



# 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る

世界最高峰の投資銀行を目指す



2017年2月8日



---

<b>I 会社概要と事業内容</b>	… 2
<b>II 事業環境</b>	… 8
<b>III 当社の強み</b>	… 12
<b>IV 経営統合</b>	… 21
<b>V 2017年9月期第1四半期実績と2017年9月期見通し</b>	… 32
<b>VI 成長戦略</b>	… 40
<b>VII まとめ</b>	… 49

---

# 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）  東証一部上場
所在地	東京都千代田区丸の内1-9-1 グラントウキヨウノースタワー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	462,321千円（2016年12月31日現在）
従業員数	連結 115名 単体 53名（2016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る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麹町三丁目に移転

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

**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

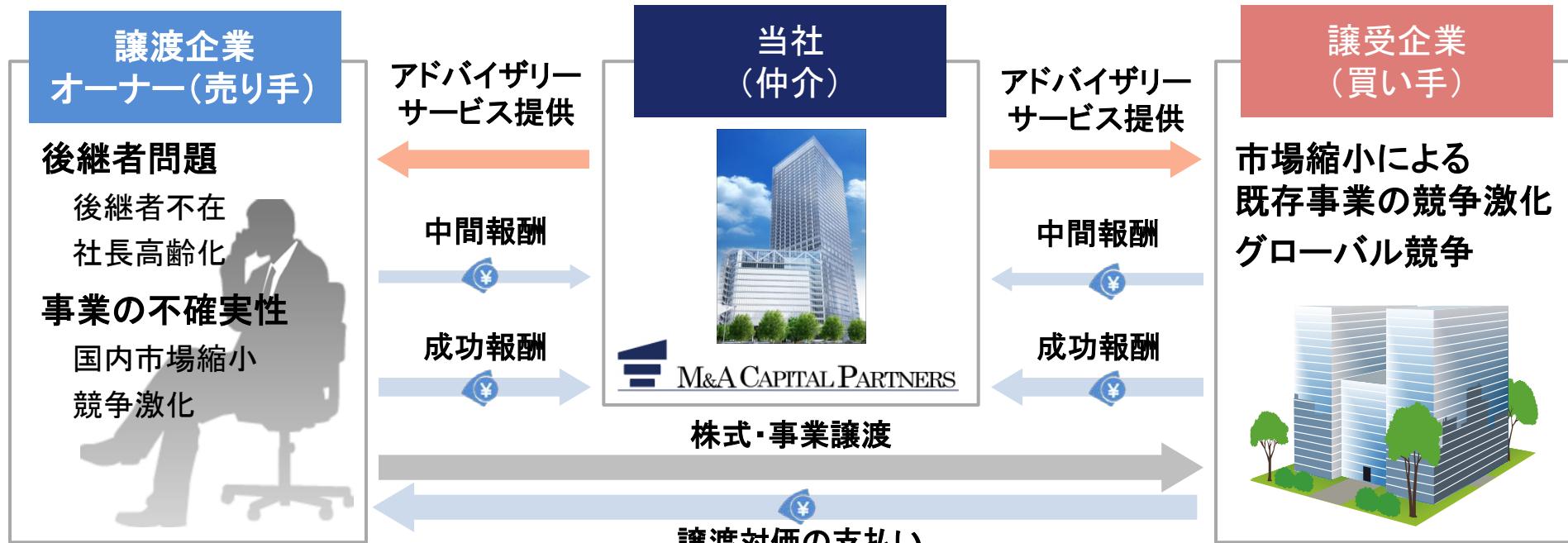
M&A関連サービス事業を主たる業務としている。

## 特徴

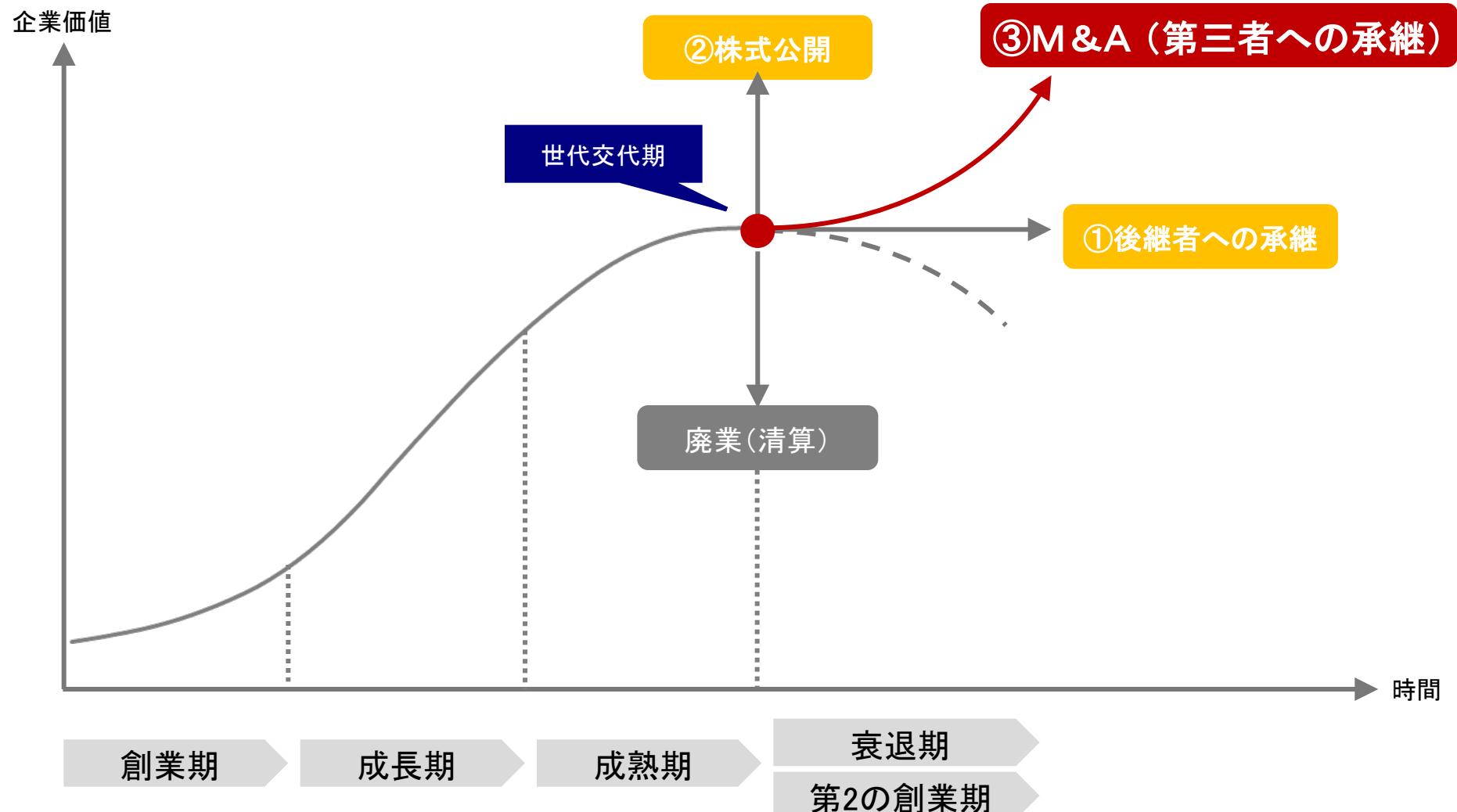
事業承継M&Aが中心。事業の引継ぎに悩みを抱え、又は清算を考えているオーナー経営者に対し、M&Aによる問題解決を提案し、実現までサポート。

## 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

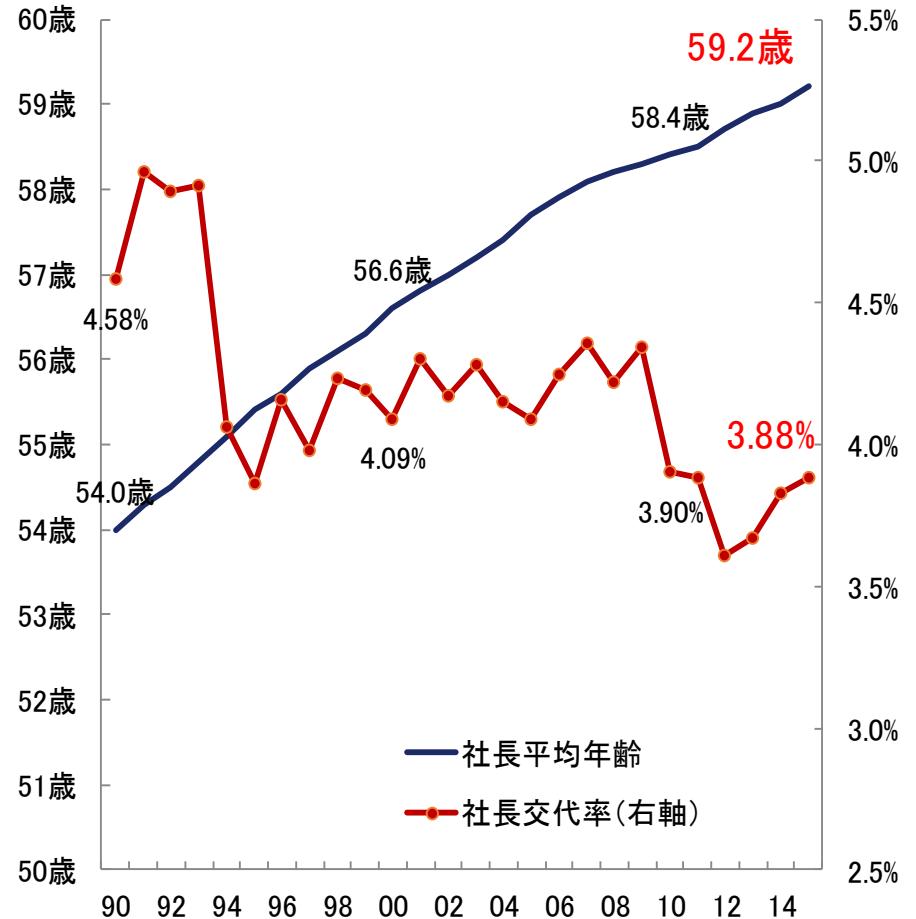
		メリット	デメリット
清算・廃業		<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 創業者利潤の確保(他のスキームより少)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 事業の中止</li> <li>■ 全社員の解雇</li> <li>■ 資産の現金化で借入返済できないリスク</li> </ul>
①後継者への承継	親族	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ オーナー一家としての地位継続</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <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>
	役職員	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 事業の分かる役員・社員に引継</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <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 style="list-style-type: none"> <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 style="list-style-type: none"> <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		<p><b>【会社】</b> より強い事業基盤で成長  <b>【オーナー】</b> 創業利益最大化・個人保証解除  <b>【社員】</b> 雇用の安定  <b>【買い手】</b> 短期間での業容拡大</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 一族がオーナーではなくなる</li> </ul>

