



M&Aキャピタルパートナーズ株式会社 合同個人投資家セミナー資料

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2月25日

<i>I</i>	会社概要と事業内容	・・・	2
<i>II</i>	事業環境	・・・	8
<i>III</i>	当社の強み	・・・	12
<i>IV</i>	実績と見通し	・・・	21
<i>V</i>	成長戦略	・・・	26
<i>VI</i>	まとめ	・・・	31

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	東京証券取引所マザーズ（証券コード:6080） 
所在地	東京都千代田区麴町3-5-2 ビュレックス麴町10階
事業内容	M&Aアドバイザー／仲介
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(2013年12月31日現在)
従業員数	22名(2013年12月31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

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	東京都新宿区西新宿にM&A仲介業務を事業目的として設立
2006年	第1号案件として健康食品通信販売会社のM&Aを成約
2007年	本社を東京都千代田区麴町三丁目に移転
2008年	M&Aセミナー開催によるマーケティング活動を開始
2011年	第50号案件として業務用食品卸会社のM&Aを成約
2013年	東京証券取引所マザーズに上場

事業内容

M&A(企業の買収・合併・資本提携など)の仲介事業を主たる業務としている。

特徴

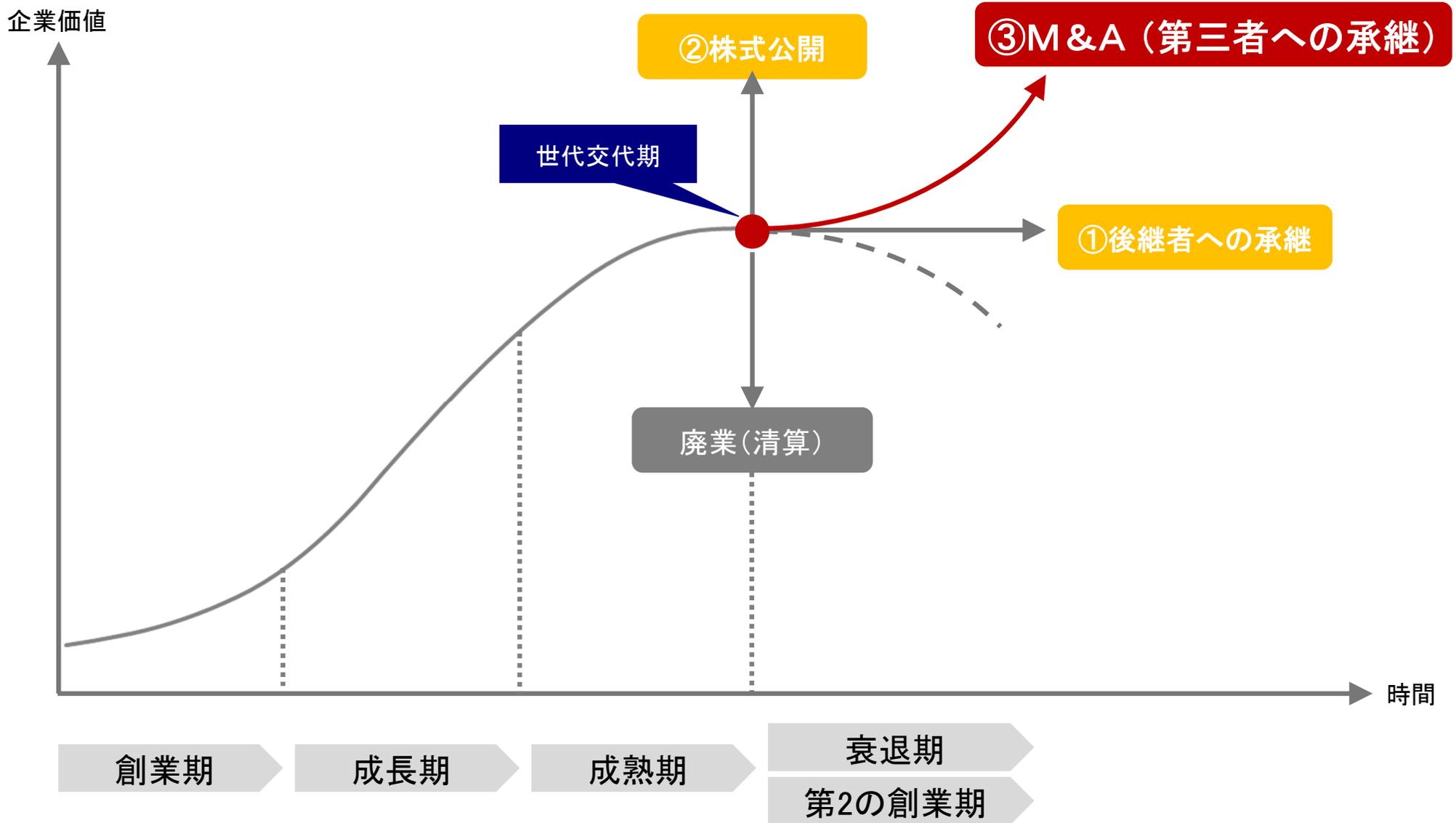
事業承継M&Aが中心。事業の引継ぎに悩みを抱え、又は清算を考えているオーナー経営者に対し、M&Aによる問題解決を提案し、実現までサポート。

