



Presentation Materials for the Earnings Briefing for the  
Year Ended September 2023

Oct 31st, 2023

1	業績	P3
2	成長戦略	P16
3	会社概要	P33
4	M&Aキャピタルパートナーズの特徴と強み	P39
5	M&Aキャピタルパートナーズの社会的存在意義	P55
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	P69
7	事業環境	P74

2023年9月期で過去最高となる売上高を達成

成約案件数は低調も、受託案件数及びコンサルタントの採用は好調に推移

売上高

20,851 百万円

(前年同期比 +0.7%)

経常利益

7,470 百万円

(前年同期比  $\Delta$ 23.5%)

契約負債 (旧 前受金)

649 百万円

(前期末比  $\Delta$ 24.7%)

※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

171 件

(前年同期比  $\Delta$ 14.1%)

うち  
大型案件※

34 件

(前年同期比  $\Delta$ 29.2%)

※大型案件：手数料1億円以上/件



コンサルタント数

180 名

(前年同期比 +18名)

<b>1</b>	<b>業績</b>	<b>P3</b>
<b>2</b>	<b>会社概要</b>	<b>P16</b>
<b>3</b>	<b>成長戦略</b>	<b>P33</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>P39</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>P55</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>P69</b>
<b>7</b>	<b>事業環境</b>	<b>P74</b>

単体で収益性の高い大型案件の押し上げにより、過去最高となる売上高を達成  
レコフは新規案件開拓が進まず低調となった

	 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	19,666 百万円	+10.4%	674百万円	△73.2%
経常利益	8,227 百万円	△9.4%	△543百万円	—
成約件数	158 件	△7.6%	13 件	△53.6%
大型案件	34 件	△22.7%	0 件	△100.0%
コンサルタント数	153 名	+29名	27名	△11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。

