



GCA

2020年12月期 第2四半期 決算説明資料

2020年7月31日



ディスクレマー

本資料には、当社の事業及び業界動向についての当社自身による現時点での予測、仮定、推定に基づく将来の展望に関する記述が含まれています。これらの将来の展望に関する記述には、さまざまなリスクと不確実性が伴います。またこれらの記述には将来の予測と計画への言及、戦略の特定、経営成績および財政状態の予測を含み、その他の将来の見通しに関する情報も記載しております。既知および未知のリスク、不確実性、およびその他の要因により、実際の結果が将来の展望において見込まれた予測と大きく異なる可能性があります。潜在的なリスクと不確実性には、当社の、顧客を誘引し維持し続ける能力、事業において利益を計上する能力、コンピューターと電子システムを拡張しシステム障害を回避するためにこれらを維持し続ける能力、および株主との関係を維持する能力などを含みますが、これに限られるものではありません。本資料に掲載されている財務情報は、必ずしも一般に公正妥当と認められた会計基準に準拠しているものではありません。本資料における将来の展望に関する記述は、本資料公表日現在において入手可能な情報に基づいて当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記述も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。

1

GCAについて

400+

コーポレートファイナンス
プロフェッショナル

80+

マネージング
ディレクター

25

拠点

事業の概要

北欧ステラ社買収後のグローバル拠点



欧州

バーミンガム
フランクフルト
ローザンヌ
リーズ
ロンドン
マンチェスター
ミラノ
ミュンヘン
パリ
ストックホルム
テルアビブ
チューリヒ

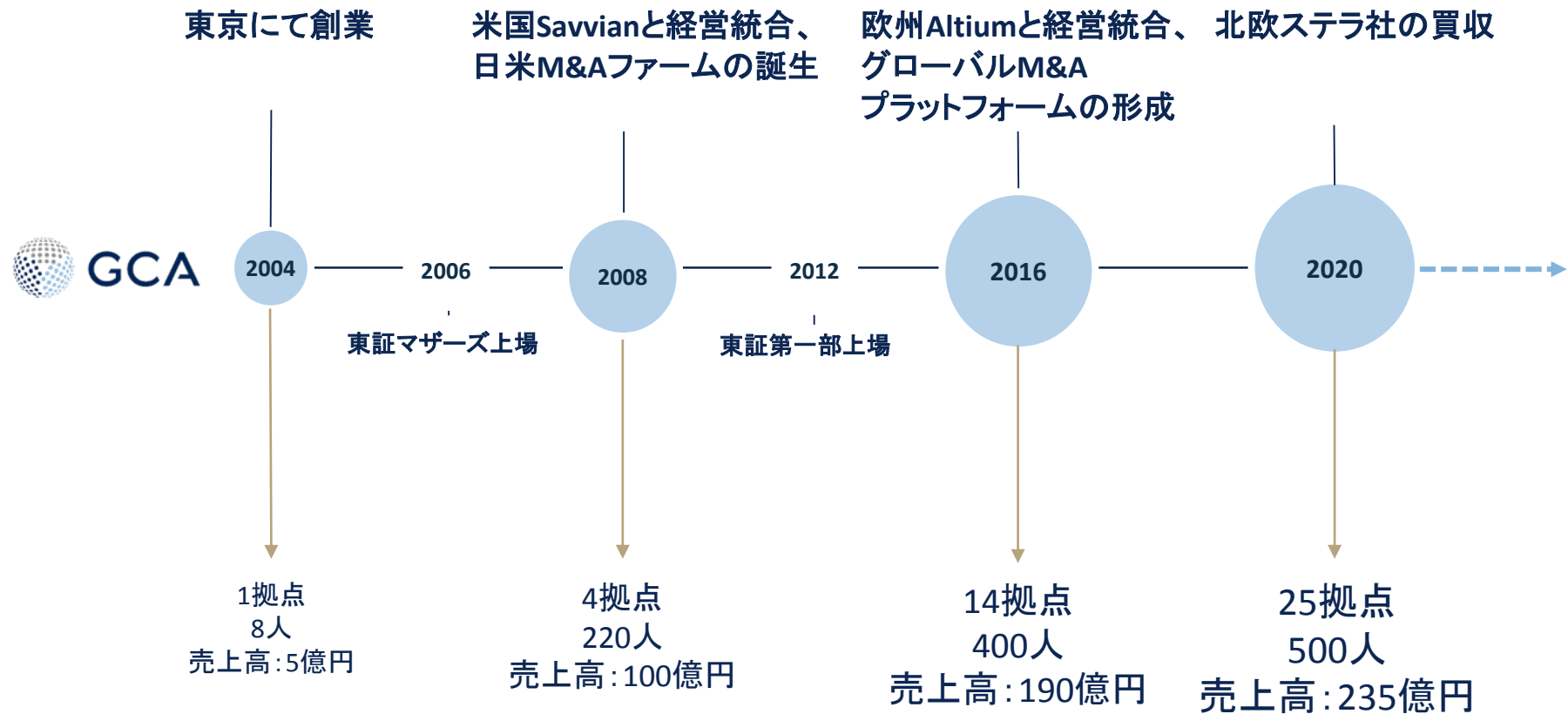
日本/アジア

福岡
ホーチミン
京都
ムンバイ
名古屋
ニューデリー
大阪
上海
シンガポール
台北
東京

北米

ニューヨーク
サンフランシスコ

着実な成長の軌跡



GCAの強み

M&A及び資本市場における助言サービスを提供する独立系グローバル投資銀行

1

日本/アジア、米国、欧州の3つのダイナミックな市場におけるグローバルビジネス

2

成長と健全な財務体質

3

テクノロジーセクターへのフォーカス

4

