

M&Aキャピタルパートナーズ株式会社

2014年9月期 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



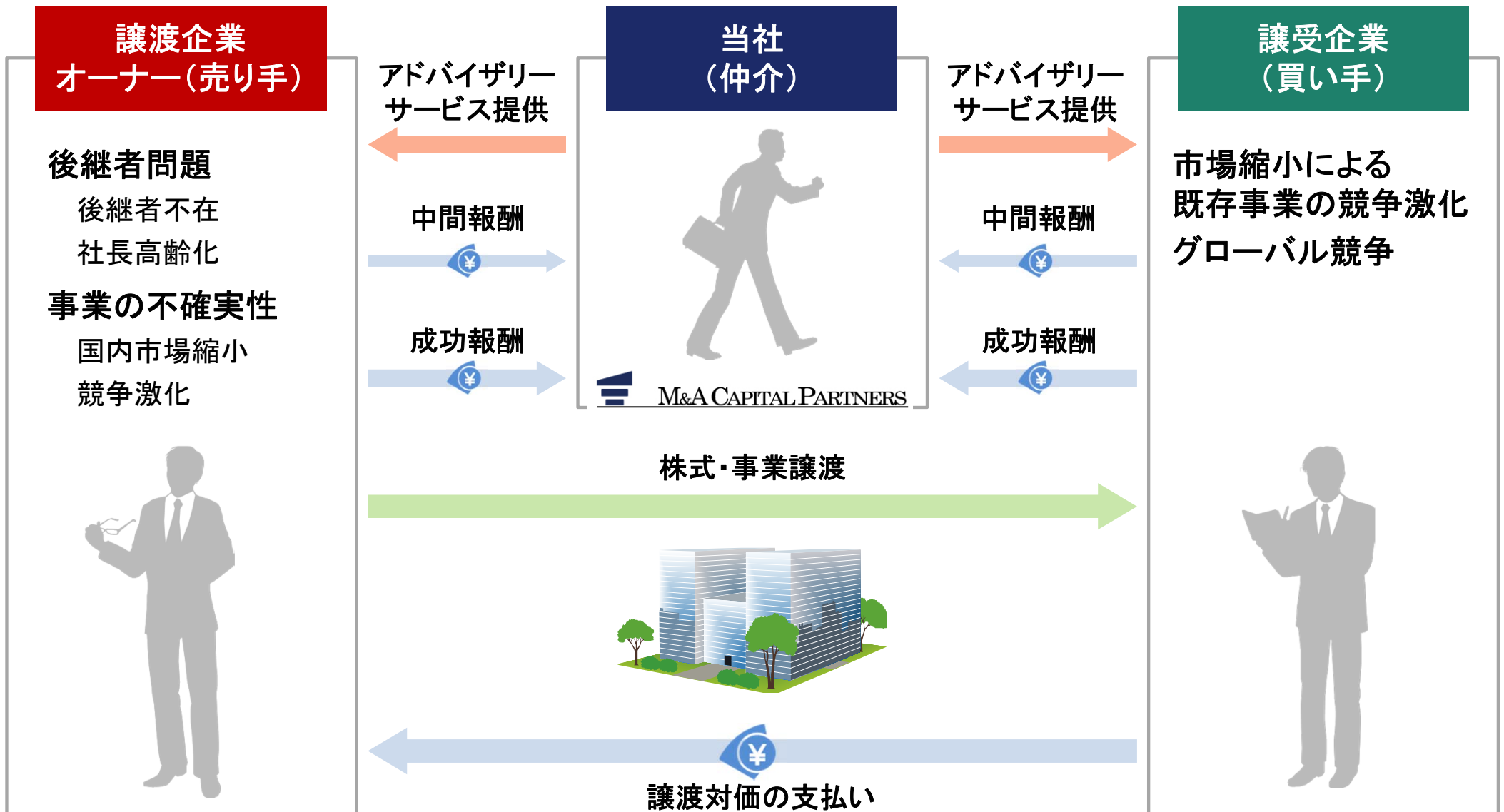
2014年10月31日

<i>I</i>	会社概要と当社の強み	...	2
<i>II</i>	事業環境	...	8
<i>III</i>	2014年9月期実績と2015年9月期見通し	...	12
<i>IV</i>	成長戦略	...	20

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	東京証券取引所マザーズ（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	287,300千円(2014年9月30日現在)
従業員数	29名(2014年9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

売り手と買い手のニーズをマッチングするM&A仲介が主なサービス





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

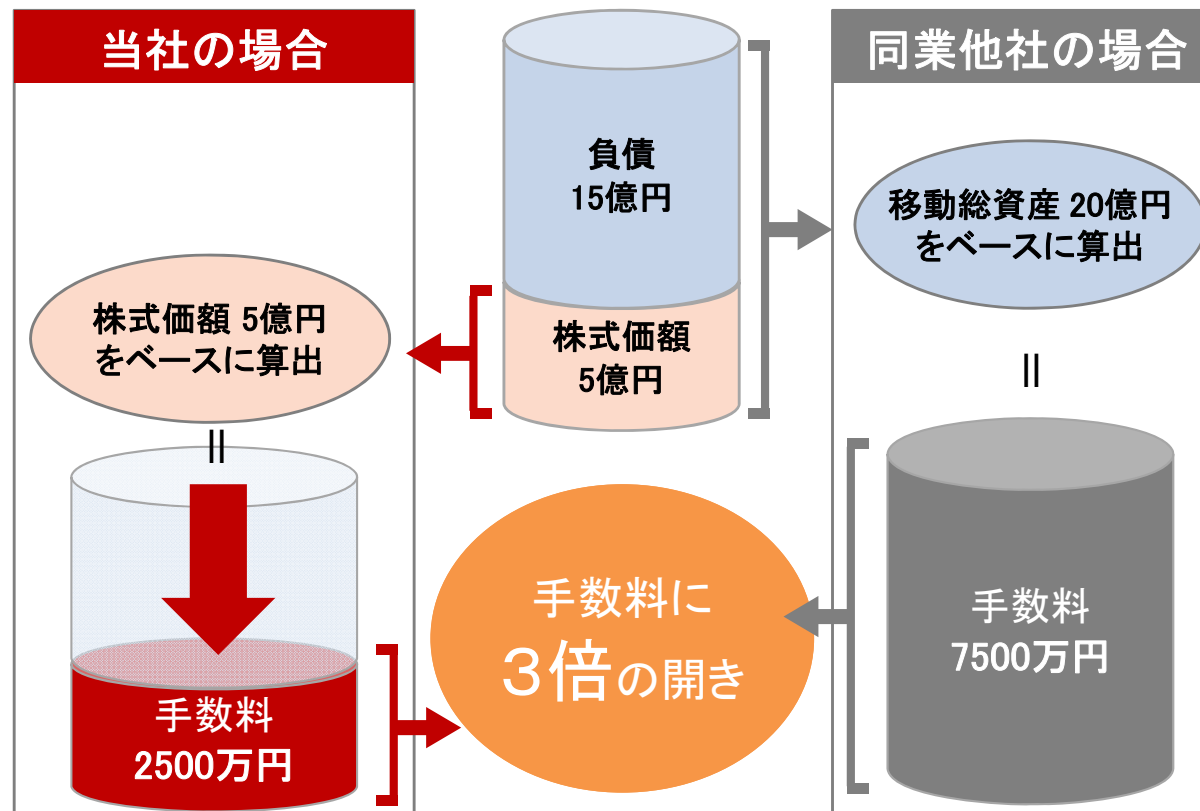
検討段階で必要となる費用		
	当社	同業他社
企業価値算定	無料	有料
着手金	無料	有料
月額報酬	無料	有料/無料