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



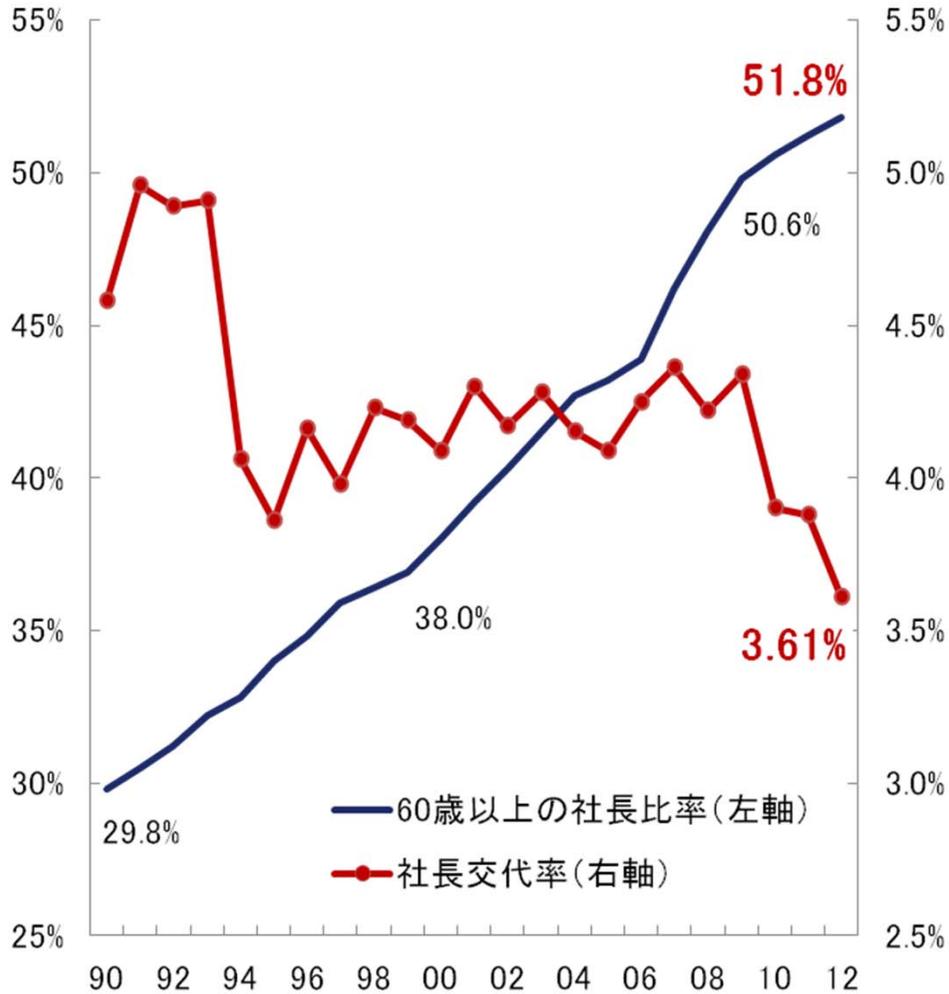
資本承継の比較

	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
①承継(社員)	<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"> ■ 株式の買収資金の不足 ■ 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