ESG・事業承継ビジネスを含む、新たな成長分野での実績



CREATING GROWTH
AND LONG-TERM
SHAREHOLDER
VALUE

5

利害関係から独立し、常に中立的な立場でのアドバイス

6

クライアントとの強固なリレーションシップ

7

従業員・役職員が相当数の株式を保有(低い離職率)

8

固定配当を中心とした一貫した株主還元

2

2020年第2四半期のハイライト

2020年第2四半期の財務および業績ハイライト

62億円

2020年第2四半期のグループ収益

59

上半期
完了案件数

+8%

新規受注額
前年同期比



世界的なコロナ渦中で耐性示すパフォーマンス

新型コロナウイルス感染症(COVID-19)の世界的な感染拡大により、第2四半期は日米欧すべての市場で案件クロージングが減速。慎重な見極めが必要ではあるが、欧州を中心に回復の兆しが見え始めている



厳しい市場環境の中で継続的に案件を完了

世界的にM&A案件数が大きく落ち込む中で、GCAグループは上半期に59件の案件をクローズ(第1四半期32件、第2四半期27件)。上半期にグローバルで案件数が32%*減少した中で13%の減少に留まる



健全な新規案件獲得フロー

厳しい市場環境にもかかわらず、継続して新たなマンデートを獲得し、新規受注額は2019年上半期比8%増を達成

3

2020年第2四半期 業績

2020年第2四半期の業績

アセットマネジメントは売上倍増、アドバイザーは費用削減により売上減を補った

(百万円)	Non-GAAP		IFRS			
	FY2019 Q2 ⁽¹⁾	FY2020 Q2 ⁽²⁾	調整 ⁽³⁾	FY2020 Q2 ⁽²⁾		
売上高						
アドバイザー	9,004	5,610	19	5,630		
アセットマネジメント	308	614		614		
売上高合計	9,312	6,225	19	6,245		
費用						
人件費	5,607	3,939	139	4,079		
賃料・減価償却費	663	724		724		
その他	1,671	1,648	19	1,668		
費用合計⁽⁴⁾	7,941	6,313	159	6,473		
営業利益	1,372	14.7%	(87)	(1.4)%	(139)	(227)
純利益	919	9.9%	(143)	(2.3)%	(139)	(283)
1株当たり利益⁽⁵⁾ (円)	23.99	n/a				n/a

