



---

2023 1st Quarter Financial Results

January 30th, 2023

1	業績	P3
2	成長戦略	P14
3	会社概要	P26
4	M&Aキャピタルパートナーズの特徴と強み	P33
5	M&Aキャピタルパートナーズの社会的存在意義	P49
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	P60
7	事業環境	P65

成約件数が少なく、単体の新オフィス移転の影響により、成約件数・業績ともに谷間の四半期となった一方で、順調なコンサルタントの増加、大型案件含む豊富な受託案件数、高水準の契約負債の維持により、通期で挽回を見込んでおり、業績予想に変更はない

売上高

**3,100** 百万円

(前年同期比  $\Delta$ 39.3%)

経常利益

**330** 百万円

(前年同期比  $\Delta$ 87.1%)

契約負債 (旧 前受金)

**958** 百万円

(前期末比 +11.3%)

※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

**33** 件

(前年同期比  $\Delta$ 28.3%)

大型案件

**5** 件

(前年同期比  $\Delta$ 50.0%)



コンサルタント数

**169** 名

(前年同期比 +15名)

<b>1</b>	<b>業績</b>	<b>P3</b>
<b>2</b>	<b>会社概要</b>	<b>P14</b>
<b>3</b>	<b>成長戦略</b>	<b>P27</b>
<b>4</b>	<b>M&amp;Aキャピタルパートナーズの特徴と強み</b>	<b>P36</b>
<b>5</b>	<b>M&amp;Aキャピタルパートナーズの社会的存在意義</b>	<b>P48</b>
<b>6</b>	<b>M&amp;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</b>	<b>P61</b>
<b>7</b>	<b>事業環境</b>	<b>P65</b>

成約件数が少なく、移転に伴う初期コストおよび入居工事期間の家賃二重支払い等による販管費への影響や、新オフィスへの先行投資による賃料増加が影響し、売上高・経常利益が大きく減少し、谷間の四半期となった。ただし、増加コストの多くは、一時費用や固定費となり、2Q以降の売上増加により利益率は大幅に改善する見込み

	 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	2,821 百万円	△39.3%	192百万円	△47.1%
経常利益	547 百万円	△79.0%	△150百万円	—
成約件数	30 件	△26.8%	3 件	△40.0%
大型案件	5 件	△44.4%	0 件	—
コンサルタント数	132 名	+17名	37名	△2名

※単体表記のため、経営統合による償却額（56百万円）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 Qは谷間の四半期となったが、過年度と同様、ボラティリティの範囲内との認識

(単位：百万円)

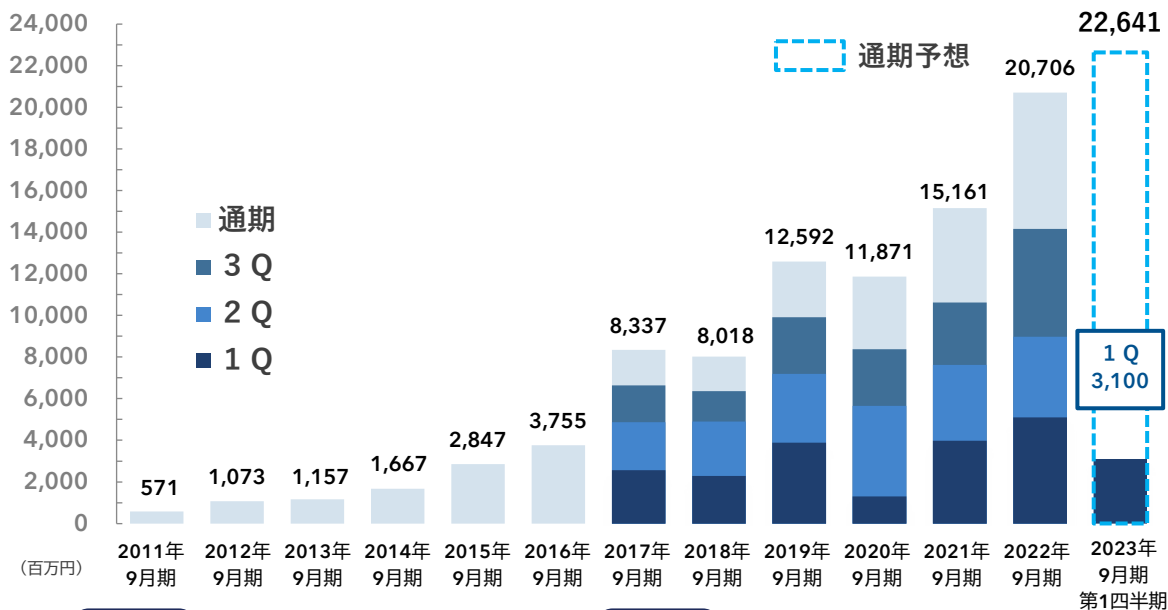
- 売上高(連結)
- 経常利益(連結)

第1四半期	
売上高(連結)	3,100
経常利益(連結)	330

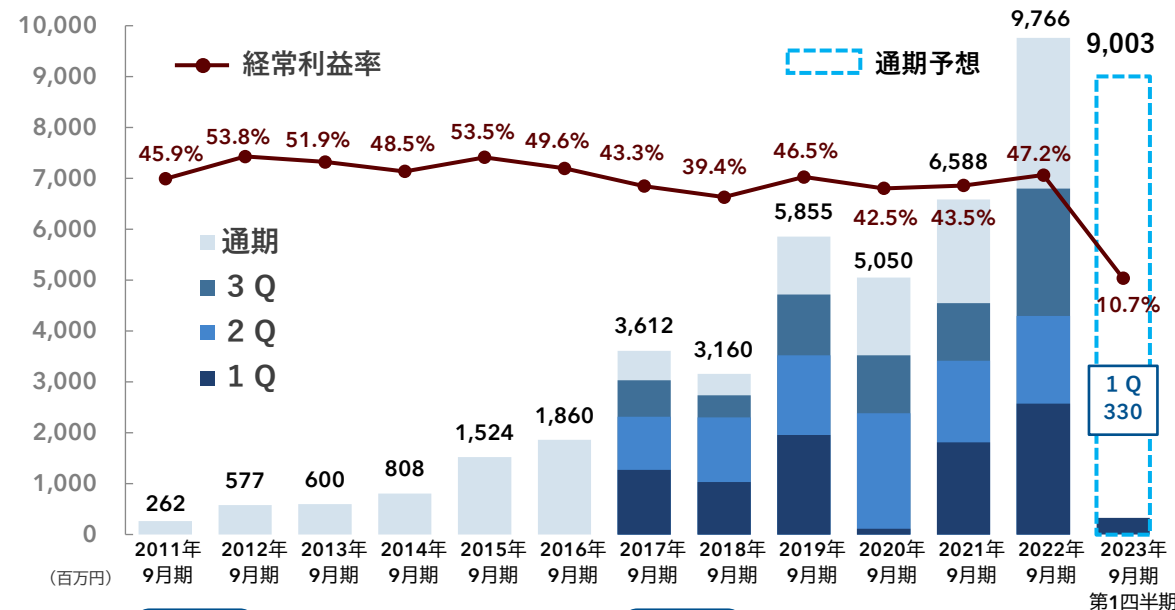
通期予想	
売上高(連結)	22,641
経常利益(連結)	9,003

通期進捗率	
売上高(連結)	13.7%
経常利益(連結)	3.7%

売上高



経常利益



## 減収および新オフィス移転の影響により、谷間の四半期となった

(単位：百万円、下段は構成比)

	2022年9月期第1四半期 (連結)	2023年9月期第1四半期 (連結)		
			前年同期比	業績概要
売上高	5,105 (100%)	3,100 (100%)	△39.3%	・大型案件5件成約にとどまる
売上総利益	3,372 (66.1%)	1,636 (52.8%)	△51.5%	・減収の影響
販売管理費	801 (15.7%)	1,306 (42.1%)	+63.1%	・地代家賃 +188 ・広告宣伝費 +179 ・消耗品費 +48
営業利益	2,571 (50.4%)	330 (10.7%)	△87.2%	・減収の影響
経常利益	2,573 (50.4%)	330 (10.7%)	△87.1%	
当期純利益	1,751 (34.3%)	81 (2.6%)	△95.4%	