II 事業環境

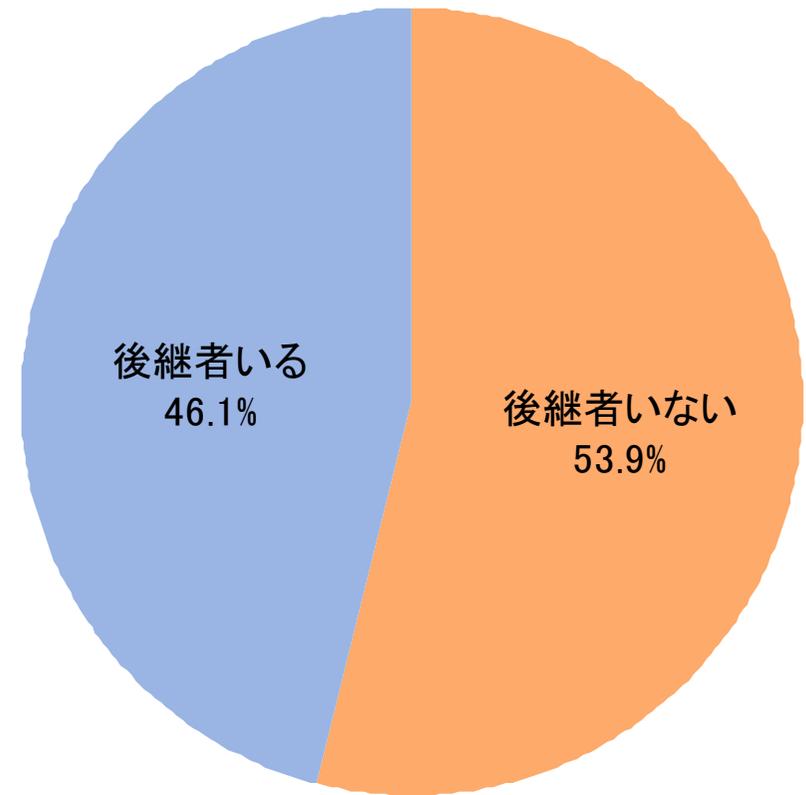
社長の高齢化が進む一方で、後継者不足の企業が過半数を占める

60歳以上の社長の比率



(出所) 帝国データバンク「全国社長分析」

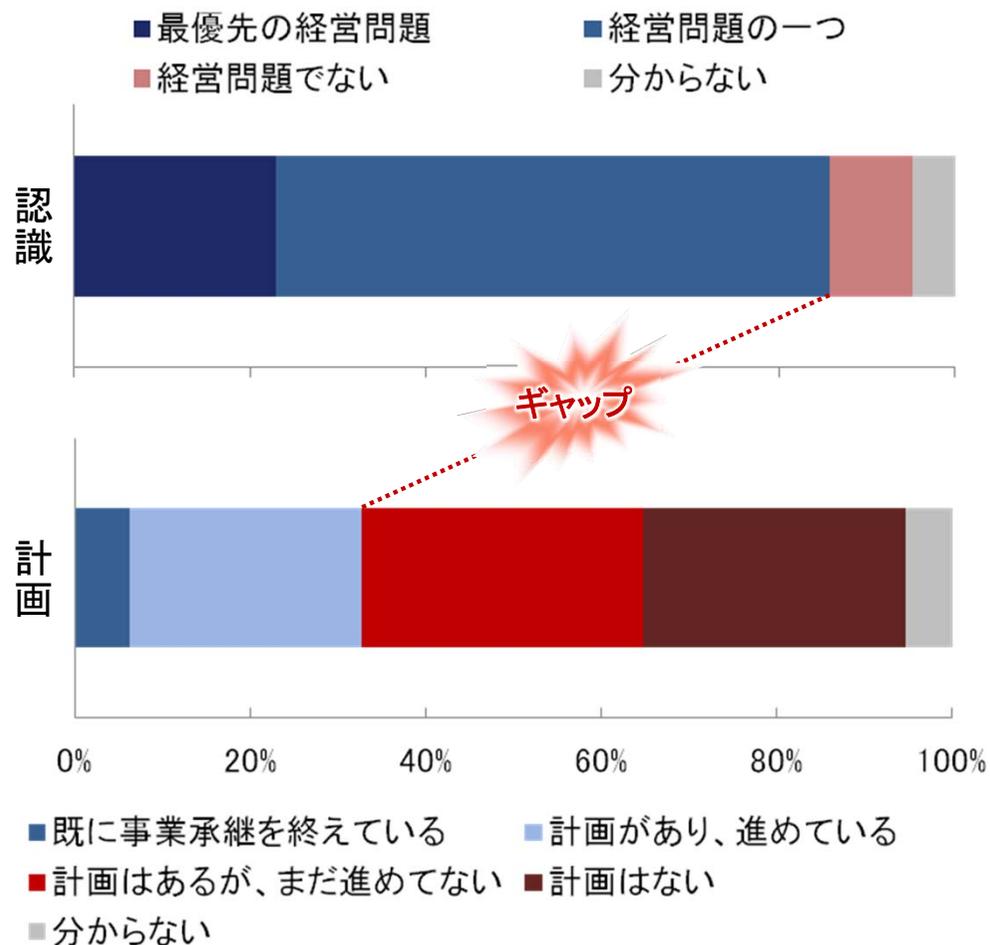
社長が60歳以上の企業における後継者



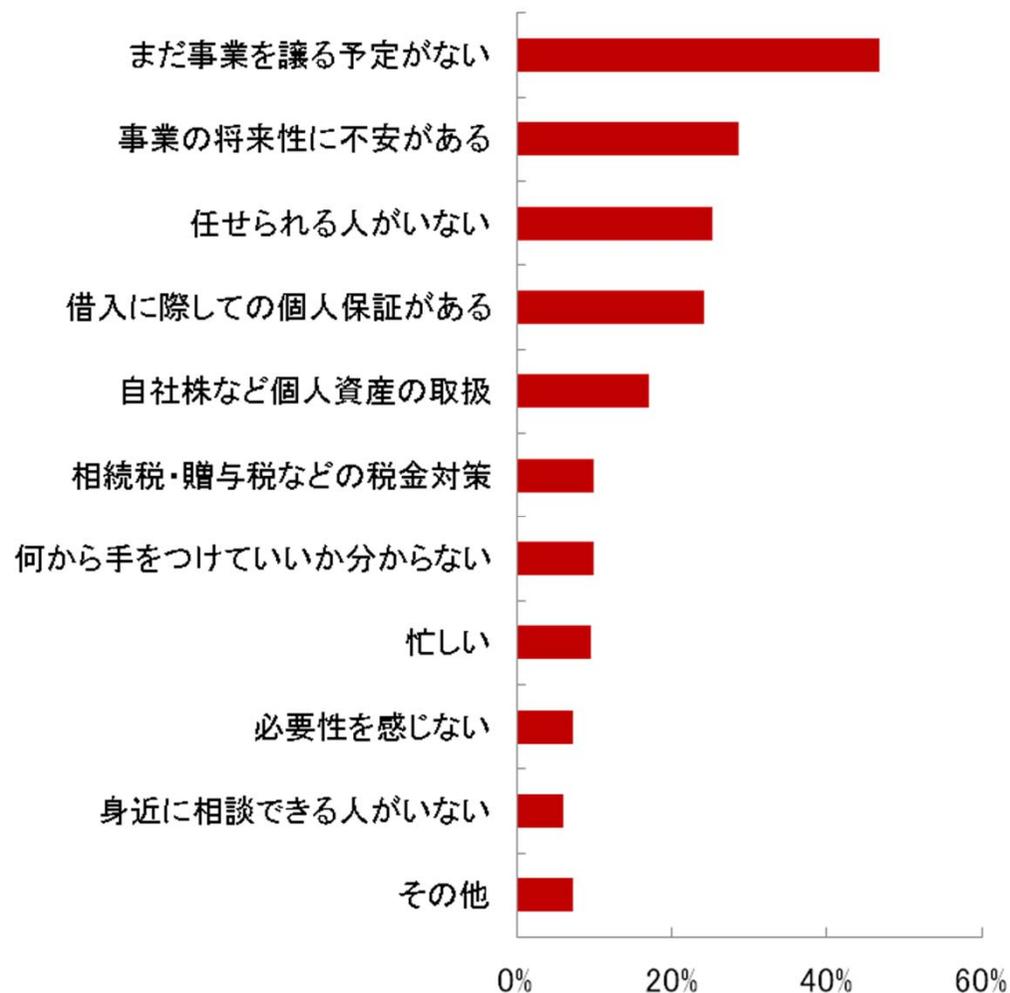
(出所) 帝国データバンク「第2回全国オーナー企業分析」

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

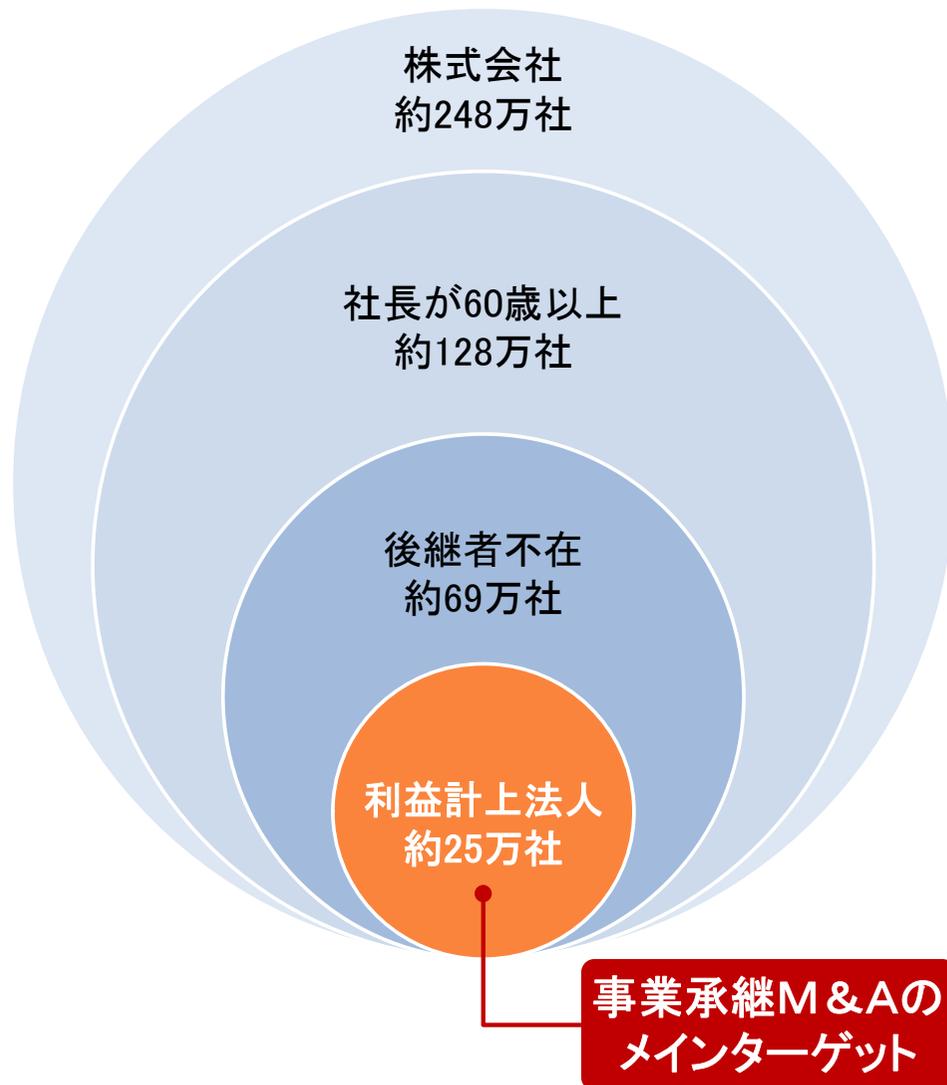


事業承継の計画を進めていない／計画がない理由



(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



競争環境

事業承継M&Aのターゲットは**25万社程度**と推計

2013年の当社仲介実績は27件、**最大手でも116件**

市場の飽和はまだ先で、**緩やかな競争環境が続く見通し**

