

# M&Aキャピタルパートナーズ株式会社

## 2016年9月期 第3四半期決算説明資料

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7月29日


---

|            |                                      |     |    |
|------------|--------------------------------------|-----|----|
| <i>I</i>   | 会社概要と当社の強み                           | ... | 2  |
| <i>II</i>  | 2016年9月期 第3四半期(累計)実績と2016年9月期<br>見通し | ... | 8  |
| <i>III</i> | 成長戦略                                 | ... | 16 |

---

# *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）<br> |
| 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  | 455,421千円(2016年6月30日現在)   |
| 従業員数 | 46名(2016年6月30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

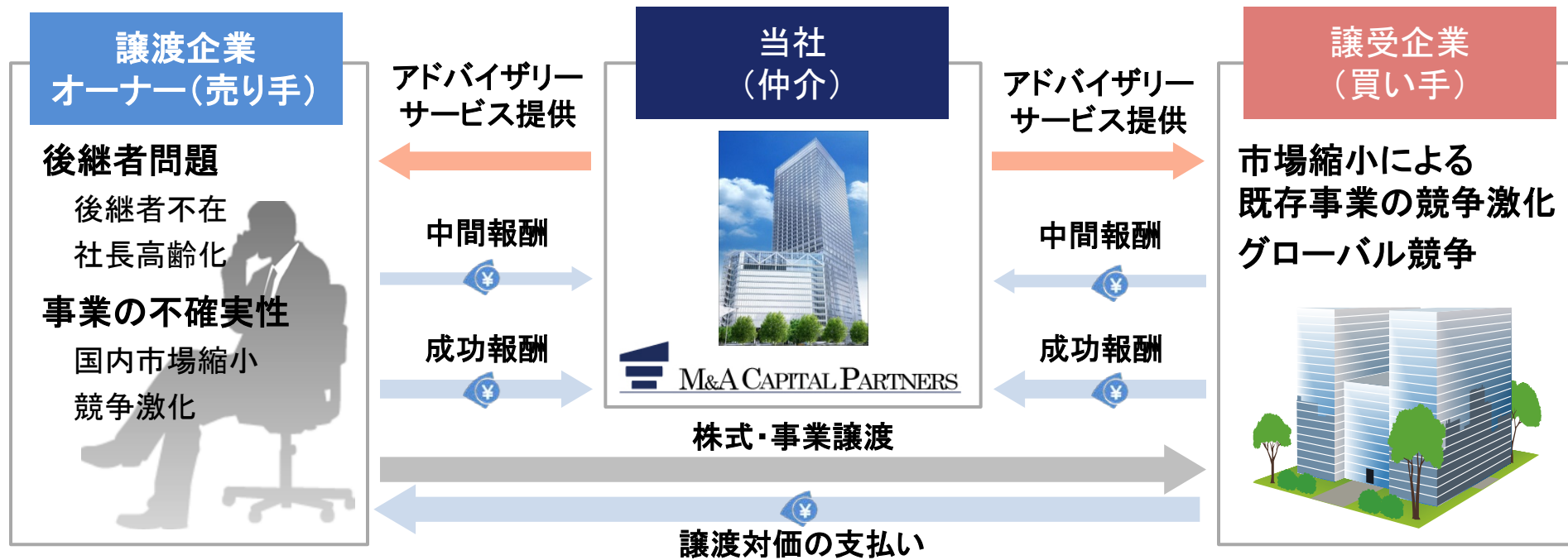
M & A (企業の買収・合併・資本提携など) の仲介事業を主たる業務としている。

