

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



2020年2月25日

<i>I</i>	会社概要と事業内容	・・・	2
<i>II</i>	事業環境	・・・	10
<i>III</i>	当社の強み	・・・	14
<i>IV</i>	2020年9月期第1四半期実績と2020年9月期見通し	・・・	23
<i>V</i>	成長戦略	・・・	32

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（2019年12月31日現在）
従業員数	連結 172名 単体 102名（2019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麴町三丁目に移転
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

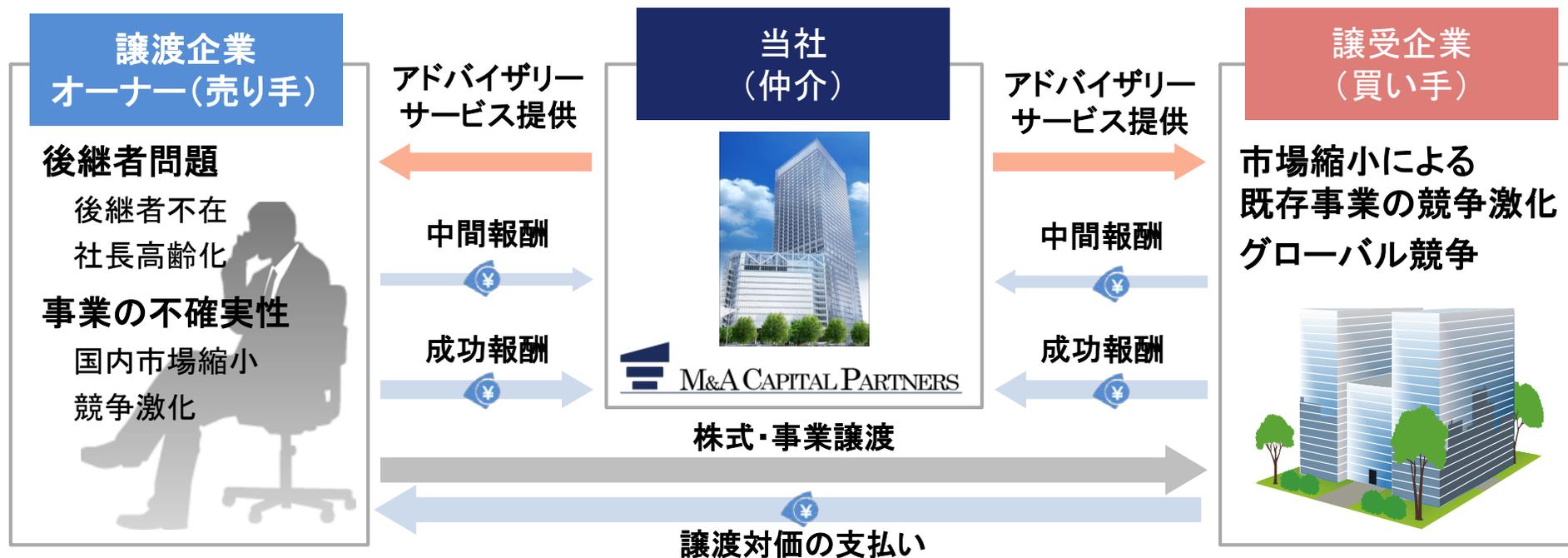
M&A関連サービス事業を主たる業務としている。

特徴

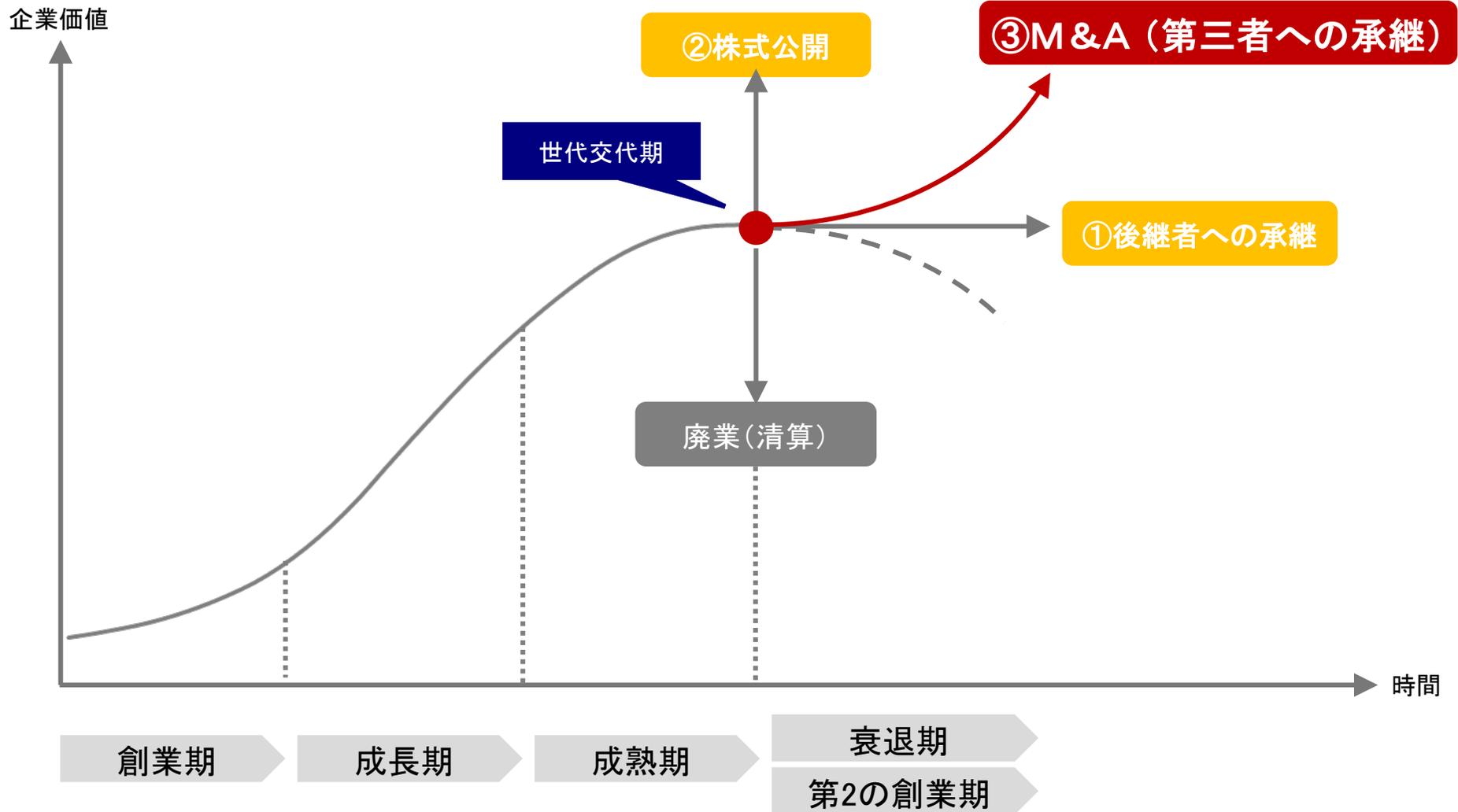
事業承継M&Aが中心。事業の引継ぎに悩みを抱え、又は清算を考えているオーナー経営者に対し、M&Aによる問題解決を提案し、実現までサポート。

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		<ul style="list-style-type: none"> ■ 創業者利潤の確保(他のスキームより少) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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	<ul style="list-style-type: none"> ■ オーナー家としての地位継続 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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	<ul style="list-style-type: none"> ■ 事業の分かる役員・社員に引継 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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		<ul style="list-style-type: none"> ■ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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		<p>【会社】 より強い事業基盤で成長</p> <p>【オーナー】 創業利益最大化・個人保証解除</p> <p>【社員】 雇用の安定</p> <p>【買い手】 短期間での業容拡大</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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