人員増加により、一定割合で**成約件数を伸ばす**ことが可能

収益性を維持しながら**成長を継続できる**可能性が高い

(出所) 帝国データバンク「全国社長分析」、「第2回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



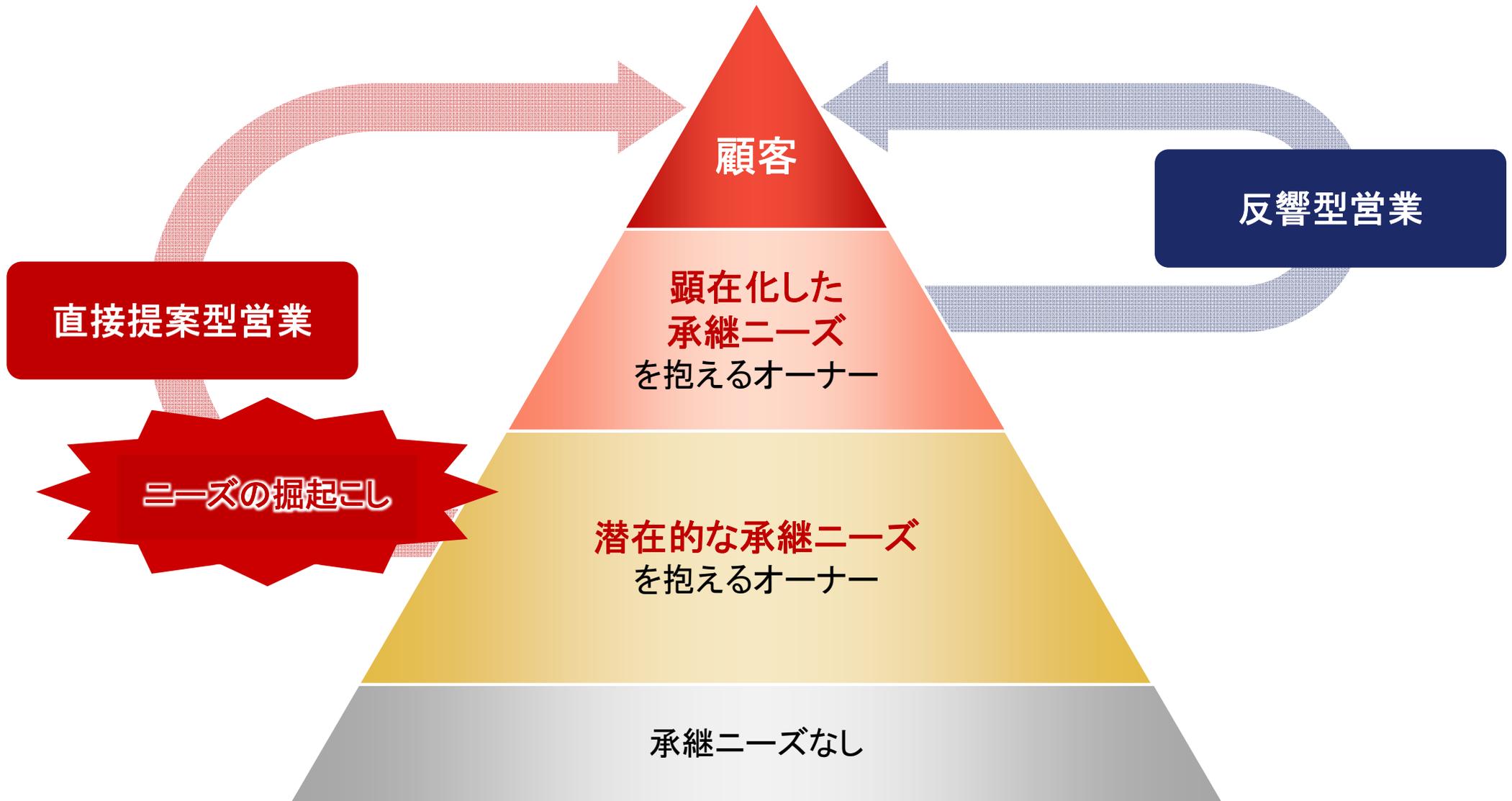
POINT 3

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

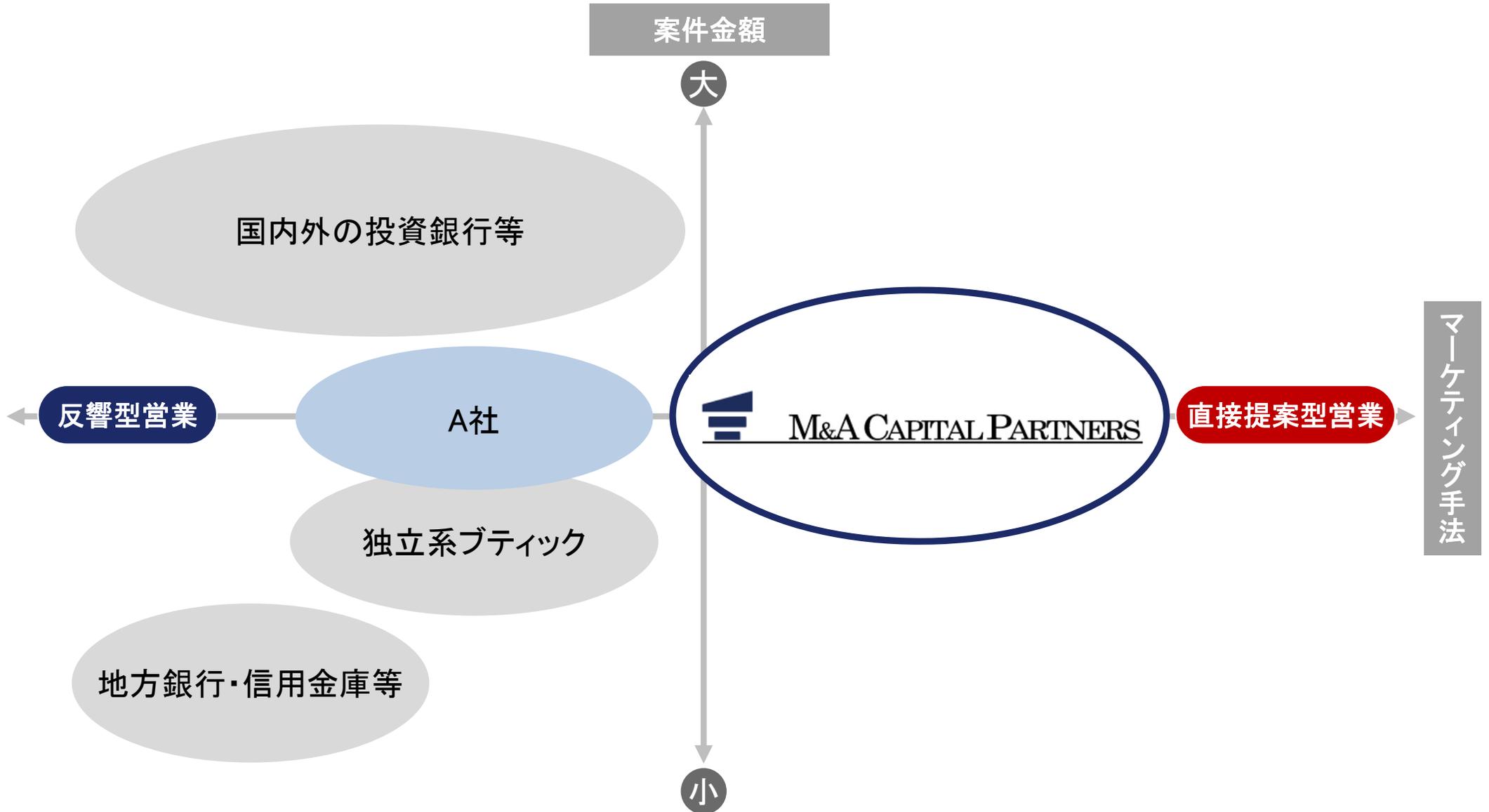
直接提案型営業と反響型営業の2つの営業アプローチの違い

	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"> ■ 大規模セミナーの開催 ■ 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 ■ 金融機関・士業などからの紹介
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"> ■ 競合が少ない 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 競合が多い
