



2022 1st Quarter Financial Results

January 28th, 2022

1	経営理念と会社概要	P 2
2	業績	P 9
3	当社の特徴と強み	P20
4	当社が果たすべき社会的使命とM&A業界における役割	P35
5	当社のサステナビリティへの取り組み	P49
6	成長戦略	P53

A low-angle, upward-looking photograph of several modern skyscrapers with glass facades. The buildings are dark, and some windows are illuminated from within, creating a grid of light points. The sky is a pale, overcast blue. The perspective makes the buildings appear to converge towards the top of the frame.

1. 経営理念と会社概要



**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**

決心に、真心でこたえる。

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12月31日現在）
従業員数	連結 211名 単体 142名 （2021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、みらいエフピー株式会社 株式会社マールマッチング

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

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



幅広い業界・業種を網羅するM&Aカバレッジ領域

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

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

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
保育

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

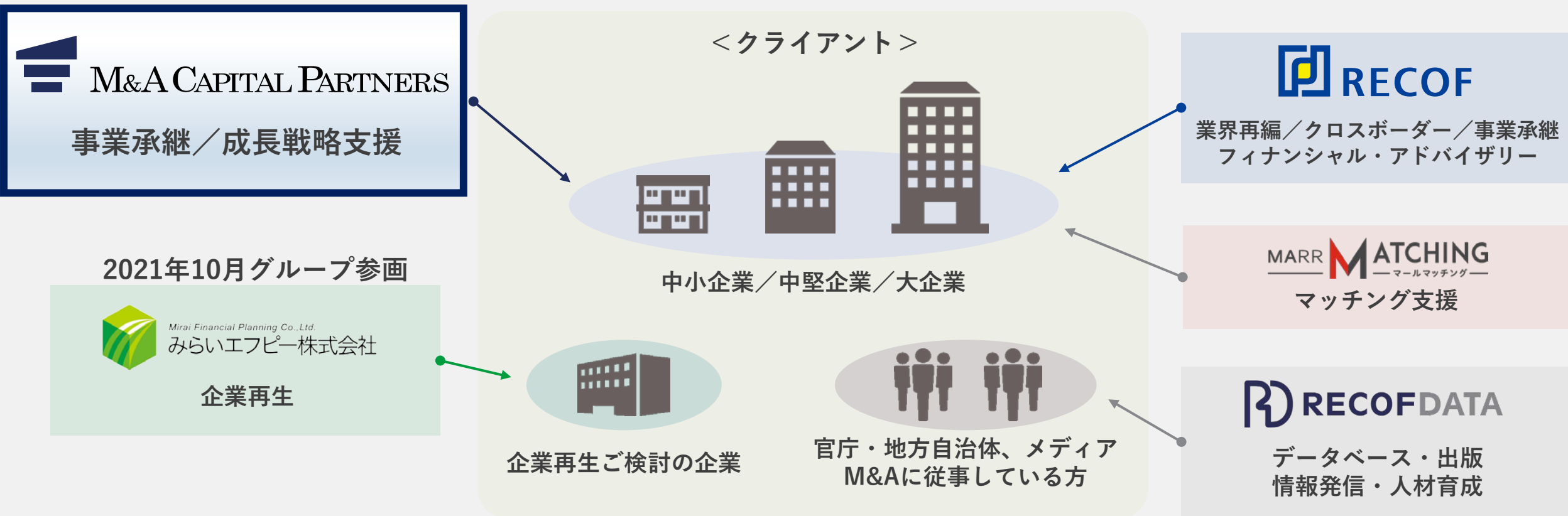
広告・印刷・メディア

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
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
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
販売促進
商社
廃棄物処理
葬儀
翻訳

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

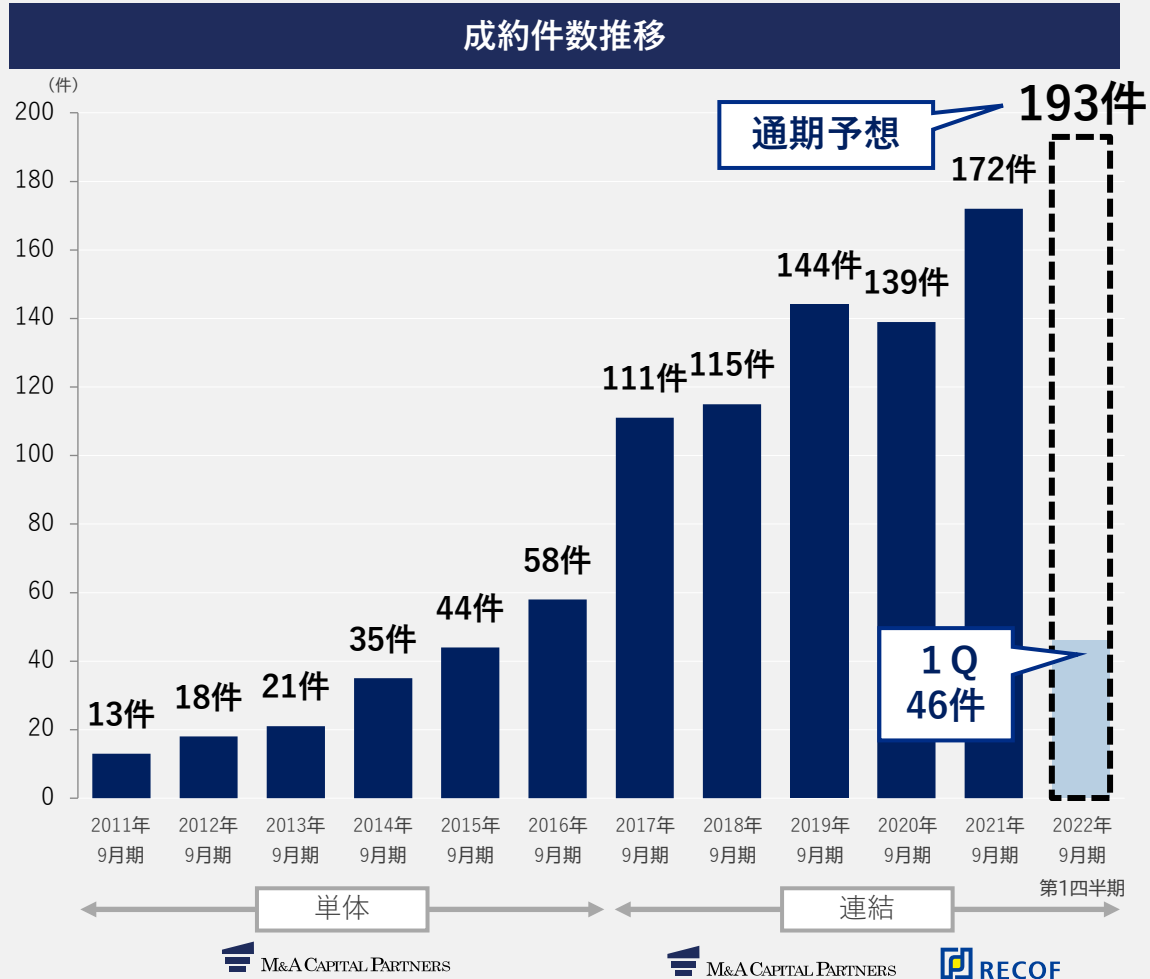


グループ4社がさまざまなM&Aに関わる全サービス領域をカバー

2. 業績



第1四半期で過去最高の成約件数46件（前年同期比+35.3%） 大型案件※も過去最高10件（前年同期比+25.0%）



	第1四半期	通期予想	通期進捗率
成約件数 (連結)	46	193	23.8%

単体

M&Aキャピタルパートナーズ株式会社
成約件数41件（前年同期比+28.1%）うち大型案件9件



・1Q会計期間で過去最高の41件の成約

株式会社レコフ
成約件数5件（前年同期比+150.0%）うち大型案件1件



※成約1件あたりの手数料が1億円以上の案件

第1四半期で過去最高となる業績・成約件数を達成

売上高

5,105百万円

(前年同期比 +28.5%)

経常利益

2,573百万円

(前年同期比 +42.1%)

成約件数

46件

(前年同期比 +35.3%)

大型案件

過去最高 10件

(前年同期比 +25.0%)

コンサルタント数

154名

(前年同期比 +4名)

