



M&Aキャピタルパートナーズ株式会社 個人投資家向け会社説明会資料

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2月27日

<i>I</i>	会社概要と事業内容	・・・ 2
-----------------	------------------	--------------

<i>II</i>	事業環境	・・・ 9
------------------	-------------	--------------

<i>III</i>	当社の強み	・・・ 13
-------------------	--------------	---------------

<i>IV</i>	2019年9月期第1四半期実績と2019年9月期見通し	・・・ 22
------------------	------------------------------------	---------------

<i>V</i>	成長戦略	・・・ 29
-----------------	-------------	---------------

I 会社概要と事業内容

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

社長 中村悟が創業に至った経緯

ハウスメーカーにて、資産家を対象とした相続対策、資産運用のための不動産営業に約8年従事

後継者不足に悩む中堅・中小企業の社長が多く、**事業承継問題**が切実であることを実感

事業承継問題の解決手法として**M&A**が一般的に定着していない点に注目し、開業を決意

沿革

2005年10月	東京都新宿区西新宿三丁目に、M&A仲介業務を事業目的として設立
2006年3月	本社を東京都新宿区西新宿一丁目に移転
2007年2月	本社を東京都千代田区麹町三丁目に移転
2013年11月	東京証券取引所 マザーズに新規上場
2014年3月	本社を東京都千代田区丸の内一丁目に移転
2014年12月	東京証券取引所 市場第一部に市場変更
2016年10月	株式会社レコフおよび株式会社レコフデータと経営統合

事業内容

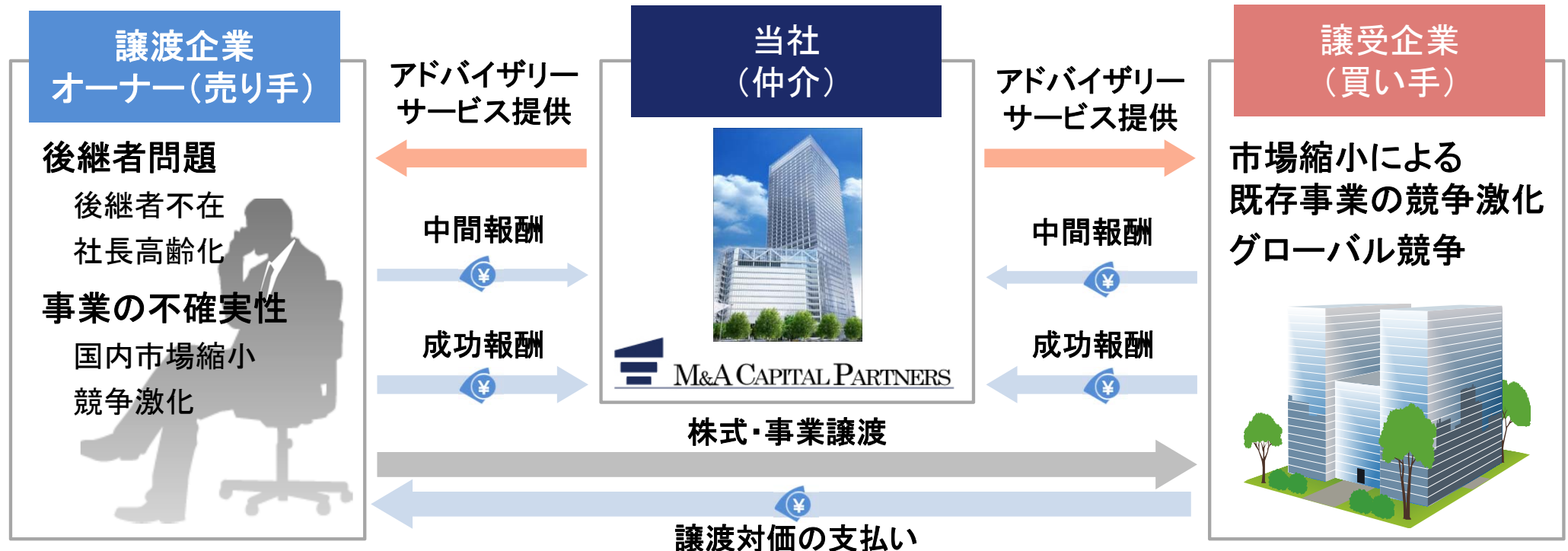
M & A関連サービス事業を主たる業務としている。

特徴

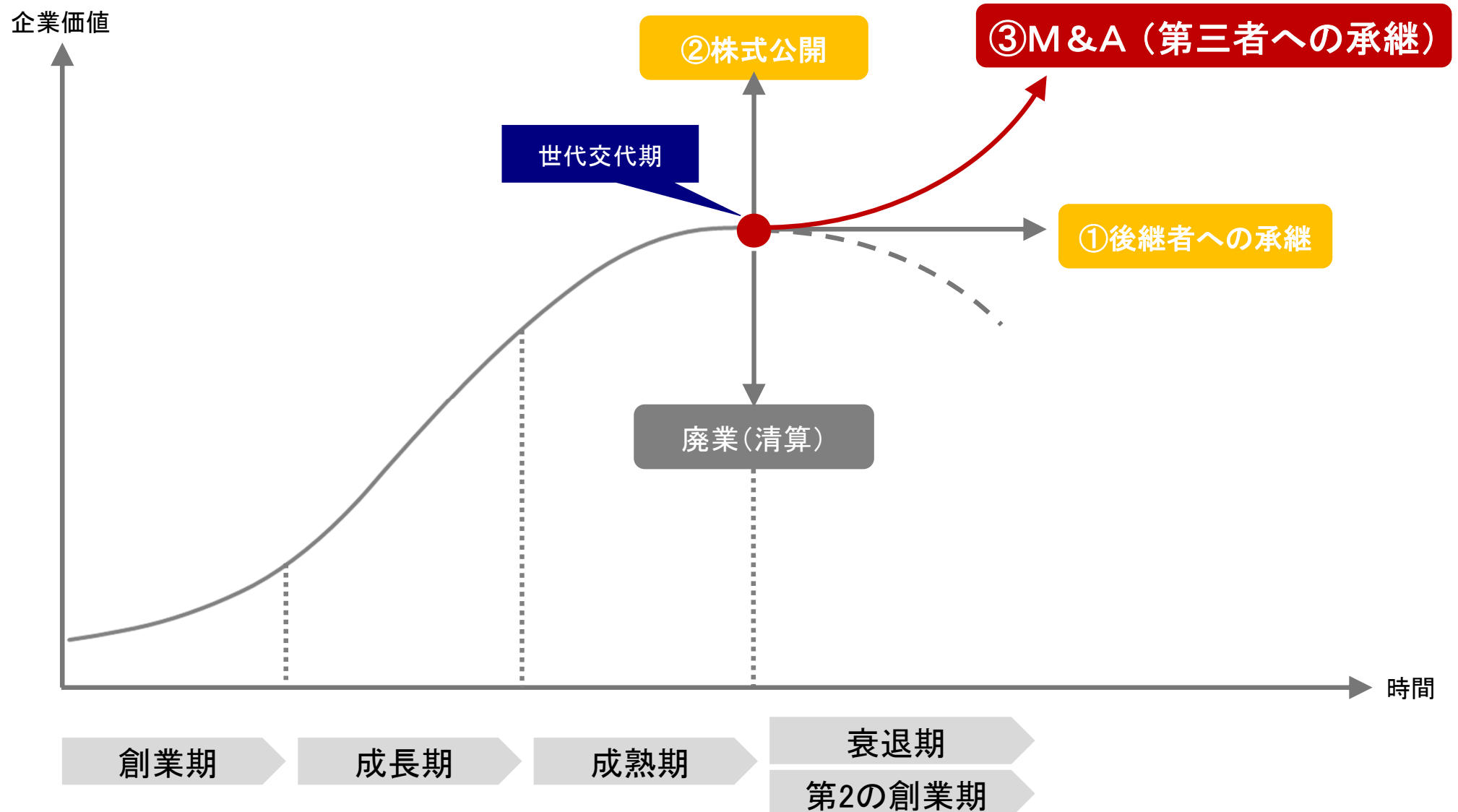
事業承継M & Aが中心。事業の引継ぎに悩みを抱え、又は清算を考えているオーナー経営者に対し、M & Aによる問題解決を提案し、実現までサポート。

