

2021年9月期 第3四半期

決算説明資料

2021年7月30日

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

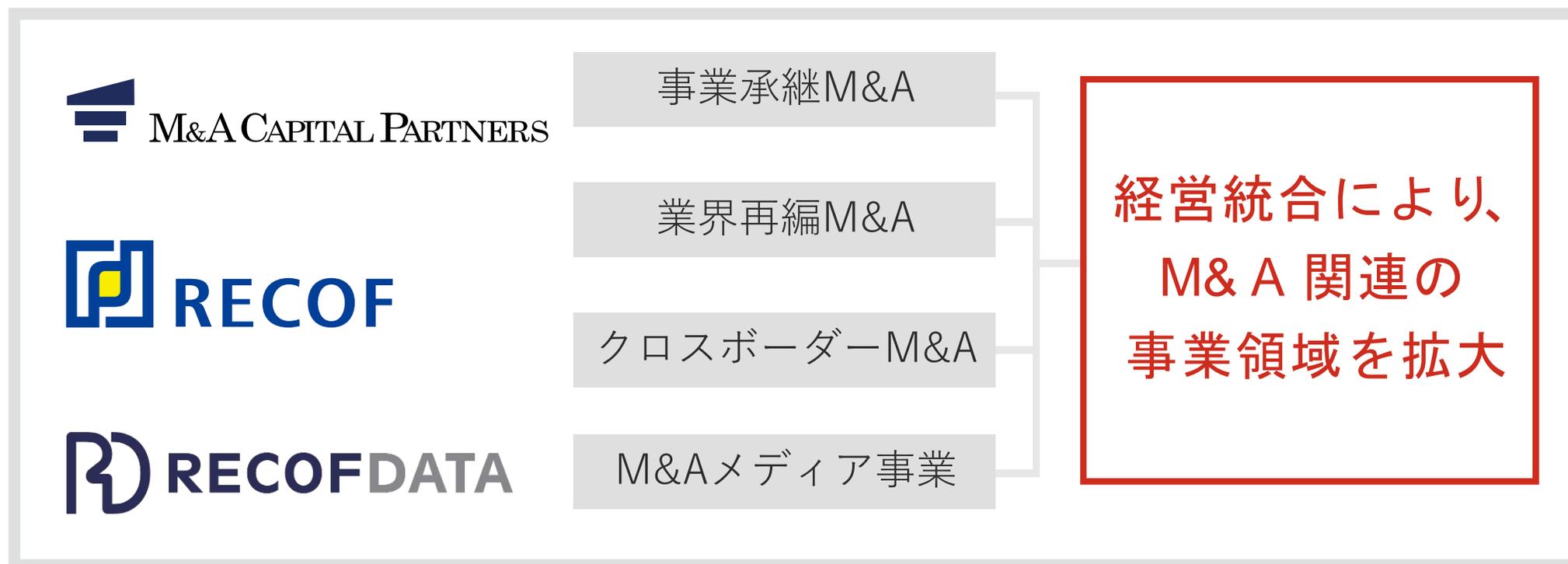


1	会社概要と当社の強み	・ ・ ・ 2
2	2021年9月期第3四半期（累計）実績と 2021年9月期見通し	・ ・ ・ 10
3	成長戦略	・ ・ ・ 20

1 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	東証一部 （証券コード：6080）
本社所在地	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	28億円 （2021年6月30日現在）
従業員数	連結 206名 単体 136名 （2021年6月30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