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 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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、同業他社との競争は限定的





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	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

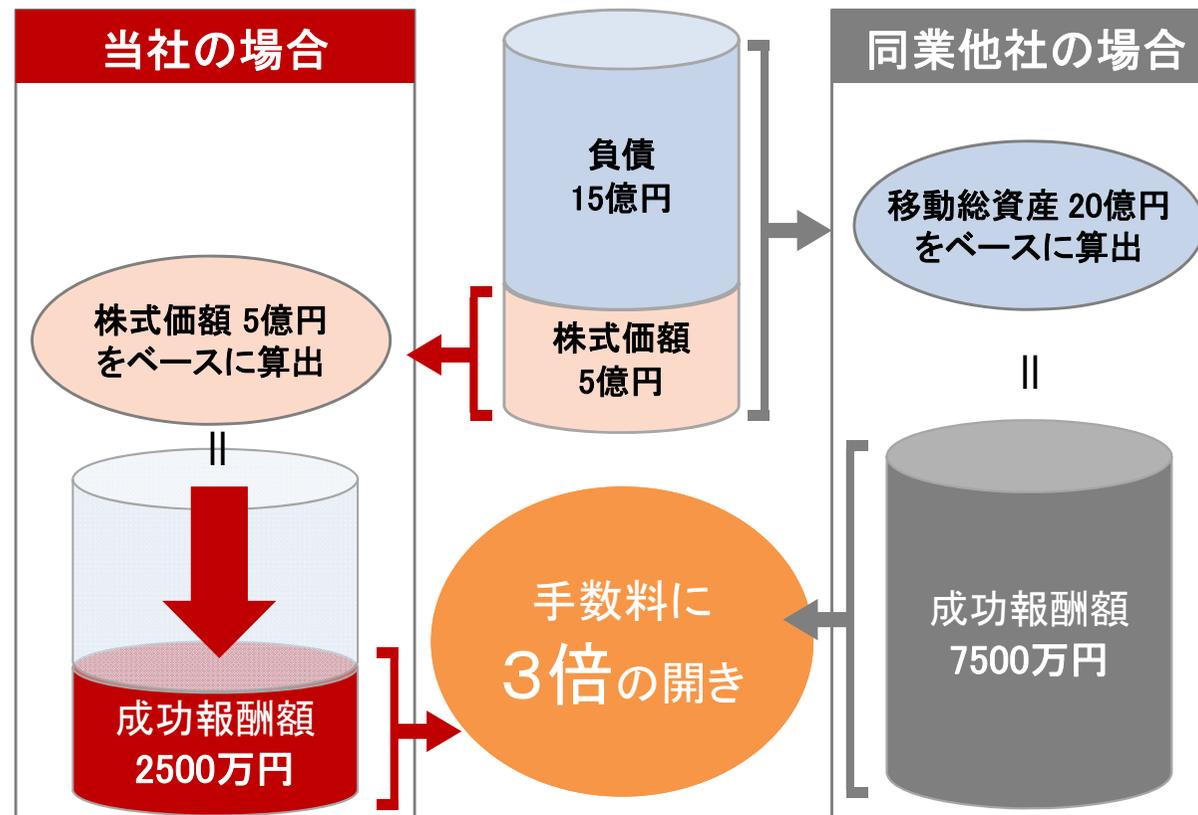


顧客納得性が高い手数料体系

(2) 株式価額ベースの成功報酬(手数料)を採用

- ・M&A仲介会社の成功報酬額は、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
- ・成功報酬(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