## 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     |

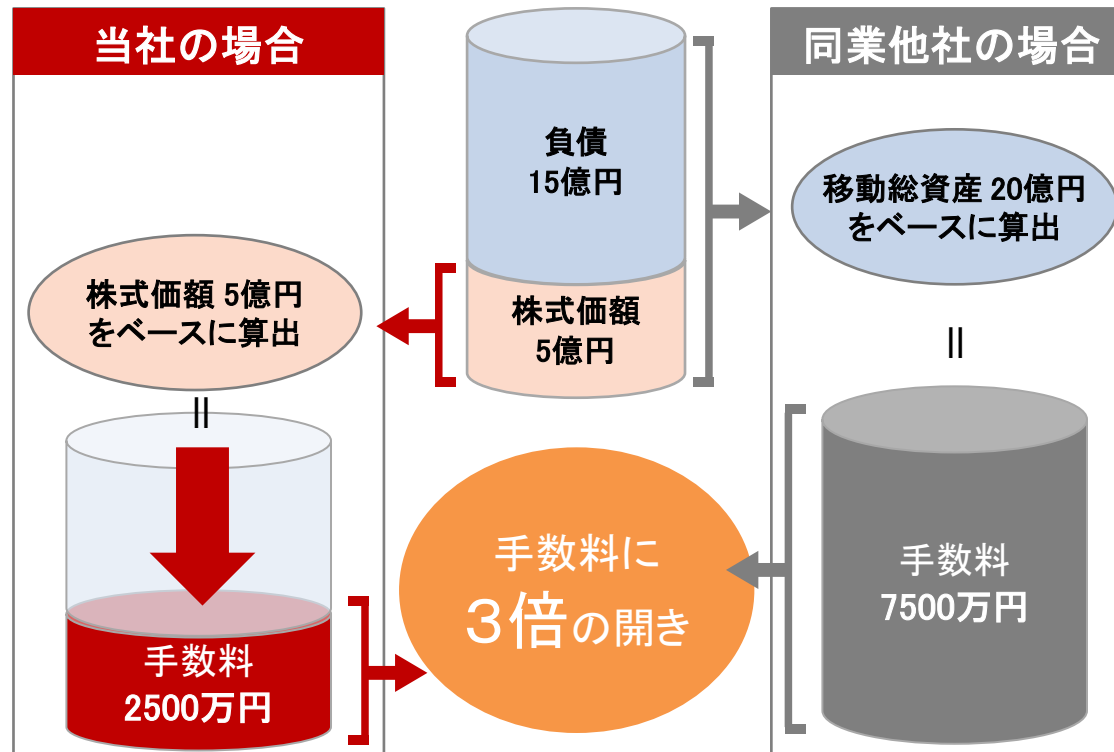


## 顧客納得性が高い手数料体系

### (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%   |

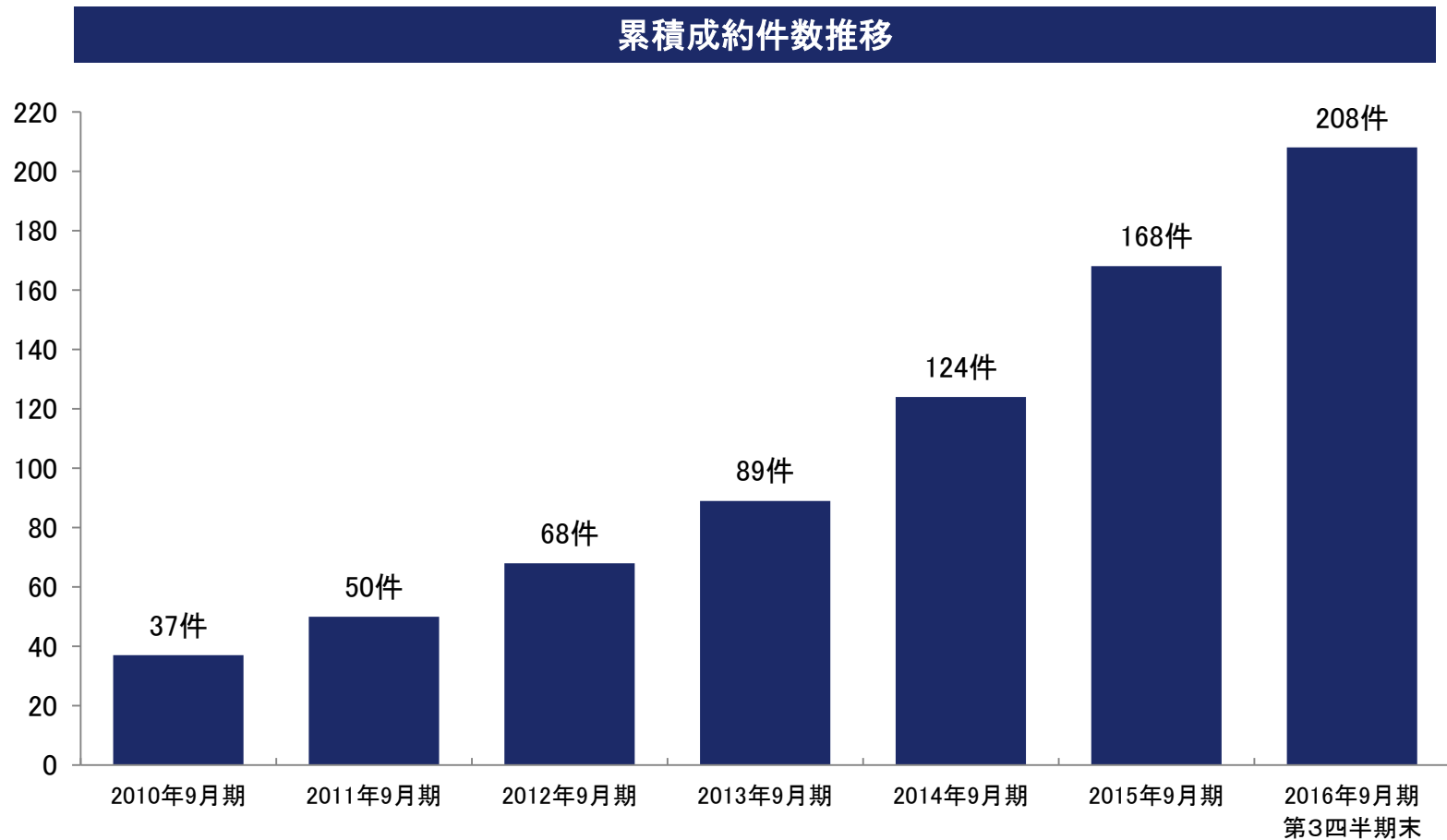
例) 取引金額が20億円の場合の手数料の計算方法

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



## 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。



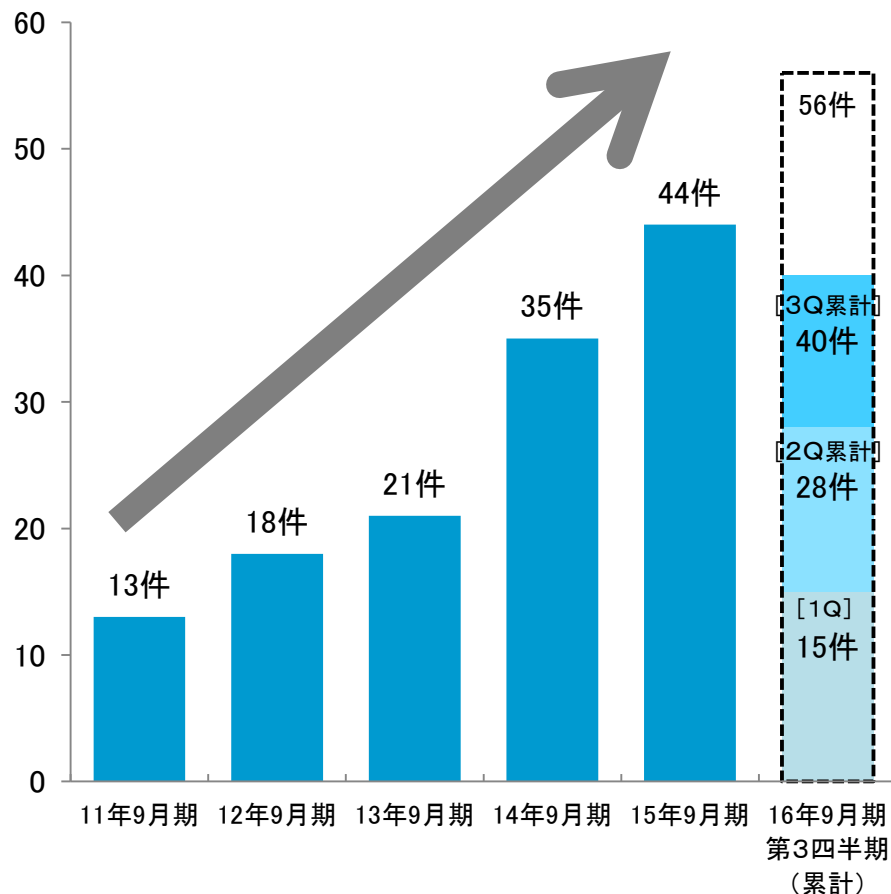


## *II* 2016年9月期 第3四半期(累計)実績と 2016年9月期 見通し

---

|      | 第3四半期(累計) | 通期予想(修正後) | 通期進捗率(修正後) |