## II 事業環境

---

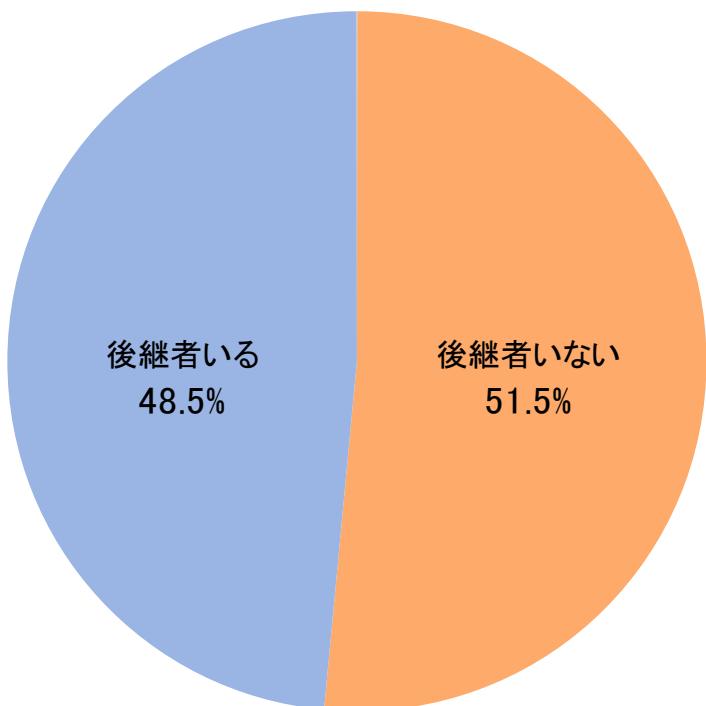
## 社長の高齢化が進む一方で、後継者不足の企業が過半数を占める

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」

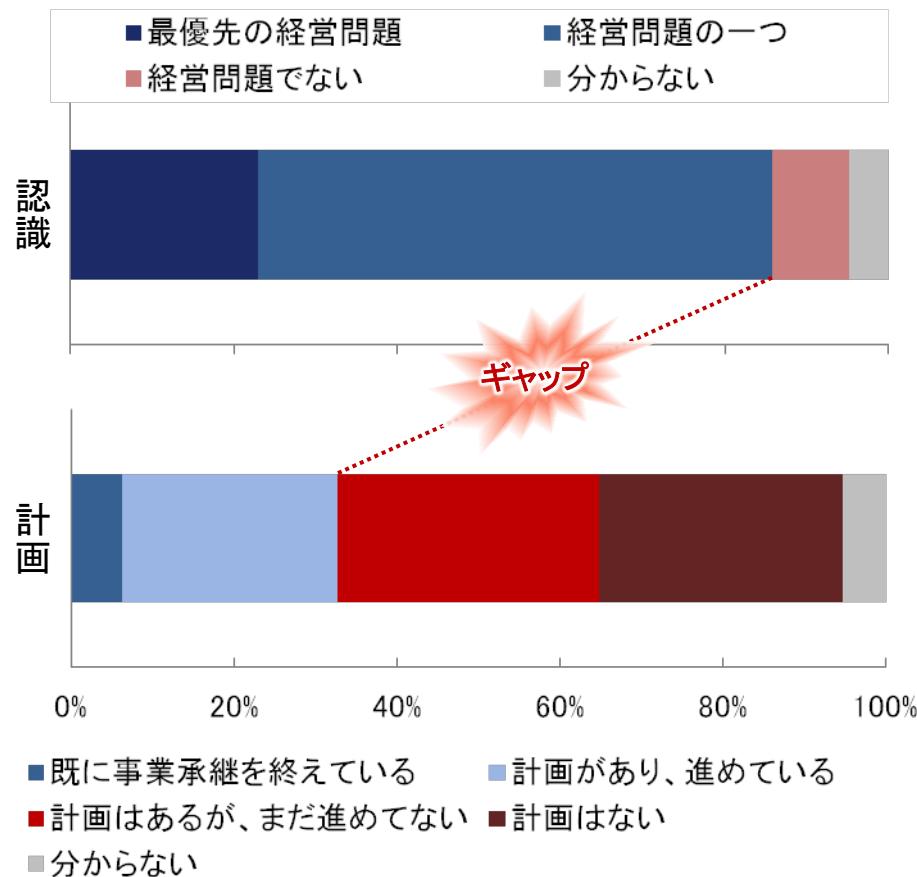
社長が60歳以上の企業における後継者



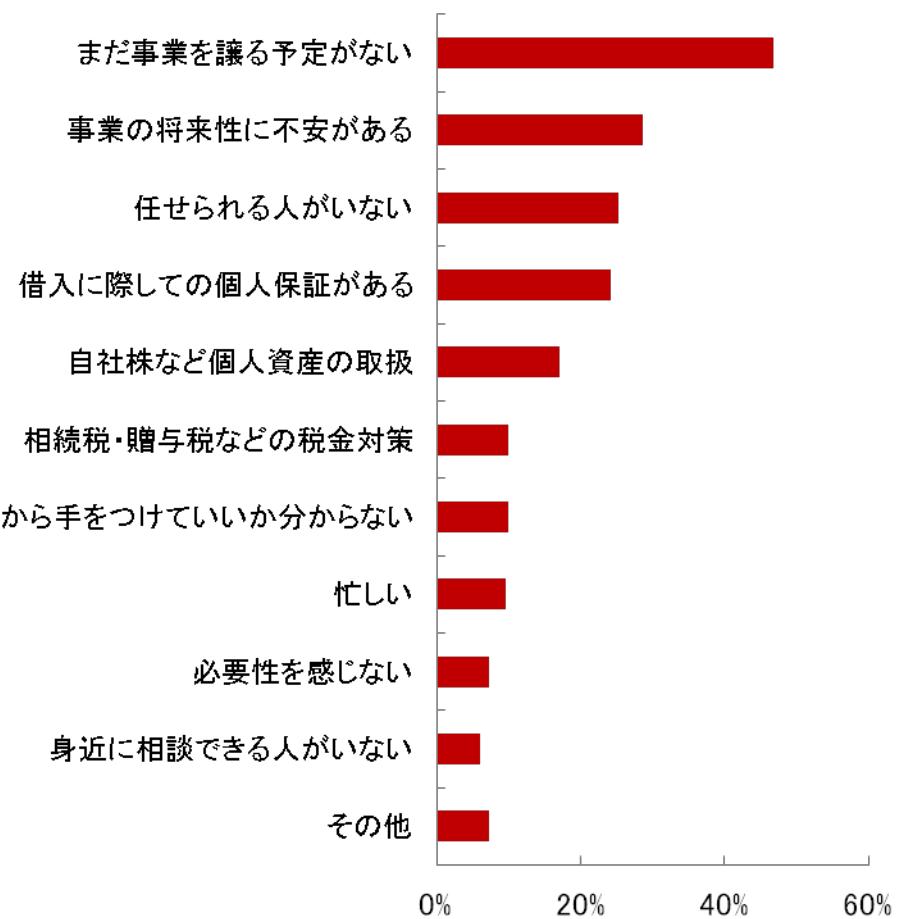
(出所)帝国データバンク「全国オーナー企業分析」

## 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

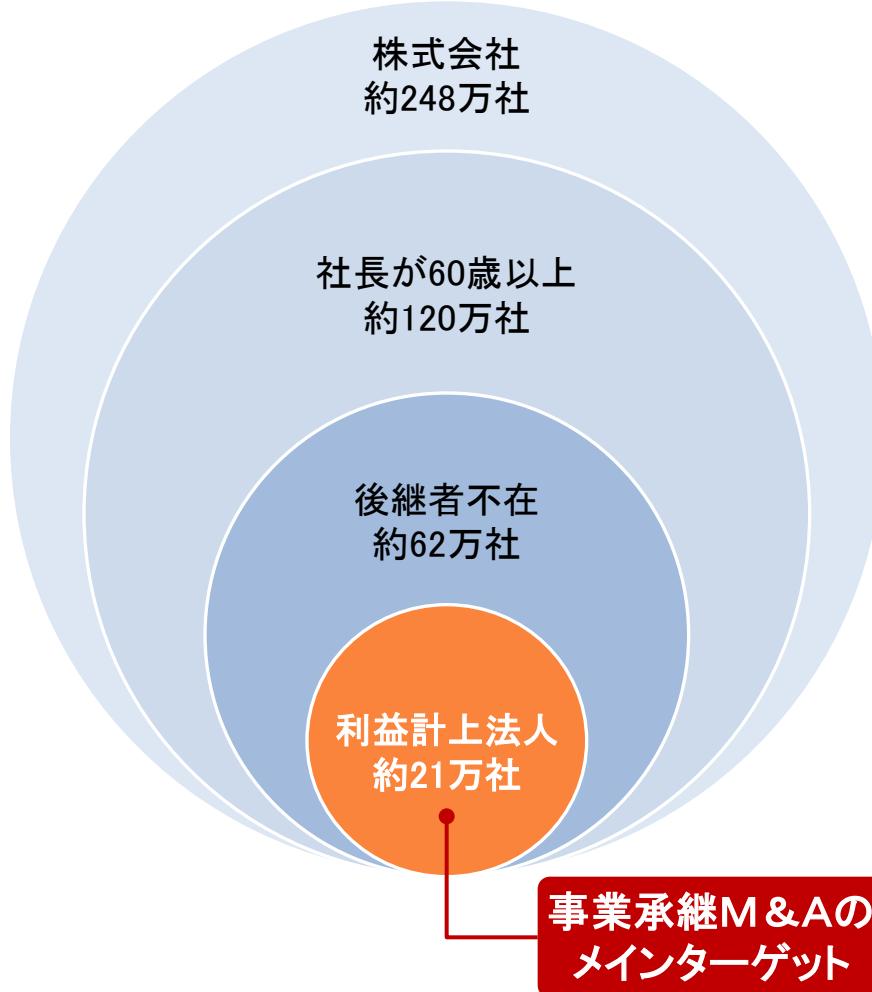


### 事業承継の計画を進めていない／計画がない理由



(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**21万社程度**と推計

年間の当社仲介実績は58件、**最大手でも220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



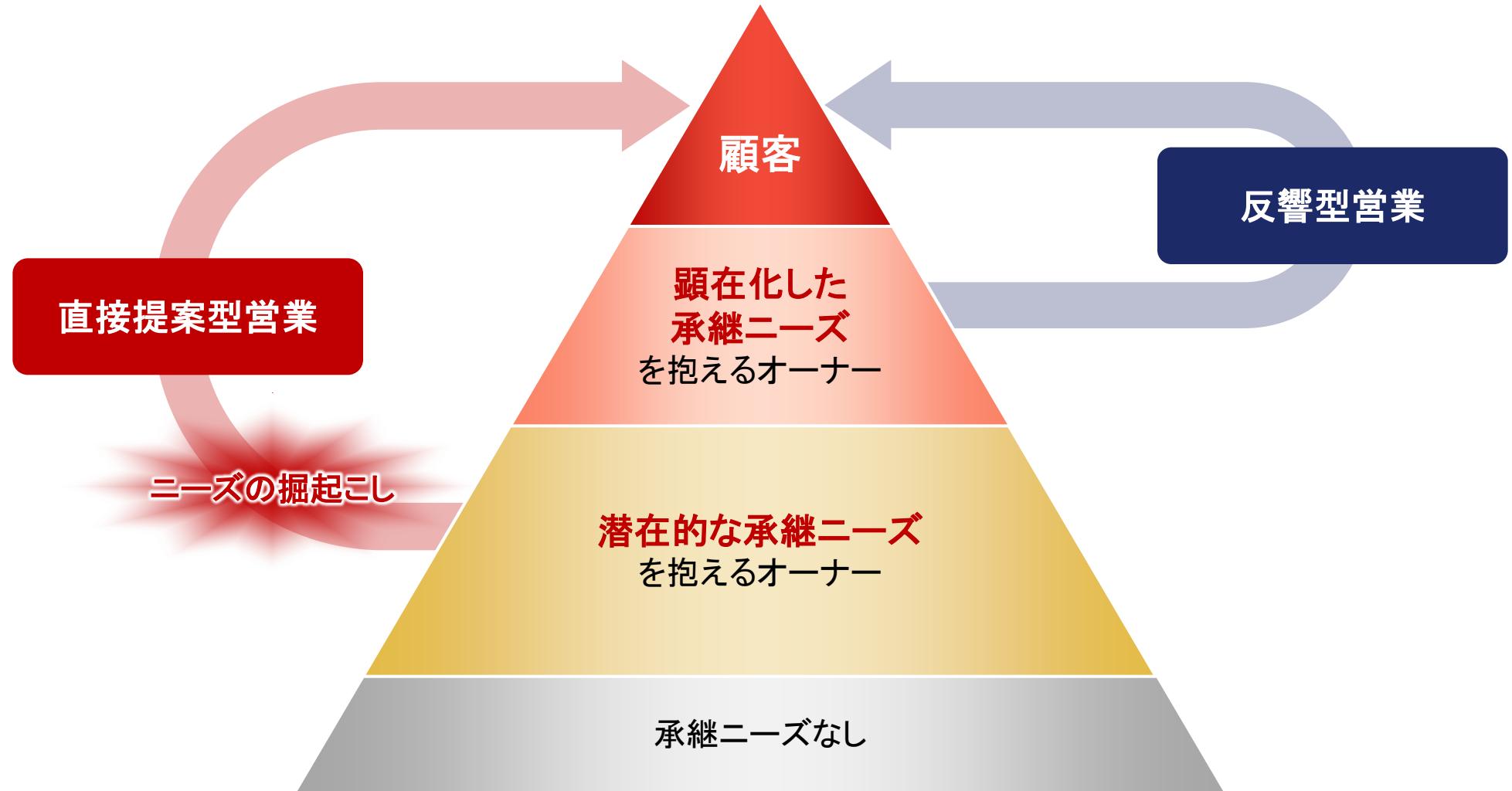
*POINT 3*

## 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

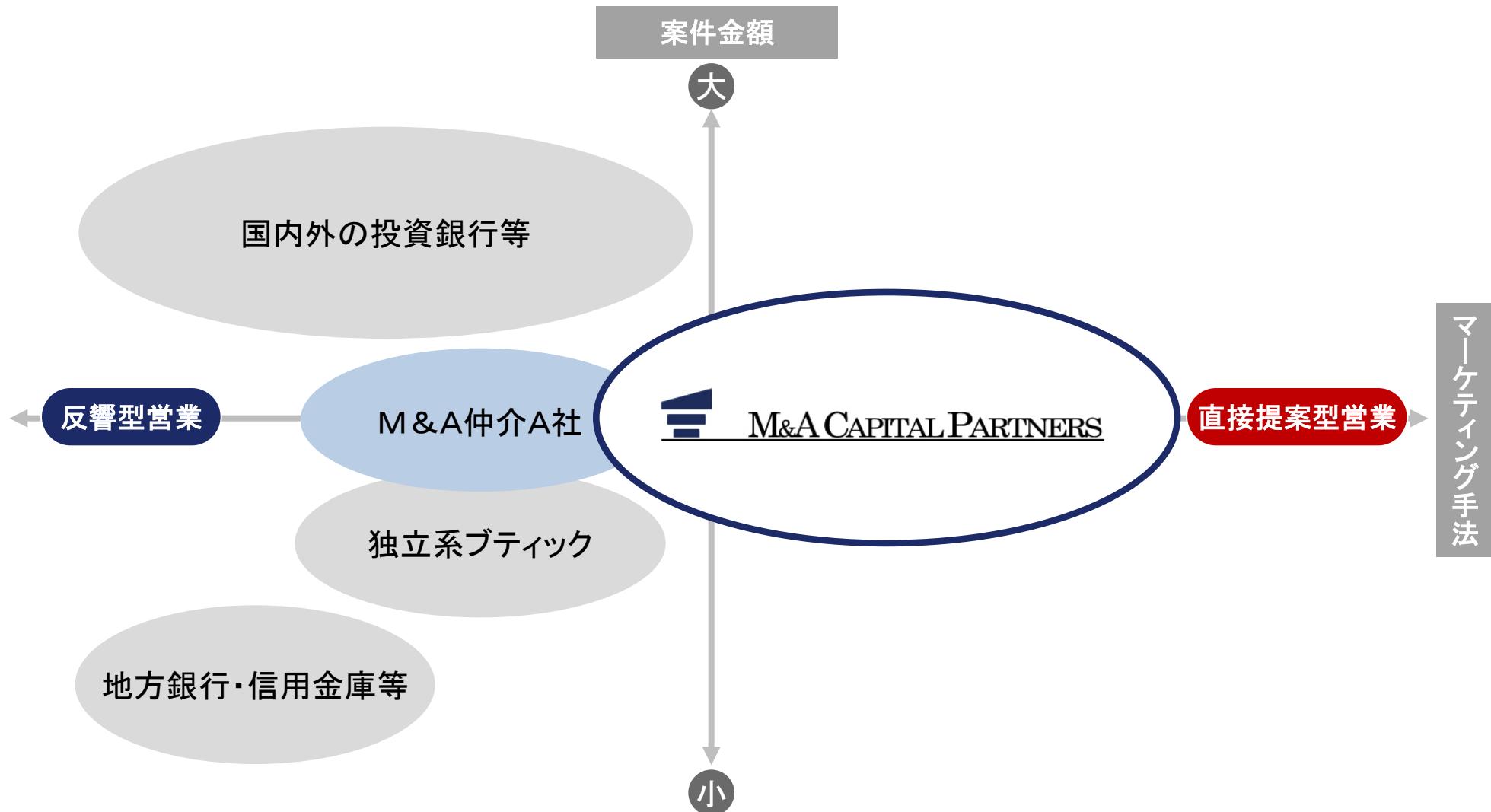
### 直接提案型営業と反響型営業の2つの営業アプローチの違い

	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)	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ M&amp;Aのメリットを直接説明・提案</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 大規模セミナーの開催</li> <li>■ 当社ホームページの強化、WEB広告</li> <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>
譲受企業 (買い手)	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ M&amp;Aニーズを情報収集</li> </ul>	
同業他社の状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 競合が少ない</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 競合が多い</li> </ul>
特徴	<ul style="list-style-type: none"> <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 style="list-style-type: none"> <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

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 &lt;着手金・月額報酬なし&gt;

