# 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



I 会社概要と事業内容	••• <u>2</u>
<b>Ⅲ</b> 事業環境	8
∭当社の強み	12
IV 実績と見通し	••• 21
V 成長戦略	26
VI まとめ	34

# 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) <sub>東証一部上場</sub>
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	454,809千円(2015年12月31日現在)
従業員数	40名(2015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

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
第1号案件として健康食品通信販売会社のM&Aを成約
本社を東京都千代田区麹町三丁目に移転
M&Aセミナー開催によるマーケティング活動を開始
第50号案件として業務用食品卸会社のM&Aを成約
東京証券取引所マザーズに新規上場
第100号案件として調剤薬局運営会社のM&Aを成約
本社を東京都千代田区丸の内一丁目に移転
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。

### 特徵

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。

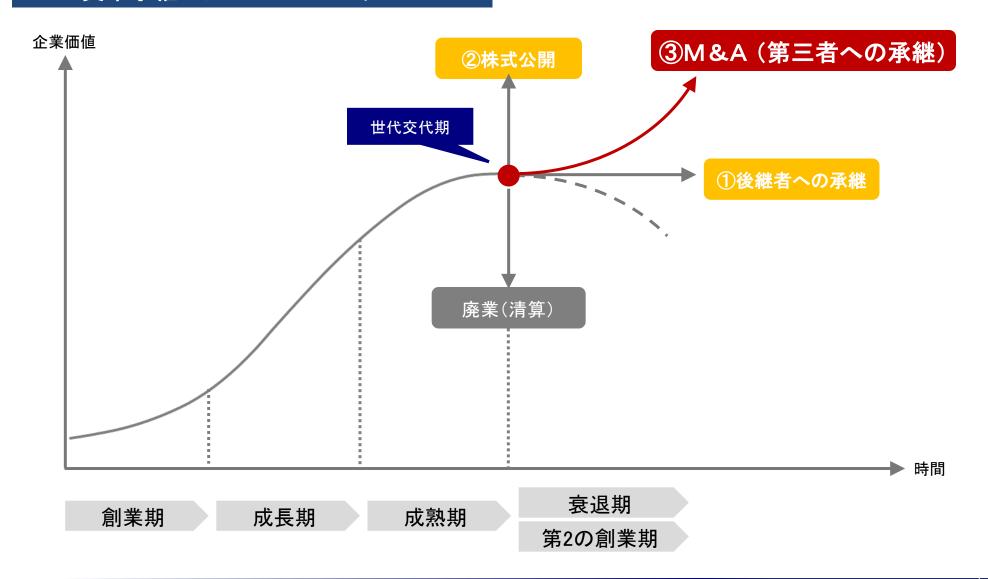
#### ビジネスモデル

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)	<ul><li>事業の中止</li><li>全社員の解雇</li><li>資産の現金化で借入返済できないリスク</li></ul>
①承継(親族)	■ オーナー家としての地位継続	<ul><li>後継者が不在のケース</li><li>株式の移動に時間がかかる</li><li>個人保証含めたリスクも引き継ぐ</li></ul>
①承継(社員)	■ 事業の分かる役員・社員に引継	<ul><li>株式の買取資金の不足</li><li>社長の個人保証を外せないリスク</li></ul>
②株式公開	<ul><li>経営と資本の分離</li><li>相続税納税時に株式現金化が可能</li><li>人材の採用・資金調達力の向上</li></ul>	<ul><li>上場基準の厳格化</li><li>数年単位で時間を要する</li><li>資本承継にはつながらない(株を売れない)</li></ul>
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