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



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

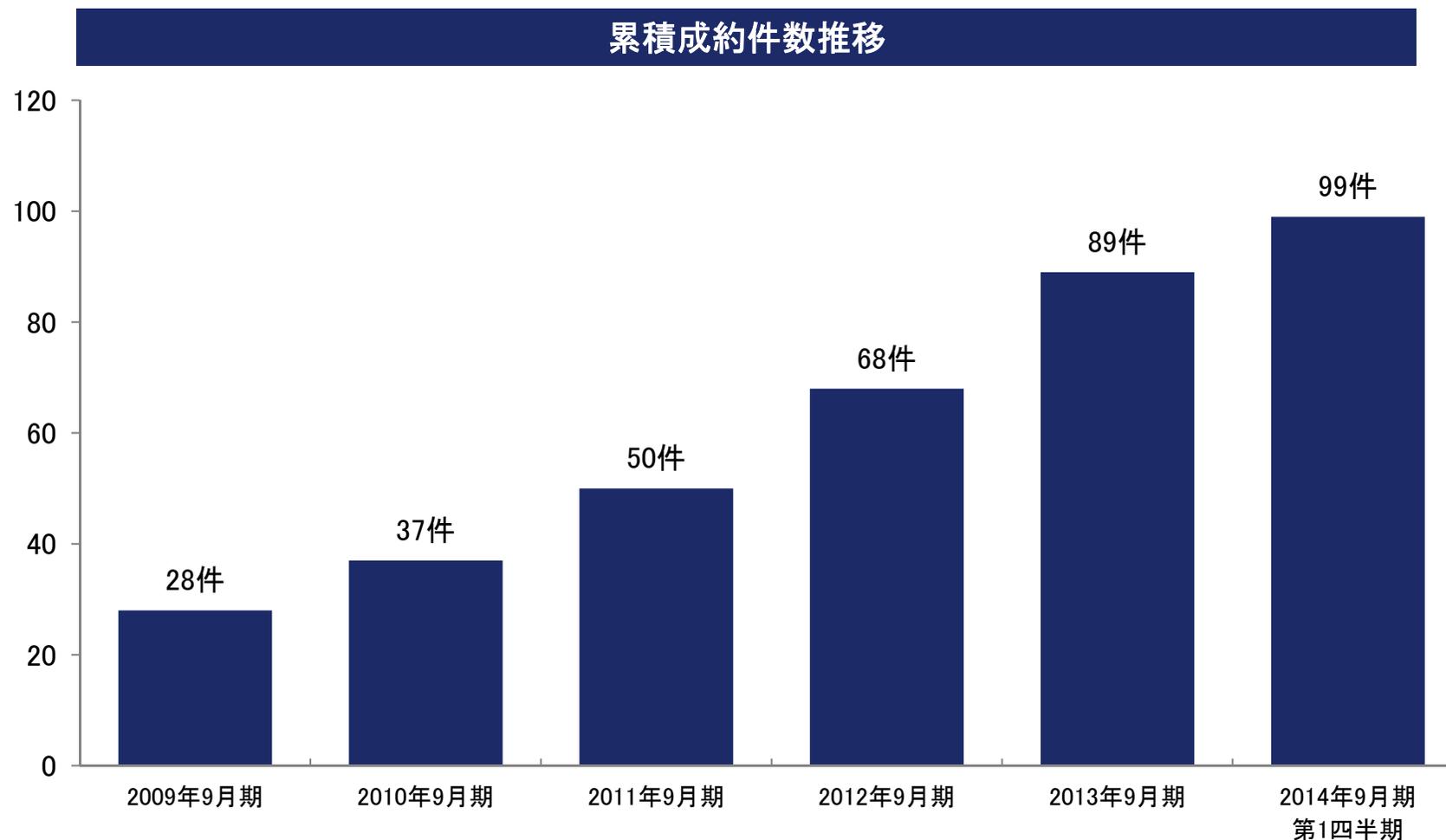
業界全体の手数料水準が下がり、**事業承継M&Aを検討するオーナーの増加**が期待される(マーケット拡大)





安定した成約実績

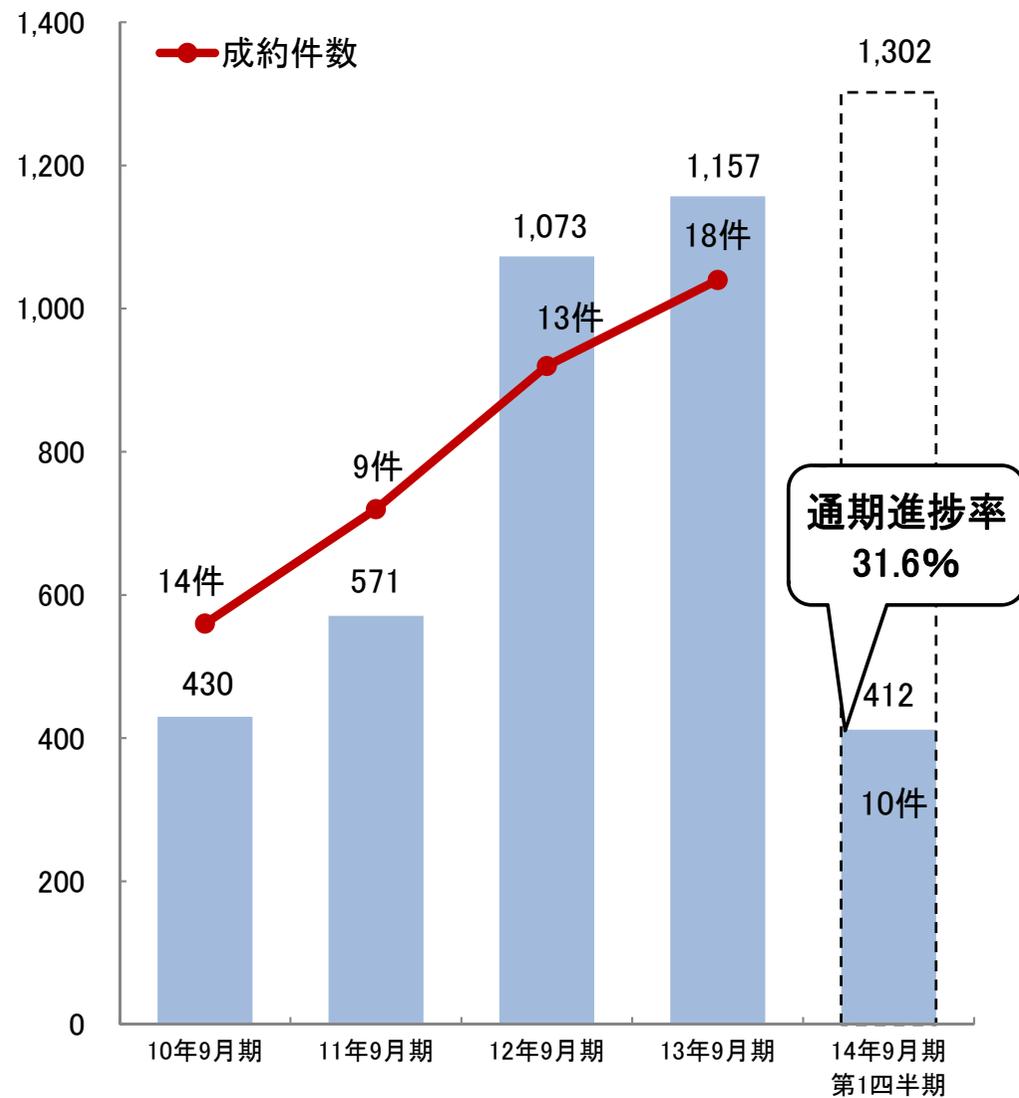
株式譲渡または事業譲渡による、中堅・中小企業の「**事業承継M&Aの提案・助言**」に注力し、安定した成約実績を積み重ねてきた。