## 安定した自己資本に裏付けされた盤石な財務体質

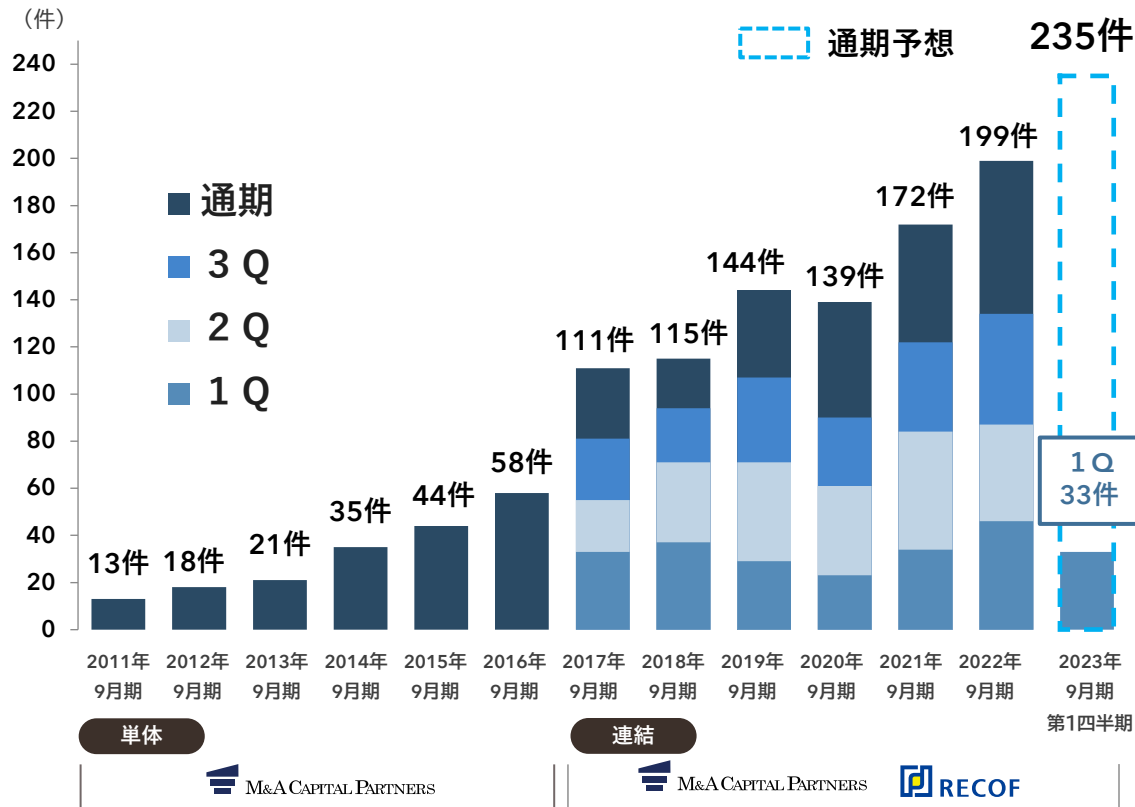
(単位：百万円、下段は構成比)

	2022年9月期末 (連結)	2023年9月期第1四半期末 (連結)		
			増減額	業績概要
流動資産	36,717 (92.0%)	32,878 (88.6%)	△3,838	<ul style="list-style-type: none"> <li>現預金 △3,107</li> <li>売掛金 △714</li> </ul>
固定資産	3,196 (8.0%)	4,248 (11.4%)	+ 1,052	<ul style="list-style-type: none"> <li>建物附属設備 +902</li> </ul>
資産合計	39,913 (100.0%)	37,127 (100.0%)	△2,786	
流動負債	6,422 (16.1%)	3,554 (9.6%)	△2,867	<ul style="list-style-type: none"> <li>未払法人税等 △2,334</li> <li>未払消費税等 △591</li> </ul>
固定負債	892 (2.2%)	632 (1.7%)	△260	<ul style="list-style-type: none"> <li>賞与引当金 △210</li> </ul>
負債合計	7,314 (18.3%)	4,186 (11.3%)	△3,128	
純資産合計	32,598 (81.7%)	32,940 (88.7%)	+ 342	<ul style="list-style-type: none"> <li>新株予約権 +262</li> <li>利益剰余金 +81</li> </ul>
負債・純資産合計	39,913 (100.0%)	37,127 (100.0%)	△2,786	



## グループ全体で前年同期を下回り、谷間の四半期となった (前年同期比△28.3%)

成約件数推移



成約件数 連結

第1四半期  
**33件**

通期予想  
**235件**

対通期予想  
**14.0%**

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 **30件** (前年同期比△26.8%) うち大型案件 **5件**