|------|-----------|-----------|------------|
| 成約件数 | 40        | 56        | 71.4%      |

## 成約件数推移



- ・前年同期比 +17.6%
- ・過去最高の第3四半期(累計)成約件数を達成
- ・当初業績予想53件⇒56件に上方修正

(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

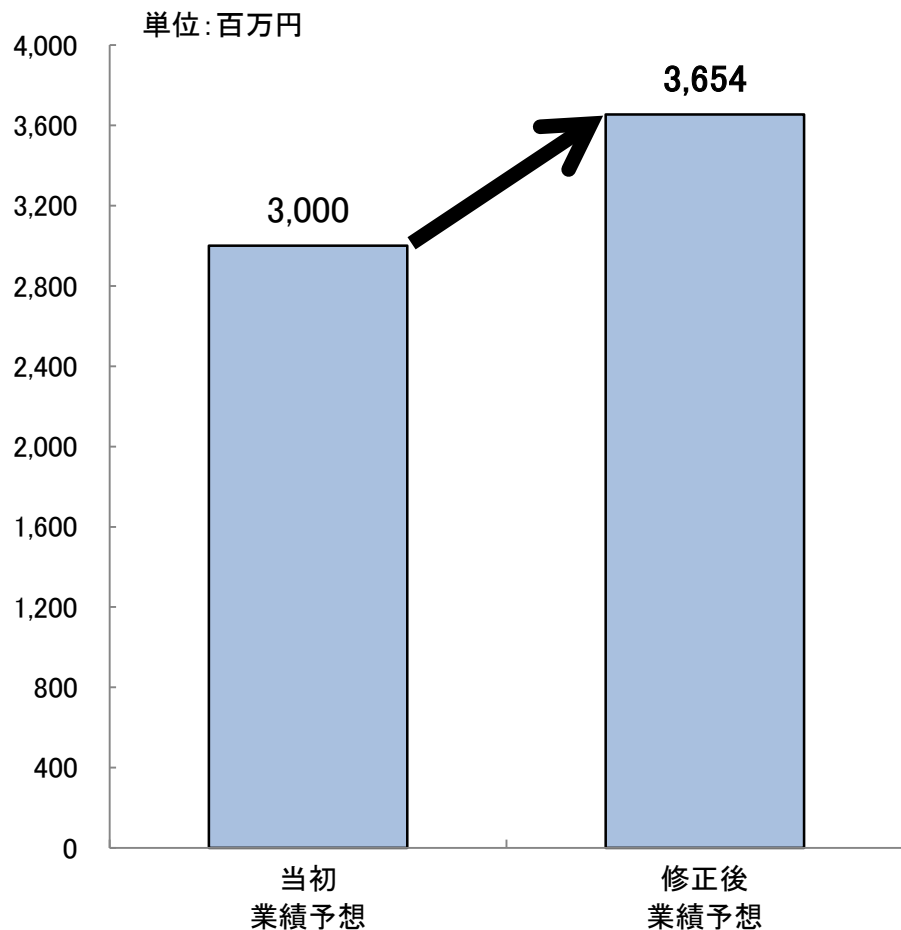
## 2016年9月期 第3四半期(累計) 実績

|          |          |                |
|----------|----------|----------------|
| 売上高      | 2,206百万円 | (前年同期比 +6.7%)  |
| 経常利益     | 1,014百万円 | (前年同期比 ▲8.3%)  |
| 成約件数     | 40件      | (前年同期比 +17.6%) |
| コンサルタント数 | 39名      | (前年同期比 +9名)    |

