



Presentation Materials for the Earnings Briefing for the
For the Six Months Ended March 2024

April 26th, 2024

1	業績	P4
2	会社概要と強み	P16
3	業界環境と成長戦略	P33
4	トピックス	P42
5	社会的存在意義	P46

成約件数は前年同期を上回るも、売上・利益は前年の超大型案件要因で減少

契約負債は順調に増加

コンサルタントの採用は好調に推移（4月入社15名）

売上高

7,247 百万円

(前年同期比 Δ 44.3%)

経常利益

1,668 百万円

(前年同期比 Δ 69.5%)

契約負債 (旧 前受金)

1,055 百万円

(前期末比 +62.6%)

※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

96 件

(前年同期比 +21.5%)

うち
大型案件※

15 件

(前年同期比 Δ 11.8%)

※大型案件：手数料1億円以上/件

コンサルタント数

187 名

(前年同期比 +16名)

トピックスの詳細は下記をご覧ください。

1

PMI（M&A成立後の統合プロセス）領域 における顧客紹介の合意

P43

中小企業庁PMI支援実証事業に共同で参画
デロイト トーマツ コンサルティング合同会社と合意

2



業務提携

P44

2024年9月期第2四半期における業務提携 金融機関1行、全国新聞社3社
中長期的に安定したM&A成約に貢献するための仕組みづくりを強化

1	業績	P4
2	会社概要と強み	P16
3	業界環境と成長戦略	P33
4	トピックス	P42
5	社会的存在意義	P46

単体では成約件数が増加。売上高の減少は前年の超大型案件が影響

	 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	6,524百万円	△47.3%	470百万円	+25.8%
経常利益	1,924百万円	△66.8%	△143百万円	—
成約件数	88件	+22.2%	8件	+14.3%
大型案件	14件	△17.6%	1件	—
コンサルタント数	161名	+25名	26名	△9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、10年で約18倍の売上に成長

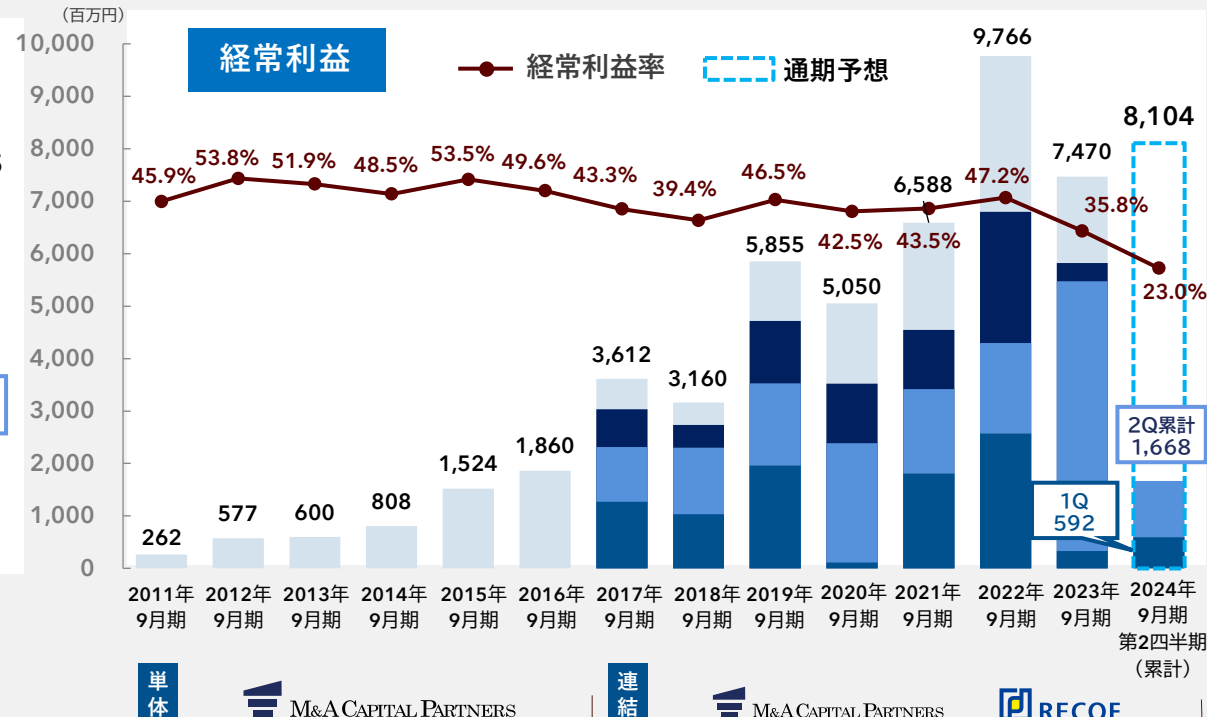
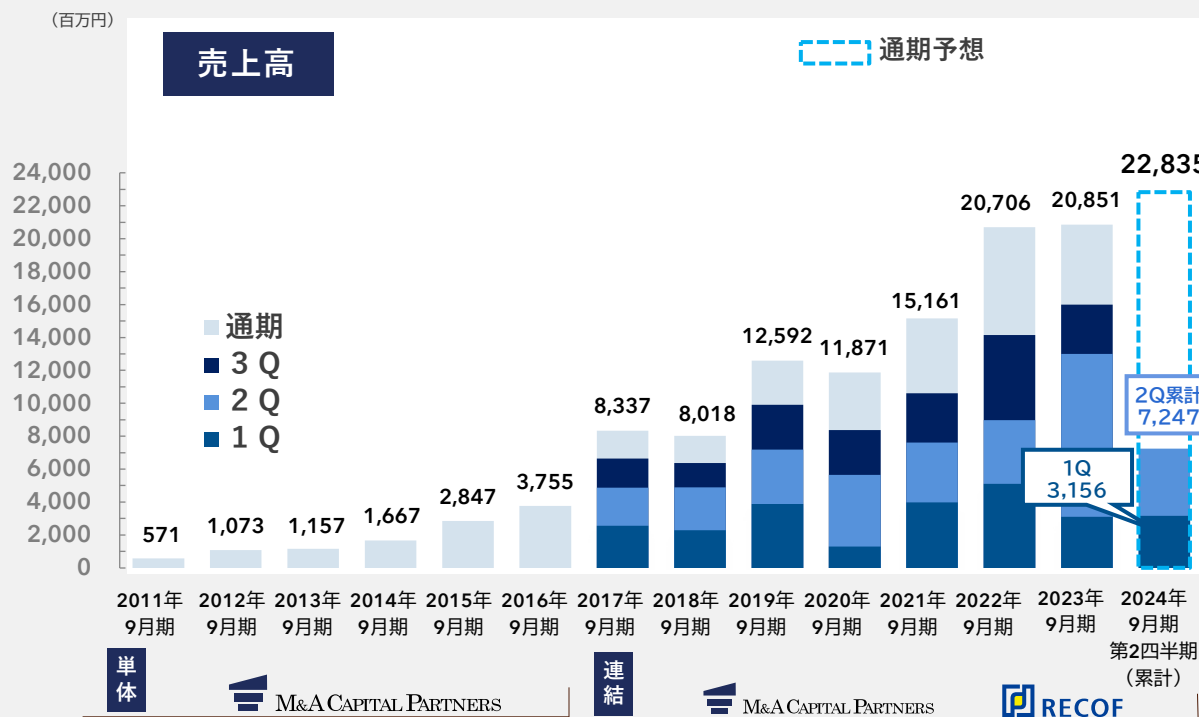
(単位：百万円)

- 売上高(連結)
- 経常利益(連結)

第2四半期（累計）	
売上高(連結)	7,247
経常利益(連結)	1,668

通期予想	
売上高(連結)	22,835
経常利益(連結)	8,104

通期進捗率	
売上高(連結)	31.7%
経常利益(連結)	20.6%



前年の超大型案件の収益押上げに加え、今期は大型案件の期ズレにより収益減少

(単位：百万円、下段は構成比)

	2023年9月期第2四半期 (連結)	2024年9月期第2四半期 (連結)		
			前年同期比	業績概要
売上高	13,003 (100%)	7,247 (100%)	△44.3%	・成約件数は好調も、前年の超大型案件の影響で前年同期比では減少
売上総利益	9,472 (72.8%)	4,396 (60.7%)	△53.6%	
販売管理費	4,000 (30.8%)	2,731 (37.7%)	△31.7%	
営業利益	5,471 (42.1%)	1,665 (23.0%)	△69.6%	
経常利益	5,474 (42.1%)	1,668 (23.0%)	△69.5%	
当期純利益	3,053 (23.5%)	1,113 (15.4%)	△63.5%	