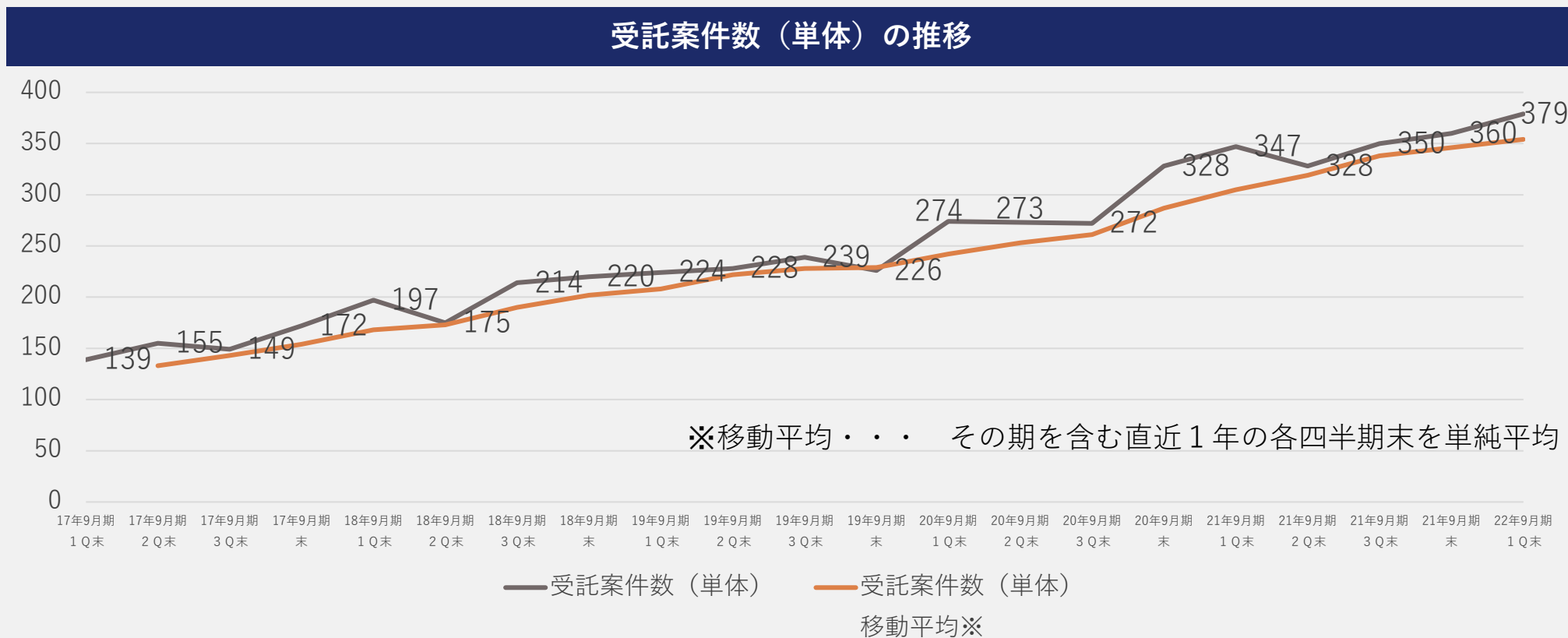
受注残の参考指標となる契約負債 (旧 前受金) ※も973百万円 (前年同期比 +88.4%増) と順調に積みあがっている

※会計方針改定により、「前受金」から「契約負債」に表示変更

	M & A キャピタルパートナーズ株式会社		株式会社レコフ	
	実績	前年同期比	実績	前年同期比
売上高	4,645百万円	+ 24.1%	363百万円	+107.4%
経常利益	2,608百万円	+ 31.3%	47百万円	—
成約件数	41件	+ 28.1%	5件	+150.0%
大型案件	9件	+ 12.5%	1件	—
コンサルタント数	115名	+ 12名	39名	△8名

※単体表記のため、経営統合による償却額（65百万円）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。

過去最高となる受託案件数379件（前年同期比+9.2%）
新規案件を含め、安定して増加傾向

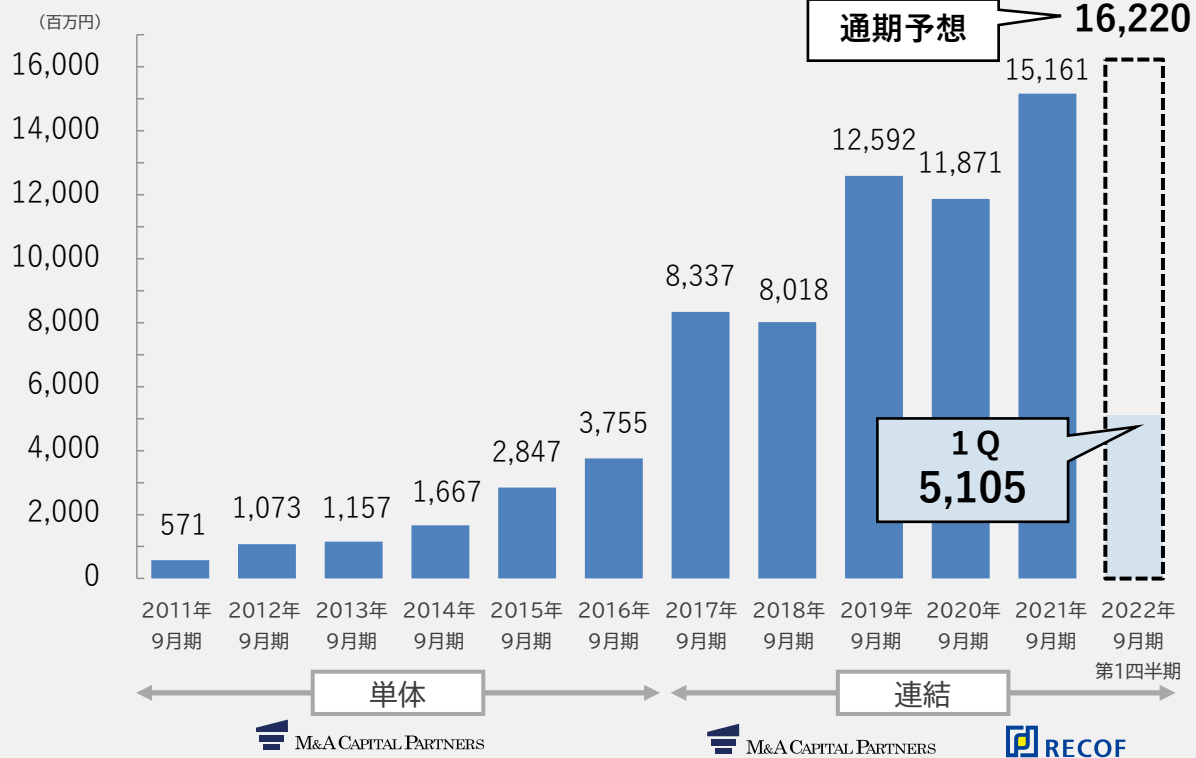


新規上場（2013年9月期）から、8年で13倍超の売上に急成長

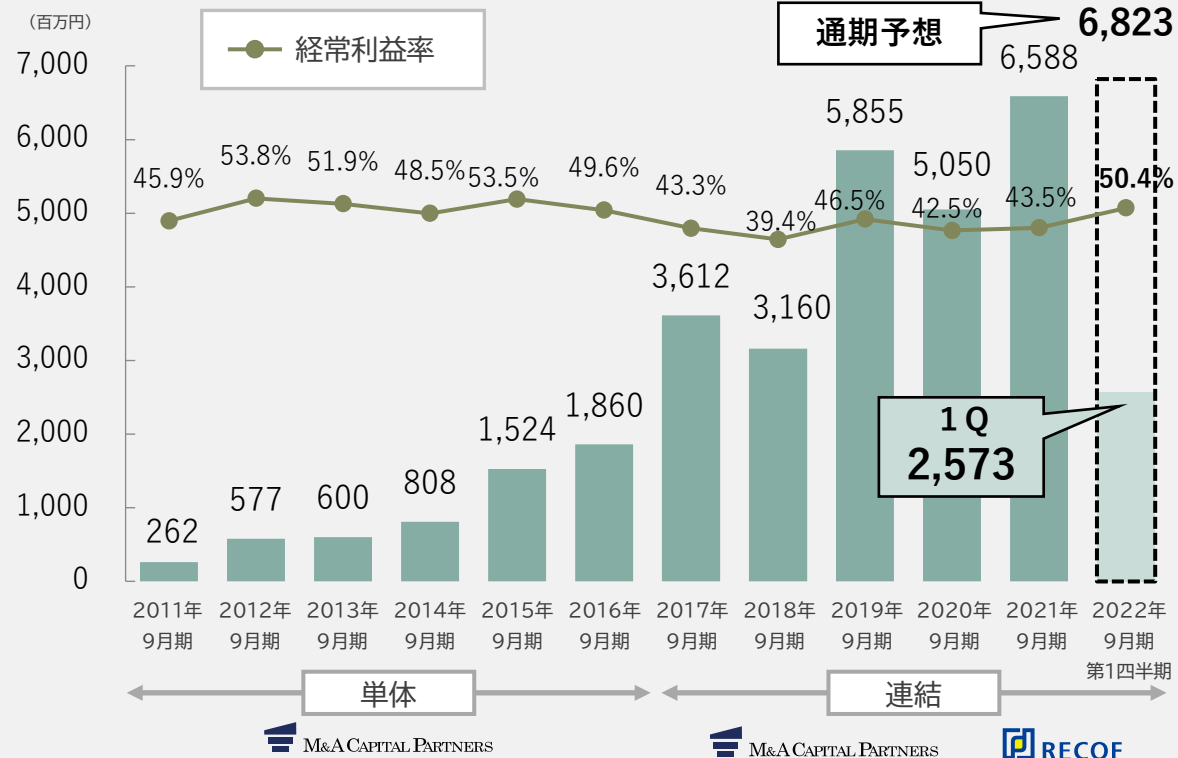
(単位：百万円)