グループの総力で総合的な M&A サービスを展開



総合的なM&A サービスでクライアントへの最大貢献を目指す

事業内容

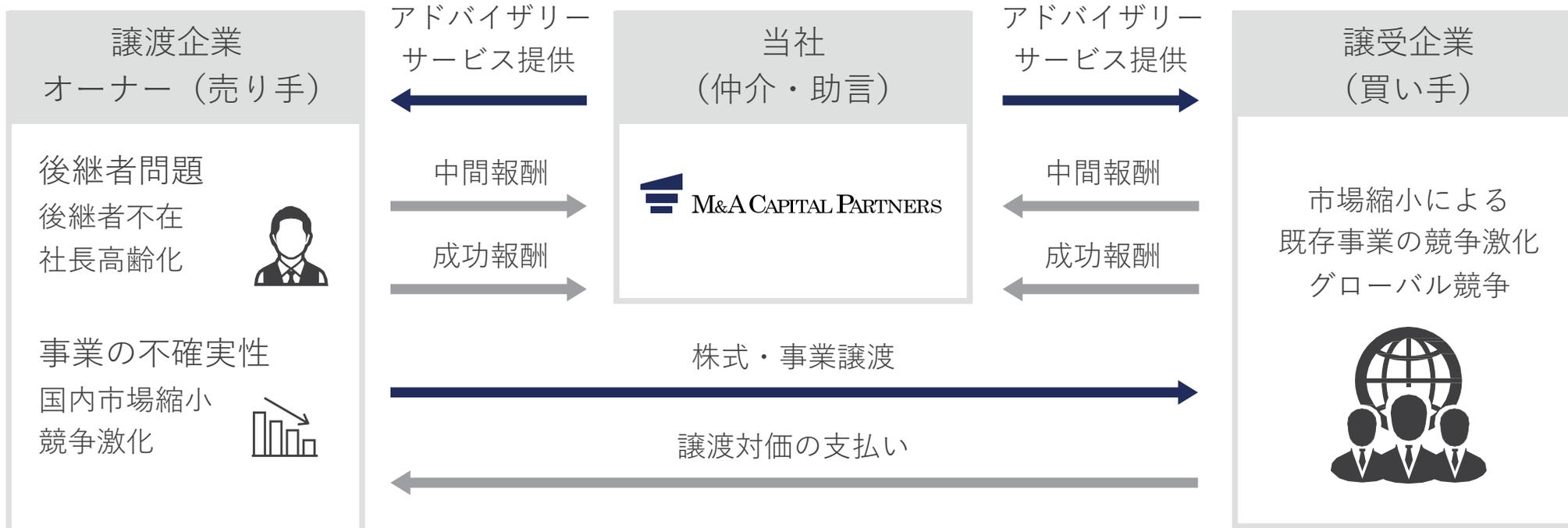
M & A 関連サービス事業

特徴

事業承継M & Aを中心に、資本承継に悩みを抱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



1 | 業種・業界にとらわれない 豊富な成約実績

幅広い業種・業界において、安定した成約実績

業種

多種多様な業界で成約実績

調剤薬局

調剤薬局

建設・工事

空調設備工事
給排水設備工事
塗装工事
電気設備工事
電気通信工事
総合建設工事
土木工事
住宅建築工事
建設関連調査
建築構造設計
構築物診断
塗装工事

卸売業

建築資材卸売
建築木材卸売
木材加工製品卸売
化粧品卸売
生活用品卸売
機械器具卸売
電子材料卸売
歯科器材, 医薬品卸売
太陽光発電の卸売
繊維・衣服卸売
雑貨卸売
食品原材料卸売
水産卸売
菓子類の卸卸売
中古建機卸売

製造業

金属製品製造・加工
化学工業
産業用機械製造
工具製造
精密部品製造
電気機械器具製造
鉄鋼二次加工
伸銅品加工
電子部品製造、加工
輸送用機械器具製造
自動車部品製造
空調機器
省力化機械設計、製造
洗浄装置・乾燥装置製造
機械修理
コンクリート製品製造
医療用器具製造
サプリメント企画・製造
婦人服製造
日用品企画・製造
繊維製品製造
水産加工
菓子製造
食品製造、加工
医薬品製造
美容材料製造

IT

データマイニング
情報サービス
受託ソフトウェア開発
システム開発
コンサルティング
パッケージソフト開発

物流

一般貨物運送
流通加工
トラックレンタル

外食

外食
宅配飲食サービス

不動産

不動産仲介
集合住宅メンテナンス
投資用不動産開発
ビルメンテナンス

介護・医療

介護事業
臨床研究支援
医療法人

小売・EC・通販

通販
サプリメント
健康食品
インテリア
日用品
アウトドア
自動車販売・整備

広告・印刷・メディア

印刷
広告代理店
紙袋製造
イベント企画・設営
デザイン
映像制作

その他

リース・レンタル
人材派遣
技術者派遣
保育園
医学部予備校
学習塾
温泉旅館
ホテル
アミューズメント施設運営
施設警備
保険代理店
チケット販売買取
商社
廃棄物処理
葬儀

2 | 着手金なしでM&A を検討しやすい手数料体系

- (1) 着手金等を頂かない報酬体系を採用し、**M&A という選択肢を拡大**
- (2) **売手と買手の双方が無料でお相手を探せる**ため、納得のいくマッチングが可能

