



2023 2nd Quarter Financial Results

April 28th, 2023

1	業績	P3
2	成長戦略	P14
3	会社概要	P31
4	M&Aキャピタルパートナーズの特徴と強み	P37
5	M&Aキャピタルパートナーズの社会的存在意義	P53
6	M&Aキャピタルパートナーズのサステナビリティへの取り組み	P64
7	事業環境	P69

第2四半期（累計）で過去最高となる売上高・経常利益を達成
収益性の高い大型案件の成約が重なり一時的に契約負債が減少するも、受託案件数は増加

売上高

13,003 百万円

(前年同期比 +44.9%)

経常利益

5,474 百万円

(前年同期比 +27.3%)

契約負債 (旧 前受金)

686 百万円

(前期末比 Δ 20.3%)

※会計方針改定により「前受金」から「契約負債」に表示変更

成約件数

79 件

(前年同期比 Δ 9.2%)

大型案件

17 件

(前年同期比 Δ 22.7%)



コンサルタント数

171 名

(前年同期比 +17名)

1	業績	P3
2	会社概要	P14
3	成長戦略	P31
4	M&Aキャピタルパートナーズの特徴と強み	P37
5	M&Aキャピタルパートナーズの社会的存在意義	P53
6	M&Aキャピタルパートナーズのサステナビリティへの取り組み	P64
7	事業環境	P69

単体で収益性の高い大型案件の押し上げにより
第2四半期（累計）で過去最高となる売上高・経常利益を達成

	 M&A CAPITAL PARTNERS M&Aキャピタルパートナーズ 株式会社		 RECOF 株式会社レコフ	
	実績	前年同期比	実績	前年同期比
売上高	12,390 百万円	+49.8%	373百万円	△25.7%
経常利益	5,797 百万円	+28.4%	△208百万円	—
成約件数	72 件	△8.9%	7 件	△12.5%
大型案件	17 件	△19.0%	0 件	△100.0%
コンサルタント数	136 名	+18名	35名	△1名

※単体表記のため、経営統合による償却額（113百万円）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。
※株式会社レコフは、RECOF Vietnam Co., Ltd.との合算数値です。

新規上場（2013年9月期）から、9年で17倍超の売上に成長

(単位：百万円)

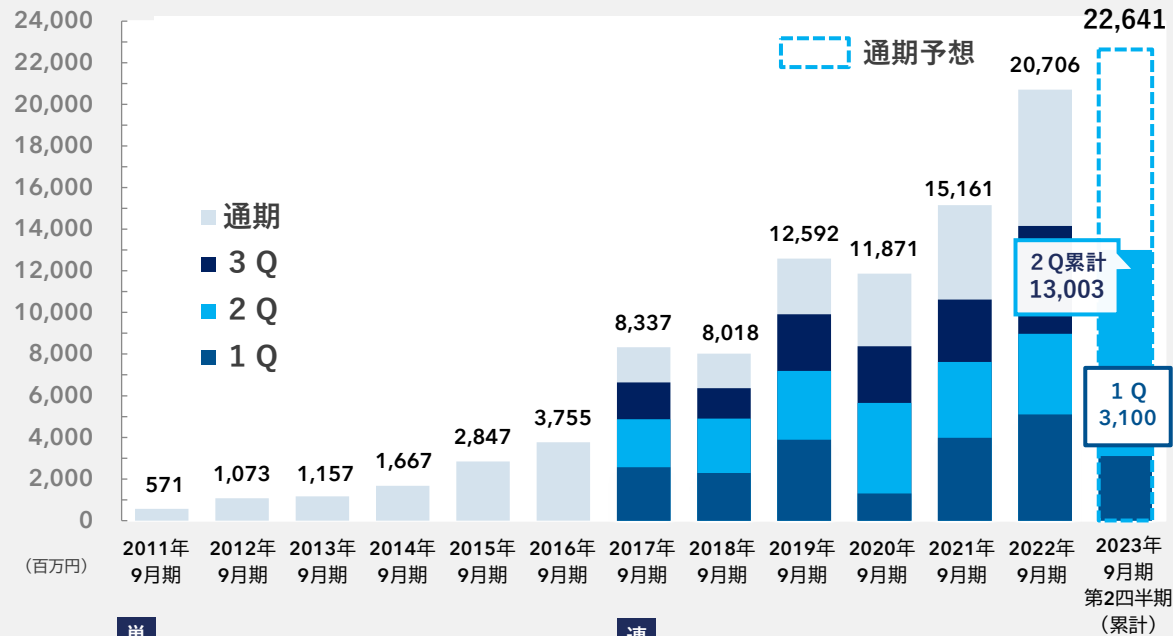
- 売上高(連結)
- 経常利益(連結)

第2四半期（累計）	
売上高(連結)	13,003
経常利益(連結)	5,474

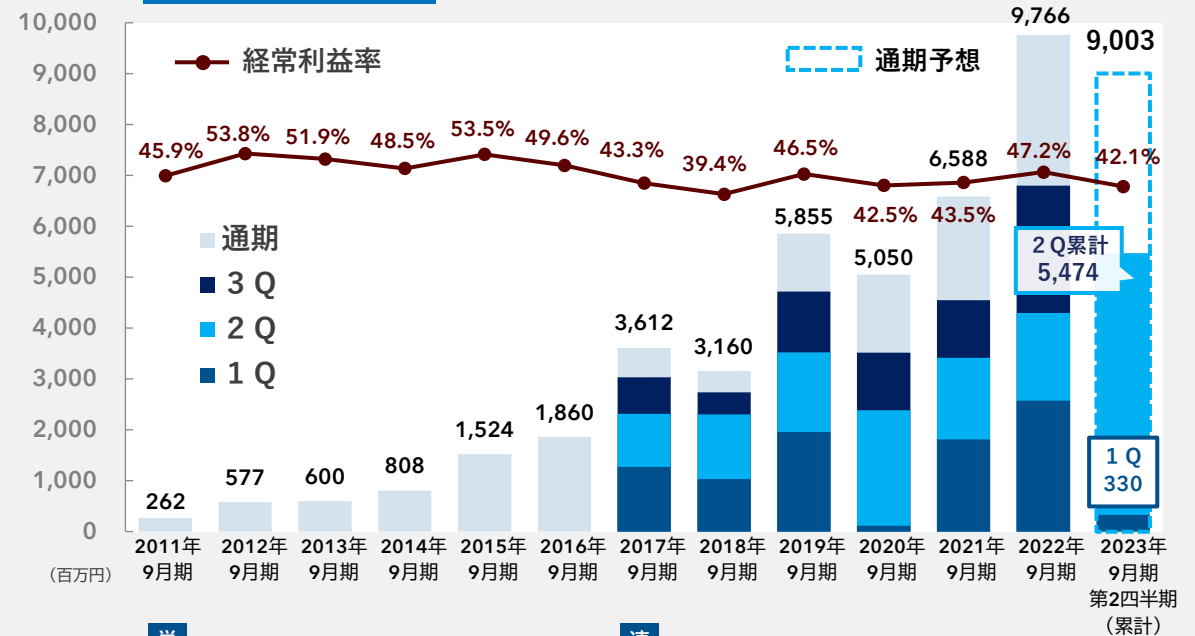
通期予想	
売上高(連結)	22,641
経常利益(連結)	9,003

通期進捗率	
売上高(連結)	57.4%
経常利益(連結)	60.8%

売上高



経常利益



単体 M&A CAPITAL PARTNERS

連結 M&A CAPITAL PARTNERS RECOF

単体 M&A CAPITAL PARTNERS

連結 M&A CAPITAL PARTNERS RECOF

第2四半期（累計）で過去最高となる売上高・経常利益を達成

（単位：百万円、下段は構成比）

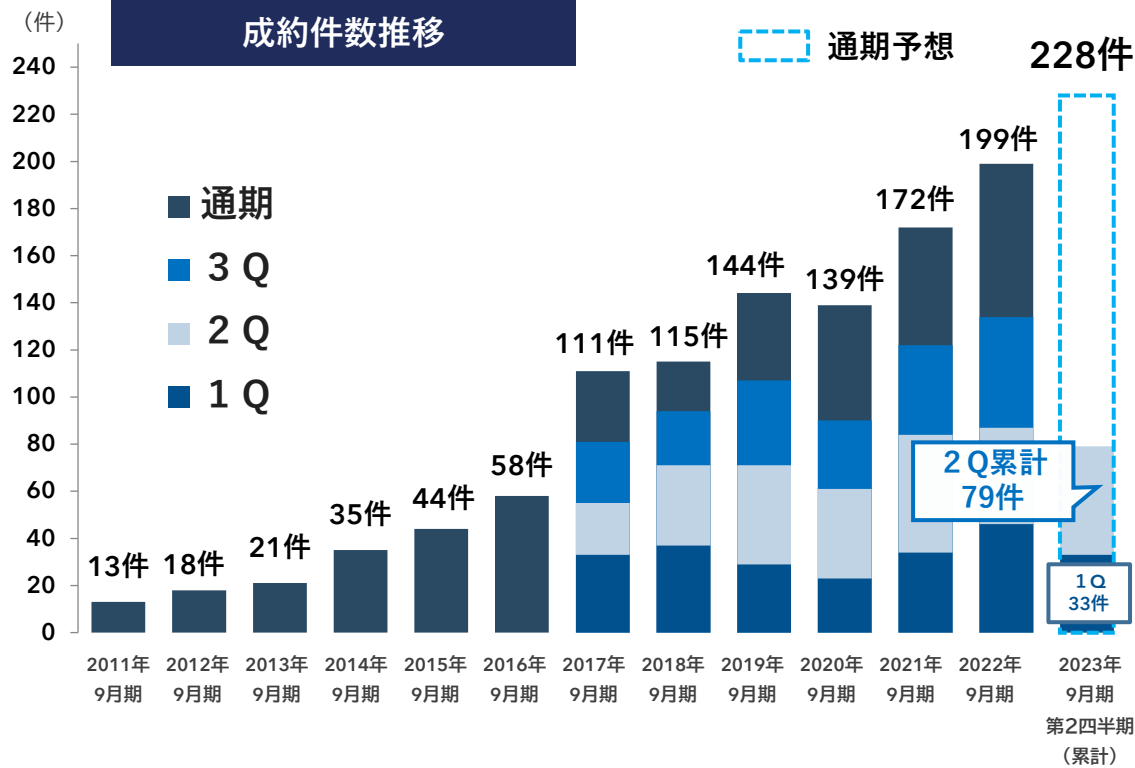
	2022年9月期第2四半期 （連結）	2023年9月期第2四半期（連結）		
			前年同期比	業績概要
売上高	8,972 (100%)	13,003 (100%)	+ 44.9%	・収益性の高い大型案件による押し上げ
売上総利益	5,817 (64.8%)	9,472 (72.8%)	+ 62.8%	・増収効果
販売管理費	1,550 (17.3%)	4,000 (30.8%)	+ 158.0%	・移転、増収の影響による増加
営業利益	4,266 (47.5%)	5,471 (42.1%)	+ 28.2%	・増収効果
経常利益	4,299 (47.9%)	5,474 (42.1%)	+ 27.3%	
当期純利益	2,887 (32.2%)	3,053 (23.5%)	+ 5.8%	

安定した自己資本に裏付けされた盤石な財務体質

(単位：百万円、下段は構成比)

	2022年9月期末 (連結)	2023年9月期第2四半期末 (連結)		
			増減額	業績概要
流動資産	36,717 (92.0%)	39,852 (90.5%)	+ 3,135	• 現預金 +3,554
固定資産	3,196 (8.0%)	4,191 (9.5%)	+ 995	• 建物附属設備 +942
資産合計	39,913 (100.0%)	44,044 (100.0%)	+ 4,131	
流動負債	6,422 (16.1%)	6,730 (15.3%)	+ 307	• 賞与引当金 +318
固定負債	892 (2.2%)	1,379 (3.1%)	+ 487	• 役員賞与引当金 +363 • 賞与引当金 +189
負債合計	7,314 (18.3%)	8,109 (18.4%)	+ 794	
純資産合計	32,598 (81.7%)	35,934 (81.6%)	+ 3,336	• 利益剰余金 +3,053
負債・純資産合計	39,913 (100.0%)	44,044 (100.0%)	+ 4,131	

