



M&A CAPITAL PARTNERS

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



2015年2月24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
------------	-------	-----	----

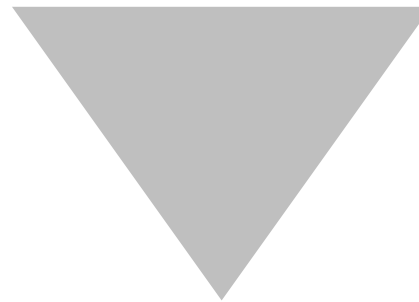
<i>IV</i>	実績と見通し	・・・	22
-----------	--------	-----	----

<i>V</i>	成長戦略	・・・	27
----------	------	-----	----

<i>VI</i>	まとめ	・・・	36
-----------	-----	-----	----

I 会社概要と事業内容

2013年11月20日
東京証券取引所 マザーズに新規上場



2014年12月15日
東京証券取引所 市場第一部に市場変更
いたしました

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	440,937千円(2014年12月31日現在)
従業員数	29名(2014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10月	東京都新宿区西新宿にM & A仲介事業を事業目的として設立
2006年1月	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2月	本社を東京都千代田区麴町三丁目に移転
2008年12月	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9月	第50号案件として業務用食品卸会社のM & Aを成約
2013年11月	東京証券取引所マザーズに新規上場
2014年1月	第100号案件として調剤薬局運営会社のM & Aを成約
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

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

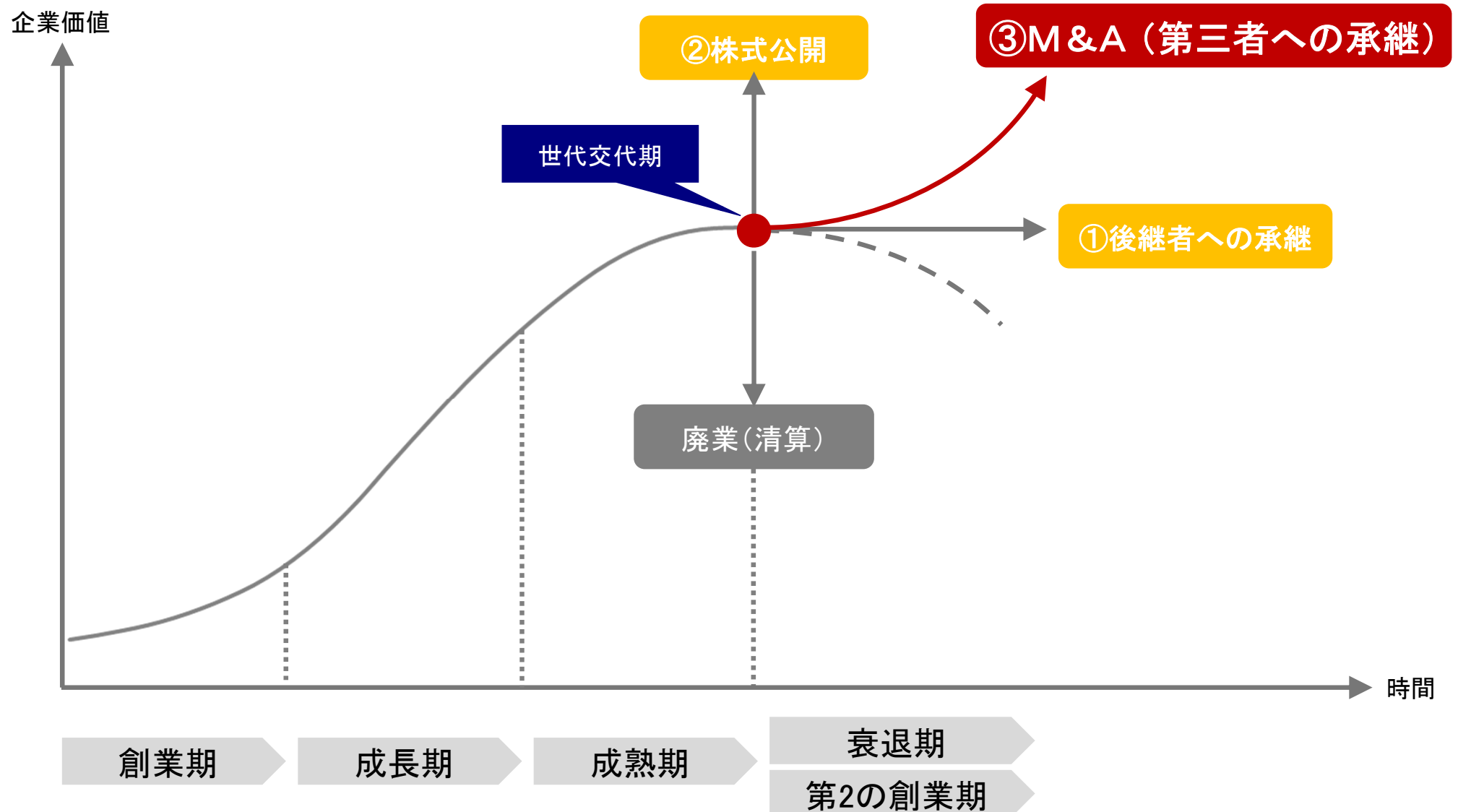
事業承継M & Aが中心。事業の引継ぎに悩みを抱え、又は清算を考えているオーナー経営者に対し、M & Aによる問題解決を提案し、実現までサポート。

