

# M&Aキャピタルパートナーズ株式会社

## 2019年9月期 第1四半期決算説明資料

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



2019年1月30日


---

<i>I</i>	会社概要と当社の強み	...	2
<i>II</i>	2019年9月期第1四半期実績と2019年9月期見通し	...	9
<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） 
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（2018年12月31日現在）
従業員数	連結 148名 単体 80名（2018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

## 事業内容

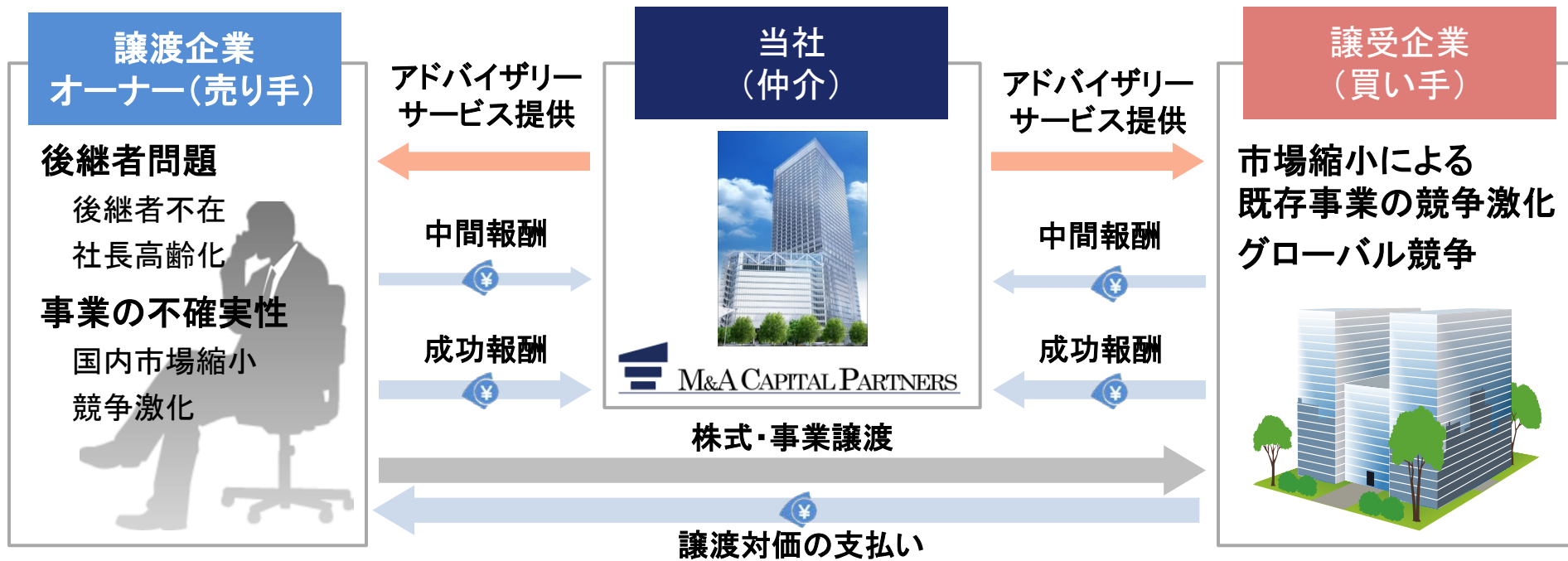
M&A関連サービス事業を主たる業務としている。

## 特徴

事業承継M&Aが中心。事業の引継ぎに悩みを抱え、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。



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



## 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

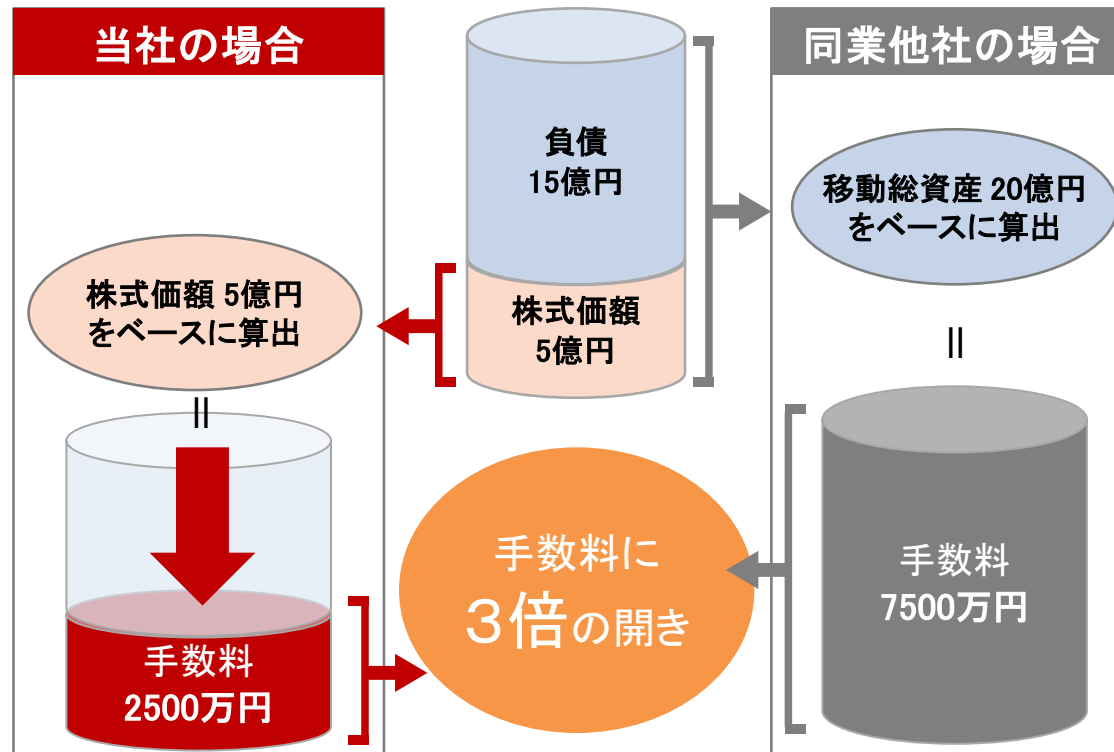


## 顧客納得性が高い手数料体系

### (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

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