成約件数では前年同期を若干下回るも、収益性の高い大型案件成約により増収増益を達成
 移転コスト等の一時費用増加の影響は来期以降軽減される見込み



成約件数 連結

第2四半期 (累計)
79件

通期予想(修正)
228件

対通期予想
34.6%

成約件数 単体

M&A CAPITAL PARTNERS M&Aキャピタルパートナーズ株式会社
成約件数 72件 (前年同期比△8.9%) うち大型案件 17件

・前年同期比を若干下回る

RECOF 株式会社レコフ

成約件数 7件 (前年同期比△12.5%) うち大型案件 0件

・1Q、2Qともに谷間の四半期となった

※成約1件あたりの手数料が1億円以上の案件

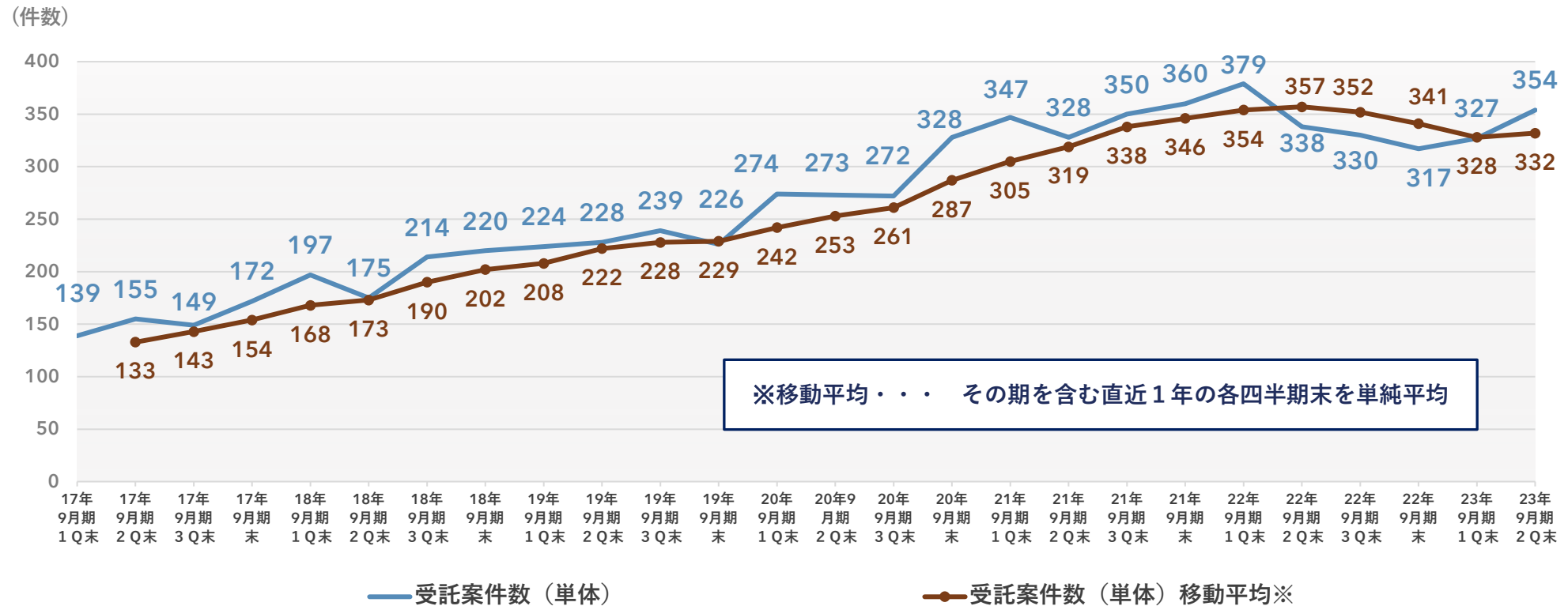
単体 M&A CAPITAL PARTNERS

連結 M&A CAPITAL PARTNERS RECOF

受託案件数 354件（前年同期比+4.7%）

収益性の高い大型案件も引き続き増加傾向

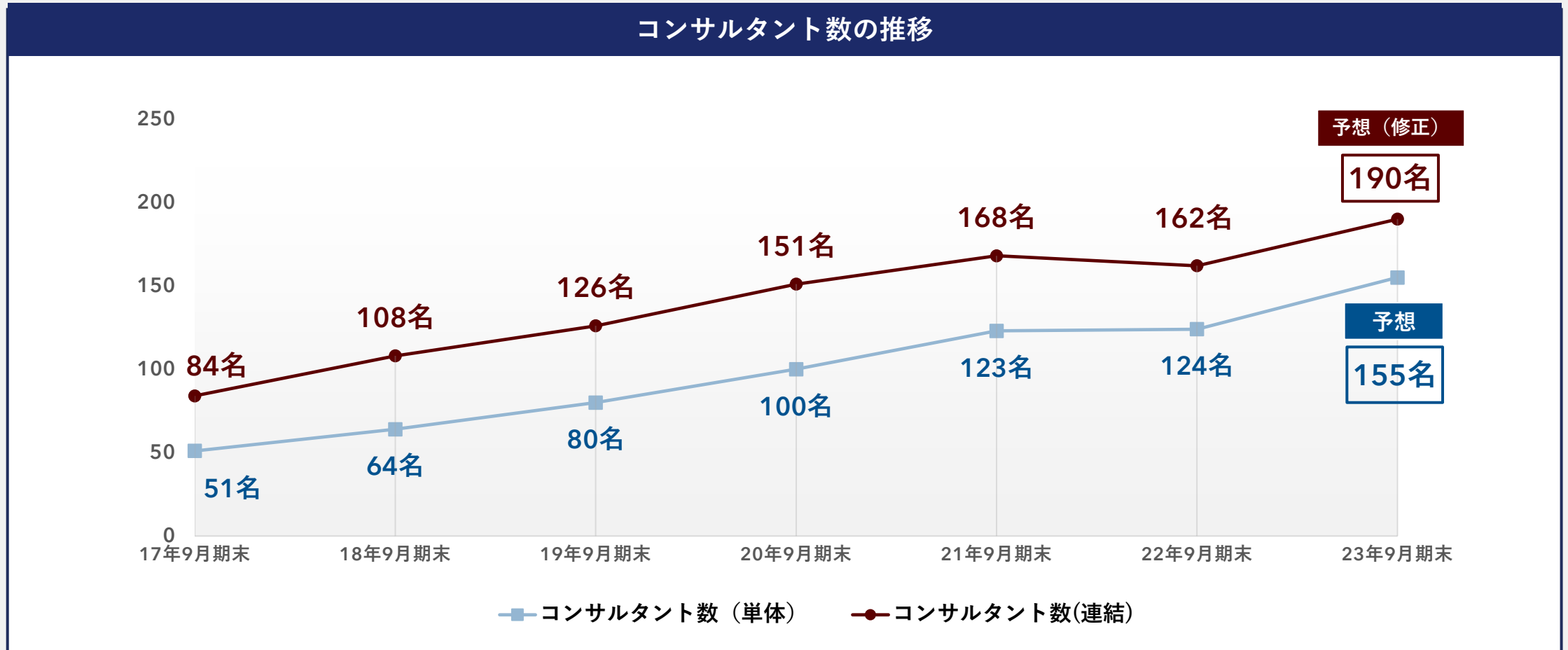
受託案件数（単体）の推移



業績拡大に向けて積極的に採用強化。人員増加を背景に案件数も増加

単体で通期25%増員計画（155名）に対し、内定進捗率**73.7%**で推移

※2023年3月末時点



M&A仲介業界における東証プライム市場上場企業で最も高い成長率
 新規上場から9年で約9倍の時価総額に成長

株式時価総額の推移



連結業績予想

大型案件増加で業績好調を維持、単体は採用も好調

レコフのみ件数・コンサルタント数予想を引き下げるも連結売上・利益は堅持

売上高

22,641 百万円

(前年同期比+9.3%)

経常利益

9,003 百万円

(前年同期比 △7.8%)

成約件数 (修正)

228 件

(前年同期比+14.6%)



大型案件 (修正)

47 件

(前年同期比△2.1%)



コンサルタント数 (修正)

190 名

(前年同期比+28名)

単体業績予想 (修正)

単体は好調により上方修正。レコフは下方修正も、連結予想は堅持

	 M&A CAPITAL PARTNERS M & A キャピタルパートナーズ 株式会社		 RECOF 株式会社レコフ	
		前年同期比		前年同期比
売上高	20,861 百万円	+ 17.1%	1,519 百万円	△39.6%
経常利益	9,117 百万円	+ 0.5%	162 百万円	△83.0%
成約件数	205 件	+ 19.9%	23 件	△17.9%
大型案件	45 件	+ 2.3%	2 件	△50.0%
コンサルタント数	155 名	+ 31名	35 名	△3名

※単体表記のため、経営統合による償却額（235百万円）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。
 ※株式会社レコフは、RECOF Vietnam Co., Ltd.との合算数値です。

1	業績	P3
2	成長戦略	P14
3	会社概要	P31
4	M&Aキャピタルパートナーズの特徴と強み	P37
5	M&Aキャピタルパートナーズの社会的存在意義	P53
6	M&Aキャピタルパートナーズのサステナビリティへの取り組み	P64
7	事業環境	P69