新規上場（2013年9月期）から、**10年で約18倍の売上に成長**

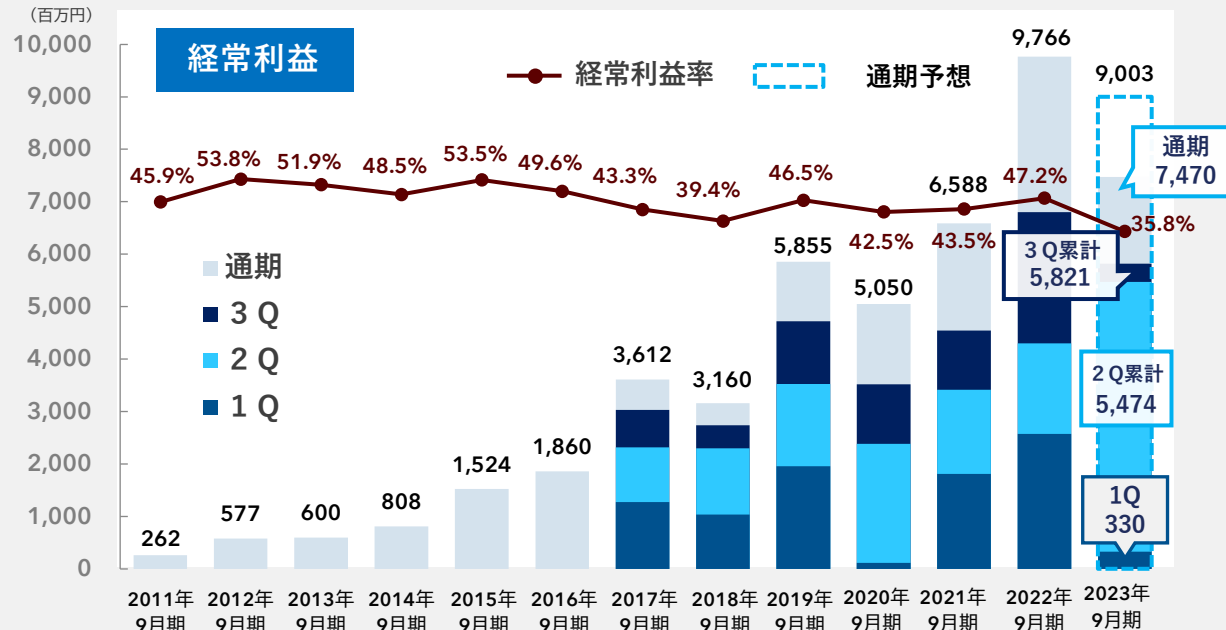
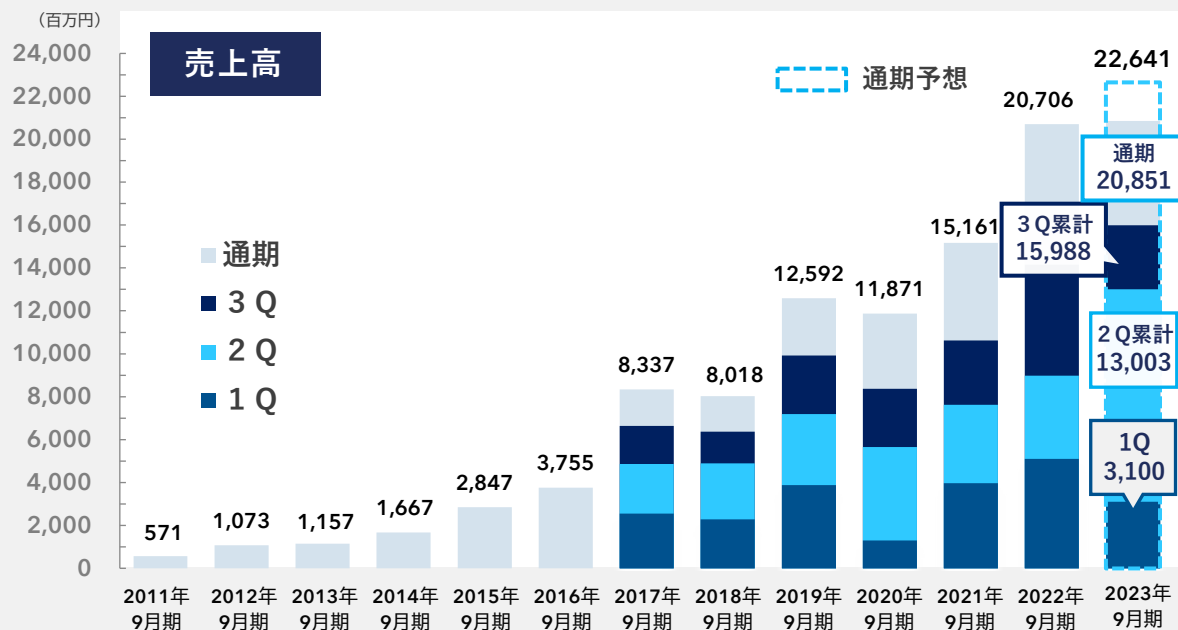
(単位：百万円)

- 売上高(連結)
- 経常利益(連結)

通期実績	
売上高(連結)	20,851
経常利益(連結)	7,470

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)	92.1%
経常利益(連結)	83.0%



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

## 過去最高となる売上高を達成

(単位：百万円、下段は構成比)

	2022年9月期 (連結)	2023年9月期 (連結)		
			前年同期比	業績概要
売上高	20,706 (100%)	20,851 (100%)	+0.7%	・収益性の高い大型案件による押し上げ
売上総利益	13,632 (65.8%)	14,279 (68.5%)	+4.7%	
販売管理費	3,919 (18.9%)	6,829 (32.8%)	+74.2%	・中長期的な戦略投資 (本社移転等)
営業利益	9,713 (46.9%)	7,449 (35.7%)	△23.3%	
経常利益	9,766 (47.2%)	7,470 (35.8%)	△23.5%	
当期純利益	6,794 (32.8%)	4,225 (20.3%)	△37.8%	