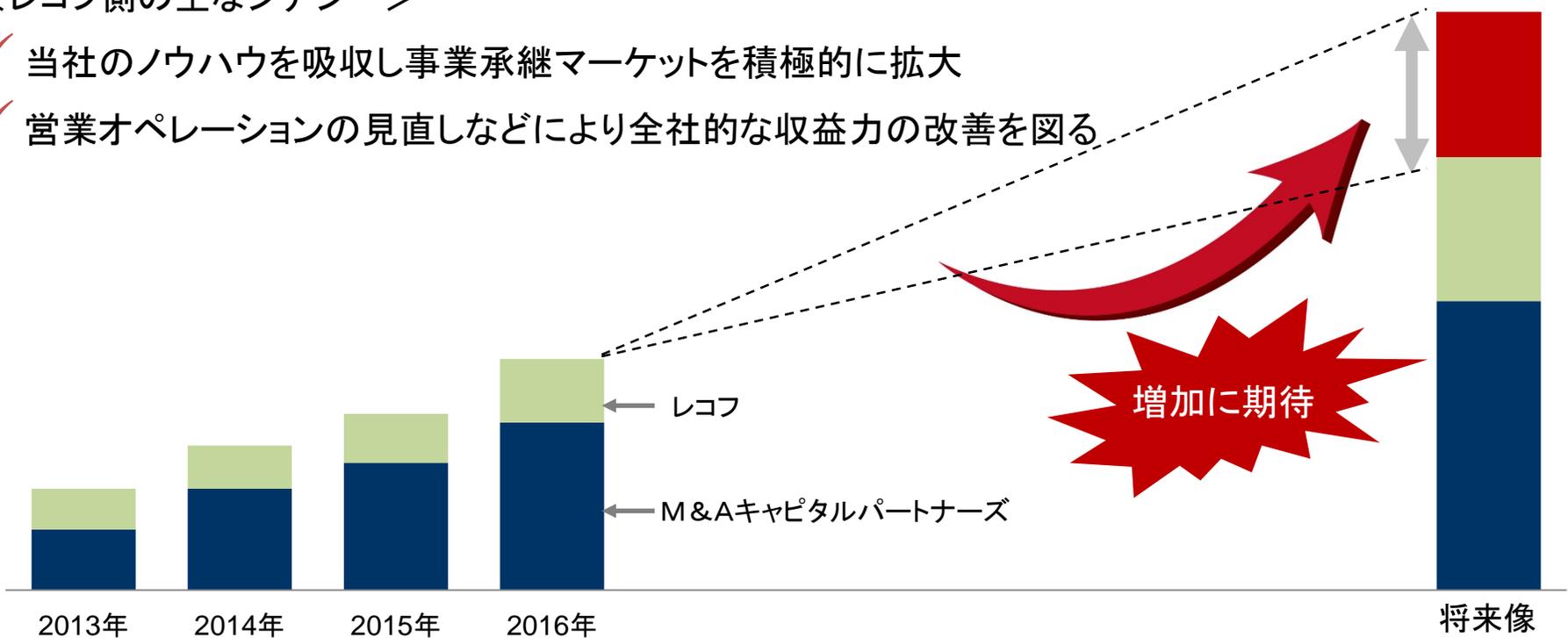
グループの持続的な成長のための新たな組織体制の構築と事業領域の拡大

<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



II 事業環境

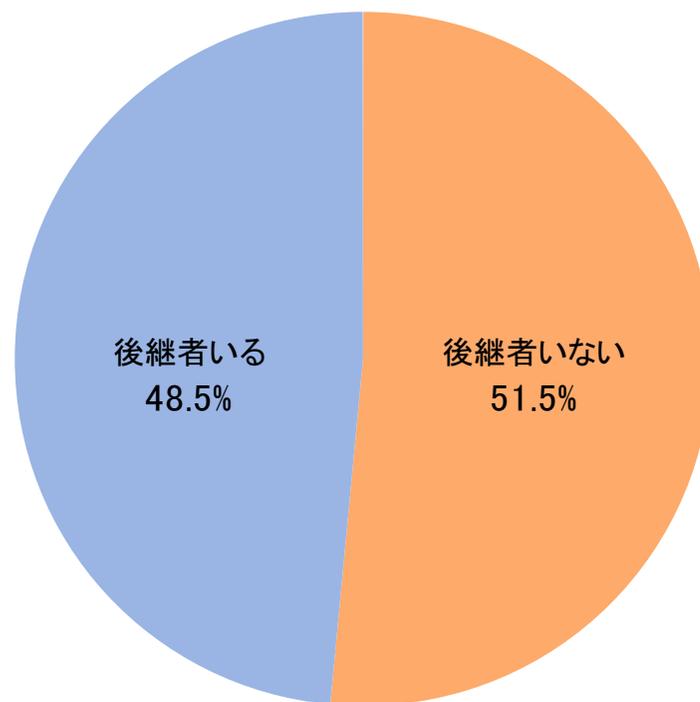
社長の高齢化が進む一方で、後継者不足の企業が過半数を占める

社長平均年齢



(出所) 帝国データバンク「全国社長年齢分析」

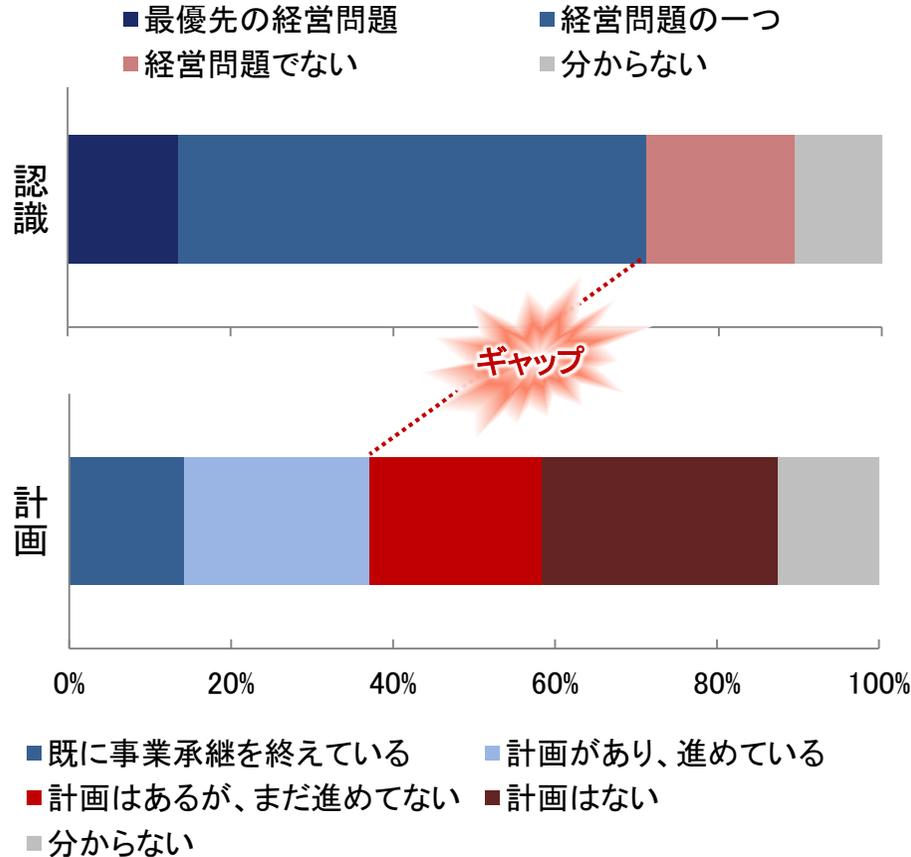
社長が60歳以上の企業における後継者



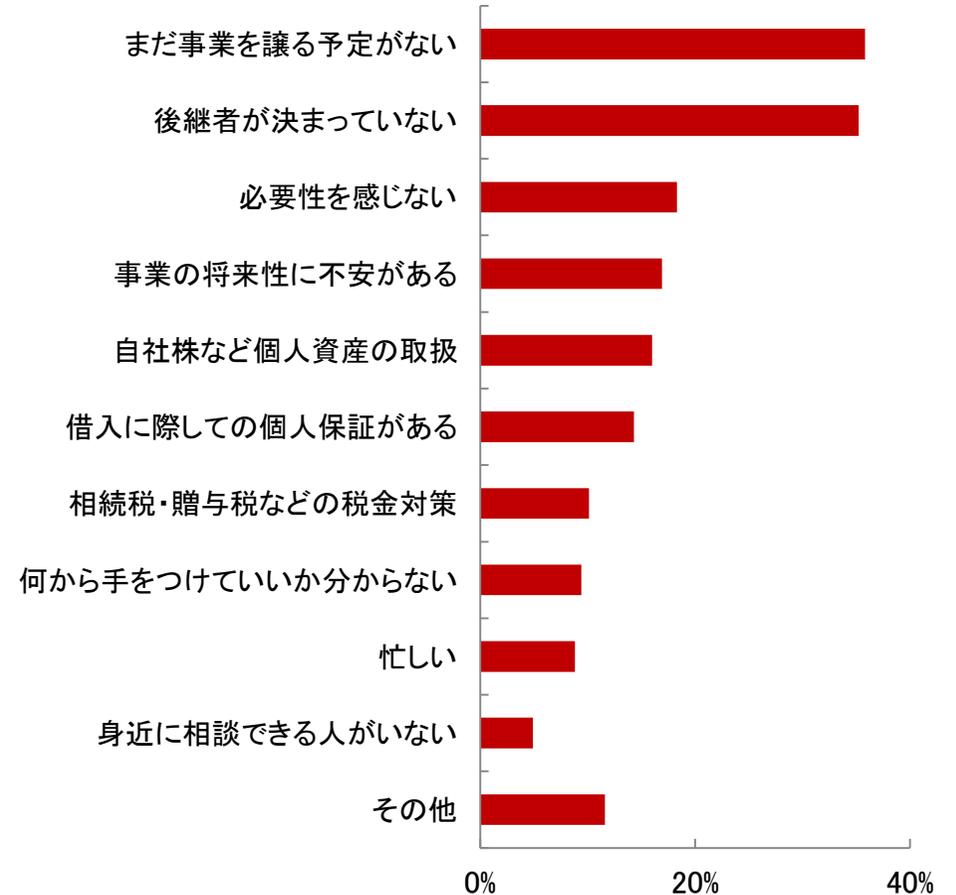
(出所) 帝国データバンク「全国オーナー企業分析」

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

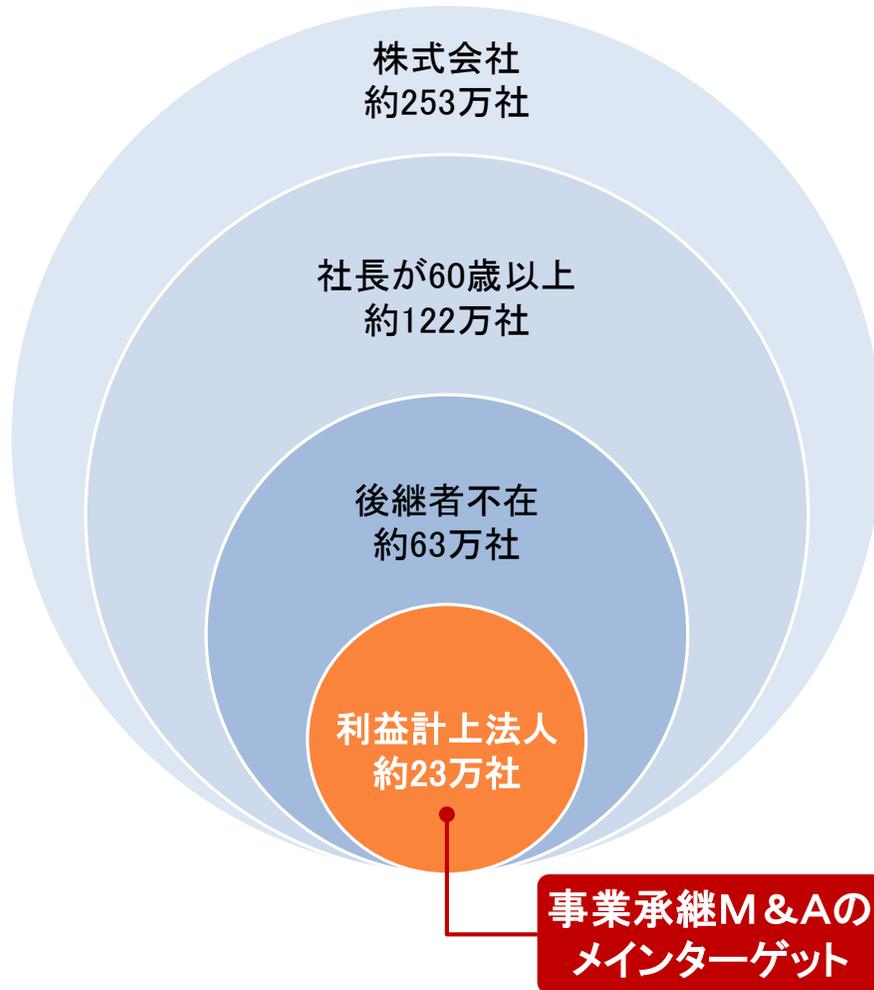


事業承継の計画を進めていない／計画がない理由



(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**23万社程度**と推計