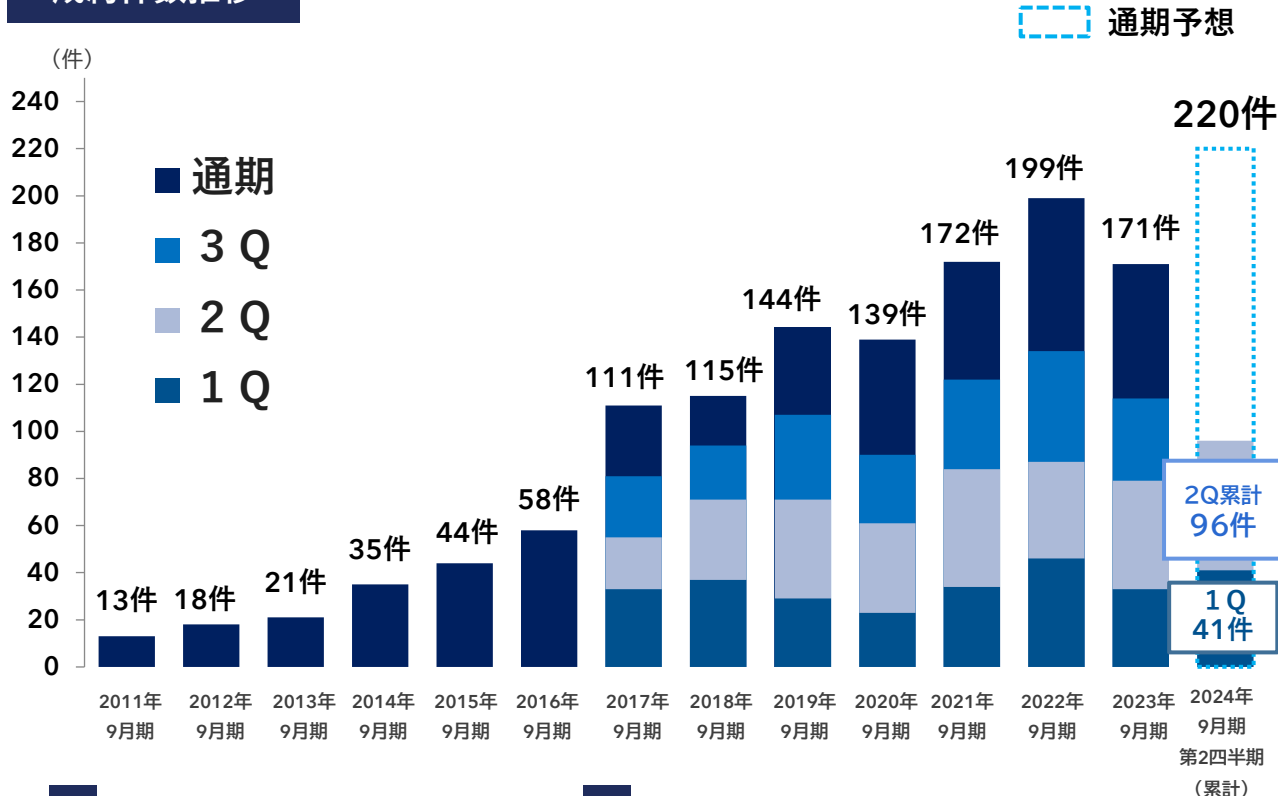
安定した自己資本に支えられた盤石な財務体質

(単位：百万円、下段は構成比)

	2023年9月期末 (連結)	2024年9月第2四半期末 (連結)		
			増減額	業績概要
流動資産	39,977 (91.1%)	38,768 (91.5%)	△1,209	<ul style="list-style-type: none"> 現預金 △1,103
固定資産	3,924 (8.9%)	3,613 (8.5%)	△311	<ul style="list-style-type: none"> のれん △96 繰延税金資産 △81 敷金及び保証金 △71 商標権 △16
資産合計	43,901 (100.0%)	42,381 (100.0%)	△1,520	
流動負債	5,431 (12.4%)	4,353 (10.3%)	△1,078	<ul style="list-style-type: none"> 未払法人税等 △1,185
固定負債	1,308 (3.0%)	1,068 (2.5%)	△240	<ul style="list-style-type: none"> 賞与引当金 △144 役員賞与引当金 △51
負債合計	6,740 (15.4%)	5,421 (12.8%)	△1,318	
純資産合計	37,161 (84.6%)	36,959 (87.2%)	△201	<ul style="list-style-type: none"> 利益剰余金 +1,113 配当金 △1,270
負債・純資産合計	43,901 (100.0%)	42,381 (100.0%)	△1,520	

第2四半期（累計）で過去最高の成約件数 通期予想達成に向けて潤沢な受託案件数を確保

成約件数推移



--- 通期予想

成約件数 連結

第2四半期
(累計)
96件

通期予想
220件

対通期予想
43.6%

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 88件 (前年同期比+22.2%) うち **大型案件 14件**

