

# M&Aキャピタルパートナーズ株式会社

## 2020年9月期 第1四半期決算説明資料

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



2020年1月30日

---

|                   |                                    |            |           |
|-------------------|------------------------------------|------------|-----------|
| <b><i>I</i></b>   | <b>会社概要と当社の強み</b>                  | <b>・・・</b> | <b>2</b>  |
| <b><i>II</i></b>  | <b>2020年9月期第1四半期実績と2020年9月期見通し</b> | <b>・・・</b> | <b>10</b> |
| <b><i>III</i></b> | <b>成長戦略</b>                        | <b>・・・</b> | <b>19</b> |

---

# I 会社概要と当社の強み

---

|      |   |
|------|---|
| 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）<br> |
| 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   |

## 事業内容

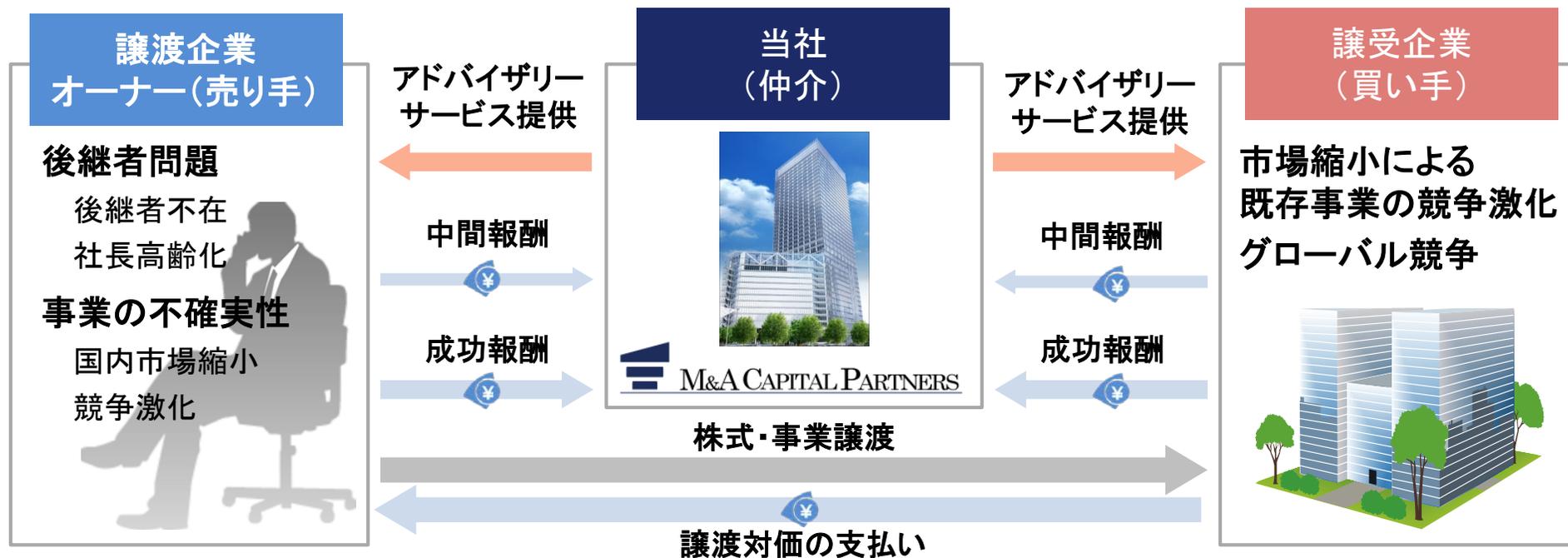
M & A関連サービス事業を主たる業務としている。