年間の当社仲介実績は144件、**最大手でも402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



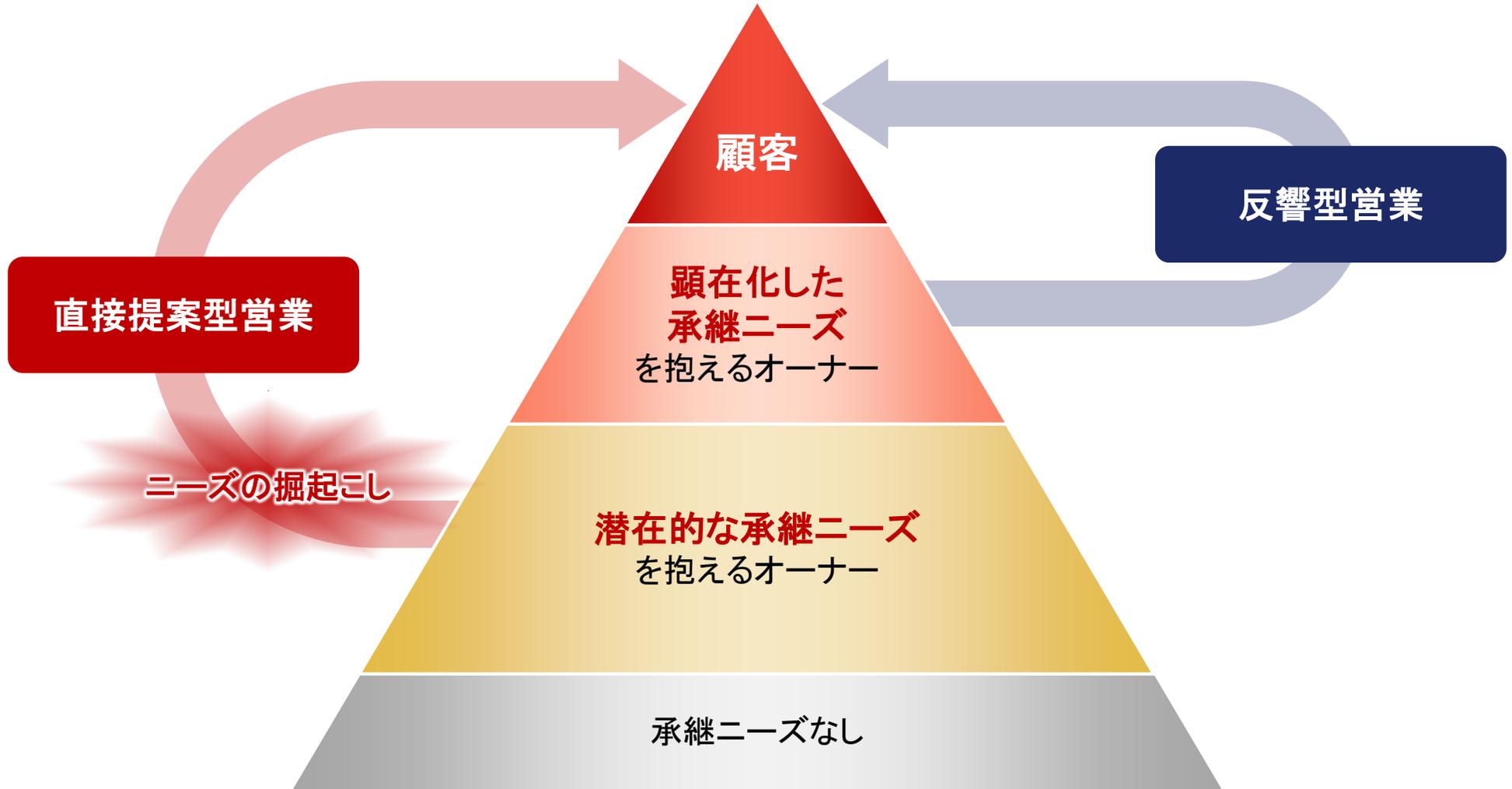
POINT 3

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

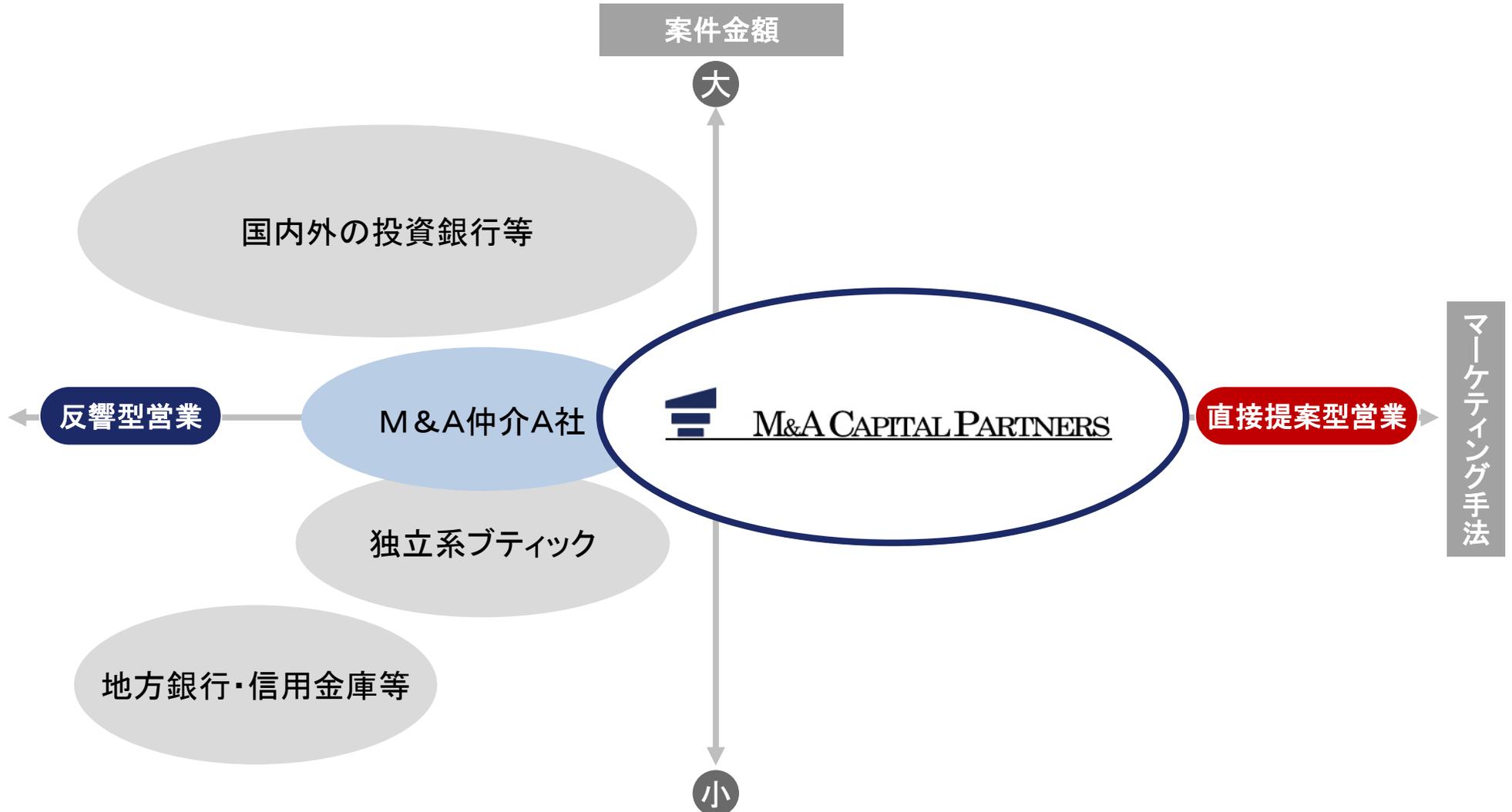
直接提案型営業と反響型営業の2つの営業アプローチの違い

	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)	<ul style="list-style-type: none"> ■ M&Aのメリットを直接説明・提案 	<ul style="list-style-type: none"> ■ テレビCMの放映 ■ 紹介ネットワークの強化・拡大 ■ 大規模M&Aセミナーの開催 ■ 当社ホームページの強化、WEB広告 ■ M&A関連ニュース、メールマガジンの配信
譲受企業 (買い手)	<ul style="list-style-type: none"> ■ M&Aニーズを情報収集 	