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



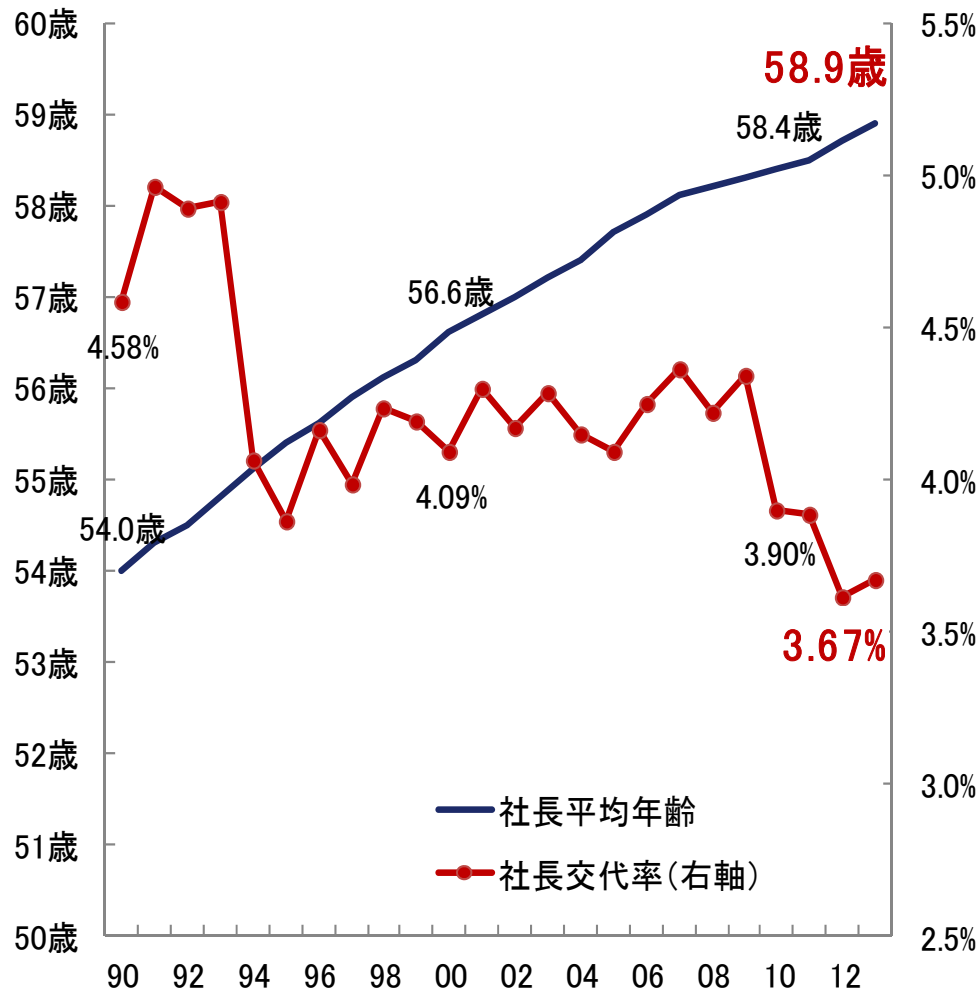
資本承継の比較

	メリット	デメリット
清算・廃業	■ 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
①承継(社員)	■ 事業の分かる役員・社員に引継	■ 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	■ 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