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%

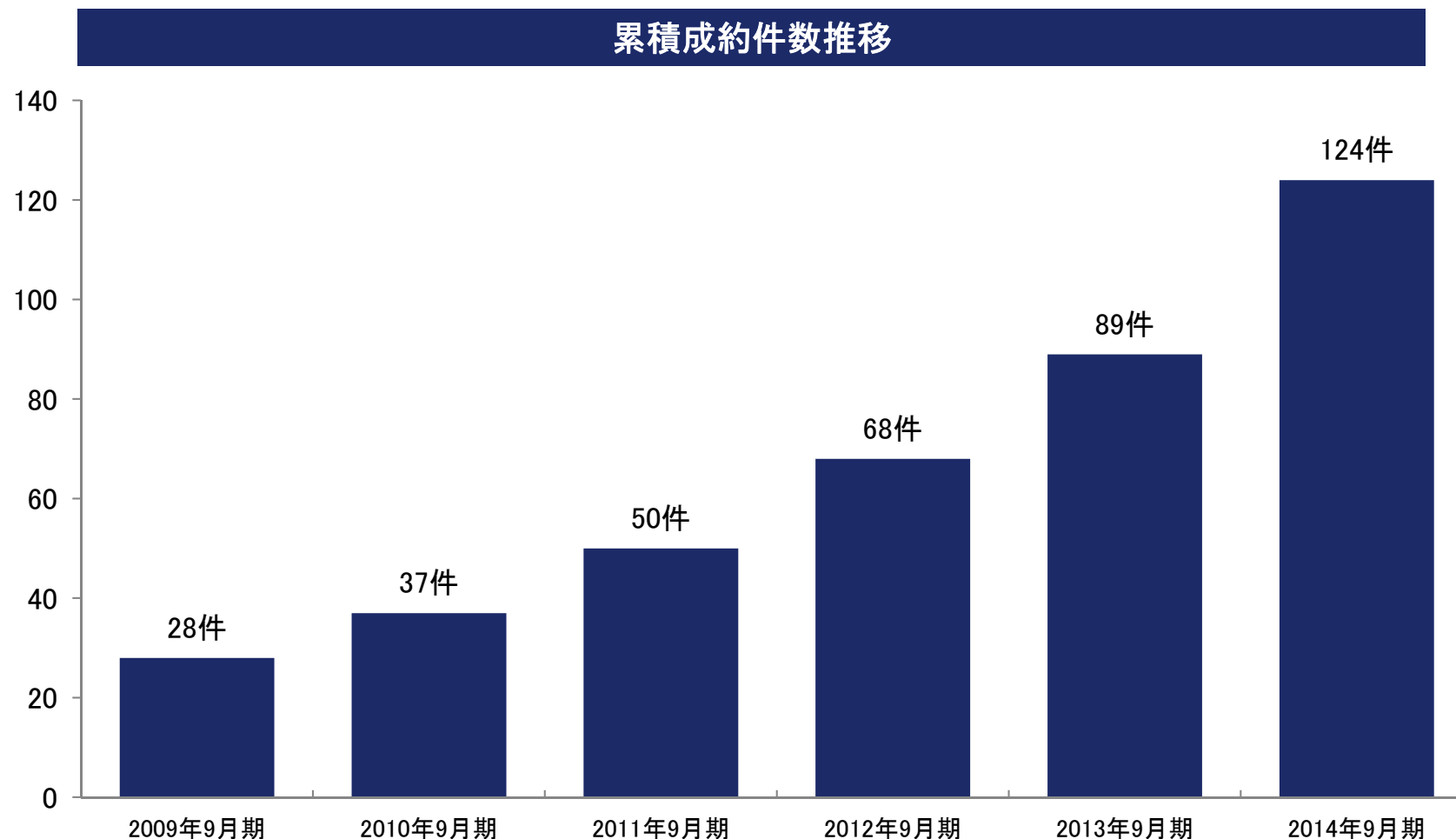
例) 取引金額が20億円の場合の手数料の計算方法

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



安定した成約実績

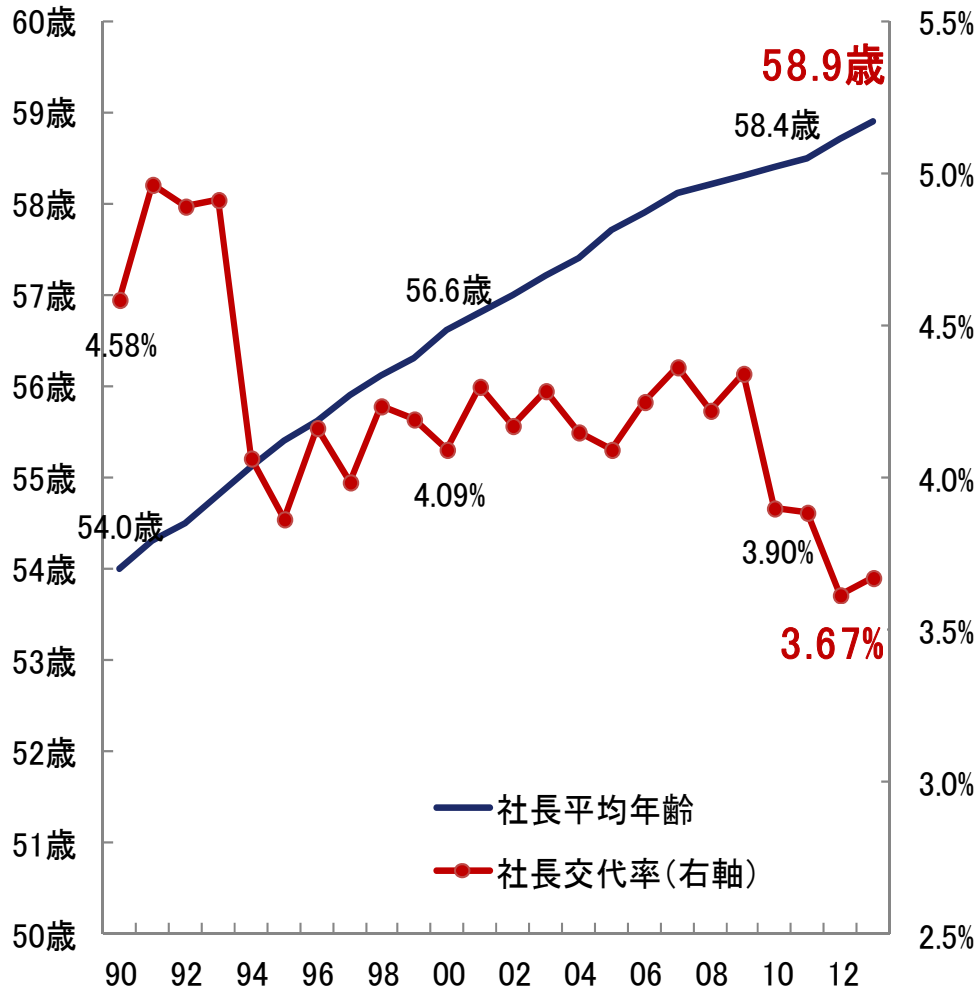
株式譲渡または事業譲渡による、中堅・中小企業の「**事業承継M&Aの提案・助言**」に注力し、安定した成約実績を積み重ねてきた。