M&A CAPITAL PARTNERS

世界最高峰の投資銀行へ

世界最高峰の投資銀行

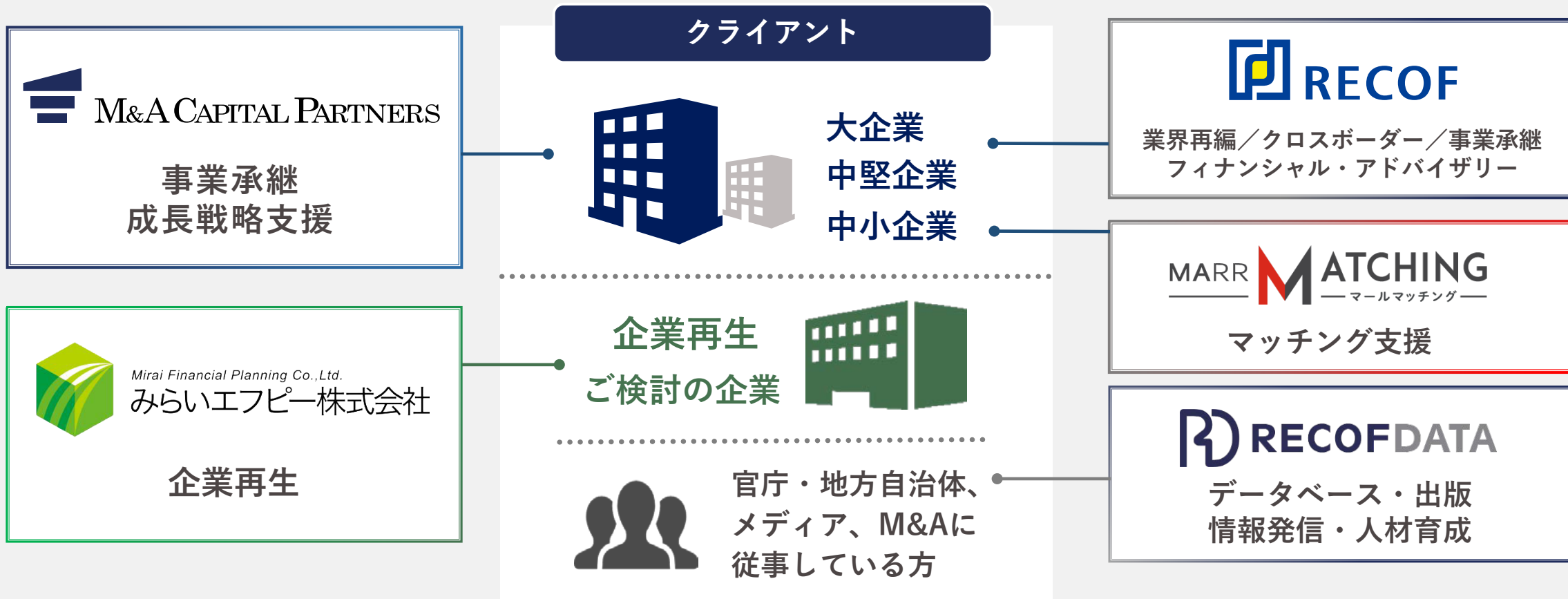


2023年9月期 MACPグループ

“国内No.1のM&Aリーディンググループ”に向けた力強い第一歩を示す重要期

-グループの事業基盤を結集、各社強みを最大限活かし新たなチャレンジを創出する-

あらゆるクライアントに最適なM&Aを提供
国内最高峰のM&Aプロフェッショナルグループ



「グループ5社がさまざまなM&Aに関わる全サービス領域をカバー」

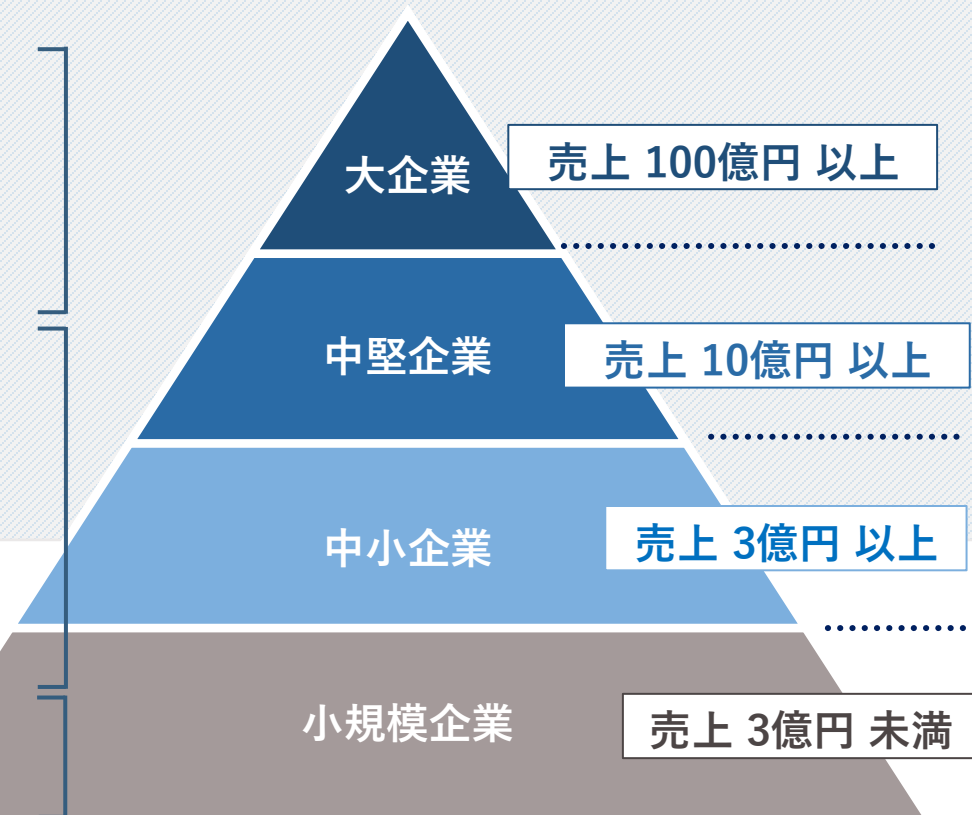
グループ各社の特徴を活かし、 大企業から小規模企業まで全ターゲット領域をサポート

各領域で対応できる主な機関

大手金融機関

M&A仲介機関

プラットフォーム
事業者



MACPグループが得意とする領域



M&A仲介
フィナンシャル・アドバイザー (FA)

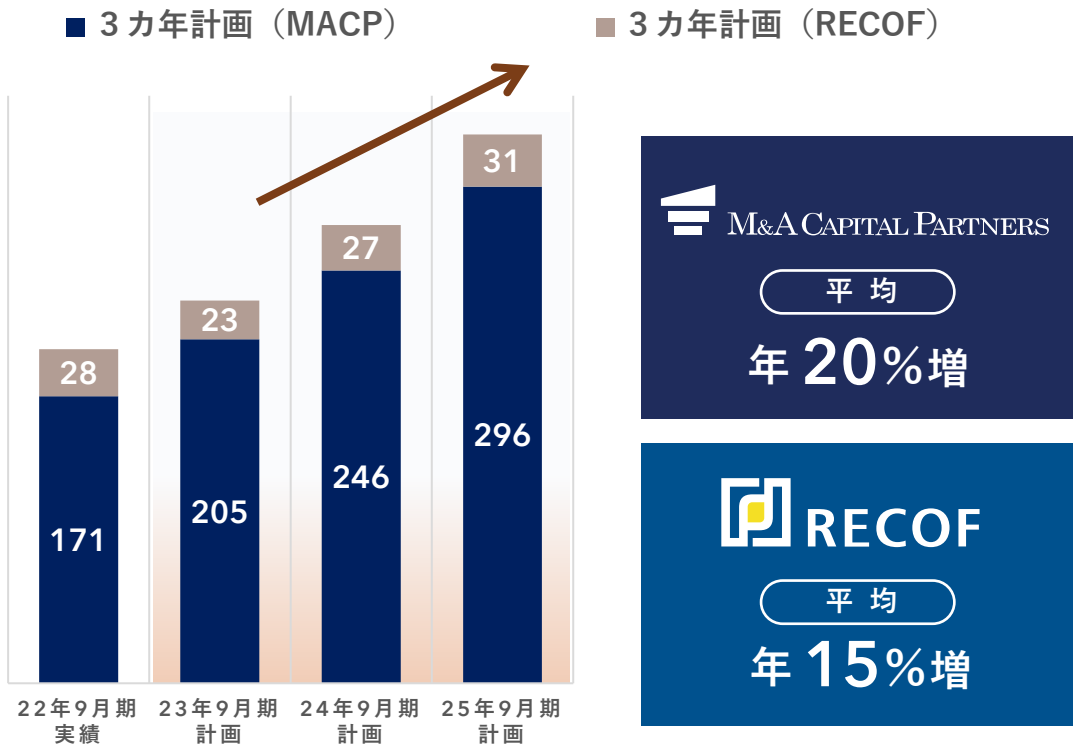


M&Aマッチング支援

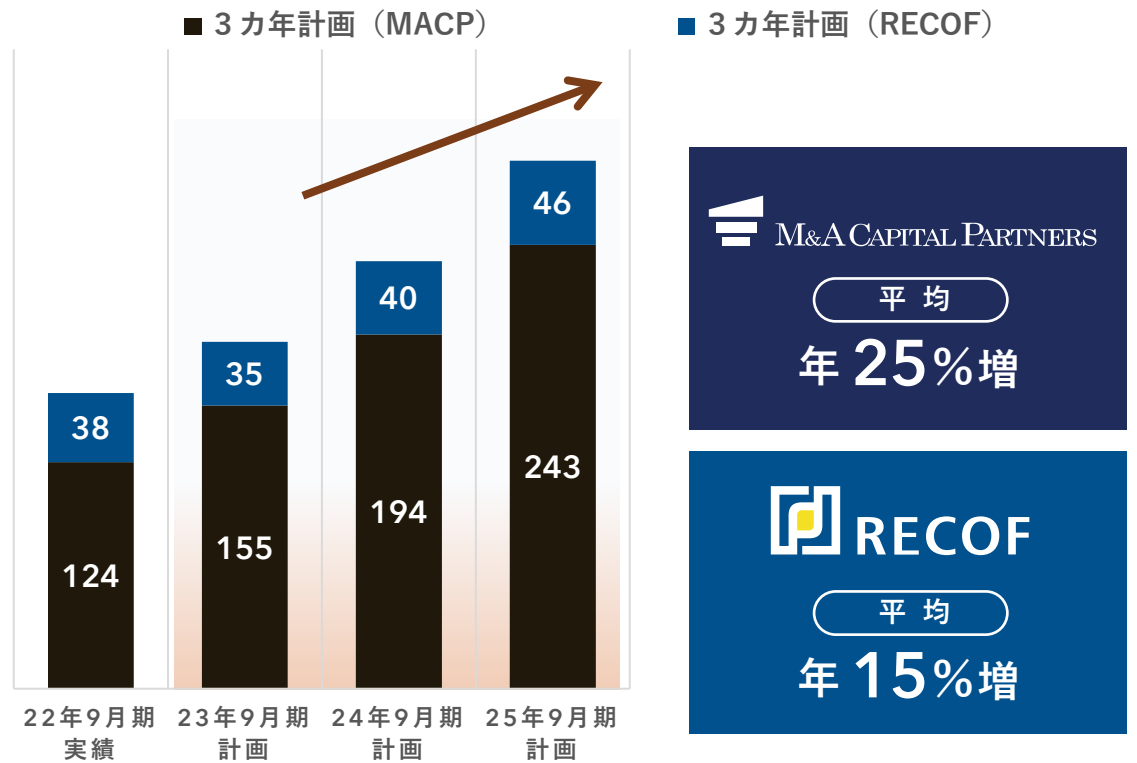
さらなる成長を果たすための成約件数・コンサルタント数 3カ年計画

2023年9月期～2025年9月期

成約件数



コンサルタント数



“国内No.1のM&Aリーディンググループ”に向け、業界主要10部門でNo.1を獲得
M&A仲介業界の領域を凌駕する圧倒的な存在感で”最高ブランド”を確立

M&Aキャピタルパートナーズは、
M&A仲介業界 **10冠*** 達成!



認知度

支払
手数料率の
低さ

成約案件の
平均譲渡
価格

法令遵守
イメージ

コンサルタント
士業資格
保有者率

コンサルタント
1人あたり
売上高

コンサルタント
1人あたり
経常利益

※株式会社東京商工リサーチ調べ 調査概要：2023年3月31日時点 東証プライム上場M&A仲介業者・その他未上場大手M&A仲介業者など指定領域における競合調査
※上記は、当社HPより引用

2023年9月期第2四半期でMACPグループ全社が本社移転完了

“国内No.1のM&Aリーディンググループ”への第一歩となる強固なインフラ環境が整う



グラントウキョウノースタワー



東京ミッドタウン八重洲

MACP
グループ



グラントウキョウサウスタワー



2023年 3月移転



レコフデータとマールマッチングは神田須田町へ移転完了

国内最大級となるグループ約5万社の顧客基盤からAIを活用したマッチング体制確立
DX投資による効果で、「マッチング率の向上」と「大幅な工数削減」を実現

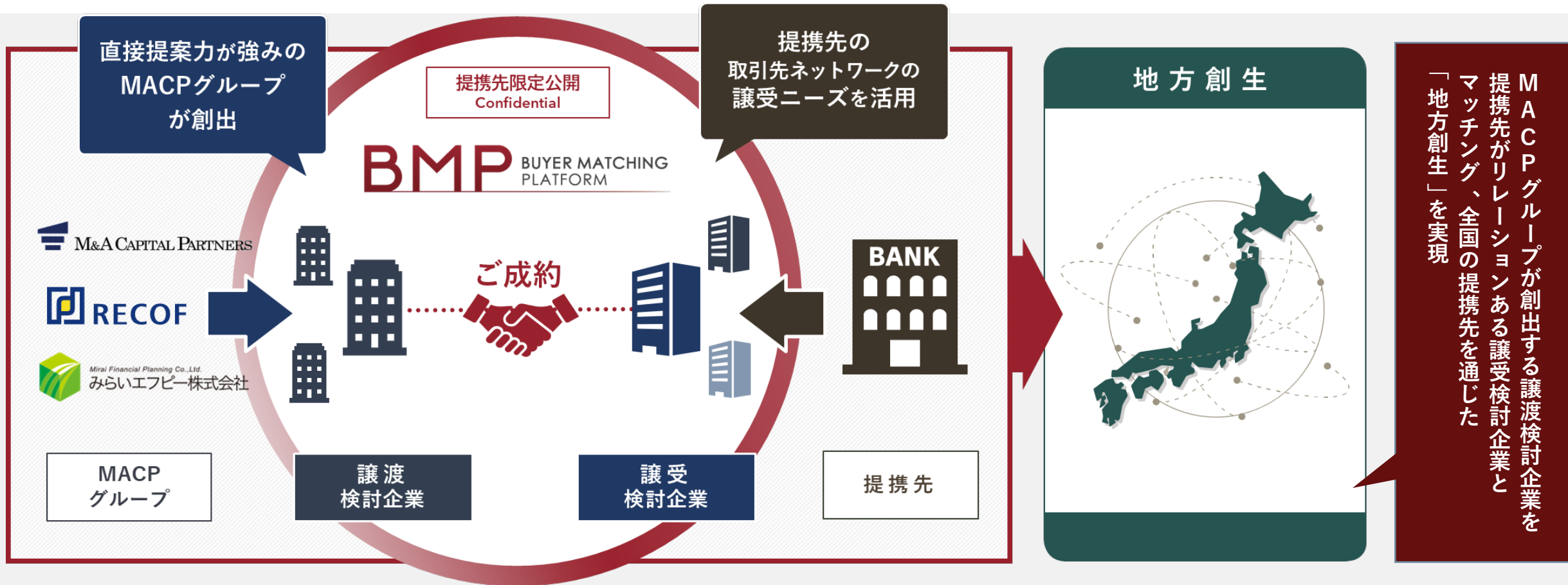


お客さまに安心なM&Aサービスを提供するため、2023年9月期はDX投資約1.1億円※を実施

※DX投資額は、固定資産等に限らない効率化等のIT強化のための18期中における追加支出額

譲受企業をご紹介いただく提携先が順調に増加、「地方創生」を共同で実現

2023年9月期第2四半期だけで、提携先金融機関は22社から26社に増加



提携先金融機関26社（2023年3月31日時点）

M&A仲介業界のリーディングカンパニーとして「事業承継」を知っていただく活動
M&Aキャピタルパートナーズが手掛けたM&A成約事例を通じたTV番組を全国で放映

2023年2月26日 第2回目を放映、第1回目を上回る高視聴率を獲得
東北6局でも放映し、大きな反響に！

テレビ東京系

その灯を消すな！

©テレビ東京

THE 事業承継
「その灯を消すな！」

テレ東BIZ（テレビ東京ビジネスオンデマンド）にて配信中



「事業承継」を身近に感じ、知っていただくための活動
「事業承継」という視点から身の回りの経済や将来を考えるバラエティ番組を関西地区で放映

2023年3月26日 第1回目を放映
人気出演者が、わかりやすく「事業承継」を伝え、大きな反響に！



事業承継
応援バラエティ
「アブンダンティアの風」



番組ホームページはこちら

2023年4月よりMACPで“初”となる新卒社員が2名入社！

業界のリーディングカンパニーとして「正しいM&A」を体現できるトップレベルの新卒人財を厳選採用

業界最高レベルの研修を経て、一流のコンサルタントへ！

M&Aキャピタルパートナーズ
創業メンバー 上席執行役員 土屋による
「理念研修」



共に世界最高峰へ。

「新卒採用スペシャルサイト」を
公開中

<https://www.ma-cp.com/recruit/>



「共に世界最高峰」を志す新卒人財を今後も採用

社会性が高い「企業再生」分野のパイオニアとして、さらなるスケールを 2023年4月に代表交代、MACPグループで”初”となる「事業承継」が実現

「ゼロゼロ融資」本格返済開始の影響が顕在化し、4月以降の問い合わせが急増



Mirai Financial Planning Co., Ltd.

