

2021年9月期 第1四半期

決算説明資料

2021年1月29日

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

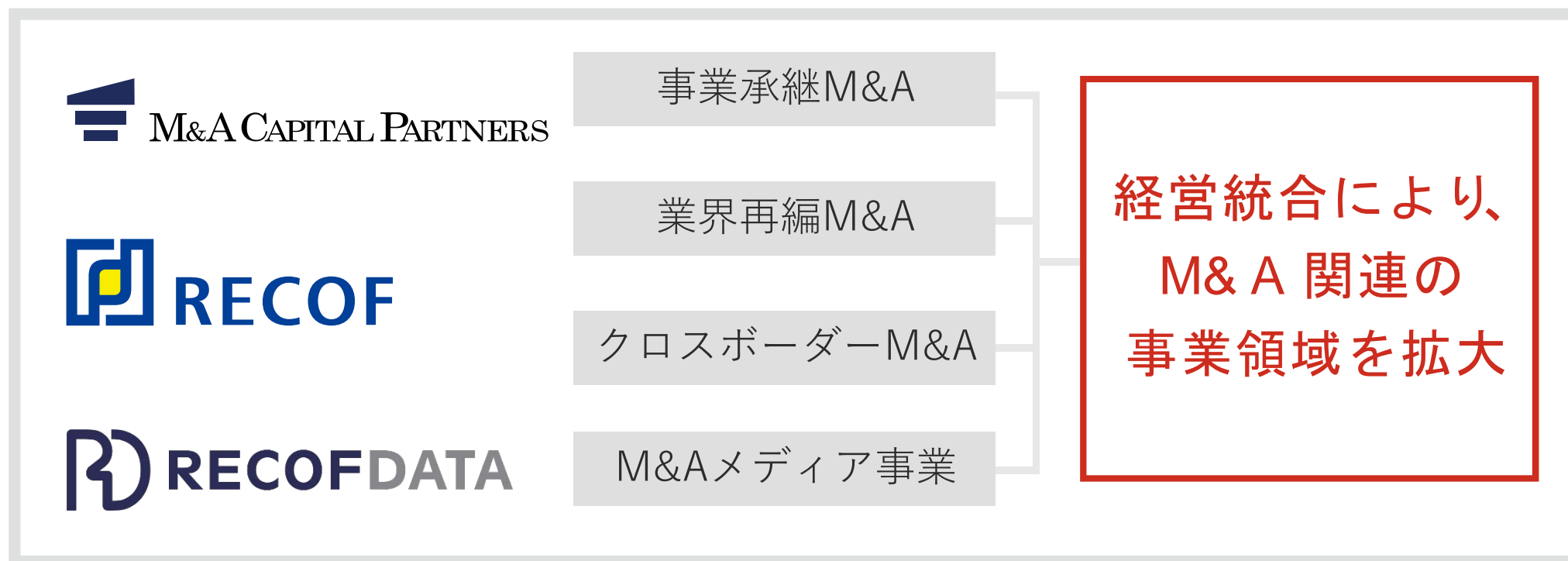


- 1 会社概要と当社の強み . . . 2
- 2 2021年9月期第1四半期実績と2021年9月期見通し . . . 10
- 3 成長戦略 . . . 20

1 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	東証一部 （証券コード：6080）
本社所在地	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	27億円 （2020年12月31日現在）
従業員数	連結 197名 単体 125名 （2020年12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