II 事業環境

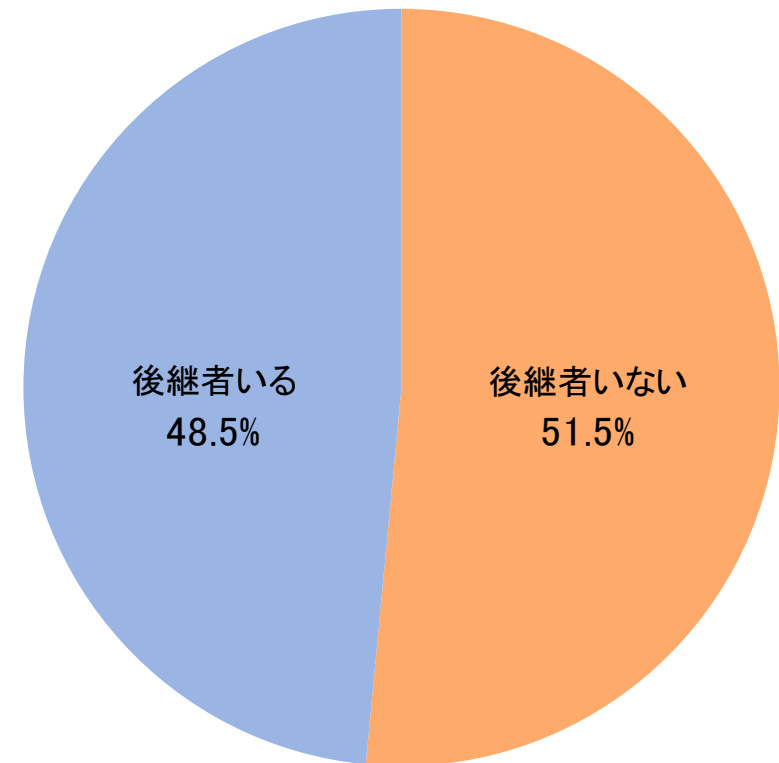
社長の高齢化が進む一方で、後継者不足の企業が過半数を占める

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」

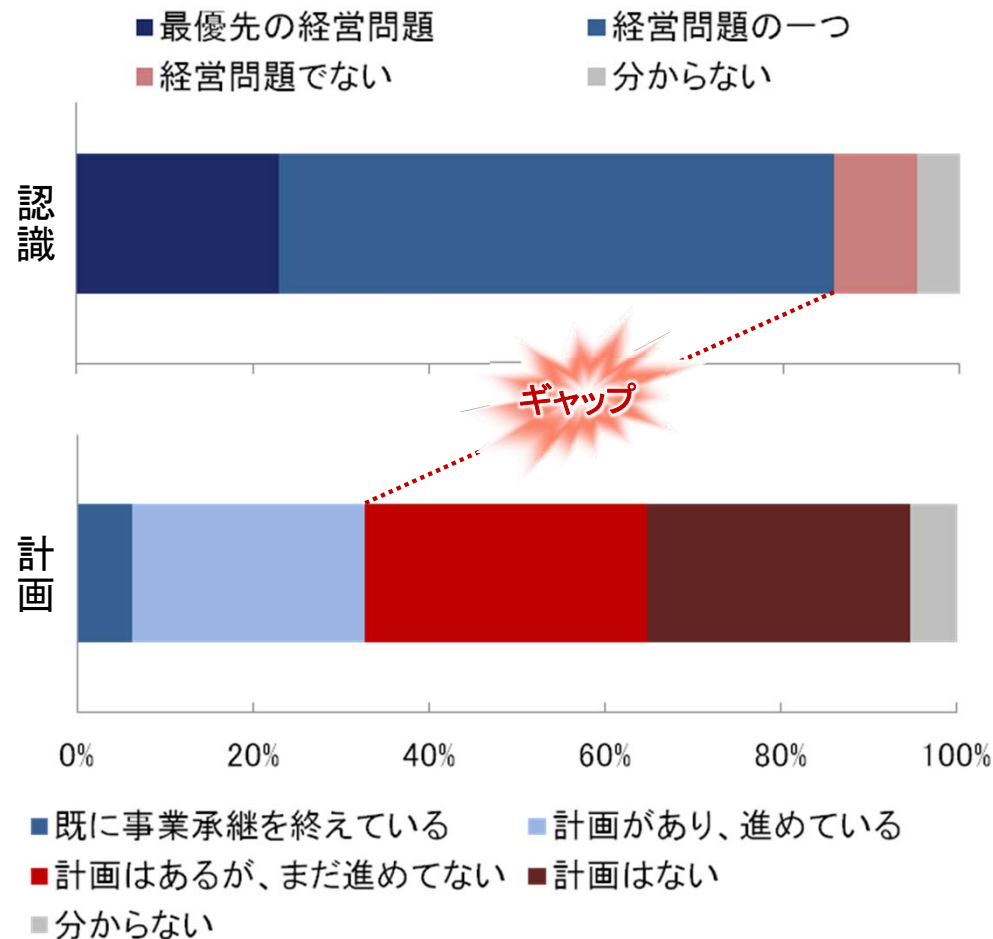
社長が60歳以上の企業における後継者



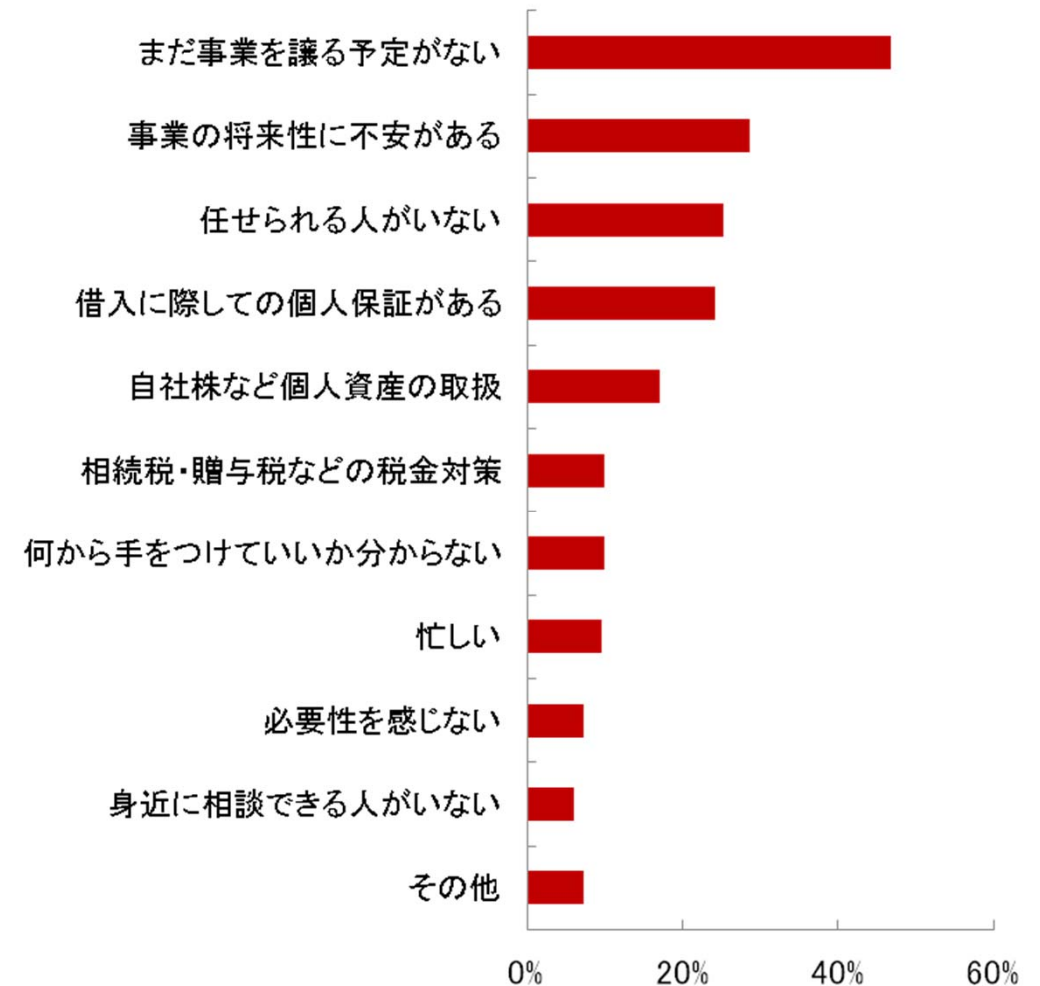
(出所) 帝国データバンク「全国オーナー企業分析」

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

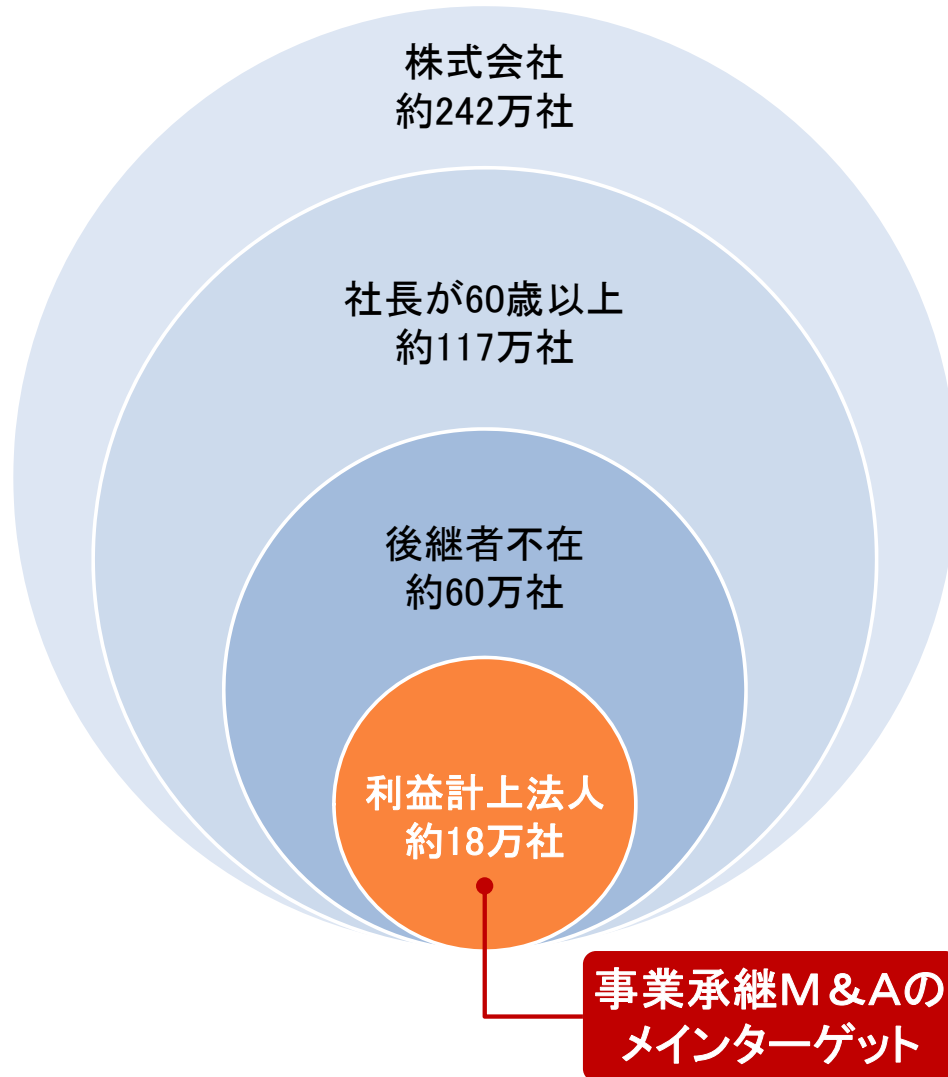


事業承継の計画を進めていない／計画がない理由



(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 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