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。



資本承継のための3つのパターン



資本承継のメリット・デメリット

		メリット	デメリット
清算・廃業		■ 創業者利潤の確保(他のスキームより少)	■ 事業の中止 ■ 全社員の解雇 ■ 資産の現金化で借入返済できないリスク
①後継者への承継	親族	■ オーナー家としての地位継続	■ 後継者が不在のケース ■ 株式の移動に時間がかかる ■ 個人保証含めたリスクも引き継ぐ
	役職員	■ 事業の分かる役員・社員に引継	■ 株式の買取資金の不足 ■ 社長の個人保証を外せないリスク
②株式公開		■ 経営と資本の分離 ■ 相続税納税時に株式現金化が可能 ■ 人材の採用・資金調達力の向上	■ 上場基準の厳格化 ■ 数年単位で時間を要する ■ 資本承継にはつながらない(株を売れない)
③事業承継M&A		【会社】 より強い事業基盤で成長 【オーナー】 創業利益最大化・個人保証解除 【社員】 雇用の安定 【買い手】 短期間での業容拡大	■ 一族がオーナーではなくなる

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

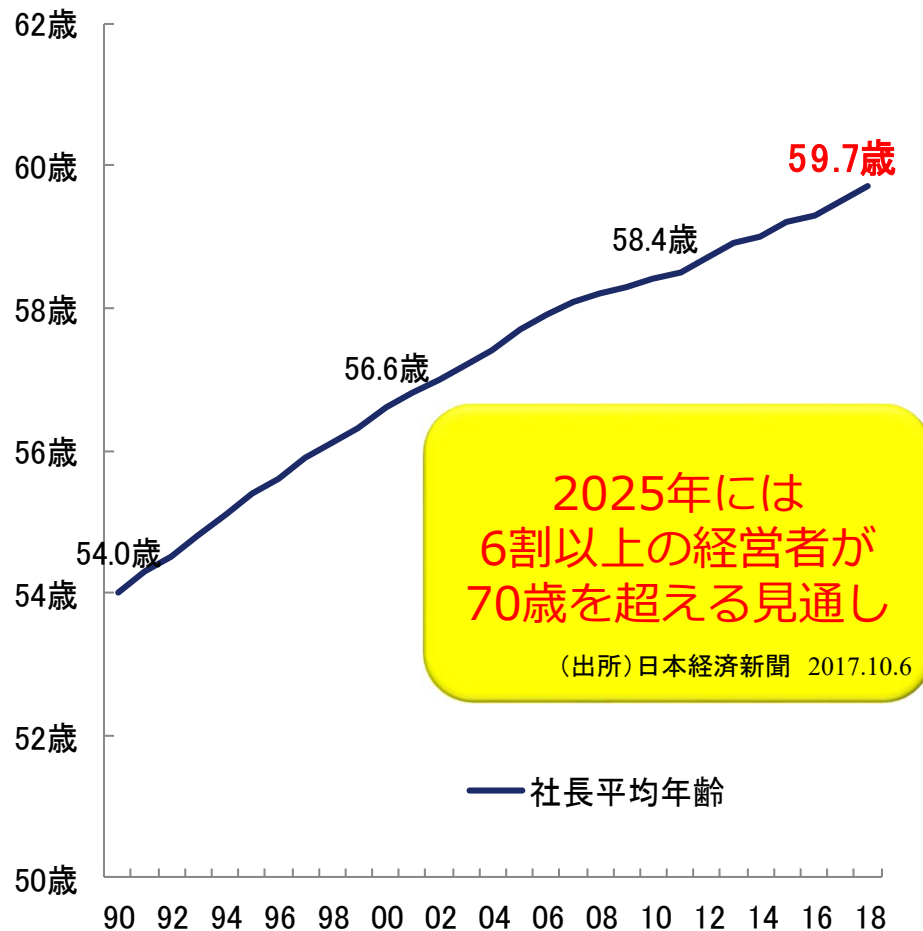