未来エフピー株式会社

2021年10月より、
MACPグループに参画

商号	未来エフピー株式会社
本社所在地	東京都千代田区丸の内1-9-2 グラントウキョウサウスタワー9階
M&A事業 領域	企業再生
代表者	代表取締役社長 小林 廣樹
設立	2002年3月

未来エフピーのHPはこちら▶



未来エフピー株式会社
代表取締役社長
小林 廣樹

事業再生実務家協会正会員



山形大学人文学部法経政策学科卒。地方銀行に入行後、中堅・中小企業から上場企業等、幅広い企業を担当する法人営業部の新規開拓グループにて、経営課題に対するコンサルティングを中心とした法人営業に従事。競合激戦区ながらシェア拡大に貢献。2016年より、M&Aキャピタルパートナーズ株式会社へ移り、M&A 仲介業務に従事し、事業承継型M&Aからアーリーステージの事業再生M&A等を手掛ける。案件のソーシングからエグゼキューション、クロージングまで一貫して対応し、約5年間で20件以上の成約貢献。その他、新規事業として「地方銀行との提携プロジェクト」の立ち上げメンバーとして、ゼロからプロジェクトを推進し、有力第一地銀約20行との提携を達成。当社のM&Aキャピタルパートナーズグループ入りに伴い、2021年10月より当社取締役として参画し、2023年4月当社代表取締役社長に就任。

国内トップクラス、累計250社以上の支援実績を持つ中津氏は取締役会長に就任

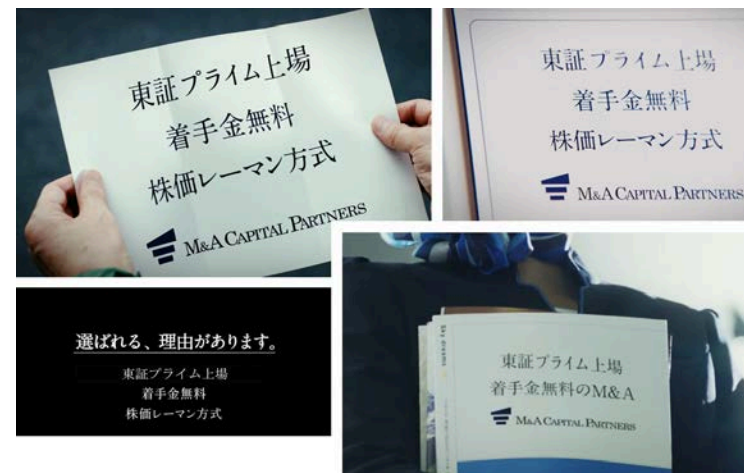
M&A仲介業界のリーディングカンパニーとして“M&A”を知っていただく役割
人気の「ライオン社長」のCMにより、圧倒的な認知度を獲得

テレビCMラインアップ - 2022年10月からの主なCM枠実績 -

- テレビ朝日系列「報道ステーション」 ■ フジテレビ系列「日曜報道 THE PRIME」
- テレビ東京系列「ワールドビジネスサテライト (WBS)」 ■ テレビ東京系列「モーニングサテライト」
- テレビ東京系列「カンブリア宮殿」 ■ テレビ東京系列「ガイアの夜明け」
- テレビ朝日系列「フィギュアスケートグランプリファイナル2022」



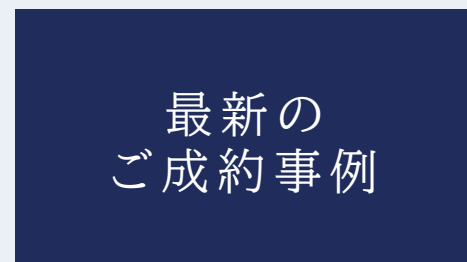
2022年4月からの「東証プライム」ver. (一部)



実際にM&Aをご経験された経営者へのインタビュー「それぞれの選択」 経営者のM&A決断までの心情を描いたWebコンテンツ



あらゆる想いがつまった
ご成約者様のインタビュー記事を通じ、
「M&Aのリアル」を知っていただく



MACPが掲げる

“正しいM&A”を知っていただくためのセミナーを開催

**経営戦略の
新たな思考**

M&A CAPITAL PARTNERS
経営者フォーラム2023
in 東北6県
来場者満足度 **92%**
「大満足・満足」で
開催終了！
※来場者アンケート結果参照

「東北経営者フォーラム2023」を開催、

6会場 約1,000名を動員、来場者の満足度は92%

「登壇者 経営者」

福島会場
リンクス・エージェンシー株式会社 代表取締役 渡邊 万里子氏
株式会社栄家館 代表取締役社長 菅野 豊臣氏
株式会社やまや 代表取締役会長 山内 英靖氏
宮城会場
株式会社南部美人 代表取締役社長 久慈 浩介氏
秋田会場
秋田商工会連合会 会長 大森 三四郎氏
青森会場
三八五流通グループ 会長 泉山 元氏
山形会場
山形日産グループ 代表取締役 小関 興一氏
岩手会場

「登壇者 当社アドバイザー」

山形・福島会場
M&Aキャピタルパートナーズ株式会社 企業情報部 部長 浅野 祐典
経営者フォーラム2023 in 東北6県
秋田会場
M&Aキャピタルパートナーズ株式会社 企業情報部 主任 小澤 拓
青森会場
M&Aキャピタルパートナーズ株式会社 企業情報部 次長 宮島 豪太
宮城会場
M&Aキャピタルパートナーズ株式会社 執行役員 企業情報部 部長 前川 勇輝
岩手会場
M&Aキャピタルパートナーズ株式会社 企業情報部 次長 阿部 皓大

国内トップクラスの人財採用のため、MACPで“初”となる採用イベントを開催

初回は2023年5月10日開催決定！毎月10日に開催予定

今後の成長を支えるインフラ環境が整い、さらなる成長を加速！

第1回

RECRUIT SEMINAR vol.1 M&A CAPITAL PARTNERS

登壇 M&Aキャピタルパートナーズ株式会社
上席執行役員 土屋 淳

成約実績 No.1が語る
「群を抜く誠実さと高い情熱」

2023.5/10 WED 19:30-20:30

Q&A 皆さまからのご質問にお答えします。

共に世界最高峰へ。

第2回

RECRUIT SEMINAR vol.2 M&A CAPITAL PARTNERS

登壇 M&Aキャピタルパートナーズ株式会社
執行役員 企業情報部 部長 前川 勇慈

FA 経験者 執行役員(公認会計士)が語る
「M&Aアドバイザーの仕事」

2023.6/10 SAT 15:00-16:00

Q&A 皆さまからのご質問にお答えします。

共に世界最高峰へ。

「共に世界最高峰」を志す優秀な人財を今後も積極採用

採用イベント
詳細はこちら



1	業績	P3
2	成長戦略	P14
3	会社概要	P31
4	M&Aキャピタルパートナーズの特徴と強み	P37
5	M&Aキャピタルパートナーズの社会的存在意義	P53
6	M&Aキャピタルパートナーズのサステナビリティへの取り組み	P64
7	事業環境	P69

- 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

行動指針

1

当社は世界最高峰のプロフェッショナル集団として高い知識・サービスレベル・チームワーク・新分野への挑戦と努力を続け、何より他社と比べ群を抜く誠実さと高い情熱で顧客の期待する解決・利益の実現のために取り組みます。

2

当社の社員はより幅広く、より高いレベルでの業務を通じ、人間的成長・経済的豊かさ・家族の幸福を達成していきます。

当社の業績と未来は優れた社員の活躍によってもたらされるものであることを当社は承知しています。

3

当社は小規模なブティックではなく、世界最高峰のブランドと人材・実力を持つ投資銀行へと常に前進・拡大していきます。

信用を守るための徹底した機密保持・法令順守・資本の強化と最高の人材をひきつけるための高い収益性を維持していきます。

商号	M&Aキャピタルパートナーズ株式会社
上場市場	東証プライム市場（証券コード：6080）
本社所在地	東京都中央区八重洲2-2-1 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー36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（2023年3月31日現在）
従業員数	連結 249名 単体 177名（2023年3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、みらいエフピー株式会社 株式会社マールマッチング

2005年10月

会社設立

- 東京都新宿区に、M&A仲介業務を事業目的として設立

2007年 2月

成長に合わせ
会社移転

- 本社を東京都千代田区麹町三丁目に移転

2013年11月

東証マザーズ
上場

- 東京証券取引所マザーズに新規上場

2014年 3月

現本社移転

- 本社を東京都千代田区丸の内一丁目に移転

2014年12月

東証一部上場

- 東京証券取引所市場第一部（現プライム市場）に市場変更

2016年10月

事業成長M&A

- 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
- みらいエフピー株式会社と経営統合

2021年10月

業界団体
創設

- 一般社団法人M&A仲介協会の創設会員

2022年4月 プライム市場に市場移行

2022年12月 本社移転



事業内容

M&A関連サービス事業

独立・中立的な立場から
譲渡企業（売手）・譲受企業（買手）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

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



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
電気設備工事
電気通信工事
総合建設工事
土木工事
鉄筋工事
建物金物工事
住宅建築工事
内装工事
建設関連調査
建築構造設計
構築物診断
塗装工事
仮設資材レンタル

卸売業

建築資材卸売
建築木材卸売
木材加工製品卸売
化学品卸売
燃料卸売
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
食品輸入卸売
水産卸売
農畜産卸売
菓子類の卸売
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・情報サービス

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
調査・分析

物流

一般貨物運送
新聞配送
流通加工
トラックレンタル
倉庫
旅客運送

外食

外食
宅配食

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
賃貸管理

介護・医療・福祉

介護事業
臨床研究支援
医療法人
歯科クリニック
保育
動物病院

小売・流通

スーパー
ディスカウントストア
通販
アパレル
サプリメント
健康食品
OA機器
インテリア
日用品
アウトドア
自動車販売・整備
ガス・燃料販売

広告・印刷・メディア

広告代理店
セールスプロモーション
印刷
紙袋製造
イベント企画・設営
デザイン
映像制作
パッケージソフト開発
ゲーム開発

その他

リース・レンタル
人材派遣
技術者派遣
BPO
医学部予備校
学習塾
フィットネス
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・保険代理店
チケット販売買取
販売促進
商社
廃棄物処理
葬儀
翻訳

幅広い業界・業種を網羅するM&Aカバレッジ領域

1	業績	P3
2	成長戦略	P14
3	会社概要	P31
4	M&Aキャピタルパートナーズの特徴と強み	P37
5	M&Aキャピタルパートナーズの社会的存在意義	P53
6	M&Aキャピタルパートナーズのサステナビリティへの取り組み	P64
7	事業環境	P69

M&A CAPITAL PARTNERS CORPORATE IDENTITY

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

私たちが創業以来一貫して変わらないのが常に“お客さま”のことを最優先に考える姿勢です

経営理念の中でも一番にかかげる「クライアントへの最大貢献」

お客さまのことを最優先に考える私たちの特徴と強みをご紹介します

創業以来つづけ、M&A仲介業界で標準（デファクト）となった
お客さまが安心して相談できる“着手金無料”の明瞭な料金体系



← お相手先企業を探すために時間が必要 →

創業以来、お客さまに納得いただける報酬算定式として 圧倒的に報酬額が低額となる“株価レーマン方式”を採用

レーマン方式とは？

- ✓ 取引価格に対して一定の手数料率を乗じて報酬額を算出する、M&A仲介の報酬における一般的な計算方式
- ✓ 移動総資産に手数料率を乗ずる「移動総資産レーマン方式」と、株式価額に手数料率を乗ずる「株価レーマン方式※」が代表的