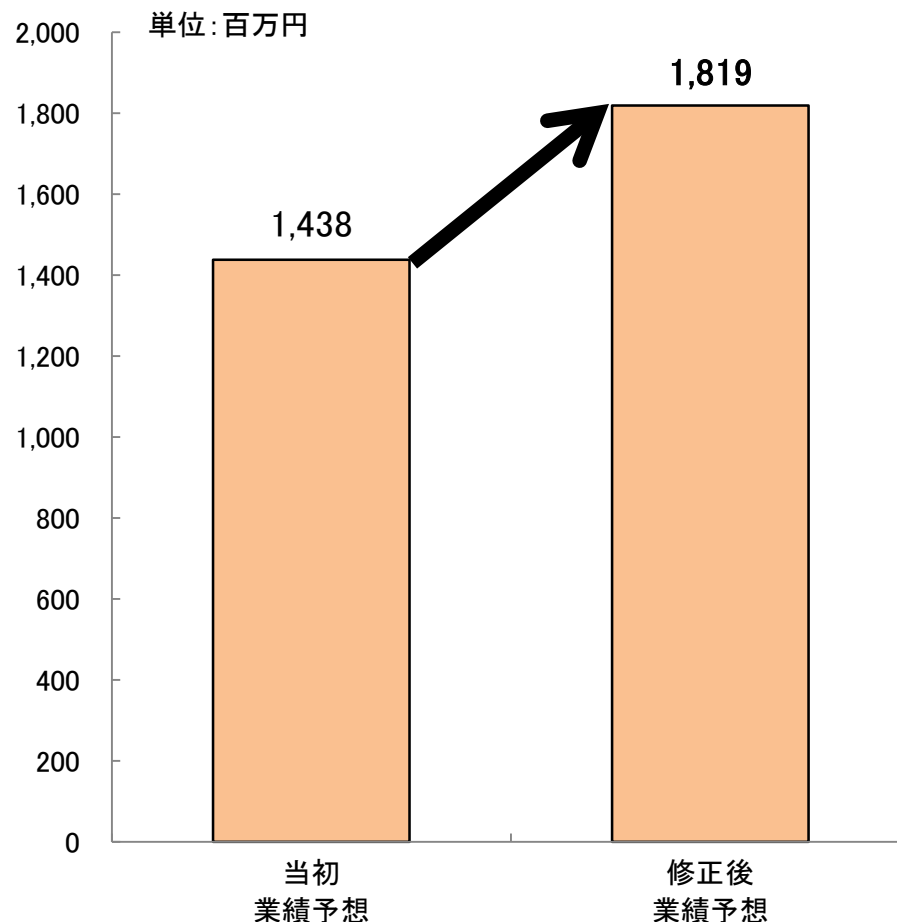
- ・売上高・成約件数は、第3四半期(累計)の過去最高を更新
- ・経常利益は、本社増床、広告宣伝費増などによる販管費増の影響で減益となった。

**業績が好調に推移し、2016年9月期の通期の業績予想を上方修正（2016年7月29日開示）**  
 第1四半期から第3四半期にかけて成約件数が順調に推移していることに加え、第4四半期において予想を上回る成約件数の増加および大型案件の複数成約を見込む。

