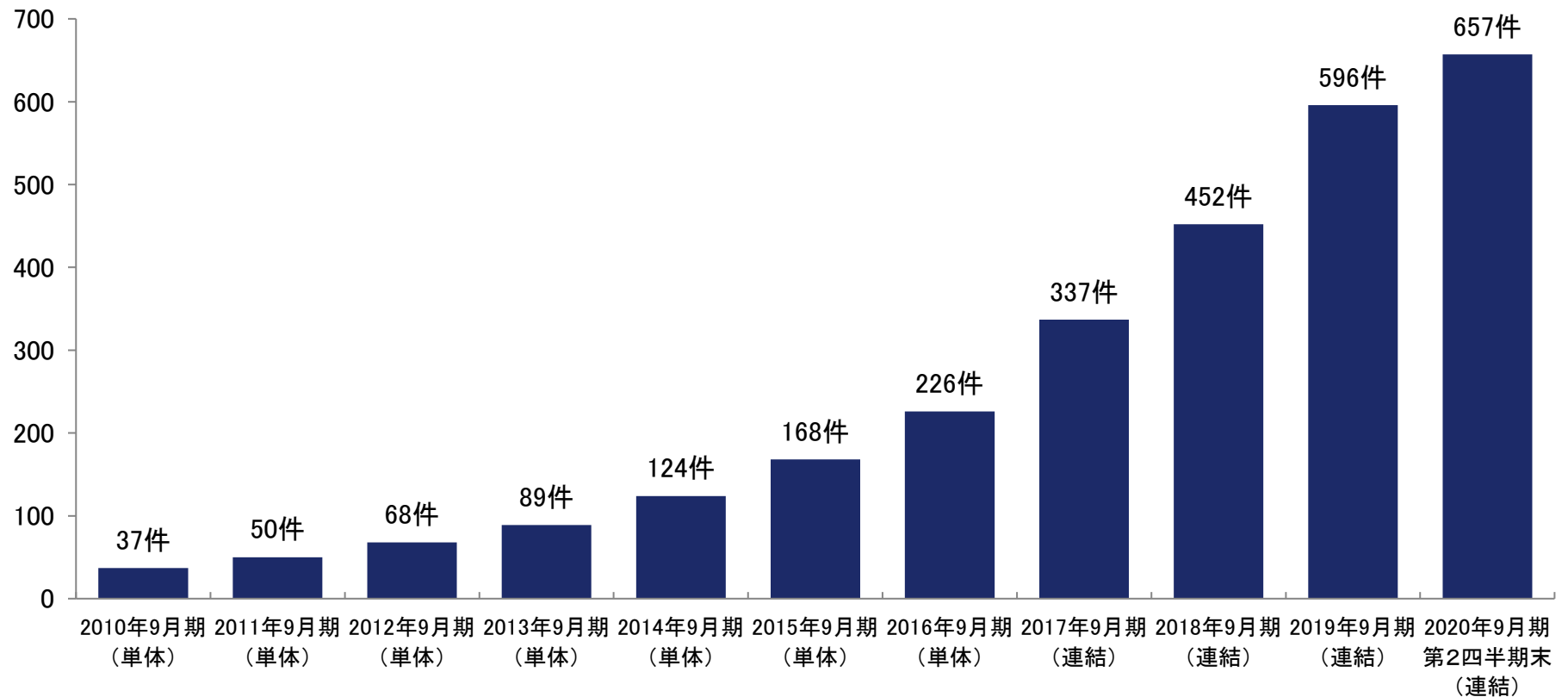


安定した成約実績

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。

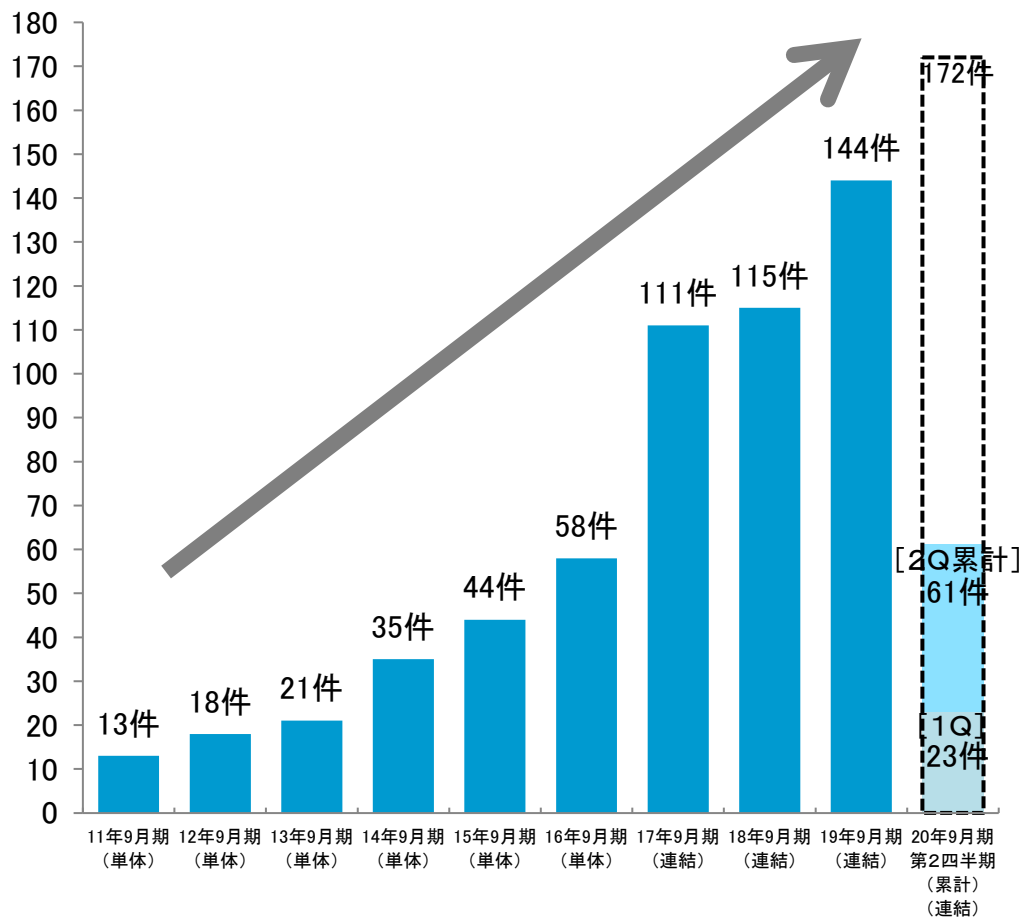
累積成約件数推移



***II* 2020年9月期第2四半期(累計)実績と 2020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(連結)	61	172	35.5%

成約件数推移



- ・前年同期比 $\Delta 14.1\%$
- ・2Qで挽回するも、1Qの谷間が大きく、前年同期には届かず。

【単体】

M&Aキャピタルパートナーズ 48件
(前年同期比 $\Delta 26.2\%$)

レコフ 13件 (前年同期比 $+116.7\%$)

- ・一方、受託案件数(単体)は、273件(前年同期比 $+19.7\%$)とキープできしており、大型案件も順調に進捗している。
- ・今後の新型コロナウイルスによる影響は、引き続き注視していく。

2020年9月期	第2四半期（累計）	実績（連結）
売上高	5,654百万円	（前年同期比 Δ 21.3%）
経常利益	2,386百万円	（前年同期比 Δ 32.3%）
成約件数	61件	（前年同期比 Δ 14.1%）
コンサルタント数	130名	（前年同期比 +16名）

・グループ全体で、売上高が2Q会計期間で過去最高の4,358百万円（前年同期比+32.1%）と好調も、1Qの谷間が大きく、かつ大型案件の減少もあり、前年同期の業績を下回る結果となった。
・大型案件9件成約（前年同期比 Δ 40.0%）