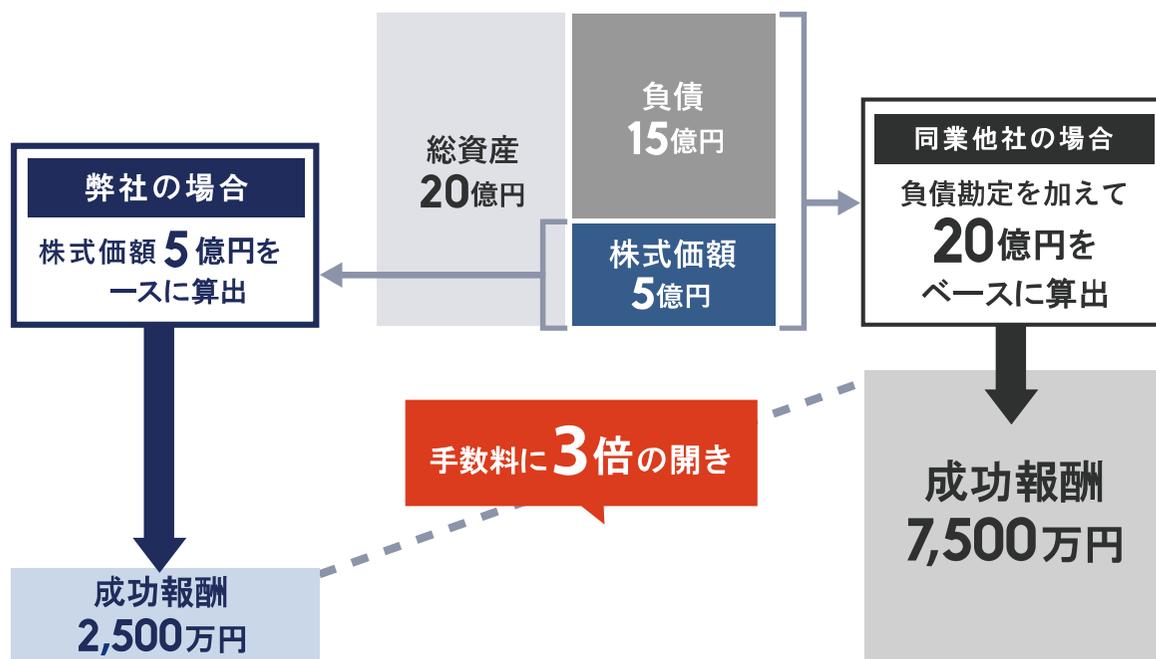


3 | 株式価額ベースの顧客納得性が高い手数料体系

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料率

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

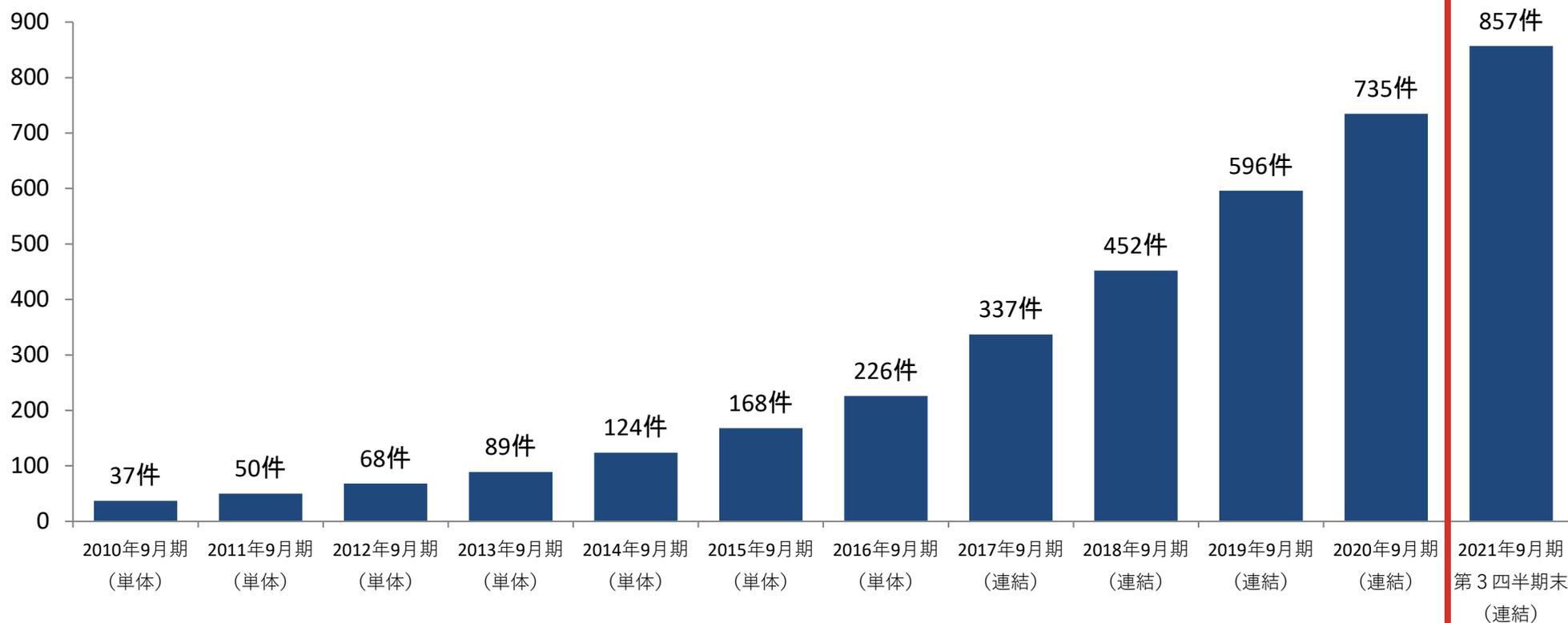
$$\begin{aligned}
 &5\text{億円} \times 5\% = 2500\text{万円} \\
 &+ (10\text{億円} - 5\text{億円}) \times 4\% = 2000\text{万円} \\
 &+ (20\text{億円} - 10\text{億円}) \times 3\% = 3000\text{万円} \\
 &\hline
 &7500\text{万円}
 \end{aligned}$$

4 | 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

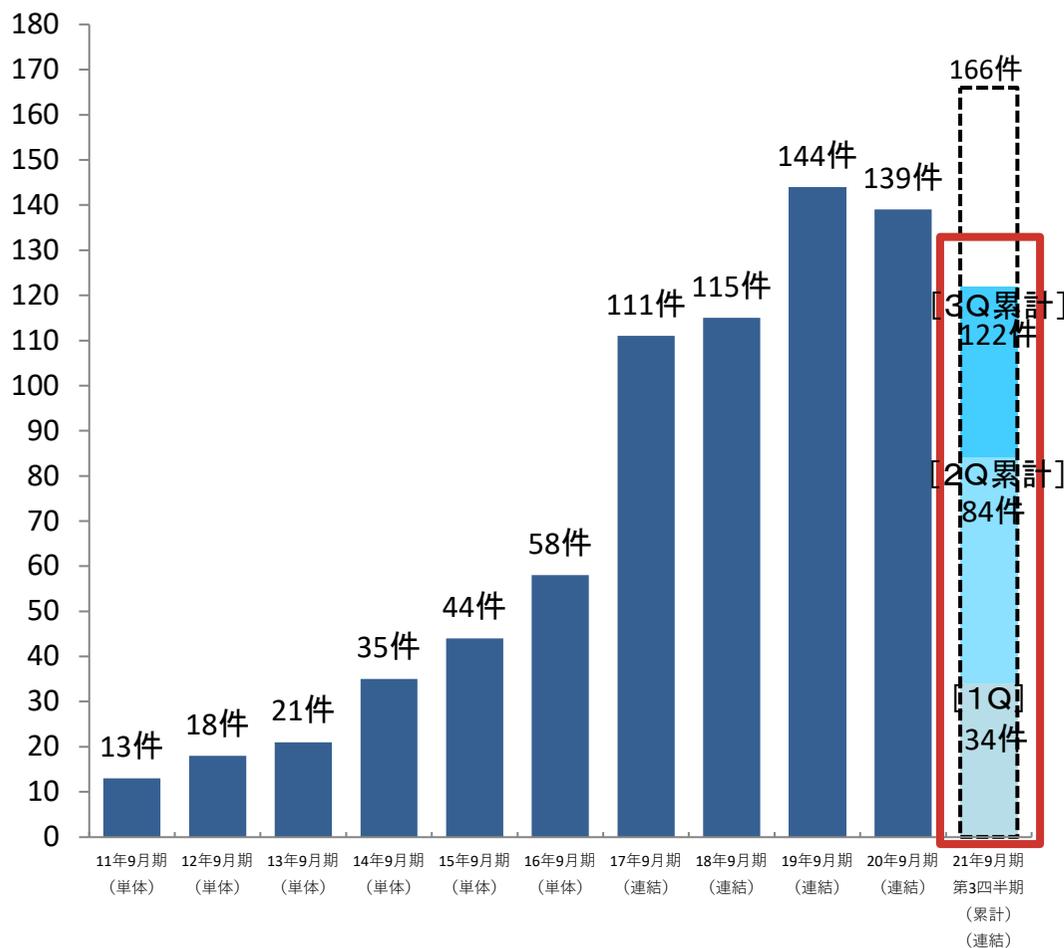
累積成約件数推移



2 2021年9月期第3四半期（累計）実績と 2021年9月期見通し

	第3四半期（累計）	通期予想	通期進捗率
成約件数（連結）	122	166	73.5%

成約件数推移



前年同期比 +35.6%

当社単体において、第3四半期（累計）で過去最高の成約件数となり、順調に進捗

単体

M & A キャピタルパートナーズ 109件
(前年同期比 +51.4%)