注: (1) 2019年Q2平均為替レート: ¥110.06/USD および ¥142.43/GBP

(2) 2020年Q2平均為替レート: ¥108.30/USD および ¥136.59/GBP

(3) 欧州アルティウムとの経営統合時に発行した新株予約権及びステラ買収時に発行した株式対価をNon-GAAPでは買収関連費用として除外してはいますが、IFRSでは発行時の公正価値(FV)で計上しております。協業先との報酬配分についてはNon-GAAP上、売上および費用双方から除外しております。

(4) 詳細は「付属資料: 費用の明細」を参照ください

(5) 純利益 ÷ 期中平均発行済株式総数 (自己株式を除く)



2020年第2四半期末のバランスシート

十分な余裕資金を確保

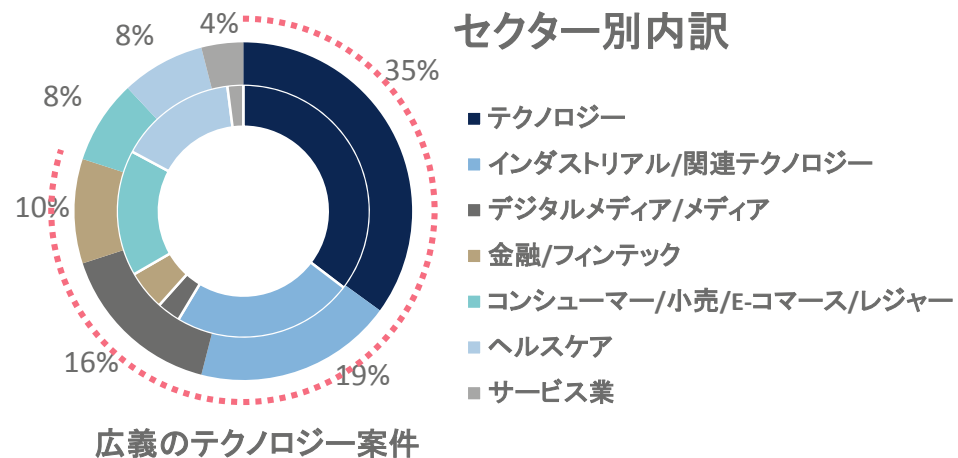
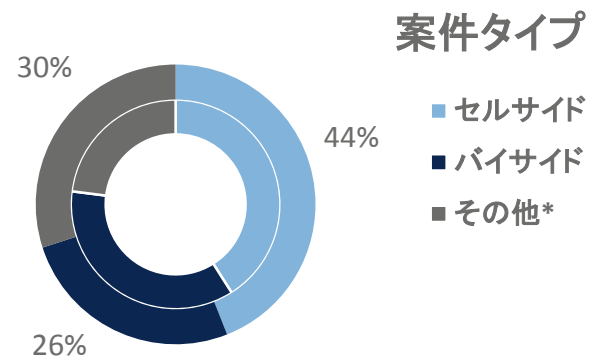
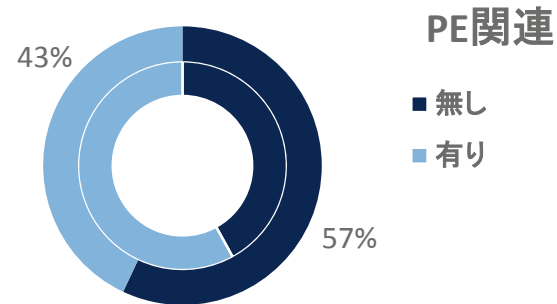
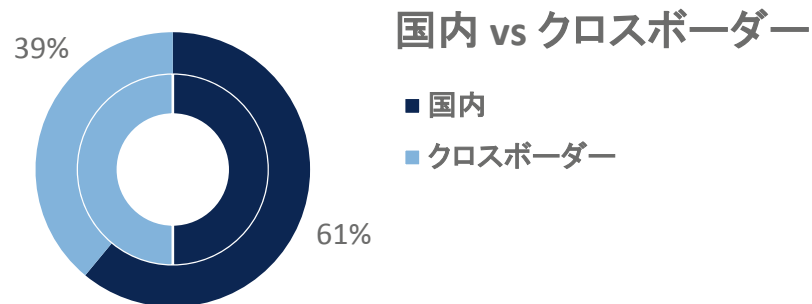
	(百万円)	
科目	2019/12 ⁽¹⁾	2020/06 ⁽²⁾
資産		
預金及び現金同等物	14,645	11,342
営業債権及びその他の債権	2,983	1,200
その他	1,502	2,184
流動資産 計	19,130	14,727
有形固定資産	4,599	4,391
のれん及び無形資産	9,785	9,026
その他	3,162	2,493
非流動資産 計	17,546	15,910
資産合計	36,677	30,638
負債		
未払法人所得税等	970	299
借入金	81	2,799
リース負債	3,864	3,777
その他	9,723	3,001
負債合計	14,638	9,877
資本		
株主資本	14,764	13,817
利益剰余金	5,581	4,611
その他	1,692	2,331
資本合計	22,038	20,760
負債・資本合計	36,677	30,638