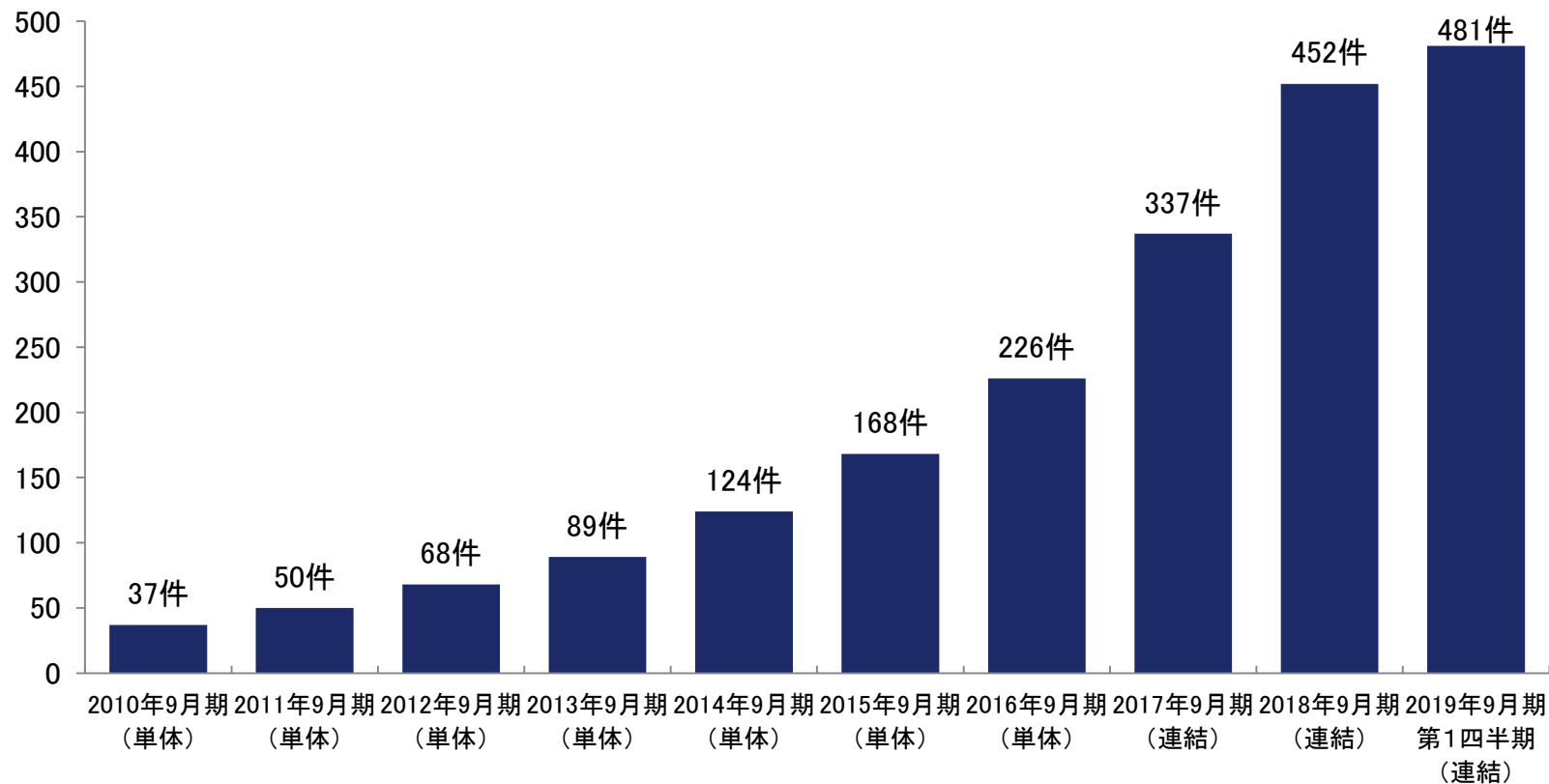


## 安定した成約実績

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

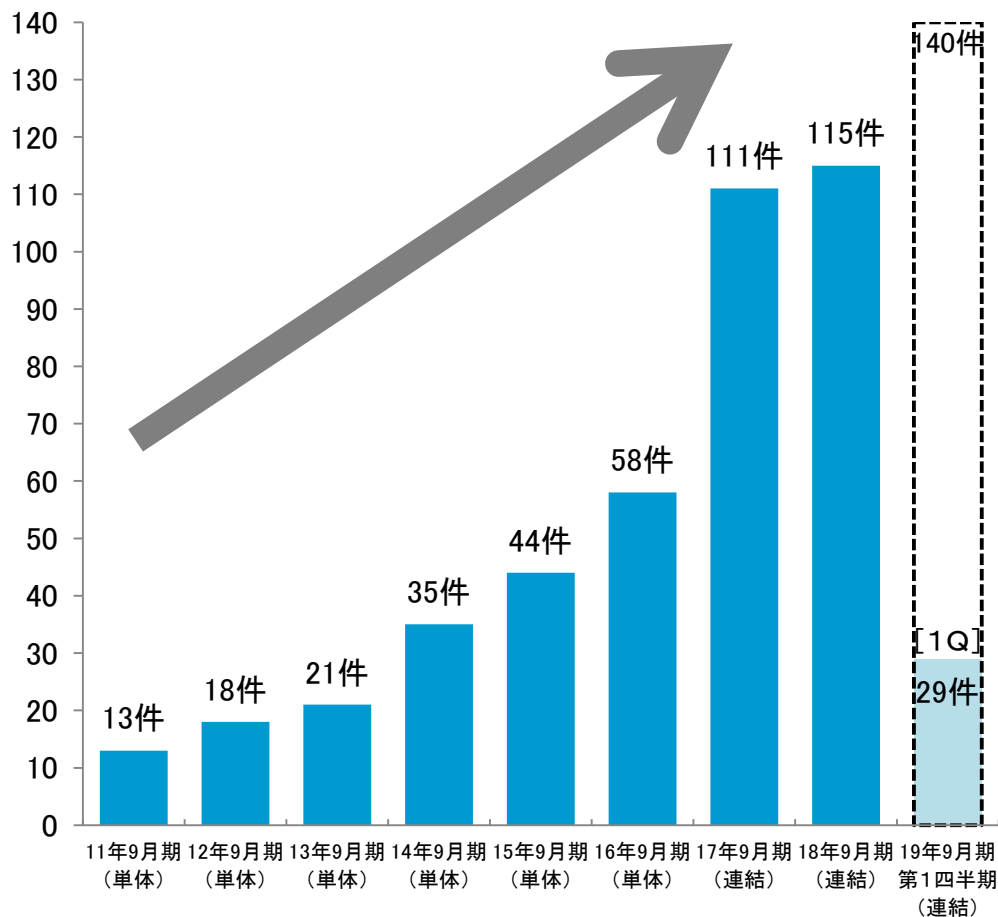


## *II* 2019年9月期第1四半期実績と 2019年9月期見通し

---

	第1四半期	通期予想	通期進捗率
成約件数(連結)	29	140	20.7%

## 成約件数推移



- ・前年同期比  $\Delta 21.6\%$
  - ・当社単体・レコフともに、前年同期を下回る
- (要因)
- ・調剤薬局案件の業界再編の落ち着きによる減少が一部影響