第3四半期（累計）で過去最高の成約件数

レコフ 13件 (前年同期比 △27.8%)

また、受託案件数（単体）も350件
(前年同期比 +28.7%) と過去最高を記録

2021年9月期 第3四半期（累計） 実績（連結）

売上高	10,614百万円	（前年同期比 +26.7%）
経常利益	4,547百万円	（前年同期比 +29.2%）
成約件数	122件	（前年同期比 +35.6%）
コンサルタント数	154名	（前年同期比 +19名）

成約件数が順調に増加し、かつ大型案件が14件から22件に増加したことにより、グループ全体で前年同期比で順調な業績となった

その結果、当社単体とグループ全体の両方において、**成約件数、大型案件、売上高すべてにおいて、第3四半期（累計）で過去最高の結果となった**

大型案件22件成約（前年同期比 +57.1%）

また、受注残の参考指標となる**前受金も839百万円（前年同期比+52.5%）と過去最高となり、順調に積みあがっている**

2021年9月期 第3四半期（累計） 実績（単体）

	M & A キャピタルパートナーズ		レコフ	
		前年同期比		前年同期比
売上高	9,543百万円	+38.0%	898百万円	△37.0%
経常利益	4,704百万円	+43.4%	11百万円	△97.0%
成約件数	109件	+51.4%	13件	△27.8%
コンサルタント数	111名	+25名	43名	△6名

・成約件数の増加、かつ大型案件が11件から20件に増加したことにより、成約件数、大型案件、売上高すべてにおいて、第3四半期（累計）で過去最高の結果となった

**大型案件20件成約
（前年同期比+81.8%）**

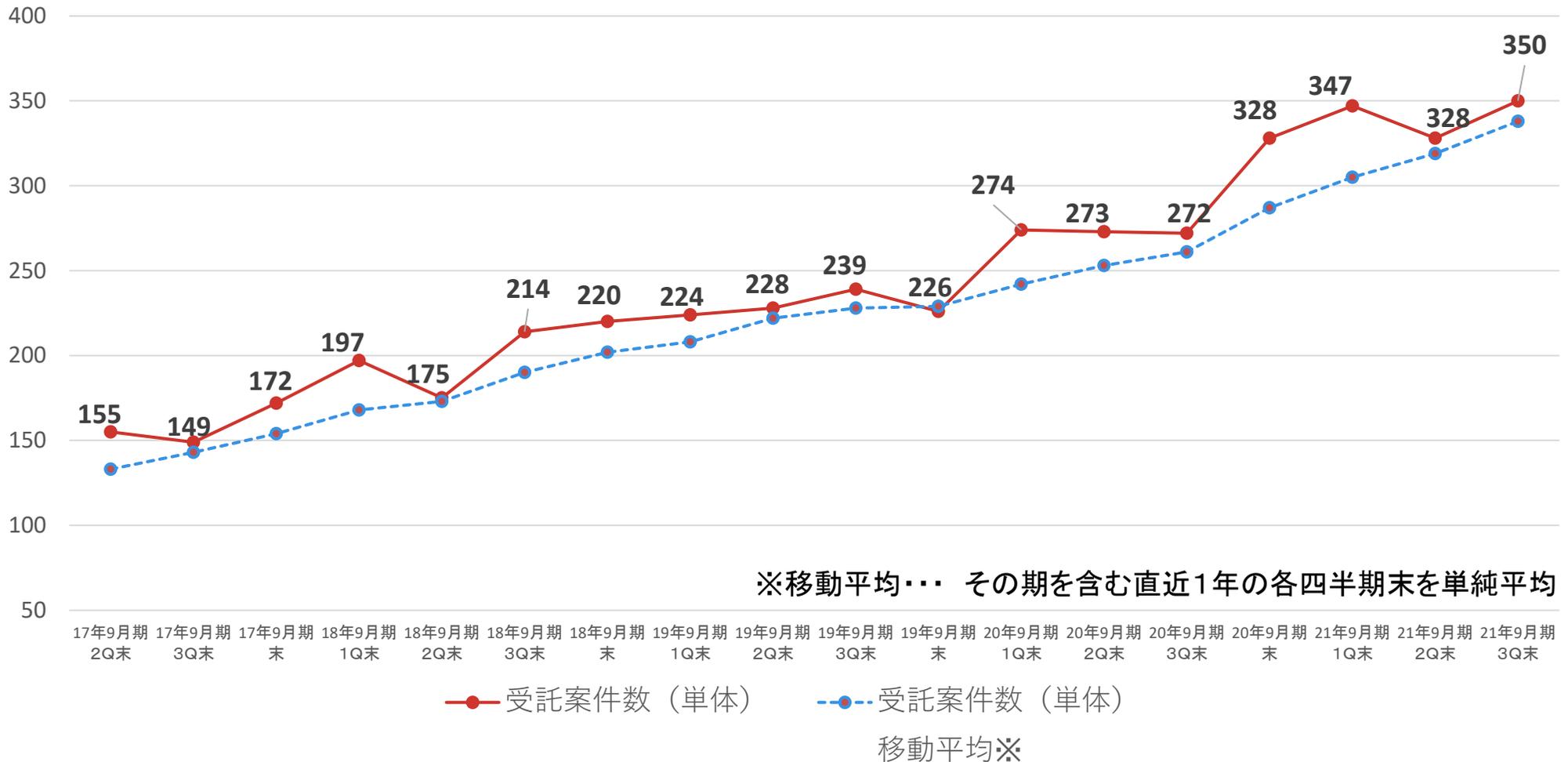
・成約案件が18件から13件に減少したことにより、前年同期の業績を下回る結果となった