## 売上高



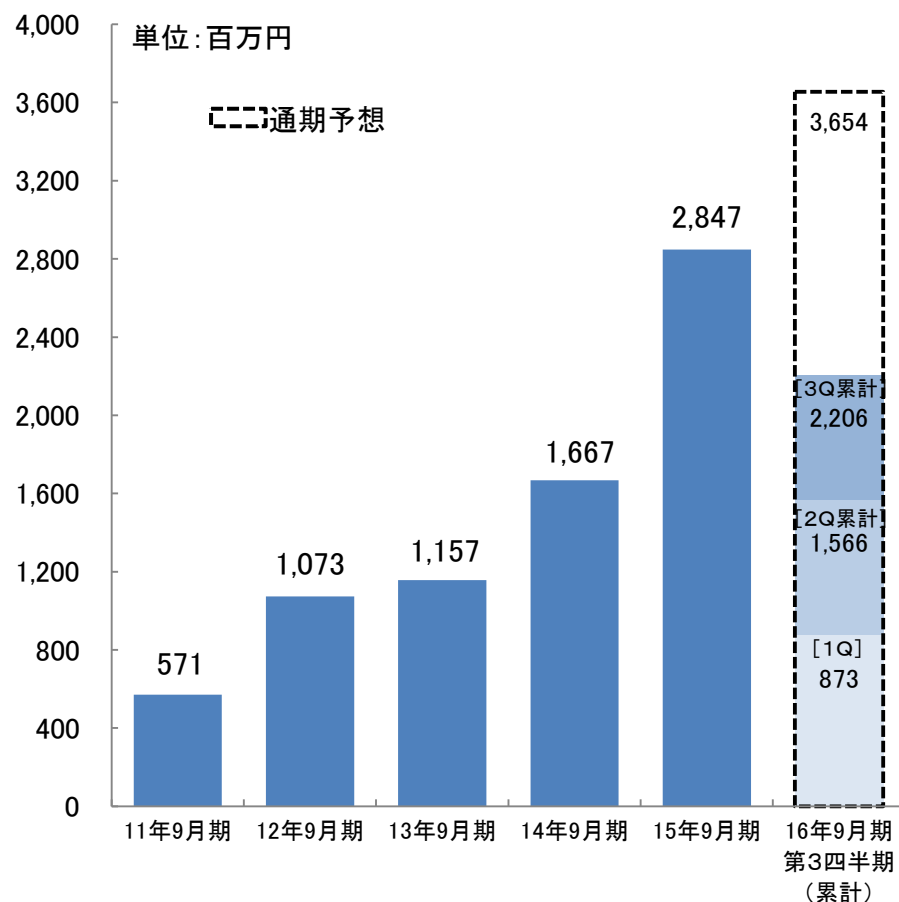
## 経常利益



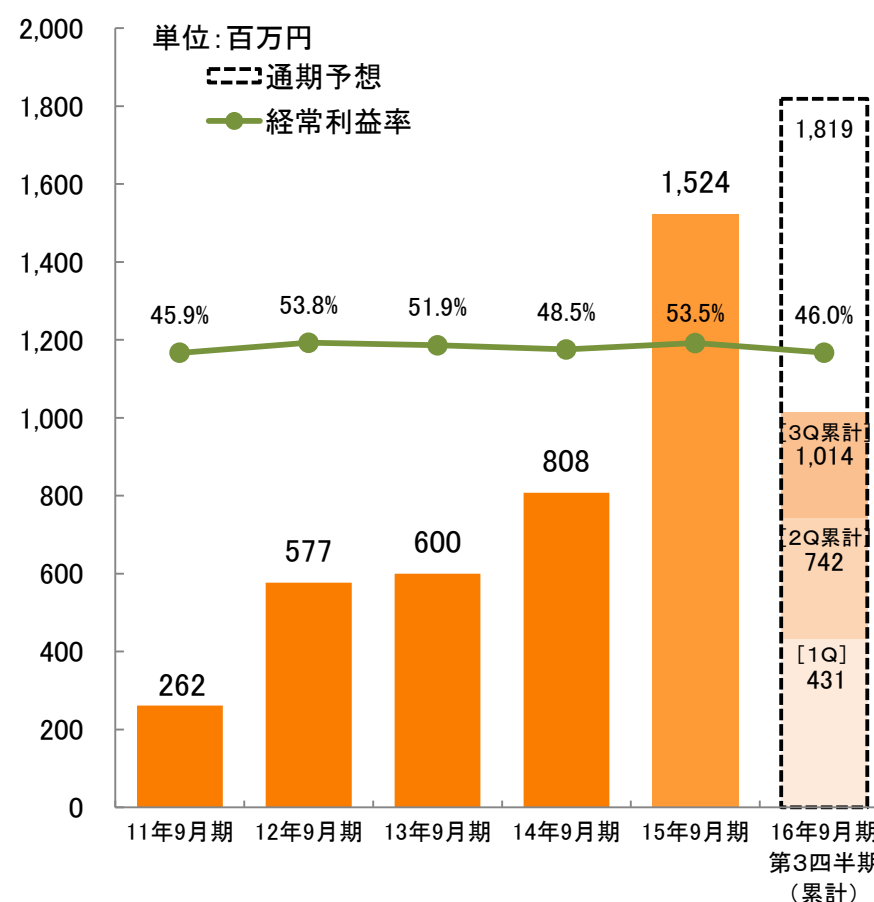
|      | 第3四半期(累計) | 通期予想(修正後) | 通期進捗率(修正後) |
|------|-----------|-----------|------------|
| 売上高  | 2,206     | 3,654     | 60.4%      |
| 経常利益 | 1,014     | 1,819     | 55.8%      |