IV 実績と見通し

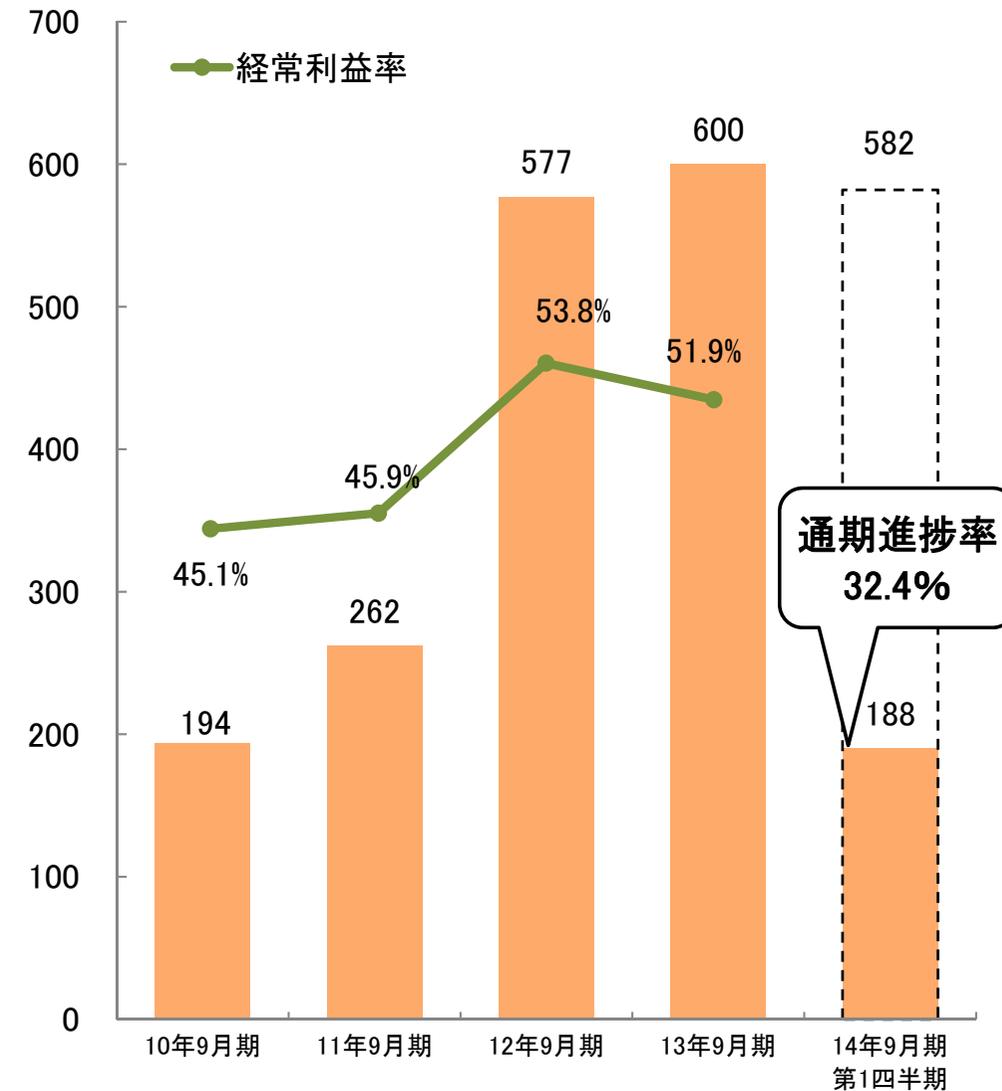
売上高

単位:百万円

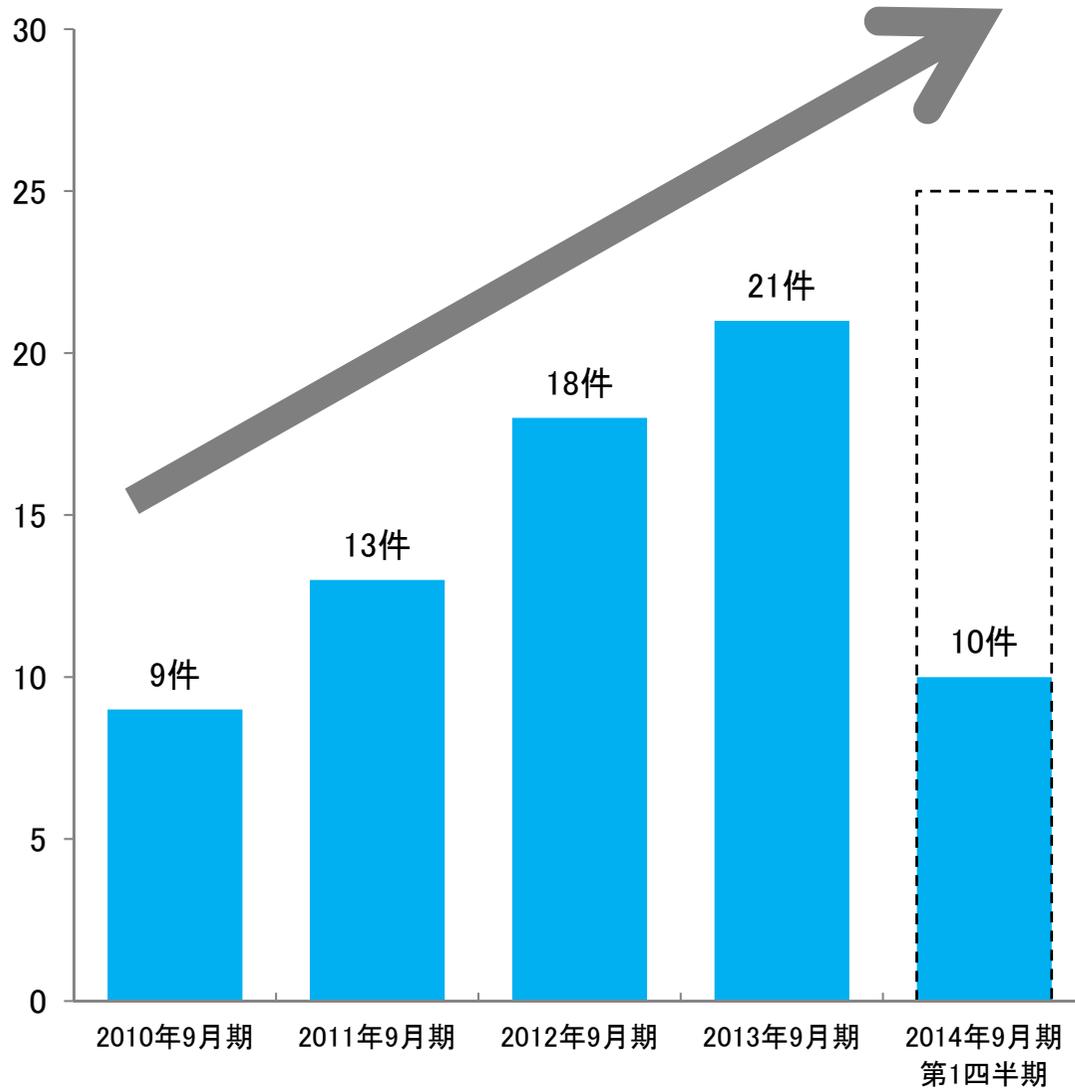


経常利益

単位:百万円



成約件数推移



(要因)