グループの持続的な成長のための新たな組織体制の構築と事業領域の拡大

***II* 事業環境**

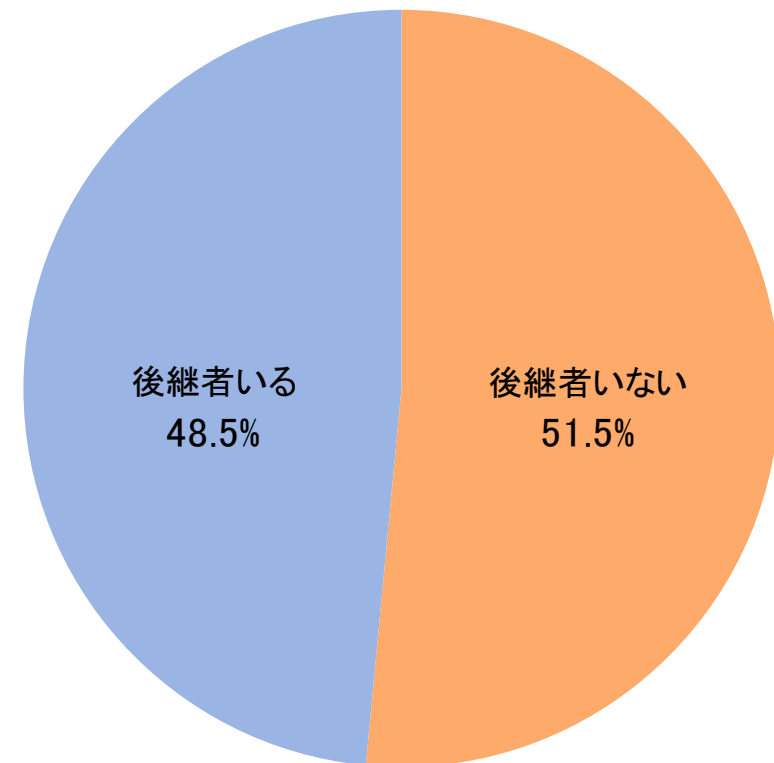
社長の高齢化が進む一方で、後継者不足の企業が過半数を占める

社長平均年齢



(出所) 帝国データバンク「全国社長分析」

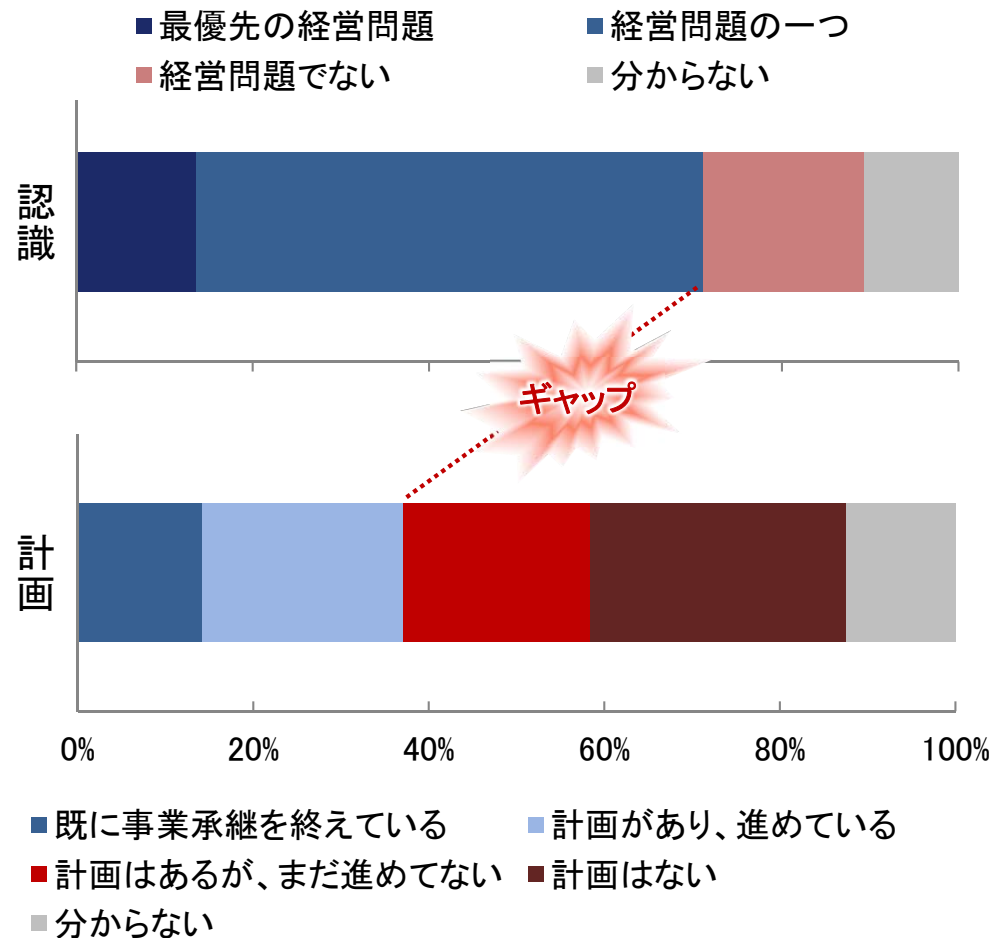
社長が60歳以上の企業における後継者



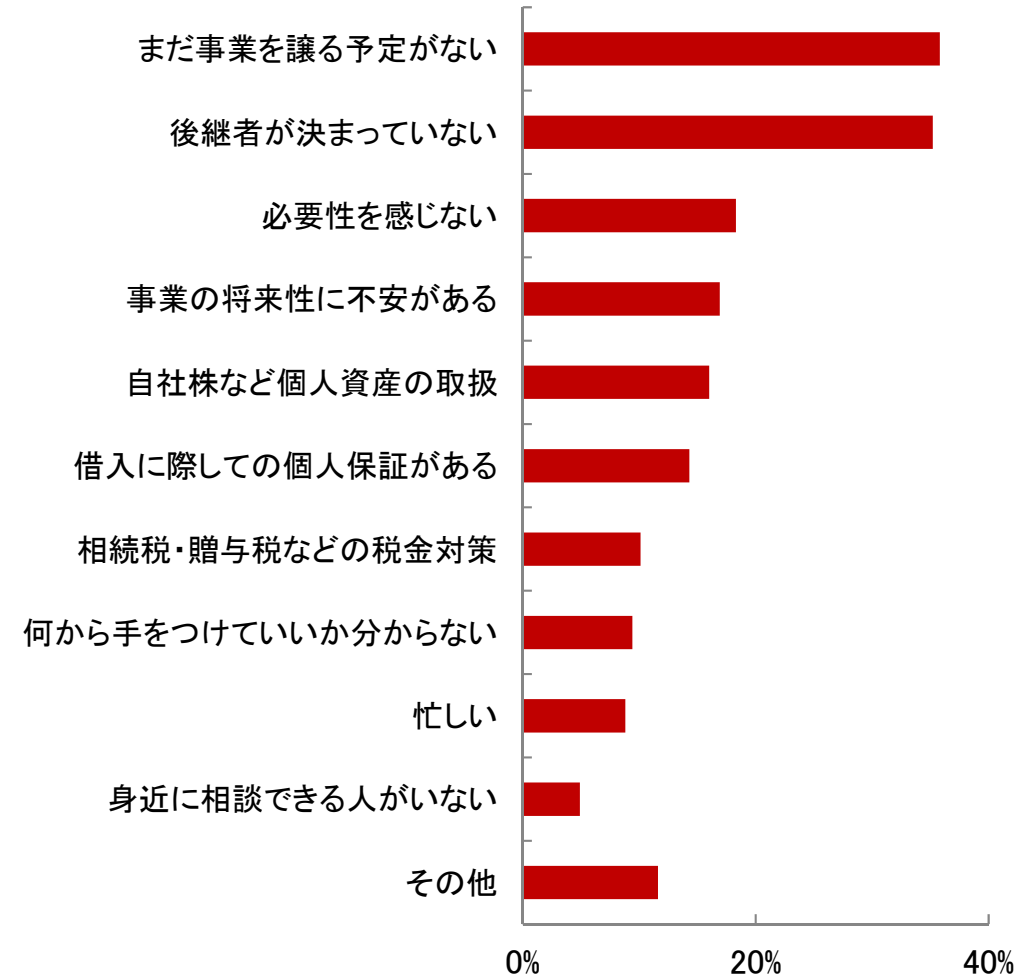
(出所) 帝国データバンク「全国オーナー企業分析」

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

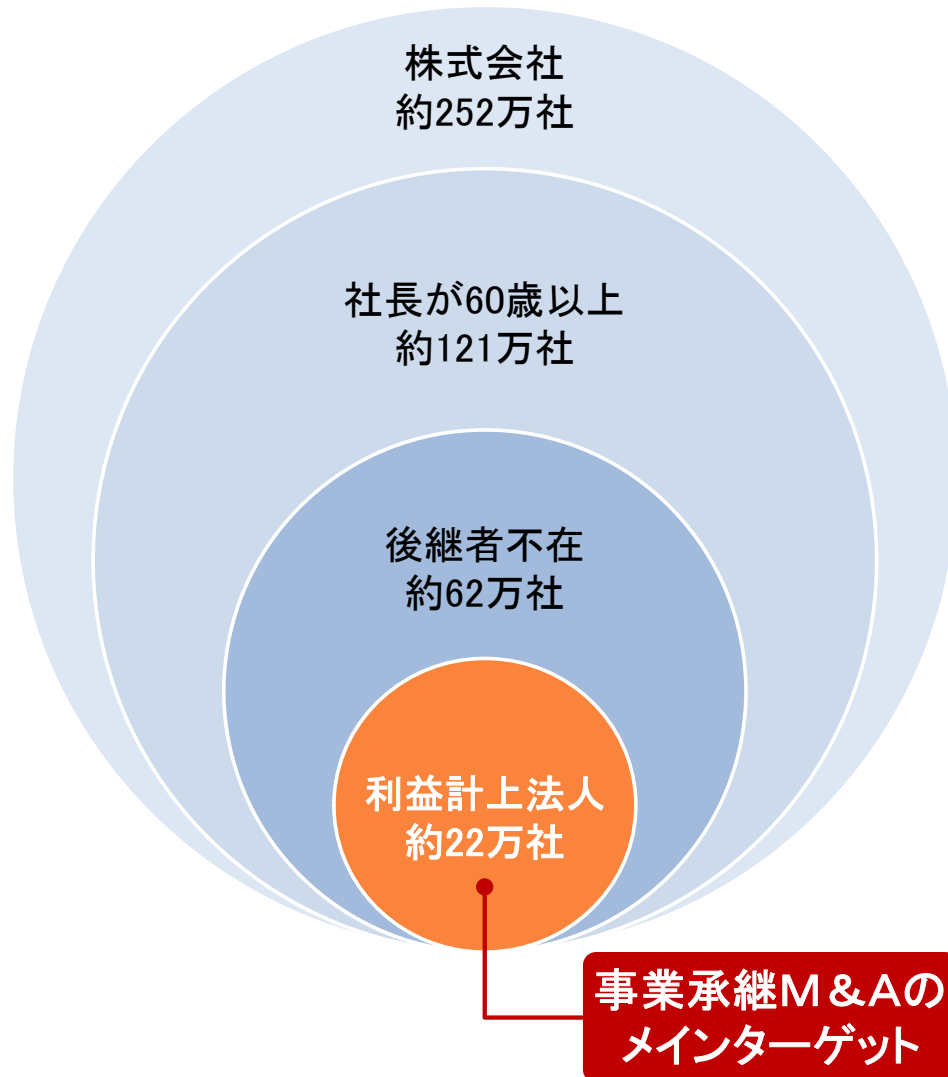


事業承継の計画を進めていない／計画がない理由



(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**22万社程度**と推計

年間の当社仲介実績は115件、**最大手でも332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関連サービス事業に注力**