- ・前年同期比を下回る
- ・大型案件は5件にとどまった

RECOF 株式会社レコフ

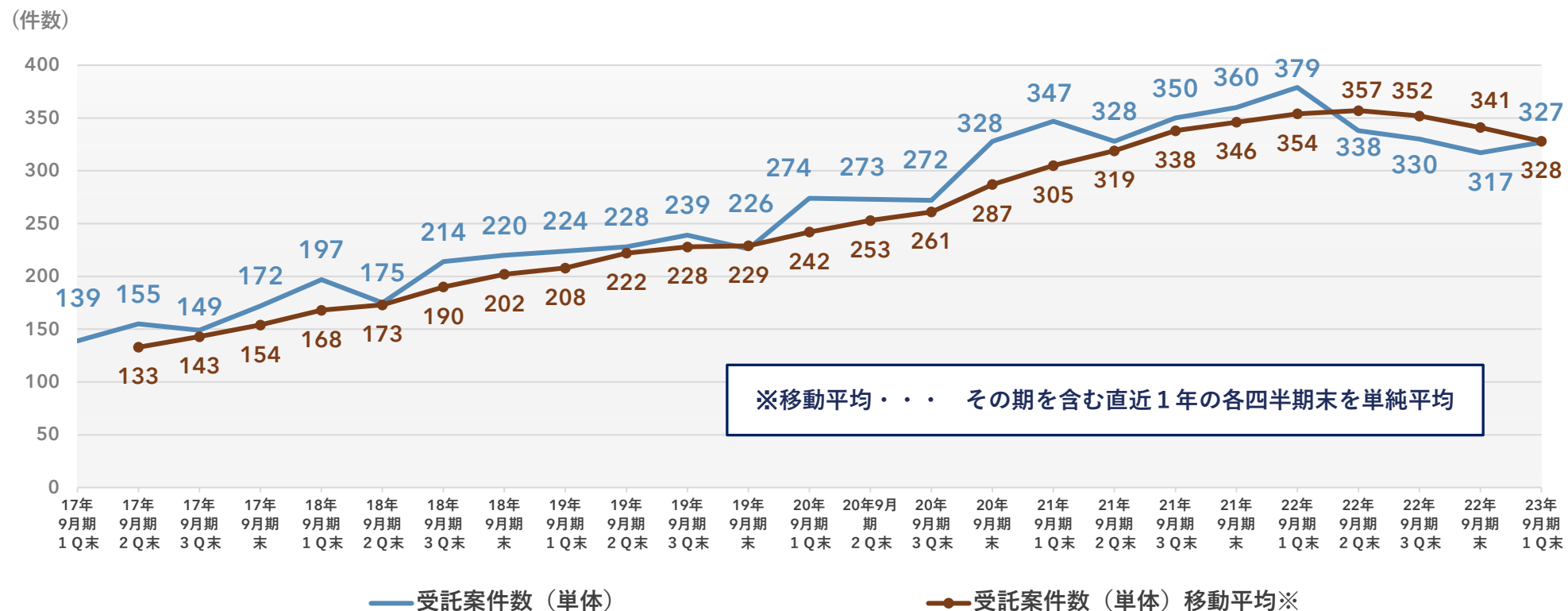
成約件数 **3件** (前年同期比△40.0%) うち大型案件 **0件**

※成約1件あたりの手数料が1億円以上の案件

# 受託案件数 327件（前年同期比△13.7%）

収益性の高い大型案件が増加傾向

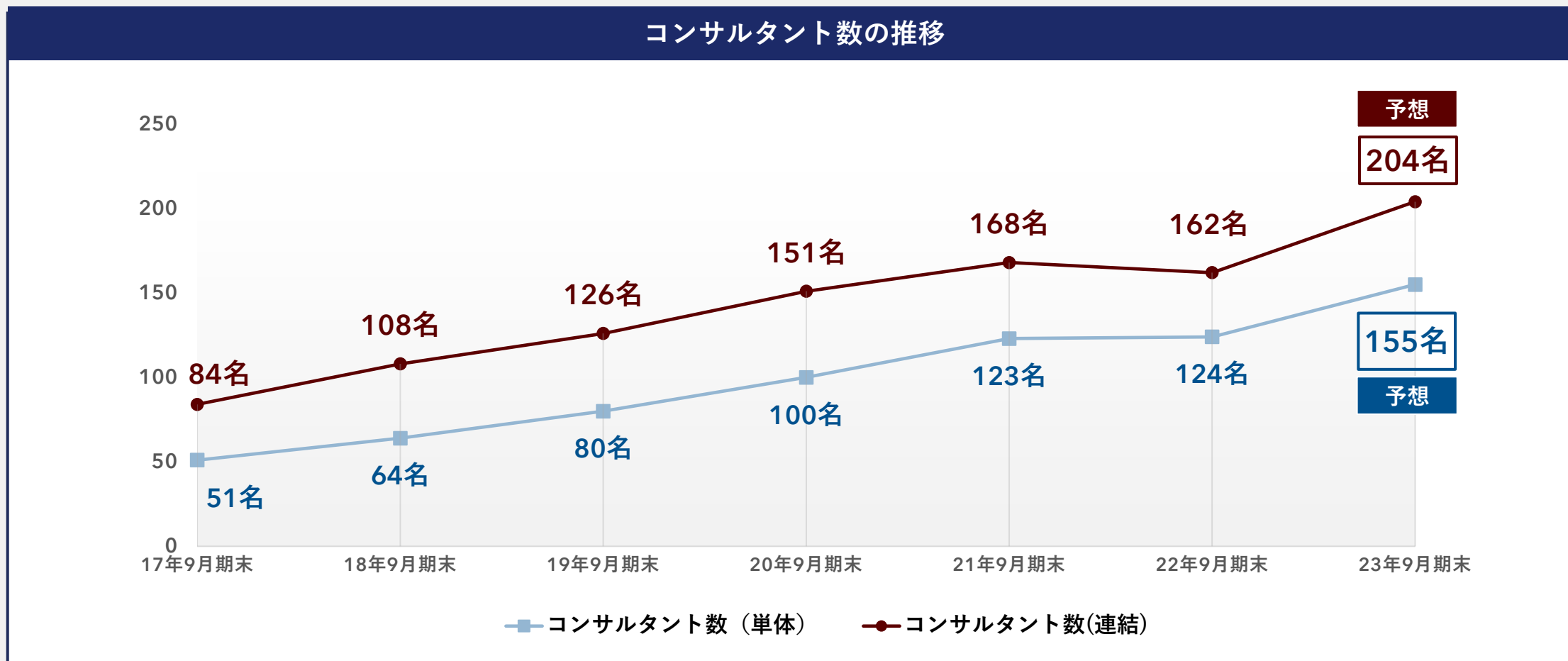
## 受託案件数（単体）の推移



## 連結204名予想に対して順調に進捗

単体で通期25%増員計画（155名）に対し、**内定進捗率63.6%**で推移

※2022年12月末時点



M&A仲介 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12倍の時価総額に成長

株式時価総額の推移



業績予想

大型案件増加で業績好調を維持、採用も好調  
重要施策への積極投資（DX,広告,本社移転費用）でさらなる成長を

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

235 件

(前年同期比+18.1%)

大型案件

50 件

(前年同期比+4.2%)





コンサルタント数

204 名

(前年同期比+42名)

業績予想

	 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	19,476 百万円	+9.4%	2,616 百万円	+3.9%
経常利益	8,585 百万円	△5.4%	869 百万円	△8.7%
成約件数	205 件	+19.9%	30 件	+7.1%
大型案件	45 件	+2.3%	5 件	+25.0%
コンサルタント数	155 名	+31名	49 名	+11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	P26
4	M&Aキャピタルパートナーズの特徴と強み	P33
5	M&Aキャピタルパートナーズの社会的存在意義	P49
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	P60
7	事業環境	P65

# 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



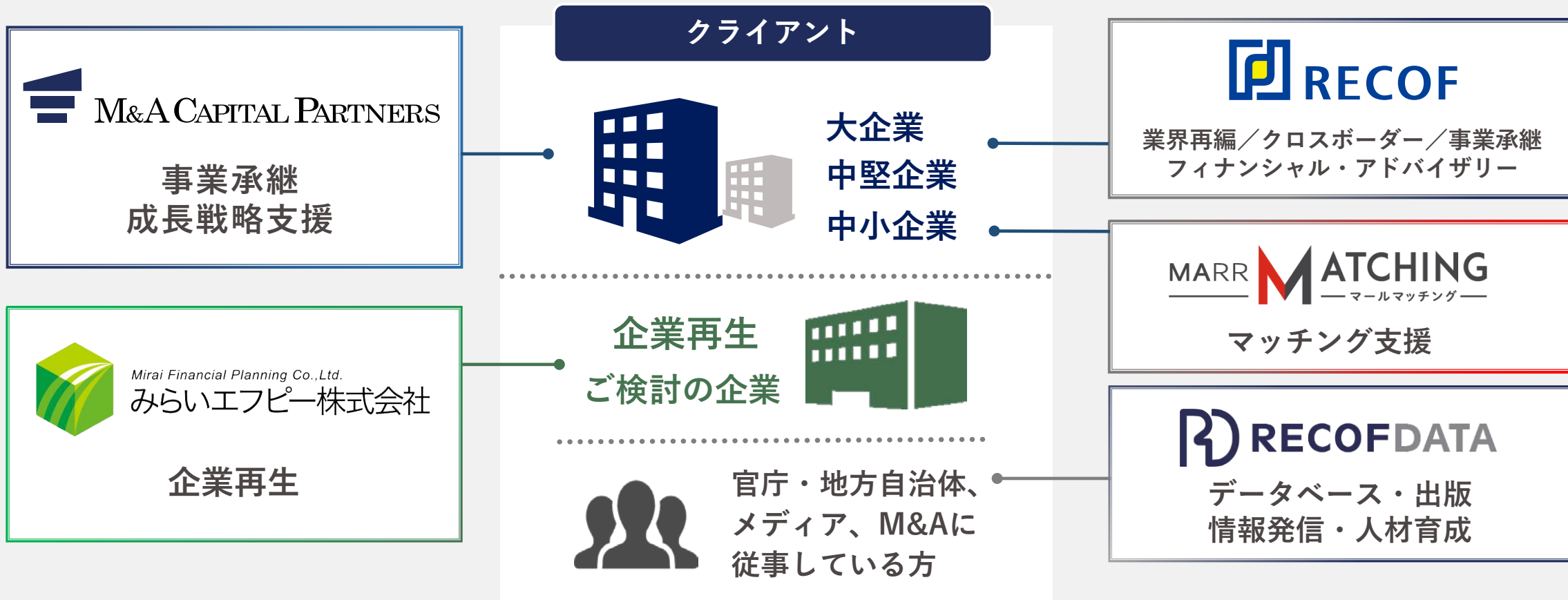
### 2023年9月期 MACPグループ

“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」

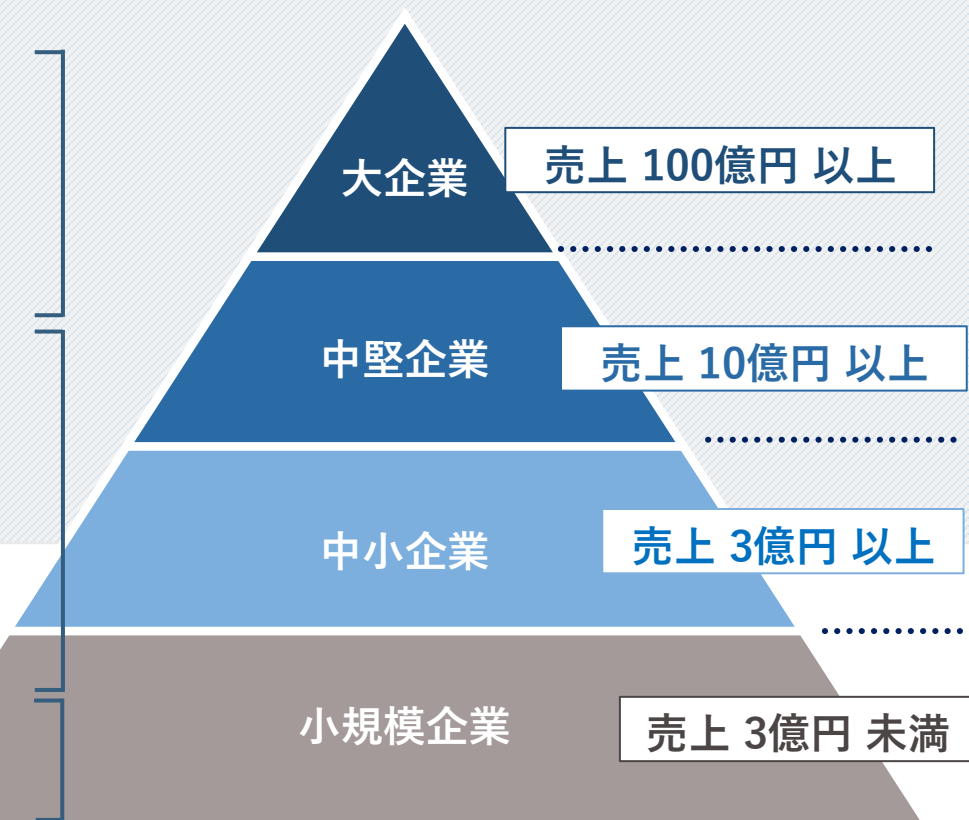
## グループ各社の特徴を活かし、 大企業から小規模企業まで全ターゲット領域をサポート

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)