**大型案件2件成約
（前年同期比△33.3%）**

※単体表記のため、経営統合による償却額（169百万円）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

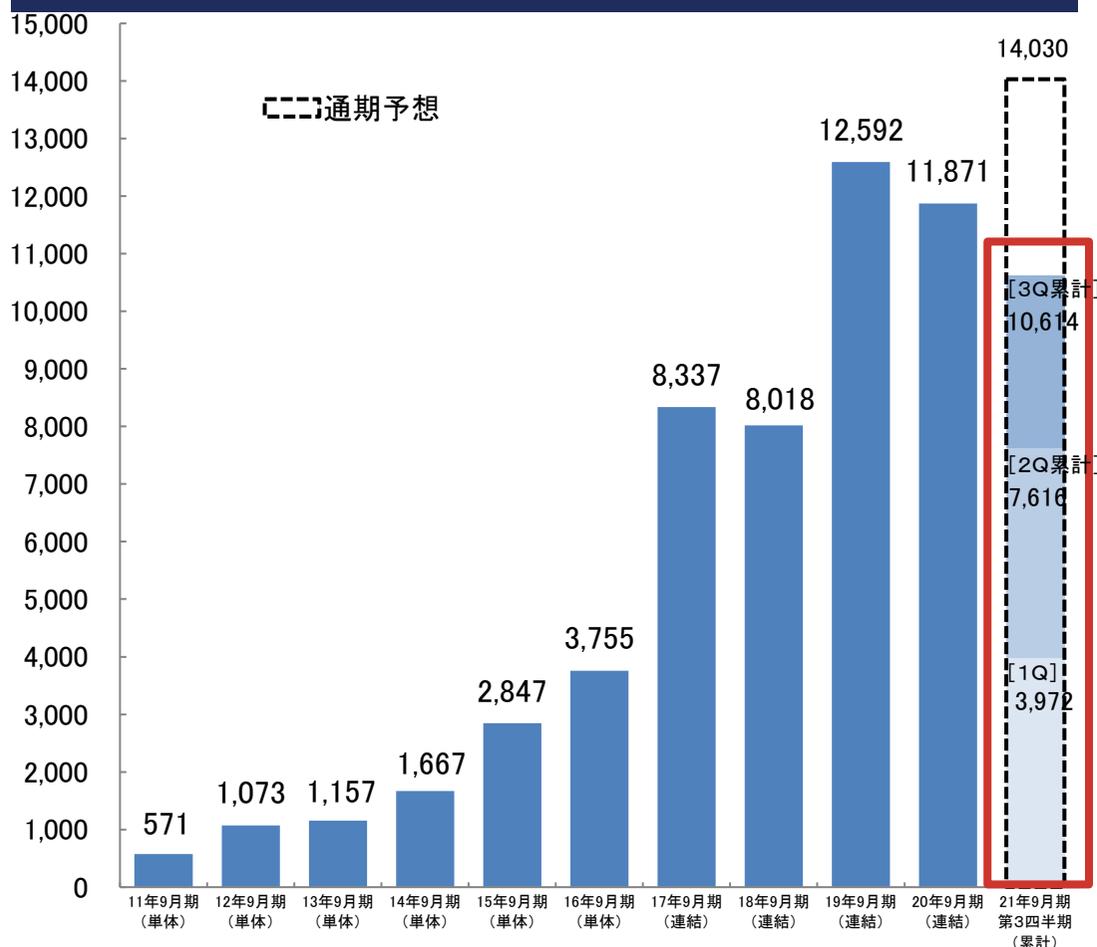


- ・ 受託案件数（単体）は、**350件**（前年同期比+28.7%）と**過去最高**を記録
- ・ 四半期ではばらつきはあるものの、**移動平均※**を見ると**一貫して増加傾向**

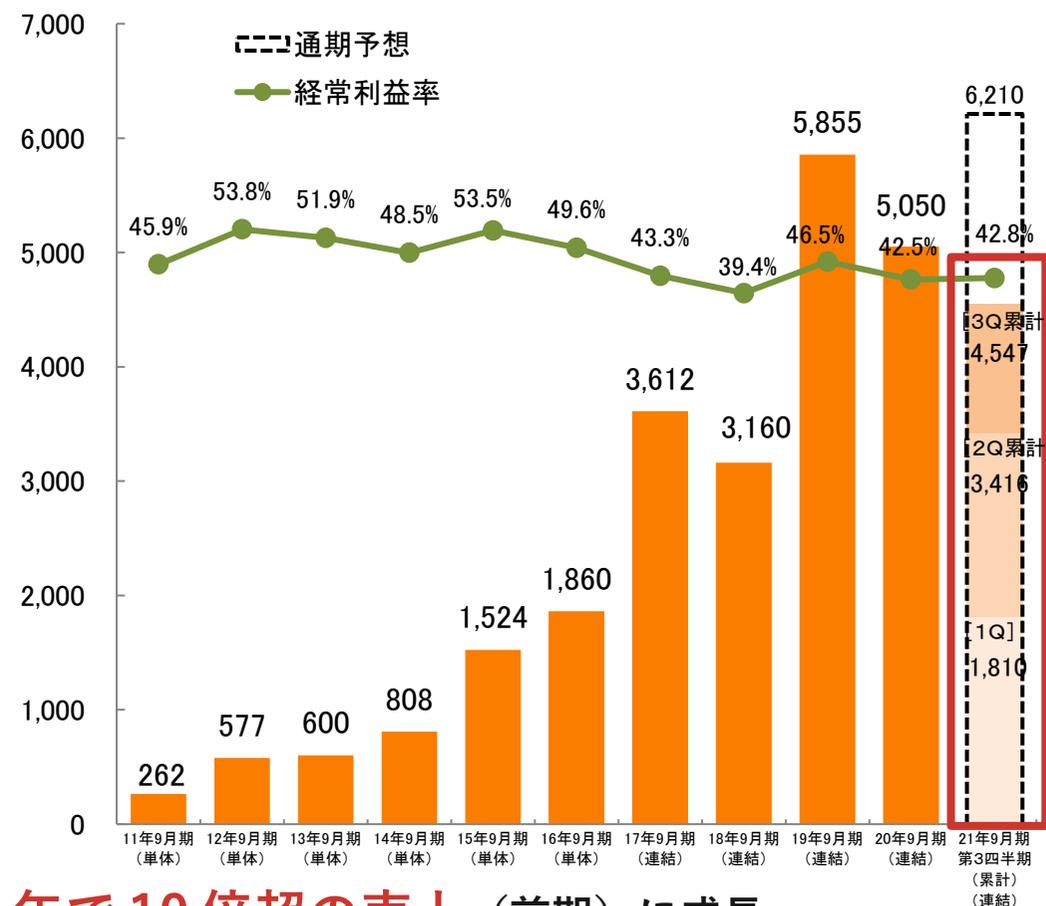
(単位：百万円)