(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 当社の強み



POINT 1

直接提案型営業



POINT 2

顧客の納得性が高い手数料体系



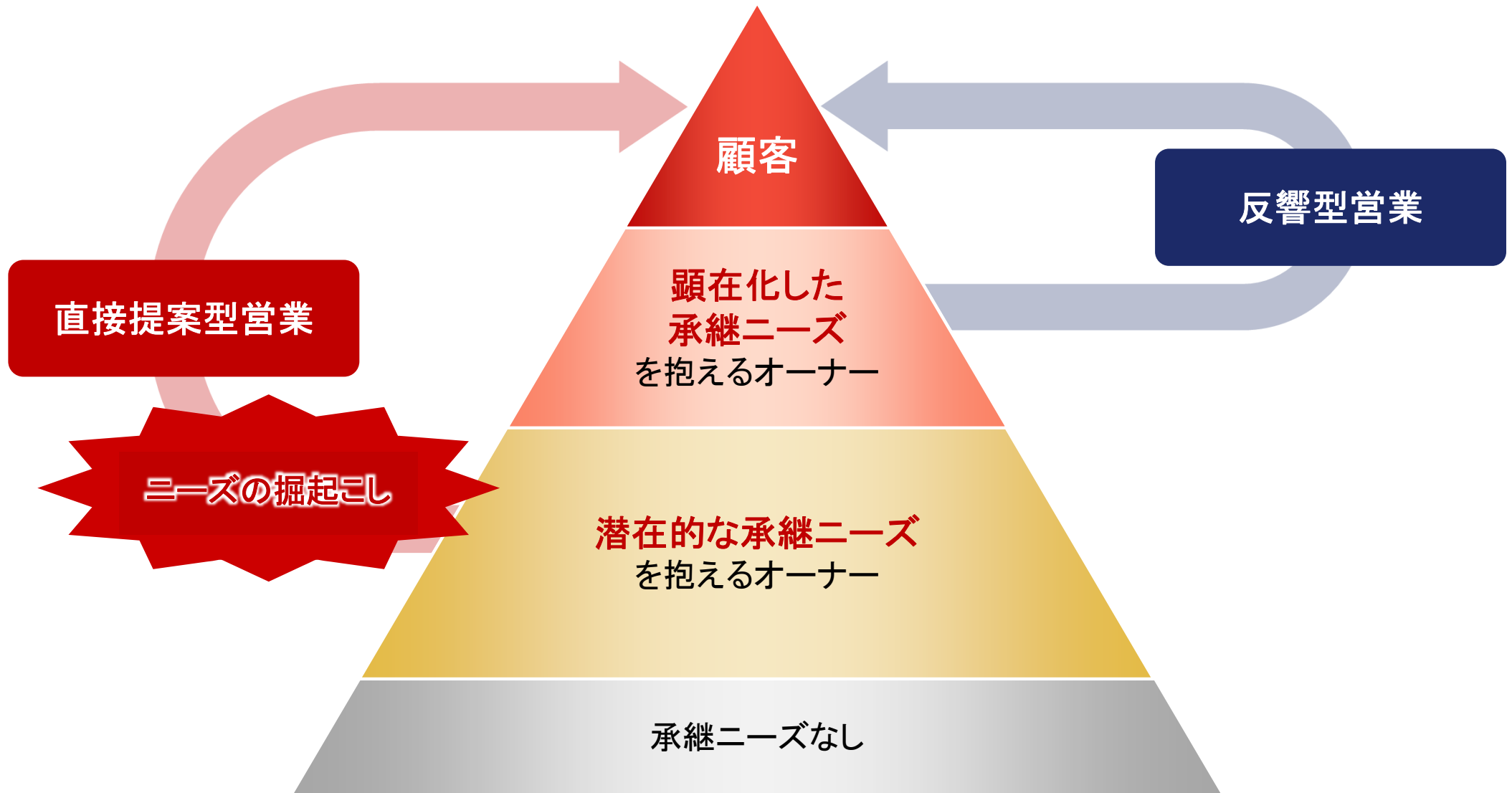
POINT 3

安定した成約実績



直接提案型営業

潜在ニーズを掘起こす直接提案型営業に強み





直接提案型営業

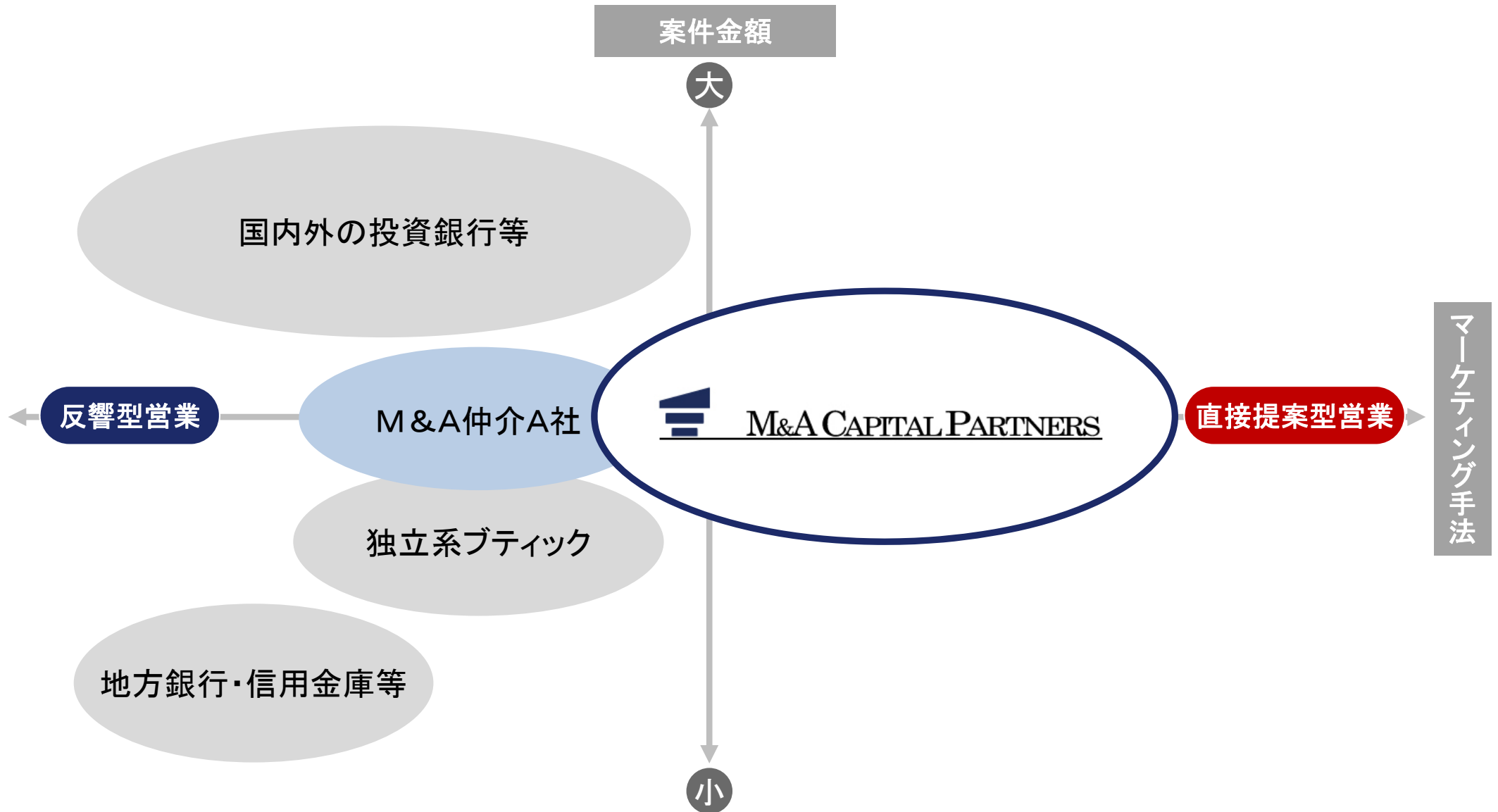
直接提案型営業と反響型営業の2つの営業アプローチの違い

	直接提案型営業	反響型営業
中堅・中小企業オーナー (売り手)	■ M&Aのメリットを直接説明・提案	■ 大規模セミナーの開催 ■ 当社ホームページの強化、WEB広告
譲受企業 (買い手)	■ M&Aニーズを情報収集	■ M&A関連ニュース、メールマガジンの配信 ■ 金融機関・士業などからの紹介
同業他社の状況	■ 競合が少ない	■ 競合が多い
特徴	■ 社数の多い中堅・地場企業にアプローチできる ■ 潜在ニーズの掘起こしができる	■ 一度に多くのオーナーに接触でき、効率が良い ■ 売ることを前提としたオーナーが多い ■ 競合他社と天秤にかけられる可能性が高い