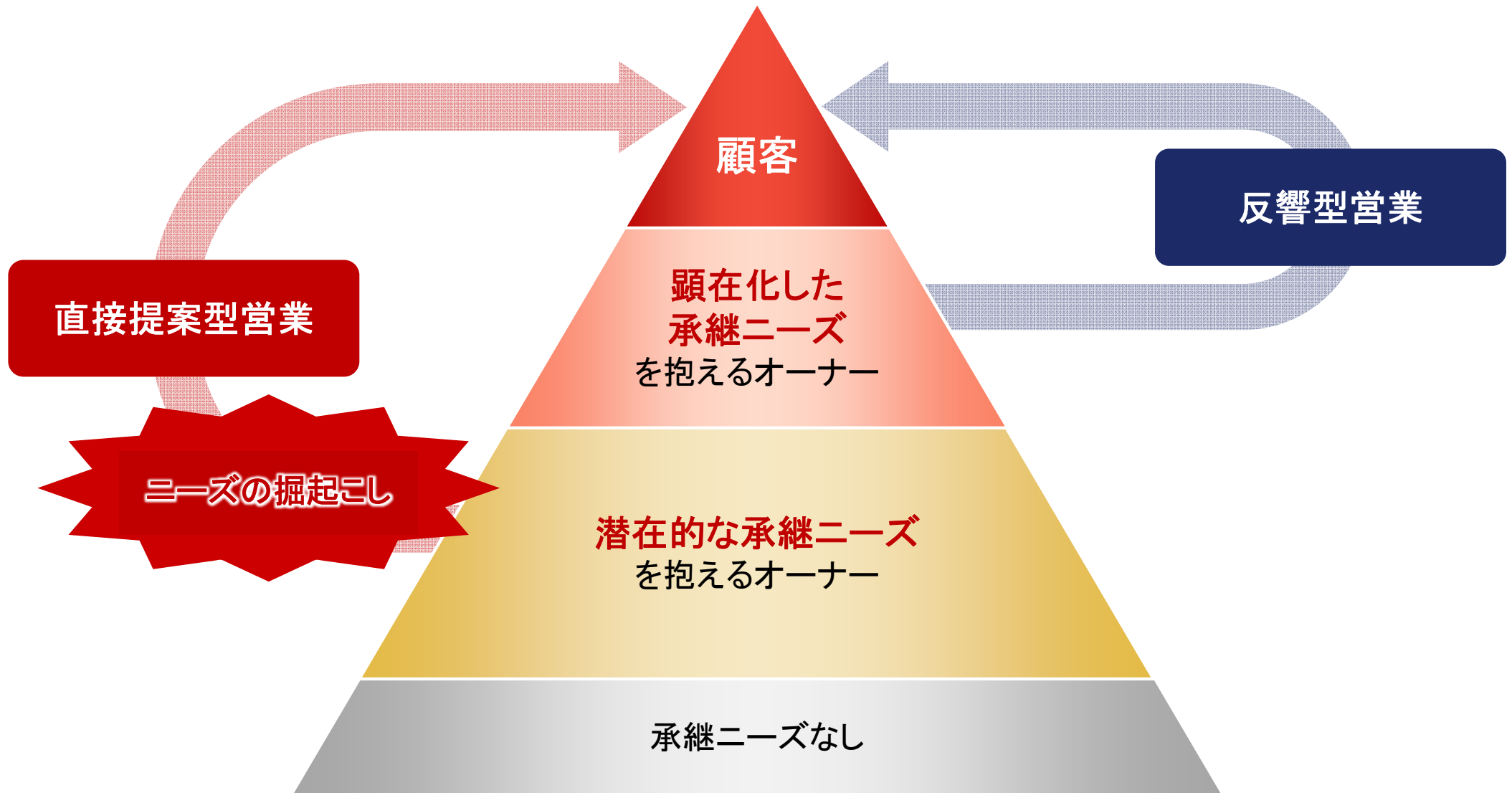
POINT 3

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

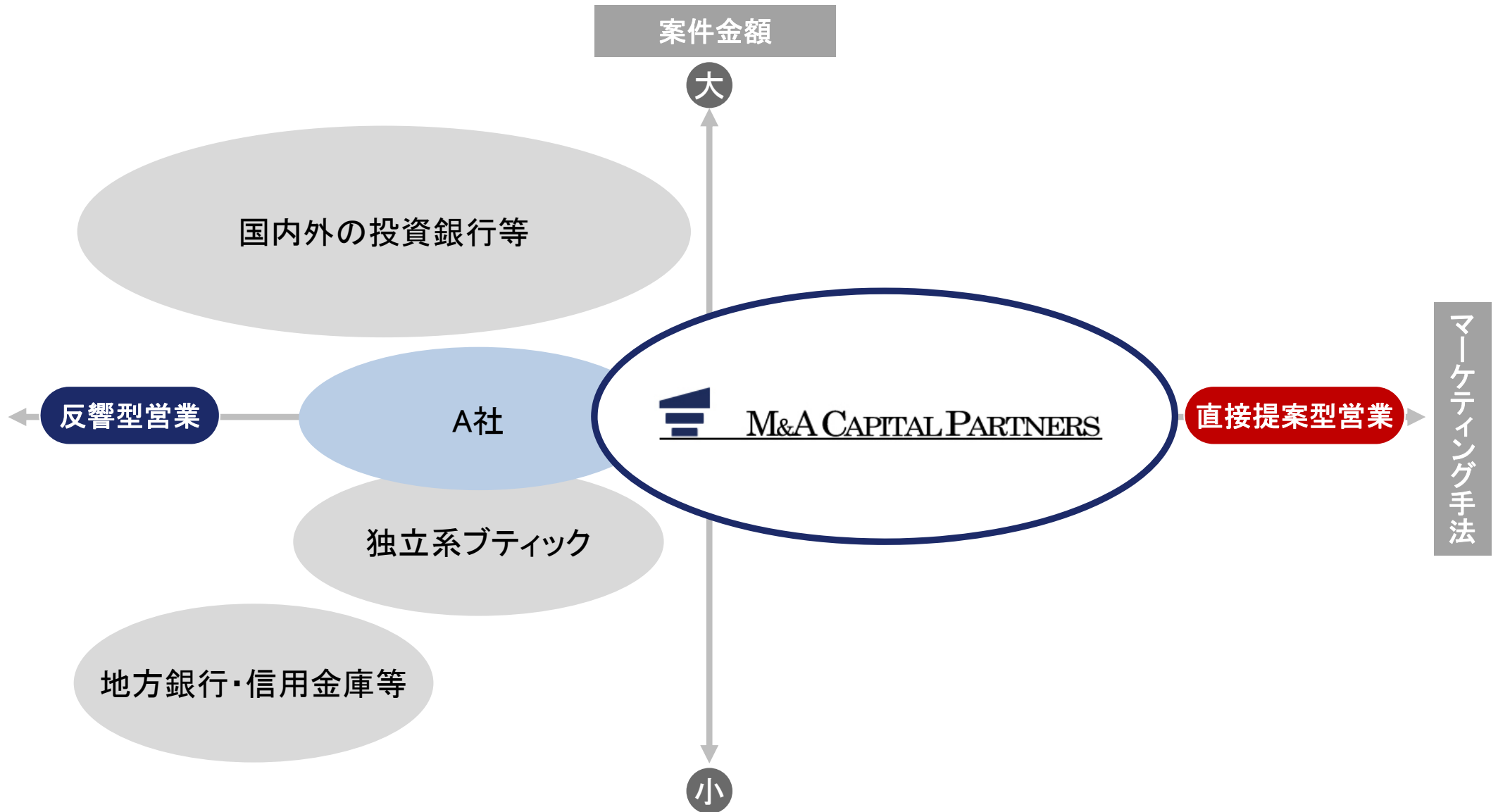
直接提案型営業と反響型営業の2つの営業アプローチの違い

	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	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