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

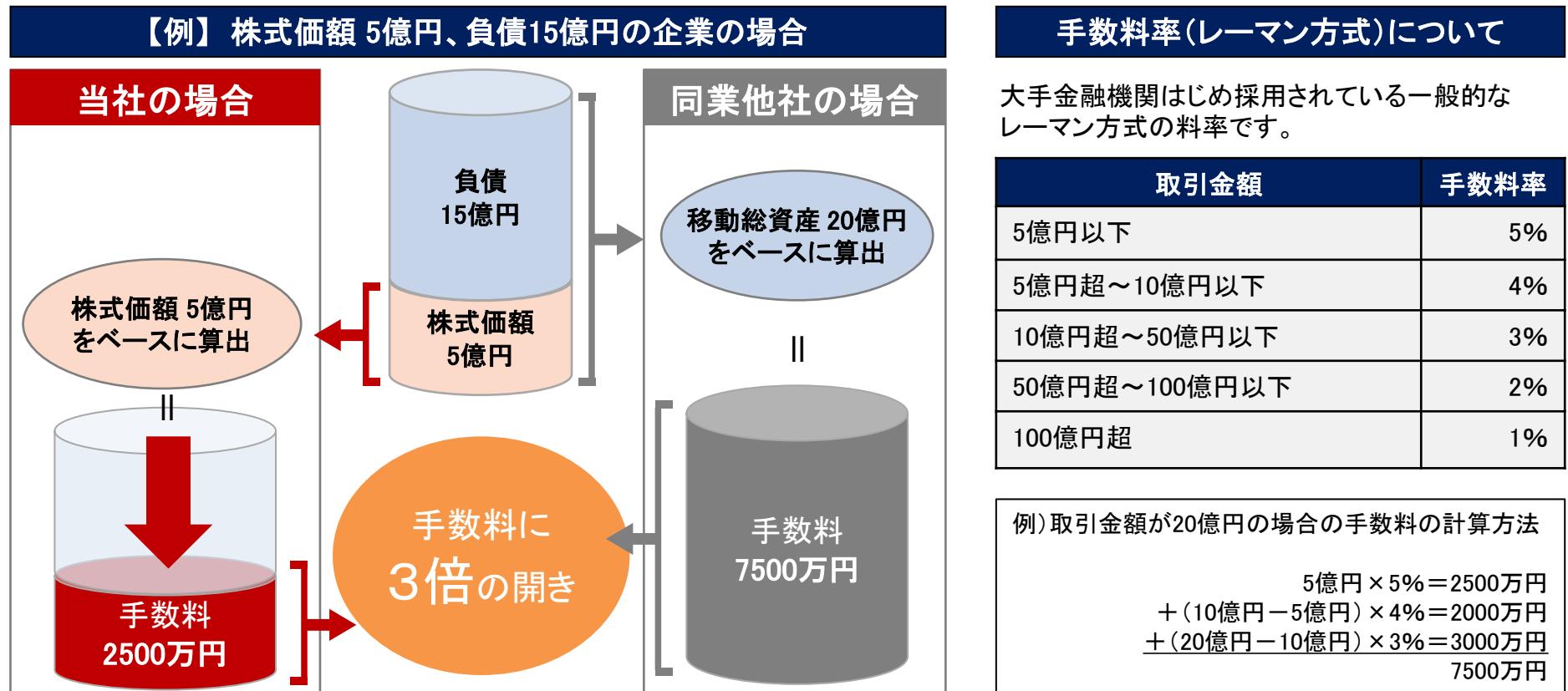
		検討段階で必要となる費用		
		当社	M&A仲介A社	大手証券B社
着手金	着手金	無料	有料	有料
	企業価値算定	無料	有料	有料
	月額報酬	無料	無料	有料



## 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。





## 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)

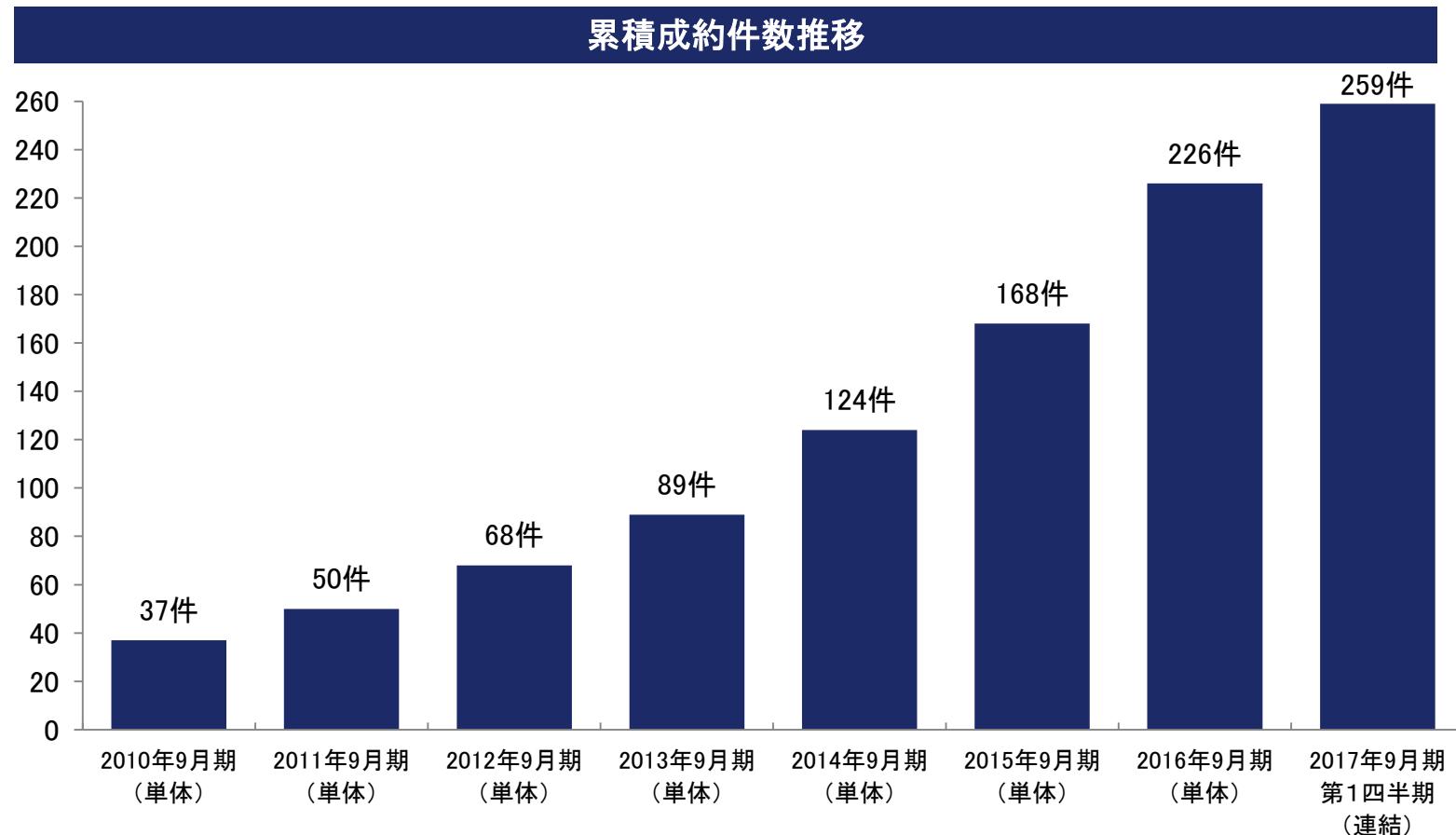




## 安定した成約実績

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。

当期より、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。



# IV 経営統合

---



### 顧客ニーズのマッチング向上と 幅広い顧客に対する高付加価値なサポートができる体制を構築



#### ストラクチャー

- ✓ 株式会社レコフ(レコフ社)の株式取得及び株主割当増資の引き受け
- ✓ 株式会社レコフデータ(レコフデータ社)の株式取得

#### ストラクチャー 選択の理由

- ✓ レコフ社及びレコフデータ社の資本承継
- ✓ レコフ社の資本増強(無借金経営へ)

#### 取得価額総額

約3,000百万円(株式取得及び株主割当増資の合計)

※当該関係者から独立した第三者機関である株式会社ブルータス・コンサルティング(東京都千代田区)による価値評価(DCF法)に基づき、かかる評価額の範囲内において合理的に決定

#### 株式取得日及び 増資効力発生日

2016年10月27日

# 対象会社の概要・沿革



M&A CAPITAL PARTNERS

## 【概要】 RECOF

会社名	: 株式会社レコフ
設立	: 1987年12月10日
所在地	: 東京都千代田区麹町4-1-1
代表者	: 代表取締役会長 恩地 祥光 代表取締役社長 稲田 洋一
役員	: 取締役 西山 茂 取締役 弥郡 雅子 監査役 古谷 憲二
従業員	: 49名
事業内容	: M&A戦略立案 M&A案件創出・実行 エグゼキューション支援 ポストマージャー支援 クロスボーダーM&A支援

## MARR Online 〔マールオンライン〕

会社名	: 株式会社レコフデータ
設立	: 2008年4月1日
所在地	: 東京都千代田区麹町4-1-1
代表者	: 代表取締役 岩口 敏史
役員	: 取締役 弥郡 雅子 取締役 恩地 祥光 監査役 古谷 憲二
従業員	: 15名
事業内容	: 書籍、雑誌等の企画出版 情報処理・提供サービス セミナー研修会の企画運営

## 【沿革】

1987年12月 創業者吉田允昭が(株)レコフ事務所(現(株)レコフ)設立

1995年 1月 M&A専門月刊誌「MARR(マール)」創刊

2004年 5月 本社移転(千代田区平河町より千代田区麹町)

2005年 3月 企業価値評価等のコンサルティング業務である株式会社森山弘和事務所を完全子会社とし経営統合

同年 10月 グローバルM&Aに正式加盟

2008年 4月 M&Aデータベース・M&A専門誌「MARR」の事業部を、新会社「株式会社レコフデータ」として分離・独立

2010年 6月 恩地祥光が代表取締役社長に就任

2016年10月 M&Aキャピタルパートナーズ株式会社と経営統合

2016年10月 恩地祥光が代表取締役会長に、稻田洋一が代表取締役社長に就任



# 本件の背景と目的

## 本件の背景

### 顧客動向

#### 顧客の拡大及びニーズ多様化

- ✓ 事業承継を背景とした中堅・中小企業へのM&Aサービスの拡大
- ✓ 案件数・規模共に大きく拡大
- ✓ 国内市場の縮小・成熟化による業界再編
- ✓ 新興国を中心とした海外進出ニーズの存在
- ✓ ROEを意識した上場会社の事業の選別と淘汰の流れ