### 【単体】

M&Aキャピタルパートナーズ 27件  
(前年同期比  $\Delta 6.9\%$ )

レコフ 2件 (前年同期比  $\Delta 75.0\%$ )

## 2019年9月期 第1四半期 実績（連結）

売上高	3,886百万円	（前年同期比 +70.2%）
経常利益	1,959百万円	（前年同期比 +89.4%）
成約件数	29件	（前年同期比 △21.6%）
コンサルタント数	112名	（前年同期比 +25名）

- ・当社単体では、前年同期の業績を上回り好調に推移した一方、株式会社レコフは、前年同期の業績を下回る進捗となった。成約件数は前年同期を下回ったものの、大型案件の好調な成約により、グループ全体では前年同期の業績を上回る結果となった。
- ・大型案件9件成約（前年同期比 +50.0%）

## 2019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	3,435百万円	+94.7%	412百万円	△14.4%	
経常利益	1,912百万円	+103.7%	101百万円	△30.6%	
成約件数	27件	△6.9%	2件	△75.0%	
コンサルタント数	68名	+13名	44名	+12名	
		<ul style="list-style-type: none"> <li>・売上高・経常利益ともに好調に推移</li> <li>・大型案件7件成約</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>・成約件数の減少の影響により、前年同期の業績を下回る進捗となった。</li> <li>・大型案件2件成約</li> </ul>	