# Ⅲ 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



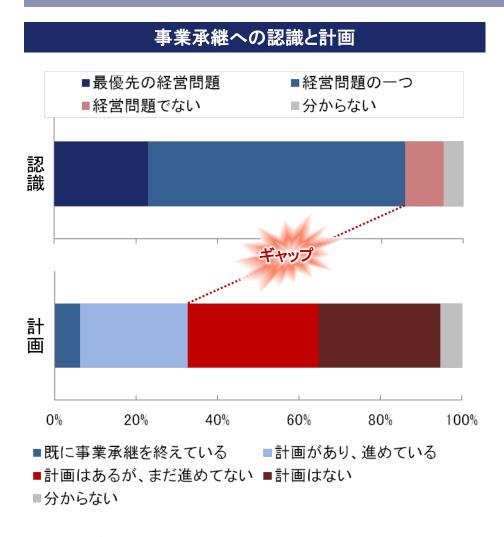
#### 社長が60歳以上の企業における後継者



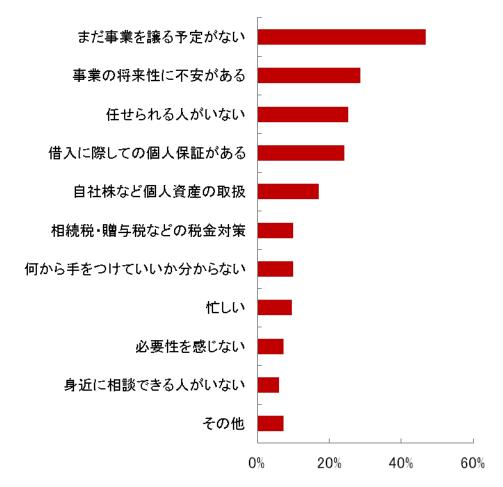
(出所)帝国データバンク「全国オーナー企業分析」



## 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

株式会社 約247万社

社長が60歳以上 約119万社

> 後継者不在 約62万社

利益計上法人 約20万社

> 事業承継M&Aの メインターゲット

## 市場環境

事業承継M&Aのターゲットは20万社程度と推計

年間の当社仲介実績は44件、最大手でも173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





顧客の納得性が高い手数料体系

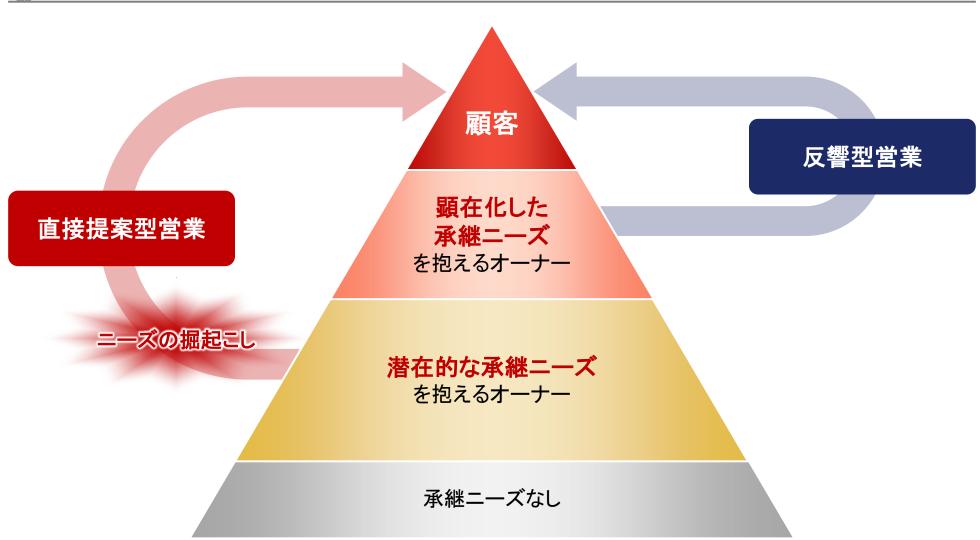


POINT 3安定した成約実績





## 潜在ニーズを掘起こす直接提案型営業に強み





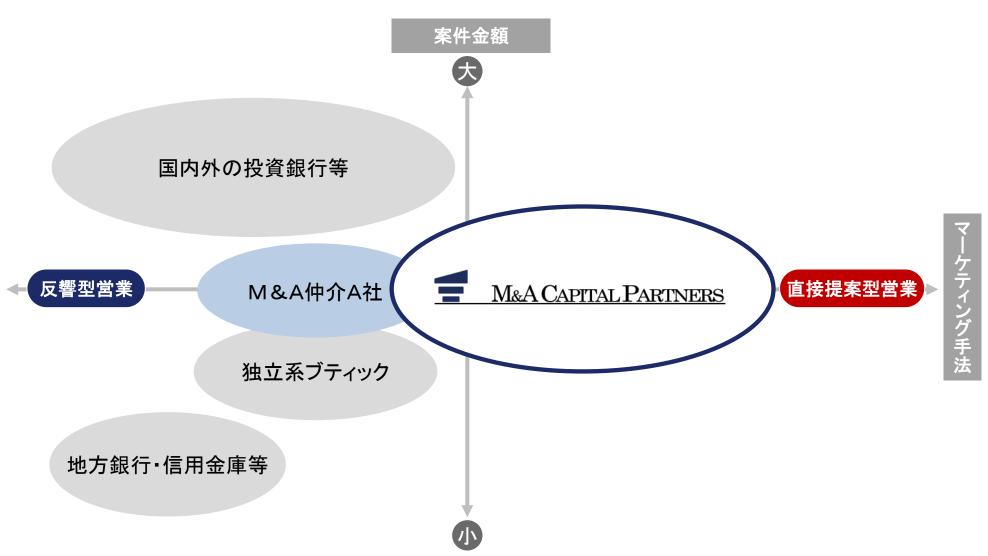


## 直接提案型営業と反響型営業の2つの営業アプローチの違い

	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 <b>い手</b> )	■ M&Aニーズを情報収集	<ul><li>■ M&amp;A関連ニュース、メールマガジンの配信</li><li>■ 金融機関・士業などからの紹介</li></ul>