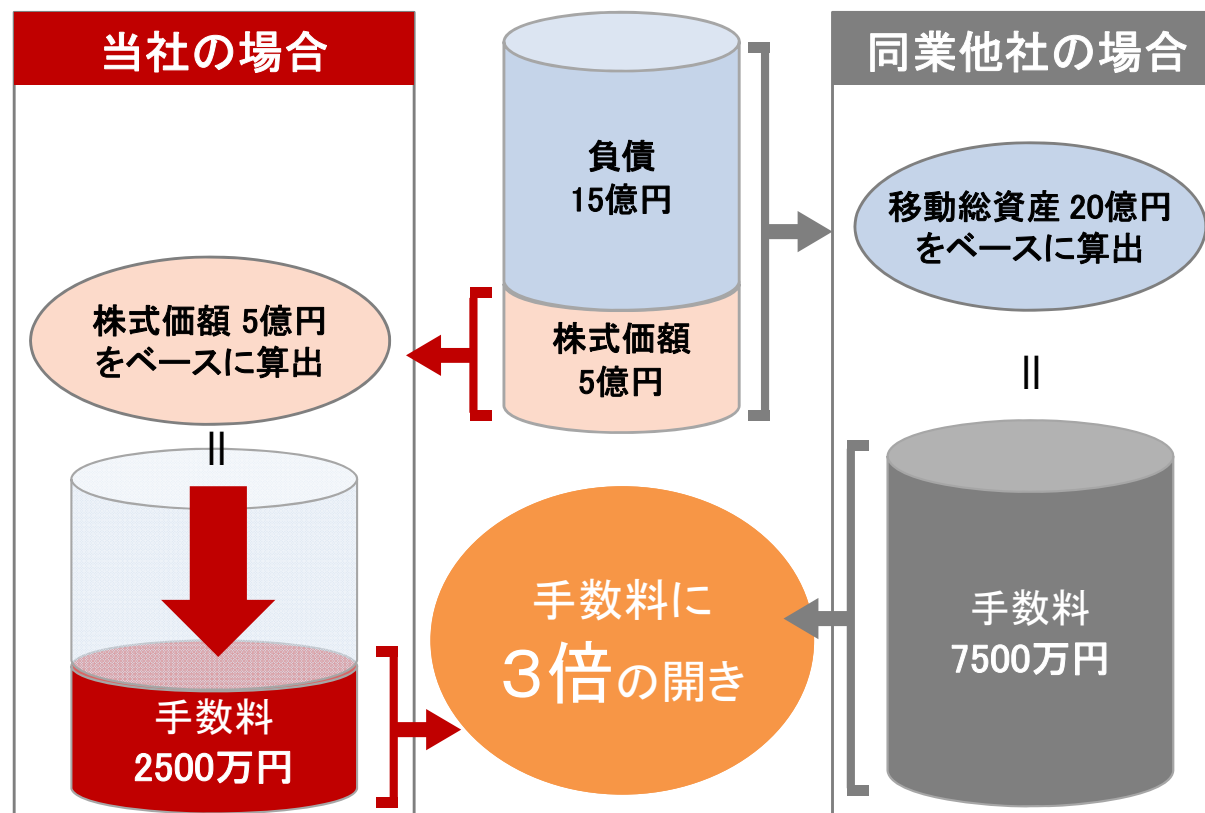


顧客納得性が高い手数料体系

(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

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



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

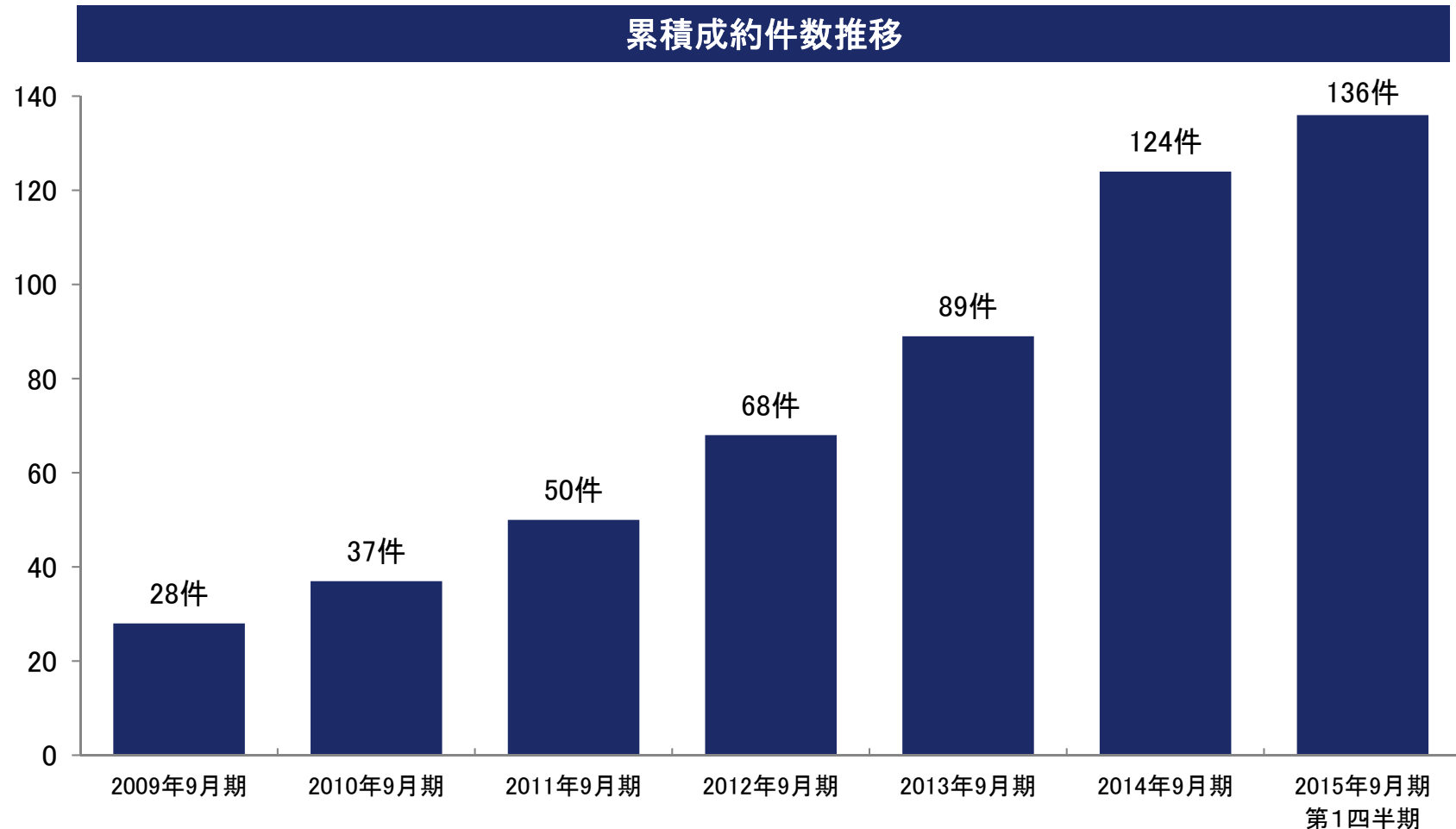
業界全体の手数料水準が下がり、**事業承継M&Aを検討するオーナーの増加**が期待される(マーケット拡大)