同業他社の状況	<ul style="list-style-type: none"> ■ 競争が少ない 	
特徴	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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 	



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

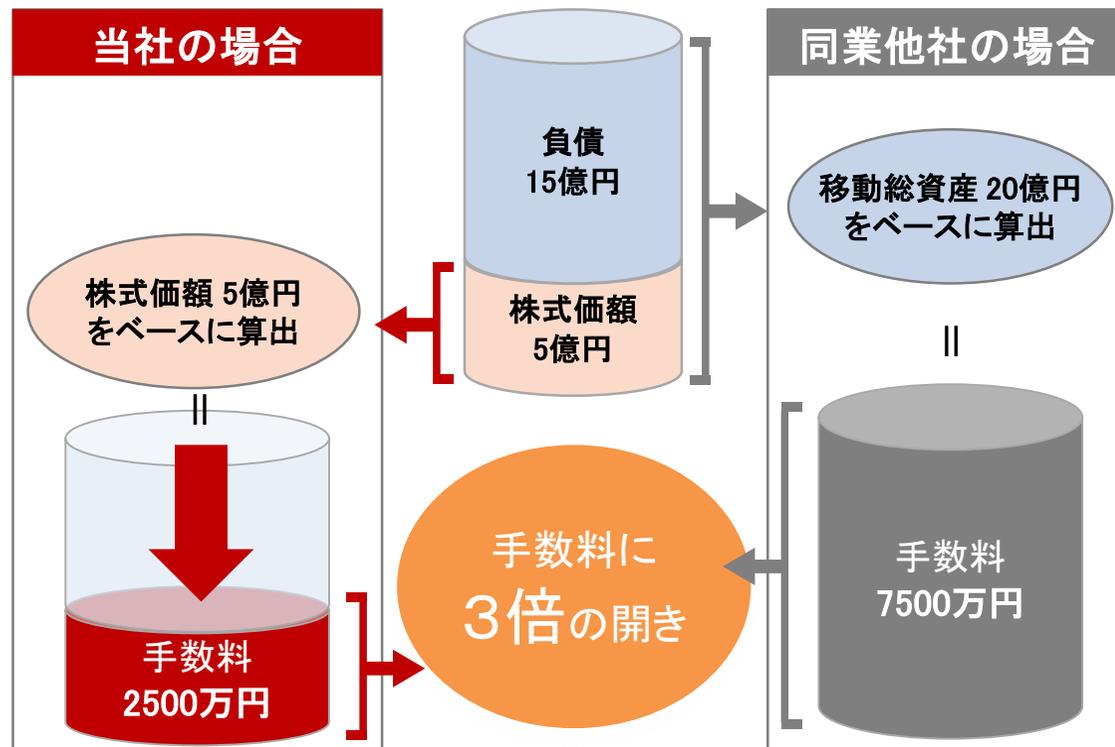


顧客納得性が高い手数料体系

(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

$$\begin{aligned}
 &5\text{億円} \times 5\% = 2500\text{万円} \\
 &+ (10\text{億円} - 5\text{億円}) \times 4\% = 2000\text{万円} \\
 &+ (20\text{億円} - 10\text{億円}) \times 3\% = 3000\text{万円} \\
 &\underline{\hspace{1.5cm}} \\
 &7500\text{万円}
 \end{aligned}$$