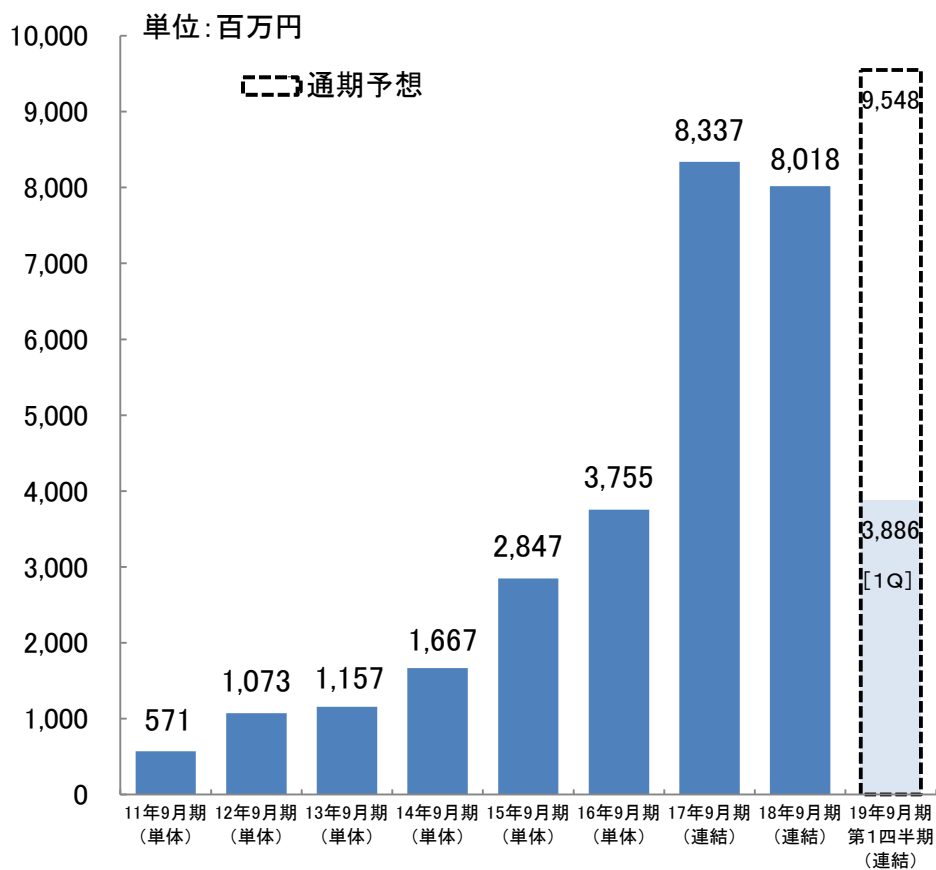
※単体表記のため、経営統合による償却額(56百万円)は含んでおりません。

※株式会社レコフデータは、金額が僅少のため、記載を省略

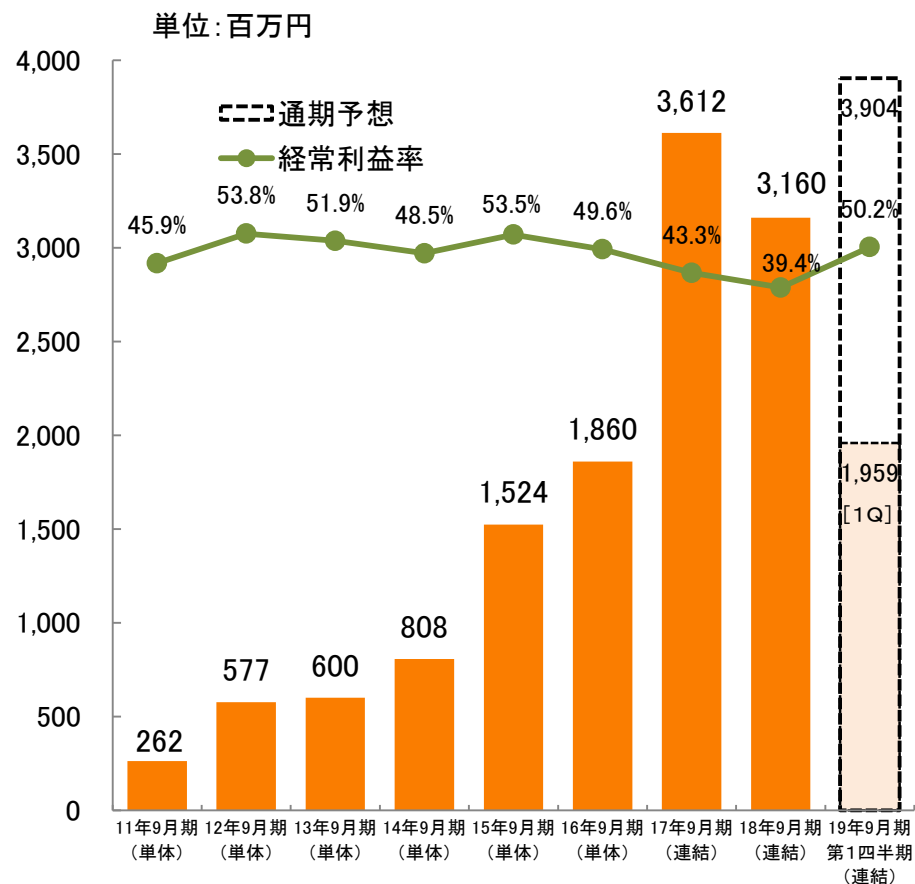
	第1四半期	通期予想	通期進捗率
売上高(連結)	3,886	9,548	40.7%
経常利益(連結)	1,959	3,904	50.2%

単位:百万円

## 売上高



## 経常利益



(単位:百万円、下段は構成比)

	2018年9月期 第1四半期 (連結)	2019年9月期 第1四半期 (連結)		業績概要	2019年9月期 通期予想 (連結)
			前年同期比		
売上高	2,283 (100.0%)	3,886 (100.0%)	+70.2%	■ 大型案件9件成約	9,548 (100.0%)
売上総利益	1,505 (66.0%)	2,666 (68.6%)	+77.1%	■ 増収効果を楽しむ	
販売管理費	471 (20.7%)	707 (18.2%)	+50.0%	■ 連結のれん償却額 48	
営業利益	1,034 (45.3%)	1,958 (50.4%)	+89.4%	■ 増収効果を楽しむ	3,898 (40.8%)
経常利益	1,034 (45.3%)	1,959 (50.4%)	+89.4%		3,904 (40.9%)
当期純利益	721 (31.6%)	1,334 (34.3%)	+85.0%		2,661 (27.9%)
成約件数	37	29	△21.6%	■ 当社単体・レコフともに前年同期を下回る	140
従業員数	116	148	+27.6%		

(単位:百万円、下段は構成比)

