

平成 25 年 11 月 21 日

経済調査室 市場情報課 田頭浩二

エイチ・エス 銘柄レポート

M&A キャピタルパートナーズ株式会社

「M&A (企業の買収・合併・資本提携など) の仲介事業」

コード番号：6080 主要上場市場：マザーズ市場

経営者の高齢化や後継者不足などを理由に事業承継の不安を抱える企業に対し、M&Aによる問題解決を提案し、実現までの道のりをサポートする。

- M&Aによる事業の引き継ぎを提案 中堅・中小企業がターゲット
- 深刻化する後継者問題・経営環境の激変
- 経営戦略の有効的な選択肢の一つ

事業の内容 M&A 仲介事業
 市場区分 東京証券取引所 マザーズ市場
 代表者の役職氏名 代表取締役社長 中村 悟 (なかむら さとる)
 1 単元の株式数 1 単元の株式数 100 株

◎最近の連結業績動向

決算年月	売上高 (百万円)	経常利益 (百万円)	当期純利益 (百万円)	1株当り 純利益(円)	1株当り 純資産(円)
平20.9月期	83	-69	-69	-34.58	7.05
平21.9月期	487	280	190	95.64	102.69
平22.9月期	431	194	99	49.81	152.50
平23.9月期	572	262	149	74.94	227.44
平24.9月期	1,074	578	302	151.52	378.96

(会社資料より)

(※) 上場時発行済株式数2,140,000株 (予定)

(※) 2013.5/15で1株を2,000株に分割を実施。1株の数値は分割修正後の数値。

M&A (エムアンドエー)

「Mergers (合併) and Acquisitions (買収)」の略語で、直訳では「企業の合併・買収」。一般的にM&Aという場合は、企業全体の合併・買収だけでなく、株式譲渡・新株引受・株式交換、事業譲渡、合併、会社分割などの様々な手法があり、特定の事業の譲渡やゆるやかな資本業務提携などを含めた広い意味での企業提携の総称として使われる。

◎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、事業の引継ぎに悩みを抱え、又は精算を考えているオーナーに対し、M&Aによる問題解決を提案。実現するまでサポートしている。譲渡企業（売り手）のオーナーと譲受企業（買い手）の間に立ち、アドバイス業務を提供。その対価として、それぞれより着手金又は中間報酬及び成功報酬を受け取る。

■ビジネスモデル■

オーナーがM&Aを検討する段階から、譲受企業の選定、基本条件の合意に向けた調整、譲受企業が実施する買収監査（デューデリジェンス）が円滑に行われるように補助を行うなど、M&Aの成立まで一連の流れを多岐に亘ってサポート。

基本条件の合意が行われた時点で、「着手金」又は「中間報酬」の名目で、最終的な成立時に受領する「成功報酬」の10%を受領する。

株式又は資産の譲与及び譲渡対価の決済が完了した段階で「成功報酬」を受領。

■ M&A仲介業務のフロー ■

（1）マーケティング

譲渡候補先の中堅・中小企業オーナーに対しM&Aのメリットを直接説明・提案するマーケティング活動、及びWEB・セミナー・協業先からの紹介。

（2）検討・準備フェーズ

マーケティングにより得た情報を元に譲渡企業のオーナーと面談を行い、話を進める場合には機密保持契約を締結。企業状態の簡単な把握を行うとともに、オーナーの希望条件に基づくM&A実現の可能性及び当社のサービスを総合的に判断してもらい、当社においても受託の審査を実施した後、オーナーとの間で「アドバイザー契約」を締結。

案件概要書（案件された企業の経営情報から詳細開示を行うための資料）を作成の上、譲受候補先の選定を行い、匿名での打診から開始。

(3) 交渉フェーズ

打診を行った譲受企業が関心を示した場合、譲受企業との間で機密保持契約を締結し、案件概要書等の詳細資料を開示。その後、譲受企業が本格的な検討を希望した場合、当社との間で「アドバイザリー契約」を締結した上で、譲受企業のオーナーなどとのトップ面談（経営者や意志決定に権限を有する者同士の面談）を設定。当事者間での「基本合意契約の締結」に向けた調整を行う。