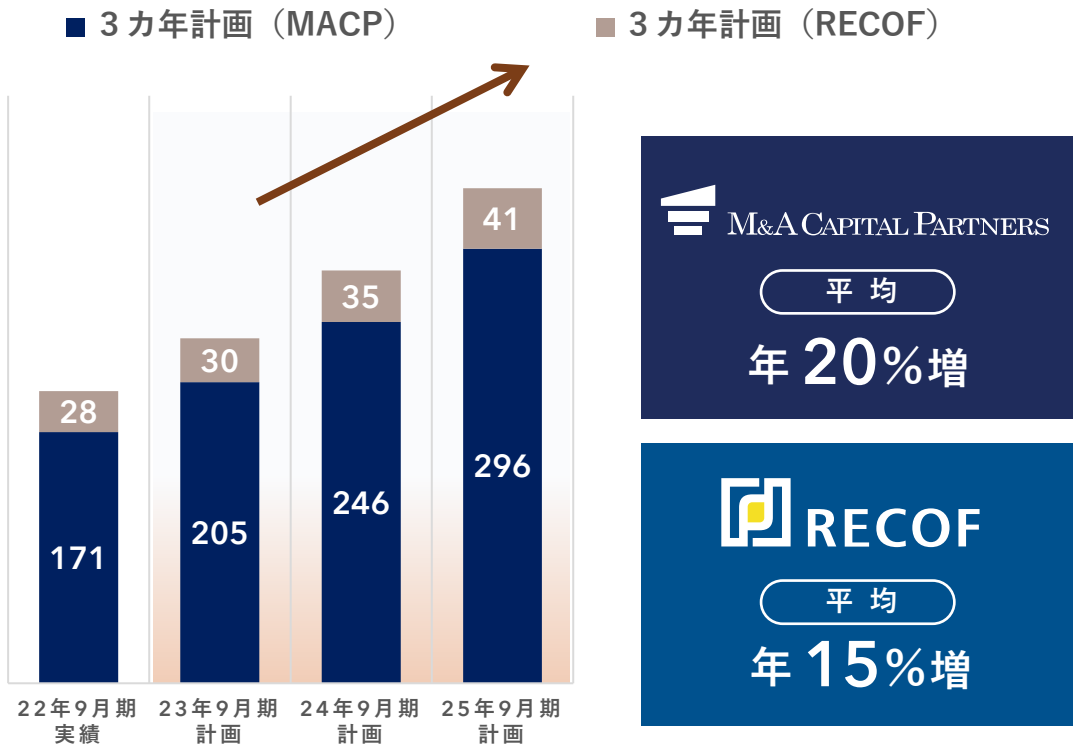


M&Aマッチング支援

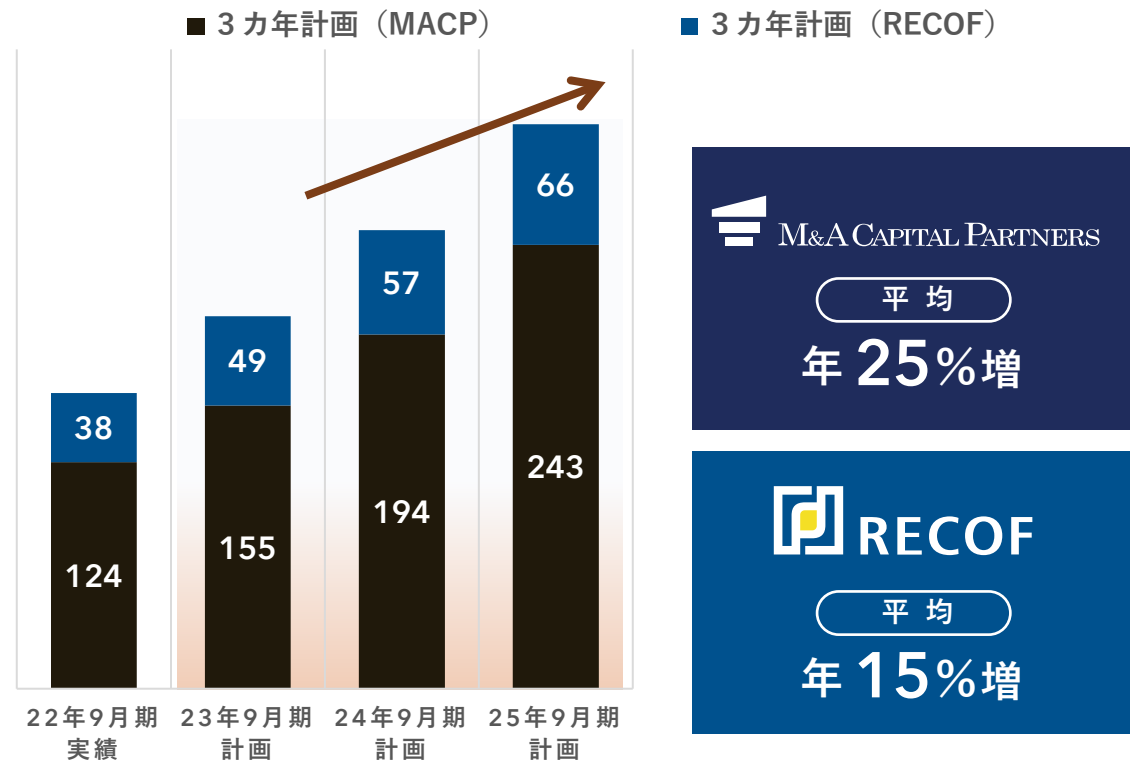
# さらなる成長を果たすための成約件数・コンサルタント数 3カ年計画

## 2023年9月期～2025年9月期

### 成約件数



### コンサルタント数



## 2022年末 M&Aキャピタルパートナーズ・みらいエフピー本社移転完了 “国内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強化

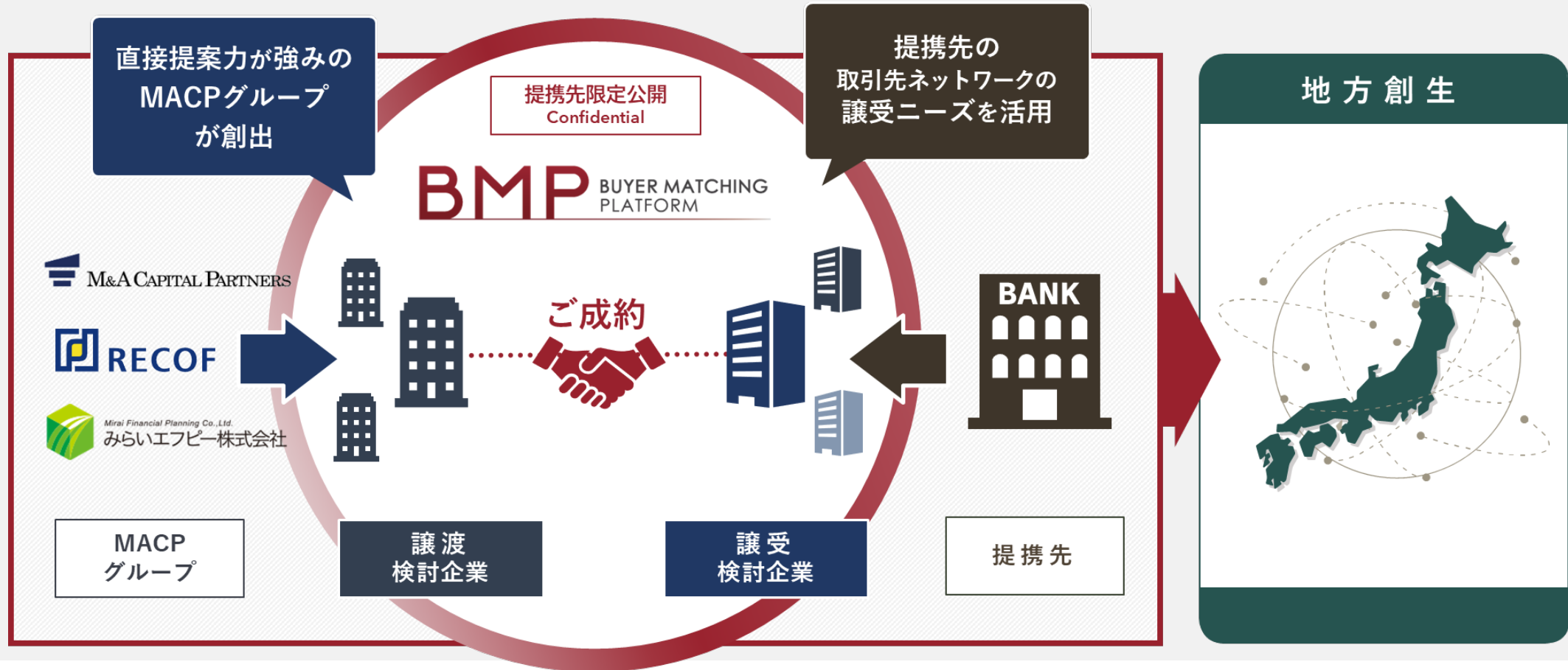


2023年 3月移転予定



業界トップレベルのマッチング機能をさらに強化

提携先から譲受検討企業をご紹介いただく「譲受候補マッチングプラットフォーム」をリリース



提携先金融機関22社（2022年12月31日時点）

## 2023年より本格的に新卒採用活動開始！

業界のリーディングカンパニーとして「正しいM&A」を体現できる新卒人財の輩出を目的

M&A仲介業界におけるリーディングカンパニーとしての役割



共に世界最高峰へ。



「新卒採用スペシャルサイト」を公開



新卒向け「M&Aアドバイザー」紹介動画

「共に世界最高峰」を志す人財を

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番組を全国で放映開始

2022年12月 福井放送（FBC）で放映



テレ東BIZ（テレビ東京ビジネスオンデマンド）にて配信中

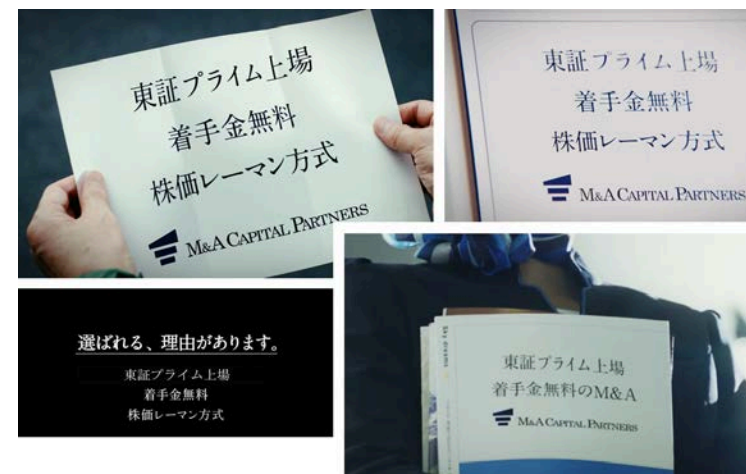
## M&A仲介業界のリーディングカンパニーとして“M&A”を知っていただく役割 人気の「ライオン社長」のCMにより、圧倒的な認知度を獲得