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)



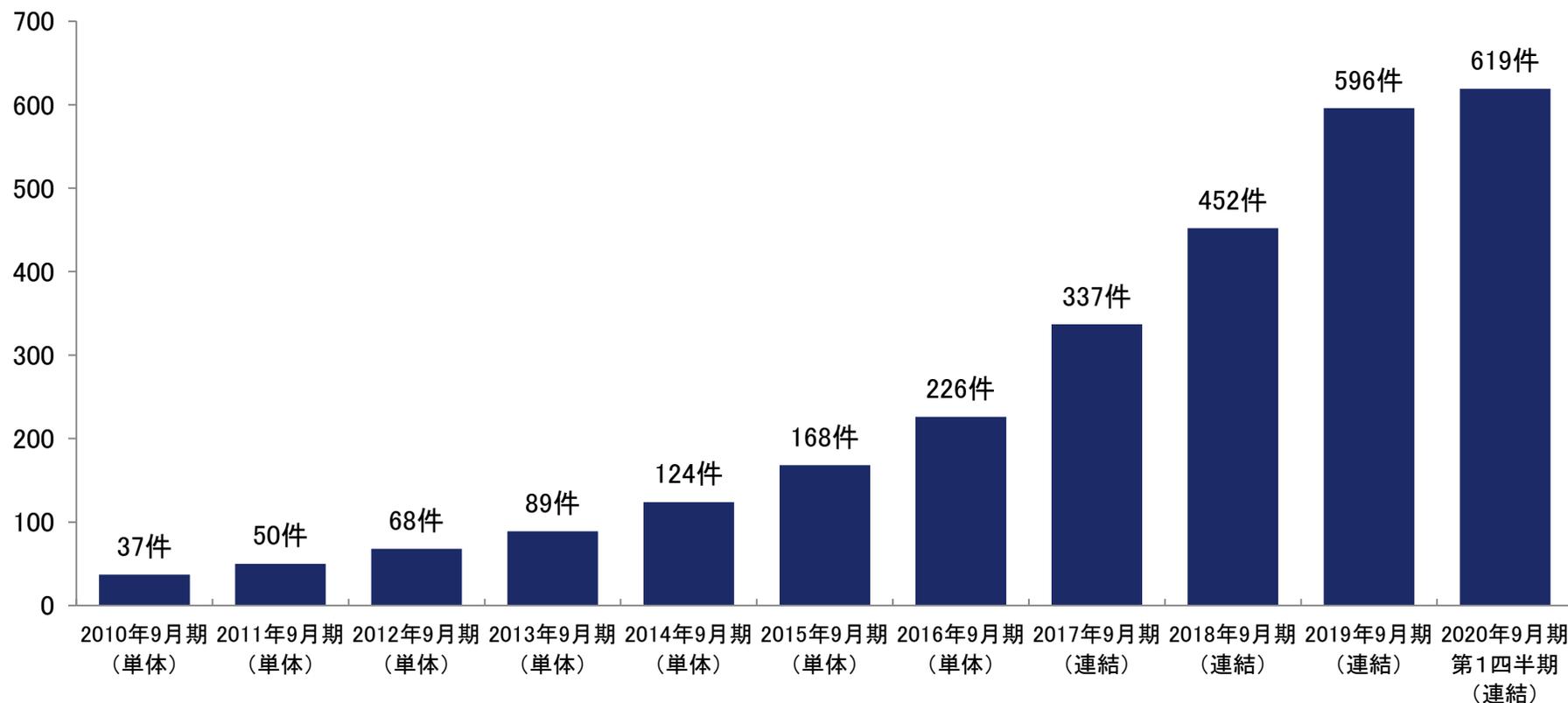


安定した成約実績

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。

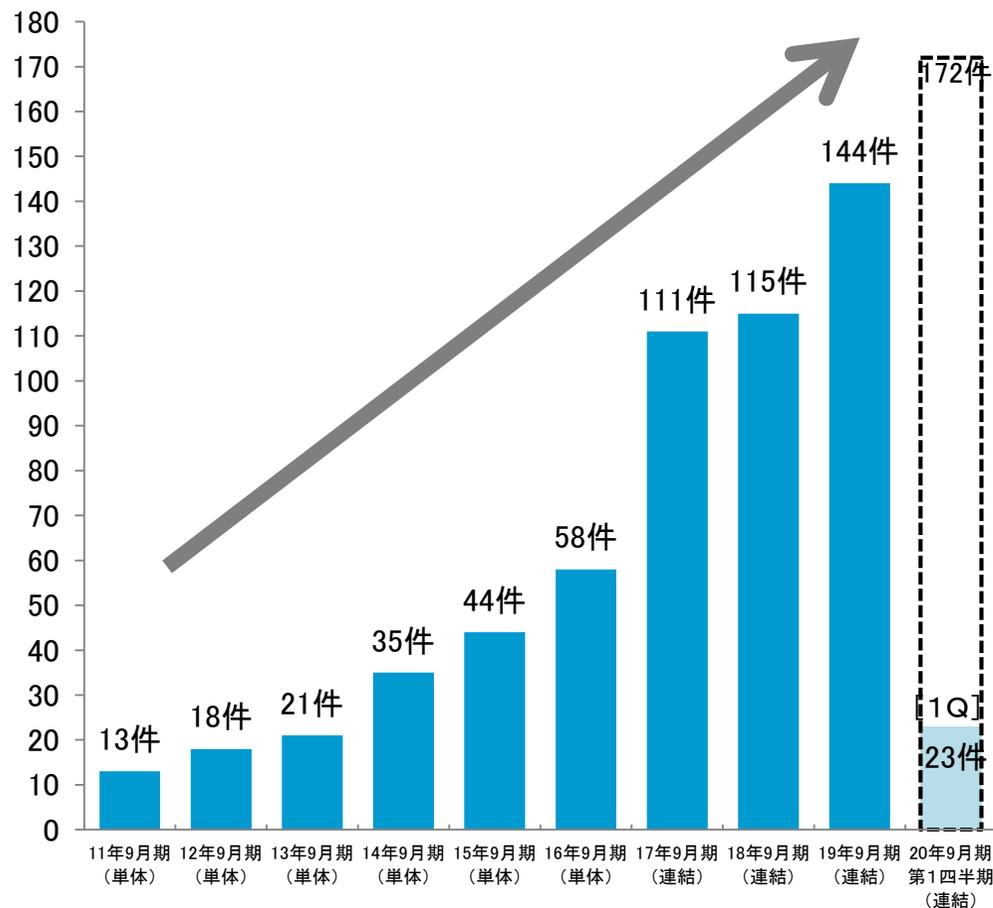
累積成約件数推移



IV 2020年9月期第1四半期実績と 2020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)	23	172	13.4%

成約件数推移



- ・前年同期比 $\Delta 20.7\%$
- ・当社単体で、前年同期を下回り、谷間の四半期となった。

【単体】

M&Aキャピタルパートナーズ 19件
(前年同期比 $\Delta 29.6\%$)

レコフ 4件 (前年同期比 $+100.0\%$)

・一方、受託案件数(単体)は、過去最高の274件(前年同期比 $+22.3\%$)と大きく増やし、大型案件も順調に進捗している。

・通期業績予想の達成に向けては、2Q以降で挽回できる見込み

2020年9月期 第1四半期 実績（連結）

売上高 **1,295百万円**（前年同期比 $\Delta 66.7\%$ ）

経常利益 **115百万円**（前年同期比 $\Delta 94.1\%$ ）

成約件数 **23件**（前年同期比 $\Delta 20.7\%$ ）

コンサルタント数 **128名**（前年同期比 $+16$ 名）

- ・グループ全体で、成約件数が前年同期を下回り、かつ大型案件が9件から1件に減少したことにより、前年同期の業績を大きく下回る結果となった。
- ・大型案件1件成約（前年同期比 $\Delta 88.9\%$ ）

- ・一方、受注残の参考指標となる前受金は、過去最高の466百万円（前年同期比 $+57.2\%$ ）と順調に積みあがっている。
- ・通期業績予想の達成に向けては、2Q以降で挽回できる見込み