II 事業環境

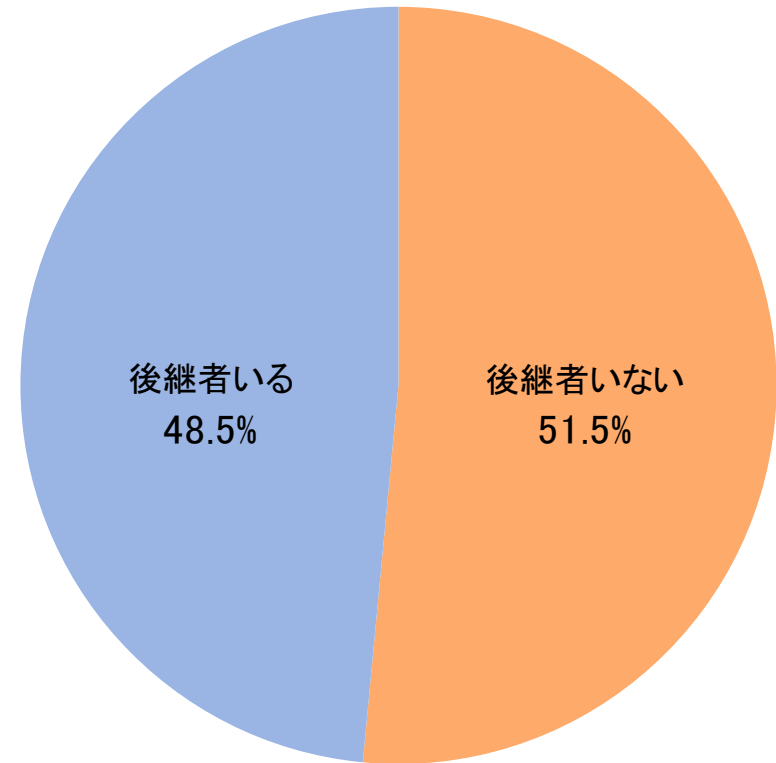
社長の高齢化が進む一方で、後継者不足の企業が過半数を占める

社長平均年齢と社長交代率



(出所) 帝国データバンク「全国社長分析」

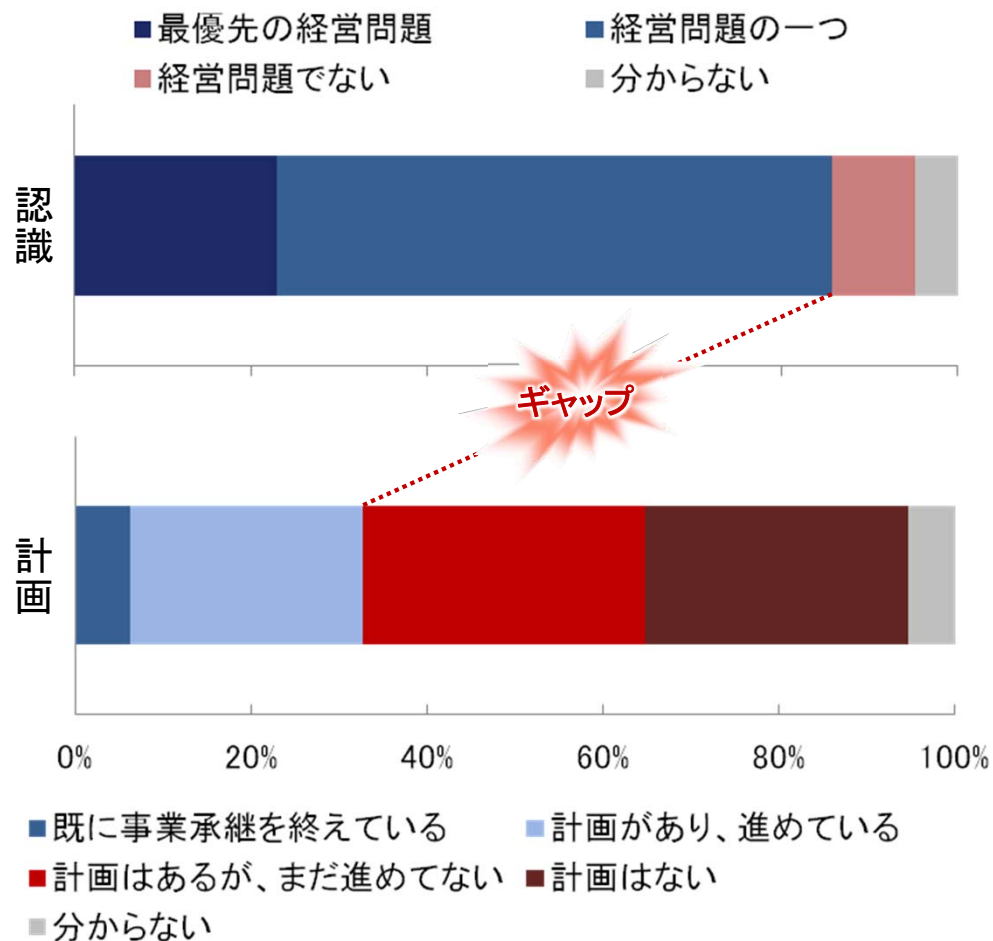
社長が60歳以上の企業における後継者



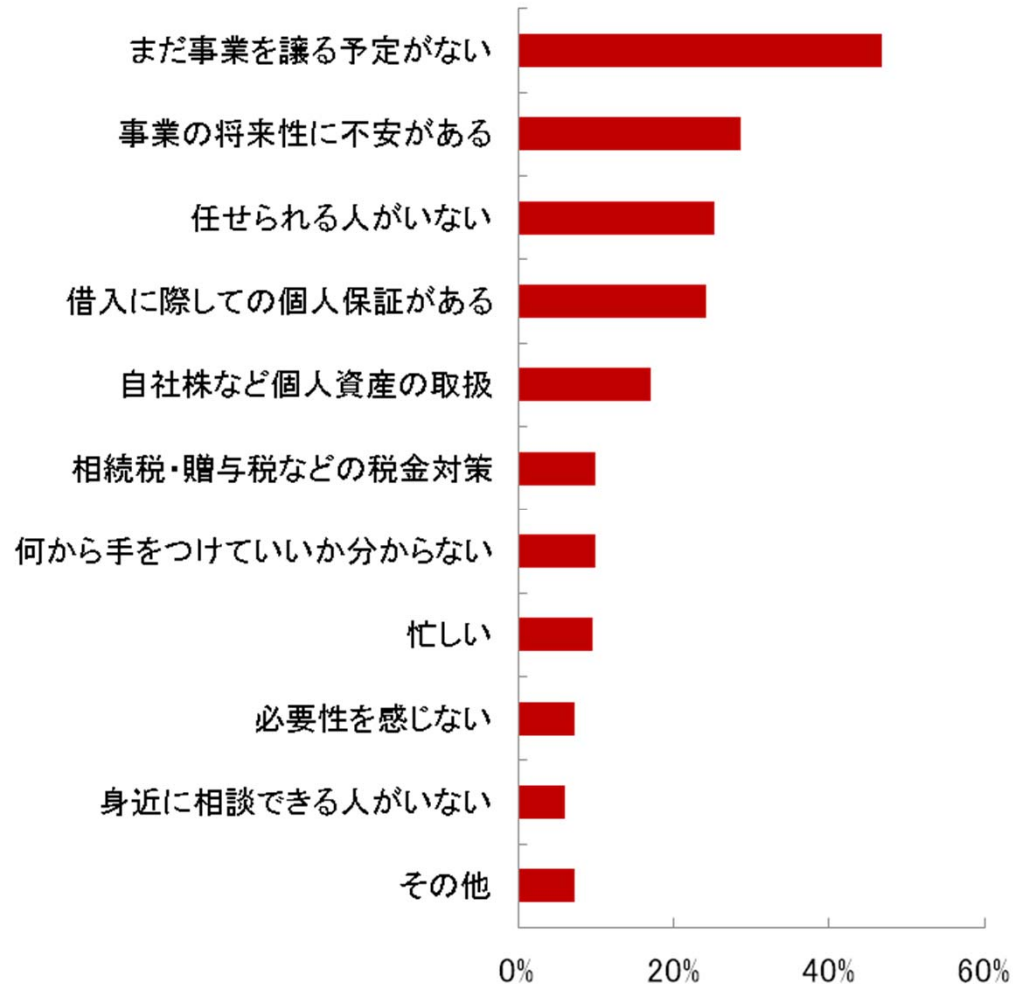
(出所) 帝国データバンク「全国オーナー企業分析」

事業承継問題を意識しつつも、事業承継の計画は進んでいない(潜在ニーズ有)