(4) 最終契約フェーズ

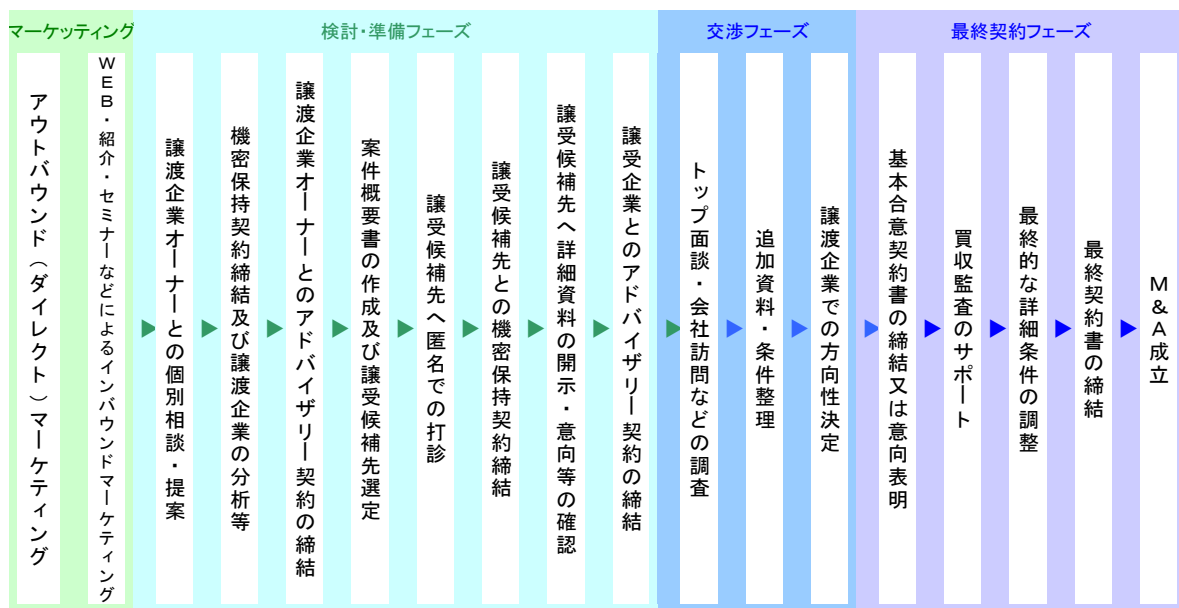
通常、譲渡企業オーナー及び譲受企業間において「基本合意契約」が締結された場合、「着手金」又は「中間報酬」（M&A仲介業者の一部金として受領するため、会計処理上は「前受金」として処理）として、双方から成功報酬の10%を受領。

基本合意契約が締結されると合意内容に基づき、譲受企業側からの買収監査（デューデリジェンス）が実施されることになるので、これら買収監査が円滑に進むようサポートを実施。

買収監査の結果に基づき、最終的な交渉段階に入るが、譲渡金額の確定や取引先又は従業員の引継ぎなど、円滑且つ円満な交渉が行われるよう助言。

条件交渉が行われ確定した時点で「最終契約」の締結及び譲渡決済の段取りを行い、譲渡代金の決済と株式等の移転がなされた時点で当社が行う一連の役務提供は全て終了。

これら業務の完了にともない双方から「アドバイザリー契約」に基づき最終的な成功報酬（受領済みの「着手金」又は「中間報酬」を除いた残金）を受領。



出所：新株式発行目論見書等によりHS証券作成

◎事業環境

近年、高度成長期に創業した中堅・中小企業の経営者の高齢化に伴い、潜在的なものを含め、事業継承ニーズが高まっている。特に後継者不足は深刻化してきており、廃業・清算を余儀なくされる中堅・中小企業が多く、又、優良企業であればあるほど、相続時の株式評価額が高くなり、納税資金の問題などから、経営に直接関わっていない親族への株式分散が発生するなど、事業承継に失敗して紛争が生じ、会社の業績が悪化するケースも多くみられている。