2020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	1,038百万円	△69.8%	204百万円	△50.5%
経常利益	263百万円	△86.2%	△101百万円	—
成約件数	19件	△29.6%	4件	+100.0%
コンサルタント数	84名	+16名	44名	±0名

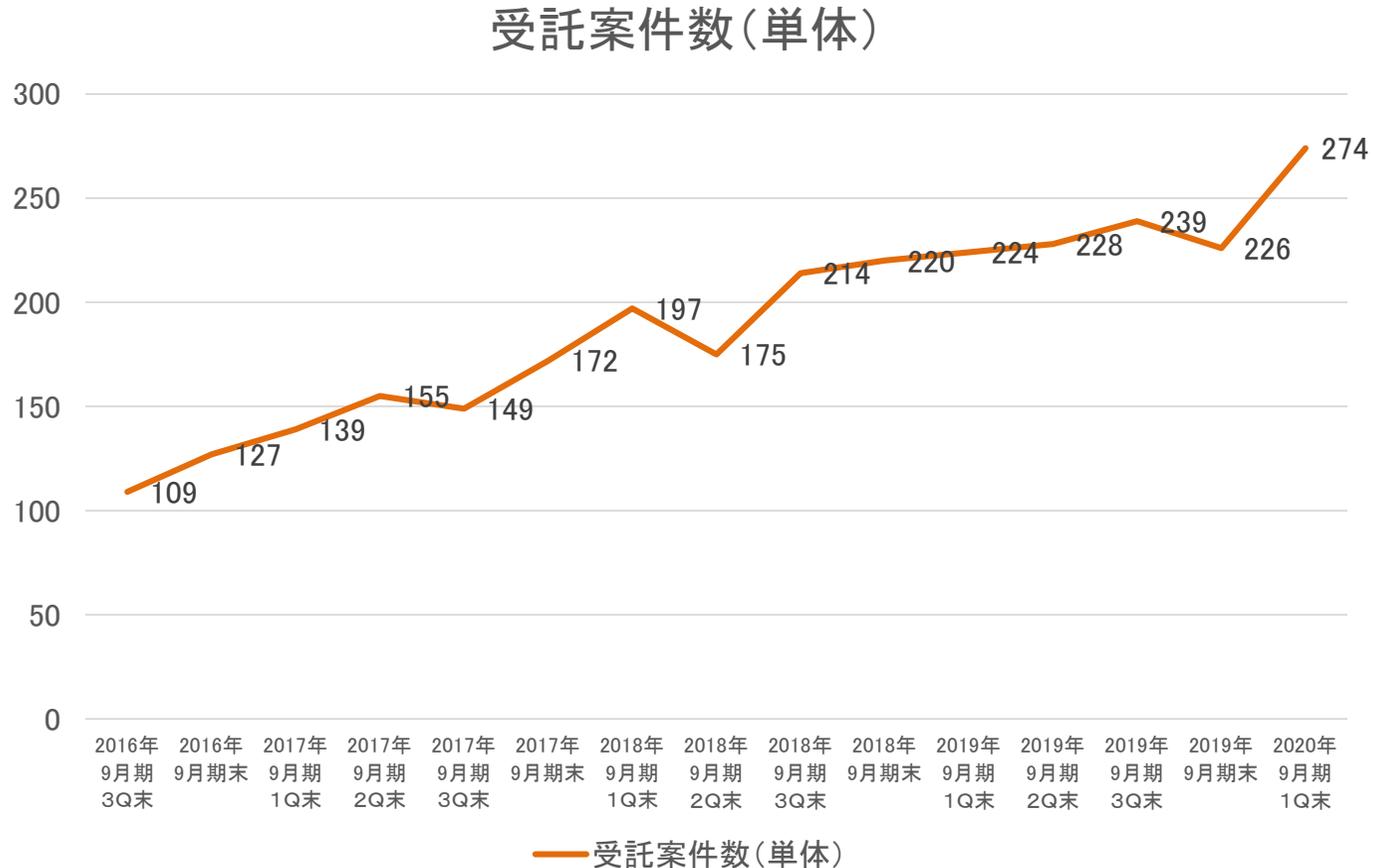
・成約件数が前年同期を下回り、かつ大型案件が7件から1件に減少したことにより、前年同期の業績を大きく下回る結果となった。
 ・大型案件1件成約