事業承継への認識と計画

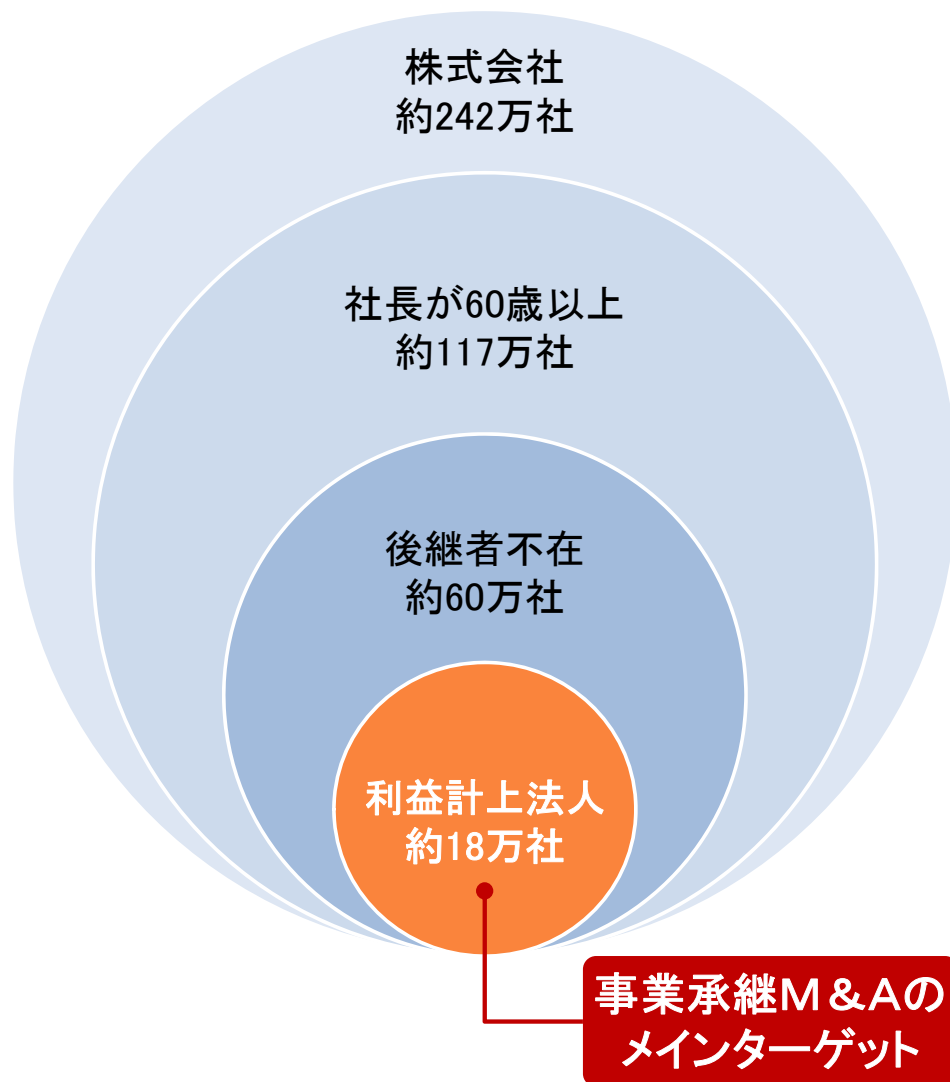


事業承継の計画を進めていない／計画がない理由



(出所) 帝国データバンク「事業承継に関する企業の意識調査」

事業承継M&Aのターゲット



市場環境

事業承継M&Aのターゲットは**18万社程度**と推計

年間の当社仲介実績は35件、**最大手でも131件**

事業承継M&Aの**市場規模は非常に大きい**

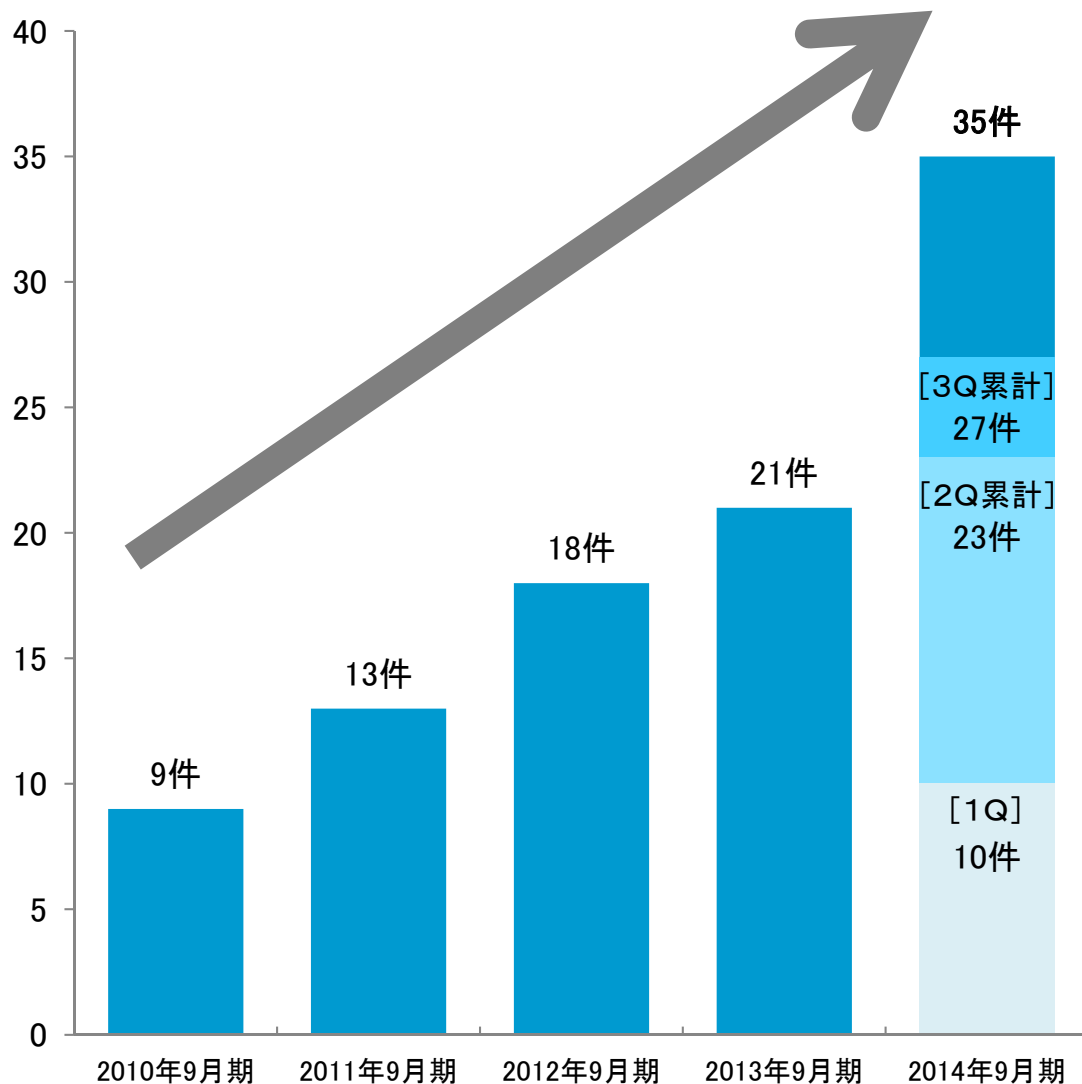
コンサルタントの採用継続により、**安定成長できる**

事業承継M&Aを中心とした**M&A仲介事業に注力**

(出所) 帝国データバンク「全国社長分析」、「全国オーナー企業分析」、国税庁「会社標本調査結果」より当社推計