同業他社の状況	■ 競合が少ない	■ 競合が多い
特徴	<ul><li>■ 社数の多い中堅・地場企業にアプローチできる</li><li>■ 潜在ニーズの掘起こしができる</li></ul>	<ul><li>一度に多くのオーナーに接触でき、効率が良い</li><li>売ることを前提としたオーナーが多い</li><li>競合他社と天秤にかけられる可能性が高い</li></ul>



## 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

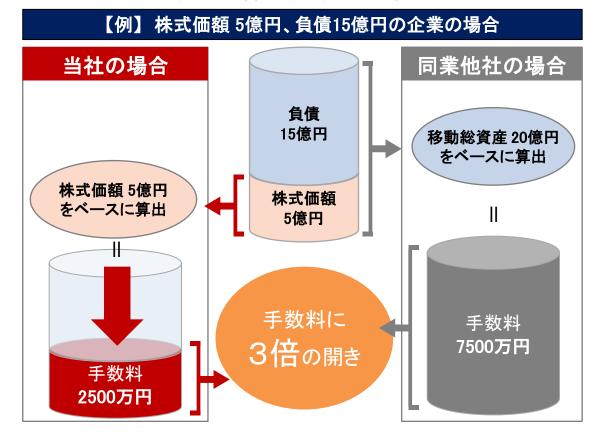




## 顧客納得性が高い手数料体系

## (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。



#### 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

5億円×5%=2500万円 +(10億円-5億円)×4%=2000万円 +(20億円-10億円)×3%=3000万円 7500万円



## 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

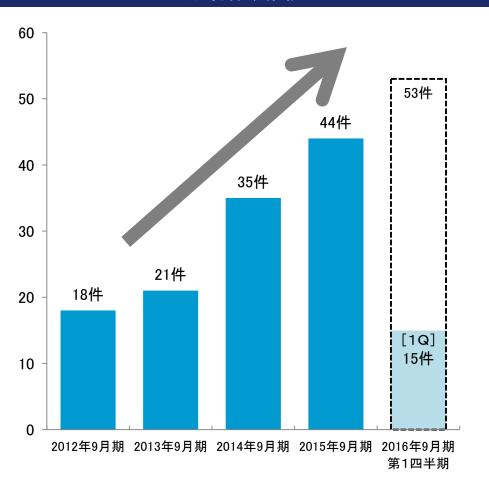
株式譲渡または事業譲渡による、中堅・中小企業の「事業承継M&Aの提案・助言」に注力し、 安定した成約実績を積み重ねてきた。