グループの総力で幅広い M&A サービスを展開



幅広いサービスでクライアントへの最大貢献を目指す

事業内容

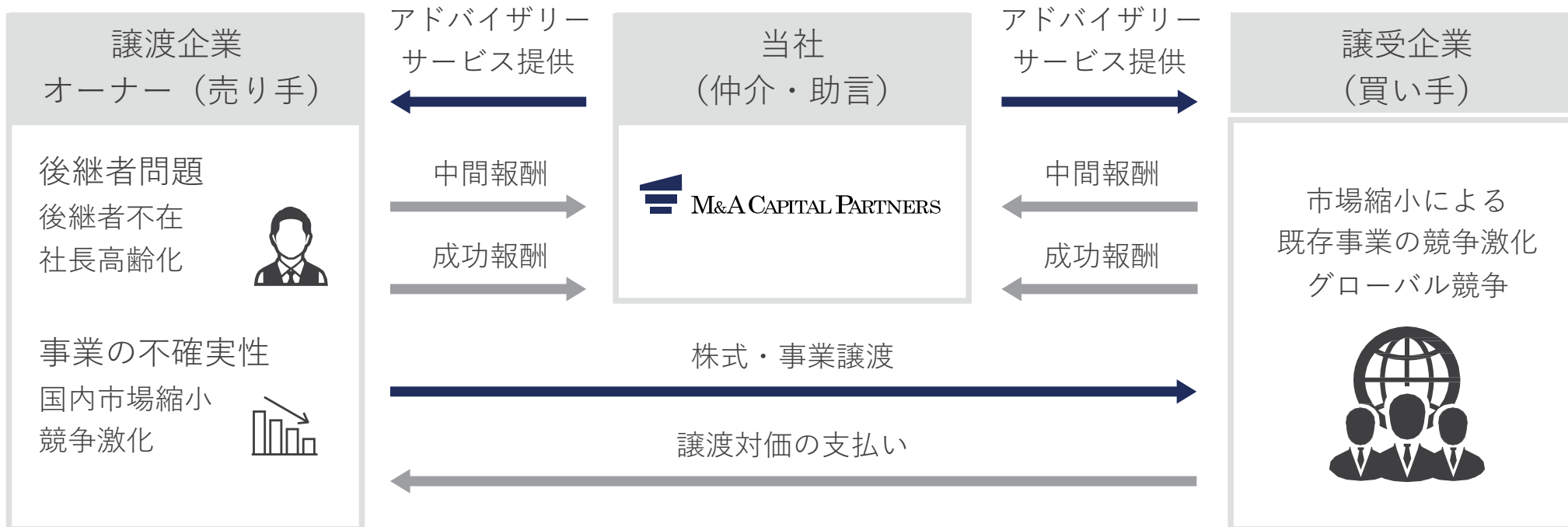
M & A 関連サービス事業

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。



1 | 業種・業界にとらわれない 豊富な成約実績

幅広い業種・業界において、安定した成約実績。

業種

多種多様な業界で成約実績

調剤薬局

調剤薬局

卸売業

建築資材卸売
建築木材卸売
木材加工製品卸売
化粧品卸売
生活用品卸売
機械器具卸売
電子材料卸売
歯科器材、医薬品卸売
太陽光発電の卸売
繊維・衣服卸売
雑貨卸売
食品原材料卸売
水産卸売
菓子類の卸卸売
中古建機卸売

建設・工事

空調設備工事
給排水設備工事
電気設備工事
電気通信工事
総合建設工事
土木工事
住宅建築工事
建設関連調査
建築構造設計
構築物診断
塗装工事

製造業

金属製品製造・加工
化学工業
産業用機械製造
工具製造
精密部品製造
電気機械器具製造
鉄鋼二次加工
伸銅品加工
電子部品製造、加工
輸送用機械器具製造
自動車部品製造
空調機器
省力化機械設計、製造
洗浄装置・乾燥装置製造
機械修理
コンクリート製品製造
医療用器具製造
サプリメント企画・製造
婦人服製造
日用品企画・製造
繊維製品製造
水産加工
菓子製造
食品製造、加工
医薬品製造
美容材料製造

IT

データマイニング
情報サービス
受託ソフトウェア開発
システム開発
コンサルティング

物流

一般貨物運送
流通加工
トラックレンタル

外食

外食
宅配飲食サービス

不動産

不動産仲介
集合住宅メンテナンス
投資用不動産開発
ビルメンテナンス

介護・医療

介護事業
臨床研究支援
医療法人

小売・EC・通販

通販
サプリメント
健康食品
インテリア
日用品
アウトドア
自動車販売・整備

広告・印刷・メディア

印刷
広告代理店
紙袋製造
イベント企画・設営
デザイン
映像制作
パッケージソフト開発

その他

リース・レンタル
人材派遣
技術者派遣
医学部予備校
保育園
学習塾
温泉旅館
ホテル
アミューズメント施設運営
施設警備
保険代理店
チケット販売買取
商社
廃棄物処理
葬儀

2 | 顧客納得性が高く、M&Aを検討しやすい手数料体系

- (1) 着手金等を頂かない報酬体系を採用し、**M&A という選択肢を拡大**
- (2) **売手と買手の双方が無料でお相手を探せる**ため、納得のいくマッチングが可能