***III* 2014年9月期実績と2015年9月期見通し**

成約件数推移



- ・前年同期比 +66.7%
- ・過去最高の成約件数 を達成
(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

2014年9月期 通期 実績

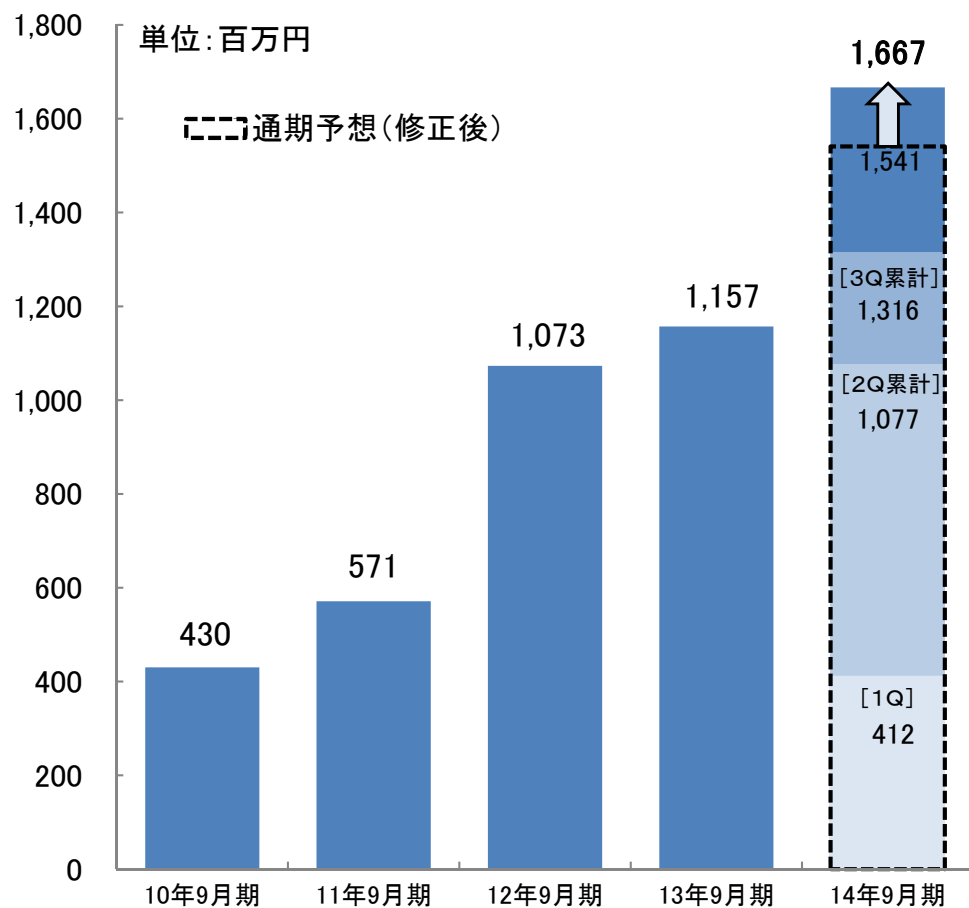
売上高	1,667百万円	(前年同期比 +44.0%)
経常利益	808百万円	(前年同期比 +34.6%)
成約件数	35件	(前年同期比 +66.7%)
コンサルタント数	25名	(前年同期比 +8名)

- ・売上高・経常利益ともに通期予想(修正後)を上回り、業績好調
- ・4期連続 増収増益 (過去最高更新)
- ・成約件数も過去最高更新 (⇒コンサルタント数の順調な増加)