# IV 実績と見通し

	第1四半期	通期予想	通期進捗率
成約件数	15	53	28.3%





- 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

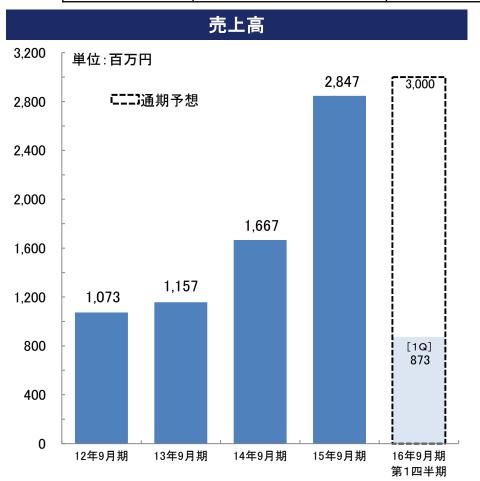
### (要因)

- ・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	873	3,000	29.1%
経常利益	431	1,438	30.0%

単位:百万円





(単位:百万円、下段は構成比)

	2014年0日期	2015年9月期			2016年9月期	
	2014年9月期		前年同期比	業績概要	通期予想	
売上高	1,667 (100.0%)	<b>2</b> ,8 <b>47</b> (100.0%)	+70.8%	<ul><li>成約件数が好調に推移</li><li>大型案件増加が寄与</li></ul>	3,000 (100.0%)	
売上総利益	1,119 (67.2%)	1,989 (69.9%)	+77.7%	■ 増収効果を享受		
販売管理費	<b>296</b> (17.8%)	<b>439</b> (15.4%)	+48.5%			
営業利益	823 (49.4%)	1,549 (54.4%)	+88.2%	■ 増収効果を享受	1,438 (48.0%)	
経常利益	808 (48.5%)	<b>1,524</b> (53.5%)	+88.7%		1,438 (48.0%)	
当期純利益	468 (28.1%)	892 (31.3%)	+90.6%		811 (27.0%)	
成約件数	35	44	+25.7%	<ul><li>過去最高の通期成約件数を達成</li></ul>	53	
従業員数	29	38	+31.0%	■ 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)

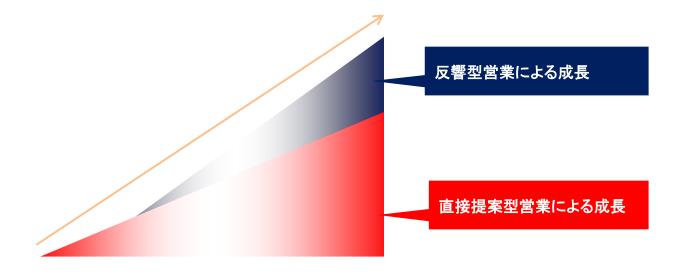
	0014年0日期十	2015年9月期末		
	2014年9月期末		増減額	主な増減要因
流動資産	2,497 (95.9%)	<b>4,223</b> (94.8%)	+1,726	■ 現預金 +1,824
固定資産	107 (4.1%)	230 (5.2%)	+123	
資産合計	<b>2,604</b> (100.0%)	<b>4,453</b> (100.0%)	+1,849	
流動負債	<b>574</b> (22.1%)	1,212 (27.2%)	+637	
固定負債	— (-%)	<del>-</del> (-%)	-	
負債合計	<b>574</b> (22.1%)	1,212 (27.2%)	+637	
純資産合計	<b>2,029</b> (77.9%)	<b>3,241</b> (72.8%)	+1,211	■ 株式発行による資本増加 +307
負債•純資産合 計	2,604 (100.0%)	<b>4,453</b> (100.0%)	+1,849	