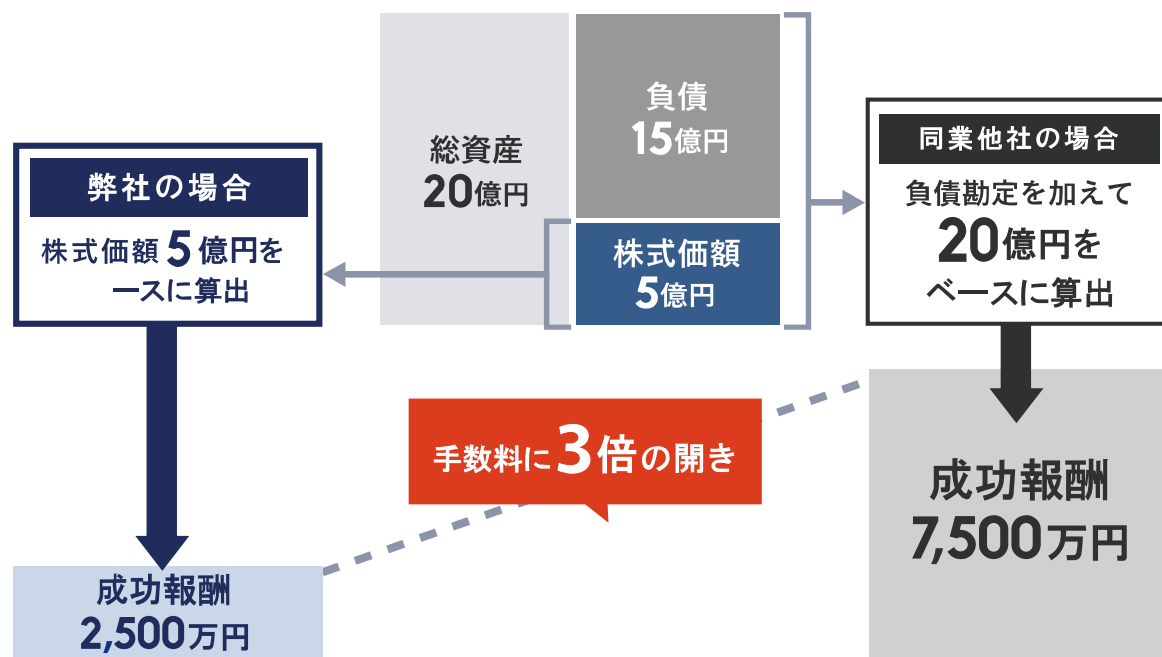


3 | 顧客納得性が高い手数料体系

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料率。

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

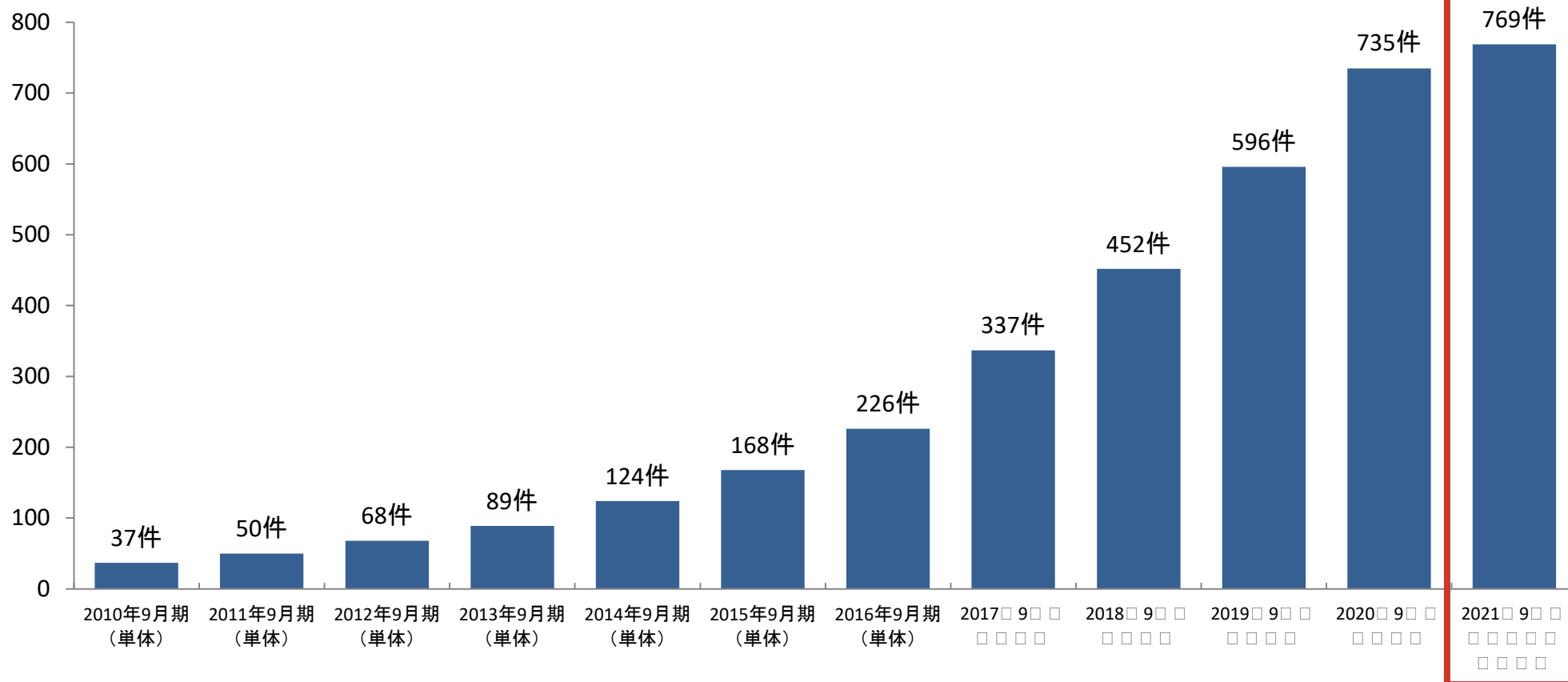
$$\begin{aligned}
 &5\text{億円} \times 5\% = 2500\text{万円} \\
 &+ (10\text{億円} - 5\text{億円}) \times 4\% = 2000\text{万円} \\
 &+ (20\text{億円} - 10\text{億円}) \times 3\% = 3000\text{万円} \\
 &\hline
 &7500\text{万円}
 \end{aligned}$$