### 事業環境

#### 競争の激化やサービスの多様化

- ✓ 大手証券・銀行の中小マーケットへの進出
- ✓ 同業他社の事業承継マーケット強化の動き
- ✓ 求められるサービス内容の変化

## 本件の目的

- ✓ 異なるビジネスモデルの融合による事業領域の拡大
- ✓ ノウハウの共有によるサービスレベルの質的な向上
- ✓ 総合M&Aファームへの飛躍

両社の英知を結集し世界最高峰の投資銀行を目指す

世界最高峰の投資銀行を目指して

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

事業承継M&A

業界再編M&A



M&A CAPITAL PARTNERS



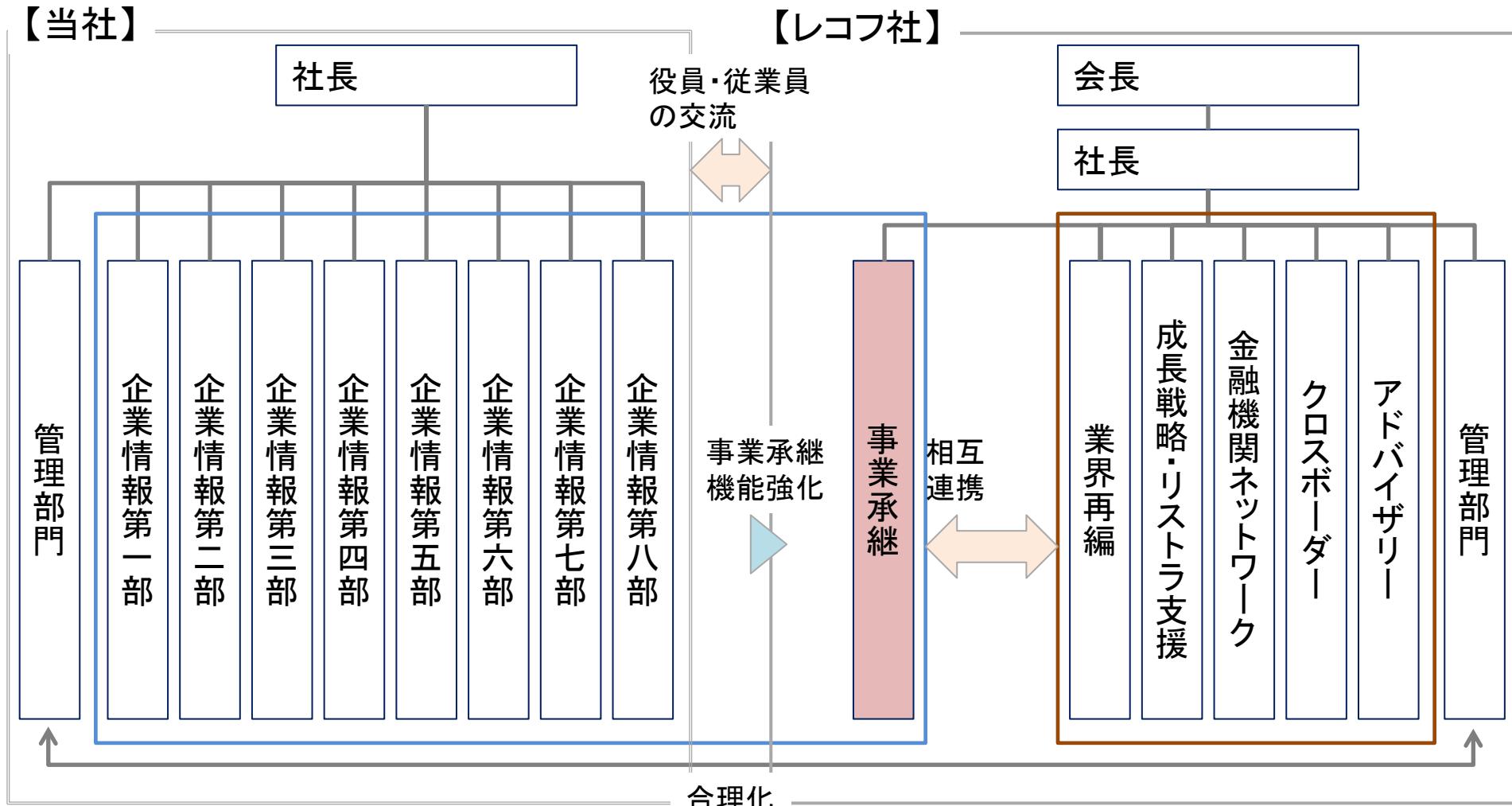
M&A情報・データサイト  
〔マールオンライン〕

情報発信力

クロスボーダー  
M&A

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

## 組織体制及び両社の連携体制





*POINT 1*

### 国内M&Aにおける高い営業シナジー



*POINT 2*

### 事業領域の拡大・サービスメニューの拡充



*POINT 3*

### クロスボーダー(海外)M&Aサービスの拡充



*POINT 4*

### 認知度とブランド価値の向上



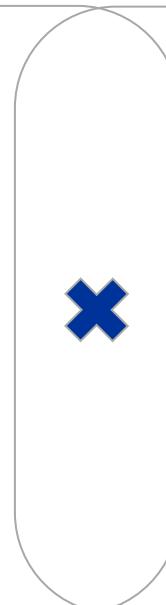
### 1 国内M&Aにおける高い営業シナジー

- ✓ お互いの強みを補完し合える関係
- ✓ 案件情報の共有化により、より速くより効率的な成約が可能
- ✓ 両社が事業承継マーケットを強化することにより成長を加速



M&A CAPITAL PARTNERS

- ① 約1.6万社の顧客基盤
- ② 事業承継M&Aにおける高い実績
- ③ 調剤業界での圧倒的な実績
- ④ 譲渡案件の発掘力
- ⑤ 中小企業への事業承継提案力
- ⑥ 上場会社としての信用力
- ⑦ 大型セミナーの推進力

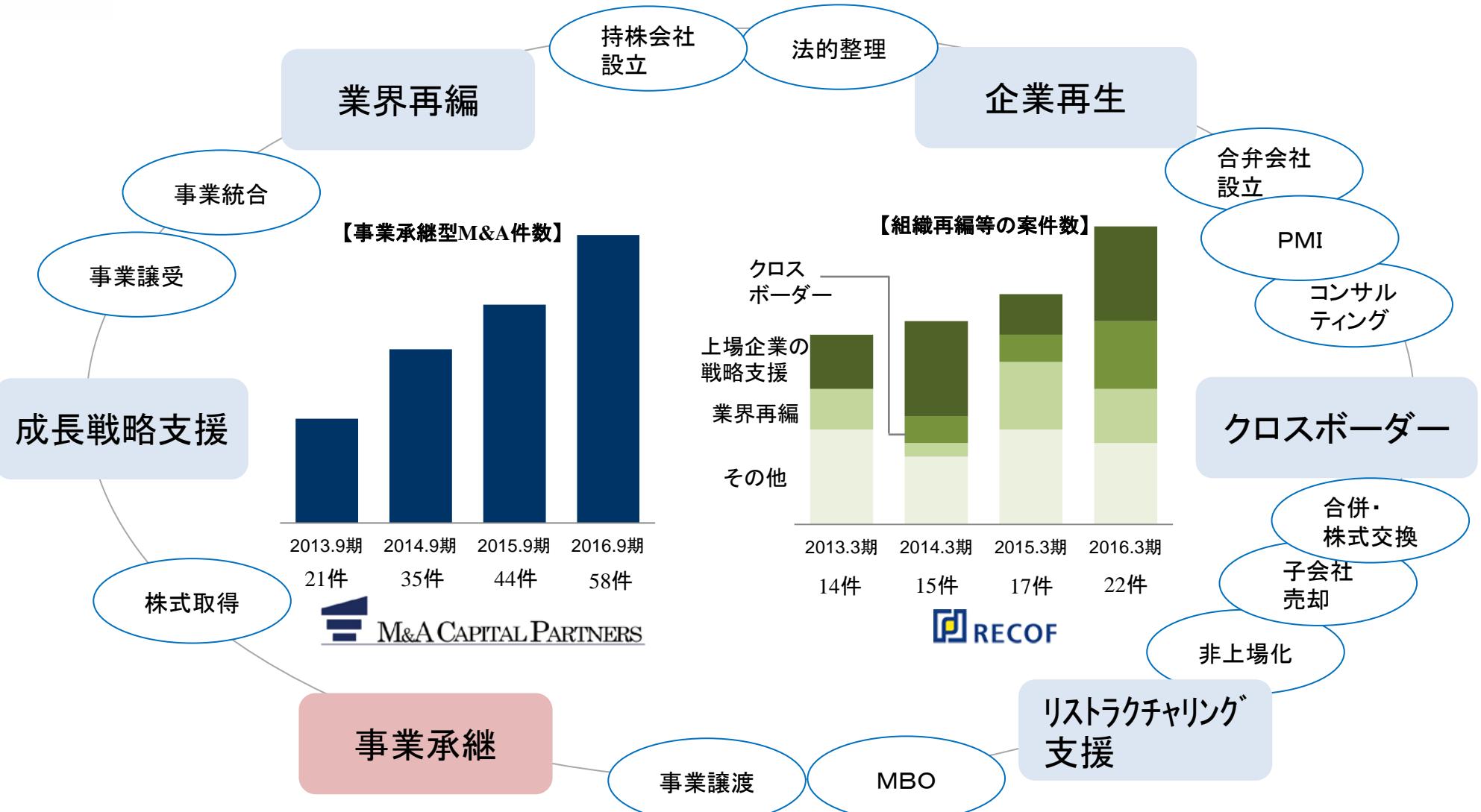


M&A情報・データサイト  
〔マールオンライン〕  
MARR online

- ① 約2万社の顧客基盤
- ② 業界再編M&Aでの高い実績
- ③ 流通業界含む幅広い業界での実績
- ④ 豊富な上場企業トップへのアクセス
- ⑤ 金融機関との幅広いネットワーク
- ⑥ パイオニア(創業29年)としてのブランド
- ⑦ 業界誌MARRの認知度・ブランド



