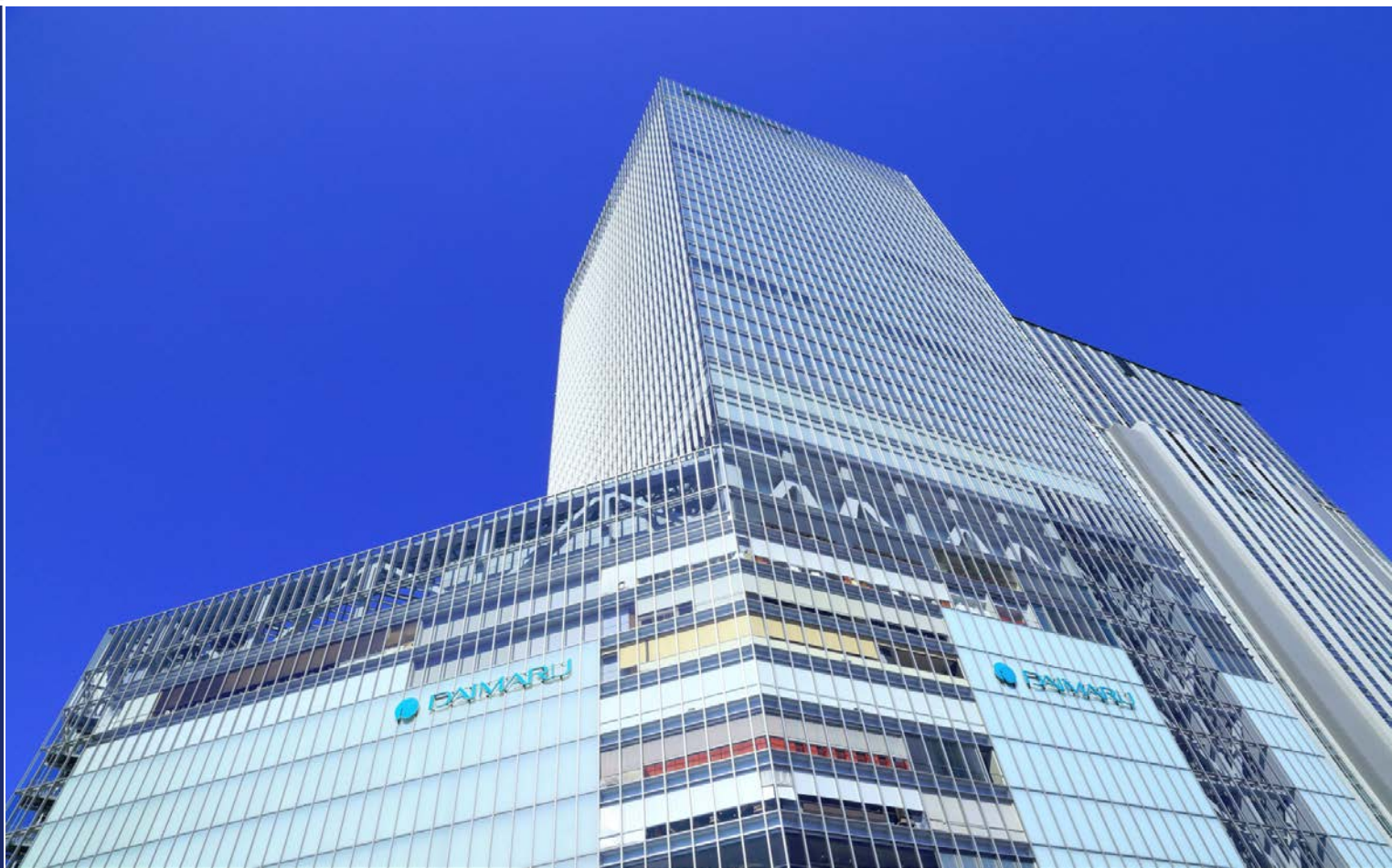


M & Aキャピタルパートナーズ株式会社

株式会社レコフ及び株式会社レコフデータとの
経営統合について

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



顧客ニーズのマッチング向上と

幅広い顧客に対する高付加価値なサポートができる体制を構築



ストラクチャー

- ✓ 株式会社レコフ(レコフ社)の株式取得及び株主割当増資の引き受け
- ✓ 株式会社レコフデータ(レコフデータ社)の株式取得

ストラクチャー
選択の理由

- ✓ レコフ社及びレコフデータ社の資本承継
- ✓ レコフ社の資本増強(無借金経営へ)