## 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。



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



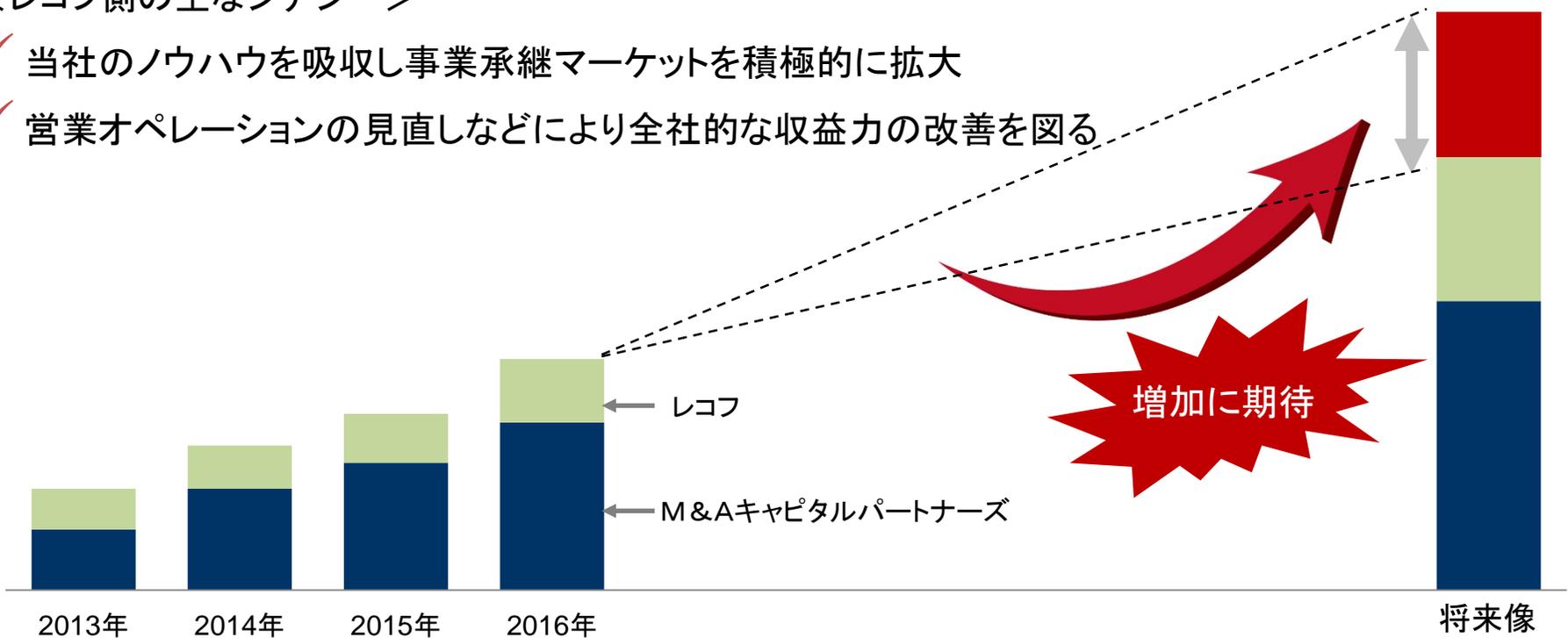
グループの持続的な成長のための新たな組織体制の構築と事業領域の拡大

## <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





## 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     |

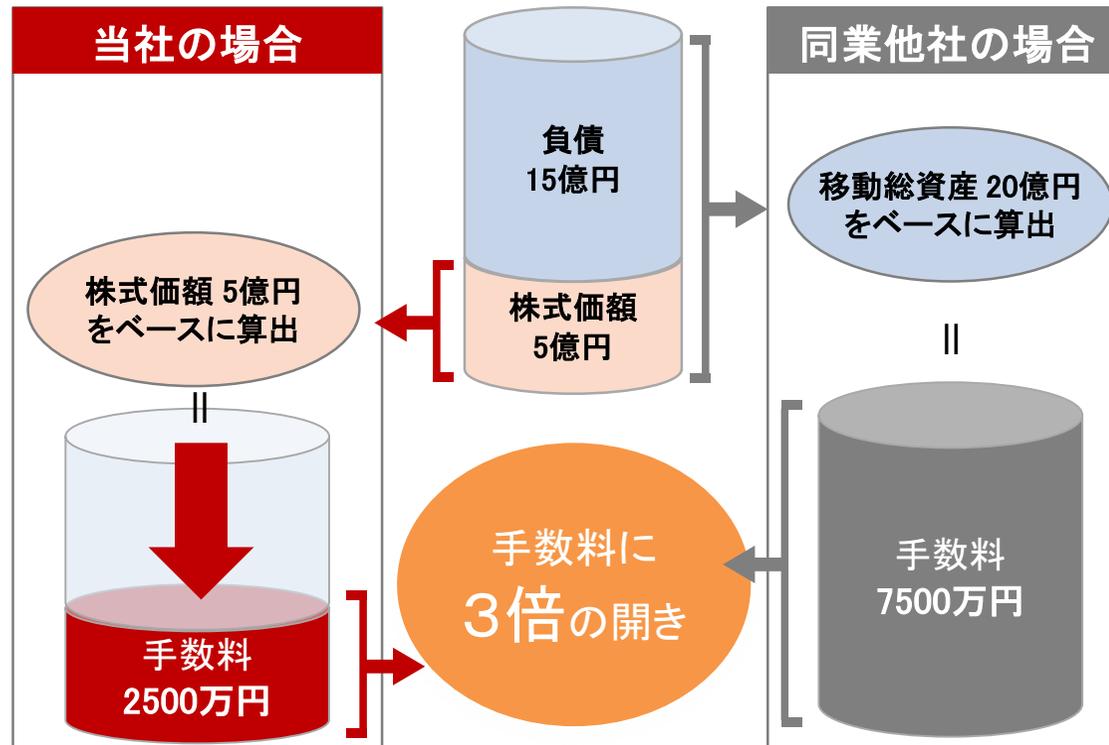


## 顧客納得性が高い手数料体系

### (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

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