直接提案型営業

直接提案型営業の展開により、同業他社との競合は限定的





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

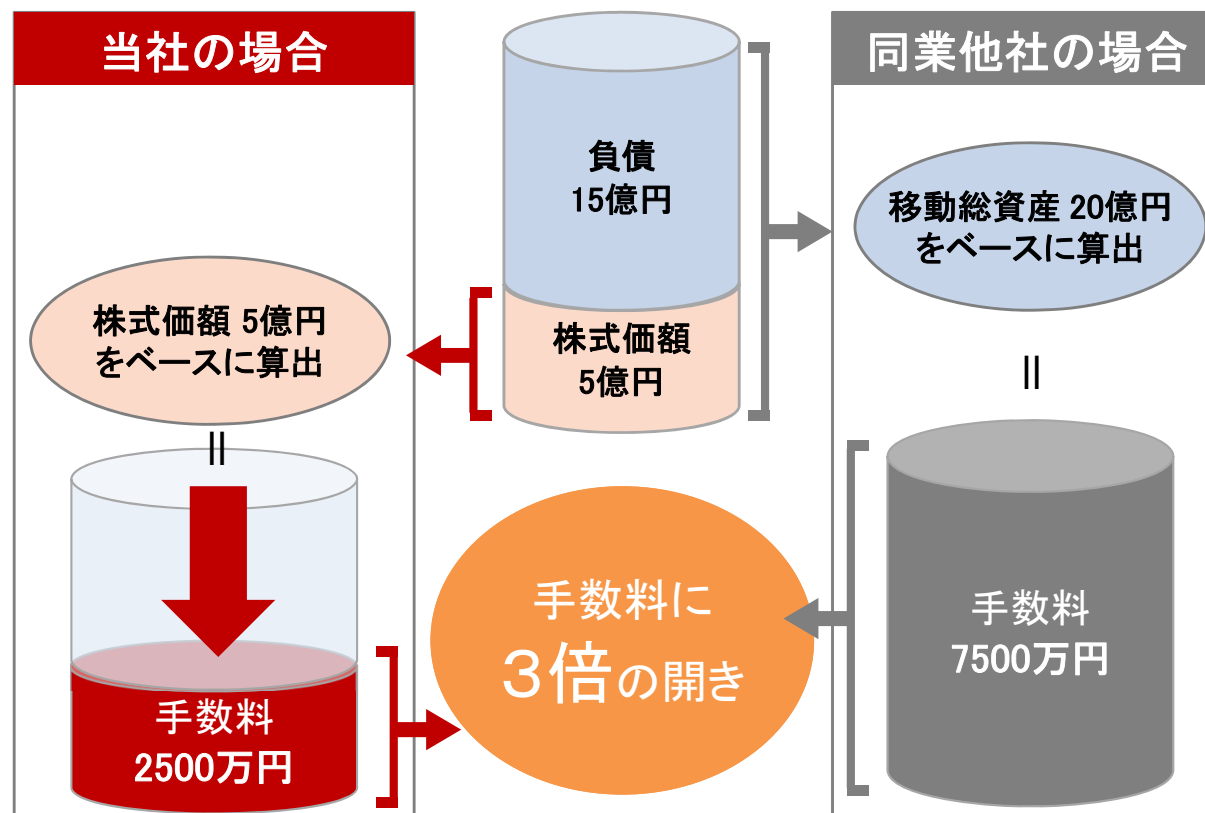


顧客納得性が高い手数料体系

(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

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



顧客の納得性が高い手数料体系

なぜ低い料率でビジネス展開をするのか

- 着手金が不要であるため、**直接提案型営業の展開がしやすい**
- 納得性の高い手数料体系が普及することで、**事業承継マーケットの拡大**が期待できる

株式上場で知名度を高め、事業承継マーケットの拡大へ

上場で知名度を高め、**株式価額をベースとした手数料体系の認知度を高める**

業界大手と比較して低い手数料水準でも**既に高い収益性を実現**しており、競争も優位に進められる

業界全体の手数料水準が下がり、**事業承継M&Aを検討するオーナーの増加**が期待される(マーケット拡大)