注: (1) 2019年12月31日の為替レート: ¥109.55/USD および ¥143.48/GBP

(2) 2020年6月30日の為替レート: ¥107.74/USD および ¥132.48/GBP

2020年第2四半期の案件概要

2019年上半期(内円)と比較して国内案件及び非PE案件が増加



4

事業アップデート

現在の ビジネス環境 について

現在のビジネス環境

新型コロナウイルス感染症(COVID-19)の影響に関する状況

- グローバルな新型コロナウイルス感染拡大は長期化し、クライアントのM&A活動に悪影響を及ぼしてきている
 - 経済の将来見通しに関する不確実性や継続的な移動制限により、引き続き案件が遅延または断念。しかし足元で回復の兆しも出始めている
- 地域毎の状況は以下の通り:
 - 欧州はCOVID-19の影響を最も早く受けた地域であるが、回復傾向についても最も早い状況。欧州事業は4月から成約案件が増加し始めた
 - 米国ではほとんどの主要都市で「半ロックダウン」状態が継続。しかしながらテクノロジー案件の環境は改善しており、活発化の傾向にある
 - 日本は当初予想された通り、M&A活動が徐々に低下傾向。日本企業によるクロスボーダー案件(海外買収)の多くは遅延もしくは断念となるものの、一方で売却案件が増加。アクティビスト対応案件や再生案件も増加中
- 第2四半期(4~6月)の新規受注は、特に欧州で好調。その結果、上半期の新規受注は前年比8%増を達成
 - 2020年下半期から2021年上半期にかけてこれらの案件がクローズ(完了)し、収益化することが期待される

2020年上半期の業績ハイライト

GCA業績ハイライト

- グローバルパンデミックにもかかわらず、GCAは2020年上半期に59件の案件をクローズ
- 第2四半期の累積収益は前年同期比33%減
- Stella EOCの買収により人件費等のコストが増加したが、様々な経費削減策により営業費用は前年比減、その結果営業利益はほぼブレイクイーブン
- グループ全体では、長期的な事業運営のため約43億円(40百万米ドル)の借入金(借入枠を含む)を確保。現時点において追加の資金調達する必要は認められない
- 新規受注は前年同期比8%増
- 受注パイプラインは高水準を維持: 対2019年12月比15%増、対2019年6月比5%減
- 4月にGCAグループに参画したStella EOC(GCA Altium Nordicsに社名変更)は、第2四半期に4件の案件をクローズ、GCAグループに完全に統合
- 欧州のDebt Advisoryサービスや日本のアセットマネジメント(MCo株式会社)をはじめ、多様なサービスラインの好調な業績が、M&Aアドバイザリーサービスの売上減を補完