※米国投資銀行リーマン・ブラザーズの手数料体系を参考にした計算方式。1974年に株式会社レコフ創業者の吉田允昭氏が統括していた旧山一證券のM&Aチームが日本市場に初めて取り入れて、その後は株式会社レコフがM&A業界の成功報酬算定式として普及させた。「リーマン方式」とも呼ばれる。

株価レーマン方式を採用する当社

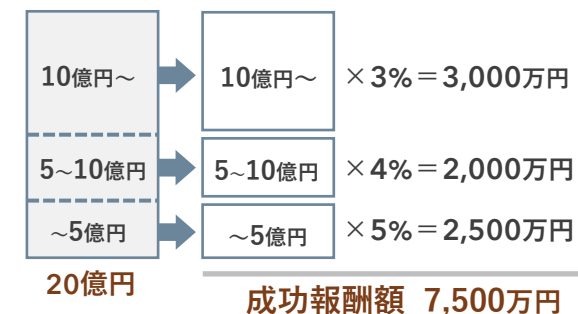


レーマン方式料率の例

取引価格など	手数料率
100億円超	1%
50億円超～100億円以下	2%
10億円超～50億円以下	3%
5億円超～10億円以下	4%
5億円以下	5%

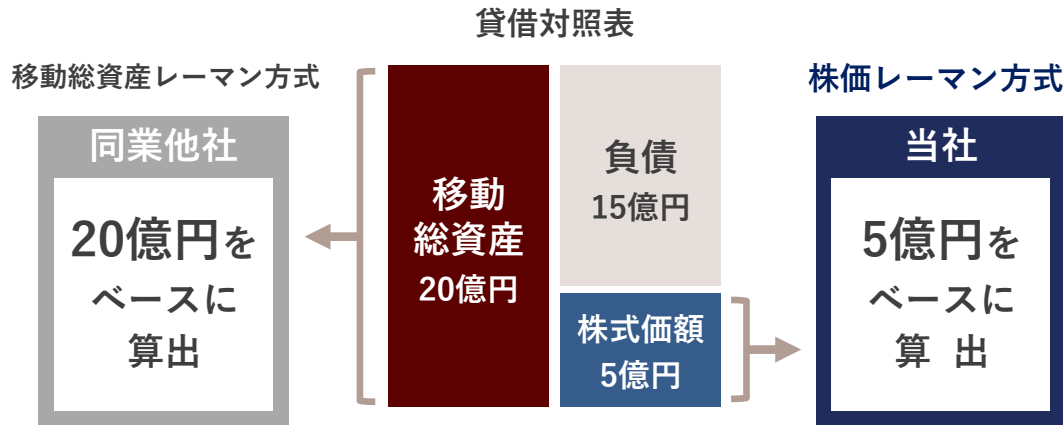
レーマン方式の計算方法

取引価格20億円を移動総資産レーマン方式で試算した場合



創業以来、お客さまのことを最優先に考え
M&A仲介業界の中で最も低い仲介手数料率を実現

他の報酬算定額との違い（一般的な移動総資産レーマン方式と株価レーマン方式との違い）



圧倒的にお客さまの
 報酬額が低額となる
 “株価レーマン方式”を採用

「仲介手数料率」
2.7%※を実現



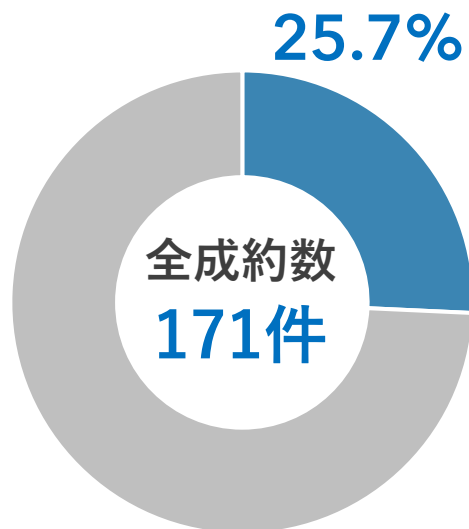
※2022年9月30日までの累計

※仲介手数料率

株式譲渡総額に対する手数料総額の比率に0.5を乗じて算出した
 実質的なクライアントあたりの仲介手数料率

難易度が高い大型案件について、M&A仲介業界随一の実績を有し
業界最大となる桁違いの株式譲渡の平均金額を実現

難易度が高い大型案件を担当



前年同期比10件増加

大型M&A案件 **44件**



4件に1件以上が
成約1件あたりの手数料が
1億円以上の大型案件

株式譲渡の平均金額 **約15.0億円**

※2022年9月期単体

紹介のみに頼らない“真のM&A仲介業者”
圧倒的な直接提案力による業界随一のビジネスモデル

【他社】“紹介”によるビジネスモデル

会計事務所や金融機関等から紹介される
 M&Aを検討する企業を仲介



【当社】“直接提案力”によるビジネスモデル

紹介のみに頼らない自らM&Aを必要とする譲渡企業へ
 営業を行っていく直接提案力



2022年9月期の紹介機関からの紹介案件割合は9.9%と業界大手で最小
 高い収益性を実現

M&A CAPITAL PARTNERS CORPORATE IDENTITY

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

企業成長のドライバーであると同時に業界随一ブランドの源泉が“人財”です
私たちは創業以来、経営理念にある「全従業員の幸せ」を大切にまいりました
クライアントへの最大貢献を果たす“圧倒的な誠実さ”と“高い情熱”を持った
国内最高峰のM&Aコンサルタントの育成することが、世界最高峰の投資銀行を目指す源泉となります

上場以来、8年連続で平均給与トップ
国内最高水準の報酬体系により国内最高峰の人財が集結

■2021年度（4月期-3月期）ランキング【トップ5】

順位	社名	平均年収 (万円)	平均年齢 (歳)
1	M&Aキャピタルパートナーズ株式会社	2,688.4	31.4
2	A社	2,182.7	35.8
3	B社	1,803.2	39.4
4	C社	1,694.4	42.7
5	D社	1,579.7	42

出所：東京商工リサーチ「2021年度平均年間給与調査」（2022年8月9日）

国内最高峰のコンサルタントによる最高水準のM&Aを提供

専門性が非常に高く、多岐にわたるM&Aの業務 日本経済の成長を支える責任と使命感が重要

専門性が非常に高く、多岐にわたるM&Aの業務内容

① 検討・準備フェーズ

機密保持契約書締結

各種資料のお預かり

企業評価レポート作成

提案資料作成&打診先選定

アドバイザリー契約書締結

② 打診・交渉フェーズ

匿名での打診開始

詳細資料の開示

トップ面談・会社訪問など

追加資料・条件の交渉

譲受企業での方向性決定

③ 最終契約フェーズ

意向表明・基本合意

デューデリジェンスの実施

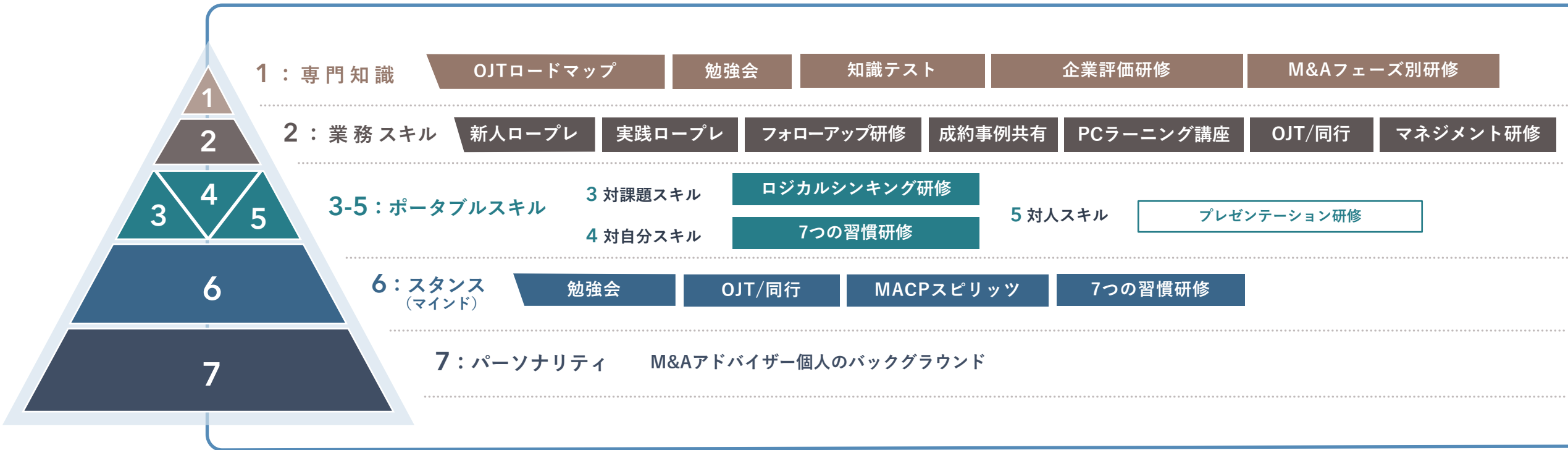
最終的な詳細条件の調整

最終契約書の締結

M&A成立

M&Aコンサルタントに必要な能力は、単にM&Aにおける広範な専門知識を有することだけでなく
クライアントに寄りそう圧倒的な誠実さと高い情熱が最重要

国内最高峰の人財がさらに成長を果たし
世界最高峰の人財に成長する育成プログラムを構築



入社後の手厚い育成で、国内最高峰のM&Aアドバイザースキルを取得
個人の成長が組織全体の成長につながる

個人の成長が組織全体の成長につながる源泉
創業以来、経営理念に根づくチームワークを重視する企業風土

Point
1

個人の実績だけではなく、
全員が活躍できるリーダーシップと
雰囲気づくりができる”人間性”を評価

360度評価

創業以来、上司、部下、同僚をはじめ
全社員から評価を受ける
“360度評価”を導入

Point
2

社員全員で
称えあう文化

お客さまを成約に導いた
コンサルタントを
全員が握手で
喜びをたたえ合う

Point
3

全員でサポートし合う
風通しのよさ

毎週実施する事例共有や
勉強会などあらゆる
情報共有による
風通しのよさ

経営理念の「クライアントへの最大貢献」にもとづき、全社員が一丸となり前向きな雰囲気を醸成

国内最高峰のコンサルタントを証明する、M&A仲介業界で圧倒する一人あたり生産性

コンサルタント一人あたり売上高

1億4,479万円

(前年同期比+6.8%)

コンサルタント一人あたり経常利益

7,379万円

(前年同期比+9.3%)

※2022年9月期単体（コンサルタント数は期初の人数）

日本のM&A創始者から受け継ぐ“M&A”への想い MACPグループ コンサルタントの心得



お客様の決心に、真心でこたえる。

創業以来、M&Aキャピタルパートナーズが
掲げてきたお客様への想い 中村 悟



M&Aは「こころ」

1987年の創業以来続けるお客様への想い レコフ創業者 吉田允昭

1987年
レコフ創業時の
理念と
ビジュアルシンボル



レコフの携わったM&Aが
顧客企業にとって
最良の頂きでありたい。

M&A CAPITAL PARTNERS CORPORATE IDENTITY

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

創業以来の経済活動維持効果は1兆6,551億円以上

2022年9月期の経済活動維持効果は4,462億円、雇用維持効果は24,002人と業界No.1

創業以来の経済活動維持効果

1兆6,551億円
以上

(譲渡企業の売上高総計)

2022年9月期 経済活動維持効果

4,462億円
(譲渡企業の売上高総計)

2022年9月期 雇用維持効果

24,002人
(譲渡企業の従業員総数)

※社内調査に基づく推計 (2022年9月30日現在)

1	業績	P3
2	成長戦略	P14
3	会社概要	P31
4	M&Aキャピタルパートナーズの特徴と強み	P37
5	M&Aキャピタルパートナーズの社会的存在意義	P53
6	M&Aキャピタルパートナーズのサステナビリティへの取り組み	P64
7	事業環境	P69



健全な日本経済の未来を実現するために
“正しいM&A”をけん引していく

社会的存在意義(パーパス)

健全な日本経済の未来を実現するため、

“正しいM&A”を
けん引していく。

私たちが考える「正しいM&A」とは、創業以来、お客さまのことを一番に考える「クライアントファーストのM&A」です

事業承継や企業の成長など、お客さまが実現したい課題や夢に対し、譲渡企業と譲受企業の経営者や従業員の方々の新しい人生に真摯に向き合いM&Aを通じて最良の選択に導くことが私たちの役割となります