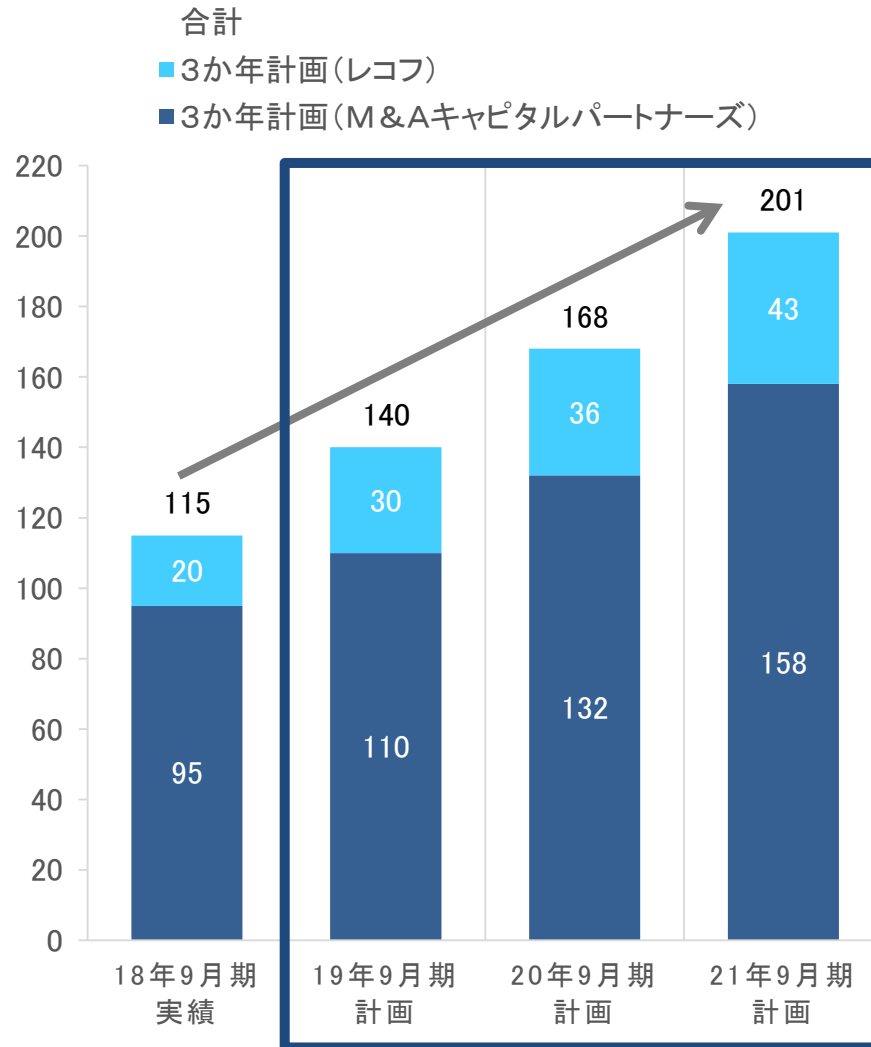
	2018年9月期末 (連結)	2019年9月期 第1四半期末 (連結)		
			増減額	業績概要
流動資産	12,757 (84.1%)	14,787 (85.4%)	+2,030	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 現預金 +1,721 (税引前利益計上、法人税・消費税の支払)</li> </ul>
固定資産	2,403 (15.9%)	2,518 (14.6%)	+115	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ のれん △48 (のれん償却)</li> </ul>
資産合計	15,161 (100.0%)	17,306 (100.0%)	+2,145	
流動負債	1,768 (11.7%)	2,496 (14.4%)	+728	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 未払法人税等+320</li> <li>■ 未払消費税等+207</li> </ul>
固定負債	218 (1.4%)	210 (1.2%)	△7	
負債合計	1,986 (13.1%)	2,707 (15.6%)	+720	
純資産合計	13,174 (86.9%)	14,599 (84.4%)	+1,424	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 利益剰余金 +1,334</li> </ul>
負債・純資産合計	15,161 (100.0%)	17,306 (100.0%)	+2,145	