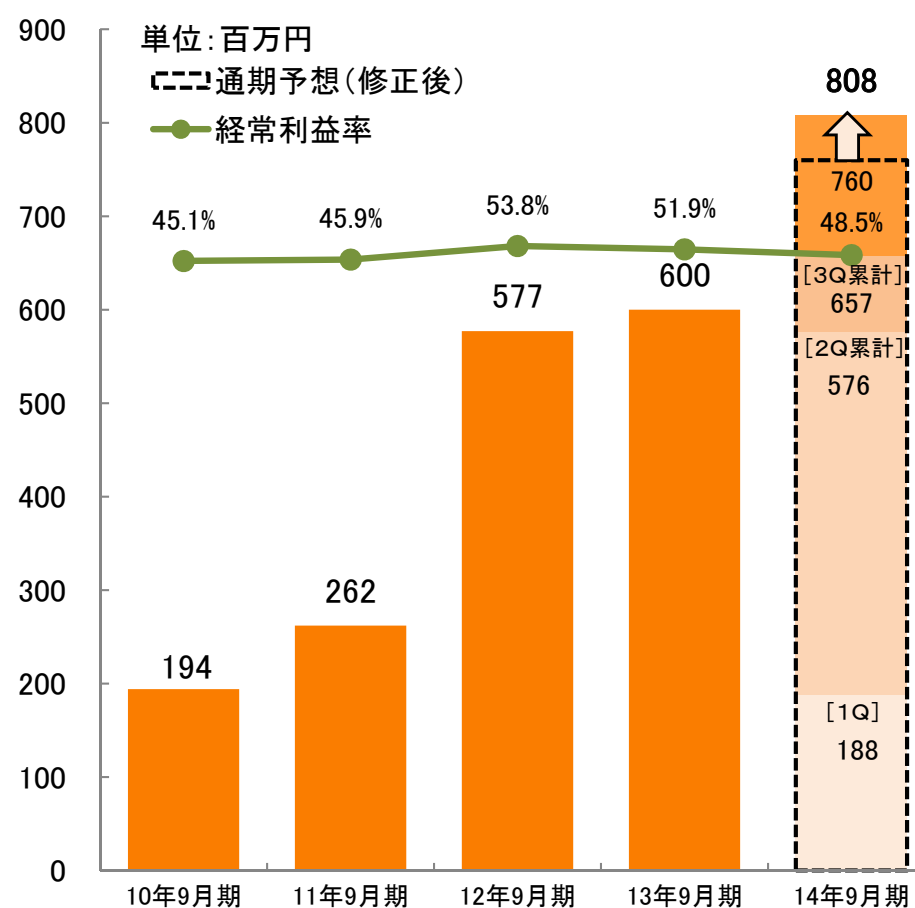
	通期実績	通期予想(修正後)	対通期予想(修正後)
売上高	1,667	1,541	108.2%
経常利益	808	760	106.2%

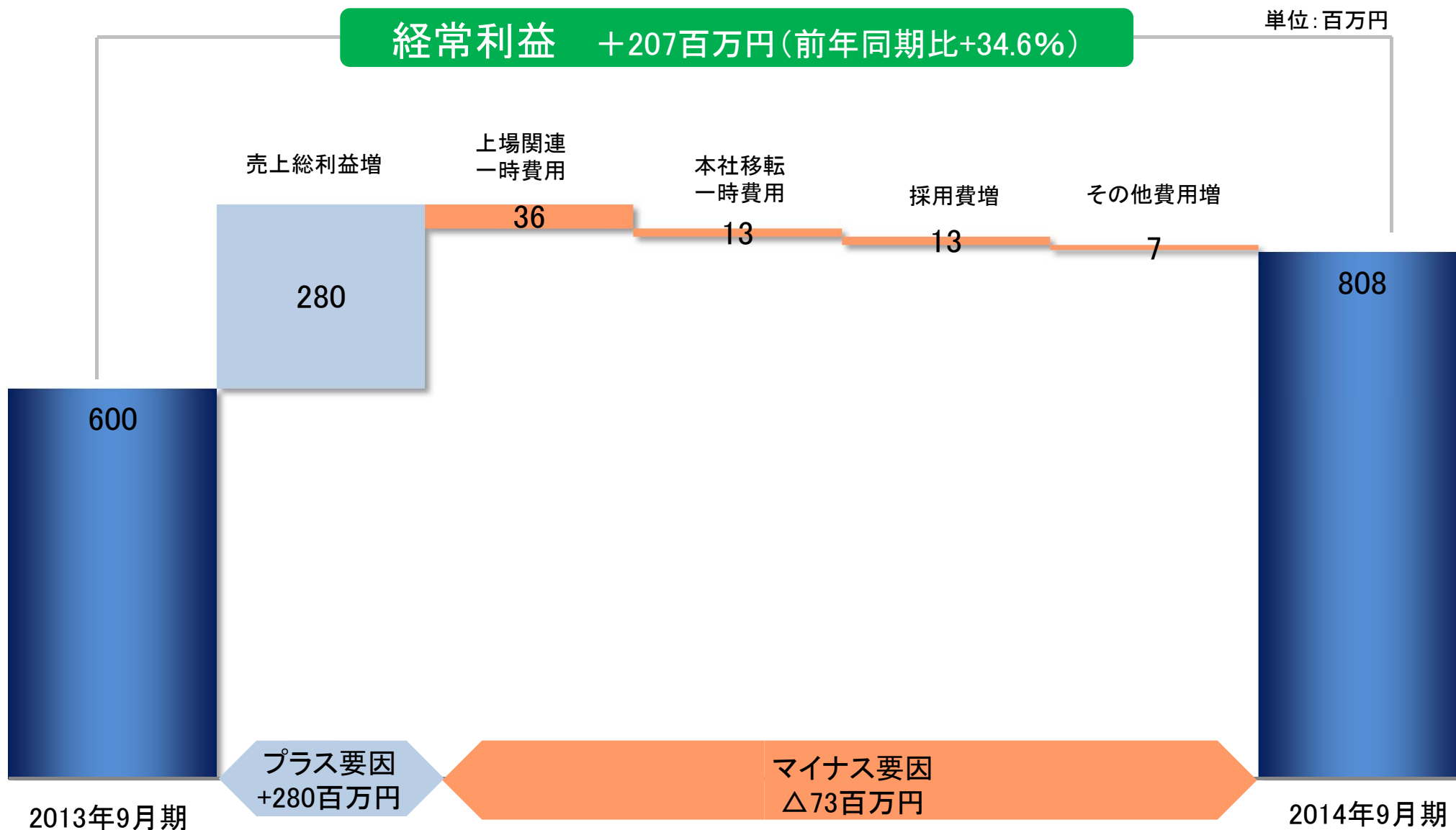
単位:百万円

売上高



経常利益





(単位:百万円、下段は構成比)