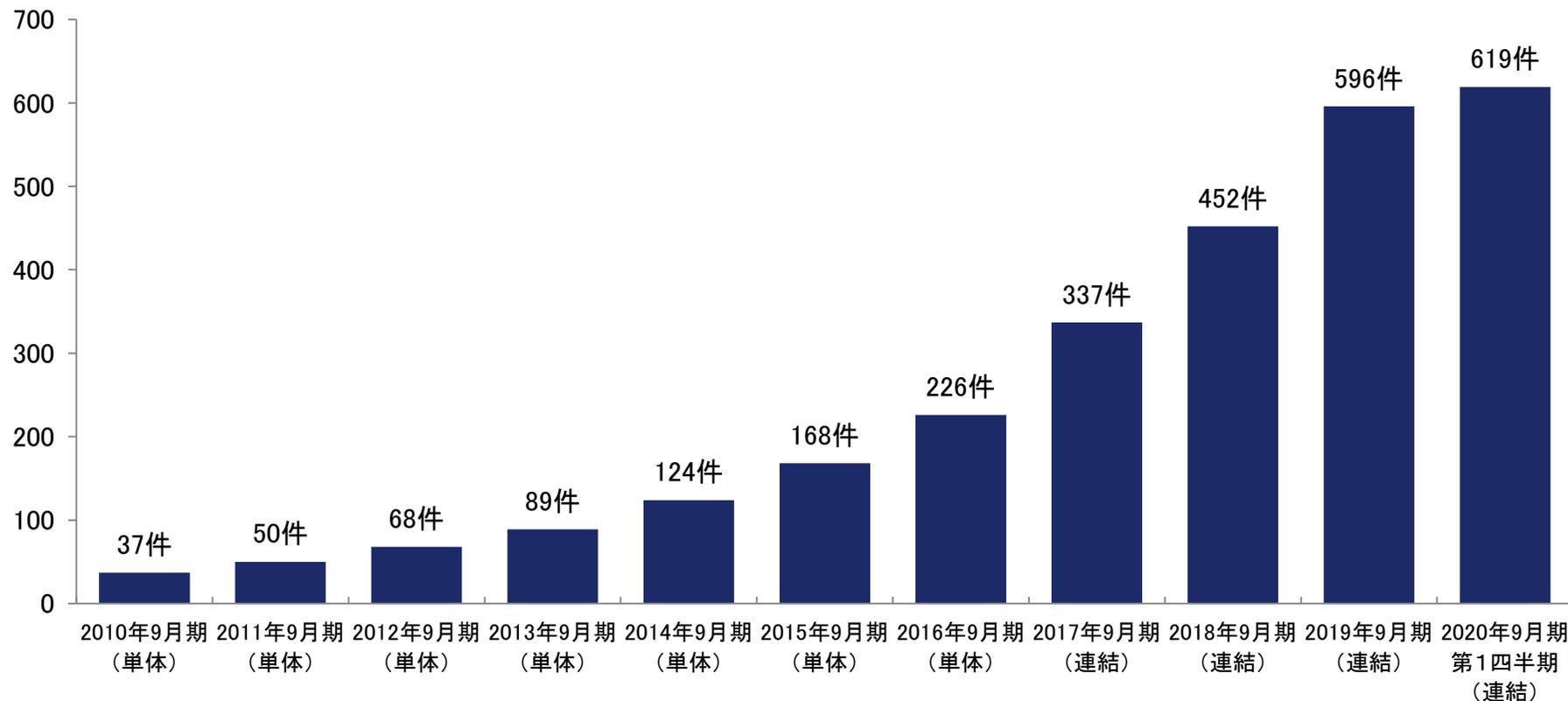


## 安定した成約実績

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

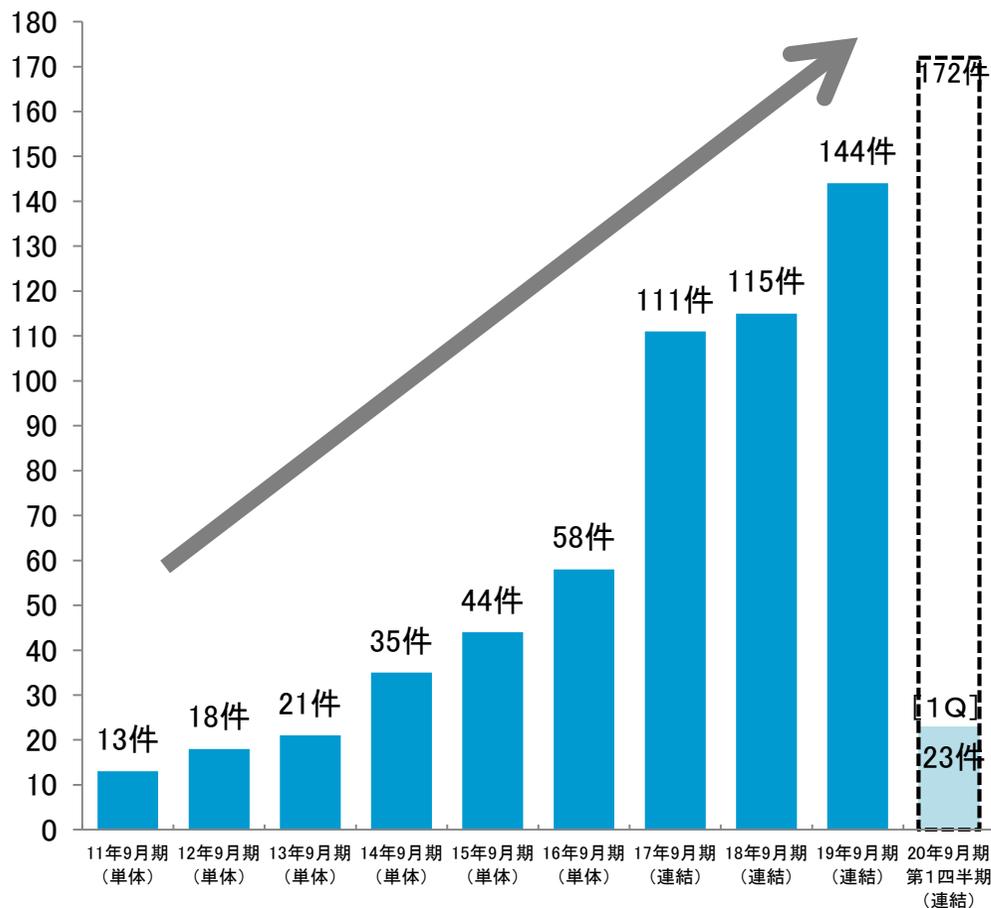


## ***II* 2020年9月期第1四半期実績と 2020年9月期見通し**

---

|          | 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     |

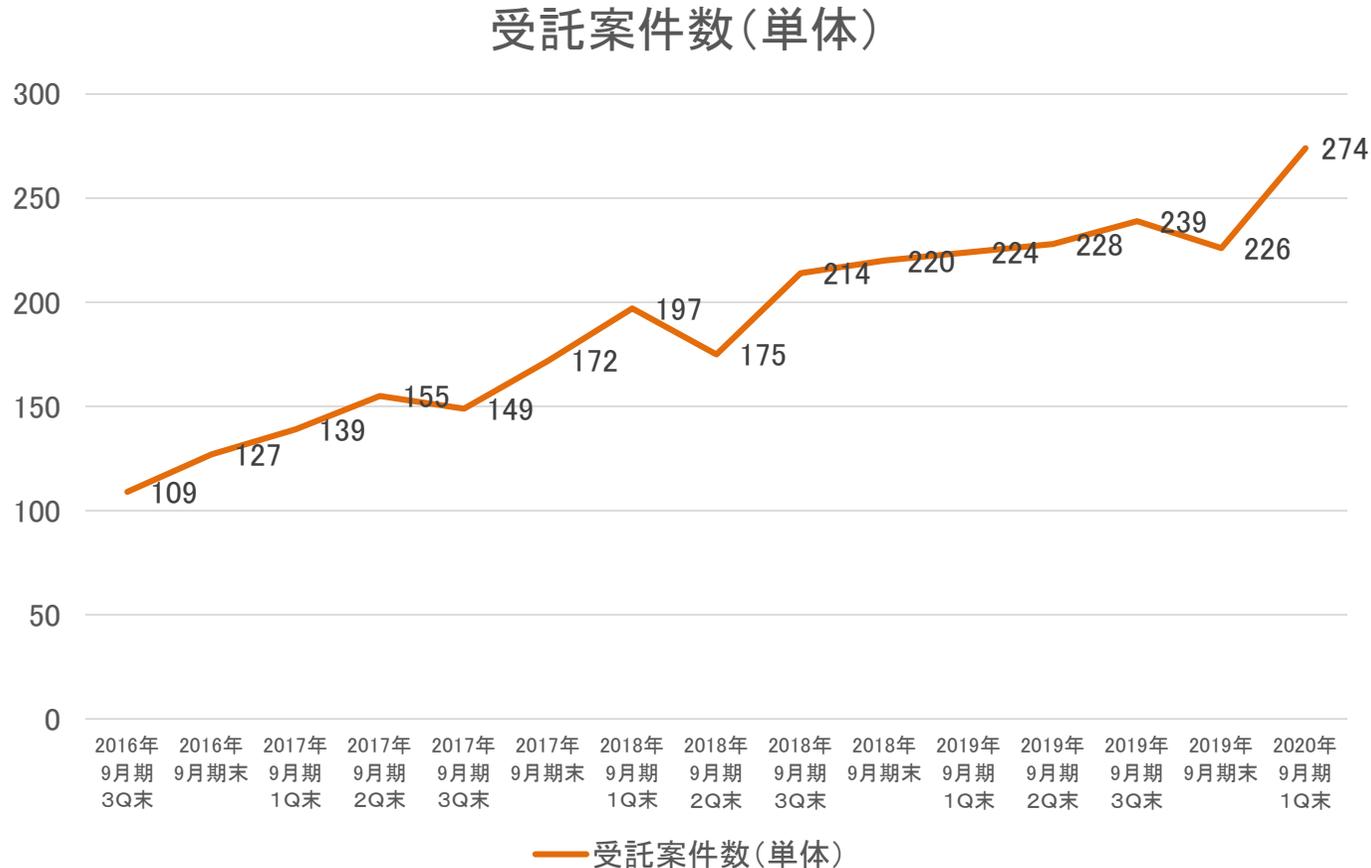
・成約件数が前年同期を下回り、かつ大型案件が7件から1件に減少したことにより、前年同期の業績を大きく下回る結果となった。  
 ・大型案件1件成約