4 | 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

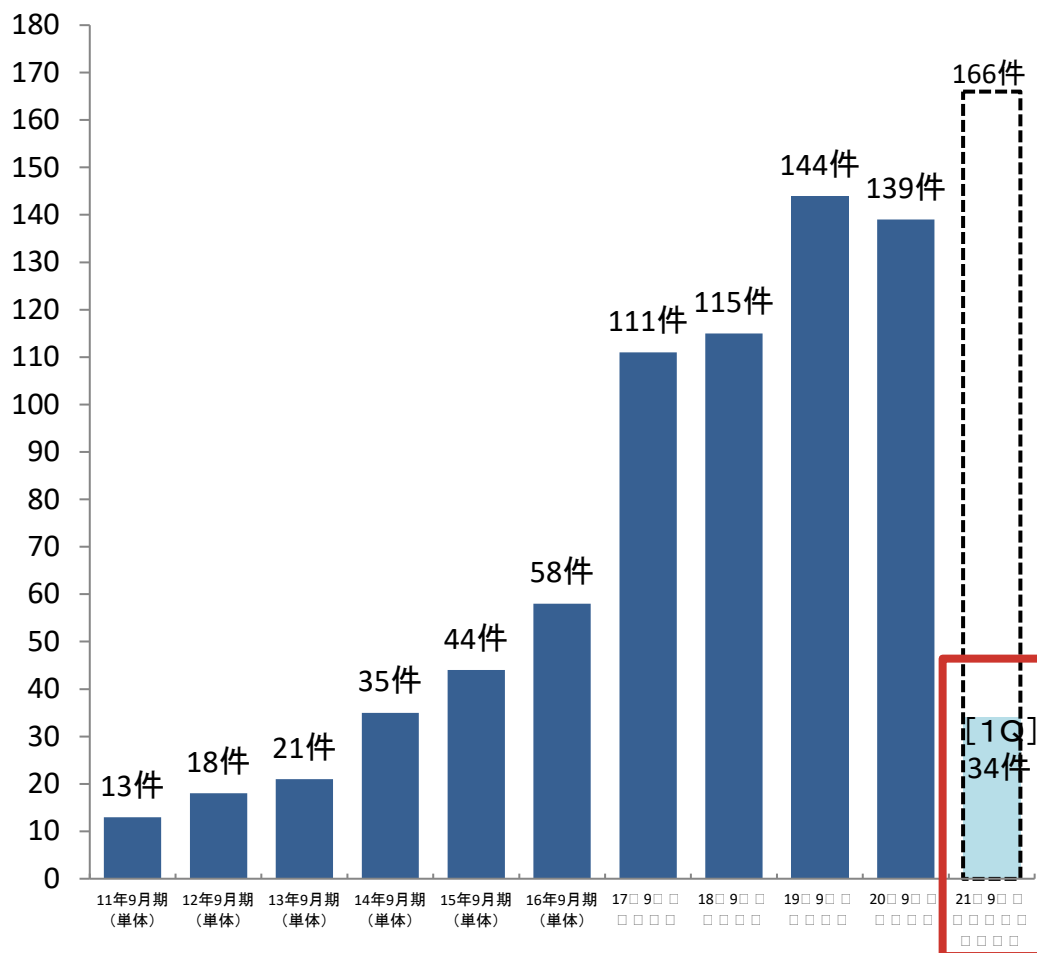


2

2021年9月期第1四半期実績と 2021年9月期見通し

	第1四半期	通期予想	通期進捗率
成約件数（連結）	34	166	20.5%

成約件数推移



前年同期比 +47.8%

・当社単体において、第1四半期で過去最高の成約件数となり、順調に進捗している。

単体

M&Aキャピタルパートナーズ 32件
(前年同期比 +68.4%)

・第1四半期で過去最高の成約件数

レコフ 2件 (前年同期比 Δ 50.0%)

・また、受託案件数（単体）も、過去最高の347件（前年同期比+26.6%）となり、大型案件も順調に進捗している。

2021年9月期 第1四半期 実績 (連結)

売上高	3,972百万円	(前年同期比 + 206.7%)
経常利益	1,810百万円	(前年同期比 + 1473.3%)
成約件数	34件	(前年同期比 + 47.8%)
コンサルタント数	150名	(前年同期比 + 22名)

・当社単体において、第1四半期で過去最高の成約件数となり、かつ大型案件が1件から8件に増加したことにより、第1四半期で過去最高の売上高となった。その結果、グループ全体においても、第1四半期で過去最高の売上高となった。

大型案件 8 件成約 (前年同期比 + 700.0%)

・また、受注残の参考指標となる前受金も、516百万円 (前年同期比 + 10.7%) と順調に積みあがっている。

2021年9月期 第1四半期 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	3,743百万円	+ 260.4%	175百万円	△14.1%
経常利益	1,987百万円	+ 653.5%	△ 117百万円	—
成約件数	32件	+ 68.4%	2件	△50.0%
コンサルタント数	103名	+ 19名	47名	+ 3名