そして、M&A仲介業界のリーディングカンパニーとして模範となるM&Aに取り組むことで健全な日本経済の未来へ貢献したいと考えています

この「正しいM&A」を通じて、サステナビリティへの貢献と社会的な責任を果たしてまいります

1社でも多くの中小企業を廃業から救い、M&Aで日本経済の成長に貢献すること

新聞1面に掲載された社会的課題

大廃業時代の足音

中小「後継未定」127万社

優良技術断絶も

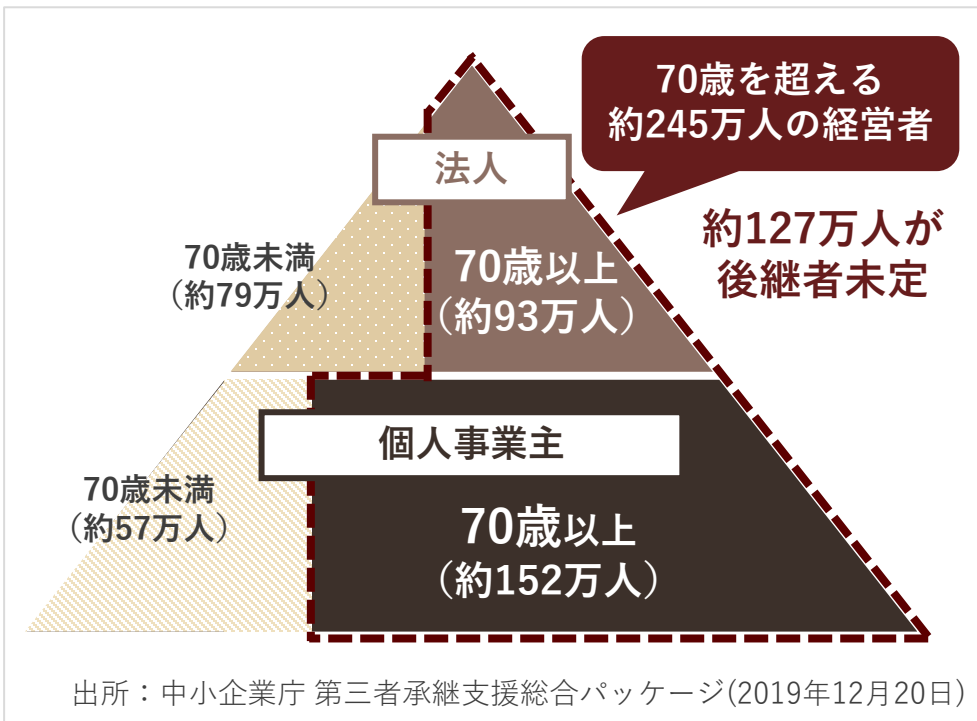
中小企業の廃業が進んでいる。後継者から会社をたたむケースが多く、廃業する会社のおよそ5割が経営者という面談状況。2025年に6割以上の経営者が70歳を超える。経済産業省の分析は現状で中小企業の中で後継者不在の懸念がある。優良技術の伝承へ事業承継（MBO/MBO）を促している。日本経済新聞は「大廃業時代」を助言手立ては必要か。

【あまのりいじ】中小企業は自動車の部品など、技術改良に際し、会社をたたむという面談状況。2025年に6割以上の経営者が70歳を超える。経済産業省の分析は現状で中小企業の中で後継者不在の懸念がある。優良技術の伝承へ事業承継（MBO/MBO）を促している。日本経済新聞は「大廃業時代」を助言手立ては必要か。

1995年、2005年、15年、2015年～25年に新たに70歳に達する経営者 58.7万人
2015年で70歳に達している経営者 34.0万人

出所：日本経済新聞（2017年10月6日）

約127万人の後継者不在問題



年間で約6万社へ支援が必要

約127万人が後継者未定

60万社 | 67万社

2025年までの10年間で黒字廃業の可能性がある会社

年間で約6万の事業者にM&Aのサポートが必要

出所：中小企業庁(2019年12月20日)

中小企業の経営者が、安心してM&Aを活用できる環境が必要

黒字廃業・倒産の可能性のある年間約6万の事業者を救うために、 健全なM&A仲介業界の構築へ

休廃業・解散件数の推移

毎年、約5万以上の事業者が**休廃業**や**解散**を選択



出所：全国企業「休廃業・解散」動向調査（2022年）（帝国データバンク）

新型コロナウイルス関連の倒産件数



コロナ禍によって**5,639件**が倒産

出所：「新型コロナウイルス関連倒産」動向調査（2023年4月26日時点）
（帝国データバンク）

中小企業の経営者が、安心してM&Aを活用できる環境が必要

休廃業を選択する中小企業は3年連続の減少も経済損失は増加
物価高などの外部環境で事業継続を”あきらめる”中小企業が増加

中小企業の「休廃業・解散」動向

	年間件数 (件)	売上高合計 (億円)	従業員数 (人)
2018年	58,519	24,641	81,548
2019年	59,225	25,934	88,810
2020年	56,103	25,499	87,366
2021年	54,709	22,325	78,411
2022年	53,426	23,677	82,053

出所：全国企業「休廃業・解散」動向調査（2022年）（帝国データバンク）

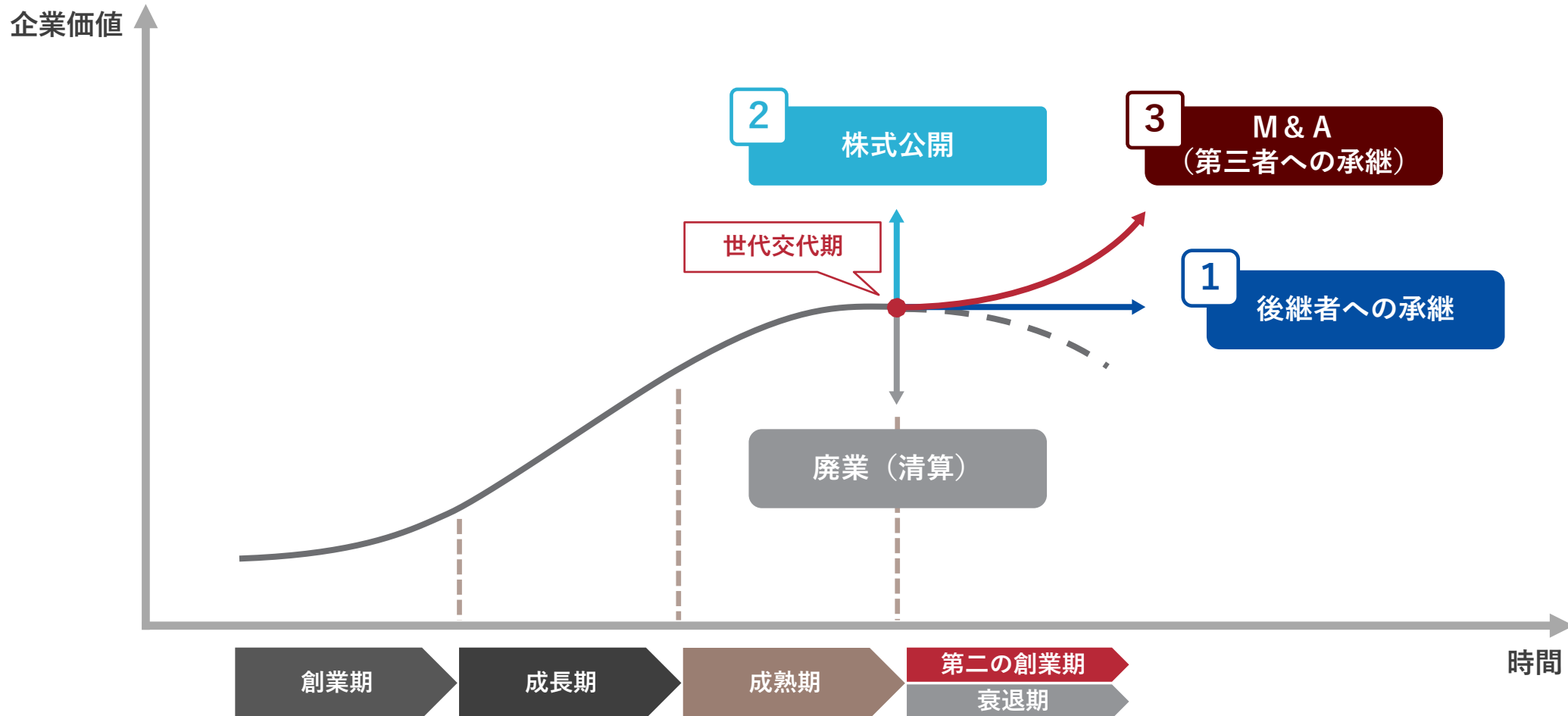
2022年の休廃業による経済損失

売上高消失
2兆3,677億円

雇用喪失
82,053人

廃業は、従業員の雇用喪失や取引先への影響など、地域経済・日本経済に与える影響は非常に大きい

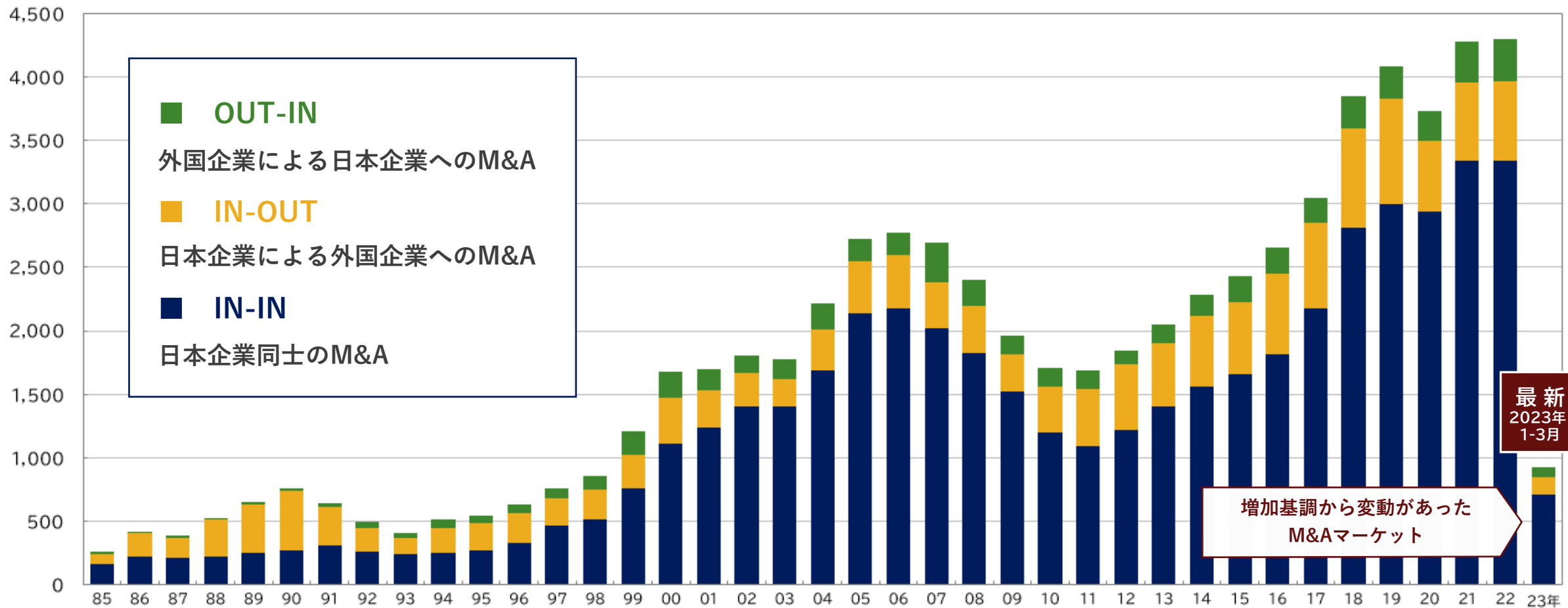
事業承継の意思決定において、オーナー経営者さまが直面する3つの選択肢



M&Aは、従業員の雇用と取引先との関係が維持 個人保証も解除され、創業利益の最大化が図られる最適な手段

選択肢		●メリット	▲デメリット
1	廃業（清算）	創業者利潤の確保（他の選択肢より少ない）	事業の中止（取引先に迷惑をかける） 全社員の解雇 廃業時に借入金を返済できないリスク
2	後継者への承継	親族 オーナー家としての地位継続	後継者が不在 株式の異動に時間がかかる 個人保証含めたリスクも引き継ぐ 後継者の適正に関しての検討を行う必要がある
	後継者への承継	役職員 事業の分かる役員・社員に引継	株式の買取資金の不足 社長の個人保証を外せないリスク
3	株式公開	経営と資本の分離 人材の採用・資金調達力の向上	上場基準の厳格化 数年単位で時間を要する 資本承継にはつながらない（株式を現金化できない）
4	M & A （第三者への承継）	会社 : より強い事業基盤で成長 オーナー : 創業者利潤の確保・個人保証解除 社員 : 雇用の安定	検討に時間がかかる場合がある