・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

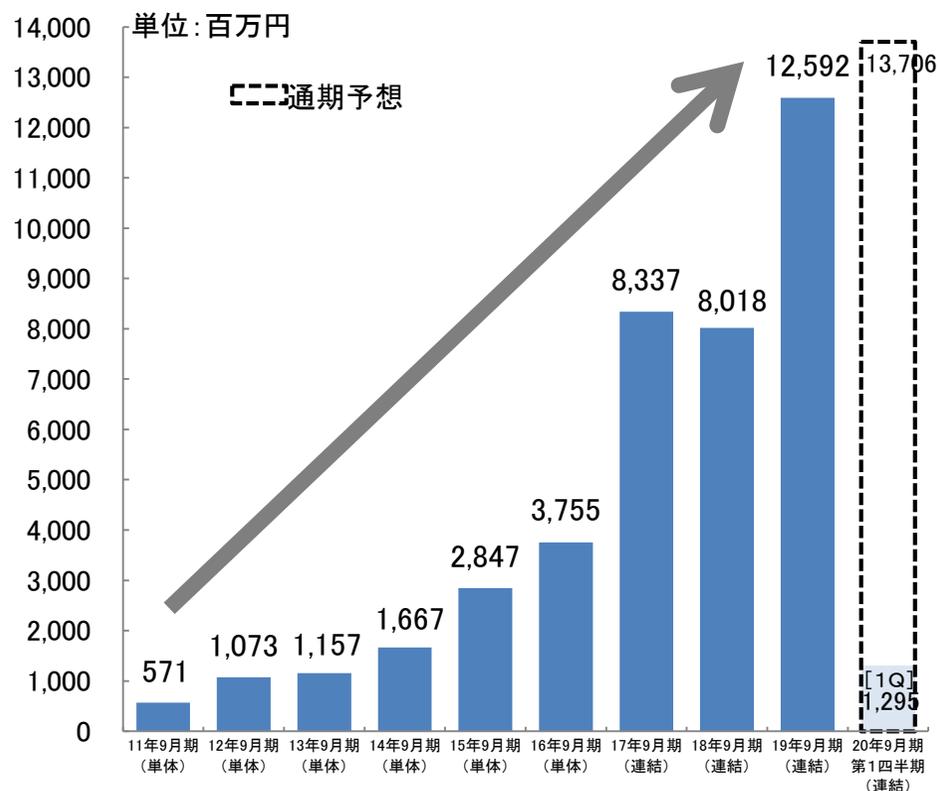


・受託案件数(単体)は、過去最高の274件(前年同期比+22.3%)と大きく増やし、大型案件も順調に進捗している。。

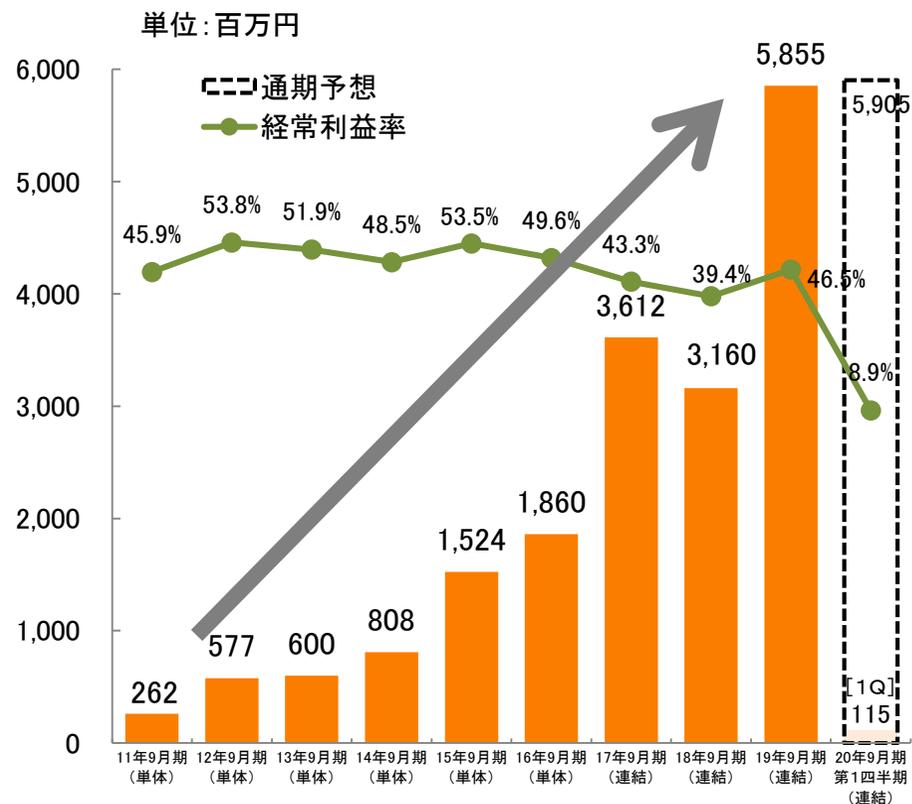
|          | 第1四半期 | 通期予想   | 通期進捗率 |
|----------|-------|--------|-------|
| 売上高(連結)  | 1,295 | 13,706 | 9.5%  |
| 経常利益(連結) | 115   | 5,905  | 1.9%  |

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<br>第1四半期<br>(連結) | 2020年9月期 第1四半期<br>(連結) |        | 業績概要                           | 2020年9月期<br>通期予想<br>(連結) |
|-------|---------------------------|------------------------|--------|--------------------------------|--------------------------|
|       |                           |                        | 前年同期比  |                                |                          |
| 売上高   | 3,886<br>(100.0%)         | 1,295<br>(100.0%)      | △66.7% | ■ 大型案件1件成約にとどまる                | 13,706<br>(100.0%)       |
| 売上総利益 | 2,666<br>(68.6%)          | 715<br>(55.2%)         | △73.2% | ■ 減収の影響                        |                          |
| 販売管理費 | 707<br>(18.2%)            | 600<br>(46.4%)         | △15.1% | ■ 広告宣伝費 +53<br>■ 役員賞与引当金繰入△162 |                          |
| 営業利益  | 1,958<br>(50.4%)          | 114<br>(8.8%)          | △94.2% | ■ 減収の影響                        | 5,900<br>(43.0%)         |