・第1四半期で過去最高の成約件数となり、かつ大型案件が1件から8件に増加したことにより、第1四半期で過去最高の売上高となった。

大型案件 8 件成約

・成約案件が4件から2件に減少したことにより、前年同期の業績を下回る結果となった。

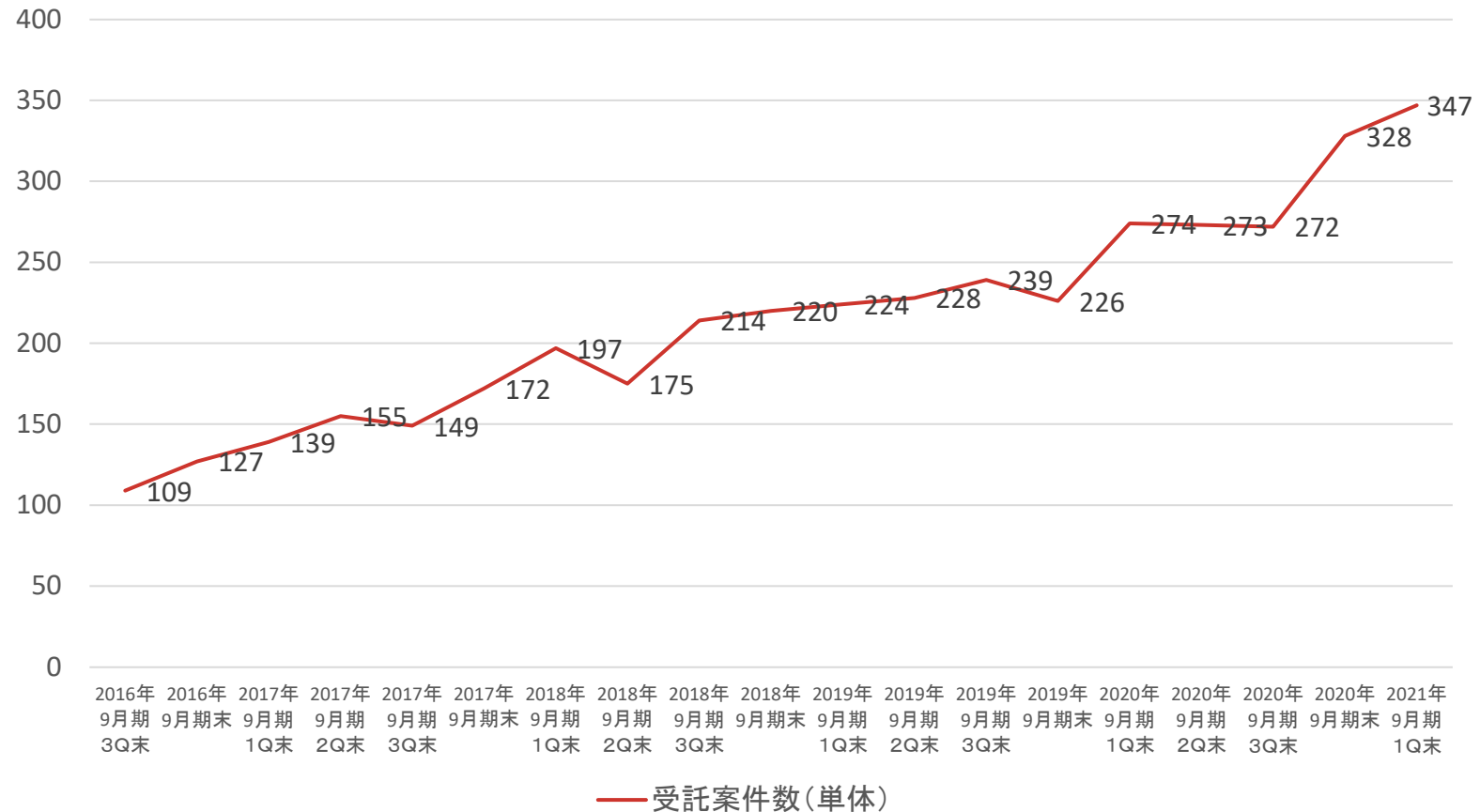
大型案件 0 件

※単体表記のため、経営統合による償却額（56百万円）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)