	第1四半期	通期予想	通期進捗率
売上高（連結）	5,105	16,220	31.5%
経常利益（連結）	2,573	6,823	37.7%

売上高



経常利益



第1四半期で、過去最高の売上高と営業利益・経常利益を達成

(単位：百万円、下段は構成比)

	2021年9月期第1四半期 (連結)	2022年9月期第1四半期 (連結)		
			前年同期比	業績概要
売上高	3,972 (100.0%)	5,105 (100%)	+ 28.5%	<ul style="list-style-type: none"> ■ 単体において、第1四半期で過去最高の成約件数 ■ 大型案件10件成約
売上総利益	2,687 (67.7%)	3,372 (66.1%)	+ 25.5%	<ul style="list-style-type: none"> ■ 増収効果
販売管理費	880 (22.2%)	801 (15.7%)	△9.0%	
営業利益	1,807 (45.5%)	2,571 (50.4%)	+ 42.3%	<ul style="list-style-type: none"> ■ 増収効果
経常利益	1,810 (45.6%)	2,573 (50.4%)	+ 42.1%	
当期純利益	1,117 (28.1%)	1,751 (34.3%)	+ 56.7%	

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)

	2021年9月期末 (連結)	2022年9月期第1四半期末 (連結)		
			増減額	業績概要
流動資産	27,720 (90.0%)	28,583 (90.8%)	+ 863	■ 現預金 + 893
固定資産	3,076 (10.0%)	2,903 (9.2%)	△172	■ 繰延税金資産 △123 ■ のれん △48 (のれん償却)
資産合計	30,796 (100.0%)	31,487 (100.0%)	+ 690	
流動負債	4,690 (15.2%)	3,666 (11.6%)	△1,023	■ 賞与引当金 +599 ■ 未払金 △828 ■ 未払法人税等 △868
固定負債	264 (0.9%)	256 (0.8%)	△7	
負債合計	4,954 (16.1%)	3,923 (12.5%)	△1,030	
純資産合計	25,841 (83.9%)	27,563 (87.5%)	+1,721	
負債・純資産合計	30,796 (100.0%)	31,487 (100.0%)	+ 690	

M&A仲介 東証一部上場企業で最も高い成長率
新規上場から8年で11倍の時価総額に成長

株式時価総額の推移

単位：億円



※2022年1月27日時点

業績予想

受託案件数が好調に推移、過去最高の業績を予想

売上高

16,220百万円

(前年同期比+7.0%)

経常利益

6,823百万円

(前年同期比+3.6%)

成約件数

193件

(前年同期比+12.2%)

大型案件

33件

(前年同期比△8.3%)

コンサルタント数


203名

(前年同期比+35名)

業績予想

	M & A キャピタルパートナーズ株式会社		株式会社レコフ	
	予想	前年同期比	予想	前年同期比
売上高	14,368百万円	+3.9%	1,448百万円	+34.3%
経常利益	7,083百万円	+2.8%	104百万円	—
成約件数	168件	+8.4%	25件	+47.1%
大型案件	30件	△11.8%	3件	+50.0%
コンサルタント数	154名	+31名	49名	+4名

※単体表記のため、経営統合による償却額（226百万円）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。

A dark blue suit jacket is shown over a light blue vest and a dark blue tie. The vest has four buttons visible. A white pocket square is tucked into the jacket's breast pocket. The background is a plain, light grey color.

3. 当社の特徴と強み

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

創業以来つづけるお客さまが安心して
相談できる明瞭な“着手金無料”の料金体系



← お相手先企業を探すために時間が必要 →

お客さまに納得いただける成約報酬算定式として 圧倒的に費用が低額となる“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成約報酬額を算出する、M&A仲介の成功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

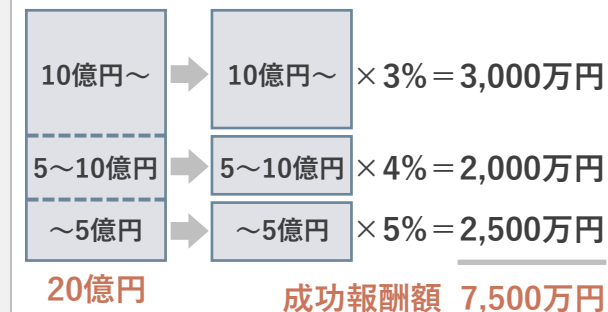


レーマン方式料率の例

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%

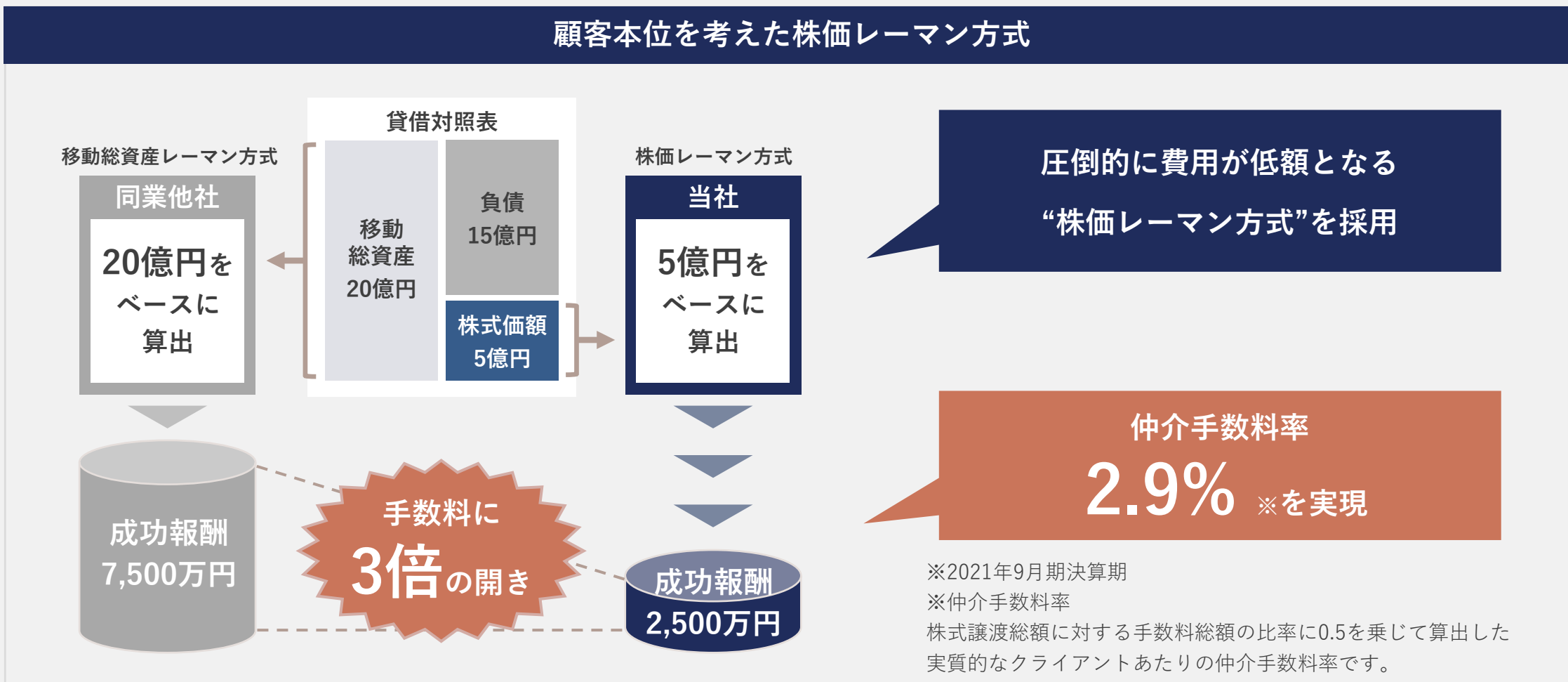
レーマン方式の計算方法

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



M&A仲介業界の中で圧倒的に低い仲介手数料率

顧客本位を考えた株価レーマン方式



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



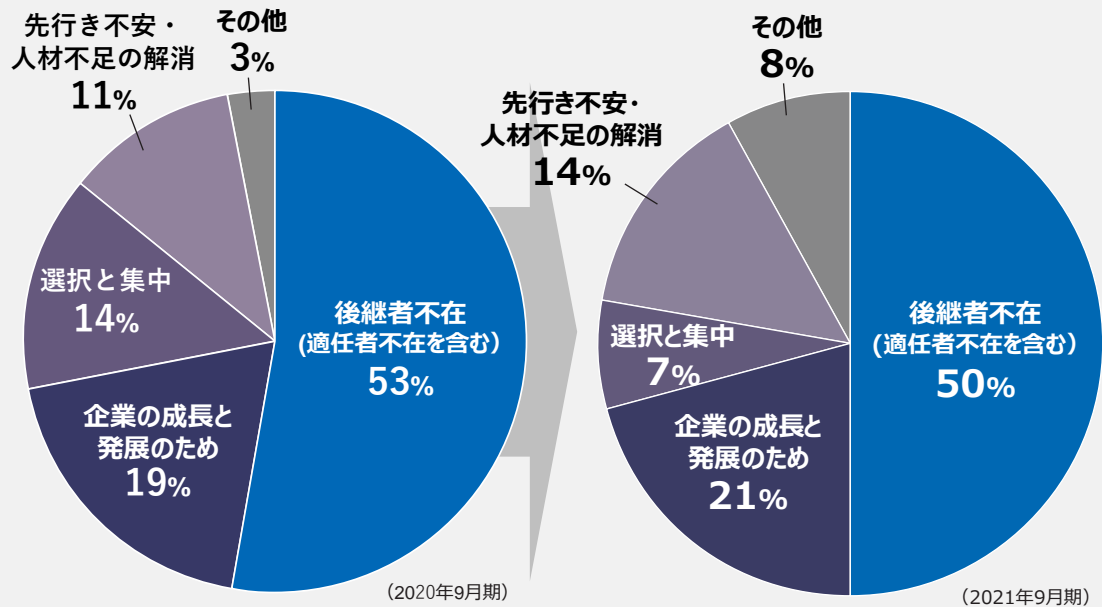
譲渡企業の顕在化した従来型の「事業承継M&A」だけでなく
 潜在的な「事業承継M&A」と「事業成長M&A」を実現