| 経常利益  | 1,959<br>(50.4%)          | 115<br>(8.9%)          | △94.1% |                                | 5,905<br>(43.1%)         |
| 当期純利益 | 1,334<br>(34.3%)          | 13<br>(1.1%)           | △99.0% |                                | 4,054<br>(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<br>(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<br>(88.1%)  | 16,150<br>(87.3%)    | △2,477 | ■ 現預金 △2,043                      |
| 固定資産         | 2,504<br>(11.9%)   | 2,355<br>(12.7%)     | △148   | ■ 繰延税金資産 △87<br>■ のれん △48 (のれん償却) |
| 資産合計         | 21,131<br>(100.0%) | 18,506<br>(100.0%)   | △2,625 |                                   |
| 流動負債         | 3,714<br>(17.6%)   | 1,051<br>(5.7%)      | △2,662 | ■ 未払法人税等 △1,762<br>■ 未払金 △754     |
| 固定負債         | 212<br>(1.0%)      | 230<br>(1.2%)        | +18    |                                   |
| 負債合計         | 3,926<br>(18.6%)   | 1,281<br>(6.9%)      | △2,644 |                                   |
| 純資産合計        | 17,205<br>(81.4%)  | 17,224<br>(93.1%)    | +19    |                                   |
| 負債・純資産<br>合計 | 21,131<br>(100.0%) | 18,506<br>(100.0%)   | △2,625 |                                   |