	2013年9月期	2014年9月期		業績概要	2015年9月期 通期予想
			前年同期比		
売上高	1,157 (100.0%)	1,667 (100.0%)	+ 44.0%	■ 成約件数増加	1,865 (100.0%)
売上総利益	838 (72.5%)	1,119 (67.2%)	+ 33.5%	■ 増収効果を楽しむ	
販売管理費	237 (20.5%)	296 (17.8%)	+ 24.6%		
営業利益	601 (51.9%)	823 (49.4%)	+ 37.0%	■ 増収効果を楽しむ	867 (46.5%)
経常利益	600 (51.9%)	808 (48.5%)	+ 34.6%		844 (45.3%)
当期純利益	331 (28.6%)	468 (28.1%)	+ 41.4%		474 (25.4%)
成約案件数	21	35	+66.7%	■ 過去最高の通期成約件数	
従業員数	21	29	+38.1%	■ 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)

	2013年9月期末	2014年9月期末		
			増減額	主な増減要因
流動資産	1,638 (99.4%)	2,497 (95.9%)	+858	■ 現預金 + 799
固定資産	9 (0.6%)	107 (4.1%)	+97	■ 本社移転による保証金増加 + 56 ■ 本社移転による工事・備品 + 55
資産合計	1,648 (100.0%)	2,604 (100.0%)	+956	
流動負債	533 (32.4%)	574 (22.1%)	41	■ 借入金の一括返済 ▲14
固定負債	29 (1.8%)	— (-%)	▲29	■ 借入金の一括返済 ▲29
負債合計	562 (34.2%)	574 (22.1%)	11	
純資産合計	1,085 (65.8%)	2,029 (77.9%)	+944	■ 株式発行による資本増加 +476
負債・純資産合計	1,648 (100.0%)	2,604 (100.0%)	+956	

2015年9月期 業績予想

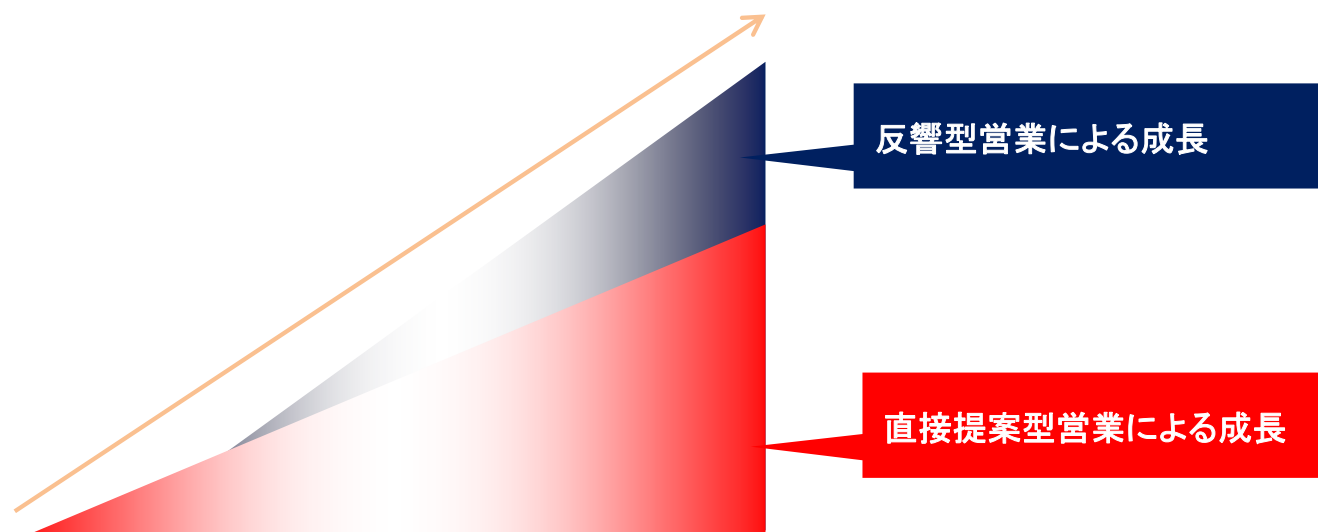
売上高	1,865百万円	(前年同期比 +11.9%)
経常利益	844百万円	(前年同期比 +4.5%)
成約件数	38件	(前年同期比 +8.6%)
コンサルタント数	31名	(前年同期比 +6名)