安定した成約実績

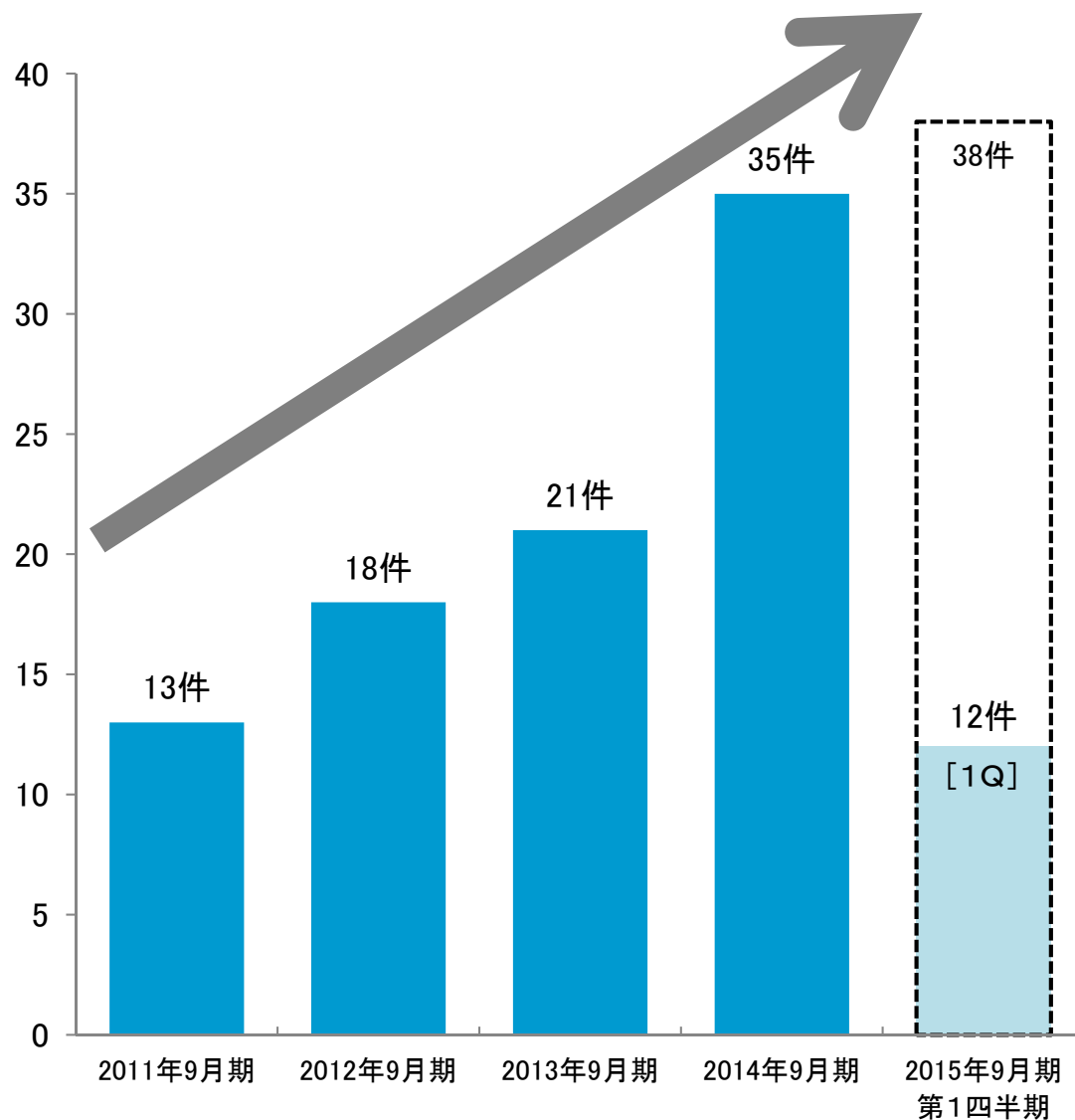
株式譲渡または事業譲渡による、中堅・中小企業の「**事業承継M&Aの提案・助言**」に注力し、安定した成約実績を積み重ねてきた。