配当

配当

- 配当方針は維持し、8月14日に一株当たり17.5円の間配当を実施

2020H2以降の成長戦略

長期的な「ウィズ・コロナ」の社会経済環境の継続を前提に、グループ全体で今後12か月の成長戦略として次の領域に注力する計画：

デジタルテクノロジー
セクター

事業承継

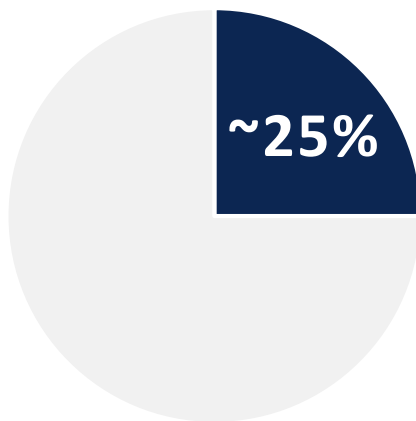
多様な
アドバイザリー
サービス

- GCAが注力するテクノロジーセクターは、COVID-19による影響が比較的少なく、今後とも活発なM&A活動が行われると想定される
- 中堅中小企業の経営者も、世界規模の経済変化に対応していく必要があるため、今後、「片側アドバイザリーモデル」を要する事業継承案件ニーズは増加するものと期待される
- GCAは、各国・市場における様々なニーズに対応すべく、多様なサービスラインアップを立ち上げてきており、これらのサービスは主力のM&Aアドバイザリーサービスに対して補完的な関係となっている
 - 欧州： デットアドバイザリー
 - 米国： スタートアップ企業の資金調達、並びにVCファンドの資金調達
 - 日本/アジア： メザニンファンド(MCo)、戦略&PMIコンサルティング、会計および税務アドバイザリー(GCA FAS)、ベンチャー企業の資金調達アドバイザリー

事業承継M&Aにおける豊富な実績

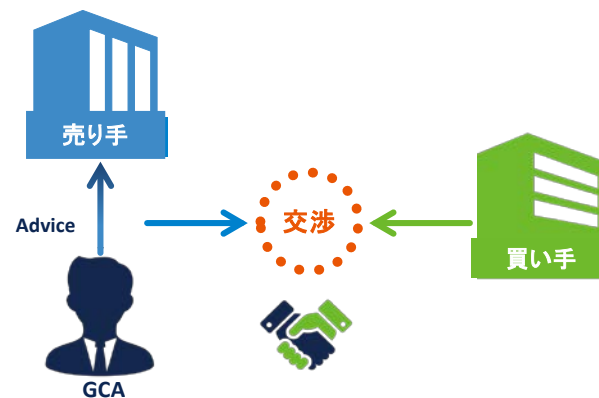
GCAグループでは既に事業承継案件が重要な役割を占めており同分野は成長中:

- グローバルにおける全案件のうち約25%が事業承継案件
- 過去12ヶ月間で、欧州23件、日本12件を含む40件の事業承継案件を完了
- GCAにおける事業承継案件の平均案件規模は50億円(\$50m)以上となっており、一般のM&A仲介会社の扱う案件よりも大きい



今後ますます増加する事業承継:

- 欧州における案件の多くは、創業者によるプライベートエクイティまたはストラテジックバイヤーへの事業売却、日本では事業承継の専任チームとして、GCA株式会社100%子会社のGCAサクセッション株式会社を設立
- 新型コロナによる経済の不確実性が、多くのオーナー企業において、後継問題・事業承継問題に本格的に取り組む契機となっていると認識
- GCAのアドバイザリーサービスは、一般的なM&A仲介会社とは異なり、片側アドバイザーモデルのみ。買い手売り手間の利益相反が無く、創業者やオーナーの専属アドバイザーとしてベストなソリューションを提供



ESGへの取り組み



GCAグループでは、M&A市場においてもESGの視点が極めて重要であるとの考えに基づき、ESGフレームワークを作成中

- 主要な取り組み分野:
 - クライアント: M&A助言業務を通じて、地球環境の改善や社会問題の解決、ガバナンス強化に貢献
 - 社内: GCAグループとしてのESGアプローチを実践し、収益性と、企業倫理・持続的な発展のバランスを追求
 - ESGアプローチを通じて、従業員、環境、地域コミュニティの発展に寄与
- 2019年の社内プロジェクト開始以降、関連するグローバルリソースを結集し、ESG案件の定義や過去事例等についてとりまとめ中
- 更に今後は、責任ある雇用者として、世界中の能力・意欲の高い人材を引きつけ、より働きやすい企業とすべく、グローバルHRチームを中心に活動予定