●経営者の高齢化が進展（出典：中小企業白書 2006年度）

中堅・中小企業経営者の平均年齢は約 57 歳まで上昇

経営者の引退予想年齢は平均約 67 歳

生存率のカーブは 60 歳前後から大きく下降

●後継者の確保が困難（出典：中小企業白書 2006年度）

経営者の子供が事業承継する割合は 20 年前の約半分に

後継者が既に決定している企業は全体の約 43%のみ

1995 年以降、金融再編、規制緩和、デフレ経済下という厳しい経営環境のもとで、「選択と集中」・「リストラ」を始めとする「業界再編」・「事業承継」・「新規事業進出」等をキーワードとして、次第に経営戦略の有効的な選択肢の一つとしてM&Aが増加し始めてきた。

昨今、企業を取り巻く経済環境が急激に変化し、各業界の再編が進み、生き残りを掛けた同業他社との差別化やスピード・柔軟性を持った経営戦略が必要となる中で、積極的なM&Aが見直されている。

●事業継承問題に関連するM&A需要は堅調に推移

団塊の世代を中心とした経営者層も 65 歳に差し掛かり、今後数年に亘ってピークを迎える。

株式会社帝国データバンクが保有する企業情報から抽出した約 107 万社の社長を対象に行った調査結果によると、2012 年の 1 年間における全国の社長の交代率は 1990 年以降で過去最低を記録し、社長の平均年齢も同様に上昇傾向が続いているとのまとめが公表されている。

当社では、事業引き継ぎや清算を考えている中堅・中小企業の経営者をターゲットに、M&Aを活用した第三者への事業承継などを提案し、併せて譲渡先企業の選定・調整なども手掛け、M&A成立を促している。

◎取り組み

■中堅・中小企業のM&Aニーズに対するアプローチ■

「関心がない」というオーナーの中にも、潜在的ニーズを持っている方多いと認識。M&Aを活用した問題解決の提案をアウトバウンド（ダイレクト）マーケティング（*注1）により行っている。又「関心がある」というニーズを抱えるオーナーに向けてはインバウンドマーケティング（*注2）を通じて当社を認知して頂く機会の創出に取り組んでいる。

アウトバウンド（ダイレクト）マーケティング（*注1）

譲受企業のM&Aニーズを情報収集した上で、譲渡候補先の中堅・中小企業オーナーに対しM&Aのメリットを直接説明・提案するマーケティング活動。

インバウンドマーケティング（*注2）

当社ホームページ、M&A関連ニュース、メールマガジンの配信、WEB 広告などからの反響、又は金融機関・士業などからの紹介、あるいはセミナーによるマーケティング活動。

◎当社は、独立資本のもと、系列の制約なしに、中堅・中小企業における事業承継問題の解決を目指して設立された会社。

設立以来、手掛けたM&A成約実績は81件（平成25年6月30日現在）。

金融業界内外から幅広く優秀な人材を集め、「プロフェッショナル集団」として、的確な事業承継スキームの提案、高度なアドバイザー機能の提供により、シナジーある資本業務提携を実現、企業の加速的な成長発展を手伝う。

■M&Aにおける代表的な手法■

・株式譲渡

株式譲渡とは、売り手の保有する株式を買い手に譲渡し、会社の経営権を譲り渡すことを意味する。手続きが比較的簡易なことから、中堅・中小企業のM&Aでもっともよく用いられる手法。株式譲渡では、株主が変わるものの、原則として組織の体制に変化はないので、体外的な影響は少ない傾向にある。また、一切の債権債務・契約関係が引継がれるため、事前に判明しなかった隠れた債務が発見されることもある。

・事業譲渡

事業譲渡とは、売り手企業の事業の全部または一部を、買い手に譲渡する手法。対象となる事業資産や契約等を、当事者間で自由な取り決めのもとで売買できるため、フレキシブルな取引が可能な反面、承継の際の手続き量は煩雑・膨大なものとなる。