・大型案件が2件から0件に減少したことにより、前年同期の業績を大きく下回る結果となった。
 ・大型案件0件

※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。

※重要性の低いグループ会社については、記載を省略しております。

受託案件数(単体)の推移

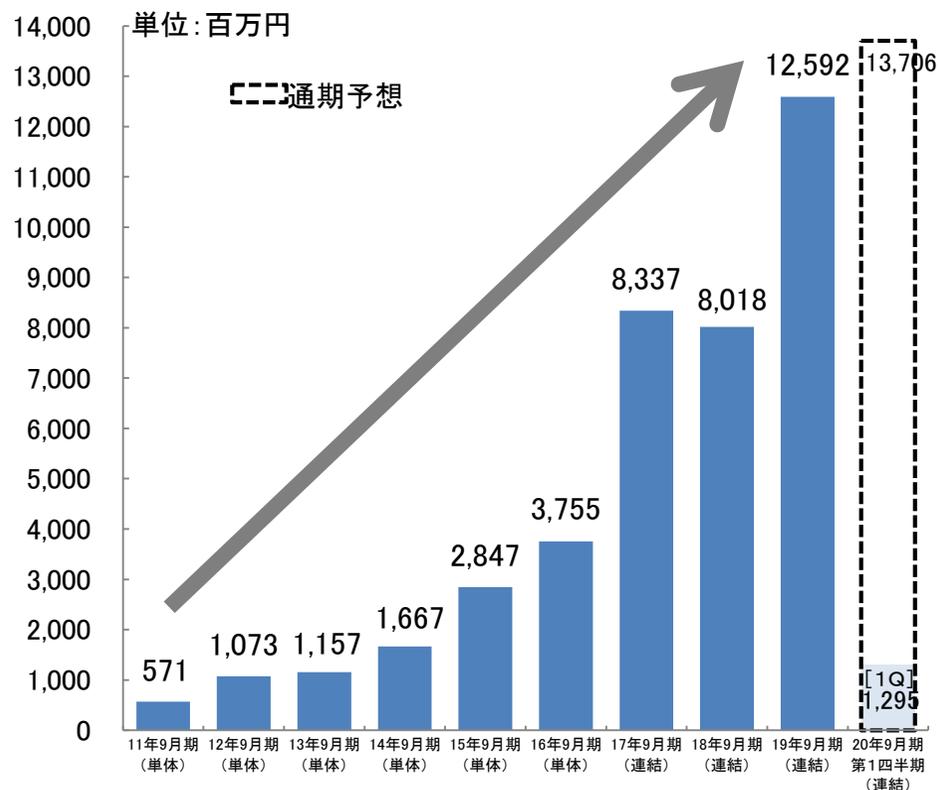


・受託案件数(単体)は、過去最高の274件(前年同期比+22.3%)と大きく増やし、大型案件も順調に進捗している。

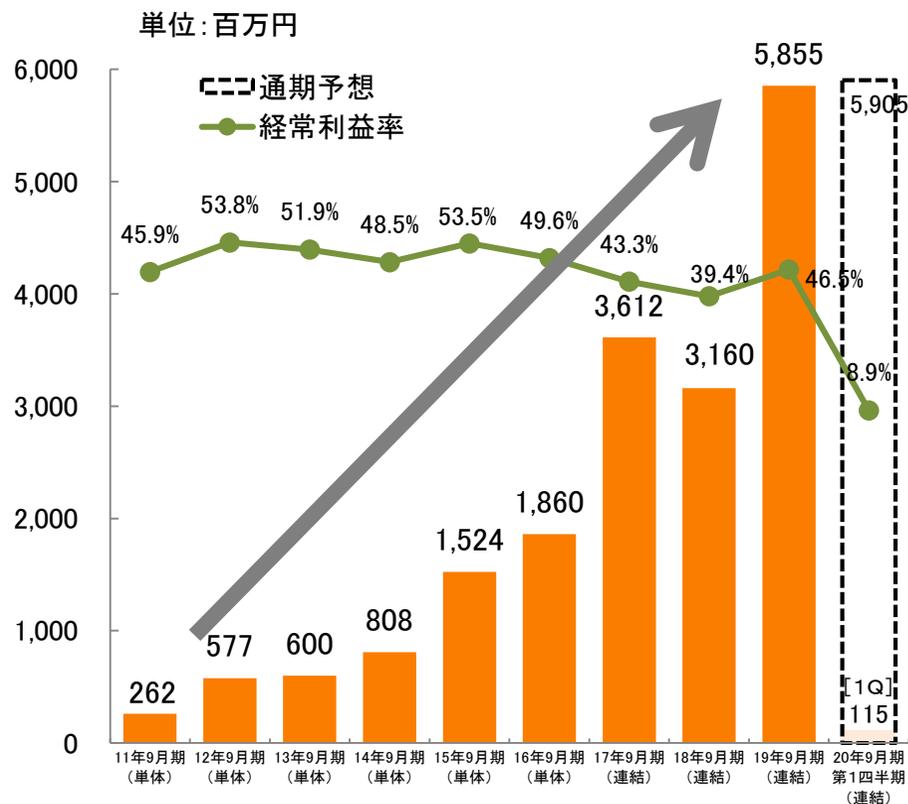
	第1四半期	通期予想	通期進捗率
売上高(連結)	1,295	13,706	9.5%
経常利益(連結)	115	5,905	1.9%

単位:百万円

売上高



経常利益



・新規上場の申請期(2013年9月期)から、前期は、**6年で10倍超の売上**となった。

(単位:百万円、下段は構成比)

	2019年9月期 第1四半期 (連結)	2020年9月期 第1四半期 (連結)		業績概要	2020年9月期 通期予想 (連結)
			前年同期比		
売上高	3,886 (100.0%)	1,295 (100.0%)	△66.7%	■ 大型案件1件成約にとどまる	13,706 (100.0%)
売上総利益	2,666 (68.6%)	715 (55.2%)	△73.2%	■ 減収の影響	
販売管理費	707 (18.2%)	600 (46.4%)	△15.1%	■ 広告宣伝費 +53 ■ 役員賞与引当金繰入△162	
営業利益	1,958 (50.4%)	114 (8.8%)	△94.2%	■ 減収の影響	5,900 (43.0%)
経常利益	1,959 (50.4%)	115 (8.9%)	△94.1%		5,905 (43.1%)
当期純利益	1,334 (34.3%)	13 (1.1%)	△99.0%		4,054 (29.6%)
成約件数	29	23	△20.7%	■ 当社単体で谷間の四半期	172
従業員数	148	172	+16.2%		

貸借対照表の概要

(単位:百万円、下段は構成比)

	2019年9月期末 (連結)	2020年9月期 第1四半期末 (連結)		
			増減額	業績概要
流動資産	18,627 (88.1%)	16,150 (87.3%)	△2,477	■ 現預金 △2,043
固定資産	2,504 (11.9%)	2,355 (12.7%)	△148	■ 繰延税金資産 △87 ■ のれん △48 (のれん償却)
資産合計	21,131 (100.0%)	18,506 (100.0%)	△2,625	
流動負債	3,714 (17.6%)	1,051 (5.7%)	△2,662	■ 未払法人税等 △1,762 ■ 未払金 △754
固定負債	212 (1.0%)	230 (1.2%)	+18	
負債合計	3,926 (18.6%)	1,281 (6.9%)	△2,644	
純資産合計	17,205 (81.4%)	17,224 (93.1%)	+19	
負債・純資産 合計	21,131 (100.0%)	18,506 (100.0%)	△2,625	

株式時価総額の推移

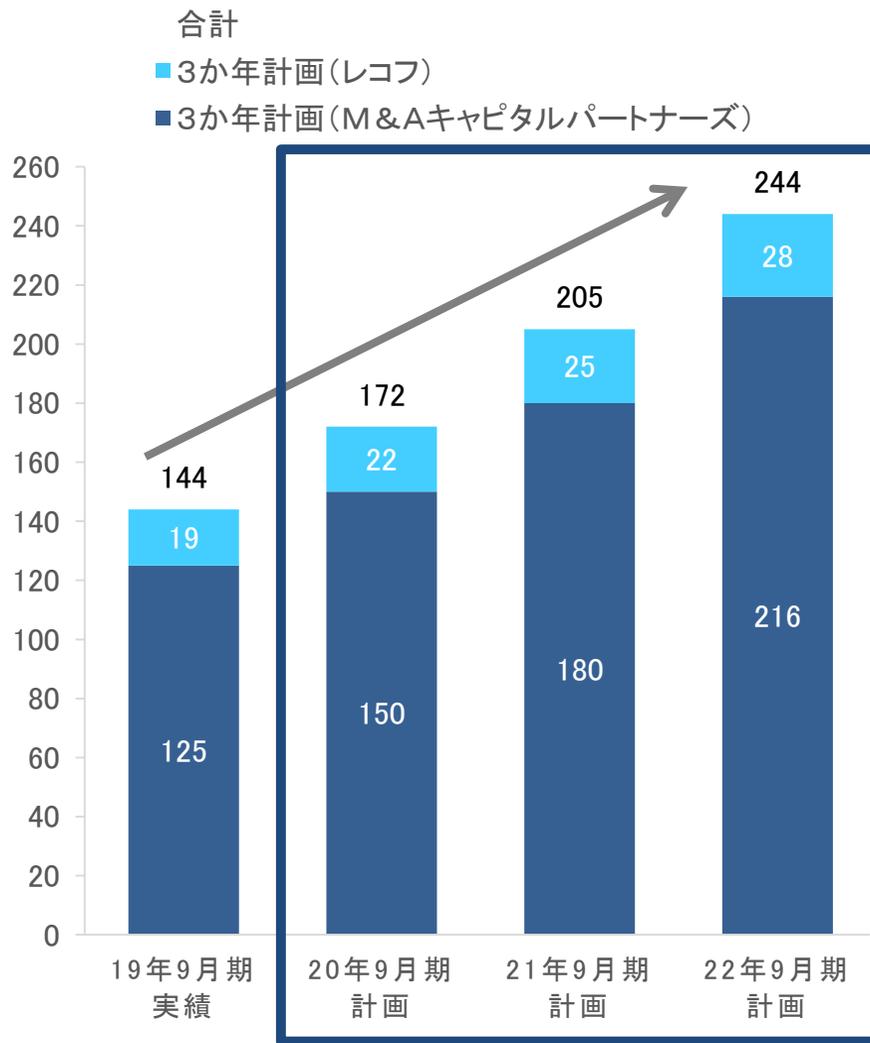
単位：億円



・新規上場(2013年11月)から、6年で約10倍の時価総額となっている。

V 成長戦略

成約件数 3か年計画(2020年9月期～2022年9月期)