IV 実績と見通し

成約件数推移

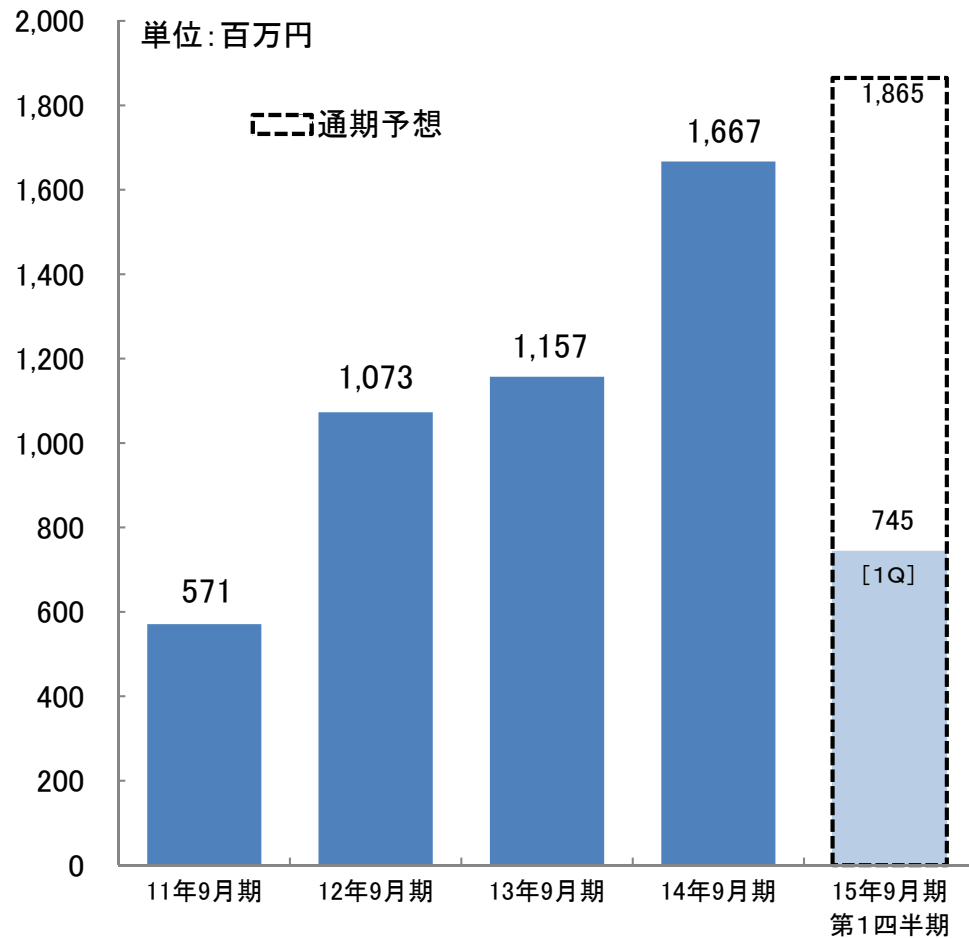


- ・前期は、過去最高の年間成約件数 を達成
- ・今期第1四半期も好調継続
(要因)
- ・コンサルタント数の順調な増加
- ・株式上場による信頼向上

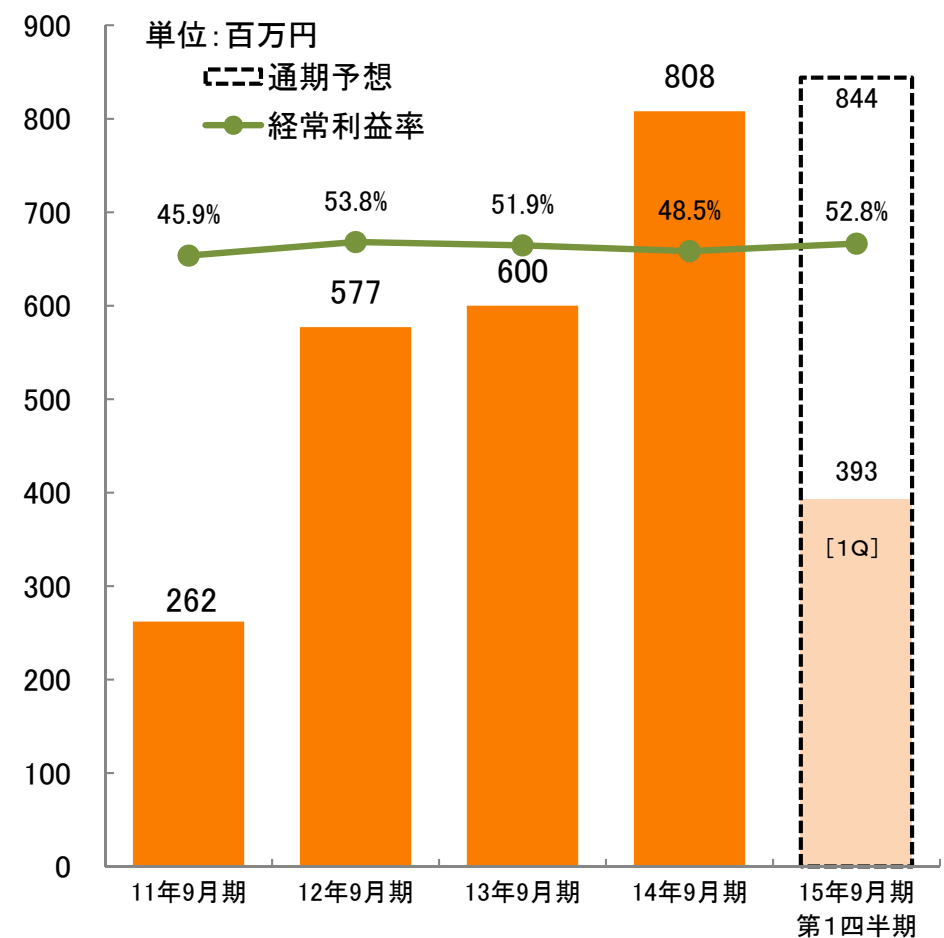
	第1四半期	通期予想	通期進捗率
売上高	745	1,865	40.0%
経常利益	393	844	46.6%

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			2015年9月期 通期予想
			前年同期比	業績概要	
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	

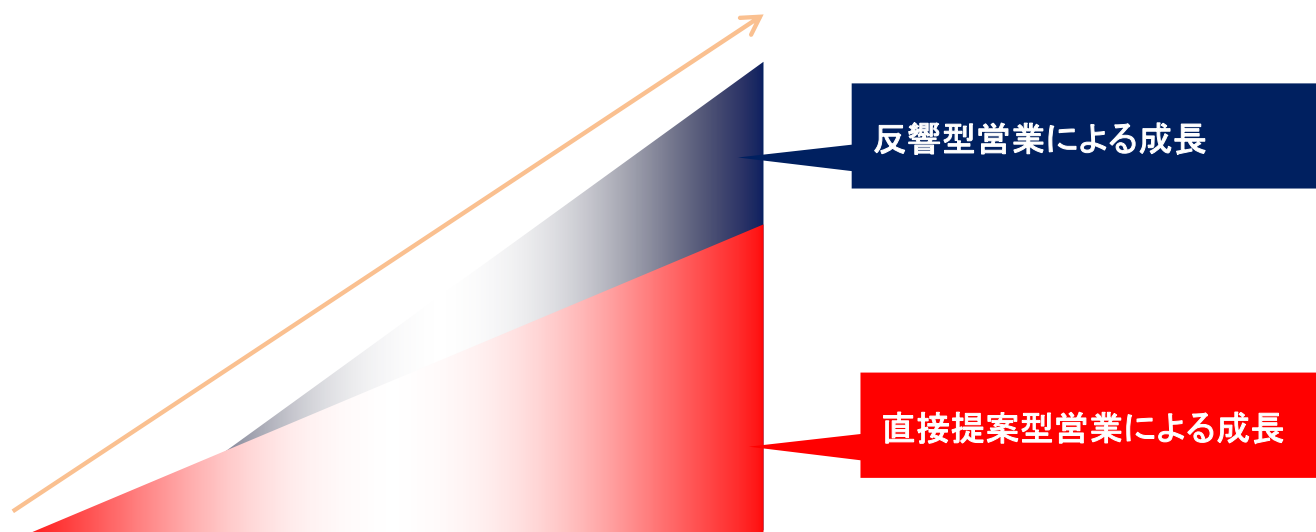
(単位:百万円、下段は構成比)