### テレビCMラインアップ - 2022年4月からの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」
- テレビ東京系列「ナゼそこ? SP」
- 日本テレビ系列「ラグビー日本代表 ウルグアイ戦」



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



### 最新のご成約事例

電気工事業 × 株式譲渡

地域にとって  
“なくてはならない”会社の存続を守ったM&A #48

人材派遣 × 株式譲渡

さらなる成長発展のために、  
強いパートナーと組む必要がある #47

製造業 × 株式譲渡

お互いに「誠実さ」を大切にしたM&A #46

教育 × 株式譲渡

コロナ禍を乗り越え、さらなる成長を加速させる。 #45

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

“正しいM&A”を知っていただくためのセミナーを開催

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

「業種」× M&Aセミナー

注目の「業種」を深掘した  
M&Aセミナーを開催

迫る 2024年問題 物流業界向けオンラインセミナー  
**経営リスクとM&A**  
「特別対談」物流ウィークリー代表×行政書士×M&Aコンサルタント  
2022年11月17日(金) オンライン配信×録画配信 15:00~16:00  
受講費 無料  
共催 物流USonly

第12回  
**介護経営サミット**  
※旧 住まい×介護×医療サミット  
2022年12/6(火)、7(水)、8(木) オンライン開催 聴講無料

「地域」× M&Aセミナー

「地域」の経営者にフォーカスした  
M&Aセミナーを開催

東北経営者フォーラム 2023  
**経営戦略の  
新たな思考**  
主催・共催  
東奥日報社 岩手日報社 河北新報社  
秋田新報 福島民報社 山形新聞社  
協賛 M&A CAPITAL PARTNERS

1	業績	P3
2	成長戦略	P14
<b>3</b>	<b>会社概要</b>	<b>P26</b>
4	M&Aキャピタルパートナーズの特徴と強み	P33
5	M&Aキャピタルパートナーズの社会的存在意義	P49
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	P60
7	事業環境	P65

## - 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（2022年12月31日現在）
従業員数	連結 239名 単体 168名（2022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

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



圧倒的な認知度を背景に、M&A仲介業界における国内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  
主要5部門で

No.1※

認知度

First place

支払手数料率の  
低さ

First place

取扱案件の  
平均譲渡価格

First place

法令遵守  
イメージ

First place

コンサルタント1人あたり  
売上高・経常利益

First place

※株式会社東京商工リサーチ調べ 調査概要：2022年3月31日時点 上場M&A仲介業者・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



## 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

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  
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	P26
4	M&Aキャピタルパートナーズの特徴と強み	P33
5	M&Aキャピタルパートナーズの社会的存在意義	P49
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	P60
7	事業環境	P65

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 →

## 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

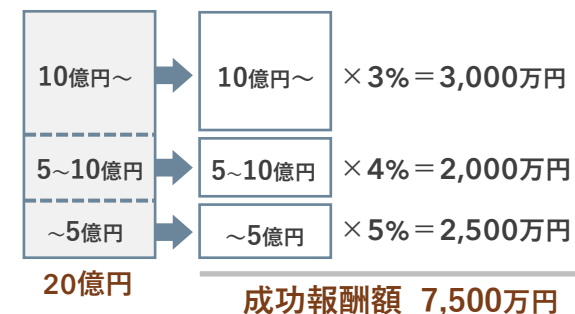


### レーマン方式料率の例

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%

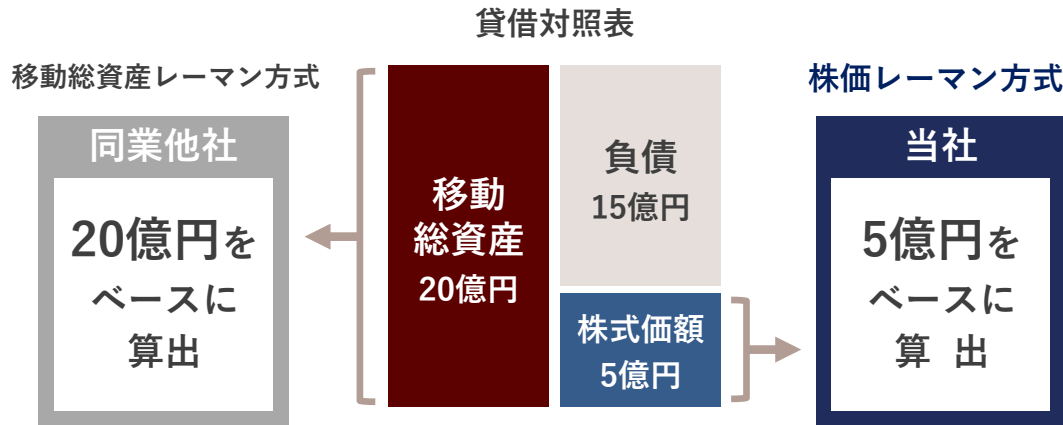
### レーマン方式の計算方法

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



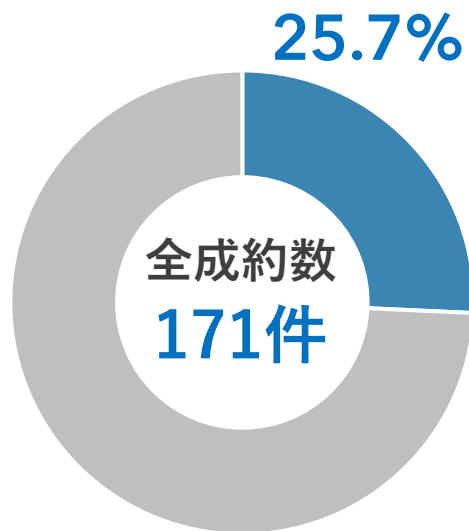
※2022年9月30日までの累計

※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」を大切にしていまいりました  
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

意志表明・基本合意

デューデリジェンスの実施

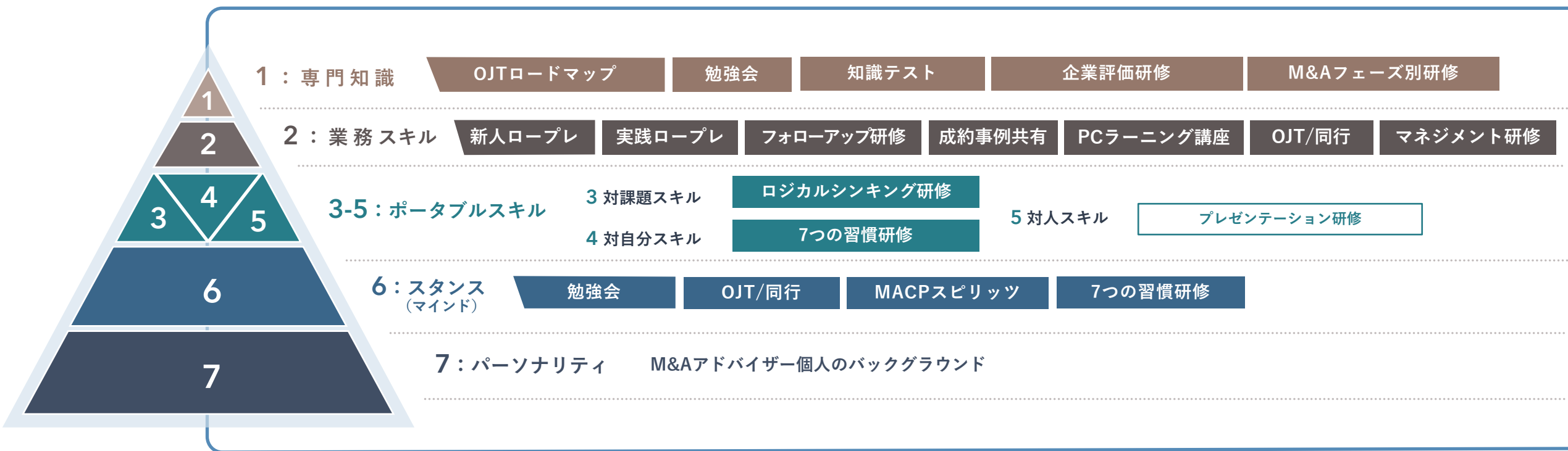
最終的な詳細条件の調整

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  
全員がハイタッチで  
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。