	第3四半期（累計）	通期予想	通期進捗率
売上高（連結）	10,614	14,030	75.7%
経常利益（連結）	4,547	6,210	73.2%

売上高



経常利益



新規上場の申請期（2013年9月期）から、7年で10倍超の売上（前期）に成長

<新型コロナウイルスワクチン職域接種参加>

MACPグループ3社は、新型コロナウイルス感染症に対するワクチン職域接種に関する政府の方針に沿い、経済同友会が開催する職域接種に参加

MACPグループ全従業員（とその家族、派遣社員を含む）の希望者は8月上旬に2回目のワクチン接種が完了予定

<新型コロナウイルス拡大の業績への影響>

2021年9月期の通期業績予想は据え置くが、新型コロナウイルスの新たな感染拡大により経済活動が大幅に停滞しないことを前提としており、今後の新型コロナウイルスによる影響を注視しつつ、業績に大きく影響する場合には、速やかに開示する

MACPグループでは、お客様、お取引先企業様、従業員およびその家族、派遣社員の安全・安心を最優先に考え、新型コロナウイルスの早期収束に少しでも貢献できるよう今後も感染防止対策を実施していく

(単位：百万円、下段は構成比)

	2020年9月期 第3四半期（累計） （連結）	2021年9月期 第3四半期（累計） （連結）		業績概要	2021年9月期 通期予想 （連結）
			前年同期比		
売上高	8,375 (100.0%)	10,614 (100.0%)	+ 26.7%	<ul style="list-style-type: none"> 第3四半期（累計）で過去最高の成約件数 大型案件22件成約 	14,030 (100.0%)
売上総利益	5,715 (68.2%)	6,926 (65.3%)	+ 21.2%	<ul style="list-style-type: none"> 増収効果 	
販売管理費	2,193 (26.2%)	2,389 (22.5%)	+ 8.9%	<ul style="list-style-type: none"> 地代家賃 + 87 支払手数料 + 62 	
営業利益	3,521 (42.0%)	4,536 (42.7%)	+ 28.8%	<ul style="list-style-type: none"> 増収効果 	6,211 (44.3%)
経常利益	3,520 (42.0%)	4,547 (42.8%)	+ 29.2%		6,210 (44.3%)
当期純利益	2,319 (27.7%)	3,006 (28.3%)	+ 29.6%		4,173 (29.7%)
成約件数	90	122	+ 35.6%	<ul style="list-style-type: none"> 第3四半期（累計）で過去最高 	166
従業員数	180	206	+ 14.4%		

(単位：百万円、下段は構成比)

	2020年9月期末 (連結)	2021年9月期 第3四半期末 (連結)		
			増減額	業績概要
流動資産	21,673 (90.1%)	24,670 (89.5%)	+ 2,996	■ 現預金 + 2,945
固定資産	2,386 (9.9%)	2,893 (10.5%)	+ 506	■ 敷金・保証金 + 834 ■ のれん △145 (のれん償却) ■ 繰延税金資産 △132
資産合計	24,060 (100.0%)	27,563 (100.0%)	+ 3,502	
流動負債	3,199 (13.3%)	2,791 (10.1%)	△407	■ 未払金 △779 ■ 賞与引当金 + 329
固定負債	229 (1.0%)	242 (0.9%)	+ 13	
負債合計	3,428 (14.2%)	3,034 (11.0%)	△394	
純資産合計	20,632 (85.8%)	24,528 (89.0%)	+ 3,896	
負債・純資産合計	24,060 (100.0%)	27,563 (100.0%)	+ 3,502	