		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	

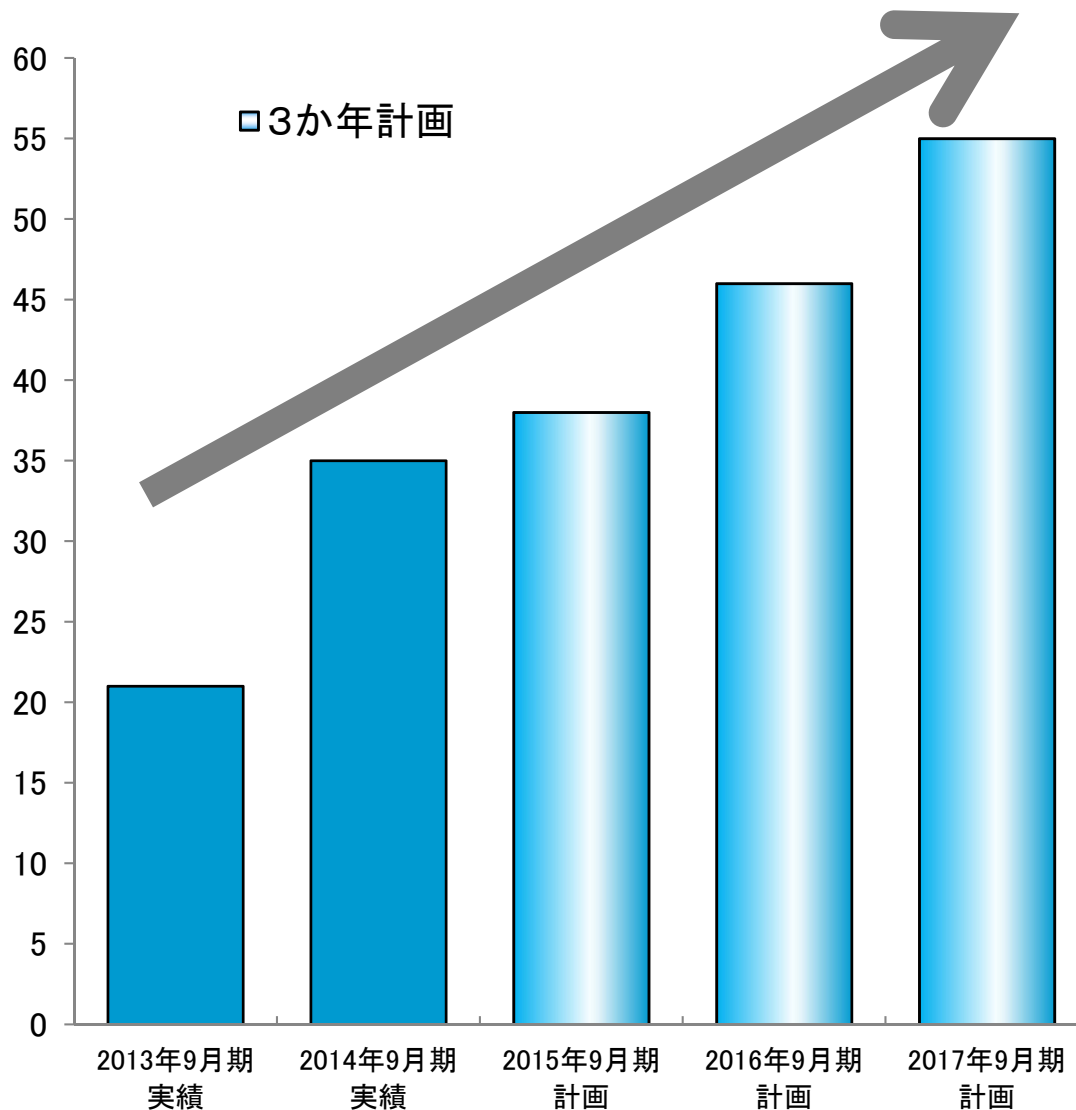
V 成長戦略

＜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

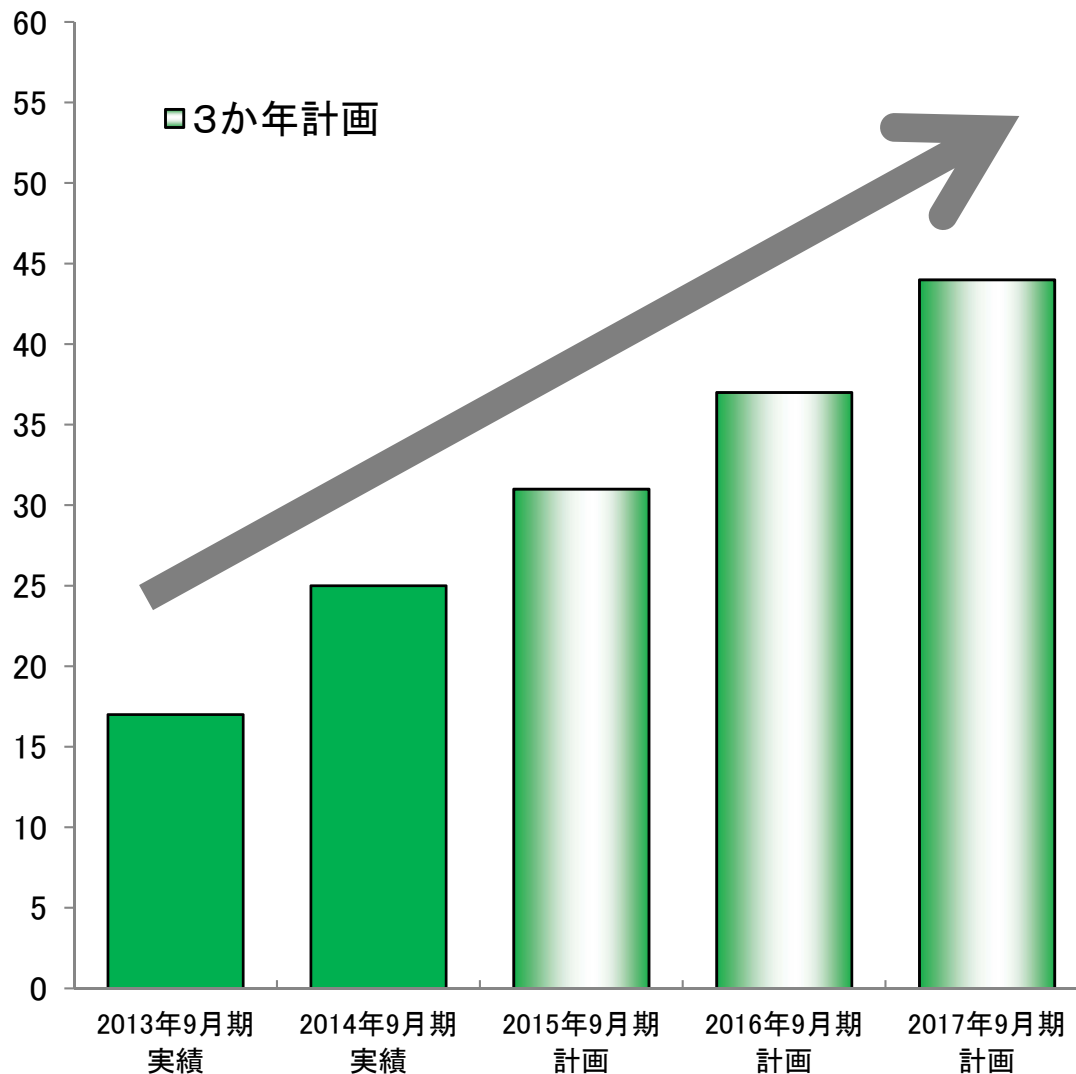


成約件数 3か年計画(2015年9月期～2017年9月期)



【成約件数】
平均 年20%増
を堅持してまいります。

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。

<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 セミナー開催実績

2015年9月期 第1四半期は、大規模M&Aセミナーを2回実施いたしました。うち、1回は大阪にて開催し、初の地方開催となりました。

<大規模M&Aセミナー>

開催日	種別	セミナー名	申込者
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)	300名
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)	600名

【大阪会場】

【東京会場】


2015年9月期 第2四半期 セミナー開催予定

2015年9月期 第2四半期においては、第1四半期に続き、大規模M&Aセミナーを、東京会場に加え大阪会場でも開催する予定です。

<大規模M&Aセミナー>

開催日	種別	セミナー名
2015年3月3日	M&Aセミナー	日経産業新聞フォーラム(大阪会場)
2015年3月10日	M&Aセミナー	日経産業新聞フォーラム(東京会場)

【特別講演】

「globalization と日本の針路」

前 中華人民共和国駐劬特命全権大使

前 伊藤忠商事取締役会長

早稲田大学特命教授

丹羽 宇一郎氏

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¹ため、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。