- ・前年同期を上回り、過去最高の成約件数

RECOF 株式会社レコフ

成約件数 8件 (前年同期比+14.3%) うち **大型案件 1件**

- ・前年同期を上回る
- ・直近では海外案件も増加しており、受託案件数は増加傾向

単体 M&A CAPITAL PARTNERS

連結 M&A CAPITAL PARTNERS

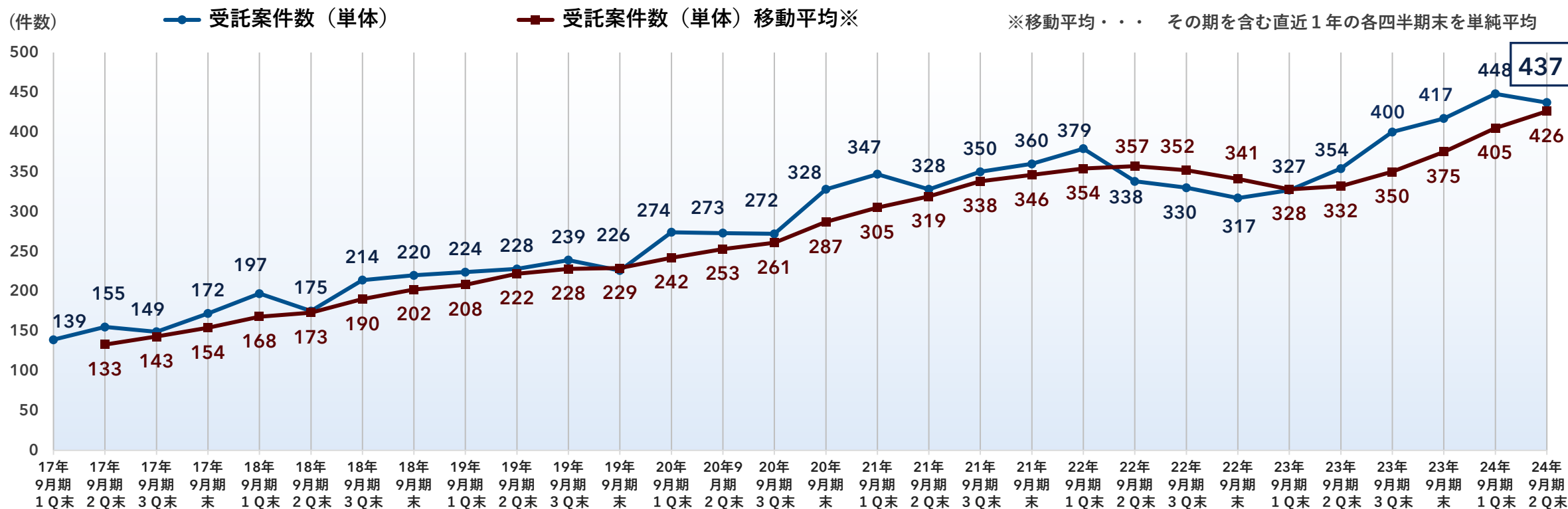
RECOF

※成約1件あたりの手数料が1億円以上の案件

引き続き高水準の受託案件数 437件（前年同期比+ 23.4%）

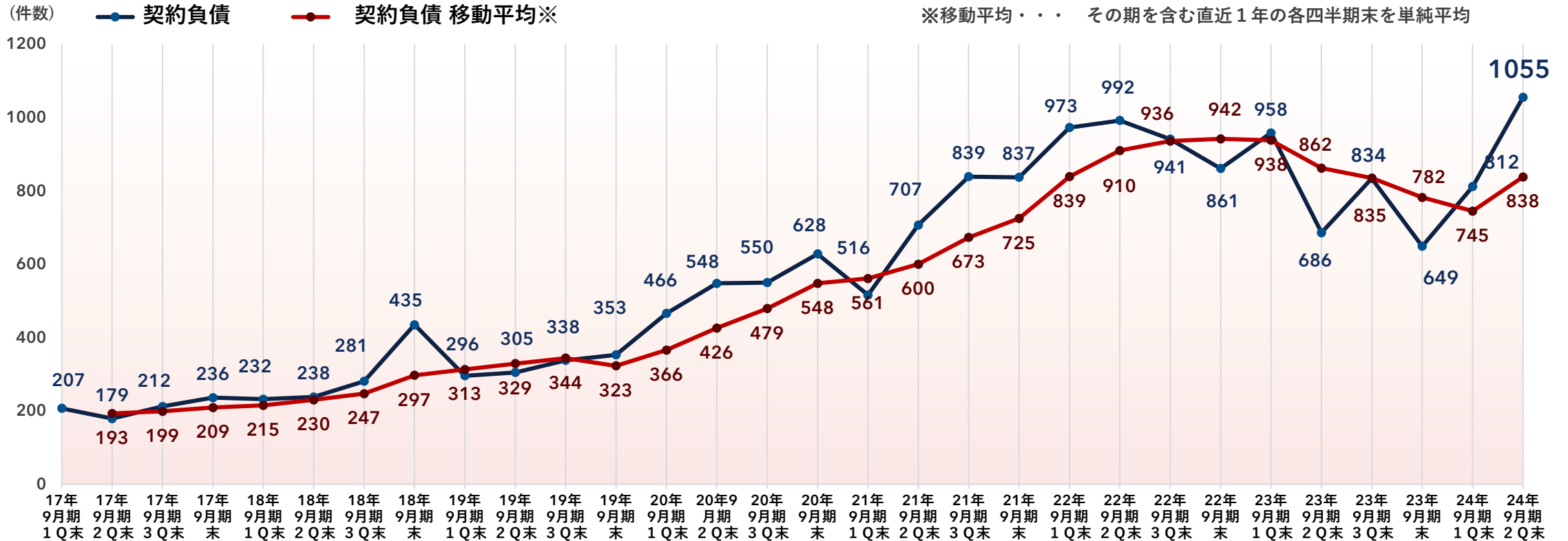
収益性の高い大型案件を十分に確保

受託案件数（単体）の推移



過去最高の契約負債 1,055百万円（前期末比+62.6%）
 潤沢な受託案件のランクアップ進展に伴い、契約負債が増加

契約負債の推移

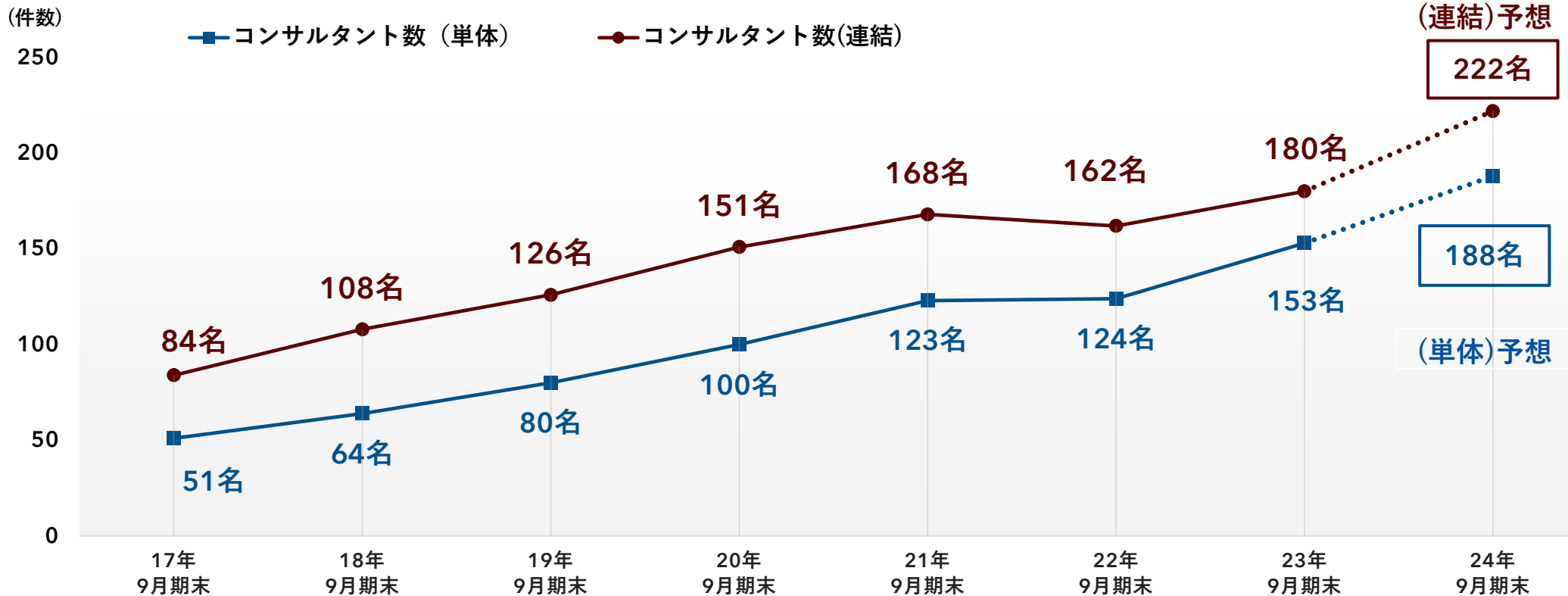


連結187名（前年同期比+16名）となり、4月にも単体で15名入社

足元も採用好調で、通期25%増員計画（単体188名）に対し **内定進捗率 88.6%で推移**

※2024年3月末時点

コンサルタント数の推移



業績予想

単体：潤沢な受託案件のランクアップが進展、成約件数の過去最高更新を見込む
レコフ：生産性を向上させ、売上と利益の回復を見込む

売上高

22,835 百万円

(前年同期比+9.5%)

経常利益

8,104 百万円

(前年同期比 +8.5%)

成約件数

220 件

(前年同期比+28.7%)

大型案件

47 件

(前年同期比+38.2%)

コンサルタント数

222 名

(前年同期比+42名)



業績予想の背景

- コンサルタント採用は好調に推移
- 大型案件のパイプラインを拡充
- 過去最高水準の受託案件数を確保、ランクアップも進展
- 中長期的な成長に向けて組織体制を強化

潤沢な受託案件のランクアップが進展
成約件数の過去最高更新を見込む

●前年同期比

売上高	20,675百万円	+5.1%
経常利益	8,162 百万円	△0.8%
成約件数	200 件	+26.6%
大型案件	45 件	+32.4%
コンサルタント数	188 名	+35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。



業績予想の背景

- 組織の若返りとコンサルタント採用の強化
- KPI管理の高度化や報酬制度の改定を実施
- MACPの企業情報部長を歴任し現営業企画統括担当取締役である岡村がレコフ取締役を兼任
- 案件開発力の強化と生産性向上を推進

MACPのノウハウ共有の抜本的な強化により生産性を引き上げ、売上と利益の回復を見込む

●前年同期比

売上高	1,508 百万円	+ 123.4%
経常利益	111百万円	—
成約件数	20 件	+ 53.8%
大型案件	2 件	—
コンサルタント数	34名	+ 7名

※株式会社レコフは、RECOF Vietnam Co., Ltd.との合算数値です。

1	業績	P4
2	会社概要と強み	P16
3	業界環境と成長戦略	P33
4	トピックス	P42
5	社会的存在意義	P46

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	29億円（2024年3月31日現在）
従業員数	連結 279名 単体 214名（2024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 （2024年3月31日現在）

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

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

2021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

業界団体
創設

- 一般社団法人M&A仲介協会の創設時幹事会員

2022年4月 プライム市場に市場移行

2022年12月 本社移転



M&A仲介業界におけ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!



※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

社会貢献につながる経済活動維持効果と雇用維持効果で、日本経済に成長を
生産性、品質も業界で圧倒的な実績

社会貢献

成約案件の
平均譲渡価格 **30.7 億円**

創業2005年以来的の
経済活動維持効果
(譲渡企業の売上高総計) **2兆40億円**

2023年9月期 経済維持効果 (譲渡企業の売上高総計)	2023年9月期 雇用維持効果 (譲渡企業の従業員総数)
3,489 億円	17,506 人

※社内調査に基づく推計 (2023年9月末時点単体)

生産性

コンサルタント
1人あたり売上高

1億 5,860 万円

コンサルタント
1人あたり経常利益

6,634 万円

※2023年9月期単体 (コンサルタント数は期初の人数)

品質

コンサルタントの
士業資格保有率 **13.7%**

※2023年9月末時点単体
※米国公認会計士含む

M&A仲介専門”初”唯一のランクイン LSEG発表「2023年 M&A市場 リーグテーブル」で国内案件数1位

LSEG 発表 2023年
M&A市場
リーグテーブル

M&A キャピタルパートナーズ **1位** 獲得
国内案件アドバイザー
上位5位案件数ベース

ランクイン

2位 「日本企業関連 完了案件 (AF23a) 案件数ベース / 不動産案件を除く」

5位 「日本企業関連 公表案件 (AD19a) 案件数ベース / 不動産案件を除く」

M&A CAPITAL PARTNERS

リーグテーブルとは？

年度をはじめ一定期間における、公募増資や普通社債の引き受け、M&Aアドバイザーなどに関する金融機関の実績ランキングのこと。投資銀行をはじめとする金融機関にとっては、自社がどれだけの実績を上げているかが公表されるため、営業活動促進のためにもリーグテーブルで上位に入るとは非常に重要視されています。