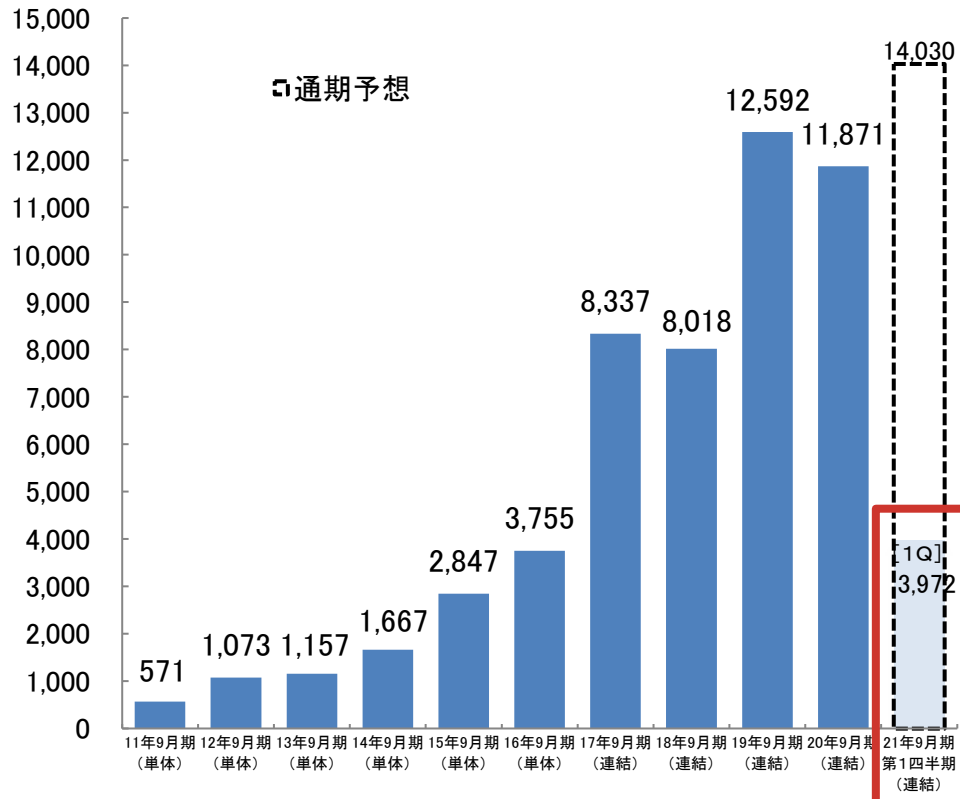


・受託案件数（単体）は、過去最高の347件（前年同期比+26.6%）となり、大型案件も順調に進捗している。

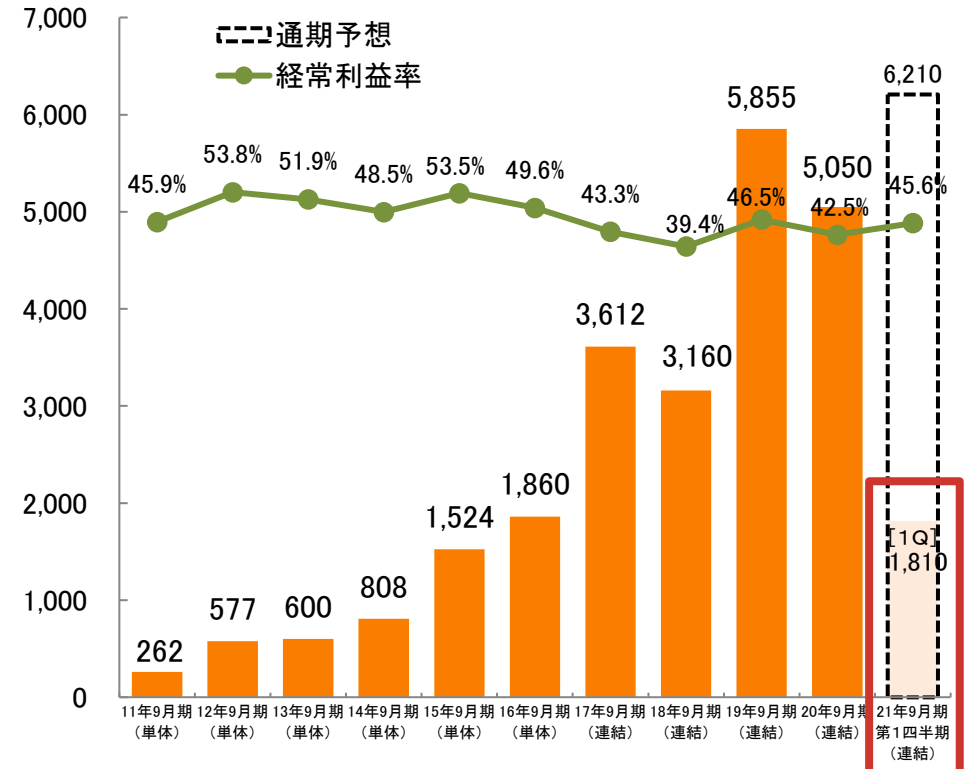
(単位：百万円)

	第1四半期	通期予想	通期進捗率
売上高 (連結)	3,972	14,030	28.3%
経常利益 (連結)	1,810	6,210	29.2%

売上高



経常利益



新規上場の申請期 (2013年9月期) から、**7年で10倍超の売上 (前期) に成長。**

< 新型コロナウイルス拡大の業績への影響 >

緊急事態宣言下において、テレワーク等による本社への出勤抑制、地方サテライトオフィスの活用による東京と地方間の移動抑制など、新型コロナウイルスの感染拡大防止に努め、営業活動を継続している。

2021年9月期の通期業績予想は据え置くが、引き続き、今後の新型コロナウイルスによる影響を注視していく。

- ・ グループ全体で6割以上の社員について、テレワーク等により本社への出勤を抑制している。
- ・ 地方においては、複数提携しているサテライトオフィスなどを活用する形で営業活動を行ない、東京と地方との間の移動を抑制している。
- ・ 2021年9月期の通期業績予想は据え置くが、新型コロナウイルスの新たな感染拡大により経済活動が大幅に停滞しないことを前提としており、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。

(単位：百万円、下段は構成比)

	2020年9月期 第1四半期 (連結)	2021年9月期 第1四半期 (連結)		業績概要	2021年9月期 通期予想 (連結)
			前年同期比		
売上高	1,295 (100.0%)	3,972 (100.0%)	+ 206.7%	<ul style="list-style-type: none"> ■ 単体において、第1四半期で過去最高の成約件数 ■ 大型案件8件成約 	14,030 (100.0%)
売上総利益	715 (55.2%)	2,687 (67.7%)	+ 275.8%	<ul style="list-style-type: none"> ■ 増収効果 	
販売管理費	600 (46.4%)	880 (22.2%)	+ 46.5%	<ul style="list-style-type: none"> ■ 役員賞与引当金繰入 +192 ■ 租税公課 +36 ■ 地代家賃 +26 	
営業利益	114 (8.8%)	1,807 (45.5%)	+1480.7%	<ul style="list-style-type: none"> ■ 増収効果 	6,211 (44.3%)
経常利益	115 (8.9%)	1,810 (45.6%)	+1473.3%		6,210 (44.3%)
当期純利益	13 (1.1%)	1,117 (28.1%)	+7923.5%		4,173 (29.7%)
成約件数	23	34	+ 47.8%	<ul style="list-style-type: none"> ■ 単体において、第1四半期で過去最高の成約件数 	166
従業員数	172	197	+ 14.5%		

(単位：百万円、下段は構成比)

	2020年9月期末 (連結)	2021年9月期 第1四半期末 (連結)		
			増減額	業績概要
流動資産	21,673 (90.1%)	23,224 (91.4%)	+ 1,551	<ul style="list-style-type: none"> ■ 現預金 + 1,067 ■ 売掛金 + 479
固定資産	2,386 (9.9%)	2,184 (8.6%)	△202	<ul style="list-style-type: none"> ■ 繰延税金資産 △125 ■ のれん △48 (のれん償却)
資産合計	24,060 (100.0%)	25,409 (100.0%)	+ 1,349	
流動負債	3,199 (13.3%)	2,747 (10.8%)	△451	<ul style="list-style-type: none"> ■ 賞与引当金 + 395 ■ 未払金 △759
固定負債	229 (1.0%)	228 (0.9%)	△0	
負債合計	3,428 (14.2%)	2,975 (11.7%)	△452	
純資産合計	20,632 (85.8%)	22,433 (88.3%)	+ 1,801	
負債・純資産合計	24,060 (100.0%)	25,409 (100.0%)	+ 1,349	