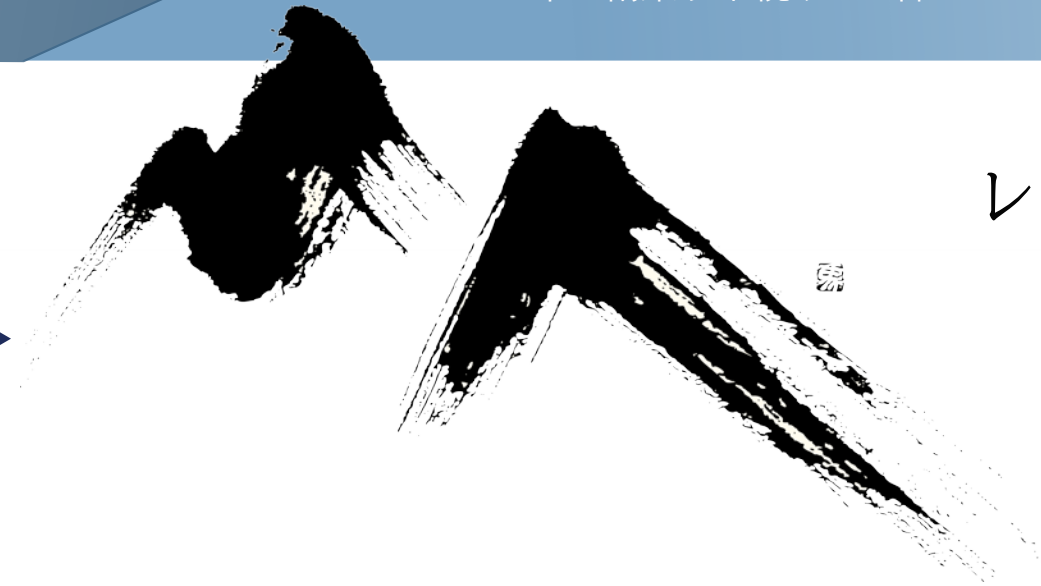
創業以来、M&Aキャピタルパートナーズが  
掲げてきたお客様への想い 中村 悟



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

創業以来の経済活動維持効果

1兆6,551億円  
以上

(譲渡企業の売上高累計)

2022年9月期 経済活動維持効果

4,462億円  
(譲渡企業の売上高累計)

2022年9月期 雇用維持効果

24,002人  
(譲渡企業の従業員数累計)

※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	P26
4	M&Aキャピタルパートナーズの特徴と強み	P33
<b>5</b>	<b>M&amp;Aキャピタルパートナーズの社会的存在意義</b>	<b>P49</b>
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	P60
7	事業環境	P65



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



## 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（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**4,976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1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）