・一方、受注残の参考指標となる前受金（※）は、過去最高の548百万円（前年同期比+79.7%）と順調に積みあがっている。
・今後の新型コロナウイルスによる影響は、引き続き注視していく。
※前受金・・・主にM&Aの基本合意時に頂く中間報酬（手数料の10%）の合計

2020年9月期 第2四半期（累計） 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	4,774百万円	△25.7%	892百万円	+31.1%
経常利益	2,294百万円	△35.6%	191百万円	+141.8%
成約件数	48件	△26.2%	13件	+116.7%
コンサルタント数	85名	+16名	45名	±0名

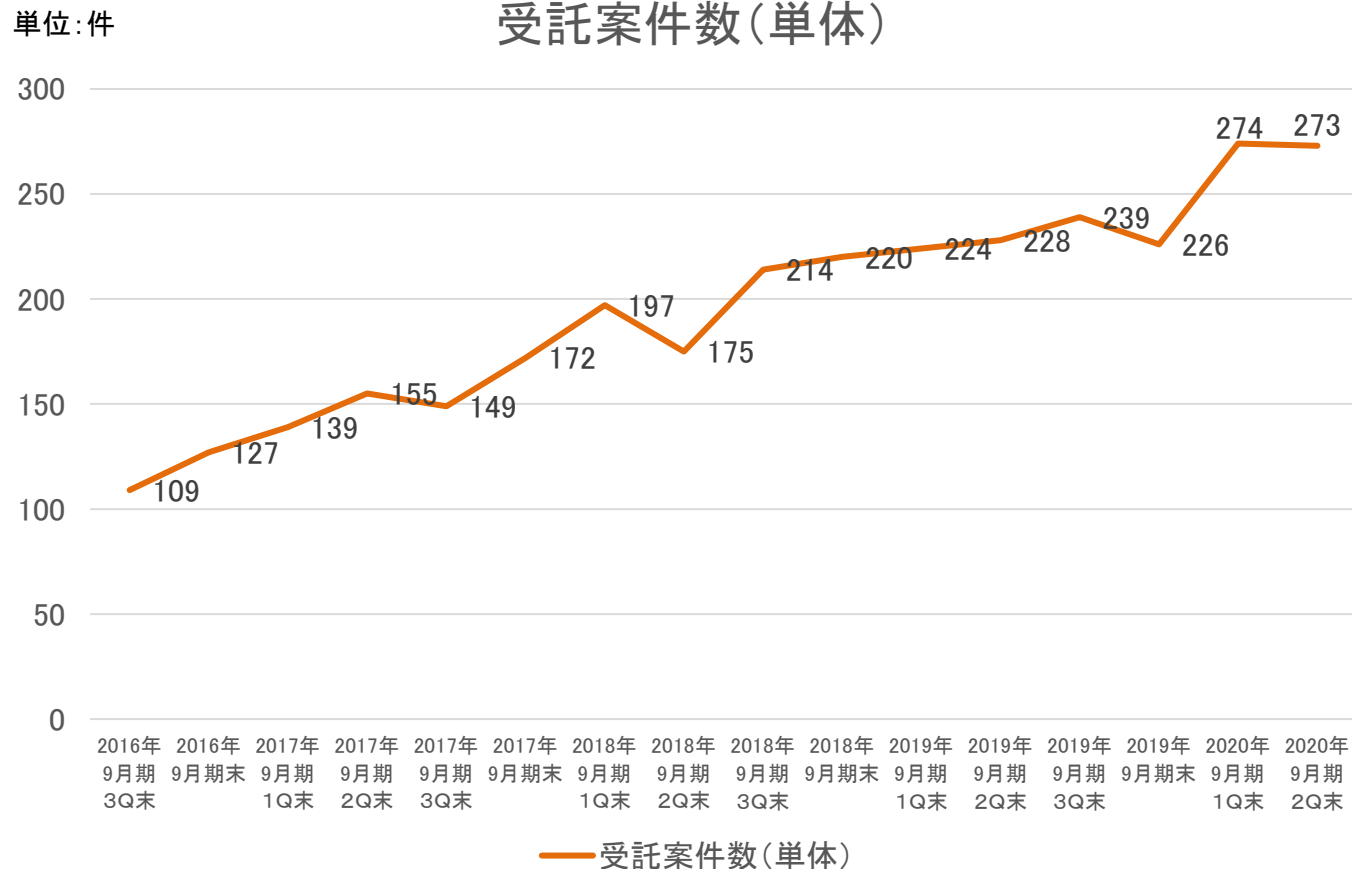
・売上高が2Q会計期間で過去最高の3,736百万円（前年同期比+24.8%）と好調も、1Qの谷間が大きく、かつ大型案件の減少もあり、前年同期の業績を下回る結果となった。
 ・大型案件7件成約（前年同期比△46.2%）