株式時価総額の推移

単位:億円

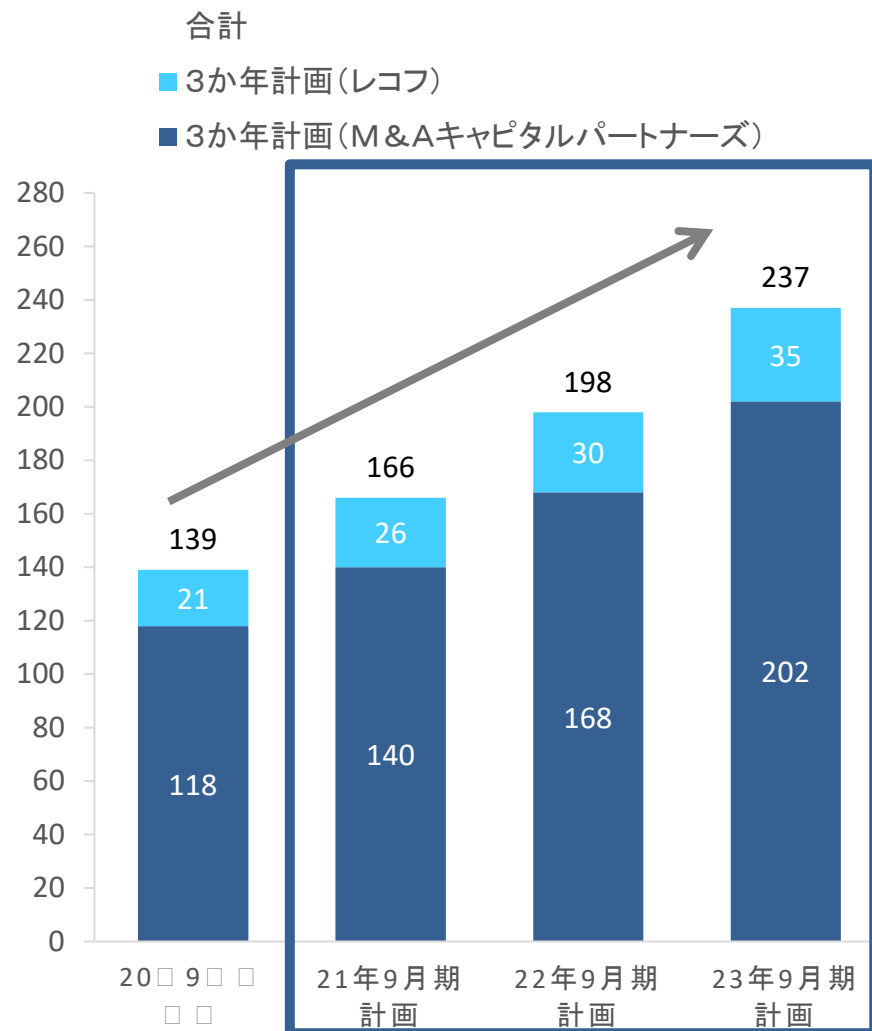


新規上場（2013年11月）から、7年で13倍の時価総額に成長。

3

成長戦略

成約件数 3 か年計画 (2021 年 9 月期 ~ 2023 年 9 月期)