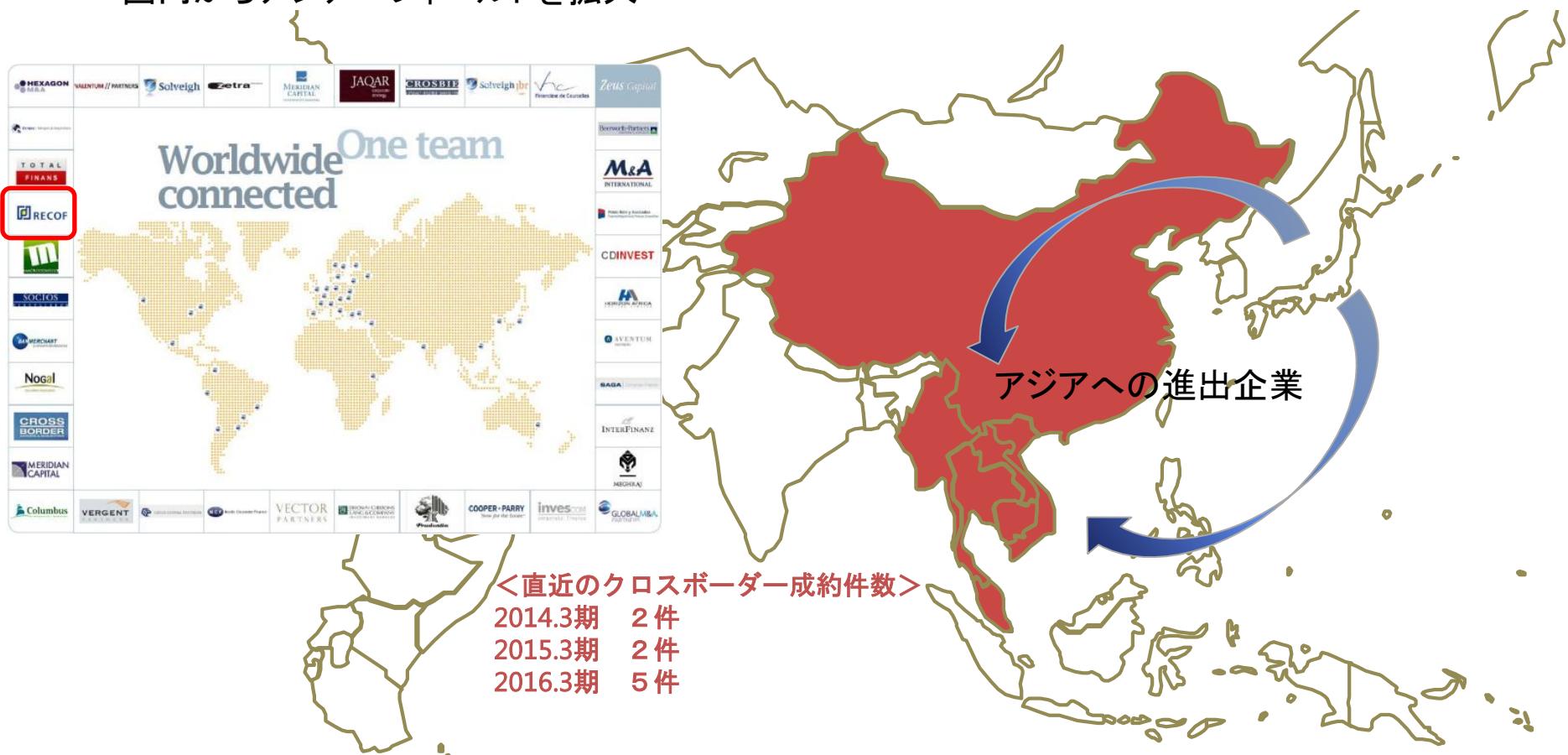
## 2事業領域の拡大・サービスメニューの拡充





## 3クロスボーダー(海外)M&Aサービスの拡充

- ✓ レコフ社が持つクロスボーダー案件のノウハウを展開
- ✓ アジアを中心に進出する企業のサポート
- ✓ 国内からアジアへフィールドを拡大





## 4 認知度とブランド価値の向上

- ✓ 当社の東証一部上場会社としての信用力
- ✓ レコフ社のM&A業界での業歴(創業29年)とブランドの融合
- ✓ レコフデータ社が21年間で確立した国内M&Aにおけるデータベースの質及び量。
- ✓ レコフデータ社が有する产学連携またはメディアリレーションにより、大型セミナーやWEB等を通じて、これまで以上に多くの関連情報が集まることが期待される



4  
全都市  
開催!

東洋経済新報社 経営者フォーラム  
経営者のための  
**新・成長**  
ストーリー2020

参加  
無料

木村 清氏  
株式会社喜代村  
代表取締役社長 (すしざんまい 創業者)

吉村 元久氏  
株式会社ヨシムラ・フード・ホールディングス  
代表取締役CEO

大阪・福岡会場  
名古屋  
日程 11.9(水)  
東京  
日程 11.8(火)

大阪  
日程 10.21(金)  
京都  
日程 11.30(水)

開催概要・プログラムは[こちら](#)



M&A情報・データサイト  
**MARR** Online [マールオンライン]



V 2017年9月期第1四半期実績と  
2017年9月期見通し

---

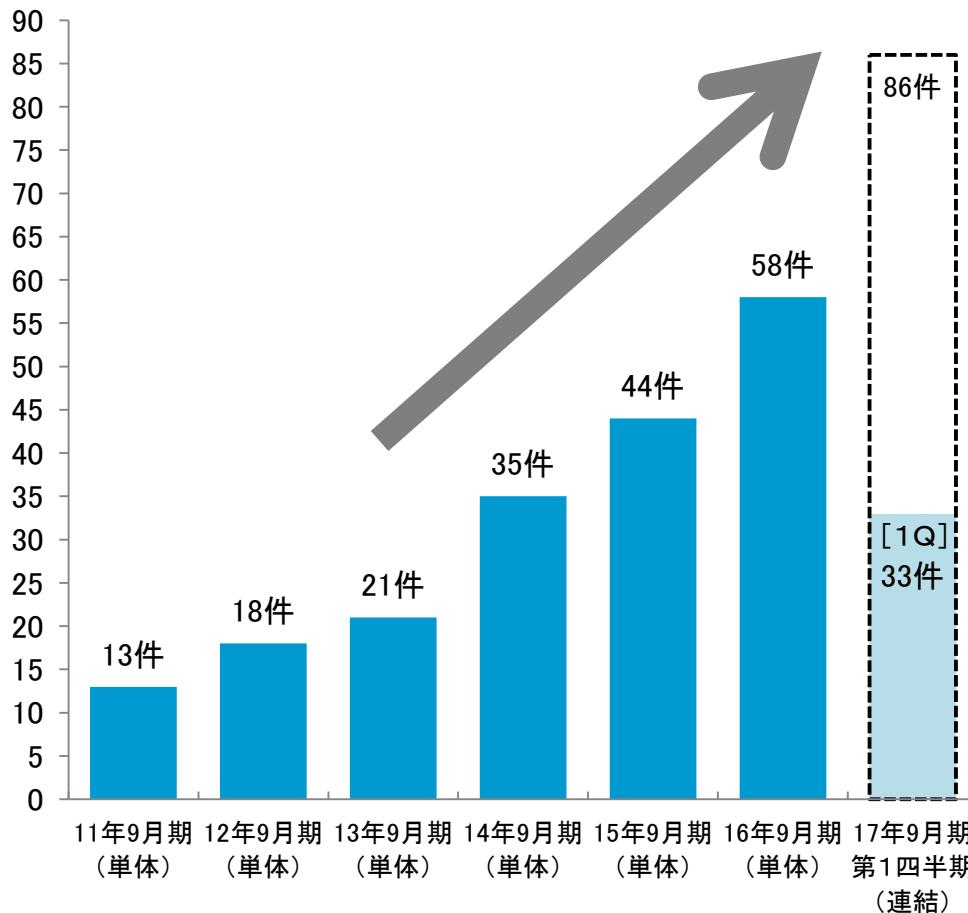


## 当第1四半期より連結決算開始

項目	開示方針	
売上高 成約件数 など重要指標	数値	・連結数値と単体数値を併記
	推移 (グラフ)	・当第1四半期…連結数値 ・前期以前…単体数値
	前年同期比	・単体のみ記載(連結での比較不可)
	通期進捗率	・連結数値
PL、BS	数値	・連結数値
	前年同期比	・記載なし(連結での比較不可)
3か年計画		・単体数値

	第1四半期	通期予想	通期進捗率
成約件数(連結)	33	86	38.4%

## 成約件数推移



- ・前年同期比 -%
- ・経営統合した株式会社レコフの件数を合算  
(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

## 【単体】

**M&Aキャピタルパートナーズ 26件**  
(前年同期比+73.3%)

- ・過去最高の第1四半期成約件数

**レコフ 7件**

## 2017年9月期 第1四半期 実績(連結)

売上高 **2,556百万円** (前年同期比 -%)

経常利益 **1,272百万円** (前年同期比 -%)

成約件数 **33件** (前年同期比 -%)

コンサルタント数 **77名** (前年同期比 -名)

- ・経営統合した株式会社レコフ及び株式会社レコフデータの業績を合算
- ・大型案件5件成約

## 2017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	1,578百万円	+80.8%	937百万円	-%
経常利益	878百万円	+103.5%	486百万円	-%
成約件数	26件	+73.3%	7件	-%
コンサルタント数	45名	+11名	32名	-名

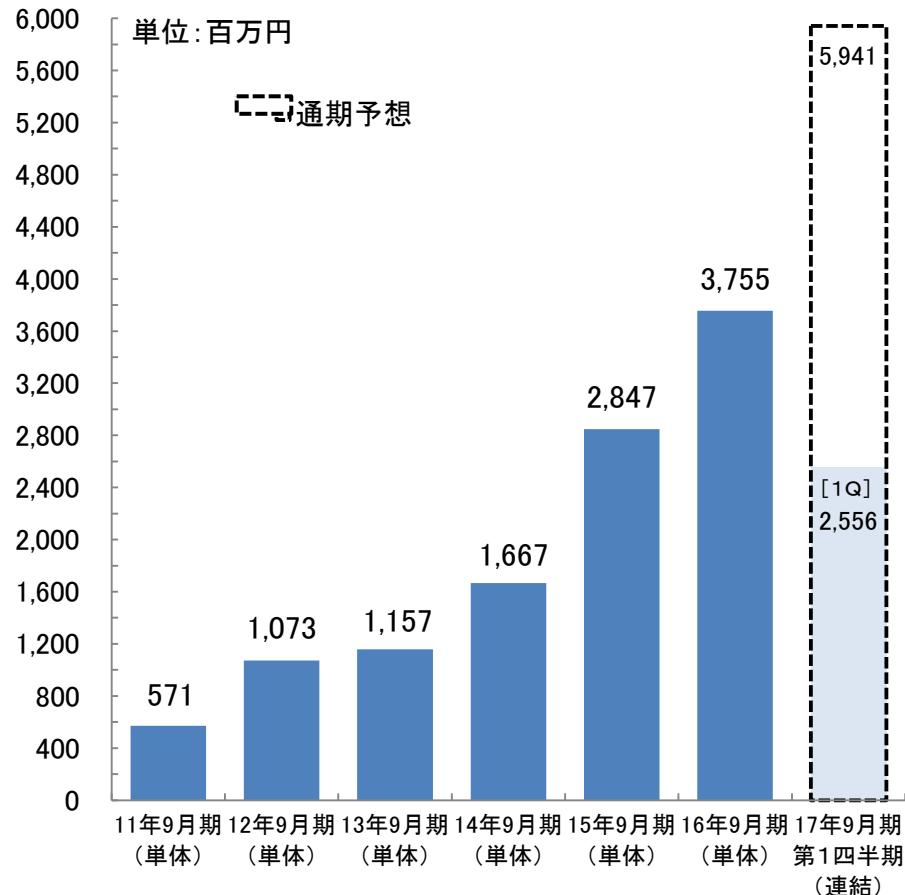
- ・大型案件4件成約
- ・売上高・経常利益・成約件数ともに第1四半期の過去最高を更新し、業績好調