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」と 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

「企業の成長と発展のため」の譲渡理由が21%に増加

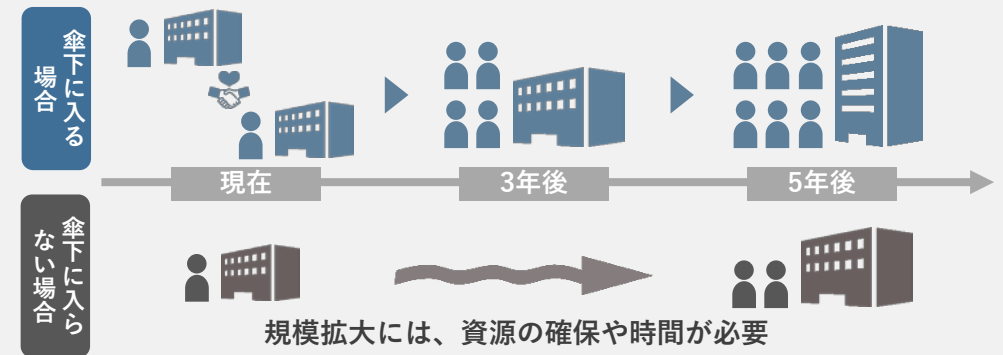
「事業成長M&A」のニーズが高まる



「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

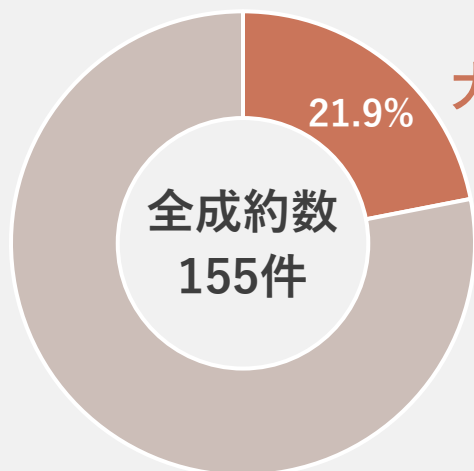
買い手企業の資源を活かしたM&A



- ✓ 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

難易度が高い大型案件を多く手掛けることで
M&A仲介業界の中で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



大型M&A案件 **34件**



前年同期比13件増加

5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13.3億円**

※2021年9月期単体

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

国内最高水準の報酬体系により
国内最高峰の人財が集まることで、最高水準のM&Aを提供

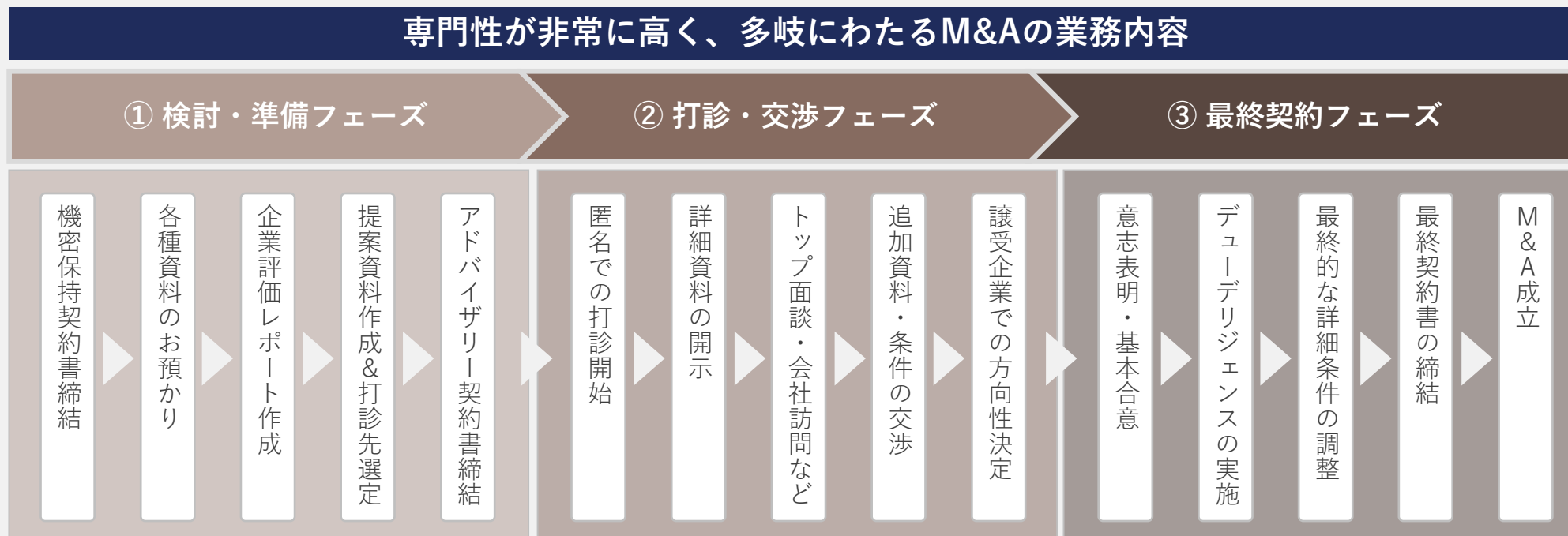
■年収が高い会社ランキング2021【トップ5】

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	2,269.90	31.4
2	A社	1,751.80	35.8
3	B社	1,708.20	39.4
4	C社	1,678.40	42.7
5	D社	1,627.80	42

出所：ダイヤモンドオンライン（2021年7月19日）

M&A仲介会社で最も重要な要素は”人財”で、特にM&Aコンサルタントの能力が非常に重要

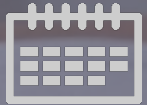
専門性が非常に高く、多岐にわたるM&Aの業務 日本経済の成長を支える責任と使命感が重要



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
お客さまのお気持ちに寄りそった提案ができることが最重要