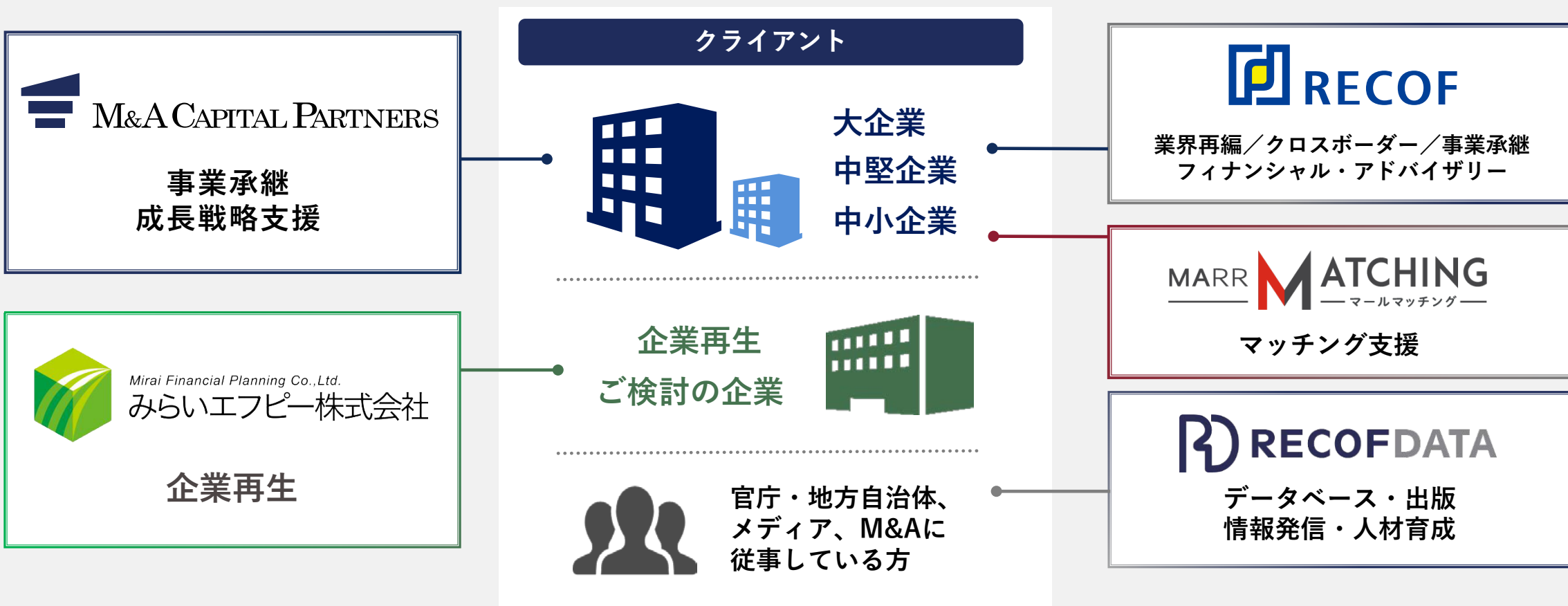
国内案件 アドバイザー上位5位
ランクバリューベース

ランクバリューベース		案件数ベース	
フィナンシャル・アドバイザー	ランクバリュー (億円)	フィナンシャル・アドバイザー	案件数
野村	68,669	M&Aキャピタルパートナーズ	96
三井住友フィナンシャルグループ	48,369	三井住友フィナンシャルグループ	94
みずほフィナンシャルグループ	43,846	みずほフィナンシャルグループ	86
三菱UFJモルガン・スタンレー	38,449	デロイト	80
JPモルガン	33,937	野村	77

出典：LSEG(ロンドン証券取引所グループ、旧リフィニティブ)

経営理念にある目標「世界最高峰の投資銀行」に向けた第一歩
世界で認められるM&Aアドバイザーへ

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」

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



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。

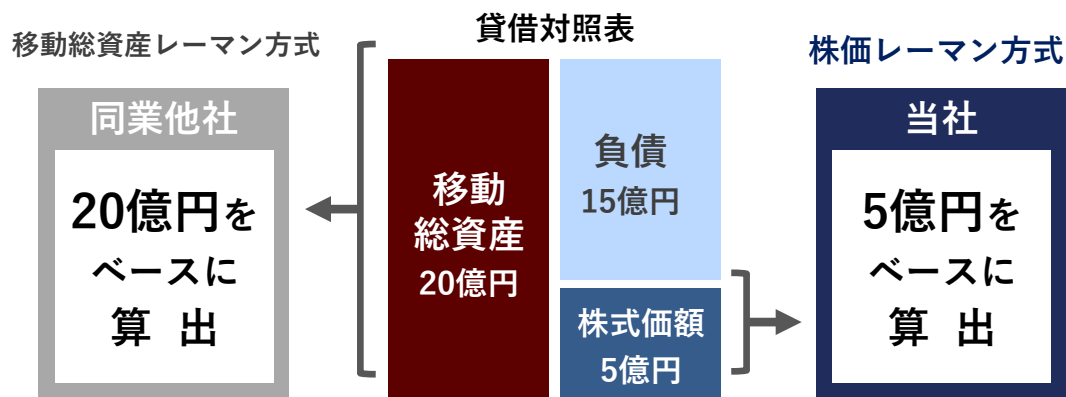
創業以来つづけ、M&A仲介業界で標準（デファクト）となった
お客さまが安心して相談できる“着手金なし”の明瞭な料金体系



← お相手先企業を探すために時間が必要 →

創業以来、お客さまのことを最優先に考えた「株価レーマン方式」を採用
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」はさらに低減2.5%※を実現