【成約件数】

＜M&Aキャピタルパートナーズ＞

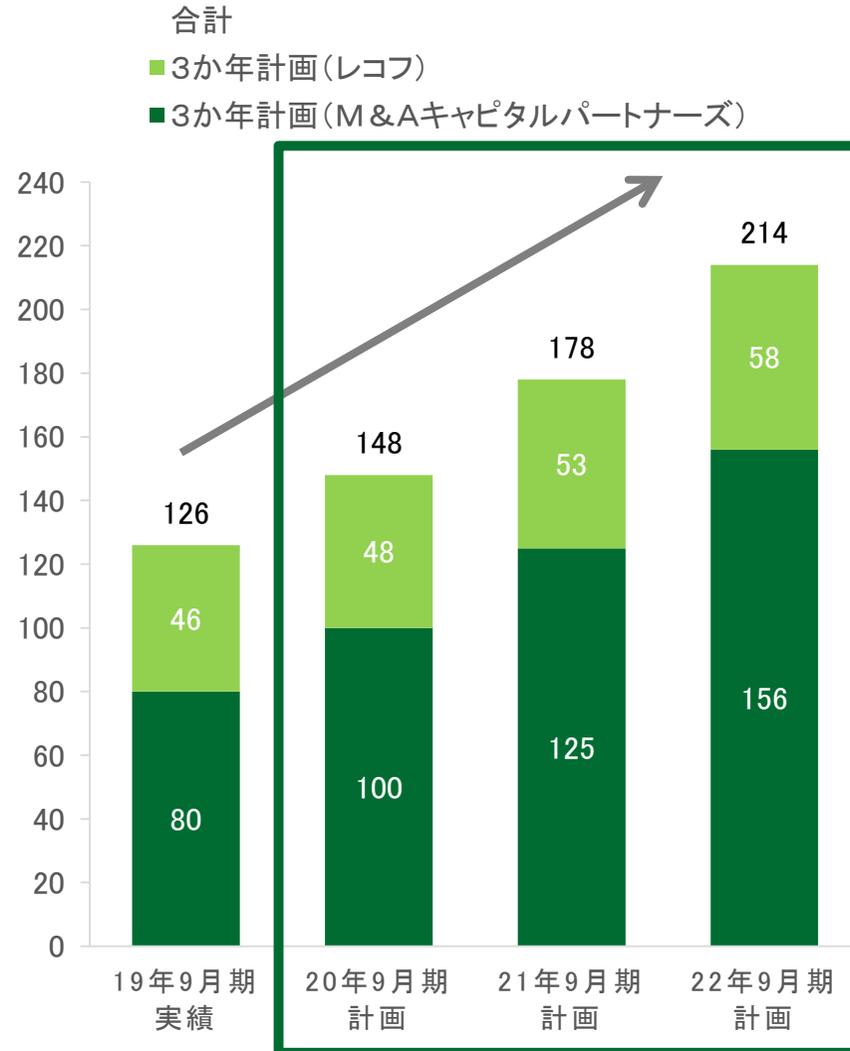
平均 年20%増

＜レコフ＞

平均 年10%増

を堅持してまいります。

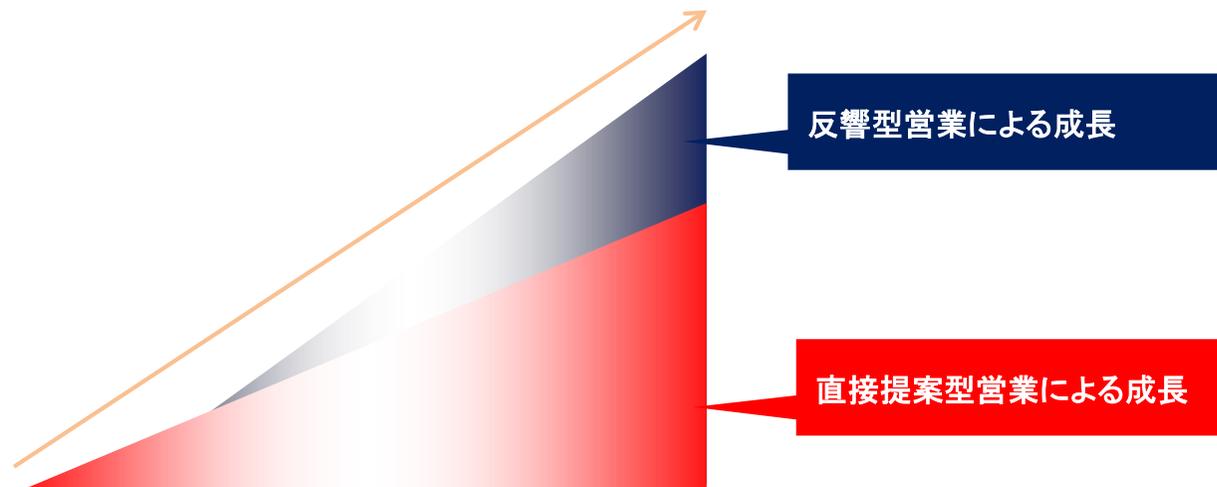
コンサルタント数 3か年計画 (2020年9月期～2022年9月期)



【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10%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（テレビCM、紹介、セミナー、WEB等）の強化



<テレビCMの放映>

【TBS系「報道特集」】

- ・2019年10月より、**全国ネットのTBS系「報道特集」**での放映を開始。

【テレビ東京系「ワールドビジネスサテライト」】

- ・2018年8月より、放映を継続。
- ・2019年10月より、**新たにCMを追加制作。**



＜紹介ネットワークの強化・拡大＞

【みずほ銀行との提携推進】

- ・中小企業の事業承継ニーズへの支援を強化するため、2019年8月より、みずほ銀行と当社との間で、業務提携契約を締結し、提携を推進。
- ・みずほ銀行が当社に対し、M&Aによる事業承継ニーズがある中小企業の紹介を行ない、今後拡大・多様化が見込まれる中小企業の承継ニーズに対し、きめ細やかなサービスを提供していく。

【地方銀行・税理士・会計士・証券会社との連携強化】

- ・2019年9月期より、地方銀行との提携強化を積極的に推進。
- ・税理士・会計士・証券会社においても、引き続き、提携強化を継続。

<セミナー>

【大規模M&Aセミナーの開催の継続強化】

2019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・名古屋・大阪・福岡		前期に続き、東京および地方都市での開催の継続強化	

<WEB>

【ホームページからの問合せ増加のための施策の継続強化】

- ・WEB広告
- ・SEO対策(WEB検索上位の維持)
- ・ホームページのリニューアル

2019年9月期 セミナー開催実績

2019年9月期 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12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
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)	170名
2019年2月6日	同	同(大阪会場)	380名
2019年2月13日	同	同(福岡会場)	200名
2019年3月19日	同	同(東京会場)	550名
2019年7月24日	M&Aセミナー	日経BP総研 経営フォーラム(東京会場)	800名
2019年8月1日	同	同(大阪会場)	300名
2019年8月20日	同	同(福岡会場)	120名
2019年8月28日	同	同(名古屋会場)	200名

2020年9月期 第1四半期 セミナー開催実績

2020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
2019年10月24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)	160名
2019年11月5日	同	同(大阪会場)	330名
2019年11月7日	同	同(福岡会場)	140名
2019年11月14日	同	同(東京会場)	820名

<東洋経済新報社 経営者フォーラム>

【東京会場】



【大阪会場】



2020年9月期 第2四半期 セミナー開催予定

2020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
2020年2月18日	M&Aセミナー	日経産業新聞フォーラム(大阪会場)
2020年2月27日	同	同(福岡会場)
2020年3月5日	同	同(名古屋会場)
2020年3月11日	同	同(東京会場)

【基調講演】 「永続的成長のための『脱創業家』の事業継承」

株式会社おやつカンパニー 会長 松田 好旦氏

2019年8月

レコフ ベトナム現地法人を設立

ベトナム進出8周年を機に現地法人を設立し、日越間のクロスボーダーを強化

レコフは2011年10月にベトナムへ進出し、日越間のクロスボーダー案件を成約してきました。昨今、現地顧客企業から日本企業への売却や資本提携の相談を直接いただくようになり、現地での情報収集力、ネットワーク、ブランド力を一層強化するために、現地法人を設立しました。



※ベトナム進出8周年および現地法人設立の記念パーティを2019年10月にホーチミンにて開催し、現地顧客企業、日系顧客企業、弁護士・会計士など120名を超える方々に参加いただきました。

2019年3月

レコフデータによる「M&Aフォーラム」事務局事業の譲受

中立的なM&Aインフラとしてのブランド力を向上させ、セミナー事業の収益拡充

※M&Aフォーラムとは、内閣府経済社会総合研究所の『M&A 研究会』の報告を受け、M&Aの発展と普及を促す活動を行う場として2005年に発足。

レコフデータ

- M&Aデータベースの提供
- MARR Onlineによる情報発信
- 人材育成のためのセミナー開催
- メディアへの情報提供



M&Aフォーラム

- M&Aフォーラム賞の運営
 - M&A人材育成塾(実践基礎講座)の運営
- 延べ実績：約960社
約1,430名



MALP (M&Aリーダーシップ・プログラム)

人材育成塾を進化させた、プロフェッショナルな講師陣による上級講座
(※11月に6講座を開講)

【MARR Online (M & A情報・データサイト)】 URL: <https://www.marr.jp/>

2019年12月1日実施の株式分割(2分割)に際し、現行の株主優待制度の対象(1単元以上保有の株主様)および内容(クオカード3,000円分)の変更を一切行なわず、維持いたします。

それに伴い、新たに、株式分割後の最低投資単位を保有の株主様も優待の対象となりますので、実質的な制度拡充となります。

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



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。