・第三者割当増資

売り手の企業が新株を発行し、引受けてもらう手法。引受の対価は会社に入るため、会社の資金力を増強する際に有効な手法だが、既存の株主にとっては、株式の持分が薄まるため影響力が弱まることになる。

・株式交換

ある会社を完全子会社にする際に、親会社となる会社が、対象会社の株式の対価として自社の株式を交付する手法。キャッシュレスかつ迅速な子会社化を進めることが出来る一方、未公開企業が買い手の場合は、現金化することが困難となる。

・合併

合併とは複数の会社が1つの会社に統合する際に用いられる手法。1社のみを存続させ、その他の会社を存続会社に吸収させる手法の「吸収合併」と、新設した会社に全ての企業を統合する手法の「新設合併」とがある。

・MBO

MBOとはマネジメント・バイ・アウトの略。事業の継続を前提として、子会社または事業部門の経営陣が、オーナー・親会社から株式及び経営権を買取り、自らが企業のオーナーとなり独立するための手法。

・会社分割

会社分割とは、企業が保有する事業を分離独立させる際に用いられる手法。M&Aで用いる際、事業譲渡との一番の違いは事業を包括で分離独立させることができる点。会社分割には、会社法の側面からみた分類と税法上の側面からみた分類がある。会社法上の分類は譲受先が既存の会社であれば「吸収分割」、新設する会社であれば「新設分割」となる。一方、税法上では株式を割当てる先＝株主が誰になるかによって分類される。株式を分割会社に割当てる場合は「分社型会社分割（物的分割）」、分割会社の株主に割当てる場合は「分割型会社分割（人的分割）」となる。

【ご投資にあたって】

本レポートの記載の内容を参考にしてお取引をされる場合、店舗における国内の金融商品取引所に上場する株式(売買単位未満を除く)の場合は約定代金に対して最大1.10%(税込)(但し約定代金の1.10%に相当する額が3,150円(税込)に満たない場合は3,150円(税込)の委託手数料をご負担いただきます。また、株式相場、金利水準、不動産相場、商品相場等の価格の変動等及び有価証券の発行者の信用状況(財務・経営状況含む)の悪化等、それらに関する外部評価の変化等により損失が生じるおそれ(元本欠損リスク)があります。尚、信用取引などを行う場合には、対象となる株式等または指標等の価格変動により損失の額がおお客様の差し入れた委託保証金などの額を上回るおそれ(元本超過損リスク)があります。尚、商品毎に手数料及びリスク等は異なりますので、当該商品の目論見書及び契約締結前交付書面をよくお読みください。

【免責事項】

- 本資料は、信頼できると考えられる情報に基づいて作成されたものですが、エイチ・エス証券はその正確性、完全性、適時性を保証するものではありません。
- 本資料に基づき投資を行った結果、お客様に何らかの損害が発生した場合でも、エイチ・エス証券は、理由の如何を問わず責任を負いません。
- 本資料は、お客様への情報提供のみを目的としたものであり、特定の銘柄等の勧誘、売買の推奨または相場動向の保証等を行なうものではありません。投資に関する最終決定は、お客様ご自身の判断でなされるようお願い申し上げます。また、本資料をお客様ご自身のためにのみ、お客様の限りでご利用ください。尚、当社の事前の承諾なく、本資料の全部もしくは一部を引用または複製、転送等により使用することを禁じます。

【利益相反情報について】

- 当社および関係会社又はその役職員は、本資料に記載された証券についてポジションを保有している場合があります。また、本資料に記載された会社に対して、引受等の投資銀行業務、その他のサービス提供の勧誘を行なう場合があります。
- 当社の役員(会社法に規定する取締役、監査役又はこれに準ずる者をいう。)が、以下の会社の役員を兼務しております。

：澤田ホールディングス、エイチ・アイ・エス、クリーク・アンド・リバー社、アスコット

(商号等) エイチ・エス証券株式会社 金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第35号

(加入協会) 日本証券業協会、一般社団法人 金融先物取引業協会