成功報酬
7,500万円

手数料に
3倍の開き

成功報酬
2,500万円

※2023年9月30日までの累計

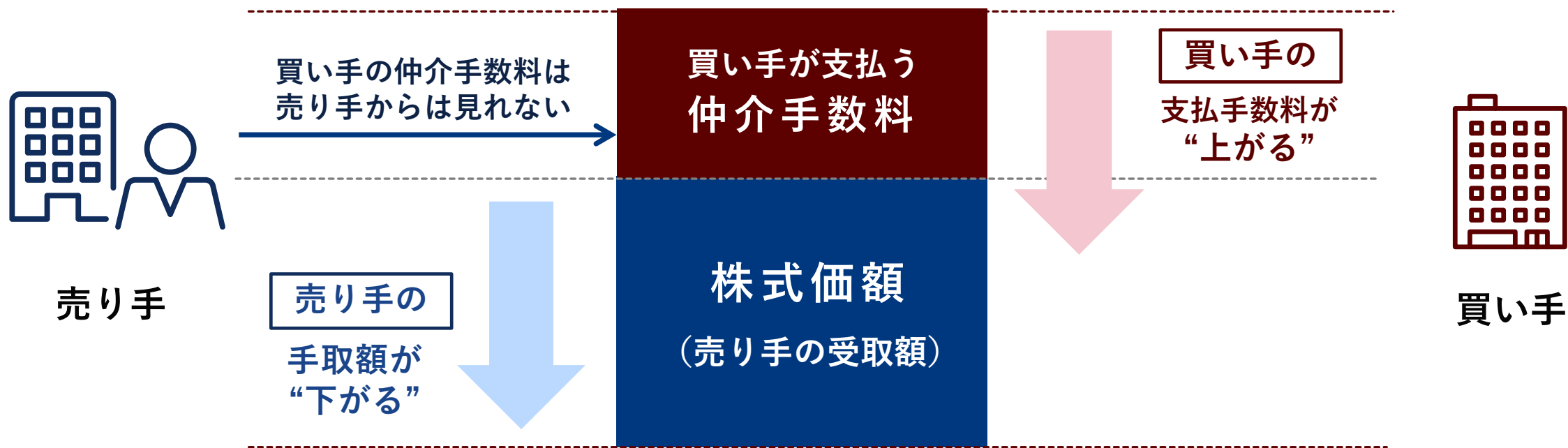
※仲介手数料率

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

プライム市場上場のM&A仲介会社で唯一
創業以来、“売り手・買い手で同一”の「株価レーマン方式」報酬を採用

売り手・買い手からの報酬体系が異なる場合に発生する問題点

買い手が仲介会社に支払う手数料が上がる場合、売り手の株式価額（手取額）が減少

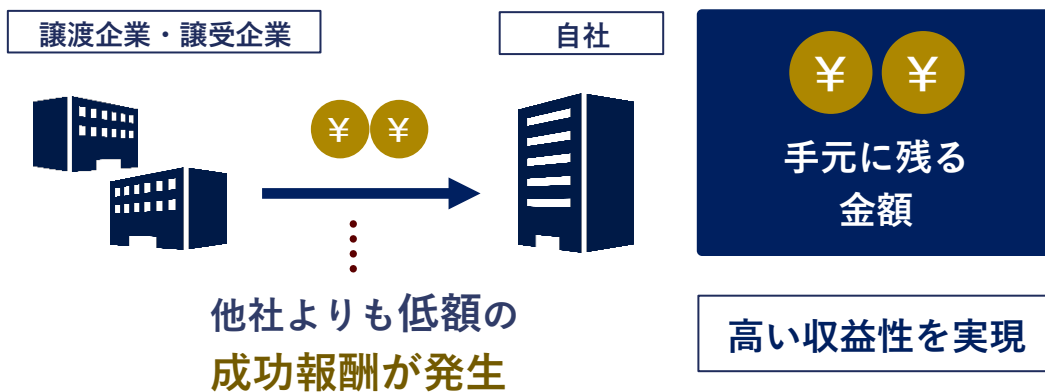


創業以来、一貫して“売り手・買い手双方に公正かつ誠実な姿勢”を追求し
M & A 仲介業界の規範となる倫理観（モラル）の浸透・啓発を図る

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

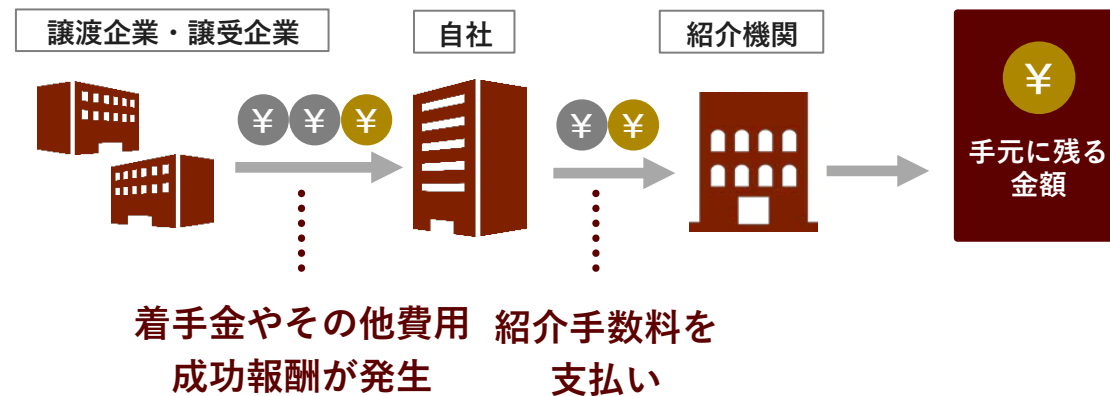
【MACP】“直接提案力”によるビジネスモデル

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



【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

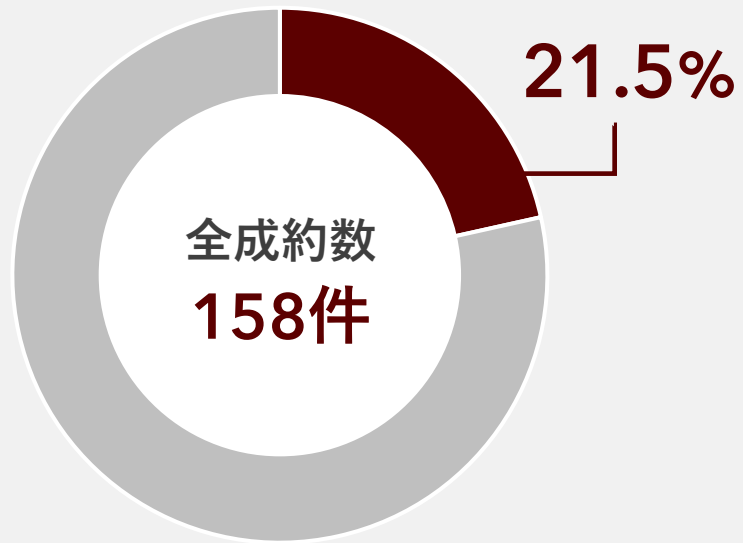


※2023年9月期単体

2023年9月期の紹介案件割合は3.8%と業界大手で最小
高い収益性を実現

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
M&A仲介業界最大となる桁違いの成約案件の平均譲渡価格を実現

難易度が高い大型案件を担当



大型M&A案件

34件



5件に1件以上が
成約1件あたりの手数料
1億円以上の大型案件

※2023年9月期単体

成約案件の平均譲渡価格 約30.7億円

上場以来、9年連続で上場企業の平均給与トップ※
 コンサルタントの士業資格保有率13.7% 生産性を示す指標も業界で圧倒

■2023年度（4-3月）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	3,161.3	32.0
2	A社	2,279.3	35.8
3	B社	2,101.8	42.5
4	C社	1,939.3	42.9
5	D社	1,904.2	39.8

※出所：東京商工リサーチ「2022年度平均給与調査」（2023年8月16日）
 各社有価証券報告書による

生産性	コンサルタント一人あたりの売上高	コンサルタント一人あたりの経常利益
	1億5,860万円 (前年同期比+9.5%)	6,634万円 (前年同期比△10.1%)

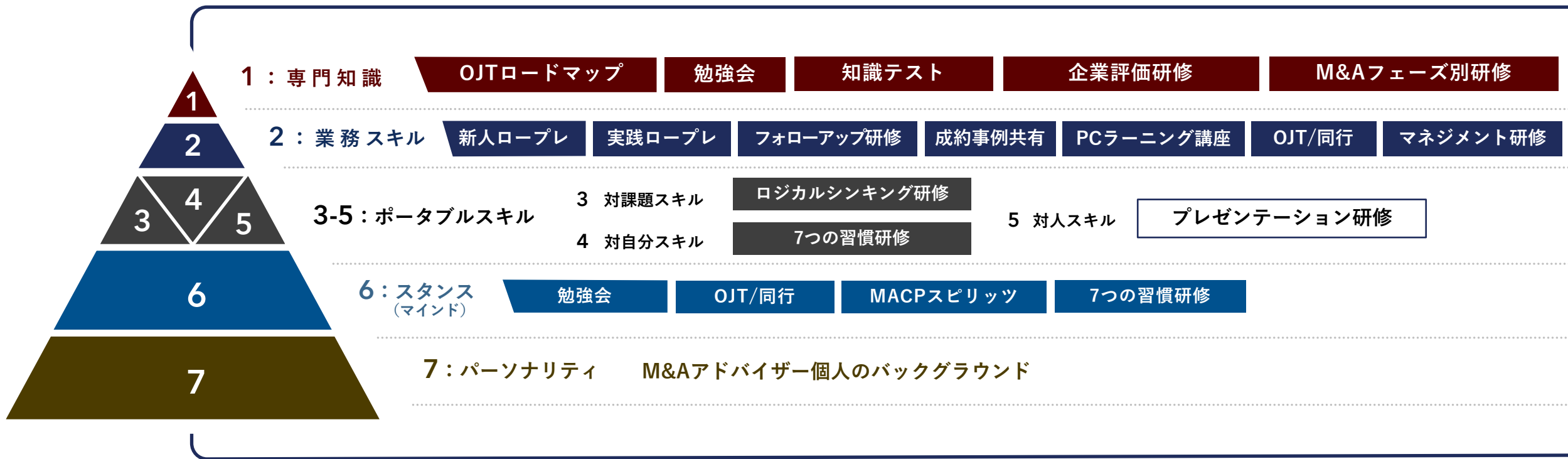
※2023年9月期単体（コンサルタント数は期初の人数）

種別	人数（人）	比率（%）
士業 合計	21人	13.7%
公認会計士（※）	17人	
弁護士	1人	
税理士	1人	
司法書士	2人	

※2023年9月末時点単体 ※米国公認会計士含む

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

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

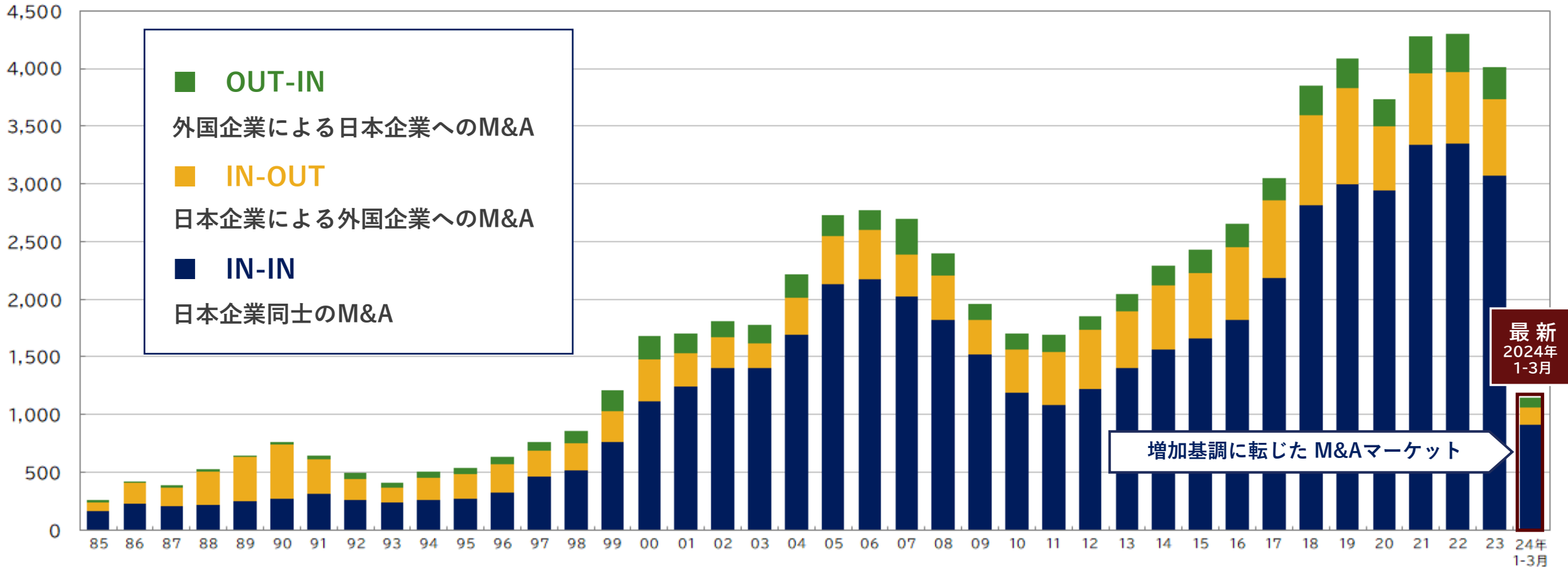
全員でサポートし合う
風通しのよさ

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

1	業績	P4
2	会社概要と強み	P16
3	業界環境と成長戦略	P33
4	トピックス	P42
5	社会的存在意義	P46

2024年1-3月期のM&A件数は最多を更新（前年同期比22.4%増） 金額も19.2%増加 IN-INも同期間の最多を更新、国内再編が活発化



出所：レコフM&Aデータベース

事業環境の変化で、増加に転じた廃業と倒産 進む社長の高齢化と後継者不在企業

休廃業・解散件数の推移

毎年、約**6万件**近い事業者が**休廃業**や**解散**を選択



出所：全国企業「休廃業・解散」動向調査（2023年）（帝国データバンク）

倒産件数の推移

負債総額は5年ぶり2兆円台を記録

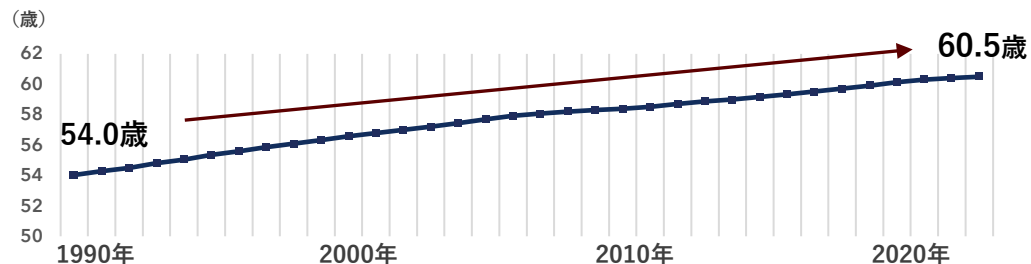
年	件数	前年比(%)
2021	6,015	▲23.0
2022	6,376	6.0
2023	8,497	33.3