# V 成長戦略



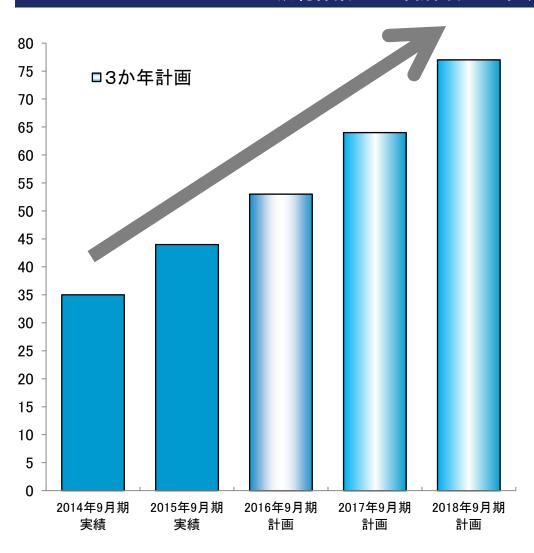
# <方針・取組み>

- ・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(2016年9月期~2018年9月期)

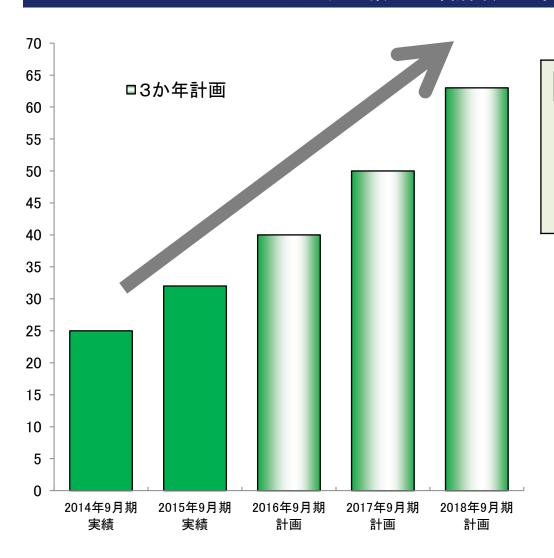


# 【成約件数】 平均 年20%增

を堅持してまいります。



#### コンサルタント数 3か年計画(2016年9月期~2018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セミナーの開催の継続強化、エリア拡大

	2015年9月期実績	
開催回数	年間9回	
開催エリア	東京・大阪・福岡	

>	今後		
	前期に続き、開催の継続強化		
	東京・大阪・名古屋・福岡に拡大		

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



## 2015年9月期 セミナー開催実績

2015年9月期 は、大規模M&Aセミナーを計9回実施いたしました。

## <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
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)	700名
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)	1,100名
2015年6月24日	M&Aセミナー	経営者のためのM&A活用セミナー (東京会場)	700名
2015年7月29日	事業承継セミナー	日経 中堅・中小企業活性化プロジェクト 事業承継を中心とした中堅・中小企業課題解決セミナー(東京会場)	900名
2015年8月7日	同	同(大阪会場)	200名
2015年9月11日	同	同(福岡会場)	100名
2015年9月29日	同	同(東京会場)	450名



## 2016年9月期 第1四半期 セミナー開催実績

2016年9月期 第1四半期においては、東京、大阪、名古屋、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。

### <大規模M&Aセミナー>

開催日	種別	セミナー名	申込者
2015年10月20日	M&Aセミナー	東洋経済フォーラム(東京会場)	550名
2015年10月28日	同	同(大阪会場)	250名
2015年11月5日	同	同(名古屋会場)	150名
2015年11月19日	同	同(福岡会場)	100名

#### く東洋経済フォーラム>

【東京会場】



#### 【大阪会場】





## 2016年9月期 第2四半期 セミナー開催予定

2016年9月期 第2四半期においては、東京、大阪、名古屋、福岡にて、大規模M&Aセミナーを計4回開催する予定です。

## <大規模M&Aセミナー>

開催日	種別	セミナー名
2016年3月4日	M&Aセミナー	日経産業新聞フォーラム(大阪会場)
2016年3月8日	同	同(東京会場)
2016年3月10日	同	同(名古屋会場)
2016年3月11日	同	同(福岡会場)

【基調講演(東京)】

「キッコーマンの伝統と革新」 キッコーマン 名誉会長 茂木友三郎氏

【基調講演(大阪・名古屋・福岡)】

「老舗企業の伝統と変革」 長瀬産業 副会長 長瀬玲二氏

# **VI** まとめ

・事業承継M&Aの市場規模は大きいため、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。