2023年1～3月のM&A件数は18%減少、金額は15.3%増加
 マーケット別では、IN-IN・IN-OUT・OUT-IN全てのマーケットで減少



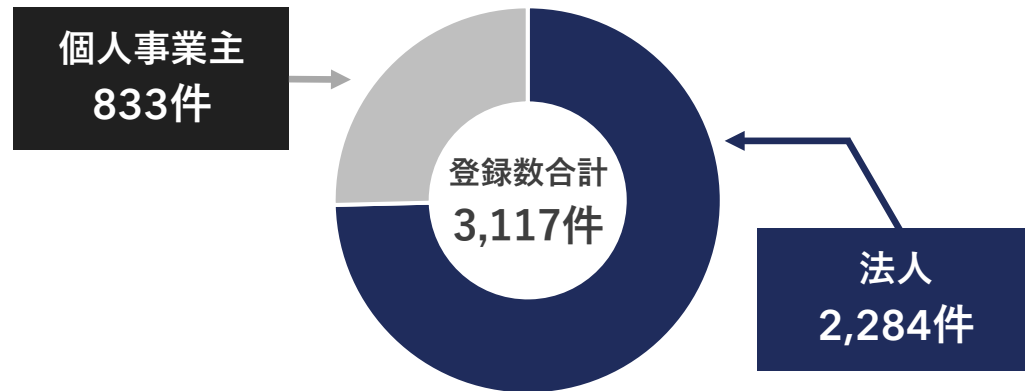
出所：レコフM&Aデータベース

登録M&A支援機関はついに3,000件を突破 2020年代設立のM&A支援機関が約半数を占める

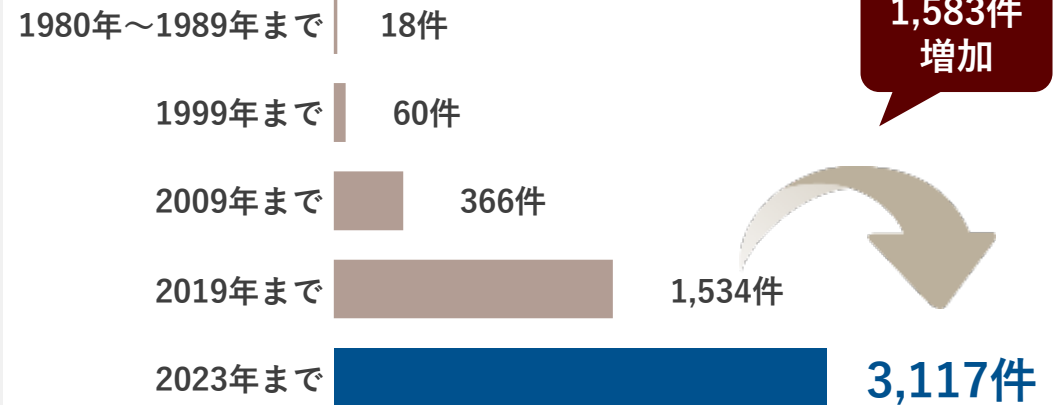
中小企業庁に登録しているM&A支援機関の数

「中小企業庁のM&A支援機関に係る登録制度」

登録M&A支援機関数



設立年代別登録件数の累計



2020年代設立だけで1,583件

出所：中小企業庁「M&A支援機関登録制度に係る登録ファイナンシャルアドバイザー及び仲介業者の公表（令和4年度公募（2月分））」（2023年3月17日）

中小企業の経営者にM&Aの理解と、M&A支援機関が適切なM&Aを行うために 中小企業庁と事業承継問題の解決に向けて着手

2020年3月31日策定「中小M&Aガイドライン」

中小 M&A ガイドライン

— 第三者への円滑な事業引継ぎに向けて —

令和2年3月
中小企業庁

2 レーマン方式
以上の経費を基に報酬を算定する手法として、レーマン方式が採られることが多い。レーマン方式は、「基準となる価値」に応じて変動する各報酬の「率」を合算し、各報酬の「基準となる価値」に該当する各部分にそれぞれ乗じた金額を合算して、報酬を算定する手法であり、特にM&A 専門業者において広く採用されている。

例えば、下記のような費用を併せて報酬を算定するが、併せられた各報酬における価値・割合は必ずしも下記の価値・割合に算定されるものでなく、各分分者・FA により異なる。そもそも、レーマン方式を採用せず、「基準となる価値」によらず一律の割合を定めたケースや、定額とするケースもある。

また、原則としてレーマン方式によらずとも、譲り渡し額が小規模である場合には、「基準となる価値」が小さく、十分な成功報酬を確保できないケースもあり得るため、これに加えて最低手数料としている分分者・FA は多い。最低手数料の水準は、各分分者・FA により異なるため、分分者・FA に依頼する分分者の企業は、最低手数料を定め、手数料の算定方法を事前に確認しておく必要がある。

基準となる価値(円)	算定割合(%)
6億円以下の部分	5
6億円超10億円以下の部分	4
10億円超50億円以下の部分	3
50億円超100億円以下の部分	2
100億円超の部分	1

※あくまで一例であり、各報酬における価値・割合は各分分者・FA により異なる。

3 具体例
以下では、仮に、M&A 専門業者が中小 M&A のマッチング支援を行った場合に、譲り渡し額又は(譲り渡し額)が算定されることにより譲り渡し額主が支払うことになる手数料について、具体的な事例を示す。なお、売買代金及び売買代金割合が10%と仮定する。

「事業引継ぎガイドライン」改訂検討会委員
MACPグループ2名が策定に参画

中小企業がM&Aを躊躇する ①知見・経験の不足
②費用への不安 ③M&A支援への不信感 の解決へ

その他の官民連携への支援活動

「中小企業・小規模事業者政策調査会」
(2019年12月3日)

「M&A支援機関登録制度の創設」
(2021年8月2日)

M&A業界の健全な発達と
日本経済の発展と維持に向けて
2021年10月業界団体「M&A仲介協会」設立
2022年4月より本格始動。



後継者不在の中小企業向けにM&Aへの理解を促し、
M&A支援機関には、適正なM&Aの遂行に向けて基本事項を掲載

深刻化する後継者不在問題に対し、官民の強い連携は今後も非常に重要

1	業績	P3
2	成長戦略	P14
3	会社概要	P31
4	M&Aキャピタルパートナーズの特徴と強み	P37
5	M&Aキャピタルパートナーズの社会的存在意義	P53
6	M&Aキャピタルパートナーズのサステナビリティへの取り組み	P64
7	事業環境	P69



SDGsについて

SDGs (Sustainable Development Goals : 持続可能な開発目標) は、2015年9月の「国連持続可能な開発サミット」において採択された、持続可能な世界を作るための国際社会における共通目標です

国内経済の発展を促進し、社会課題の解決を図ることでサステナブルな未来づくりに貢献してまいります

2021年11月の当社取締役会において、SDGsの視点を取り入れたサステナビリティ上の重要課題を設定しました



貧困をなくし、
すべての人に健康と福祉を

事業承継M&Aの実現を通じて事業継続
と安定した基盤での雇用を実現する



産業と技術革新の基盤をつくり、
住み続けられる街づくりを

シナジーあるM&Aにより産業を発展させ、
全国各地のM&A創出で地域経済に貢献する



働き甲斐も
経済成長も

優秀なコンサルタントの
持続的な成長と自己実現を
サポートする職場環境



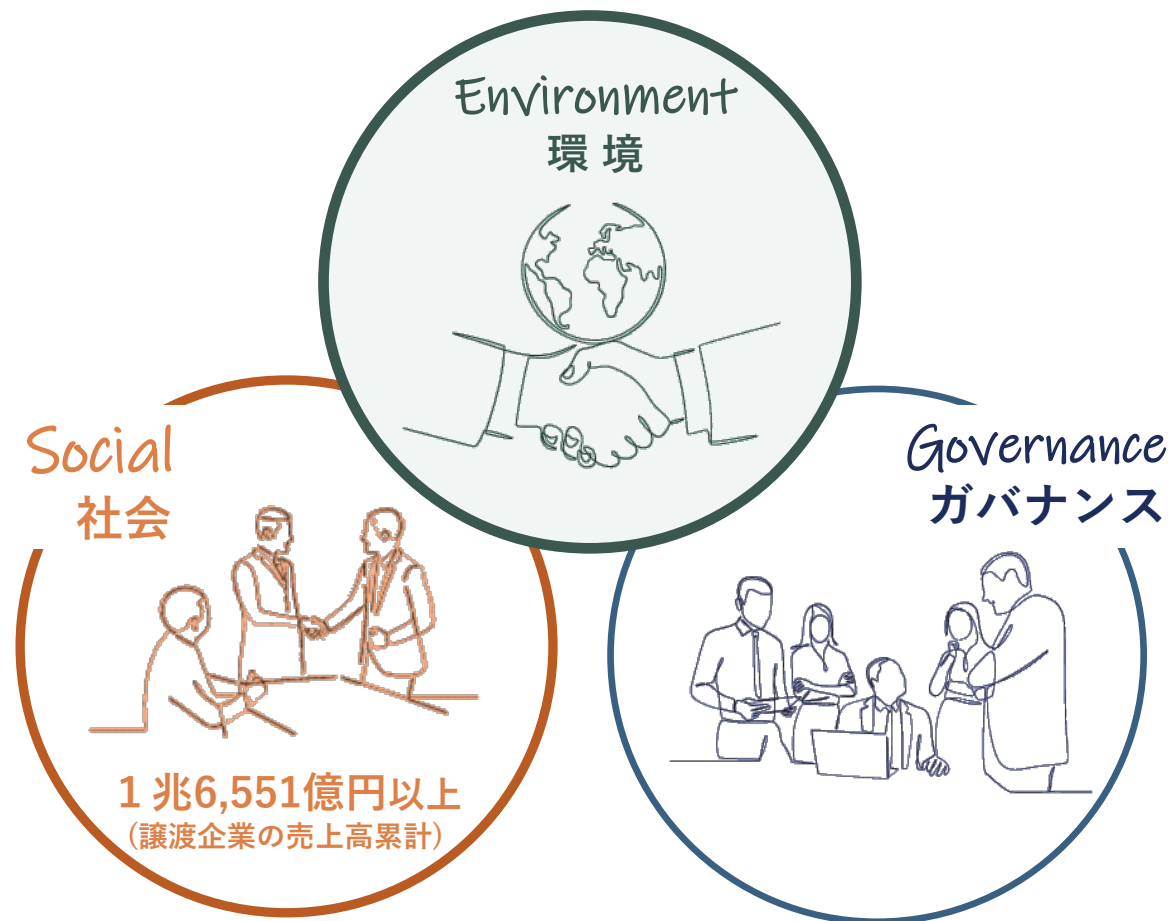
パートナーシップで
目標を達成しよう

官公庁への協力を通じて社会的
責任を果たし、事業承継を
通じた持続可能性に貢献する



業界のリーディングカンパニーとしての
ガバナンス体制の堅持

M&A関連サービス事業を通じたESGの取り組みを実施



ESGについての考え方

日本では中小企業等の休廃業の急増が重要な課題として
広く認識されています

このまま放置すると、中小企業庁の試算によれば、2025年までに
約22兆円のGDPが失われる可能性があり、事業承継M&Aを通じて
この大きな社会的課題の解決に貢献することが強く求められています

わたしたちM&Aキャピタルパートナーズは、創業以来1兆6,551億円
以上の経済活動維持効果を実現してまいりました
今後もM&A関連サービス事業を通じたESGの取り組みにより、
持続可能な社会の実現に貢献してまいります

今後も持続可能な社会の実現に貢献してまいります

2022年2月Forbes JAPAN 「業績向上期待。SDGs/ESG推進の成長株」ポテンシャルランキングに選出



COMPANIES WITH POTENTIAL RANKING

Forbes JAPANが発表した「業績向上期待。SDGs/ESG推進の成長株」ポテンシャルランキングにおいて、8位にランクインいたしました

▼Forbes JAPAN「業績向上期待。SDGs/ESG推進の成長株」ポテンシャルランキングとは？
n年後の業績成長に影響を与えるSDGs/ESG要素を特定。高確率で成長が期待できる企業を選定

東証一部上場の全2,189社を対象とした。算出に使用したのは財務データと、非財務データ、ESG/SDGsのグローバル指標を加えている。時価総額は2021年8月末時点