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

手厚い研修



OJTロードマップ

いつ何を誰から学ぶかを
体系化



ロールプレイング

入社後6ヶ月間に渡って
上司・先輩による指導

ナレッジの蓄積化



データベース化

全社ミーティングや勉強会などを通して
成約事例の知見をストック

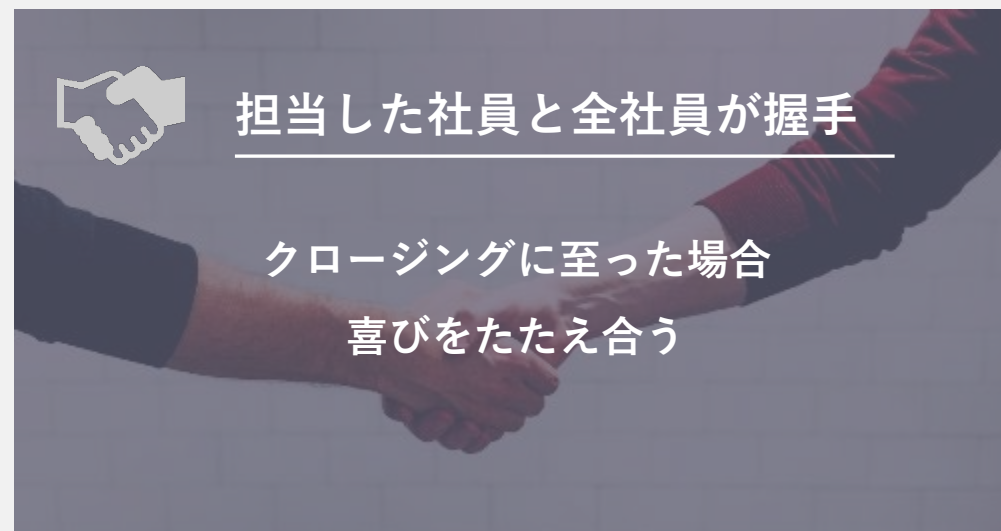
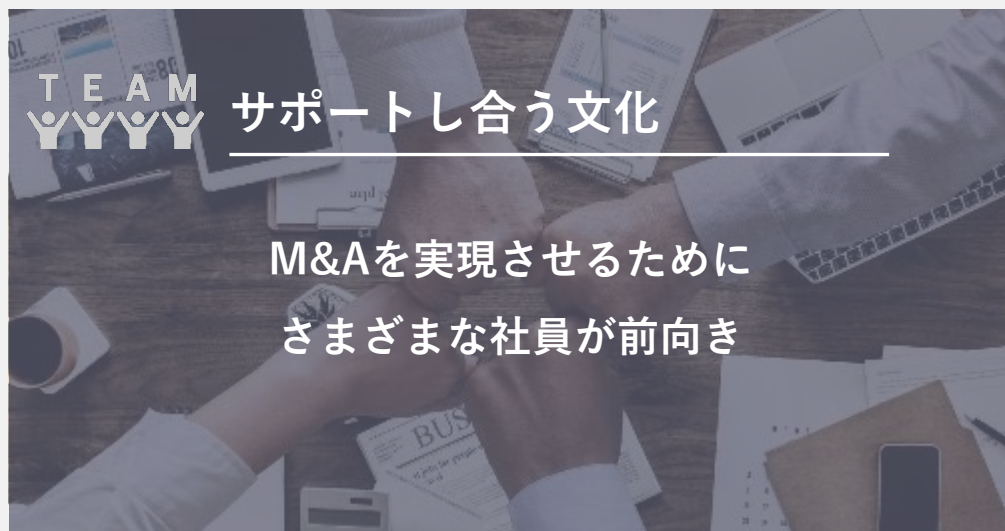


風通しの良さ

知りたいことがあれば
すぐに全社に展開して情報収集

個人の成長が組織全体の成長へつながる

個人の成長が組織全体の成長につながる源泉
創業以来 根づくチームワークを重視する企業カルチャー



M&Aキャピタルパートナーズが考える“全従業員の幸せ”へ

国内最高峰のコンサルタントを証明する
M&A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

1億3,561万円

(前年同期比 + 10.4%)

コンサルタント一人あたり経常利益

6,754万円

(前年同期比 + 13.1%)

※2021年9月期単体（コンサルタント数は期初の人数）

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

日本のM&A創始者から受け継ぐDNA





4. 当社が果たすべき社会的使命とM&A業界における役割

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

中小企業の廃業増えている。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半が経営者という面状も。2015年に6割以上の経営者が70歳を超えている。経済産業省の分析は現在中小企業の方で、後継者不在の課題がある。優良技術の伝承へ事業承継（6割超）の活用を促している。「大廃業時代」を助けていく必要がある。

【あまのりいじ】中小企業は自動車の社会での役割が大きい。技術改良に際し、会社員は「後継者」の育成も必要。廃業は「後継者」の育成も必要。東京府の調査によると、2015年～2025年に新たに70歳に達する経営者は58.7万人。2015年に70歳に達している経営者は34.0万人。

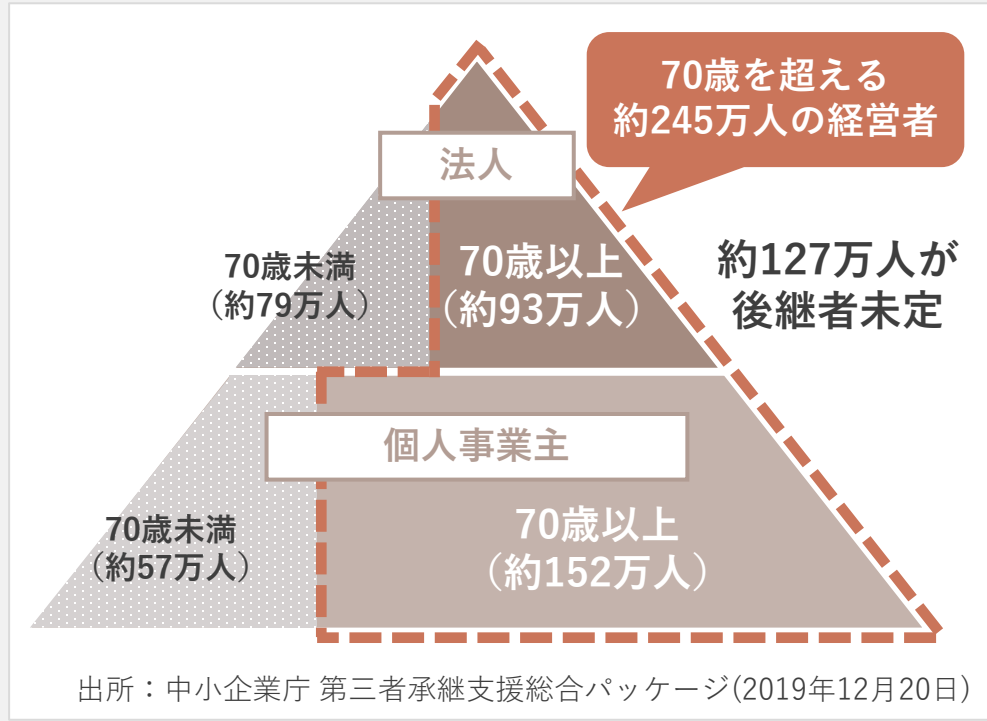
1995年、2005年、15年

中小企業の経営者年齢の分布（法人）

30歳未満、30-39歳、40-49歳、50-59歳、60-69歳、70歳以上

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）

中小企業の次世代への「事業承継」と「新たな成長機会の創出」が当社の果たすべき社会的使命

高止まりする廃業を選択する中小企業
新型コロナウイルスの影響による先行き不安でさらに加速

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)
2017年	59,702	25,890	87,922
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

出所：全国企業「休廃業・解散」動向調査（2021年）（帝国データバンク）

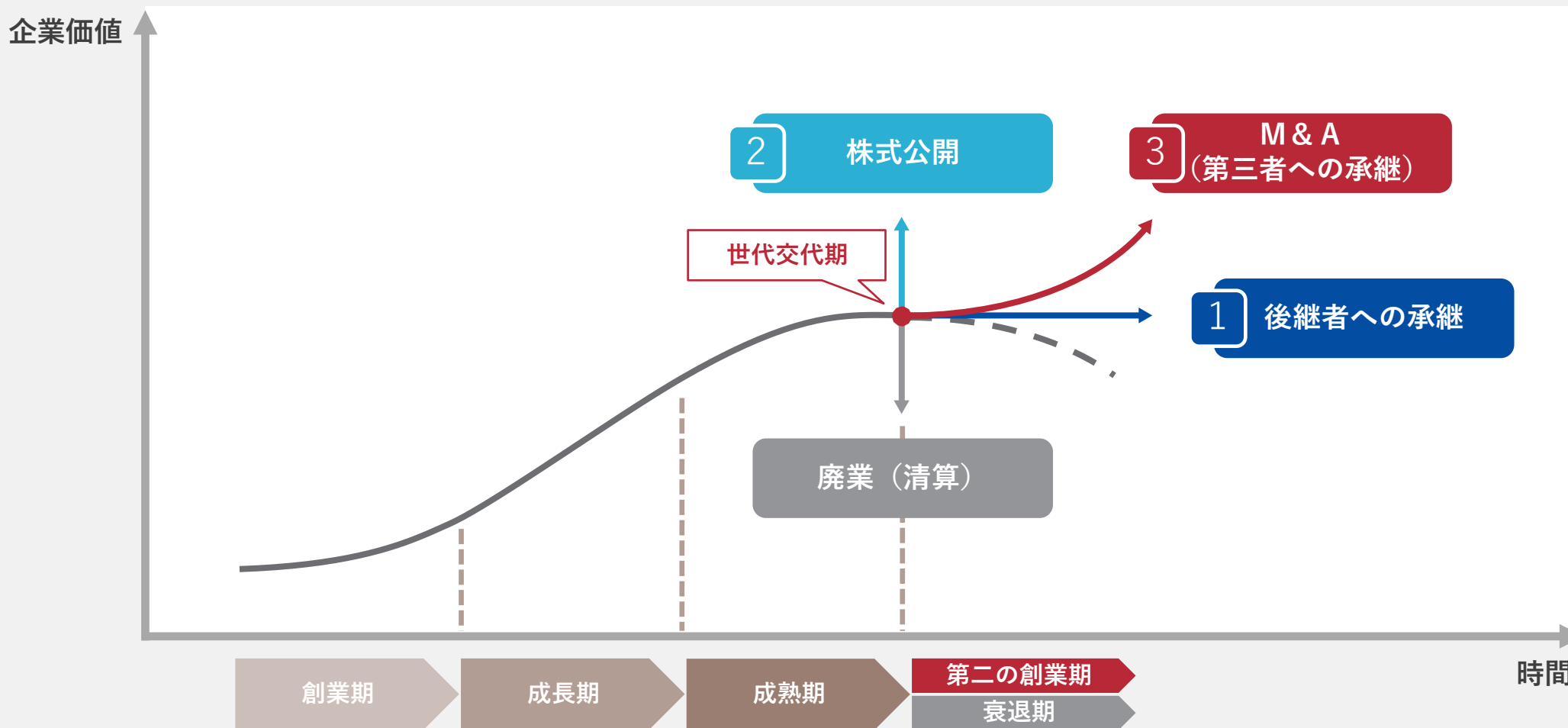
2021年の休廃業による経済損失

売上高消失
2兆2,325億円

雇用喪失
78,411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4つの選択肢



M&Aは、従業員へ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
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
1 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 ▲後継者の適正についての検討を行う必要がある
	役職員	●事業の分かる役員・社員に引継	▲株式の買収資金の不足 ▲社長の個人保証を外せないリスク
2 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）
3 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