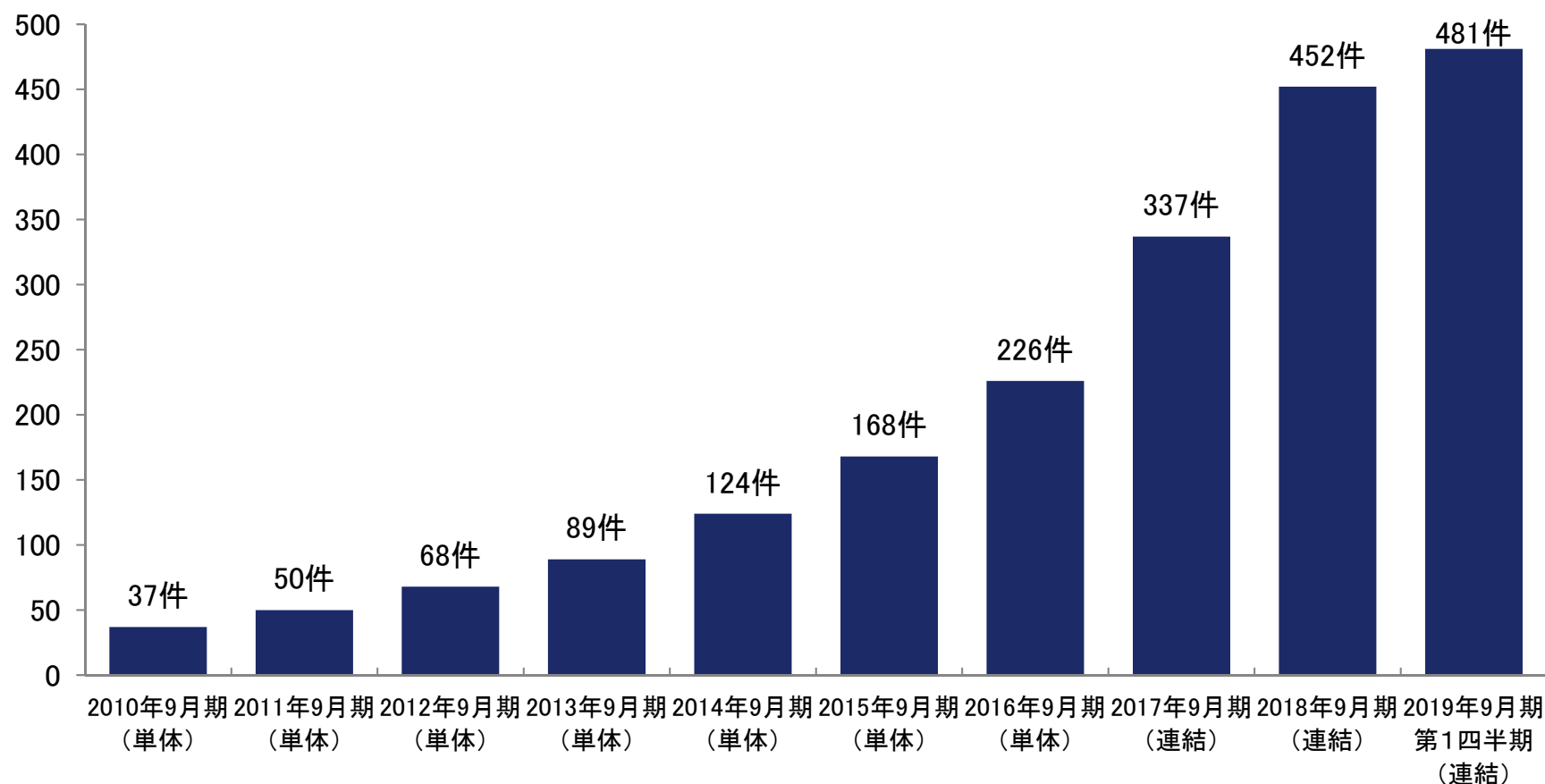


安定した成約実績

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。

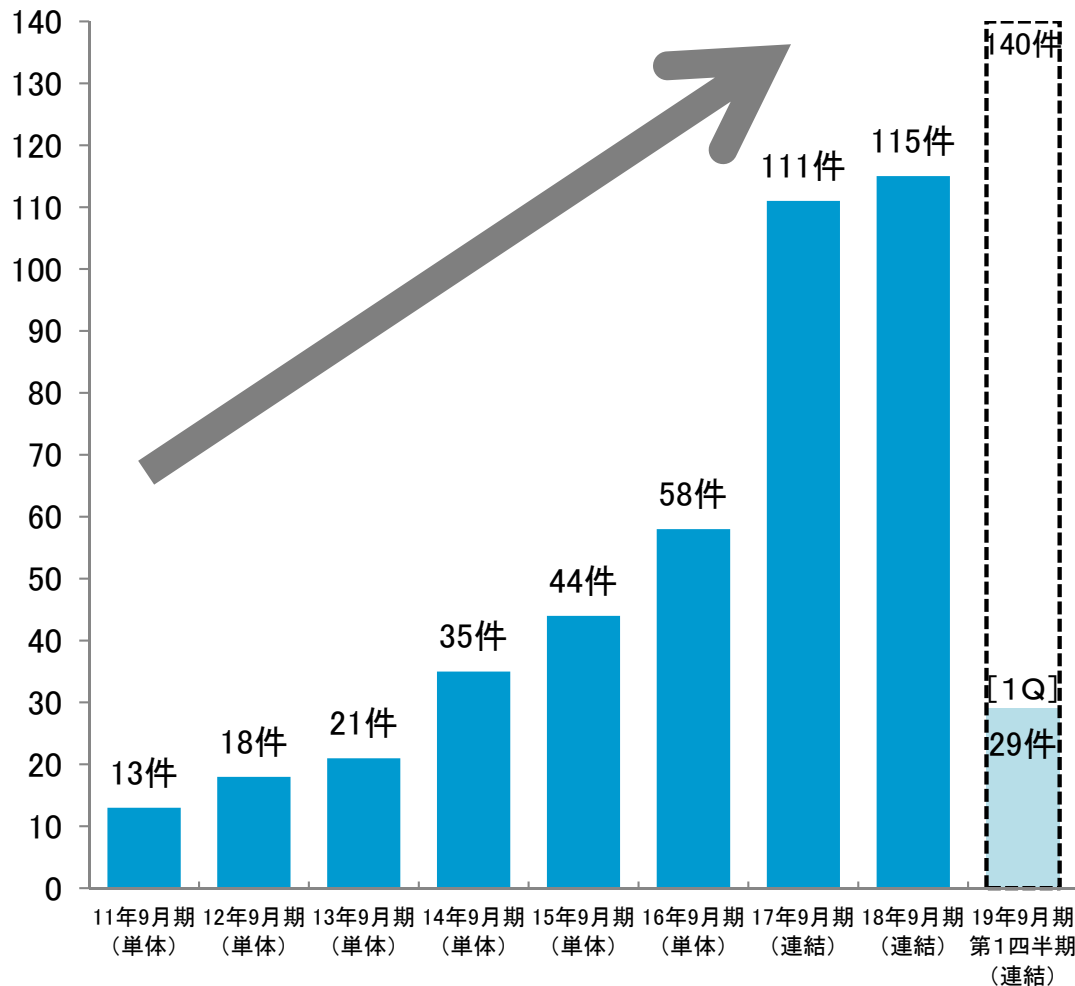
累積成約件数推移



IV 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
		・売上高・経常利益ともに好調に推移 ・大型案件7件成約	・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。 ・大型案件2件成約	