5

業績予想

業績予想

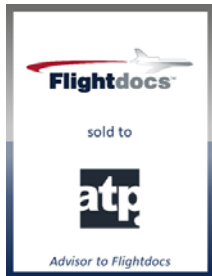
- 受注パイプラインは 2019年12月から15%増となっており強固な状態を維持しておりますが、COVID-19の影響により、引き続きM&A市場とクライアントの活動は不確実性が高く、今後の見通しに関しては慎重に見積もる必要があります
- 世界的なパンデミックの不確実性を考慮し、現時点において、信頼性のある2020年通期業績予想を公表することは困難な状況にあります。2020年11月に予定されている第3四半期決算発表時に、改めて業績予想に関する見解をお伝えさせて頂きたく考えております



付属資料

2020年第2四半期の主な案件

厳しい環境にもかかわらず、着実なパフォーマンス



- 本件を通じ、航空セクターにおけるソフトウェアソリューションおよび情報サービスプロバイダ大手が誕生



- 成長資金投資に強いプライベートエクイティ大手 Great Hill Partnersによる、パイオニアで最大手のサブスクリプションベースデジタル素材コンテンツ会社Storyblocksの買収



- クラウドベースの財務管理ソフトウェア会社BELLINの買収により、Coupa (NASDAQ: COUP) は不可欠で包括的なビジネス資金管理プラットフォームとしての地位を強化



- マックホーム創業者オーナーによる住宅および商業用不動産開発業者大手三栄建築設計(東証: 3228)への事業承継案件。地域および企業文化的に親和性の高い相手への売却に成功



- コネクテッドホーム向け集積回路プロバイダ大手のMaxLinearは、IntelのHome Gateway Platform Divisionを全額キャッシュ1億5000万ドルで資産買収することで合意



- 日本最大級の水処理エンジニアリング会社メタウォーター(東証: 9551)による、米国水処理システムエンジニアリングソリューションプロバイダWigen Water Technologiesを買収



- SBSホールディングス(東証: 2384)による東芝ロジスティクスの66.6%株式買収
- 中国、アジア、欧州、北米9か国、14法人を含む、国内外の広範な物流ネットワークを獲得



- エミー賞受賞歴のある大手テレビ番組プロデューサー会社Sisterによる、著名バスケットボール選手LeBron JamesとMaverick Carterが所有する3つのメディア会社の統合企業SpringHillへの投資



- スイス最大手の歯科サービスプロバイダZahnarztzentrumへの3件目のアドバイザリー案件
- スイス最大の小売・スーパーマーケットチェーンMigros (IST: MGROS) への売却案件

売上高の四半期推移



セグメント別売上高、成約件数、バンカー数の四半期推移

(百万円)	2019				FY2019	2020				FY2020
	Q1	Q2	Q3	Q4	合計	Q1	Q2	Q3	Q4	合計
売上高										
アドバイザー	4,323	4,681	6,001	7,733	22,737	3,037	2,573			5,610
アセットマネジメント	151	156	164	313	786	308	305			614
合計	4,474	4,837	6,165	8,047	23,524	3,346	2,878			6,225
アドバイザー成約案件数										
合計	34	34	42	55	165	32	27			59
バンカー数										
合計	297	306	307	325	325	338	383			383

費用の明細

(百万円)	Non-GAAP		差異	%	IFRS	
	FY2019 Q2 ⁽¹⁾	FY2020 Q2 ⁽²⁾			調整 ⁽³⁾	FY2020 Q2 ⁽²⁾
費用						
人件費	5,607	3,939	(1,667)	(29.7)%	139	4,079
賃料・減価償却費	663	724	61	9.3 %	-	724
支払手数料	267	358	91	34.4 %	-	358
旅費・交際費	373	171	(201)	(54.1) %	-	171
情報管理費	226	222	(3)	(1.6) %	-	222
その他	806	896	90	11.3 %	19	916
合計	7,941	6,313	(1,628)	(20.5)%	159	6,473