・成約件数が前年同期を大きく上回ったことにより、前年同期の業績を大きく上回る結果となった。
 ・大型案件2件（前年同期比±0%）

※単体表記のため、経営統合による償却額（113百万円）は含んでおりません。

※重要性の低いグループ会社については、記載を省略しております。

受託案件数(単体)の推移

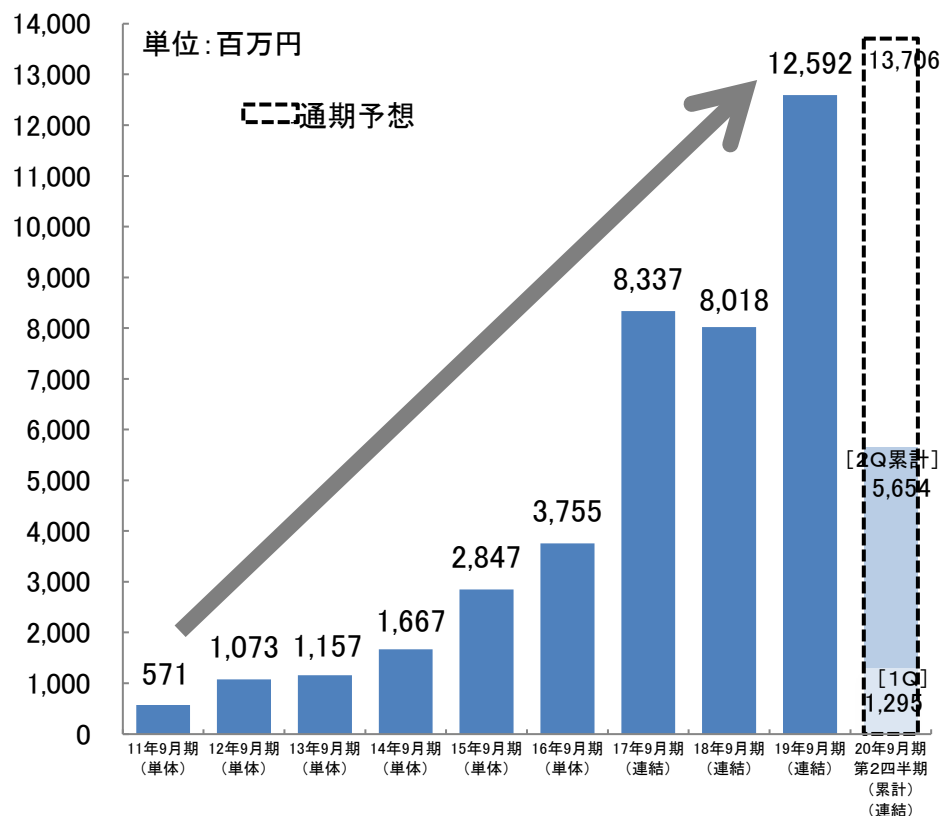


・受託案件数(単体)は、273件(前年同期比+19.7%)とキープできており、大型案件も順調に進捗している。

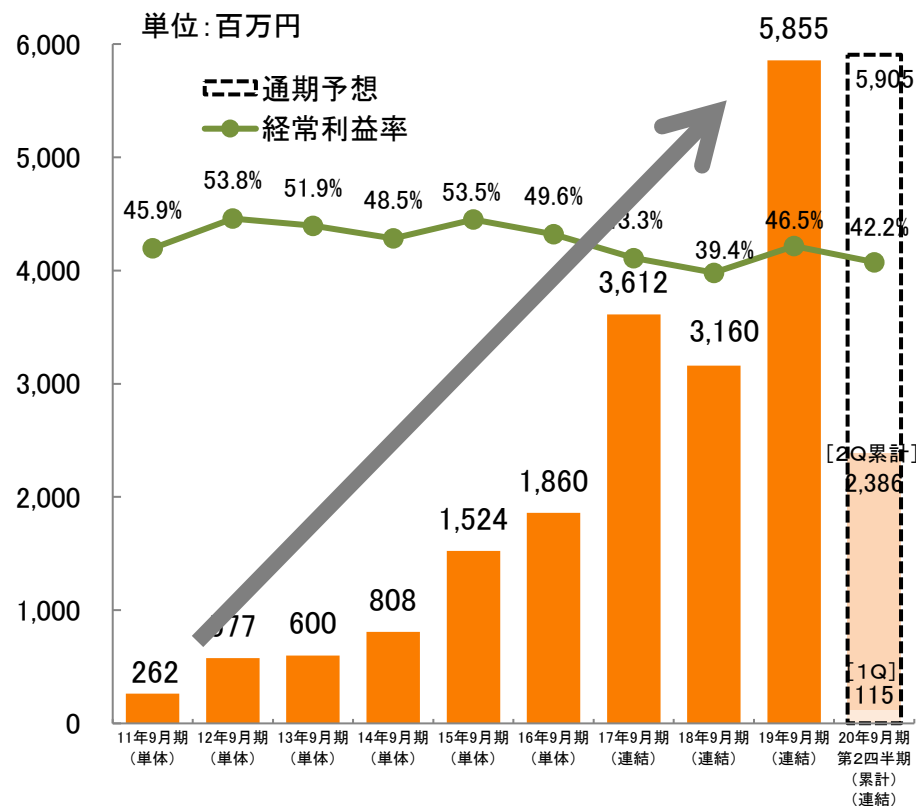
	第2四半期(累計)	通期予想	通期進捗率
売上高(連結)	5,654	13,706	41.3%
経常利益(連結)	2,386	5,905	40.4%

単位:百万円

売上高



経常利益



・新規上場の申請期(2013年9月期)から、前期は、**6年で10倍超の売上**となった。

＜新型コロナウイルス拡大の対策＞

事業継続のため、以下の対策を実施

- ・体調不良者の休暇推奨
- ・従業員の手洗い、アルコール消毒、マスク着用の徹底
- ・在宅勤務によるテレワークの強化
- ・非対面（メール・電話・テレビ会議）での無料相談サービス開始
- ・M&Aセミナーの開催規模を縮小
- ・サテライトオフィスの確保

＜新型コロナウイルス拡大の業績への影響＞

通期業績予想は据え置いているが、今後の新型コロナウイルスによる影響を注視していく。

- ・新規営業活動の自粛、在宅勤務への切り替えなどによって一部案件の受託に影響が出ている。
- ・譲渡企業の業績見通しが不透明となったこと等により、M&Aのスケジュールが後ろ倒しとなった案件が一部発生しており、四半期での期ズレが生じている。
- ・2020年9月期の通期業績予想は据え置いているが、今後の新型コロナウイルスによる影響を注視しつつ、業績に大きく影響する場合には、速やかに開示する。

損益計算書の概要

(単位:百万円、下段は構成比)