創業以来の当社経済活動維持効果は1兆2,144億円以上
16期の経済活動維持効果は2,602億円、雇用維持効果は7,716人

創業以来の経済活動維持効果

1兆2,144億円以上

(譲渡企業の売上高累計)

16期 経済活動維持効果

2,602億円

(譲渡企業の売上高累計)

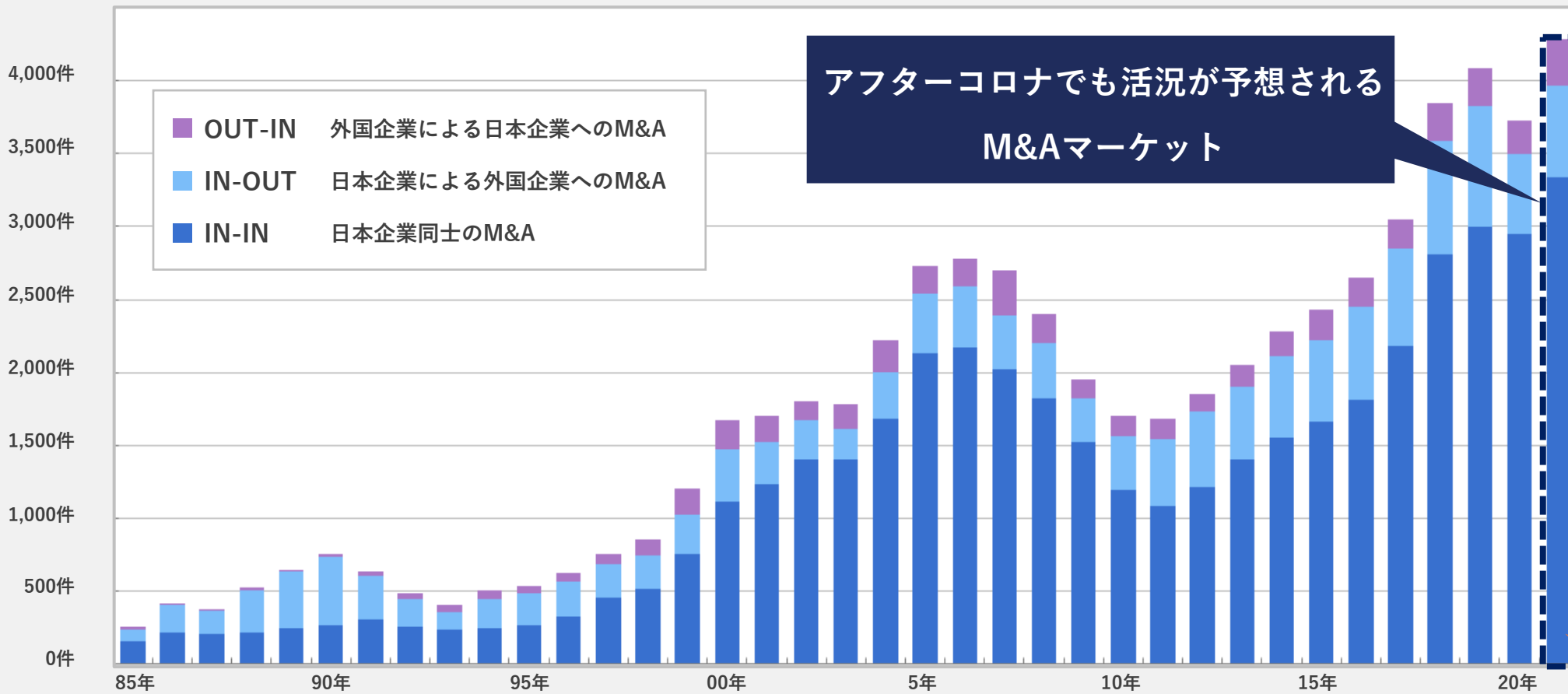
16期 雇用維持効果

7,716人

(譲渡企業の従業員数累計)

※社内調査に基づく推計 (2021年9月30日現在)

2021年 国内企業が関わるM&A件数は2年ぶりに過去最多を更新
 件数は4,280件で14.7%増、金額は16.4兆円で11.7%増



アフターコロナでも活況が予想される
 M&Aマーケット

最新
 2021年
 1月～12月

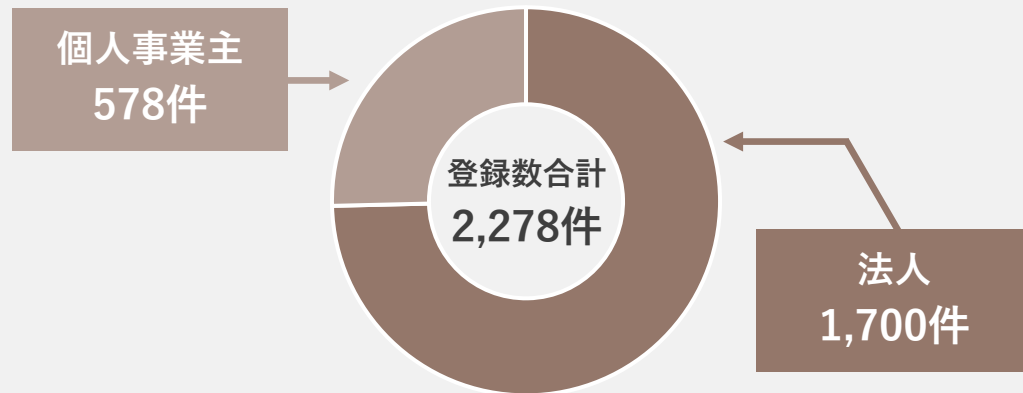
出所：レコフM&Aデータベース

2020年代に大幅に急増しているM&A支援機関

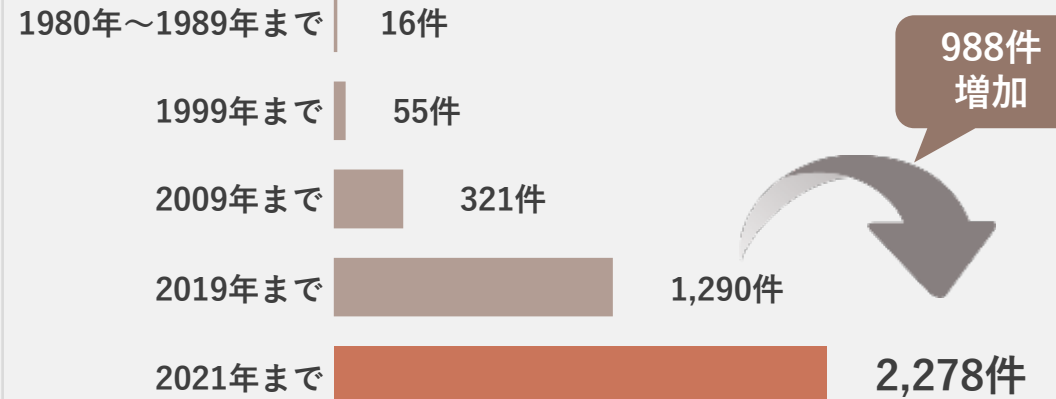
中小企業庁に登録しているM&A支援機関の数

「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



登録件数の累計



直近2年間だけで988件が増加

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最終公表について」（2021年10月15日時点）

増加するM&A支援機関に対して、中小企業が安心してM&Aに取り組める基盤構築が急務

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. レーン方式
以上の情報を基に報酬を算定する手続において、レーン方式が採られることが多く、レーン方式は、「基本となる金額」に応じて算定する各段階の「異なる割合」を、各段階の「基本となる金額」に該当する各部分にそれぞれ乗じた金額を合算して、報酬を算定する手続であり、特にM&A専門業者において広く用いられている。
例えば、下記のような表を用いて報酬を算定するが、例示された各段階における「割合」は必ずしも下記の通りには固定されるものではなく、各事業者・FAにより異なる。そもそも、レーン方式を採用せず、「基本となる金額」による一律の割合を算定するケースも、定額とするケースもある。
また、例示しているレー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、「基本となる金額」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、「基本となる金額」を小さく、十分な成功報酬を確保している事業者・FAは多い。最終手数料の割合は、各事業者・FAにより異なるため、各事業者・FAに確認の上とする中小企業は、最終手数料を含め、手数料の算出方法を明確に確認しておく必要がある。