- ・5期連続 増収増益予想 (過去最高更新予想)
- ・コンサルタントの採用を継続し、成約件数の増加を図る
- ・反響型営業(セミナー、WEB、紹介等)の強化

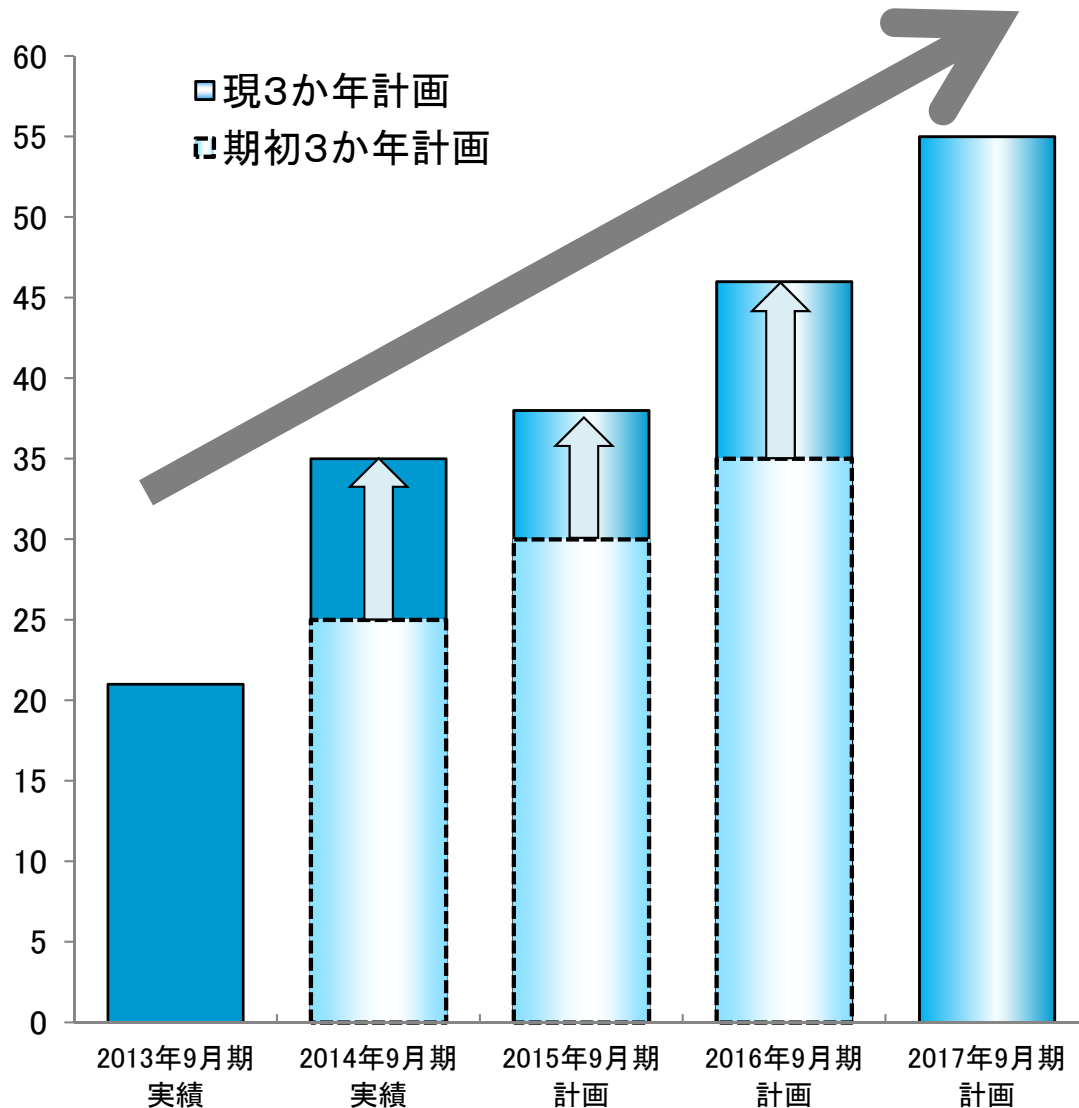
IV 成長戦略

<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 (2015年9月期～2017年9月期)



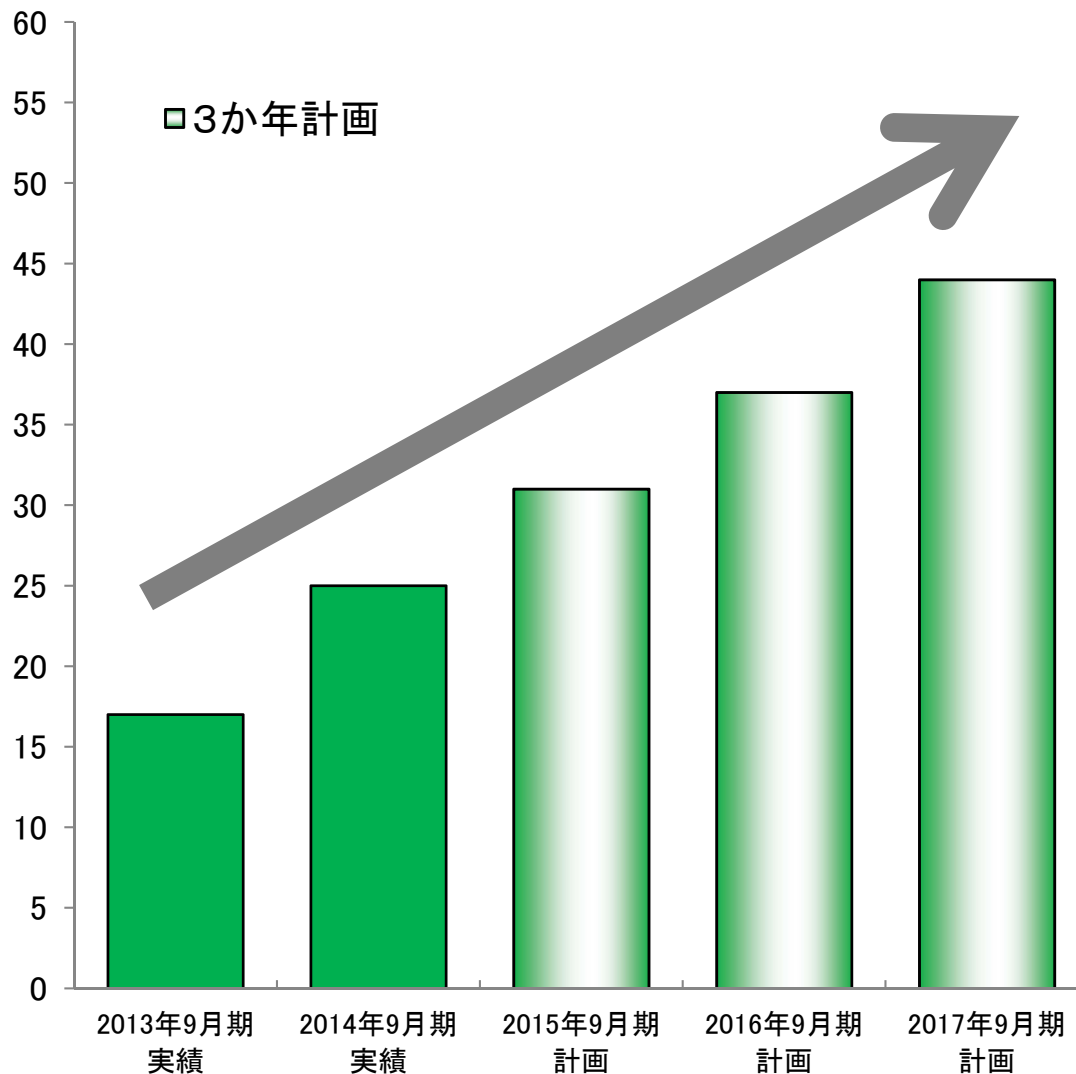
【成約件数】

平均 年20%増

を堅持してまいります。

- ・2014年9月期は、通期で35件と、期初3か年計画(2014年9月期～2016年9月期)の最終年度の成約件数を前倒しで達成。
- ・2014年9月期実績を踏まえ、期初3か年計画を上方修正する。

コンサルタント数 3か年計画(2015年9月期～2017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。

・2014年9月期は、8名増により期末で25名と、採用が順調に進んだ。

<方針・施策>

- ・大規模M & Aセミナーの開催回数増加、エリア拡大

2014年9月期実績		➔	今後	
開催回数	年間3回		回数増加	
開催エリア	東京		東京・大阪・その他に拡大	

- ・ホームページからの問合せ増加のためのリニューアル
- ・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

2014年9月期 セミナー開催実績

2014年9月期は、大規模M&Aセミナーを年間3回、業界別セミナーを年間1回実施いたしました。その他、全国地方銀行協会主催「金融業務講座」にて、代表の中村が講師を務めました。

<大規模M&Aセミナー>

開催日	種別	セミナー名	申込者
2013年11月21日	M&Aセミナー	日経トップリーダー 特別セミナー	500名
2014年2月6日	M&Aセミナー	上場記念特別セミナー	800名
2014年6月10日	M&Aセミナー	日経産業新聞フォーラム	1,500名

<その他>

開催日	種別	セミナー名
2013年12月18日	業界別セミナー	介護業界経営者セミナー
2014年9月5日	講師派遣	全国地方銀行協会主催「金融業務講座」

2015年9月期 第1四半期 セミナー開催予定

2015年9月期 第1四半期においては、大規模M&Aセミナーのエリアを拡大し、東京会場に加え大阪会場でも開催する予定です。

2014年11月11日	M&Aセミナー	東洋経済フォーラム(大阪会場)
-------------	---------	-----------------

【基調講演】

「次世代への創業マインドの継承」

オムロン 取締役会長 立石文雄氏

2014年11月18日	M&Aセミナー	東洋経済フォーラム(東京会場)
-------------	---------	-----------------

【基調講演】

「多岐亡羊の時代」

アークス 代表取締役社長 横山清氏

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



<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。