- ・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)

	2012年9月期	2013年9月期		2014年9月期 通期予想	
			前年同期比		業績概要
売上高	1,073 (100.0%)	1,157 (100.0%)	+ 7.8%	■ 成約件数増加	1,302 (100.0%)
売上総利益	780 (72.7%)	838 (72.5%)	+ 7.5%	■ 増収効果を楽しむ	
販売管理費	201 (18.7%)	237 (20.5%)	+ 18.2%	■ 採用費、セミナー開催費の増加	
営業利益	579 (54.0%)	601 (51.9%)	+ 3.8%	■ 増収効果を楽しむ	582 (44.8%)
経常利益	577 (53.8%)	600 (51.9%)	+ 3.9%		582 (44.8%)
当期純利益	301 (28.1%)	331 (28.6%)	+ 9.8%		347 (26.7%)
成約案件数	18	21	+16.7%	■ 過去最高の成約件数	
従業員数	16	21	+31.3%	■ 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)

	2012年9月期末	2013年9月期末		
			増減額	主な増減要因
流動資産	1,290 (99.2%)	1,638 (99.4%)	+347	■ 現預金 + 326
固定資産	9 (0.8%)	9 (0.6%)	0	
資産合計	1,300 (100.0%)	1,648 (100.0%)	+347	
流動負債	502 (38.6%)	533 (32.4%)	+30	■ 未払金 + 20
固定負債	44 (3.4%)	29 (1.8%)	▲ 14	■ 借入金返済 ▲ 14
負債合計	546 (42.0%)	562 (34.2%)	+16	
純資産合計	754 (58.0%)	1,085 (65.8%)	+331	■ 利益剰余金 +331
負債・純資産合計	1,300 (100.0%)	1,648 (100.0%)	+347	

V 成長戦略

直接提案型営業

競争環境

潜在市場は十分大きく、同業他社との競合は少ない

施策

コンサルタント数の増加により、**成約件数を伸ばす。**

組織的な教育システムにより**中途採用者の即戦力化**を図る

コンサルタントの採用継続

年25%増

成約件数の増加

年20%増

反響型営業

コンサルタントの育成には一定の時間を要する。**成長を加速させる**ために、反響型営業にも注力

競争環境

上場によるブランド力の向上が期待できる

施策

Webの強化

セミナーの定期開催

金融機関や税理士事務所等の士業からの紹介

2014年9月期 セミナー開催実績

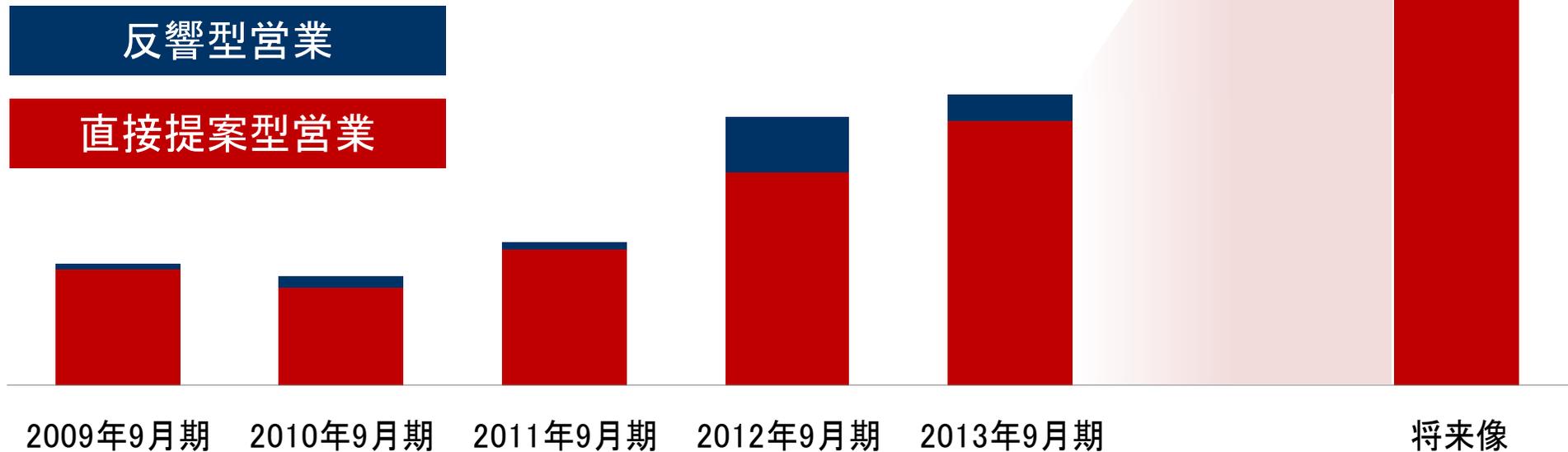


2013年 11月21日	日経トップリーダー 特別セミナー	「企業経営における継承するものと、しないもの」 基調講演: パソナグループ 南部代表
2013年 12月18日	介護業界 経営者セミナー	「M&Aから考える介護事業の在り方」
2014年 2月6日	上場記念 特別セミナー	「ハウステンボス 再生の軌跡」 基調講演: エイチ・アイ・エス 澤田会長

二つの成長ドライバーにより飛躍を図る

営業人員強化による**直接提案型営業**の深耕
 上場後のブランド力向上による**反響型営業**の伸長

MOthers
 株式上場を機に**成長加速**



基本方針

- ・当社は現在、成長段階であり、今後の成長戦略に必要不可欠な人材採用、マーケティング活動などへの成長投資を第一優先とし、将来の事業成長と経営基盤の強化のため、適正な内部留保を行う。
- ・業績向上、安定成長を通じて、中長期的な株価の上昇による企業価値の最大化を目指す。

VI まとめ

・事業承継M&Aの市場規模は大きい**ため**、人材の採用継続により、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**する。



・直接提案型営業に加え、反響型営業の強化により、飛躍を**図**る。

・顧客納得性の高い**手数料**体系を普及させ、より多くの中堅・中小企業オーナーの事業承継M&Aに**貢献**する。

クライアントへの最大貢献と
全従業員幸せを求め
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。