取得価額総額

約3,000百万円(株式取得及び株主割当増資の合計)

※当該関係者から独立した第三者機関である株式会社プルータス・コンサルティング(東京都千代田区)による価値評価(DCF法)に基づき、かかる評価額の範囲内において合理的に決定

株式取得日及び
増資効力発生日

2016年10月27日(予定)

【概要】



会社名 : 株式会社レコフ
 設立 : 1987年12月10日
 所在地 : 東京都千代田区麴町4-1-1
 代表者 : 代表取締役 恩地 祥光
 役員 : 取締役 西山 茂
 取締役 弥郡 雅子
 監査役 古谷 憲二
 従業員 : 49名
 事業内容 : M&A戦略立案
 M&A案件創出・実行
 エグゼキューション支援
 ポストマージャー支援
 クロスボーダーM&A支援



会社名 : 株式会社レコフデータ
 設立 : 2008年4月1日
 所在地 : 東京都千代田区麴町4-1-1
 代表者 : 代表取締役 岩口 敏史
 役員 : 取締役 弥郡 雅子
 取締役 恩地 祥光
 監査役 古谷 憲二
 従業員 : 15名
 事業内容 : 書籍、雑誌等の企画出版
 情報処理・提供サービス
 セミナー研修会の企画運営

【沿革】

- 1987年12月 創業者吉田允昭が(株)レコフ事務所(現(株)レコフ)設立

- 1995年 1月 M&A専門月刊誌「MARR(マール)」創刊

- 2004年 5月 本社移転(千代田区平河町より千代田区麴町)

- 2005年 3月 企業価値評価等のコンサルティング業務である株式会社森山弘和事務所を完全子会社とし経営統合
 同年 10月 グローバルM&Aに正式加盟

- 2008年 4月 M&Aデータベース・M&A専門誌「MARR」の事業部を、新会社「株式会社レコフデータ」として分離・独立

- 2010年 6月 恩地祥光が代表取締役社長に就任

本件の背景

顧客動向

顧客の拡大及びニーズ多様化

- ✓ 事業承継を背景とした中堅・中小企業へのM&Aサービスの拡大
- ✓ 案件数・規模共に大きく拡大
- ✓ 国内市場の縮小・成熟化による業界再編
- ✓ 新興国を中心とした海外進出ニーズの存在
- ✓ ROEを意識した上場会社の事業の選別と淘汰の流れ