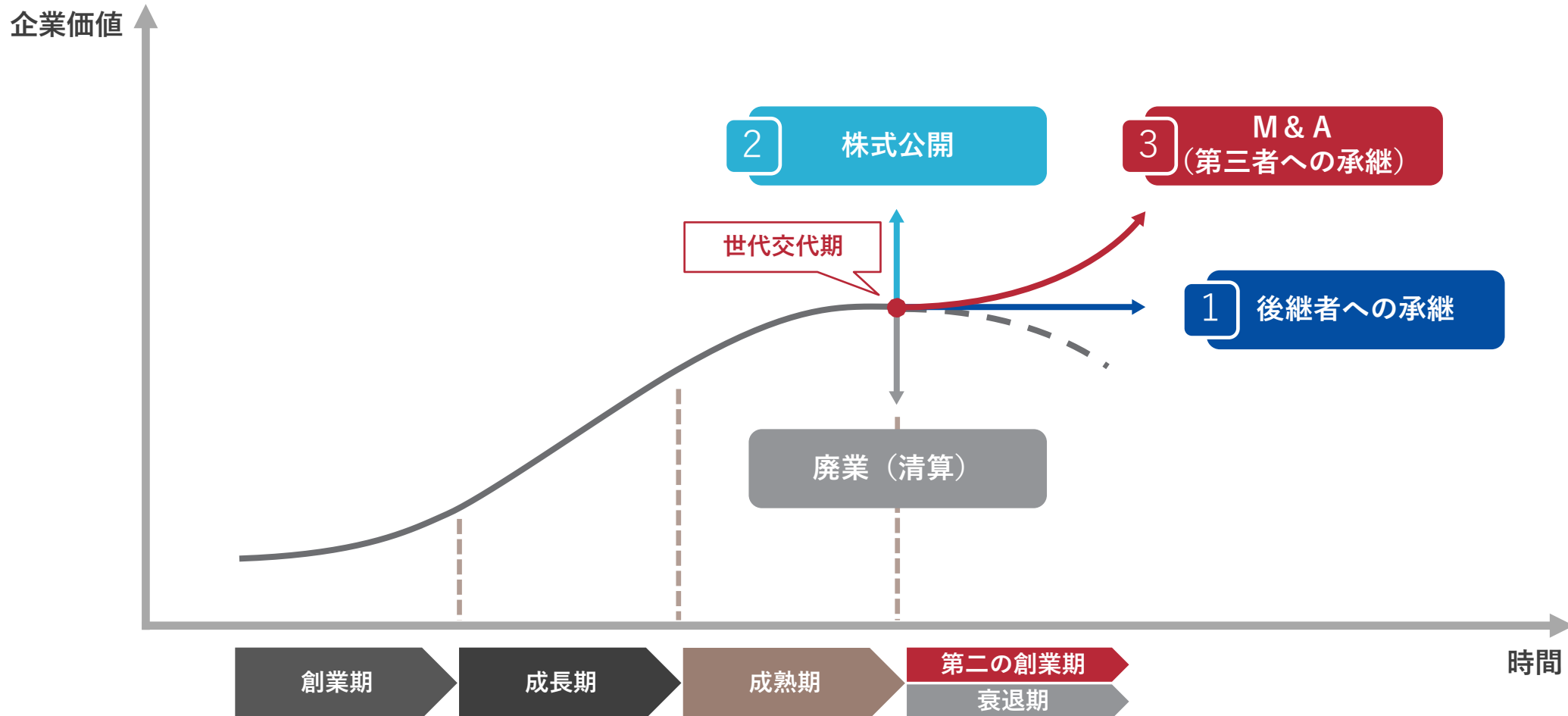
2022年の休廃業による経済損失

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

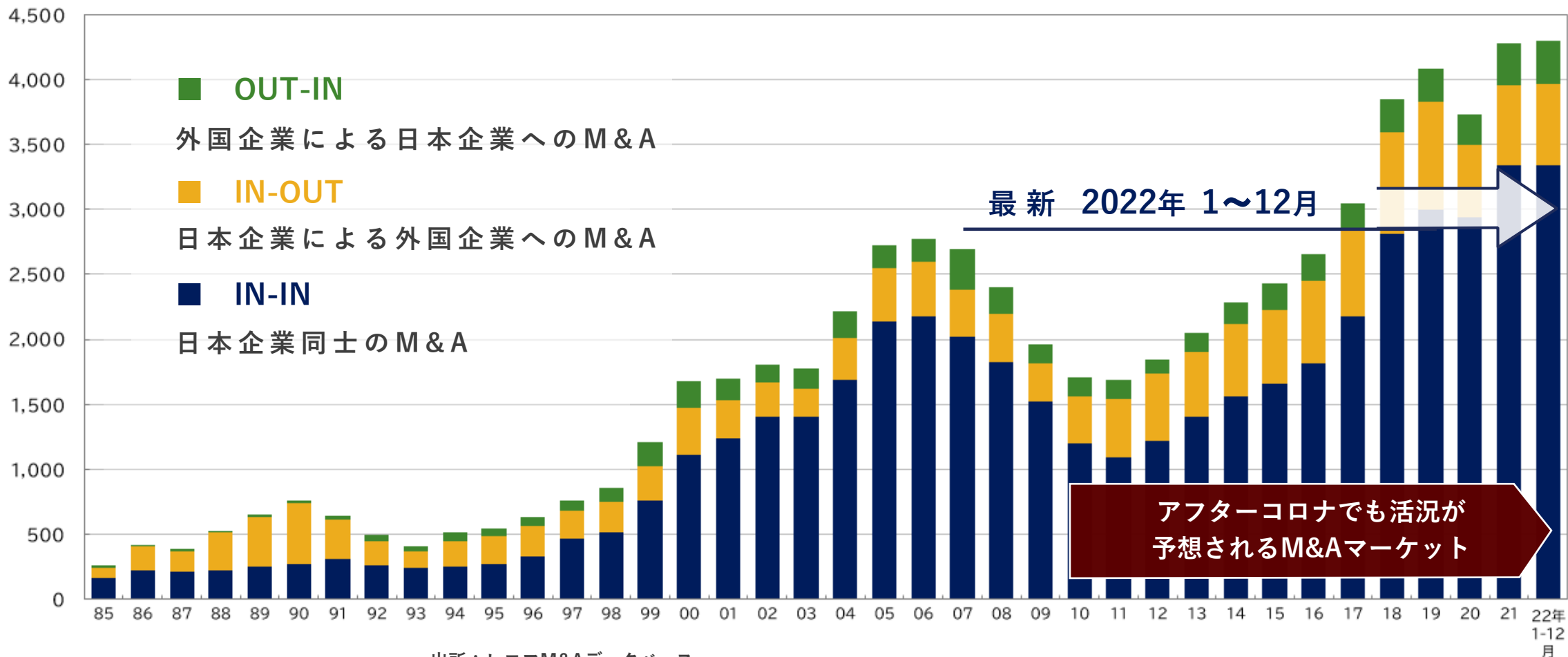




## M&Aは、従業員の雇用と取引先との関係が維持 個人保証も解除され、創業利益の最大化が図られる最適な手段

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

## 2022年M&A件数は4,304件で2年連続過去最多を更新 マーケット別では、IN-INとOUT-INも過去最多



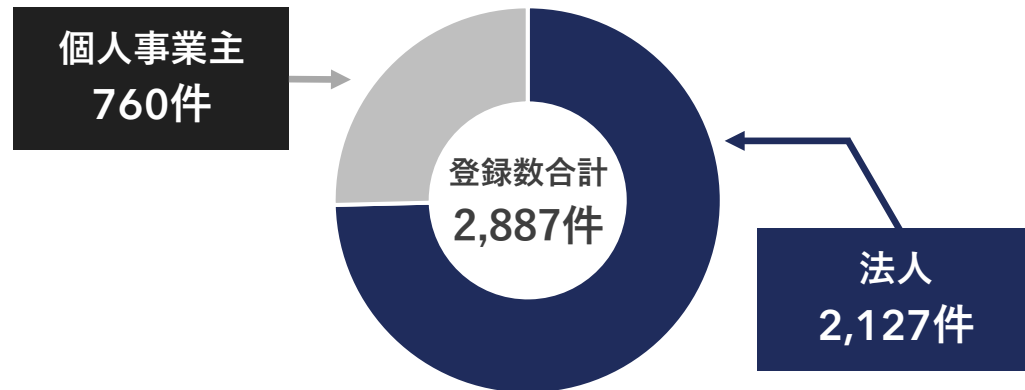
© 2023 RECOFDATA Corporation All Rights Reserved. 出所：レコフM&Aデータベース

## 近年、急増しているM&A支援機関 2020年代設立のM&A支援機関が約半数を占める

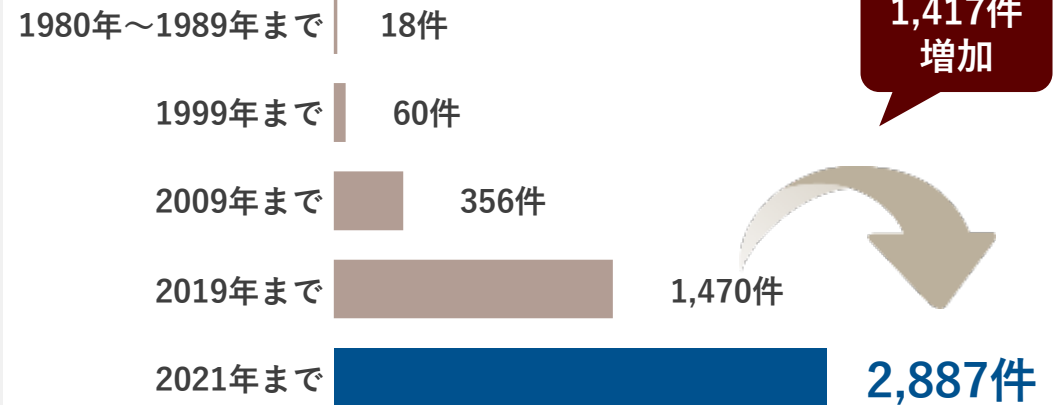
### 中小企業庁に登録しているM&A支援機関の数

「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1,417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（12月分）」（2023年1月16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 中小 M&A に向けた事業承継  
中小企業・小規模事業者政策調査会が、中小 M&A を実行すべくさまざまな取り組みの意思決定を継続  
で行うことは容易なことではない。したがって、まずは早期に身近な支援機関へ相談

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

「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。



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	P26
4	M&Aキャピタルパートナーズの特徴と強み	P33
5	M&Aキャピタルパートナーズの社会的存在意義	P49
<b>6</b>	<b>M&amp;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</b>	<b>P60</b>
7	事業環境	P65



## 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



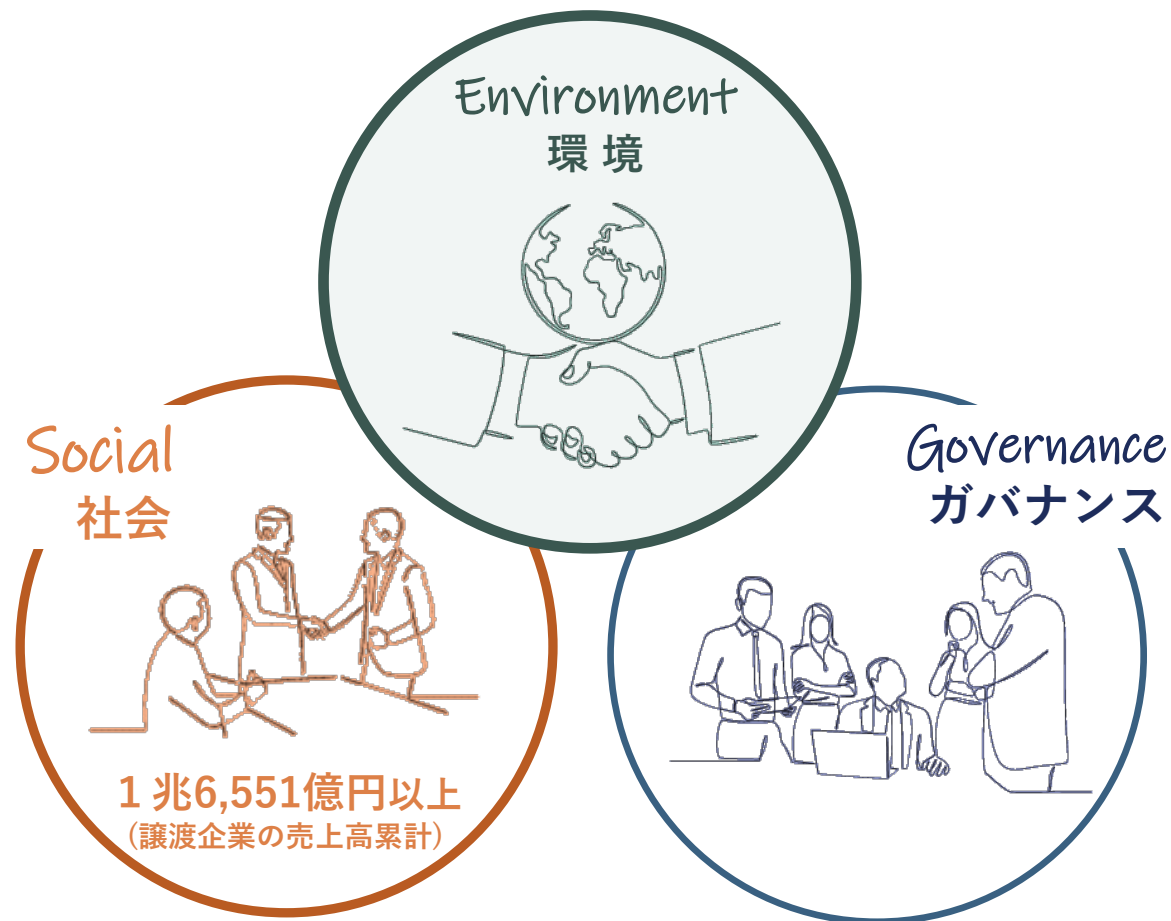
パートナーシップで  
目標を達成しよう

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

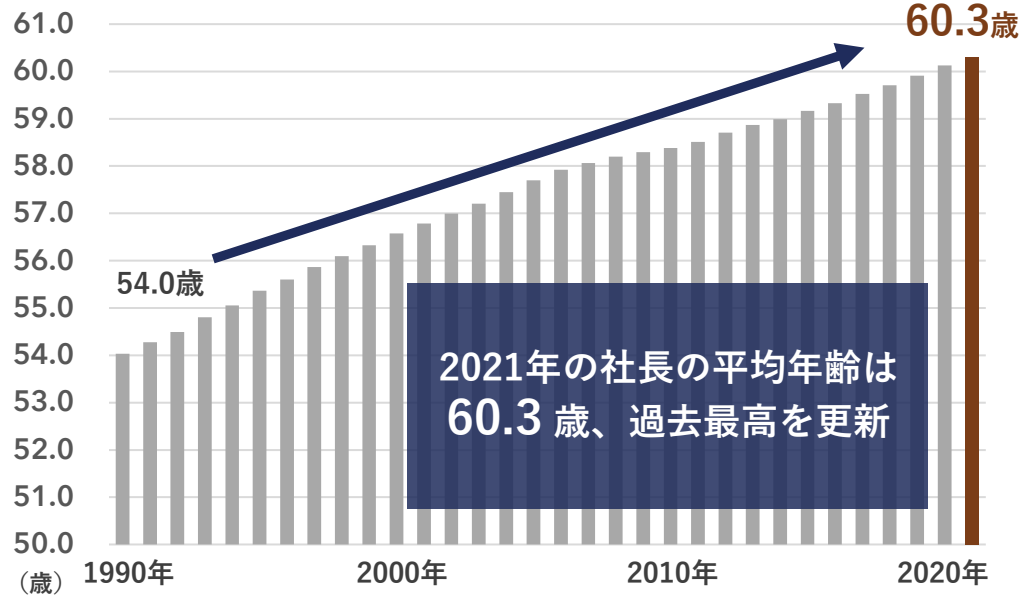
出典：「Forbes JAPAN」ニュースサイト

「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	P26
4	M&Aキャピタルパートナーズの特徴と強み	P33
5	M&Aキャピタルパートナーズの社会的存在意義	P49
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	P60
7	事業環境	P65