2023年は前年から3割増加 **8,497件**が倒産

出所：「全国企業倒産集計2023年報」動向調査（帝国データバンク）

社長の平均年齢の推移

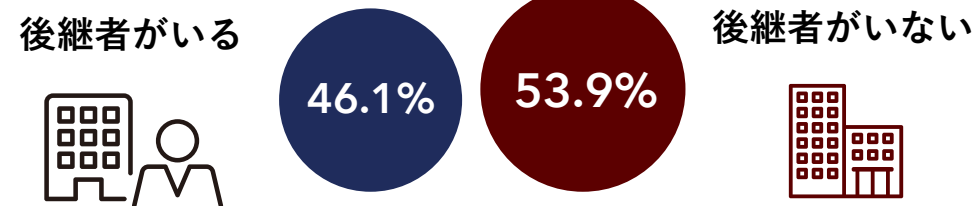
2023年の社長の平均年齢は**60.5歳**、過去最高を更新



出所：全国社長年齢分析（2024年4月12日）（帝国データバンク）

企業の後継者不在率は53.9%

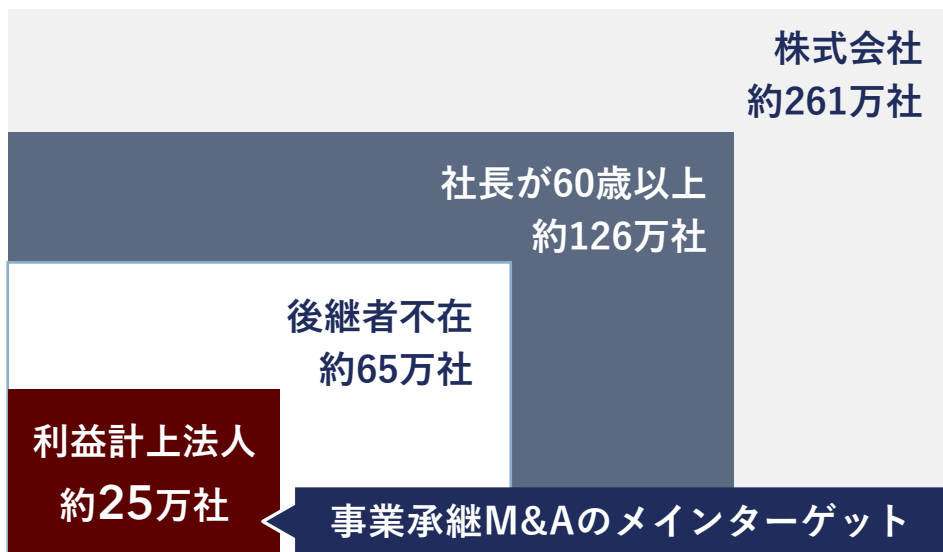
2社に1社が、後継者不在の状態



出所：全国企業「後継者不在率」動向調査（2023年11月21日）（帝国データバンク）

中小企業の事業承継M&A 潜在需要は増加が続く見込み 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**25万社程度**と推計

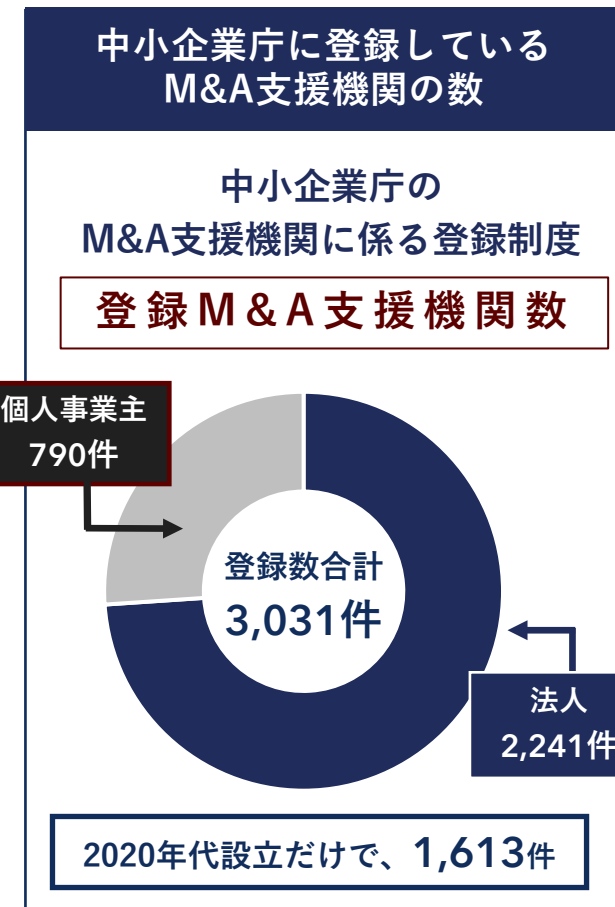
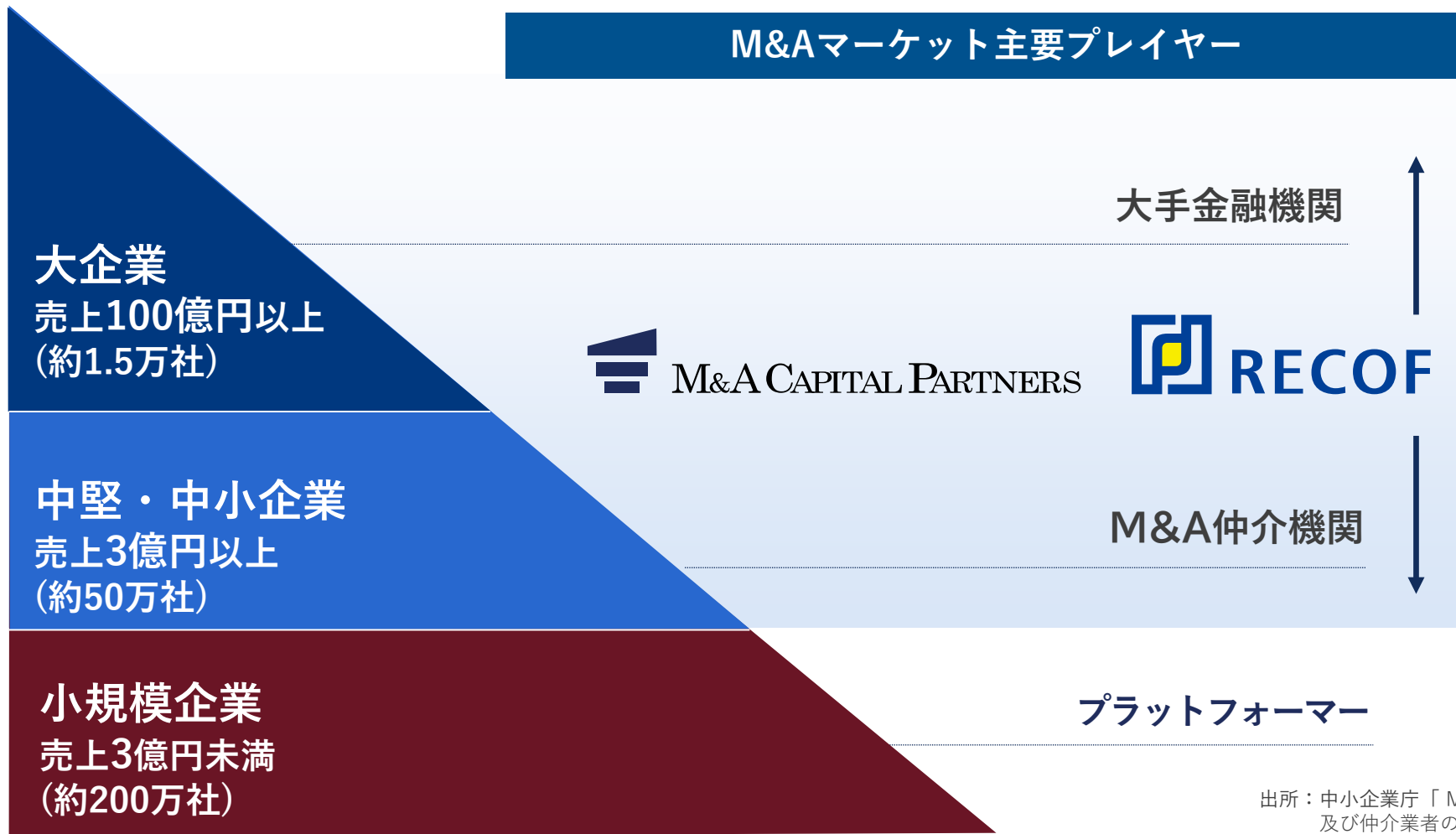
事業承継M&Aの当社仲介実績(2023年9月期)は**171件**