注: (1) 2019年Q2平均為替レート: ¥110.06/USD および ¥142.43/GBP

(2) 2020年Q2平均為替レート: ¥108.30/USD および ¥136.59/GBP

(3) 欧州アルティウムとの経営統合時に発行した新株予約権及びステラ買収時に発行した株式対価をNon-GAAPでは買収関連費用として除外していますが、IFRSでは発行時の公正価値(FV)で計上しております。協業先との報酬配分についてはNon-GAAP上、売上および費用双方から除外しております。

コーポレートガバナンス

グローバルな取締役会構成

取締役



代表取締役
渡辺 章博



取締役
トッド・J.
カーター



取締役
ジェフェリー・D.
バルドウィン



取締役
アレクサンダー・
M・グレンワルド



取締役
フィル・アダムス



取締役
サッシュャ・ファイファー



取締役
野々宮 律子



取締役
ジョン・F
ランブロス



取締役
井田 明一

社外取締役

監査等委員会



常勤社外取締役
岩崎 二郎



社外取締役
米 正剛



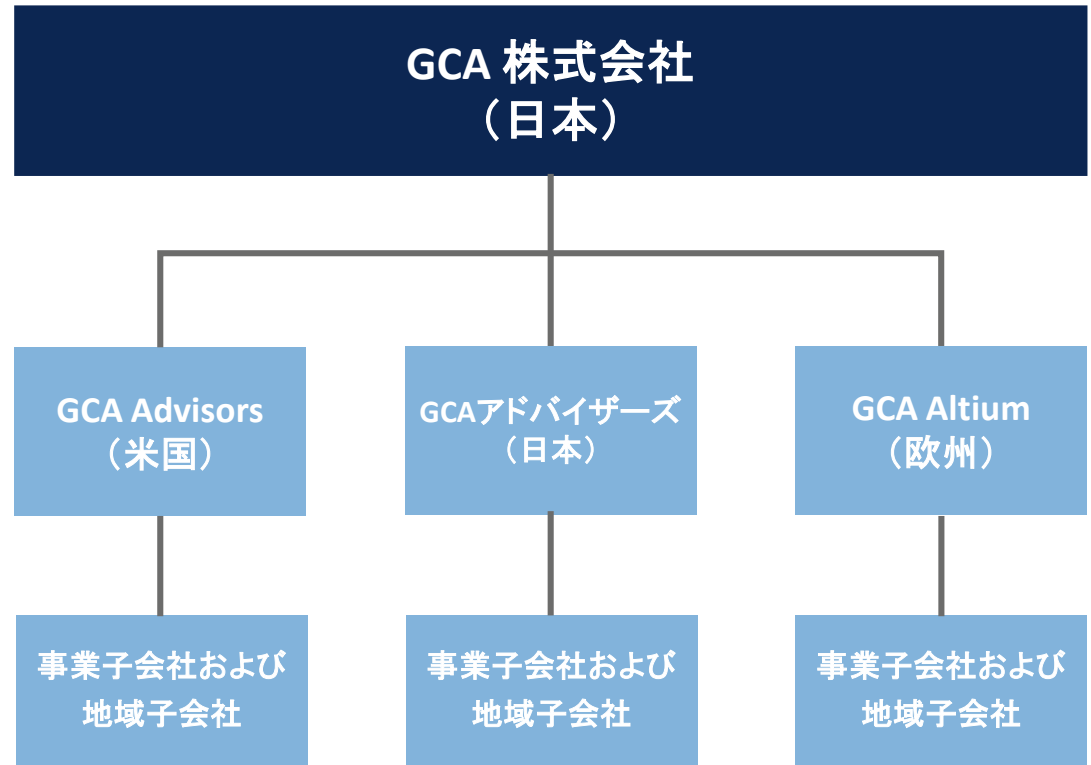
社外取締役
松嶋 宏



社外取締役
アンドレアス・R・
キルヒシュレイガー

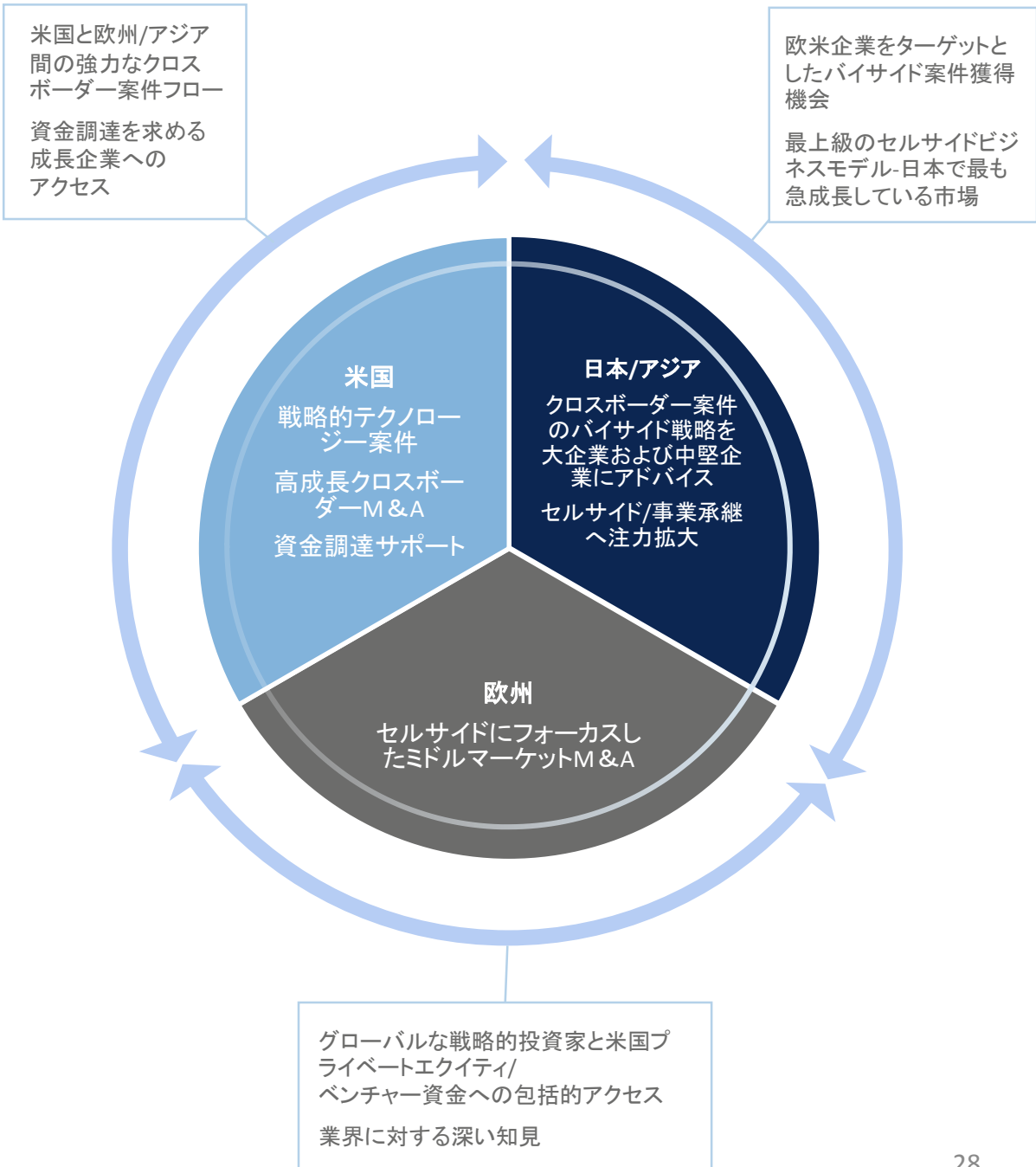
グループ構成

GCA株式会社をグループの持株会社として、傘下に日米欧の3つの主要地域事業が位置するシンプルなグローバル組織構造



コアビジネスモデル

強力なシナジーを備えた統合
グローバルプラットフォーム



ウェブサイト : <https://www.gcaglobal.co.jp/about-gca/who-we-are/>