	2019年9月期 第2四半期(累計) (連結)	2020年9月期 第2四半期(累計) (連結)		業績概要	2020年9月期 通期予想 (連結)
			前年同期比		
売上高	7,187 (100.0%)	5,654 (100.0%)	△21.3%	<ul style="list-style-type: none"> 2Q会計期間で過去最高の4,358百万円も、1Qの谷間が大きく、前年同期下回る 	13,706 (100.0%)
売上総利益	4,879 (67.9%)	3,971 (70.2%)	△18.6%	<ul style="list-style-type: none"> 減収の影響 	
販売管理費	1,353 (18.8%)	1,585 (28.0%)	+17.1%	<ul style="list-style-type: none"> 広告宣伝費 +97 地代家賃 +39 	
営業利益	3,525 (49.1%)	2,386 (42.2%)	△32.3%	<ul style="list-style-type: none"> 減収の影響 	5,900 (43.0%)
経常利益	3,526 (49.1%)	2,386 (42.2%)	△32.3%		5,905 (43.1%)
当期純利益	2,352 (32.7%)	1,538 (27.2%)	△34.6%		4,054 (29.6%)
成約件数	71	61	△14.1%	<ul style="list-style-type: none"> 2Qで挽回も、1Qの谷間が大きく、前年同期には届かず 	172
従業員数	151	176	+16.6%		

貸借対照表の概要

(単位:百万円、下段は構成比)

	2019年9月期末 (連結)	2020年9月期 第2四半期末 (連結)		
			増減額	業績概要
流動資産	18,627 (88.1%)	19,506 (89.3%)	+879	■ 現預金 +1,045
固定資産	2,504 (11.9%)	2,348 (10.7%)	△155	■ 繰延税金資産 △52 ■ のれん △96 (のれん償却)
資産合計	21,131 (100.0%)	21,855 (100.0%)	+723	
流動負債	3,714 (17.6%)	2,877 (13.2%)	△836	■ 未払法人税等 △921
固定負債	212 (1.0%)	224 (1.0%)	+12	
負債合計	3,926 (18.6%)	3,101 (14.2%)	△824	
純資産合計	17,205 (81.4%)	18,753 (85.8%)	+1,548	■ 利益剰余金 +1,538
負債・純資産 合計	21,131 (100.0%)	21,855 (100.0%)	+723	