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

大手金融機関が本格参入し、M&Aマーケットはさらに激化 登録M&A支援機関は 3,000件超え



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5年度公募（12月分）」（2024年1月19日）

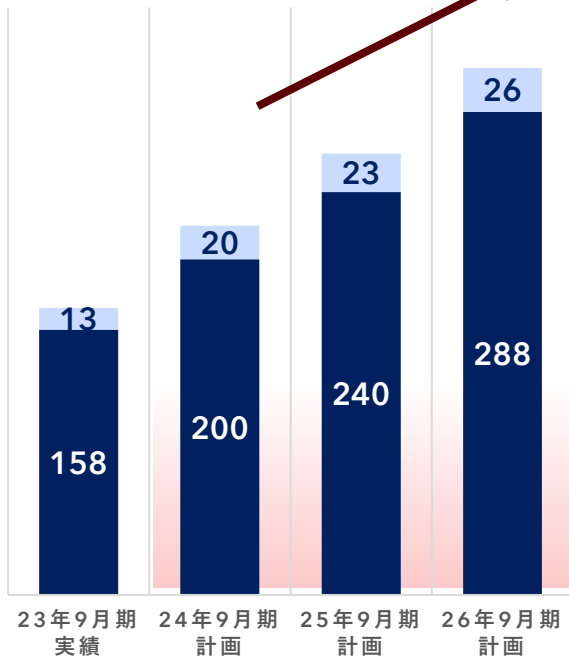
さらなる成長のための成約件数・コンサルタント数 3カ年計画

2024年9月期-2026年9月期

成約件数

■ 3カ年計画 (MACP)

■ 3カ年計画 (RECOF)



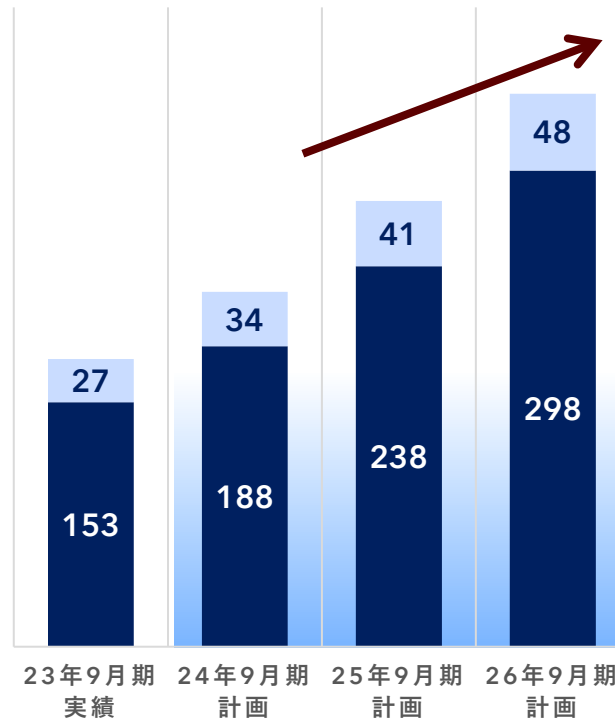
M&A CAPITAL PARTNERS
平均
年 20%増

RECOF
平均
年 15%増

コンサルタント数

■ 3カ年計画 (MACP)

■ 3カ年計画 (RECOF)



M&A CAPITAL PARTNERS
平均
年 25%増

RECOF
平均
年 15%増

MACPグループ各社の特徴と潤沢な内部留保・現預金を活用し、「M&A戦略」と「提携戦略」を積極的に検討

- ・ M&Aアドバイザーを中心とした弊社グループの既存事業を更に強化・拡大・成長させるためのM&A
(M&A周辺の各種ニーズに関する機能獲得・強化を目的としたM&Aや資本提携・業務提携を含む)
- ・ MACPグループの機能や顧客基盤を活用することで、お相手先の企業価値向上が見込めるM&Aや資本提携・業務提携

投資ニーズ

- ・ プライベート・エクイティ
- ・ ベンチャー・キャピタル

M&A周辺の各種ニーズ

人材紹介／ヘッドハンティングニーズ

- ・ 買収企業／事業の経営幹部候補
- ・ PMI経験者等

各種コンサルティングニーズ

- ・ 成長戦略コンサル
- ・ M&Aコンサル
- ・ 事業承継／資産承継コンサル
- ・ 海外進出コンサル
- ・ PMIコンサル

MACPグループの既存事業

- ・ M&Aアドバイザー(仲介・FA)
- ・ クロスボーダーM&A(In-Out、Out-In)
- ・ 企業再生型M&A
- ・ M&A関連情報・データベース
- ・ M&A関連人材紹介

資産運用／資産管理ニーズ

- ・ プライベートバンキング
- ・ 運用相談／投資アドバイザー

ファイナンスニーズ

- ・ M&A/MBOファイナンス

MACPグループ未対応のM&A関連事業

- ・ 企業価値評価/フェアネス・オピニオン
- ・ デューデリジェンス
- ・ 海外M&A案件 (Out-Out)
- ・ 海外Business Broker業務



世界最高峰の投資銀行へ

世界最高峰の投資銀行

世界を代表するM&A
リーディンググループ

日本経済を支える
フラッグシップグループ



現在

2023-2024

真の業界 **No.1** へ

「国内No.1のM&Aリーディンググループ」



2024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、圧倒的なMACPブランドで業界をけん引する存在へ
- グループの事業インフラが整い、真の業界No.1へ向けた重要期 -

成長投資への備えと公平な株主還元の両立を目指す方針のもと、
引き続き配当を継続

利益配分に関する基本方針

安定的・継続的な
株主還元策として、
配当を基本とした株主還元を実施

利益成長により、1株あたり配当金の
継続的な増加を目指し、
配当性向 **20%** を目標とする

基準日	2023年 9月30日 実績	2024年9月30日 予想
1株あたり配当金	40.0 円	40.0 円
配当性向	30.0 %	23.4 %

1	業績	P4
2	会社概要と強み	P16
3	業界環境と成長戦略	P33
4	トピックス	P42
5	社会的存在意義	P46

中小企業庁PMI支援実証事業に共同で参画
デロイト トーマツ コンサルティング合同会社と合意
PMI (Post Merger Integration) : M&A成立後の統合プロセス



PMI支援実証事業への共同参画について

「令和4年度補正 中小企業活性化・事業承継総合支援事業（中・大規模案件における PMI 支援実証事業）」は、支援機関によるPMIの取り組みの情報発信、企業の規模やリソースに応じたPMIの種類の提示をするとともに、必要に応じて中小PMIガイドラインの改訂及びPMI実施環境・支援環境を整備することを目的として行われています。

今回、MACPとデロイト トーマツは、本合意に先立ち中・大規模案件における PMI 支援実証事業に共同で参画しました。

日本経済への貢献を目的としたトップ企業同士の連携

M&A成立から成立後のM&A全体のプロセスの最適化が、真の意味で中小企業の「事業承継」や「事業成長」といった日本経済が抱える課題の解決につながると考えています。

M&A成立までの分野におけるM&A仲介のリーディングカンパニーであるMACPが、M&A成立後のPMIコンサルティング領域におけるリーディングカンパニーであるデロイト トーマツと双方の強みを活かして連携することで、総合的なM&Aサービスを提供することが、日本経済を支える中小企業への支援につながり、日本経済の課題解決へ向けた最大の貢献となると合意にいたりました。

本合意により、MACPがM&Aを支援したクライアントにデロイト トーマツによるPMIコンサルティングを紹介するとともに、各領域のリーディングカンパニーである両社が情報共有を行い、両社が携わった総合的なM&Aに関するノウハウや知識等の有益な情報を官民間わず連携し、今後の日本経済の成長に貢献してまいります。

M&A成立までの分野とM&A成立後のPMIコンサルティング領域の
リーディングカンパニー同士の提携で、日本経済の成長に貢献

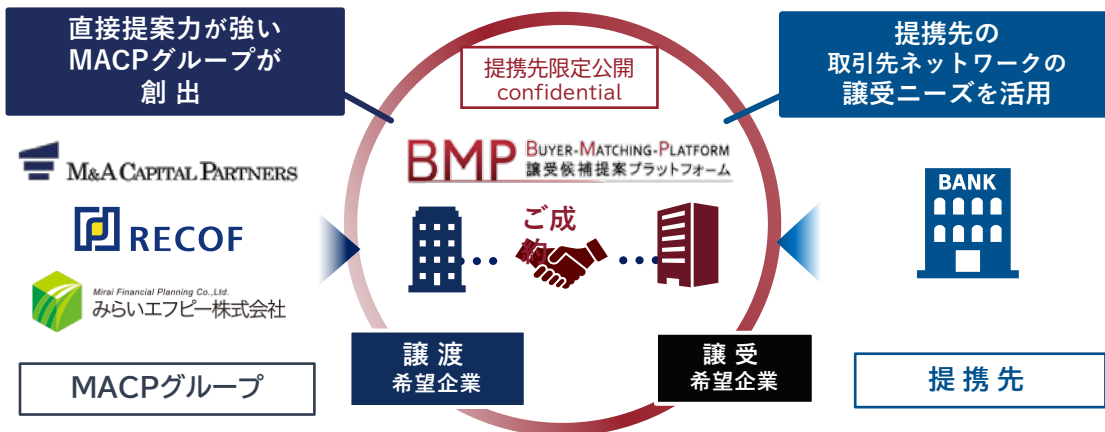
2024年9月期第2四半期における業務提携 金融機関1行、全国新聞社3社 中長期的に安定したM&A成約に貢献するための仕組みづくりを強化