事業環境

競争の激化やサービスの多様化

- ✓ 大手証券・銀行の中小マーケットへの進出
- ✓ 同業他社の事業承継マーケット強化の動き
- ✓ 求められるサービス内容の変化

本件の目的

- ✓ 異なるビジネスモデルの融合による事業領域の拡大
- ✓ ノウハウの共有によるサービスレベルの質的な向上
- ✓ 総合M&Aファームへの飛躍

両社の英知を結集し世界最高峰の投資銀行を目指す

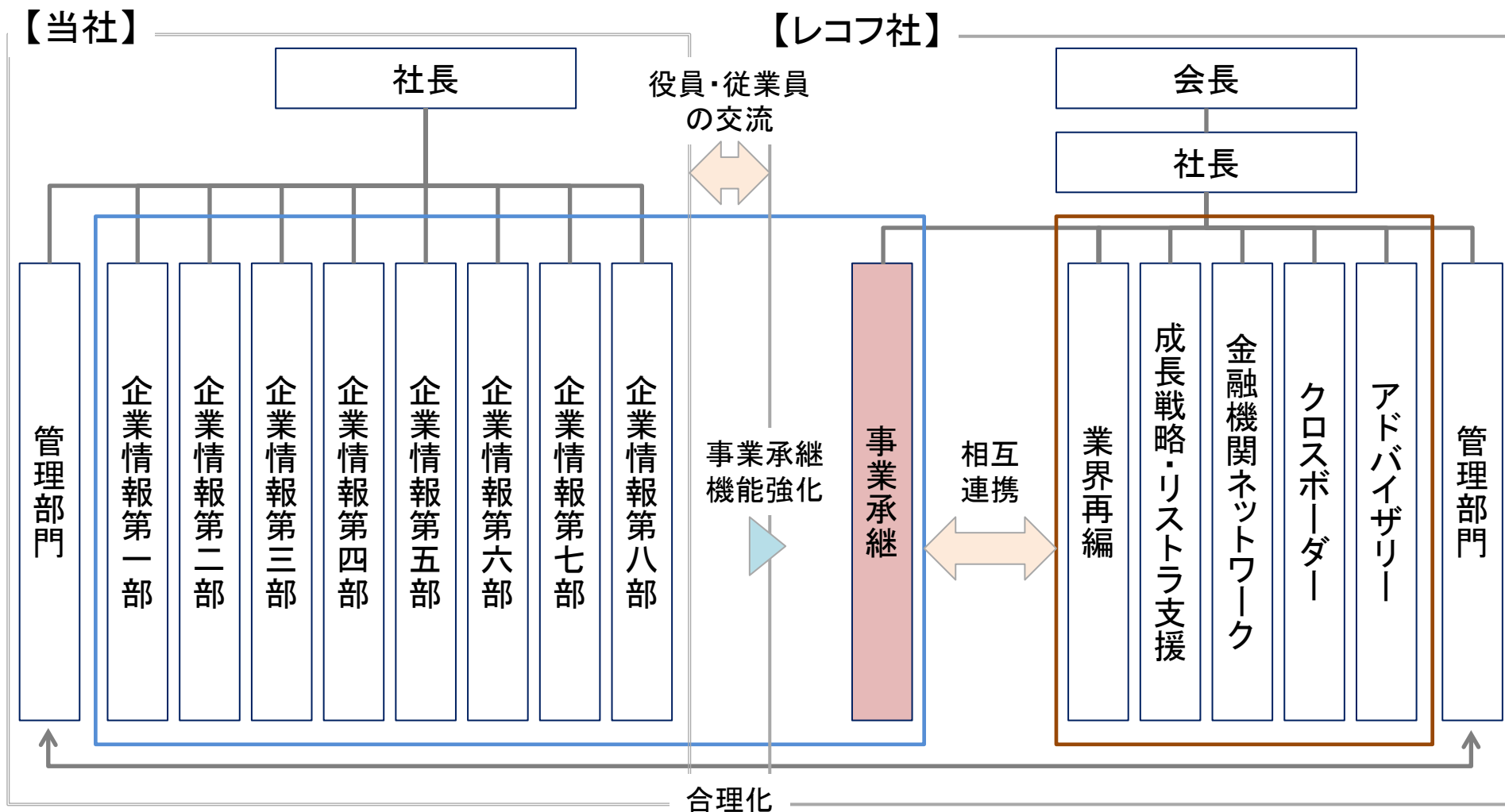
豊富な情報と幅広いネットワークによりM&A案件を創造し、蓄積したノウハウで課題解決を図ることで、クライアントへの最大貢献を目指す



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

役職名	氏名	現職
代表取締役社長	中村 悟	当社代表取締役社長
取締役	十亀 洋三	当社取締役 兼 企業情報第一部長
取締役	上原 大輔	当社取締役企画管理部長
取締役※	恩地 祥光	株式会社レコフ代表取締役社長 (株式会社レコフ代表取締役会長に就任予定)
取締役※	稲田 洋一	株式会社レコフ営業本部長 (株式会社レコフ代表取締役社長に就任予定)
社外取締役	西澤 民夫	当社社外取締役
社外監査役	邊田 信行	当社社外監査役
社外監査役	藤本 幸弘	当社社外監査役
社外監査役	中森 真紀子	当社社外監査役

※ 恩地祥光氏及び稲田洋一氏については、当社の平成28年12月21日開催予定の定時株主総会に取締役候補として上程する予定です。





POINT 1

国内M&Aにおける高い営業シナジー



POINT 2

事業領域の拡大・サービスメニューの拡充



POINT 3

クロスボーダー(海外)M&Aサービスの拡充



POINT 4

認知度とブランド価値の向上



1 国内M&Aにおける高い営業シナジー

- ✓ お互いの強みを補完し合える関係
- ✓ 案件情報の共有化により、より速くより効率的な成約が可能
- ✓ 両社が事業承継マーケットを強化することにより成長を加速