株式時価総額の推移

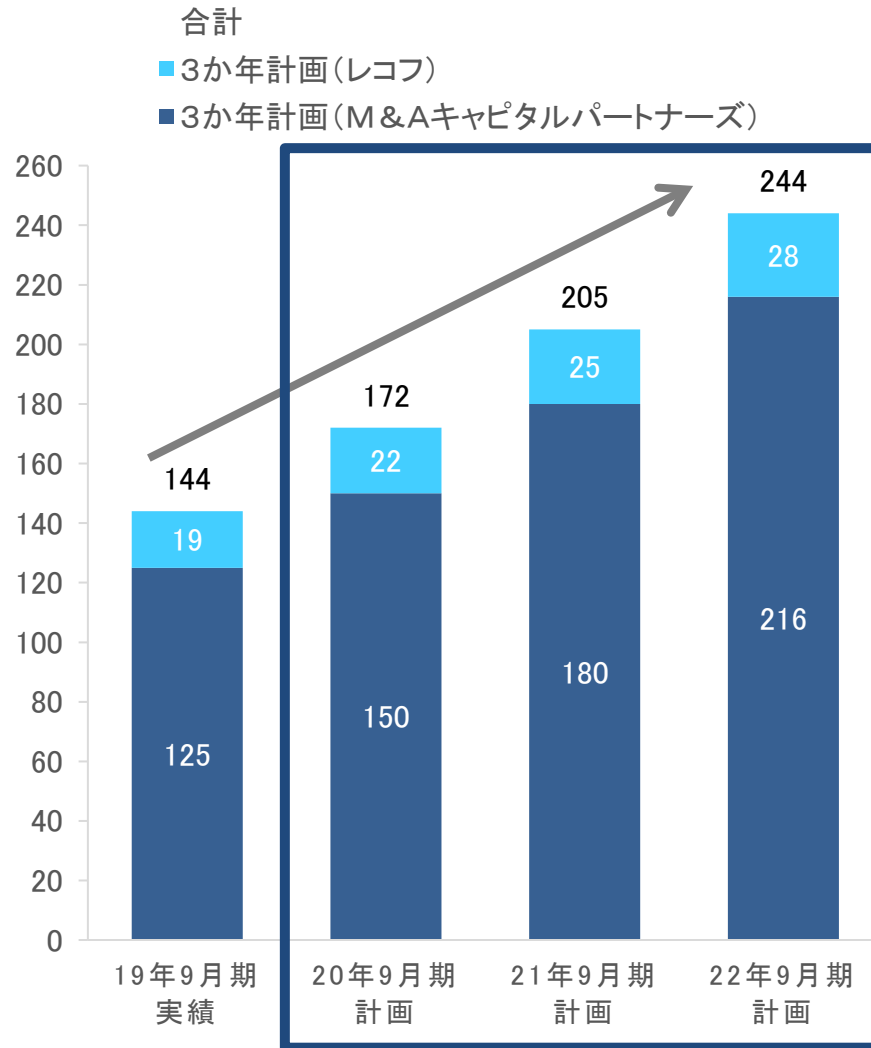
単位: 億円



・新規上場(2013年11月)から、6年で約6倍の時価総額となっている。

III 成長戦略

成約件数 3か年計画(2020年9月期～2022年9月期)