- ・大型案件1件成約が寄与し、売上高・経常利益を押し上げ

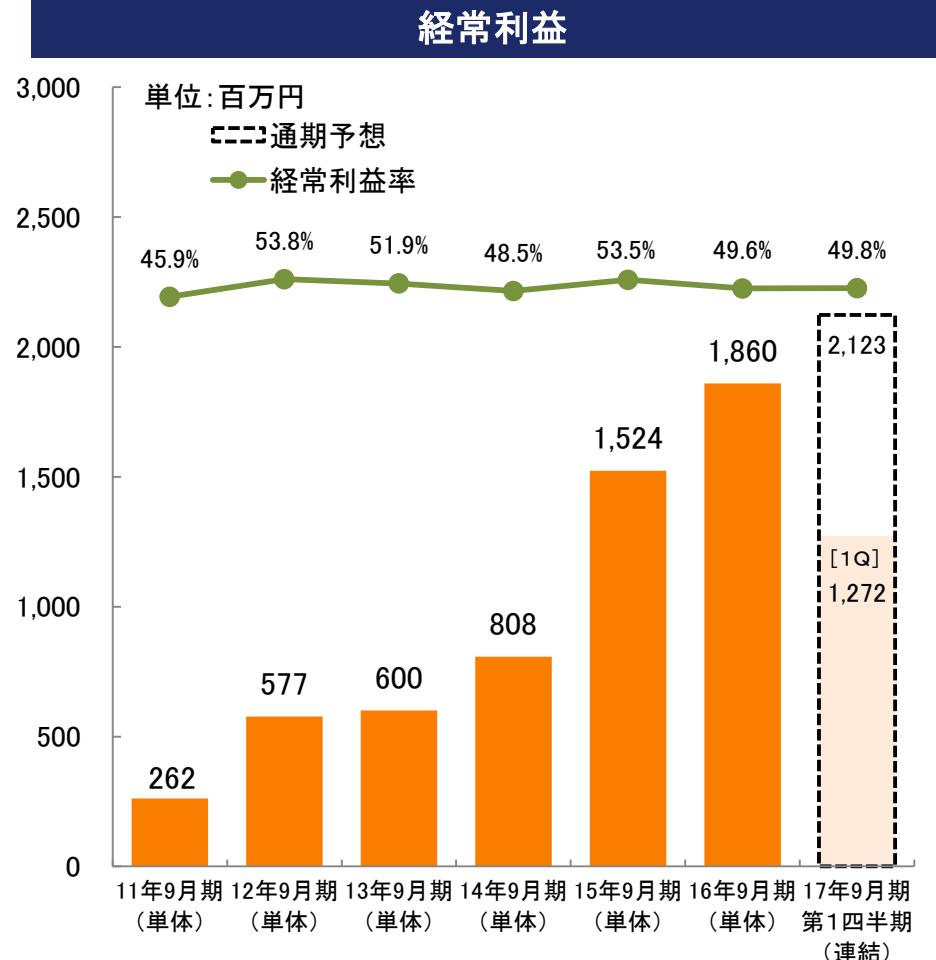
※単体表記のため、経営統合による連結のれん償却額(48百万円)は含んでおりません。  
 ※株式会社レコフデータは、金額が僅少のため、記載を省略

	第1四半期	通期予想	通期進捗率	単位:百万円
売上高(連結)	2,556	5,941	43.0%	
経常利益(連結)	1,272	2,123	59.9%	

## 売上高



## 経常利益



# 損益計算書の概要



M&A CAPITAL PARTNERS

(単位:百万円、下段は構成比)

	2016年9月期 第1四半期 (連結)		2017年9月期 第1四半期 (連結)		業績概要	2017年9月期 通期予想 (連結)
			前年同期比			
売上高	— (-%)	2,556 (100.0%)	—%		<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 経営統合、成約件数好調</li> <li>■ 大型案件5件成約</li> </ul>	5,941 (100.0%)
売上総利益	— (-%)	1,825 (71.4%)	—%		<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 増収効果を享受</li> </ul>	
販売管理費	— (-%)	541 (21.2%)	—%		<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 連結のれん償却額 48</li> </ul>	
営業利益	— (-%)	1,284 (50.2%)	—%		<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 増収効果を享受</li> </ul>	2,177 (36.6%)
経常利益	— (-%)	1,272 (49.8%)	—%			2,123 (35.7%)
当期純利益	— (-%)	899 (35.2%)	—%			1,506 (25.4%)
成約件数	—	33	—%		<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 経営統合</li> </ul>	86
従業員数	—	115	—%		<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 経営統合</li> <li>■ コンサルタント数の順調な増加</li> </ul>	

# 貸借対照表の概要



M&A CAPITAL PARTNERS

(単位:百万円、下段は構成比)

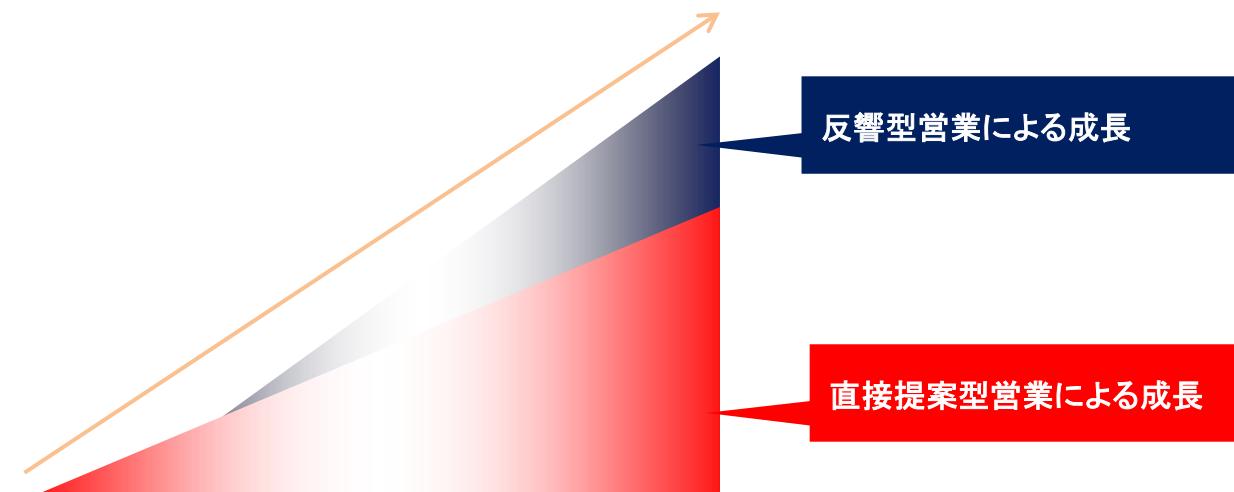
	2016年9月期末 (連結)	2017年9月期 第1四半期末 (連結)			業績概要
			増減額		
流動資産	— (-%)	7,618 (72.5%)	—	—	■ 現預金 7,219 (経営統合)
固定資産	— (-%)	2,891 (27.5%)	—	—	■ のれん 1,886 (経営統合)
資産合計	— (-%)	10,510 (100.0%)	—	—	
流動負債	— (-%)	4,869 (46.3%)	—	—	■ 1年内の長期借入金 3,500 (経営統合)
固定負債	— (-%)	343 (3.3%)	—	—	
負債合計	— (-%)	5,213 (49.6%)	—	—	
純資産合計	— (-%)	5,296 (50.4%)	—	—	
負債・純資産合計	— (-%)	10,510 (100.0%)	—	—	

# VI 成長戰略

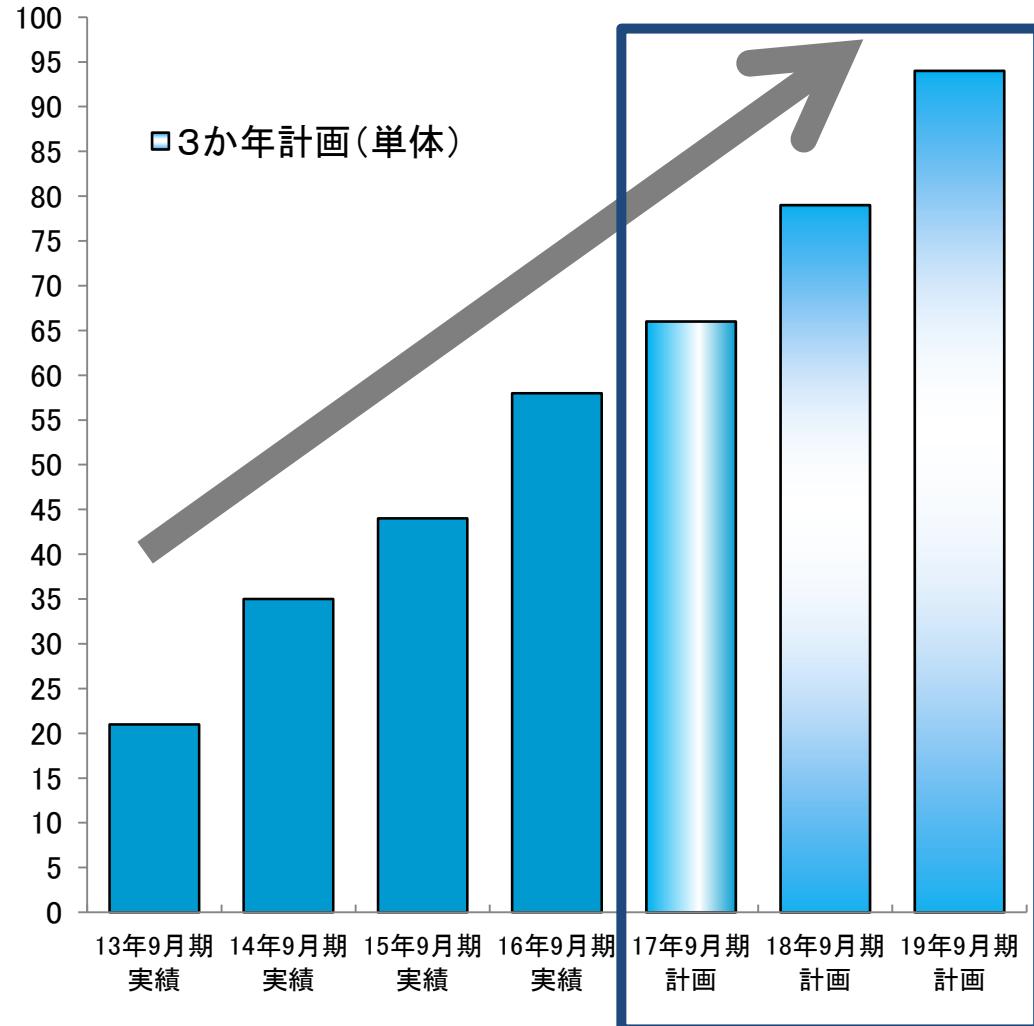
---

## ＜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、WEB、紹介等)の強化



成約件数 3か年計画(単体)(2017年9月期～2019年9月期)