基本となる金額(円)	算定割合(%)
6億円以下部分	5
6億円超10億円以下部分	4
10億円超50億円以下部分	3
50億円超100億円以下部分	2
100億円超部分	1

※あくまで一例であり、各段階における「割合」は各事業者・FAにより異なる。

3. 真体額
以下では、概し、M&A専門業者が中小M&Aのマッチング支援等を行った場合に、譲り渡し額又は譲り渡し額を算定することが多い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、消費税込及び消費税別合計10%を算定する。

「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)

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

進行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

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1日業界団体「M&A仲介協会」が設立



設立会見のM&A仲介協会理事、写真の中央が当社代表の中村



設立会見で理事就任コメントをする当社代表の中村

M&A業界リーディングカンパニーとして健全なM&A業界の構築が最大の使命

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業界の構築へ

休廃業・解散件数の推移

毎年、約6万の事業者が廃業や倒産を選択



出所：全国企業「休廃業・解散」動向調査（2021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**2,676件**が倒産

出所：「新型コロナウイルス関連倒産」動向調査（2022年1月18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

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。



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。

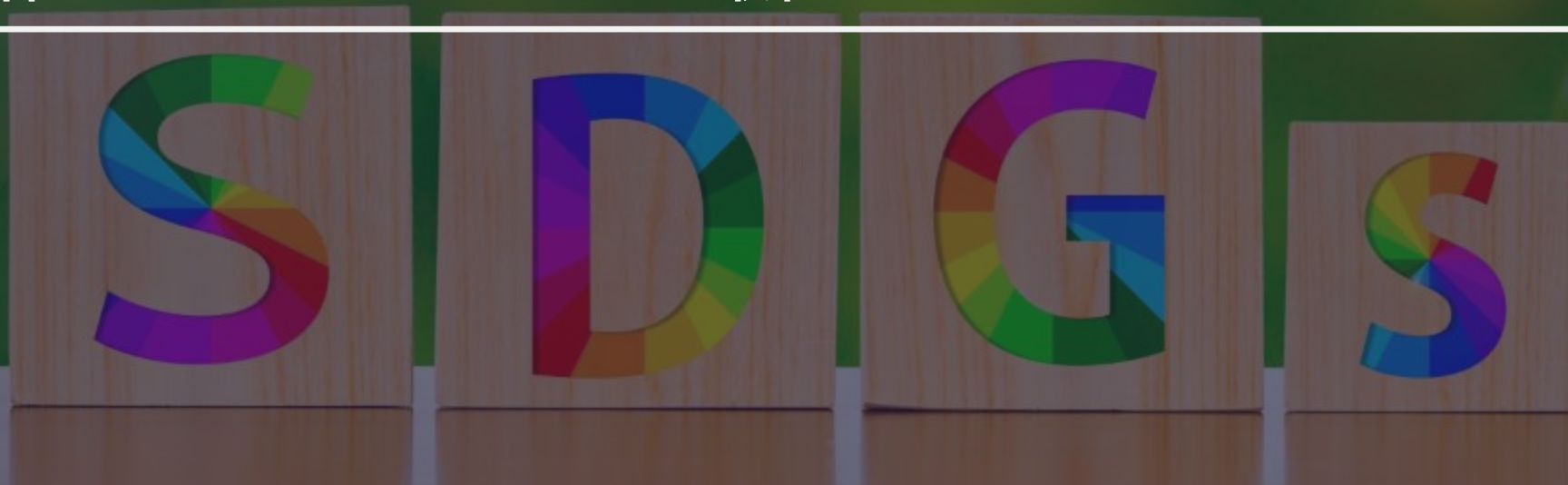
私たちが考える「正しいM&A」とは、
創業以来、お客さまのことを一番に考える「クライアントファーストのM&A」です。

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。

5. 当社のサステナビリティへの取組み



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。

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。

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



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



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



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



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

M&A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。

Environment 環境



Social 社会

Governance ガバナンス

1兆2,144億円以上

(譲渡企業の売上高累計)



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1兆2,144億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。