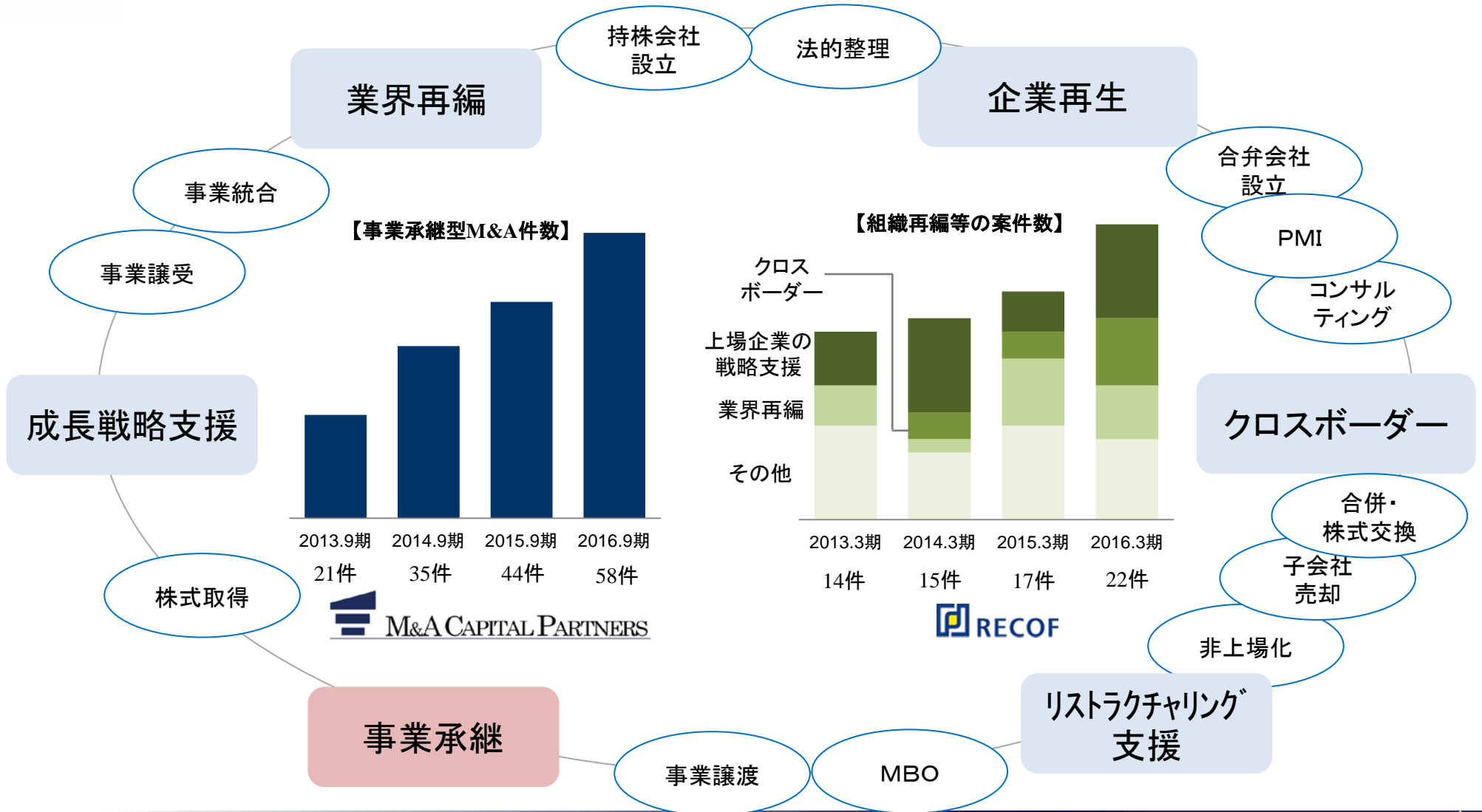
- ① 約1.6万社の顧客基盤
- ② 事業承継M&Aにおける高い実績
- ③ 調剤業界での圧倒的な実績
- ④ 譲渡案件の発掘力
- ⑤ 中小企業への事業承継提案力
- ⑥ 上場会社としての信用力
- ⑦ 大型セミナーの推進力



- ① 約2万社の顧客基盤
- ② 業界再編M&Aでの高い実績
- ③ 流通業界含む幅広い業界での実績
- ④ 豊富な上場企業トップへのアクセス
- ⑤ 金融機関との幅広いネットワーク
- ⑥ パイオニア(創業29年)としてのブランド
- ⑦ 業界誌MARRの認知度・ブランド



2事業領域の拡大・サービスメニューの拡充





3クロスボーダー(海外)M&Aサービスの拡充

- ✓ レコフ社が持つクロスボーダー案件のノウハウを展開
- ✓ アジアを中心に進出する企業のサポート
- ✓ 国内からアジアへフィールドを拡大





4 認知度とブランド価値の向上

- ✓ 当社の東証一部上場会社としての信用力
- ✓ レコフ社のM&A業界での業歴(創業29年)とブランドの融合
- ✓ レコフデータ社が21年間で確立した国内M&Aにおけるデータベースの質及び量。
- ✓ レコフデータ社が有する産学連携またはメディアリレーションにより、大型セミナーやWEB等を通じて、これまで以上に多くの関連情報が集まることが期待される



4会場同時開催!!