## 株式時価総額の推移

単位：億円

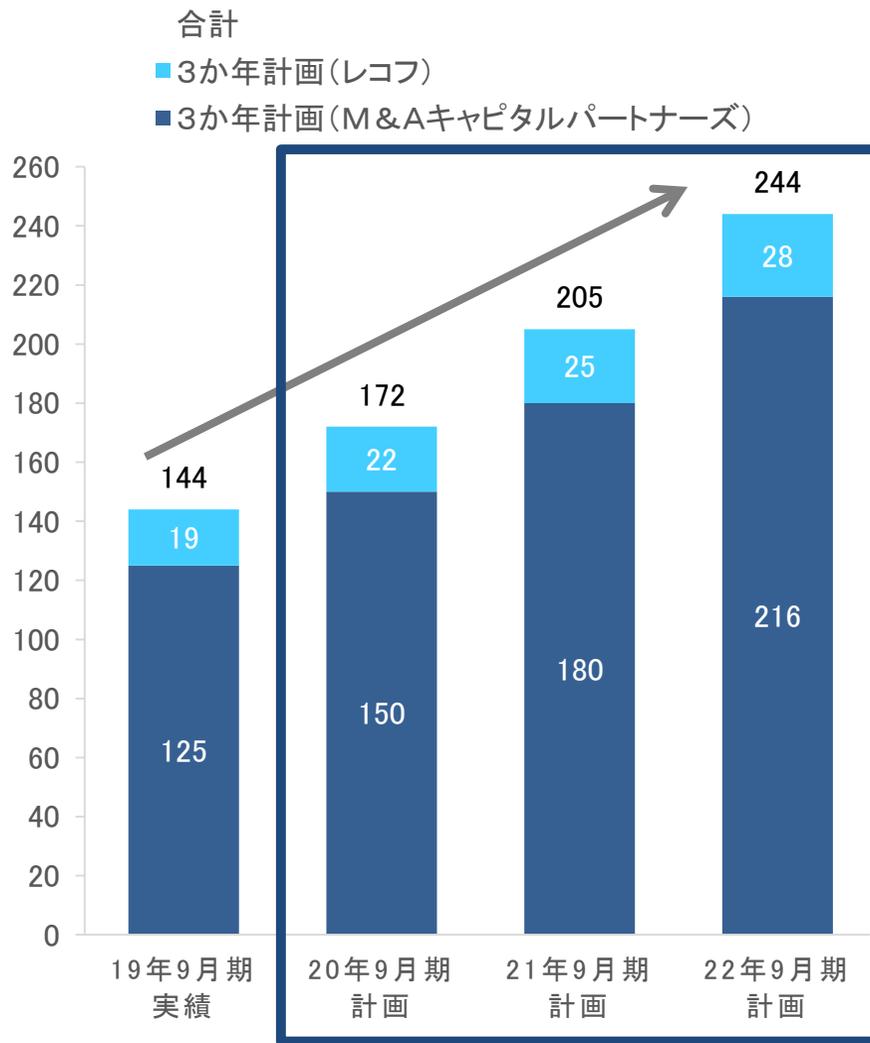


・新規上場(2013年11月)から、6年で約10倍の時価総額となっている。

## *III* 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＞

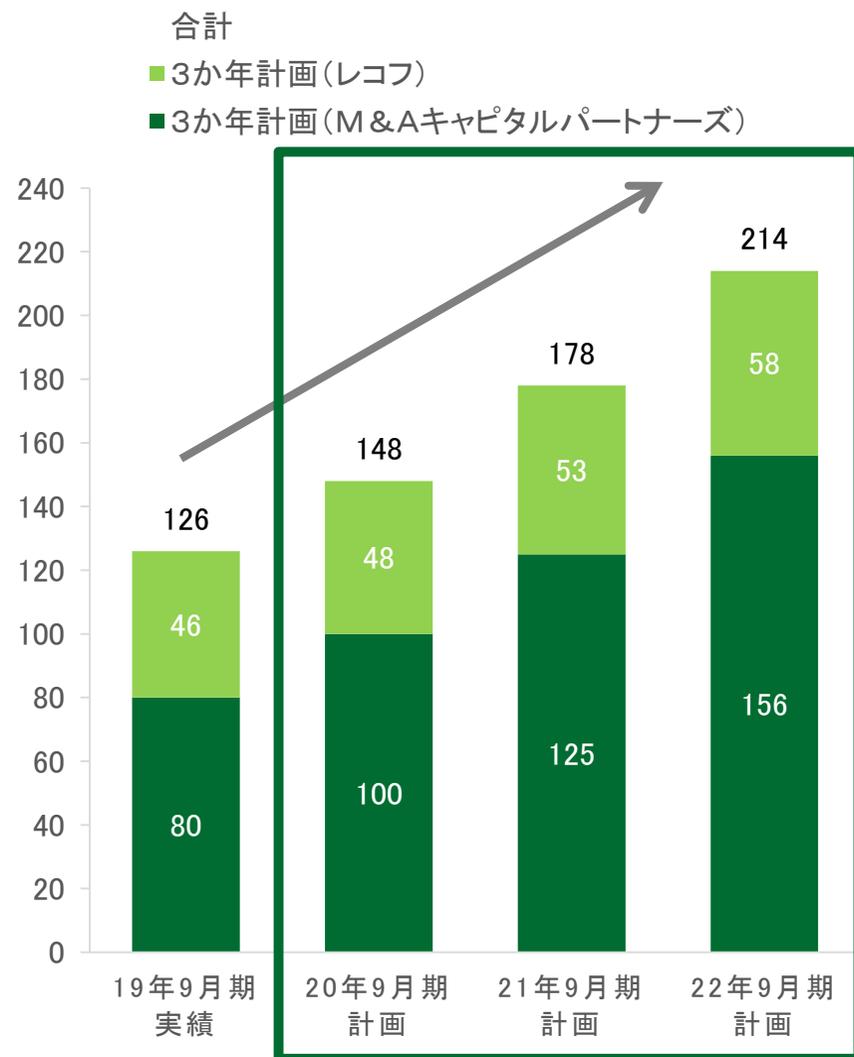
平均 年20%増

＜レコフ＞

平均 年10%増

を堅持してまいります。