6. 成長戦略



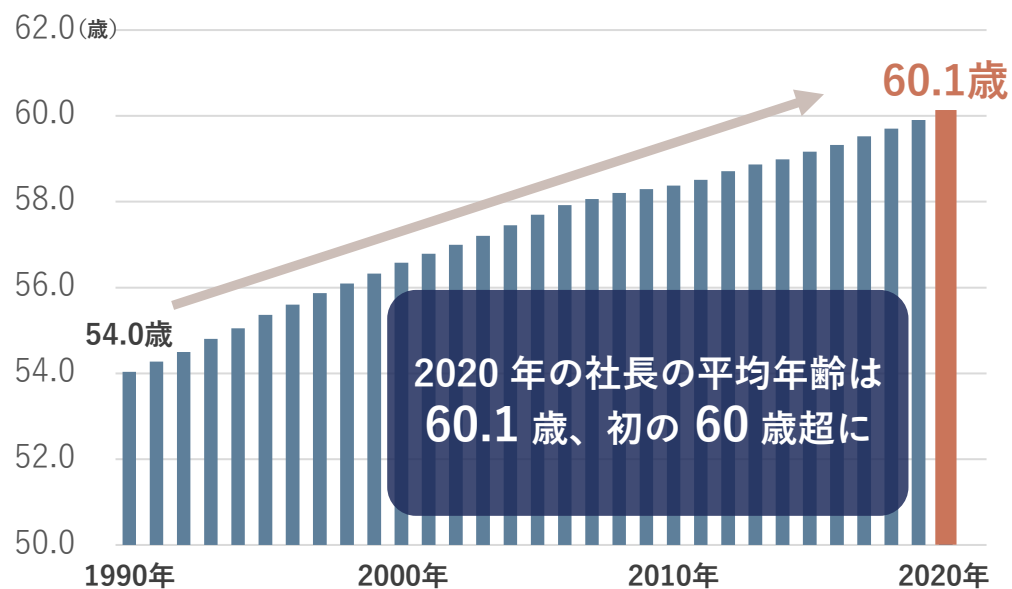
M&A CAPITAL PARTNERS CORPORATE IDENTITY

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

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

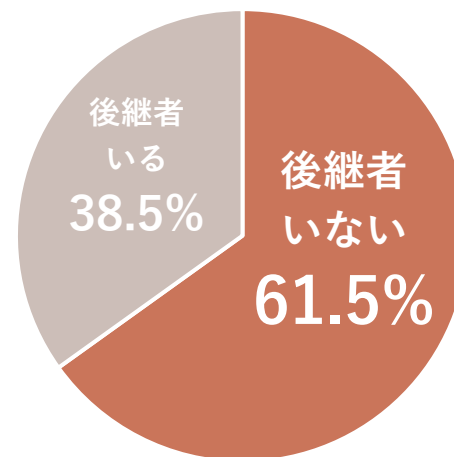
社長の平均年齢の推移



出所：全国社長年齢分析（2021年2月5日）（帝国データバンク）

企業の後継者不在率は61.5%

3社に2社が後継者不在の状態



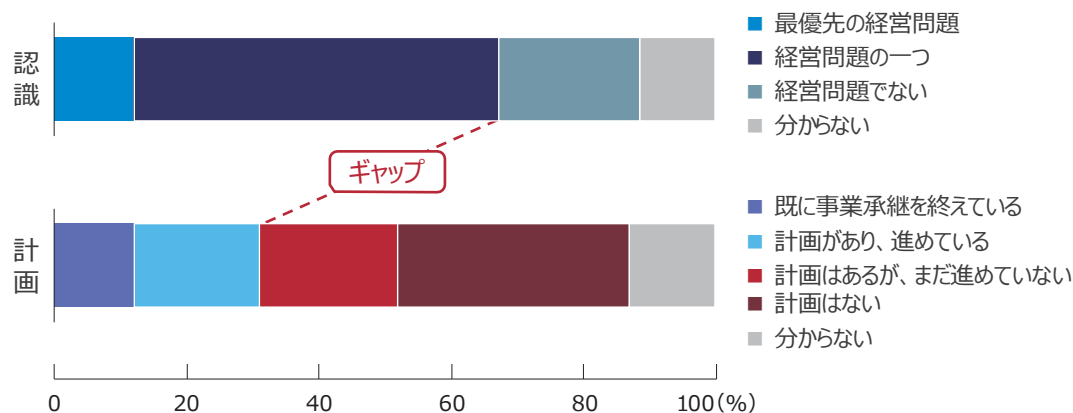
出所：全国企業「後継者不在率」動向調査（2021年）（帝国データバンク）

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

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

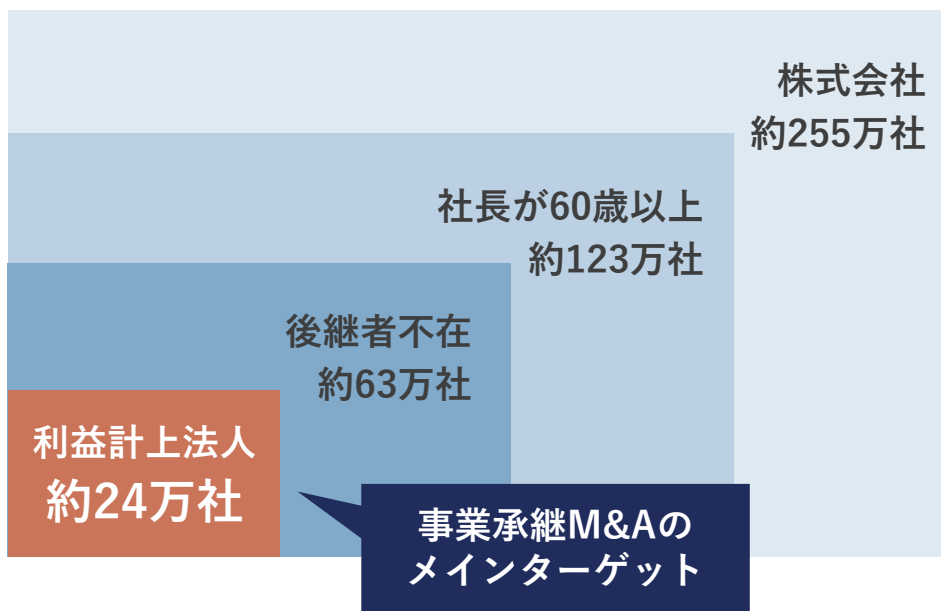
	苦労したこと	%		苦労しそうなこと	%
1	後継者の育成	48.3	1	後継者の育成	55.4
2	相続税・贈与税などの税金対策	31.7	2	後継者の決定	44.6
3	自社株など資産の取扱い	30.5	3	従業員の理解	25.5
4	後継者の決定	28.2	4	事業の将来性や魅力の向上	22.3
5	後継者への権限の移譲	26.4	5	自社株など資産の取扱い	19.6

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（16期年間）は**172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**

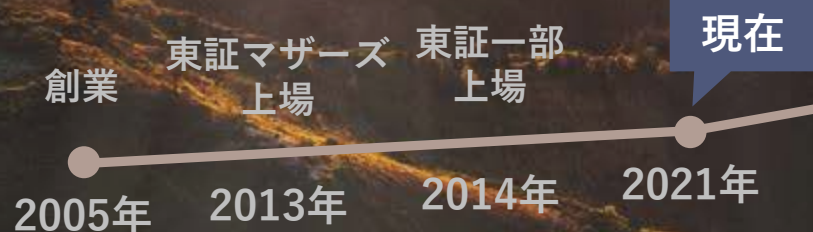
世界最高峰の投資銀行へ

日本経済発展のため事業承継問題を解決し、
中小企業の成長を支援

世界最高峰の
投資銀行へ

世界を代表するM&A
リーディングカンパニー

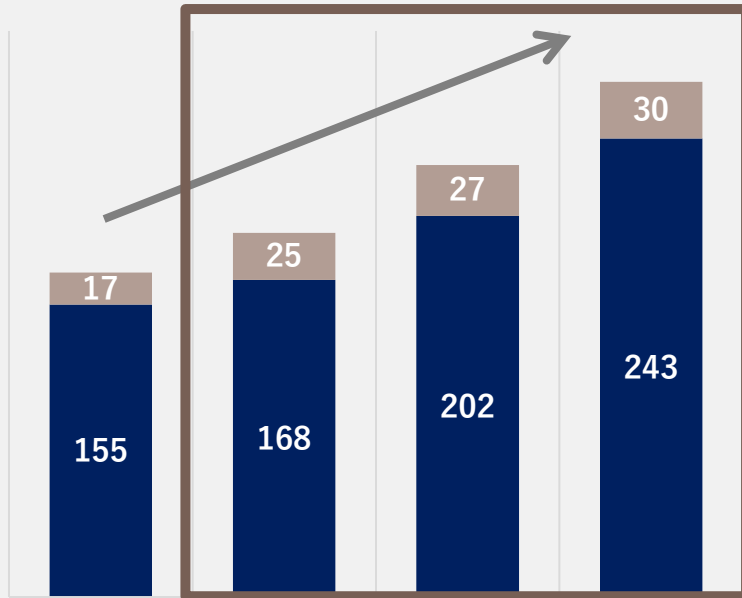
日本経済を支える
フラッグシップカンパニー



社会的使命を果たすための成約件数・コンサルタント数 3カ年計画 (2022年9月期～2024年9月期)

成約件数

- 3か年計画 (RECOF)
- 3か年計画 (MACP)



M&A CAPITAL PARTNERS

平均年 20%増



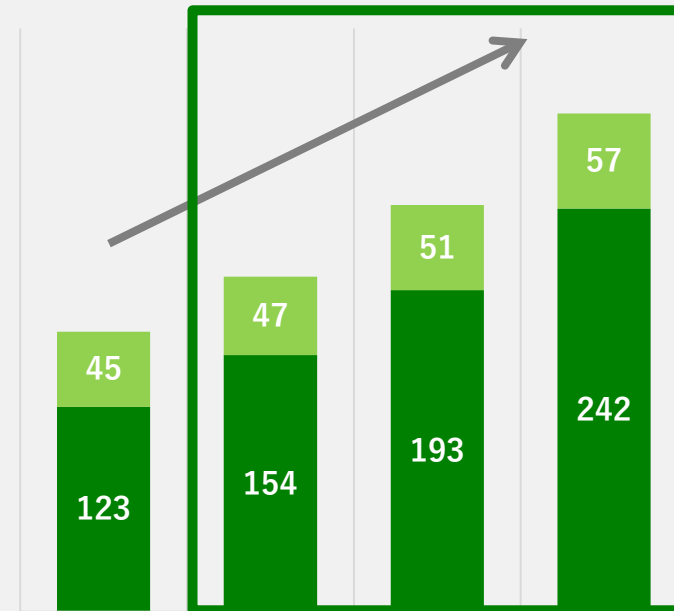
平均年 10%増

を堅持

21年9月期 実績
22年9月期 計画
23年9月期 計画
24年9月期 計画

コンサルタント数

- 3か年計画 (RECOF)
- 3か年計画 (MACP)



M&A CAPITAL PARTNERS

平均年 25%増



平均年 10%増

を堅持

21年9月期 実績
22年9月期 計画
23年9月期 計画
24年9月期 計画

成長スピードに合わせた業容拡大とさらなる発展につなげるため 「東京ミッドタウン八重洲」へ2023年1月1日に本社移転を予定



東京ミッドタウン八重洲 完成予想イメージ



東京駅直結の好アクセス

提供：三井不動産株式会社

業界のリーディングカンパニーとして、“M&A”を世の中に伝えていく役割 人気の「ライオン社長」CMで“M&A”の認知度向上へ！

テレビCMラインアップ

<CM枠実績>

テレビ東京系列「ワールドビジネスサテライト (WBS)」、フジテレビ系列「日曜報道 THE PRIME」
テレビ朝日系列「第53回全日本大学駅伝」、TBS系列「TOTOジャパクラシック」、TBS系列「ニューイヤー駅伝2022」
BS-TBS「マスターズゴルフ2021総集編」、BS-TBS「MLB大谷翔平ハイライト2021」ほか



10パターンの「ライオン社長」のCM



人気の「ハッピーリタイア篇」

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

中小企業を次世代に

それぞれの選択

M&Aによる事業の承継・発展を選択した
経営者たちへのインタビュー

何十年も心血を注ぎ取引先・従業員やその家族を守り続け、
発展させてきた自らの事業を第三者へ譲り渡す決断。
様々な想いと葛藤の末に、最後になぜM&Aを決断したのか、
経営者達へのインタビューを通じて、よりリアルな心情を描写していきます。

<https://www.ma-cp.com/case/success/>

ご成約者インタビュー それぞれの選択

M&Aご成約者事例 #31

予想を超えた最高の相手との出会いを演出してくれたM&A

ご成約者インタビュー それぞれの選択

M&Aご成約者事例 #30

会社のことを想うなら、決断を先送りしない。

30件以上のインタビュー記事を通じて、本当の「M&A」を知っていただく

健全なM&A業界をけん引するため
“正しいM&A”を発信するセミナーを強化

“正しいM&A”を知っていただくためのセミナーを開催

製造業界向け

事業成長のためのM&Aセミナー

—ここでしか聞けない!リアルなM&A体験談をお伝えします。—

2021年12月15日(水) 14:00~16:00 【開場時間】13:30~

会場 ステーションコンファレンス東京

平 美都江 様
平鍛造株式会社 前代表取締役

M&Aキャピタルパートナーズ株式会社
企業情報第十二部長 秋本 陽介

新春 M&A セミナー2022 M&Aで、発展的な事業承継を。

事業の成長と発展のためにM&Aを活用する経営者が増えております。従業員・取引先・家族の未来を考え、次世代へ事業をつなぐM&Aについて代表の中村より講演させていただきます。

2022年1月21日(金) オンライン配信 × 録画配信 16:00~17:00 **受講費 無料**

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

譲渡オーナー様と当社コンサルタントとのM&Aセミナー

代表中村によるM&Aセミナー

セミナーを通じて、M&Aに携わるすべての方に「正しいM&A」を発信

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。