東洋経済新報社 経営者フォーラム
経営者のための
新・成長
ストーリー2020

名古屋	東京
11.9(水)	11.8(火)
大阪	福岡
10.21(金)	11.30(水)

木村 清氏
大阪・福岡会場
株式会社喜代村
代表取締役社長 (すしざんまい 創業者)

吉村 元久氏
東京・名古屋会場
株式会社ヨシムラ・フード・ホールディングス
代表取締役CEO

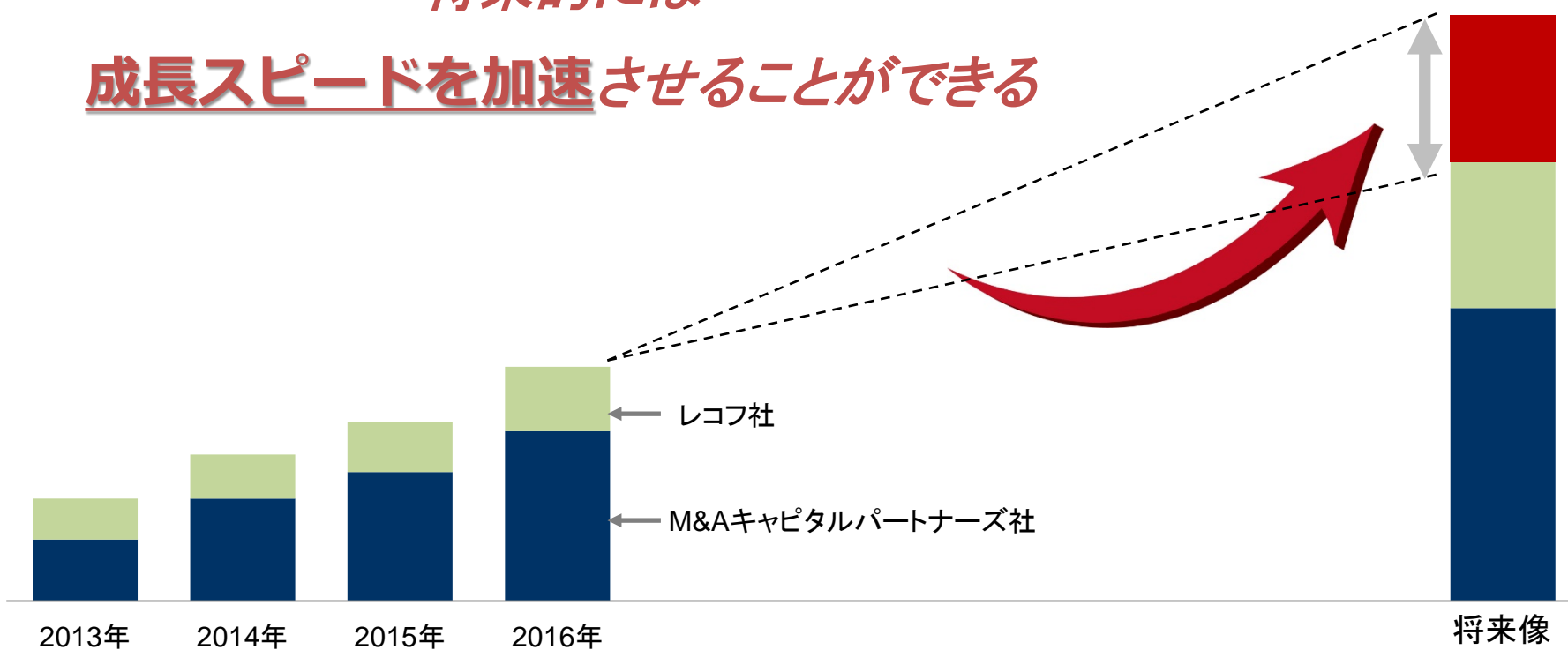
参加無料

開催概要・プログラムはこちら

M&A情報・データサイト
MARR Online [マールオンライン]



これらのグループ間のシナジーによって
将来的には
成長スピードを加速させることができる



(注)両社の決算期が異なるため、1年間に決算期を迎える案件数にて集計