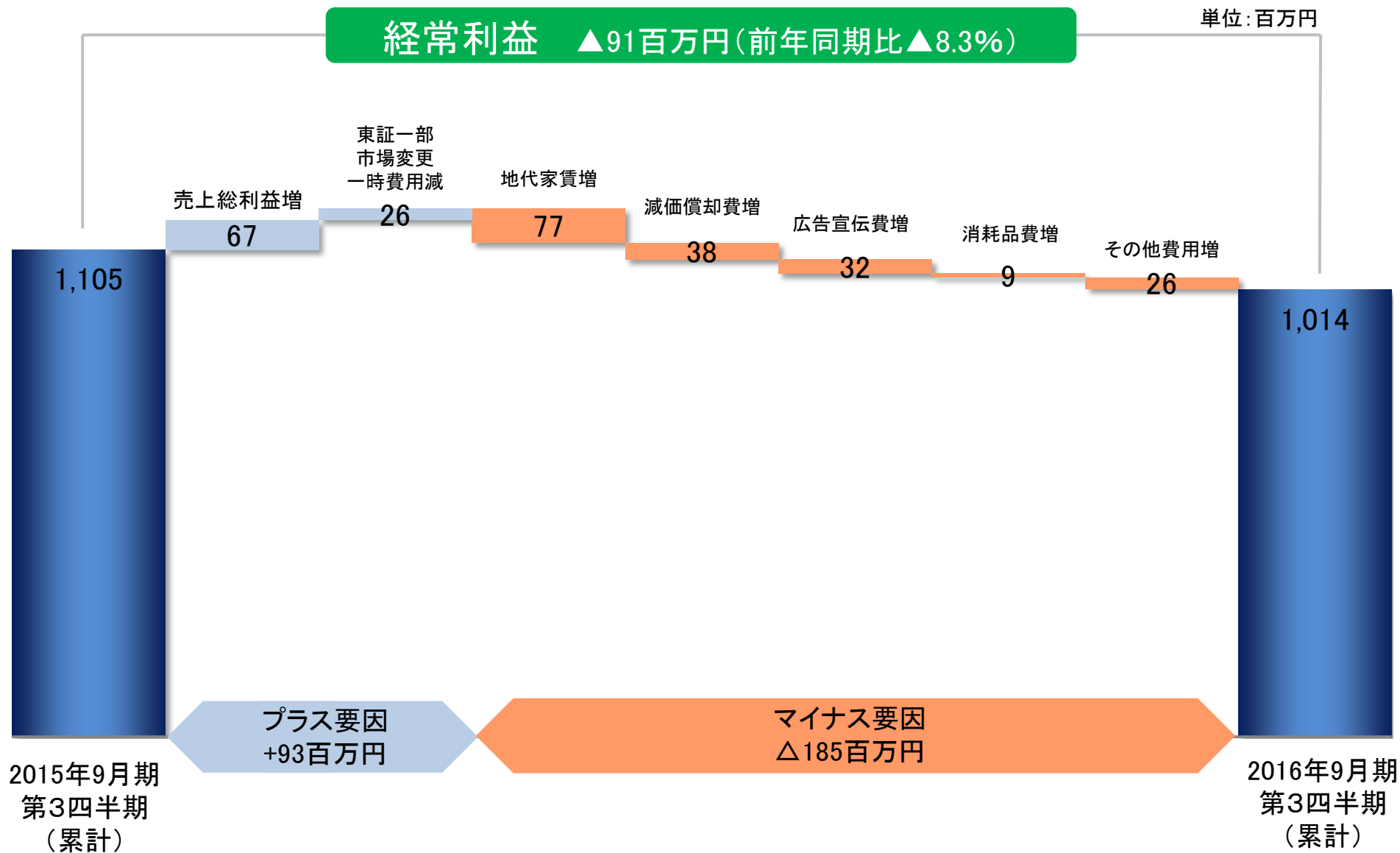
単位:百万円

## 売上高



## 経常利益





(単位: 百万円、下段は構成比)

|       | 2015年9月期<br>第3四半期<br>(累計) | 2016年9月期 第3四半期(累計) |        | 業績概要                              | 2016年9月期<br>通期予想  |
|-------|---------------------------|--------------------|--------|-----------------------------------|-------------------|
|       |                           |                    | 前年同期比  |                                   |                   |
| 売上高   | 2,067<br>(100.0%)         | 2,206<br>(100.0%)  | +6.7%  | ■ 成約件数が好調に推移                      | 3,654<br>(100.0%) |
| 売上総利益 | 1,449<br>(70.1%)          | 1,516<br>(68.7%)   | +4.6%  | ■ 増収効果を享受                         |                   |
| 販売管理費 | 318<br>(15.4%)            | 502<br>(22.8%)     | +58.0% | ■ 本社増床による費用増 +125<br>■ 広告宣伝費増 +32 |                   |
| 営業利益  | 1,131<br>(54.7%)          | 1,014<br>(46.0%)   | ▲10.4% |                                   | 1,818<br>(49.8%)  |
| 経常利益  | 1,105<br>(53.5%)          | 1,014<br>(46.0%)   | ▲8.3%  |                                   | 1,819<br>(49.8%)  |
| 当期純利益 | 610<br>(29.5%)            | 590<br>(26.8%)     | ▲3.3%  |                                   | 1,067<br>(29.2%)  |
| 成約件数  | 34                        | 40                 | +17.6% | ■ 過去最高の第3四半期(累計)成約件数を達成           | 56                |
| 従業員数  | 36                        | 46                 | +27.8% | ■ 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3四半期末   |        |   |
|----------|-------------------|-------------------|--------|---|
|          |                   |                   | 増減額    | 主な増減要因  |
| 流動資産     | 4,223<br>(94.8%)  | 2,166<br>(47.9%)  | ▲2,057 | ■ 現預金 ▲2,110 (定期預金⇒長期預金への振替、期末賞与の支払および法人税等の支払等)   |
| 固定資産     | 230<br>(5.2%)     | 2,354<br>(52.1%)  | +2,123 | ■ 長期預金 +2,000 (定期預金からの振替)<br>■ 建物附属設備 +126 (本社増床) |
| 資産合計     | 4,453<br>(100.0%) | 4,520<br>(100.0%) | +66    |   |
| 流動負債     | 1,212<br>(27.2%)  | 660<br>(14.6%)    | ▲552   |   |
| 固定負債     | —<br>(—%)         | —<br>(—%)         | —      |   |
| 負債合計     | 1,212<br>(27.2%)  | 660<br>(14.6%)    | ▲552   |   |
| 純資産合計    | 3,241<br>(72.8%)  | 3,860<br>(85.4%)  | +619   |   |
| 負債・純資産合計 | 4,453<br>(100.0%) | 4,520<br>(100.0%) | +66    |   |