株式時価総額の推移

単位:億円

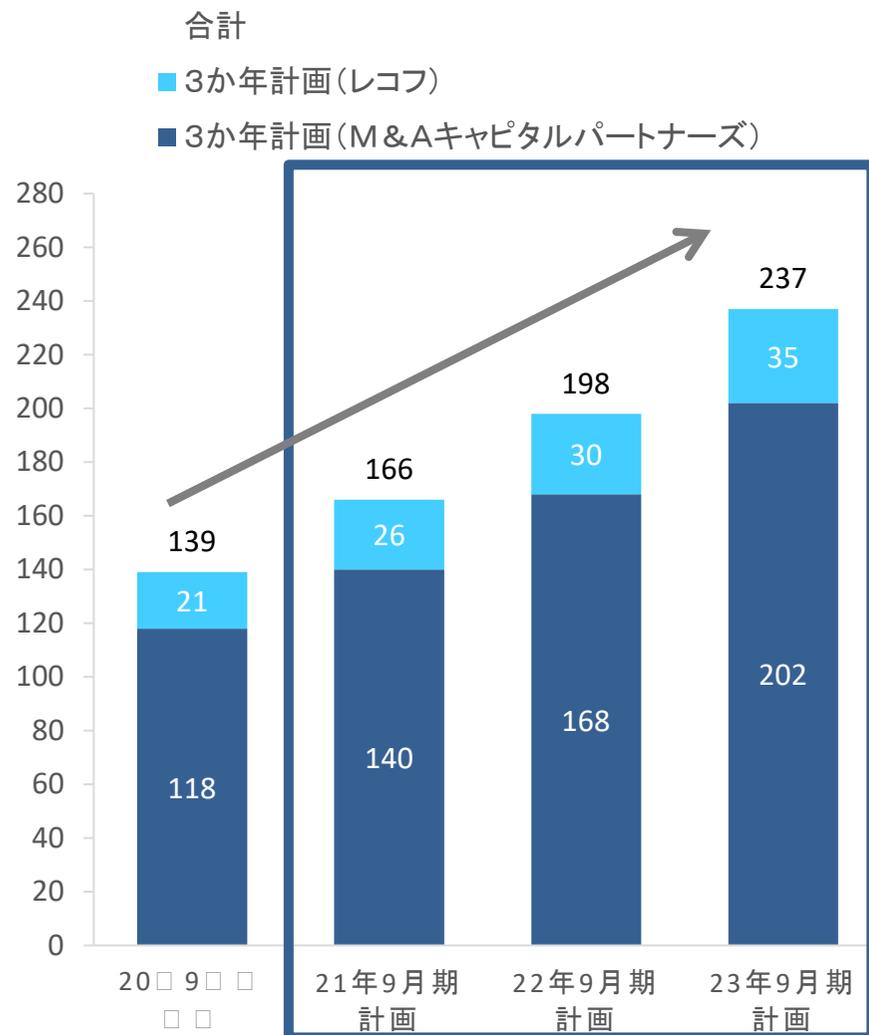


新規上場（2013年11月）から、7年で13倍の時価総額に成長

3

成長戦略

成約件数 3 か年計画 (2021 年 9 月期 ~ 2023 年 9 月期)



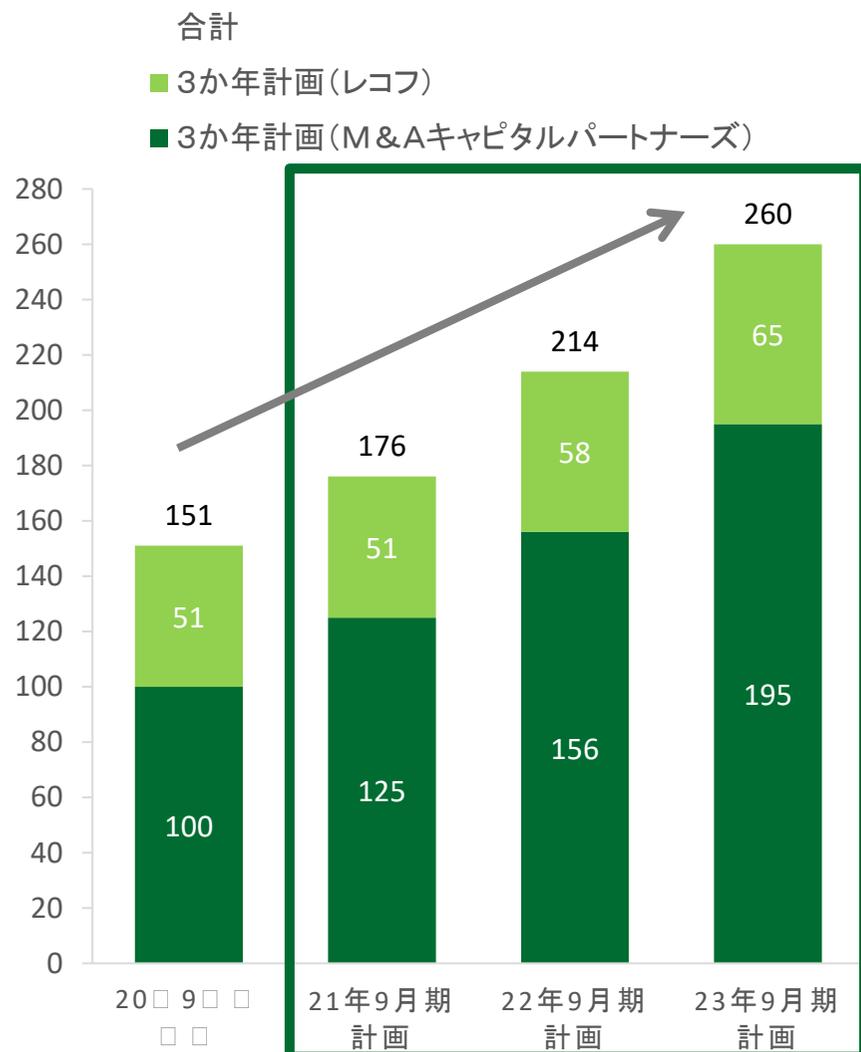
成約件数

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

コンサルタント数 3か年計画 (2021年9月期～2023年9月期)