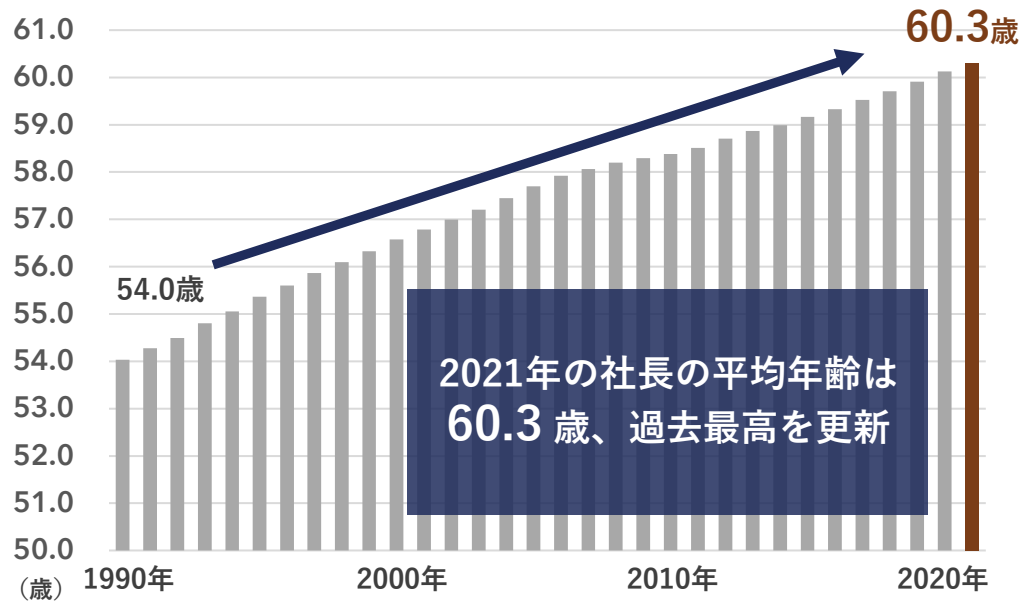
出典：「Forbes JAPAN」ニュースサイト

「高確率で“成長が期待できる企業”として評価」

1	業績	P3
2	成長戦略	P14
3	会社概要	P31
4	M&Aキャピタルパートナーズの特徴と強み	P37
5	M&Aキャピタルパートナーズの社会的存在意義	P53
6	M&Aキャピタルパートナーズのサステナビリティへの取り組み	P64
7	事業環境	P69

社長の高齢化は過去最高を更新
さらに後継者不在の企業は依然高い水準を維持

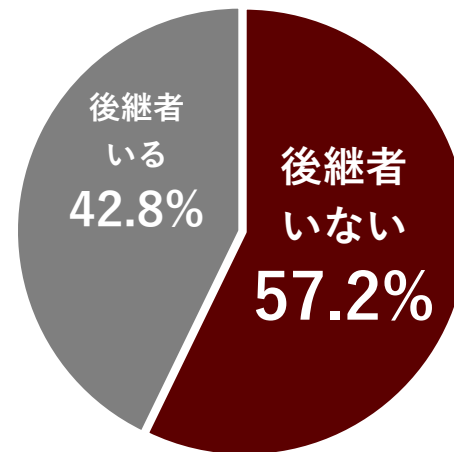
社長の平均年齢の推移



出所：全国社長年齢分析（2022年3月4日）（帝国データバンク）

企業の後継者不在率は57.2%

3社に2社が後継者不在の状態



出所：全国企業「後継者不在率」動向調査（2022年11月16日）（帝国データバンク）

後継者不在の企業による事業承継が、今後の日本経済を成長させる大きな鍵に

近づく「2025年問題」 高齢代表の後継者難倒産で増加懸念
2022年度は過去最多を更新

「後継者難倒産」件数の推移

2022年度は487件発生、増加基調が鮮明に



出所：全国企業倒産集計2022 年度報 別紙号外レポート
 「後継者難倒産（2022年度）」（帝国データバンク）

「2025年問題」とは

2025年問題とは、“西暦2025年”以降、団塊の世代が75歳以上の後期高齢者となり、医療・介護・年金などさまざまな分野で予想される諸問題のことです。

「事業承継」分野、中小企業・小規模事業者にとっても深刻な問題として認識されており、127万社といわれる後継者不在企業の廃業急増により、2025年までに累計で約22兆円のGDP、約650万人の雇用が失われる可能性が懸念されています。

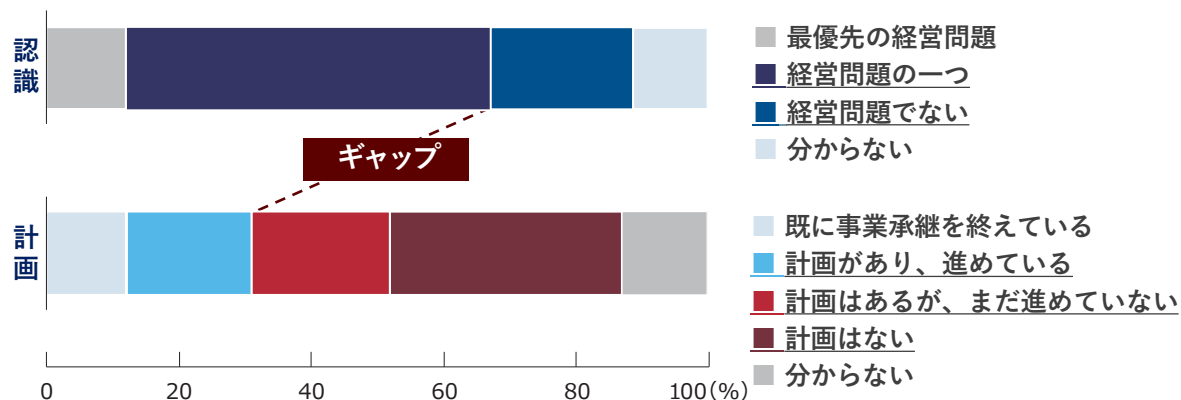
出所：中小企業庁 中小企業・小規模事業者におけるM&Aの現状と課題
 （2019年12月20日）

代表が高齢で後継者不在、円滑な事業承継が進まない企業を中心に、後継者難倒産は今後も発生する可能性が高い

事業承継問題の意識はあるが計画までに至っていない経営者が7割 M&Aの潜在的ニーズを掘り起こすことが必要

事業承継への認識と計画に生じるギャップ

事業承継が進まない現状として、
行動につながっていないことも要因



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」

事業承継を進める上での課題

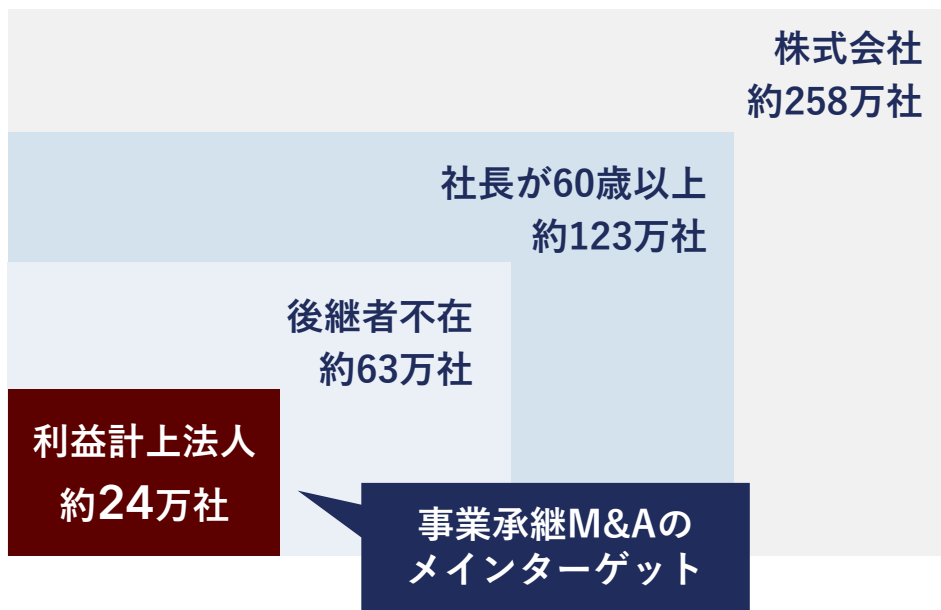
	苦勞したこと	%		苦勞しそうなこと	%
1	後継者の育成	48.3	1	後継者の育成	55.4
2	相続税・贈与税などの税金対策	31.7	2	後継者の決定	44.6
3	自社株など資産の取扱い	30.5	3	従業員の理解	25.5
4	後継者の決定	28.2	4	事業の将来性や魅力の向上	22.3
5	後継者への権限の移譲	26.4	5	自社株など資産の取扱い	19.6

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」

当社の強みである「直接提案力」による潜在的ニーズへのアプローチが可能

いまだに高い事業承継M&Aの市場規模があり
 今後も引き続き、事業承継ニーズのある企業にアプローチ

事業承継M&Aのターゲット



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

事業承継M&Aのターゲットは**24万社程度**と推計

事業承継M&Aの当社仲介実績(2022年9月期)は**199件**

事業承継M&Aの**市場規模は非常に大きい**

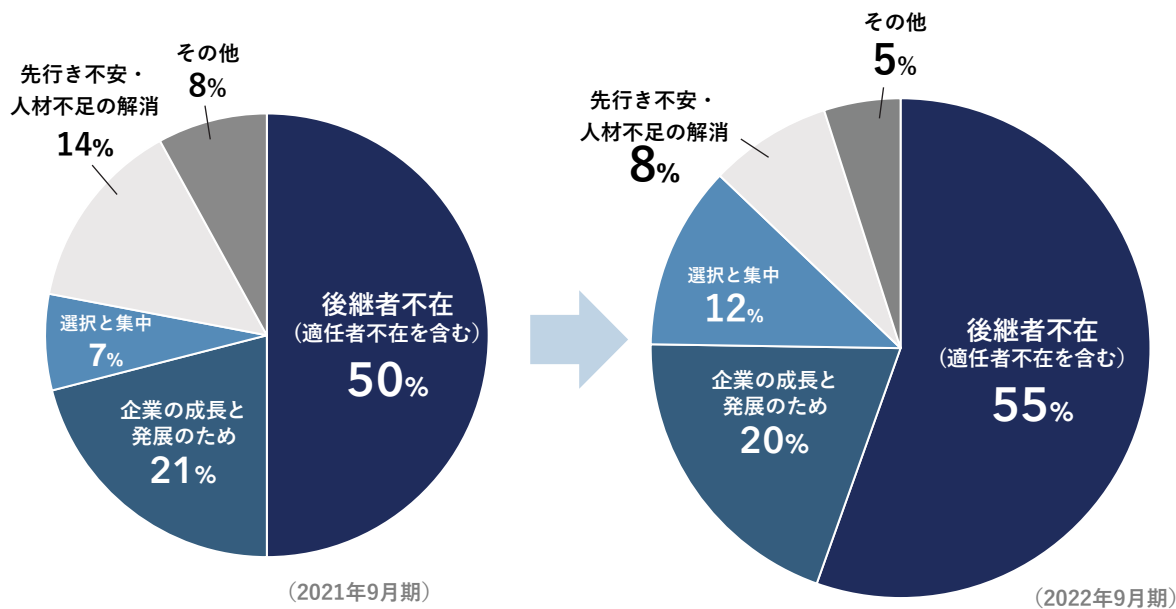
コンサルタントの採用継続により、**安定成長できる**

事業承継M&Aを中心とした**M&A関連サービス事業**に注力

引き続きニーズが多い後継者不在を解決する 「事業承継M&A」 近年増加する未来を見据えて成長につなげる 「事業成長M&A」

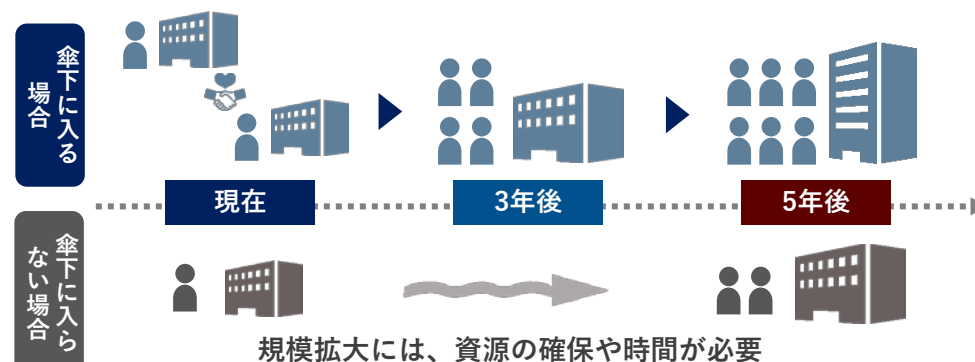
経営者様の譲渡理由

「後継者不在」の譲渡理由が55%に増加
「事業承継M&A」のニーズが高まる



「事業成長M&A」とは？

事業の成長を目指し、買い手企業のグループ傘下に入り
買い手企業の資源を活かしたM&A



売り手企業は社名を変えず存続、社長は継続して経営することが多い

会社の成長時間短縮 会社の基盤強化 シナジー効果創出

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。