## *III* 成長戦略

---

## 成約件数 3か年計画(2019年9月期～2021年9月期)



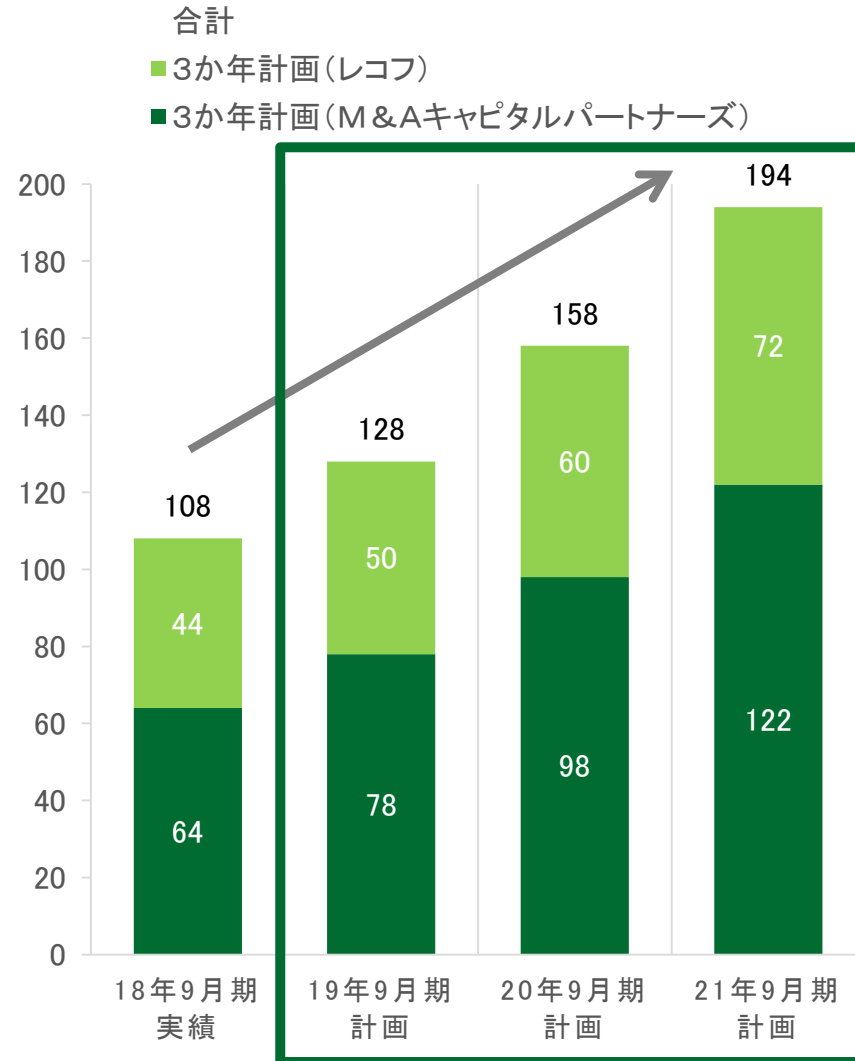
### 【成約件数】

＜グループ共通＞

平均 年20%増

を堅持してまいります。

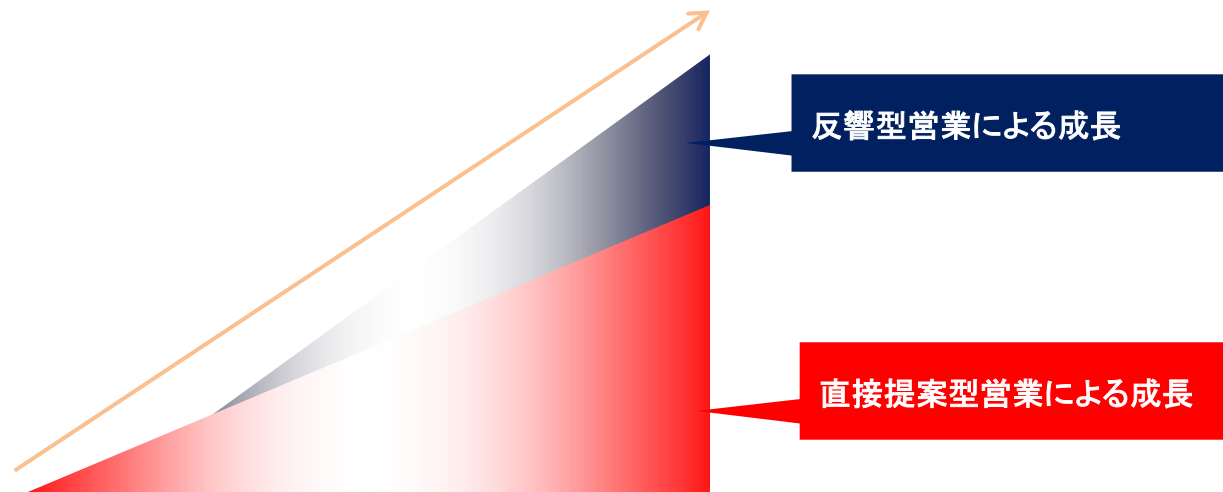
# コンサルタント数 3か年計画 (2019年9月期～2021年9月期)



**【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20%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（セミナー、テレビCM、WEB、紹介等）の強化



## <方針・施策>

- ・大規模M & Aセミナーの開催の継続強化

2018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・大阪・名古屋・福岡・京都	前期に続き、東京および地方都市での開催の継続強化		

- ・テレビCMの実施(2018年8月～継続中)
- ・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
- ・紹介ネットワークの構築・拡大  
⇒税理士・会計士・地方銀行・証券会社との連携強化