成約件数

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

国内企業関連のM & A市場は引き続き堅調に推移すると予想

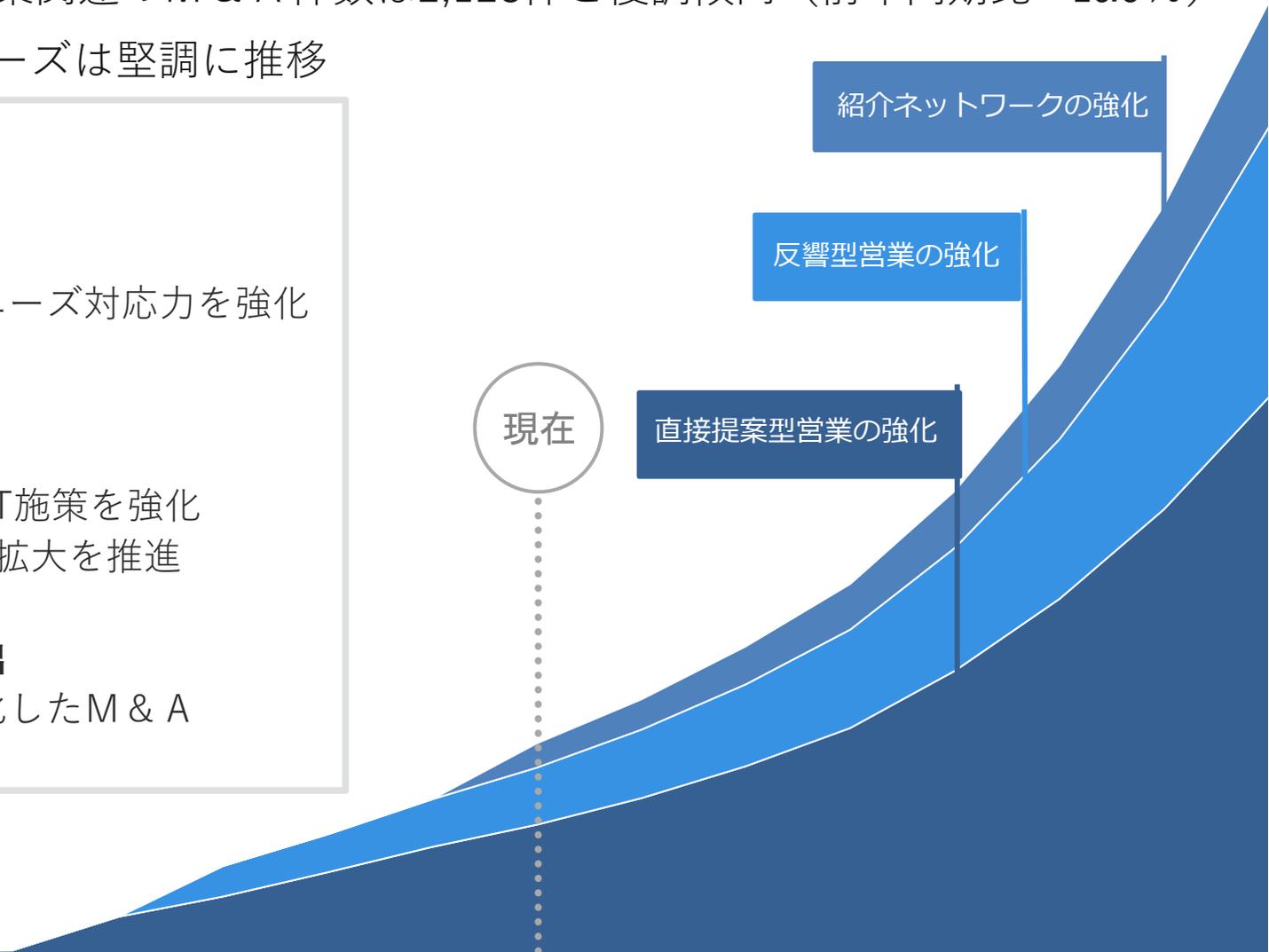
【年間】2020年1-12月期の国内企業関連のM & A件数は3,730件とやや減少（前年同期比△8.8%）

【直近Q】2021年1-6月期の国内企業関連のM & A件数は2,128件と復調傾向（前年同期比+16.9%）

コロナ禍においても国内M & Aニーズは堅調に推移

成長に向けた取り組み

- ✓ **直接提案型営業による案件創出**
営業網を細分化し、全国各地のニーズ対応力を強化
高品質な提案型営業を推進
- ✓ **反響型営業による案件創出**
WEBマーケティング・広告等のIT施策を強化
CM等による当社サービスの認知拡大を推進
- ✓ **紹介ネットワークからの案件創出**
金融機関等と連携推進し、顕在化したM & A
ニーズへの対応力を強化



テレビCMの放映



TBS系
「報道特集」

テレビ東京系
「ワールドビジネスサテライト」

- ・ CM放映を引き続き継続
- ・ 計6パターンのCM放映で、プロモーション活動を実施

2021年6月より新CM放映開始



「社長たち篇」 「ハッピーリタイア篇」 「物流業界の社長篇」 「IT業界の社長篇」

新CMを通じた「中堅・中小企業のオーナー経営者様」へのメッセージ

社会的な課題となっている「事業承継問題」

創業以来、事業を次世代に承継する手法であるM&Aという選択肢を中堅・中小企業のオーナー経営者様に提案し続けてきた

今回の新CMを通じ、より「M&A」を身近に感じてもらうため、新CMを作成



新CMはこちらのQRコードよりご覧いただけます。

紹介ネットワークの強化・拡大

- ・ 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

WEB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

セミナーの継続強化

「事業拡大・事業承継のためのM&A活用法」セミナー開催



事業拡大・事業承継のための
M&A活用法

オンラインでLIVE配信 参加者からのご質問に生回答

開催日時 2021年6月10日(木) 13:00～14:00

M&Aキャピタルパートナーズ株式会社
代表取締役社長 中村 悟

6月10日に代表中村のオンラインセミナーを開催

1部では代表中村の「事業拡大・事業承継のためのM&A活用法」について講演を行い、2部では参加者の皆様からの質問に生回答する形式で実施
オンラインということもあり、多くの方の参加があり、予想を上回る多くの質問があった

全国のオーナー企業様向け「M&Aを活用した地方創生セミナー」開催予定 -第1弾 山陰地域のオーナー企業様へ「事業承継のためのM&A有効活用セミナー」-



M&Aを活用した地方創生セミナー

第4Qより、全国のオーナー企業様向けに、事業承継の有効的な手段である“M&A”についてより知っていただくためのセミナーを実施予定

第1弾は、山陰地域（鳥取県、島根県）のオーナー企業様向けに「事業承継のためのM&A有効活用セミナー」を開催予定。代表中村の講演や山陰地域のM&Aでご成約されたお客様の体験談などを予定

<新市場区分「プライム市場」適合に関するお知らせ>

当社は、2022年4月に予定している新市場区分への見直しに関し、株式会社東京証券取引所より「新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する一次判定結果について」を受領し、当社が『プライム市場』の上場維持基準に適合していることを確認

今後、新市場区分の選択申請については、取締役会において決議の上、東京証券取引所が定めるスケジュールに基づき手続きを進める予定

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。