【成約件数】

＜M&Aキャピタルパートナーズ＞

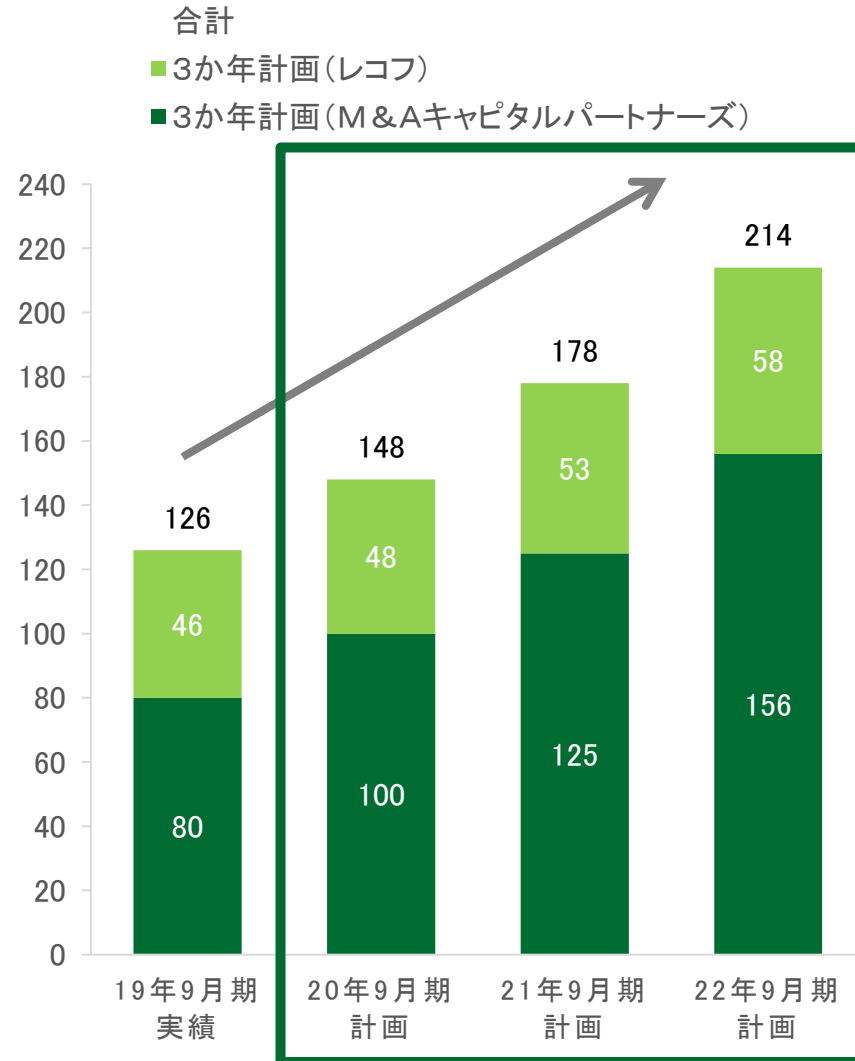
平均 年20%増

＜レコフ＞

平均 年10%増

を堅持してまいります。

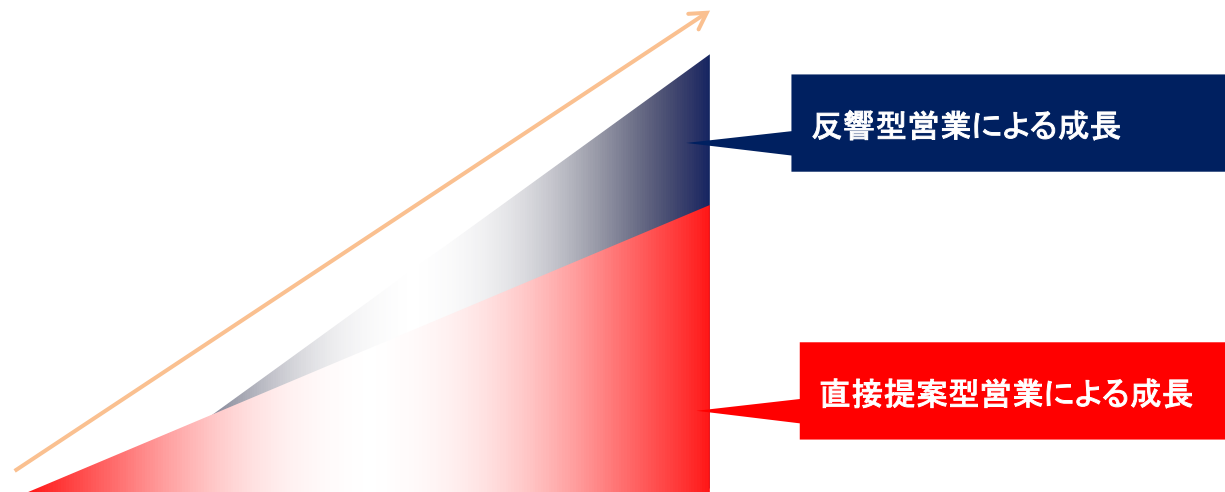
コンサルタント数 3か年計画 (2020年9月期～2022年9月期)



【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10%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（テレビCM、紹介、セミナー、WEB等）の強化



<テレビCMの放映>

【TBS系「報道特集」】

- ・2019年10月より、**全国ネットのTBS系「報道特集」**での放映を開始。

【テレビ東京系「ワールドビジネスサテライト」】

- ・2018年8月より、放映を継続。
- ・2019年10月より、**新たにCMを追加制作。**



＜紹介ネットワークの強化・拡大＞

【みずほ銀行との提携推進】

- ・中小企業の事業承継ニーズへの支援を強化するため、2019年8月より、みずほ銀行と当社との間で、業務提携契約を締結し、提携を推進。
- ・みずほ銀行が当社に対し、M&Aによる事業承継ニーズがある中小企業の紹介を行ない、今後拡大・多様化が見込まれる中小企業の承継ニーズに対し、きめ細やかなサービスを提供していく。

【地方銀行・税理士・会計士・証券会社との連携強化】

- ・2019年9月期より、地方銀行との提携強化を積極的に推進。
- ・税理士・会計士・証券会社においても、引き続き、提携強化を継続。

<セミナー>

【大規模M&Aセミナーの開催の継続強化】

2019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・名古屋・大阪・福岡	前期に続き、東京および地方都市での開催の継続強化

※新型コロナウイルス感染症が拡大している状況を受け、2Q開催セミナーにおいては、アルコールスプレーの設置・スタッフのマスク着用を徹底し、座席間隔を保てるように来場規模を縮小して実施いたしました。

<WEB>

【ホームページからの問合せ増加のための施策の継続強化】

- ・WEB広告
- ・SEO対策（WEB検索上位の維持）
- ・ホームページのリニューアル

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。