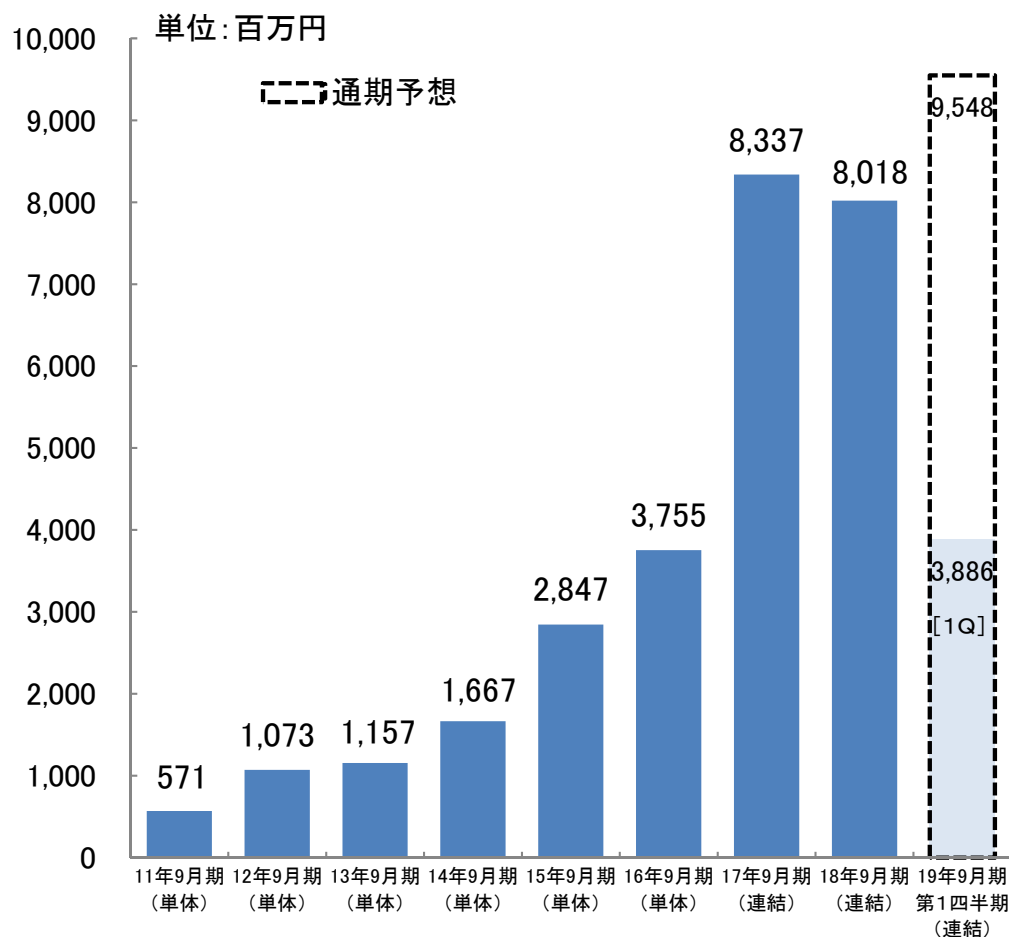
※単体表記のため、経営統合による償却額(56百万円)は含んでおりません。

※株式会社レコフデータは、金額が僅少のため、記載を省略

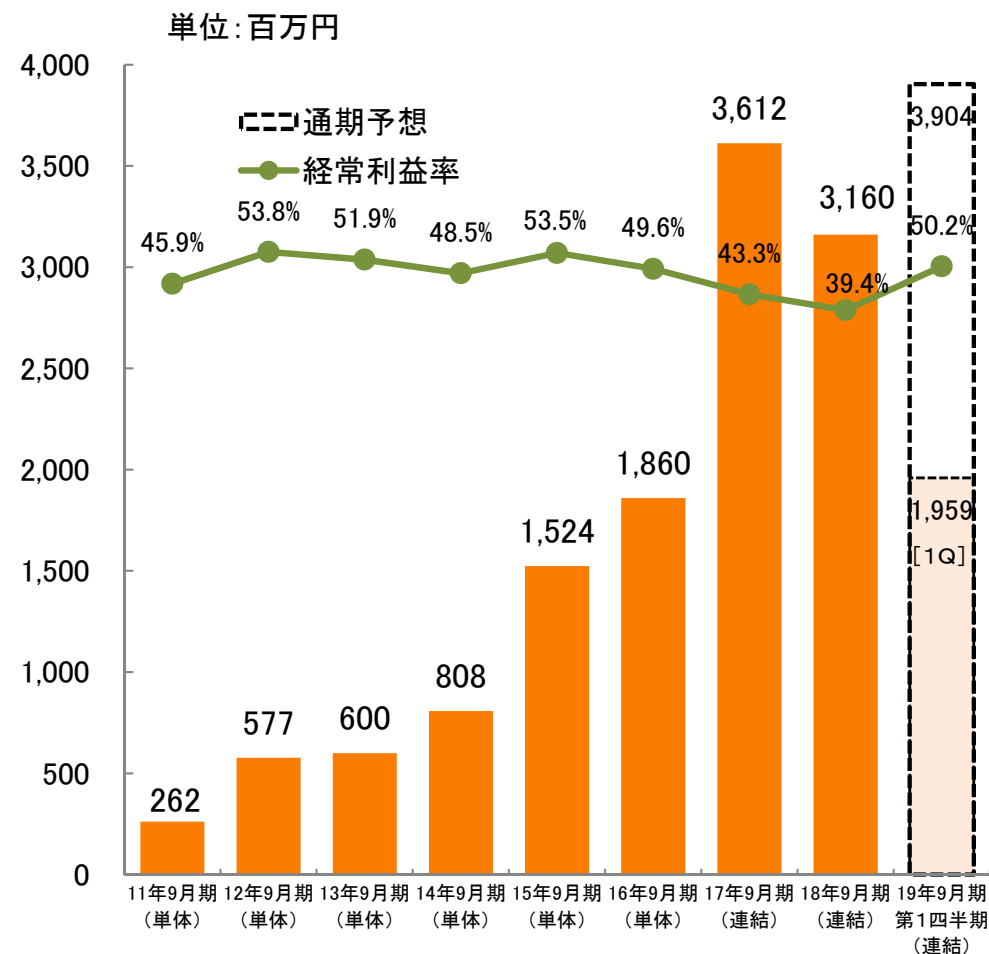
	第1四半期	通期予想	通期進捗率
売上高(連結)	3,886	9,548	40.7%
経常利益(連結)	1,959	3,904	50.2%

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)			2019年9月期 通期予想 (連結)
			前年同期比	業績概要	
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%		

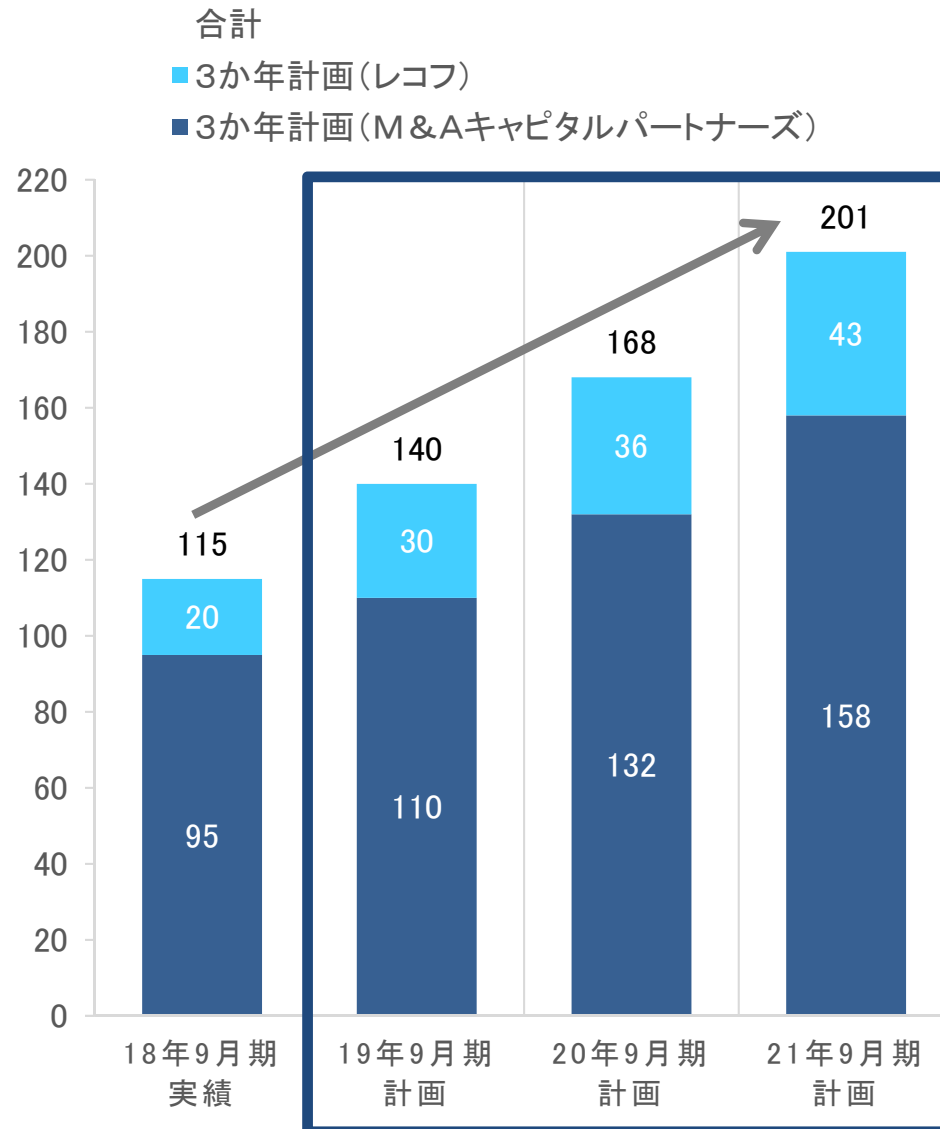
貸借対照表の概要

(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	■ 現預金 +1,721 (税引前利益計上、法人税・消費税の支払)
	固定資産	2,403 (15.9%)	2,518 (14.6%)	+115	■ のれん △48 (のれん償却)
	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	■ 未払法人税等+320 ■ 未払消費税等+207
	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	■ 利益剰余金 +1,334
負債・純資産合計		15,161 (100.0%)	17,306 (100.0%)	+2,145	

V 成長戦略

成約件数 3か年計画(2019年9月期～2021年9月期)