## 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

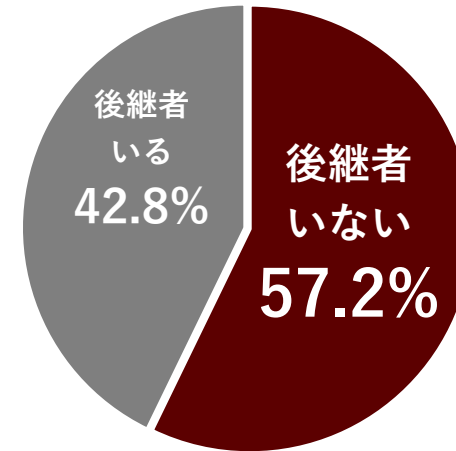
社長の平均年齢の推移



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



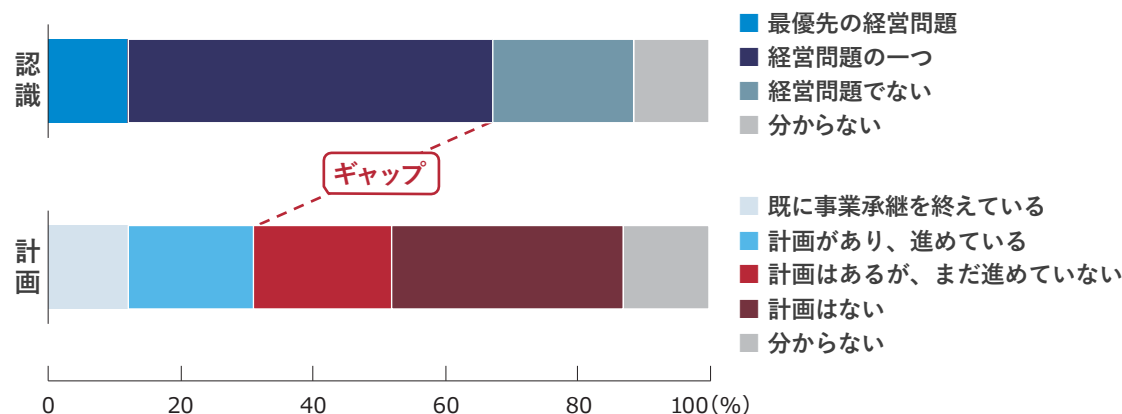
出所：全国企業「後継者不在率」動向調査（2022年11月16日）（帝国データバンク）

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

## 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

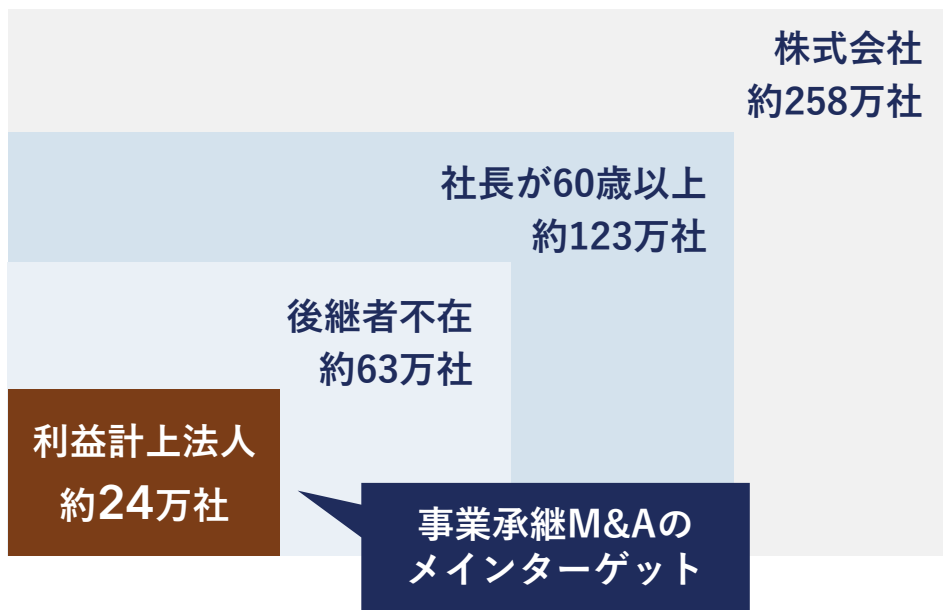
	苦勞したこと	%		苦勞しそうなこと	%
1	後継者の育成	48.3	1	後継者の育成	55.4
2	相続税・贈与税などの税金対策	31.7	2	後継者の決定	44.6
3	自社株など資産の取扱い	30.5	3	従業員の理解	25.5
4	後継者の決定	28.2	4	事業の将来性や魅力の向上	22.3
5	後継者への権限の移譲	26.4	5	自社株など資産の取扱い	19.6

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**

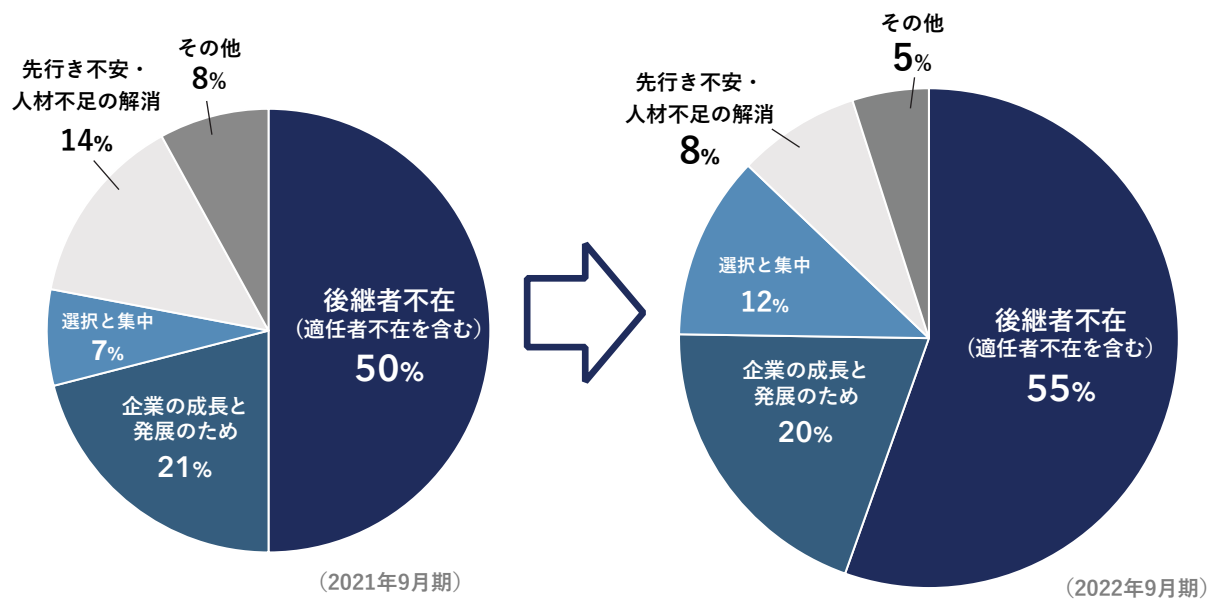
コンサルタントの採用継続により、**安定成長できる**

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」

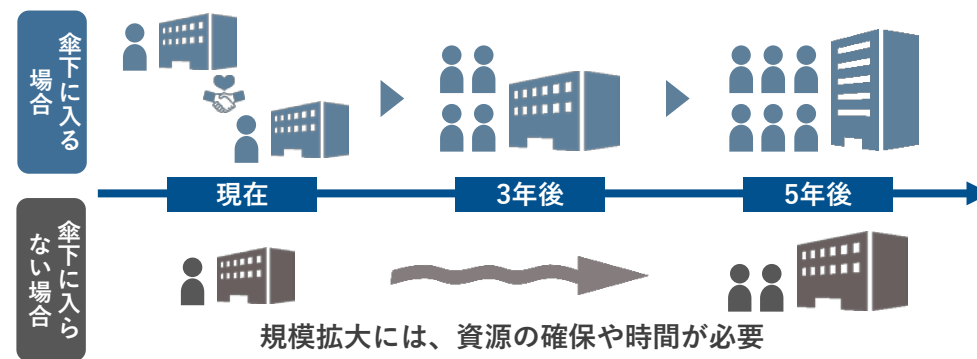
### 経営者様の譲渡理由

「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

---