# 当社の反響施策トピックス

## 2019年9月期 第1四半期 セミナー開催実績

2019年9月期 第1四半期においては、東京、名古屋、大阪、福岡にて大規模M&Aセミナーを計4回開催いたしました。

開催日	種別	セミナー名	申込者
2018年10月2日	M&Aセミナー	東洋経済新報社 経営者フォーラム(名古屋会場)	200名
2018年10月22日	同	同(東京会場)	700名
2018年11月6日	同	同(大阪会場)	300名
2018年11月14日	同	同(福岡会場)	120名

### <東洋経済新報社 経営者フォーラム>

【東京会場】



【名古屋会場】



## 2019年9月期 第2四半期 セミナー開催予定

2019年9月期 第2四半期においては、大規模M&Aセミナーを、東京、名古屋、大阪、福岡にて、計4回開催する予定です。

### <大規模セミナー>

開催日	種別	セミナー名
2019年2月4日	M&Aセミナー	日経産業新聞フォーラム(名古屋会場)
2019年2月6日	同	同(大阪会場)
2019年2月13日	同	同(福岡会場)
2019年3月19日	同	同(東京会場)

【基調講演(名古屋・大阪・福岡)】「龍角散の経営革新と事業承継」

龍角散 代表取締役社長 藤井 隆太氏

【基調講演(東京)】「潮目が変わる時代にどう対処していくか～M&Aによる多角化経営～」

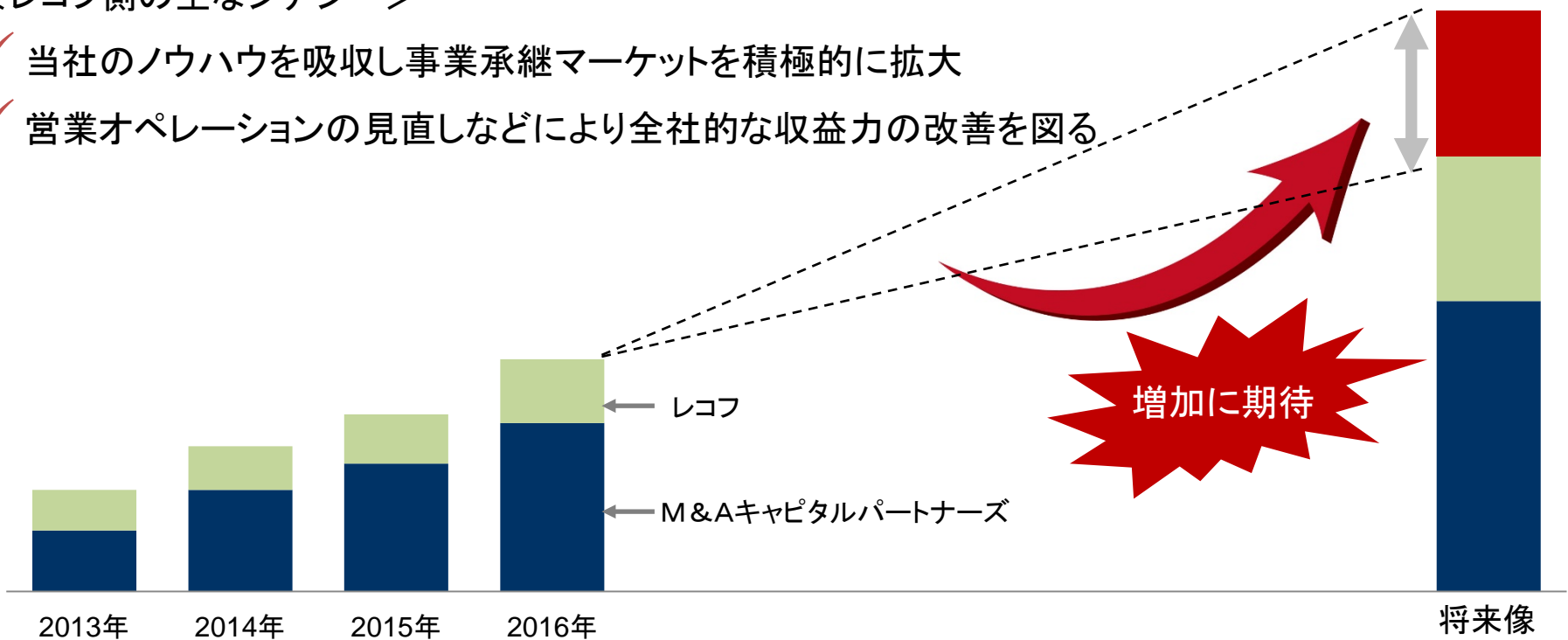
堀場製作所 代表取締役会長兼グループCEO 堀場 厚氏

## <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





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。