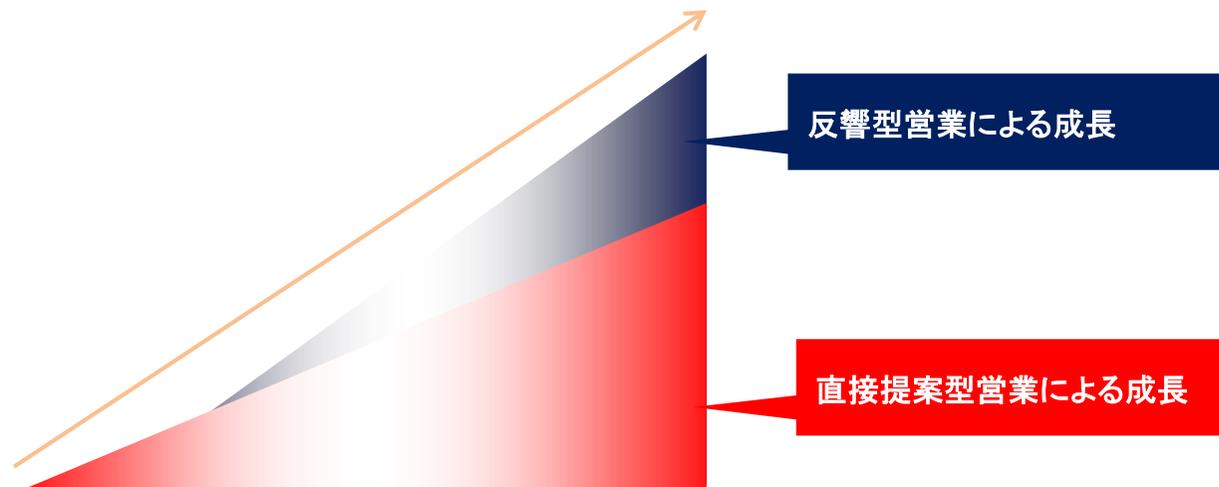
# コンサルタント数 3か年計画 (2020年9月期～2022年9月期)



**【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

## 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

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。