マッチング
譲受企業創出

BMP BUYER-MATCHING-PLATFORM
譲受候補提案プラットフォーム

- MACP × 全国金融機関 -

MACP創出の譲渡企業のマッチングプラットフォーム
金融機関から譲受企業をご紹介いただく取り組み



提携先金融機関 43社 (2024年3月31日時点)

広報活動
譲渡企業創出



MACP Group Local co-creation Project
地域共創プロジェクト

— MACPグループ × 全国新聞社 —
全国新聞社と事業承継・事業成長の選択肢
を広めていく取り組み

第3弾

岩手県で発行部数最大
岩手日報社



第4弾

山形県で発行部数最大
山形新聞社



第5弾

秋田県で発行部数最大
秋田魁新報社



大手新聞社に取り組みが紹介され、BMP提携の紹介が急増
「地域共創プロジェクト」からの相談件数は多数、東北地域での認知が大きく高まる

2018年から始めた「ライオン社長」のテレビCMを中心とした広告宣伝、広報活動を実施 M&A仲介業界のリーディングカンパニーとして、圧倒的な認知度獲得を継続

テレビCM -主なテレビ提供番組-

業界で圧倒的な認知度獲得ができた源泉

New

テレビ朝日系列「報道ステーション」
 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「カンブリア宮殿」
 テレビ東京系列「モーニングサテライト」
 テレビ東京系列「ガイアの夜明け」

14パターンの「ライオン社長」のテレビCM

「ライオン社長」のTVCMはこちら

セミナー -主な実施セミナー-

地域・業種などをフックに展開、過去最高の新規リード獲得に寄与

M&A事例紹介コンテンツ -オーナー経営者の方向け-

MACPのM&Aとコンサルタントの品質を最もお伝えできるコンテンツ

激化する競争環境の中、直接提案型の営業支援に最も効果的な広告宣伝、広報活動を展開
テレビCMを開始した2018年からの受託案件数は2倍以上、過去最高レベルとなる受託案件数437件の創出に貢献

1	業績	P4
2	会社概要と強み	P16
3	業界環境と成長戦略	P33
4	トピックス	P42
5	社会的存在意義	P46

Purpose

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

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。

事業承継や事業成長など、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

2021年11月取締役会において、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
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。



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



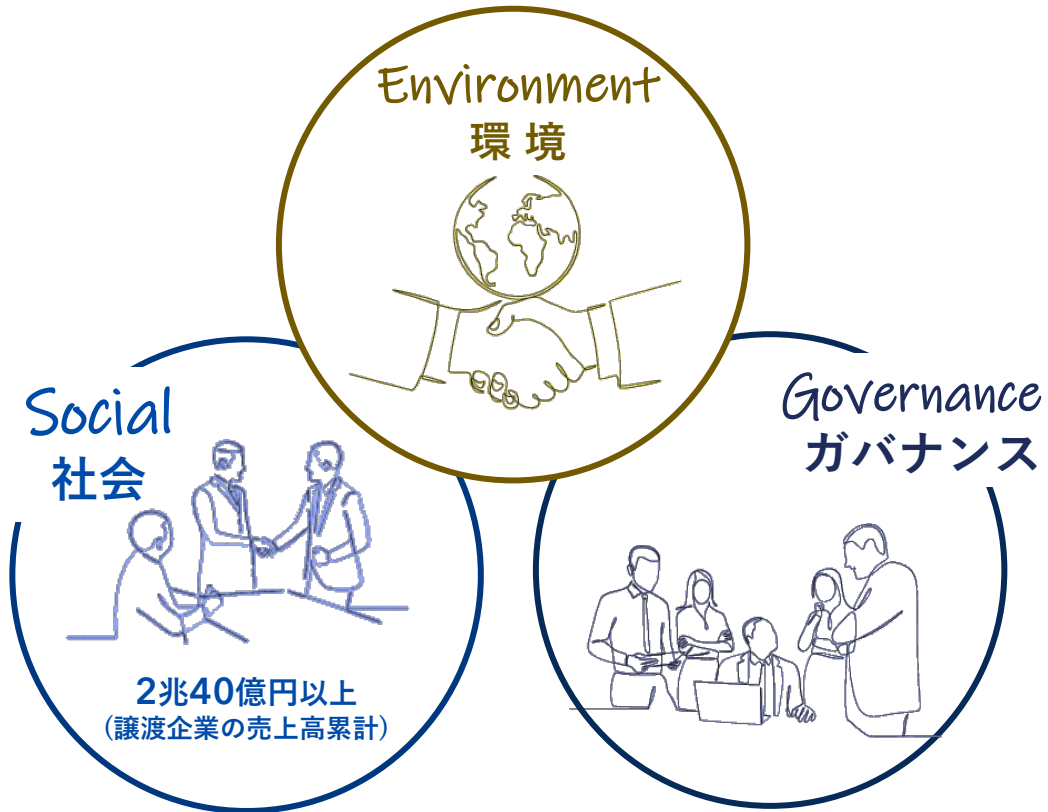
パートナーシップで
目標を達成しよう

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の取り組みを通じ
 今後も持続可能な社会の実現に貢献してまいります。



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2兆40億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。

社会貢献

創業2005年以来の経済活動維持効果
(譲渡企業の売上高総計)

2兆40億円

2023年9月期経済維持効果
(譲渡企業の売上高総計)

3,489億円

2023年9月期雇用維持効果
(譲渡企業の従業員総数)

17,506人

※社内調査に基づく推計 (2023年9月末時点単体)

MACPが創設理事を務める自主規制団体「M & A 仲介協会」 倫理規程と業界自主規制ルール3規程を策定



M&A業界の健全な発達と日本経済の発展と維持に向け、
2021年10月業界団体「M&A仲介協会」設立
MACPが幹事会員、レコフも正会員(仲介会員)として
参画し、2022年4月より本格始動

M&A支援業者の顕著な増加に対する質の確保へ

▼倫理規程

会員以外の広くM&A仲介業を行う者に向けてM&A仲介協会が独自で策定、
全十条。「中小M&Aガイドライン」遵守ほか、利益相反事項への対処や、
依頼者との契約に係る重要事項の明示と適切な説明などを求める内容。

▼自主規制ルール3規程

依頼者の利益保護を目的とした「広告・営業規程」、会員の役員・従業員が
遵守指針をまとめた「コンプライアンス規程」、依頼者の利益促進を目的と
した「契約重要事項説明規程」

倫理規程

一 一般社団法人M&A仲介協会（以下「協会」という。）は、M&A仲介業の健全な発達を期し、広く日本経済の発展と維持に寄与することを目的として、本規程を制定する。本規程は、協会会員のみならず、広くM&A仲介業を行う者（以下「業界」という。）に適用されるものとする。本規程の趣旨を達成するために、業界の健全な発達を期し、依頼者の利益保護を目的として、本規程を制定する。本規程は、協会会員のみならず、広くM&A仲介業を行う者（以下「業界」という。）に適用されるものとする。

【協会の目的】
第一條 協会の目的は、M&A仲介業の健全な発達を期し、依頼者の利益保護を目的として、本規程を制定することである。

【協会の組織】
第二條 協会は、会長、副会長、理事、幹事、役員、従業員、会員、依頼者、依頼者の利益保護を目的として、本規程を制定することである。

【協会の業務】
第三條 協会の業務は、M&A仲介業の健全な発達を期し、依頼者の利益保護を目的として、本規程を制定することである。

【協会の権限】
第四條 協会は、M&A仲介業の健全な発達を期し、依頼者の利益保護を目的として、本規程を制定することである。

【協会の責任】
第五條 協会は、M&A仲介業の健全な発達を期し、依頼者の利益保護を目的として、本規程を制定することである。

【協会の罰則】
第六條 協会は、M&A仲介業の健全な発達を期し、依頼者の利益保護を目的として、本規程を制定することである。

【協会の附則】
第七條 協会は、M&A仲介業の健全な発達を期し、依頼者の利益保護を目的として、本規程を制定することである。

コンプライアンス規程

【目的】
本規程は、M&A仲介業の健全な発達を期し、依頼者の利益保護を目的として、本規程を制定することである。

【適用範囲】
本規程は、M&A仲介業の健全な発達を期し、依頼者の利益保護を目的として、本規程を制定することである。

【定義】
本規程において、次の用語は、次の意味で使用されるものとする。

一 本規程 本規程を指すものとする。

二 協会 本協会のことを指すものとする。

三 業界 M&A仲介業を行う者を指すものとする。

四 依頼者 本協会の業務を受ける者を指すものとする。

五 役員 本協会の役員を指すものとする。

六 従業員 本協会の従業員を指すものとする。

七 会員 本協会の会員を指すものとする。

八 依頼者 本協会の業務を受ける者を指すものとする。

九 依頼者の利益保護 本協会の業務を受ける者の利益を保護することを指すものとする。

十 依頼者の利益促進 本協会の業務を受ける者の利益を促進することを指すものとする。

【基本原則】
本協会は、M&A仲介業の健全な発達を期し、依頼者の利益保護を目的として、本規程を制定することである。

【広告・営業規程】
本協会は、M&A仲介業の健全な発達を期し、依頼者の利益保護を目的として、本規程を制定することである。

【コンプライアンス規程】
本協会は、M&A仲介業の健全な発達を期し、依頼者の利益保護を目的として、本規程を制定することである。

【契約重要事項説明規程】
本協会は、M&A仲介業の健全な発達を期し、依頼者の利益保護を目的として、本規程を制定することである。

自主規制団体としての取り組みが進展、「中小M&A」の定着へ

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。