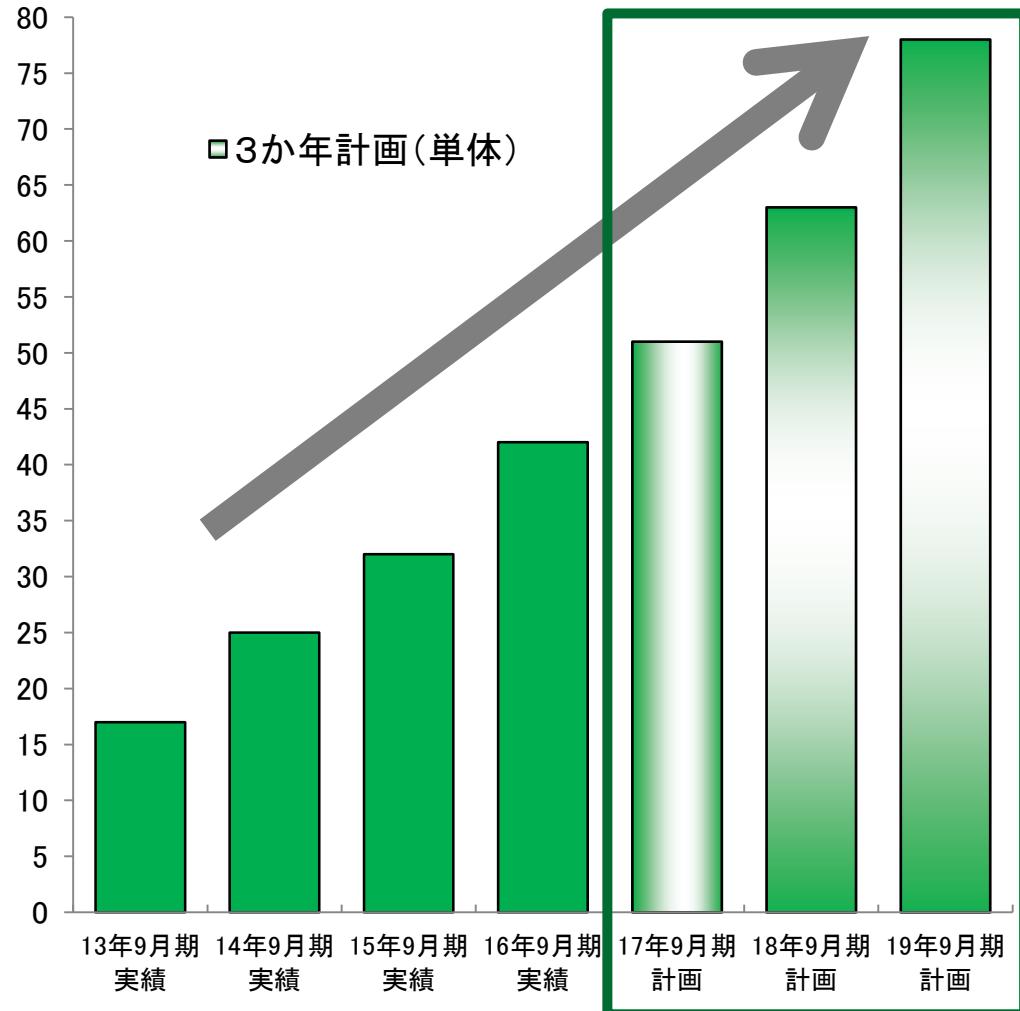
**【成約件数】  
平均 年20%増(単体)**

を堅持してまいります。

※連結での3か年計画は精査中  
(今後開示を検討)。



## コンサルタント数 3か年計画(単体)(2017年9月期～2019年9月期)



**【コンサルタント数】  
平均 年25%増(単体)**

を堅持してまいります。

※連結での3か年計画は精査中  
(今後開示を検討)。

## <方針・施策>

- ・大規模M&Aセミナーの開催の継続強化

	2016年9月期実績	今後
開催回数	年間12回	<b>前期に続き、開催の継続強化</b>
開催エリア	東京・大阪・名古屋・福岡・仙台	<b>前期に続き、東京および地方都市での開催の継続強化</b>

- ・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

## 2016年9月期 セミナー開催実績

2016年9月期においては、東京、大阪、名古屋、福岡、仙台にて大規模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
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
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)	310名
2016年3月8日	同	同(東京会場)	630名
2016年3月10日	同	同(名古屋会場)	140名
2016年3月11日	同	同(福岡会場)	180名
2016年7月14日	M&Aセミナー	日経BPビジョナリー経営研究所 経営フォーラム(名古屋会場)	370名
2016年7月15日	同	同(東京会場)	820名
2016年8月10日	同	同(大阪会場)	400名
2016年8月29日	同	同(仙台会場)	100名

## 2017年9月期 第1四半期 セミナー開催実績

2017年9月期 第1四半期においては、大阪、東京、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。

開催日	種別	セミナー名	申込者
2016年10月21日	M&Aセミナー	東洋経済フォーラム(大阪会場)	200名
2016年11月8日	同	同(東京会場)	330名
2016年11月9日	同	同(名古屋会場)	80名
2016年11月30日	同	同(福岡会場)	80名

## &lt;東洋経済フォーラム&gt;

【大阪会場】



【東京会場】



## 2017年9月期 第2四半期 セミナー開催予定

2017年9月期 第2四半期においては、大規模M&Aセミナーを、東京会場、福岡会場、大阪会場、名古屋会場にて、計4回開催する予定です。

### <大規模セミナー>

開催日	種別	セミナーナー
2017年2月23日	M&Aセミナー	日経産業新聞フォーラム(東京会場)
2017年3月16日	同	同(福岡会場)
2017年3月23日	同	同(大阪会場)
2017年3月30日	同	同(名古屋会場)

【基調講演】 「食を通じて人を幸せにする」

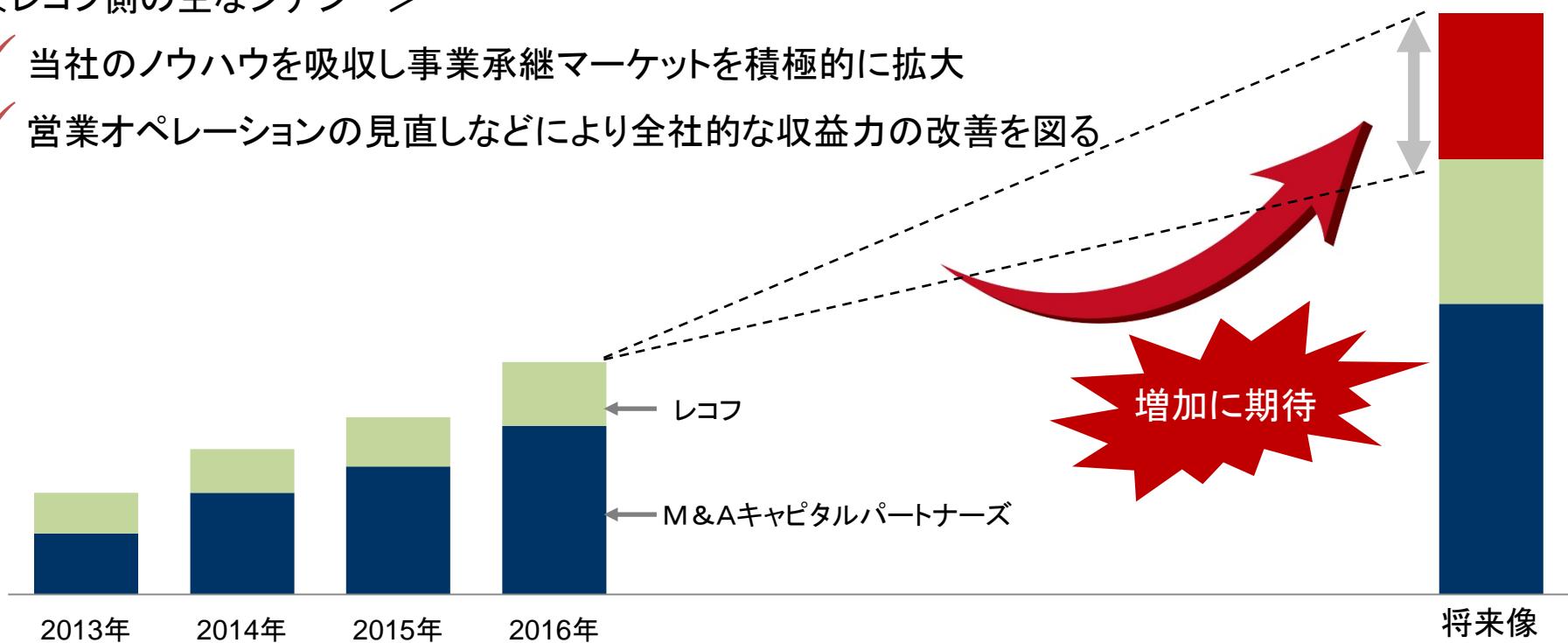
モスフードサービス 代表取締役会長 櫻田 厚氏

## <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



# VII まとめ

---



### 【M&Aキャピタルパートナーズ】

- ・事業承継M&Aの市場規模は大きく、コンサルタントの採用継続により、安定成長してきた。
- ・引き続き、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する。

### 【レコフ】

- ・流通業界をはじめとした業界再編型M&A、上場企業グループ同士のM&AおよびクロスボーダーM&A(国内企業と海外企業とのM&A)など幅広いM&A関連サービスを提供してきた。

### 【グループ全体】

- ・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。

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。