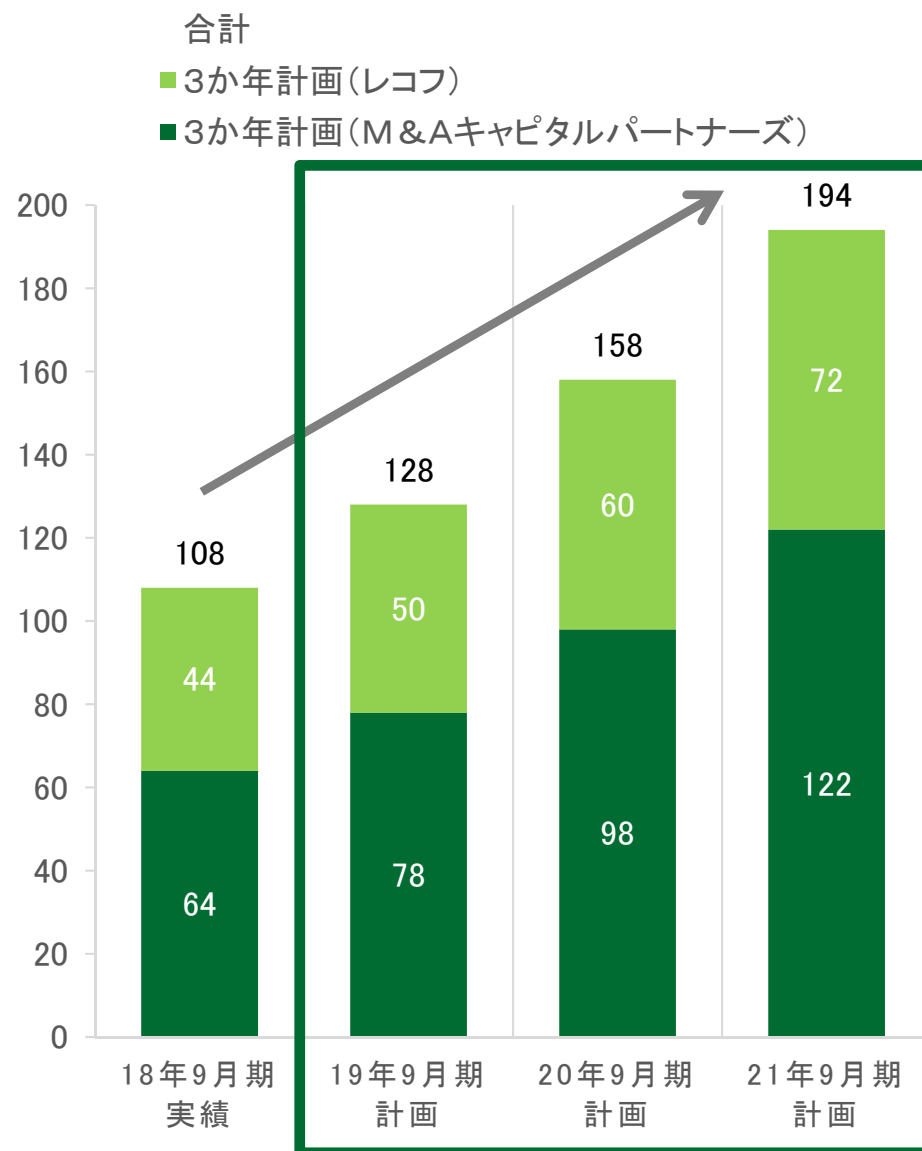
【成約件数】

＜グループ共通＞

平均 年20%増

を堅持してまいります。

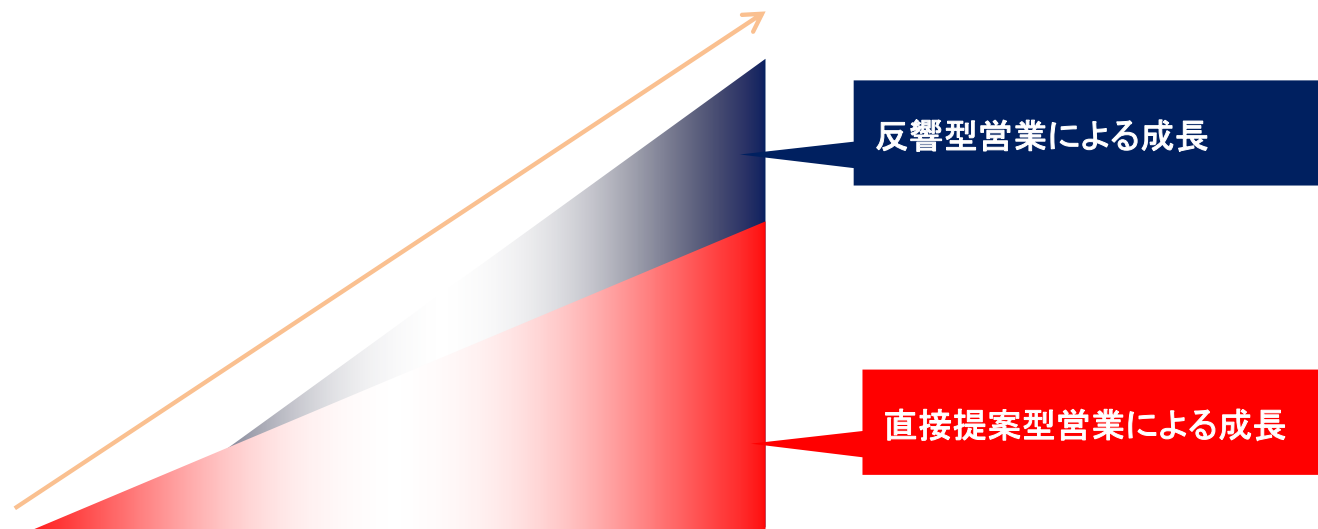
コンサルタント数 3か年計画(2019年9月期～2021年9月期)



【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



<テレビCMの開始>

連日「事業承継問題」が各メディアで注目され、中小企業のM&Aも一般化が進んでいるため、当社の認知度向上が課題



「経営者は孤独」＝「群れの雄ライオン」

という連想からライオン社長のCMを制作

テレビ東京系
「ワールドビジネ
スサテライト」にて
TVCM放映中



<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

2018年9月期 セミナー開催実績

2018年9月期 においては、東京、名古屋、大阪、福岡、京都にて大規模M&Aセミナーを計12回開催いたしました。

開催日	種別	セミナー名	申込者
2017年10月12日	M&Aセミナー	東洋経済新報社 経営者フォーラム(東京会場)	500名
2017年10月24日	同	同(福岡会場)	100名
2017年11月15日	同	同(名古屋会場)	150名
2017年11月29日	同	同(大阪会場)	350名
2018年3月1日	M&Aセミナー	日経産業新聞フォーラム(東京会場)	550名
2018年3月6日	同	同(名古屋会場)	160名
2018年3月7日	同	同(大阪会場)	320名
2018年3月14日	同	同(福岡会場)	170名
2018年7月26日	M&Aセミナー	日経BP総研 経営フォーラム(東京会場)	2100名
2018年8月1日	同	同(大阪会場)	500名
2018年8月9日	同	同(名古屋会場)	270名
2018年8月31日	同	同(京都会場)	200名

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～」

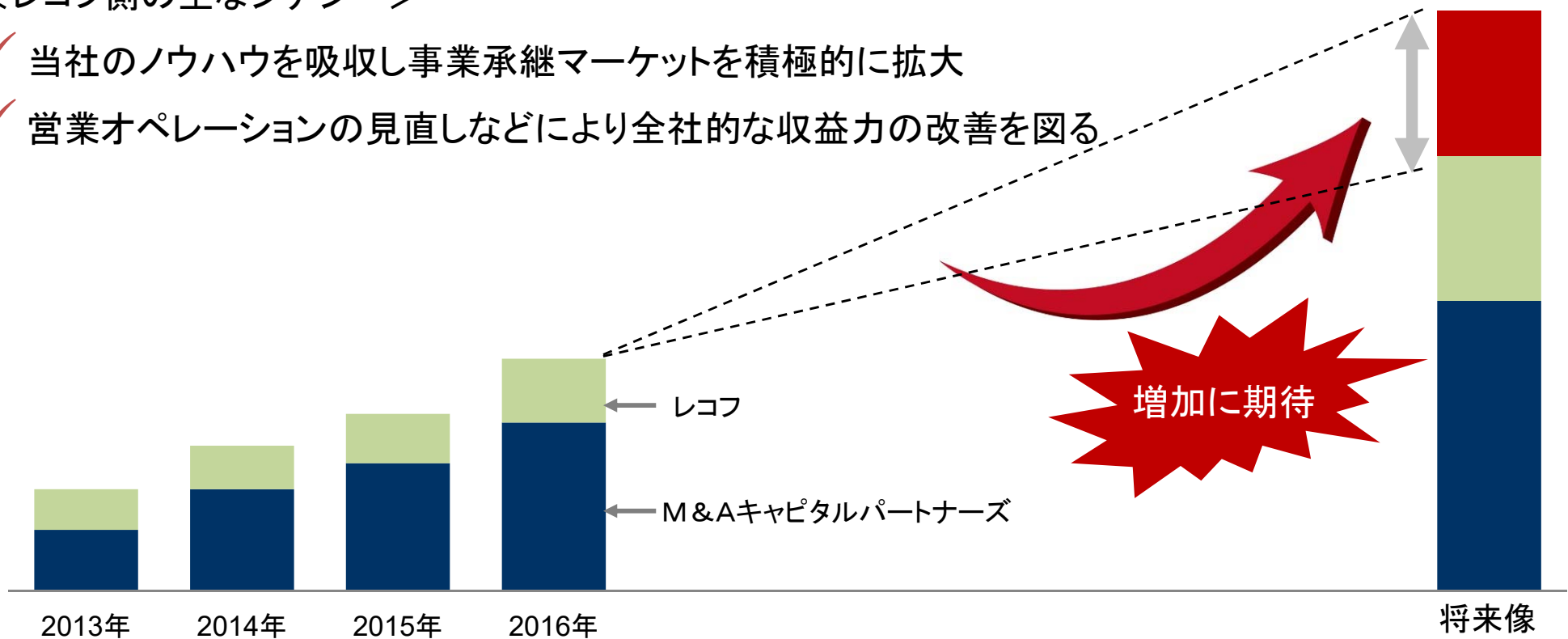
堀場製作所 代表取締役会長兼グループCEO 堀場 厚氏

＜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



＜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。