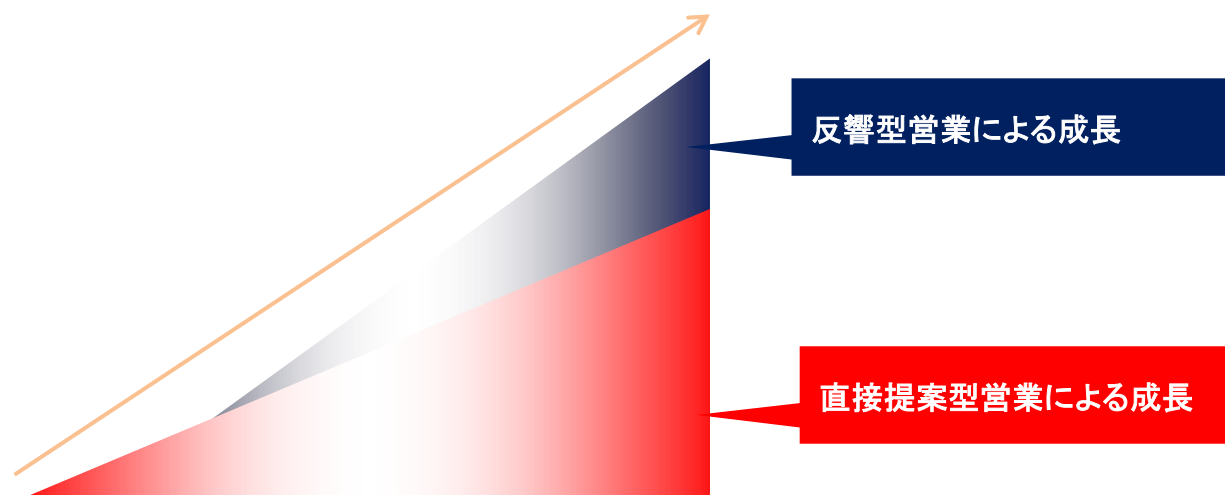


## *III* 成長戦略

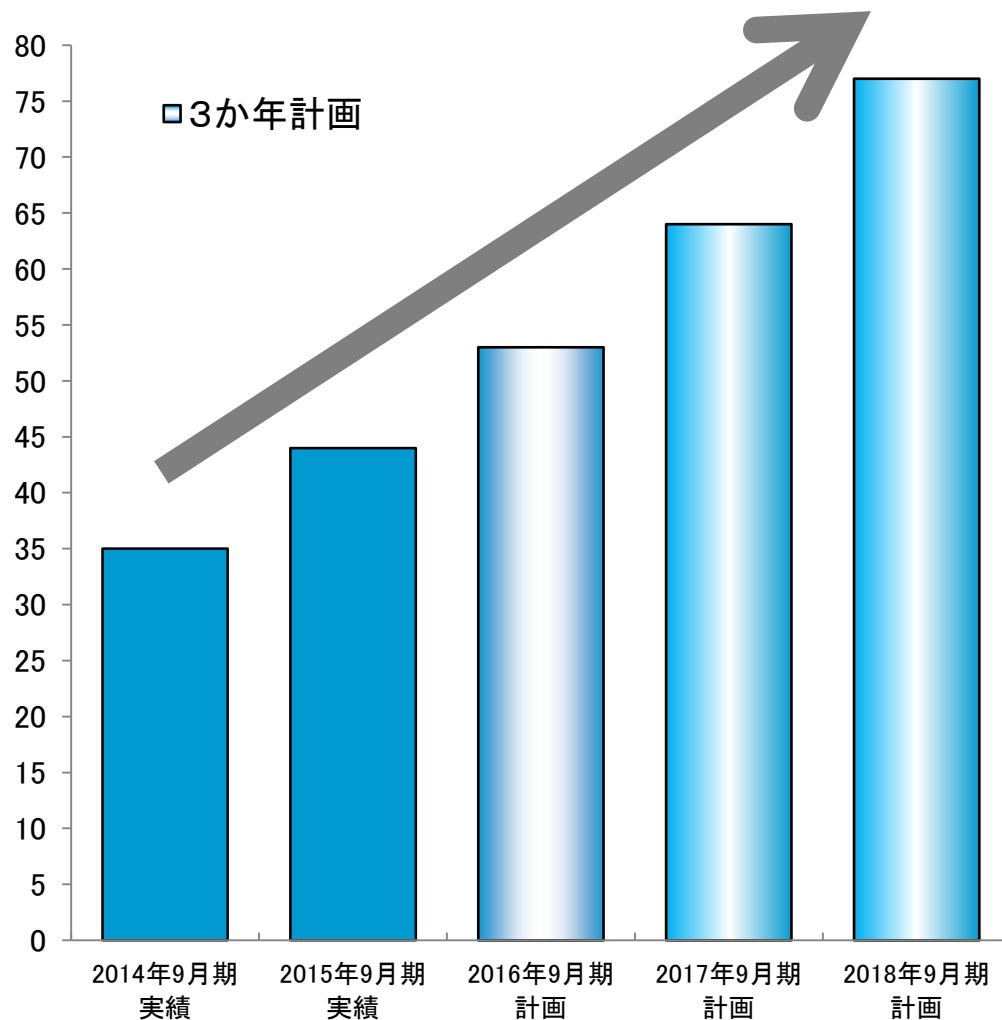
---

## <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)

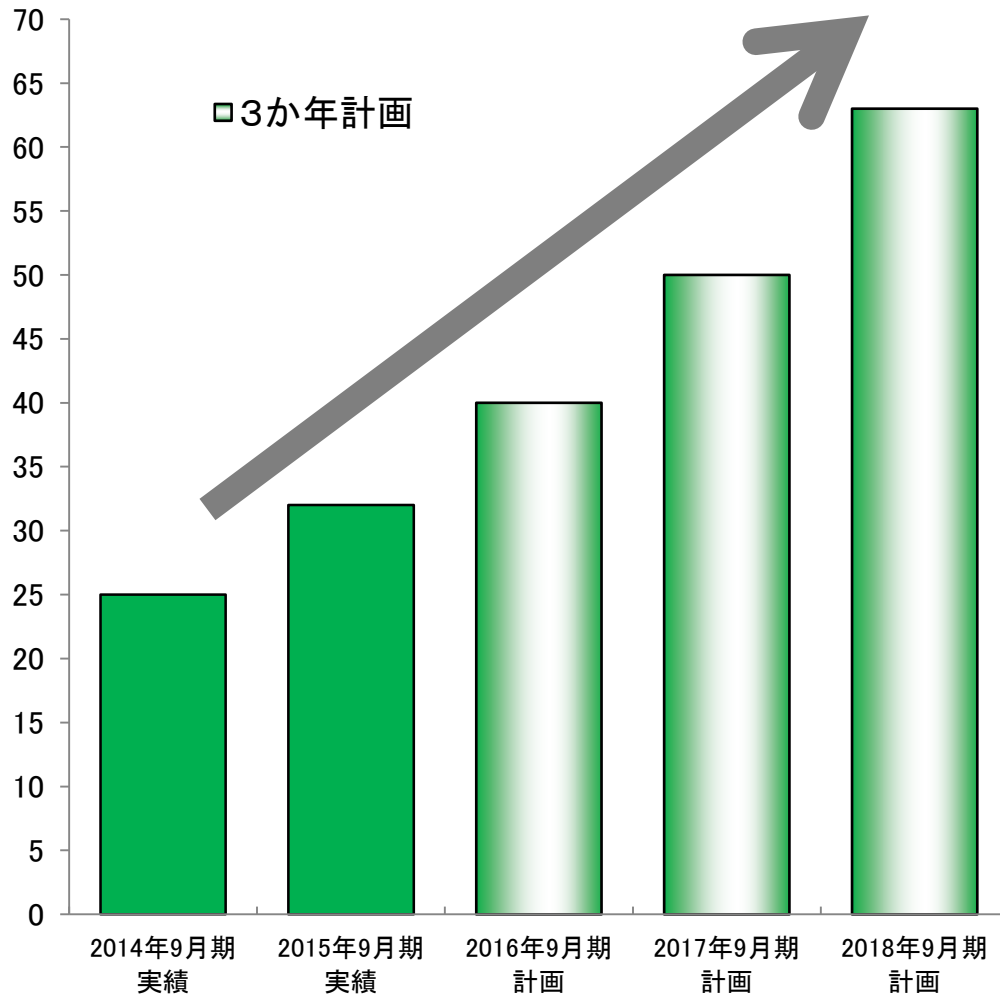


**【成約件数】**

**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

株主の皆様の日頃のご支援に感謝するとともに、当社株式への投資魅力を高め、より多くの方々に当社株式を中長期的に保有していただくため、株主優待制度を昨年と同内容で継続実施いたします。

|       |  |
|-------|--|
| 対象株主様 | 毎年9月30日現在の株主名簿に記載または記録された1単元(100株)以上保有の株主様 |
| 優待内容  | 一律、クオカード3,000円分を贈呈                         |
| 贈呈時期  | 毎年1回、12月下旬の発送を予定                           |

見本



**2016年9月期 第3四半期(累計) セミナー開催実績**

2016年9月期 第3四半期(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、東京、大阪、名古屋、仙台にて、大規模M&Aセミナーを計4回開催する予定です。

## &lt;大規模M&amp;Aセミナー&gt;

| 開催日        | 種別      | セミナー名                              |
|------------|---------|------------------------------------|
| 2016年7月14日 | M&Aセミナー | 日経BPビジョナリー経営研究所 経営フォーラム<br>(名古屋会場) |
| 2016年7月15日 | 同       | 同(東京会場)                            |
| 2016年8月10日 | 同       | 同(大阪会場)                            |
| 2016年8月29日 | 同       | 同(仙台会場)                            |

**【基調講演(東京・名古屋)】**

「ジャパネットたかたの経営ビジョン、事業承継」  
ジャパネットたかた 前社長 高田明氏

**【基調講演(大阪・仙台)】**

「柿安本店の経営ビジョン、そして事業承継」  
柿安本店 社長 赤塚保正氏



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。