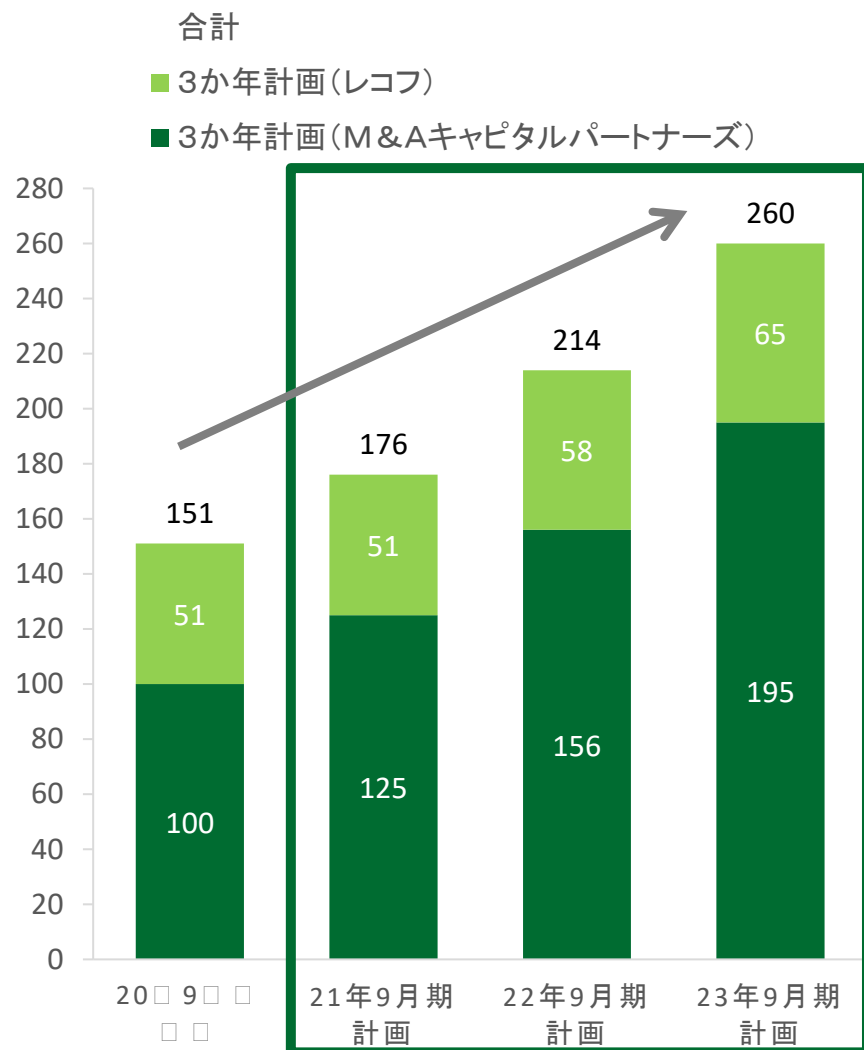
成約件数

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**

を堅持していく。

コンサルタント数 3か年計画 (2021年9月期～2023年9月期)



成約件数

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**

を堅持していく。

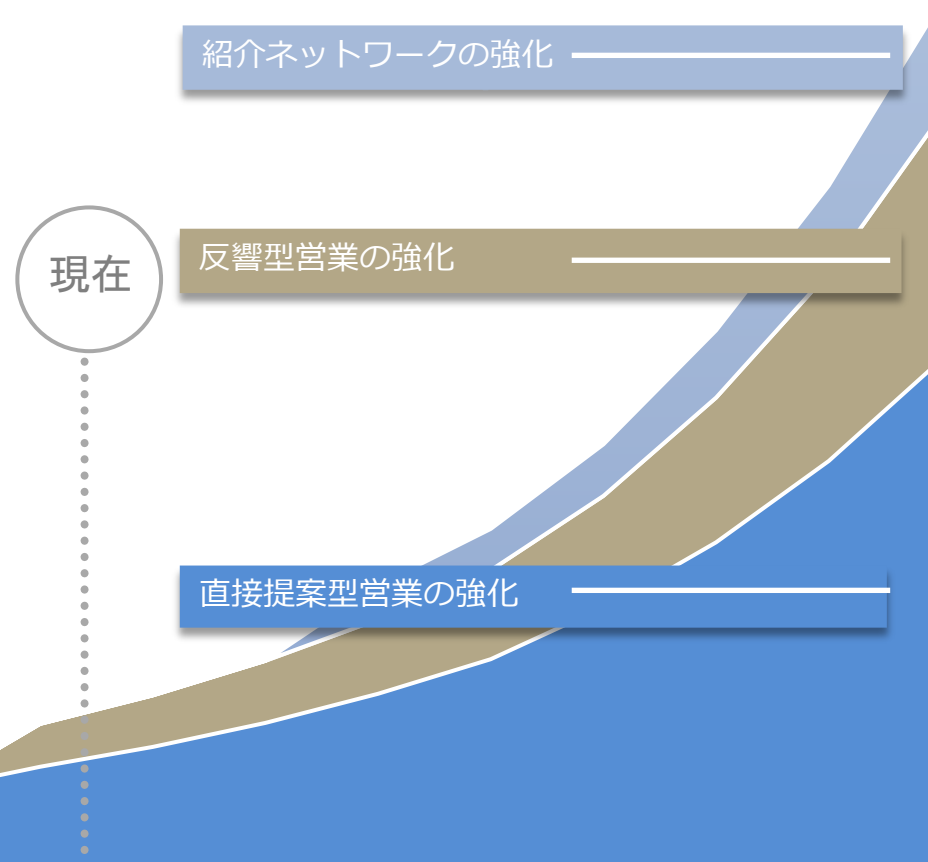
国内M&A市場（I N-I N）は引き続き堅調に推移すると予想

2020年1-12月期の国内企業同士のM&A件数は2944件と前年並み（前年同期比△1.9%）

コロナ禍においても国内M&Aニーズは堅調に推移

成長に向けた取り組み

- ✓ **直接提案型営業による案件創出**
営業網を細分化し、全国各地のニーズ対応力を強化
高品質な提案型影響を推進
- ✓ **反響型営業による案件創出**
WEBマーケティング・広告等のIT施策を強化
CM等による当社サービスの認知拡大を推進
- ✓ **紹介ネットワークからの案件創出**
金融機関等と連携推進し、顕在化したM&A
ニーズへの対応力を強化



テレビCMの放映

TBS系
「報道特集」

テレビ東京系
「ワールドビジネスサテライト」

CM放映を引き続き継続。
計6パターンのCM放映で、プロモーション活動を実施。



紹介ネットワークの強化・拡大

- ・ 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。

WEB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

短期的な業績目標のみならず、**超長期の成長にコミット**するため、業績達成条件だけでなく年齢条件を加えた有償ストック・オプションを発行。



対象者	役員 2 名 従業員 37 名
対象期間	目標利益
行使条件①	営業利益 6,000 百万円以上 (2021/9 期)
行使条件②	営業利益 7,200 百万円以上 (2022/9 期)
行使条件③	①+② = 13,200 百万円以上
年齢条件	<ul style="list-style-type: none"> ・ 満 55 歳以上 ・ 当社グループ在籍要件あり

対象者	従業員 2 名
対象期間	目標利益
行使条件①	営業利益 360 百万円以上 (2021/9 期)
行使条件②	営業利益 432 百万円以上 (2022/9 期)
行使条件③	①+② = 792 百万円以上
年齢条件	<ul style="list-style-type: none"> ・ 満 55 歳以上 ・ 当社グループ在籍要件あり

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



<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。