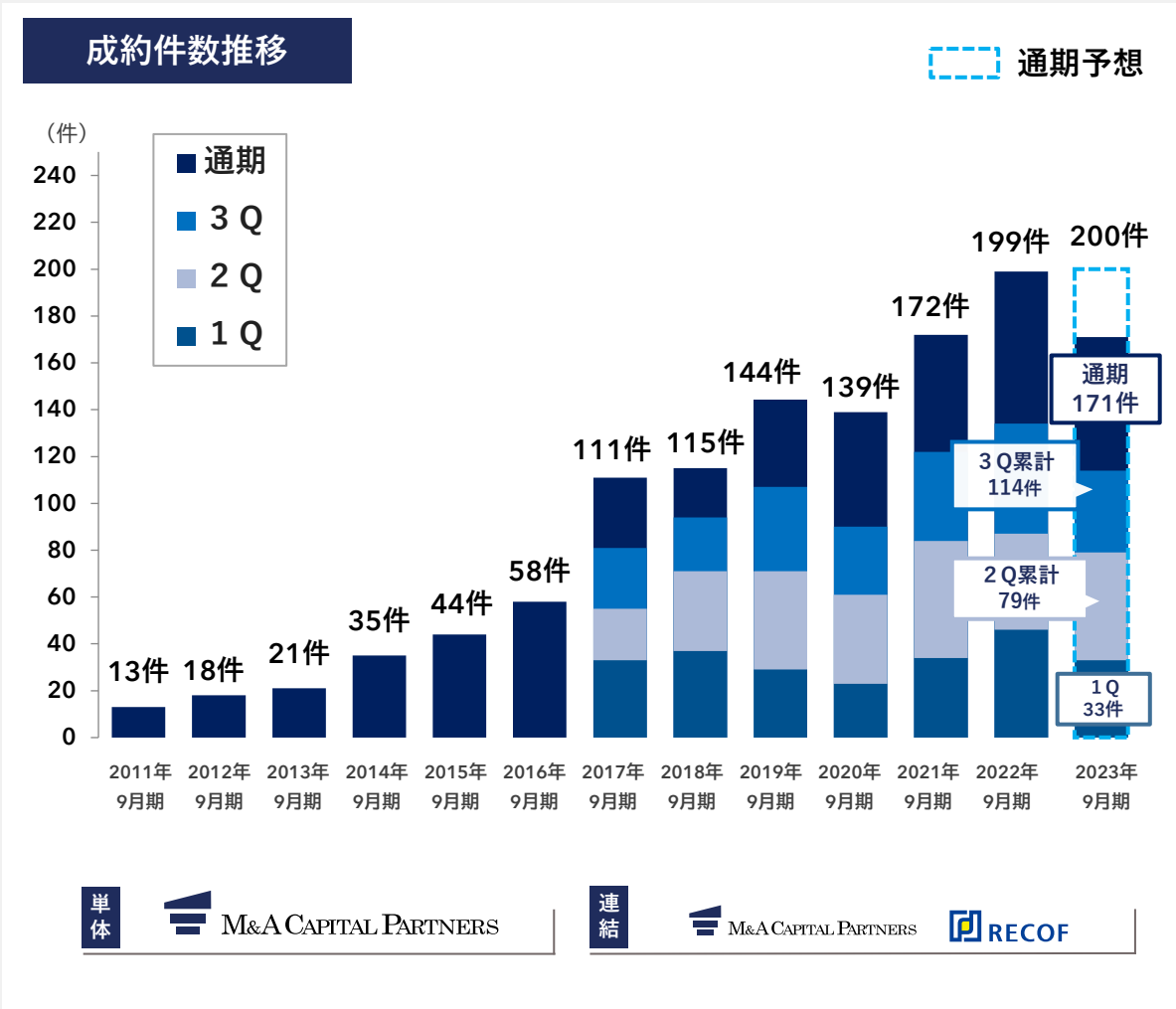
## 安定した自己資本に裏付けされた盤石な財務体質

(単位：百万円、下段は構成比)

		2022年9月期末 (連結)	2023年9月期末 (連結)		
				増減額	業績概要
流動資産		36,717 (92.0%)	39,977 (91.1%)	+ 3,260	■ 現預金 +3,586
	固定資産	3,196 (8.0%)	3,924 (8.9%)	+ 728	■ 建物附属設備 +892 ■ のれん △193
資産合計		39,913 (100.0%)	43,901 (100.0%)	+ 3,988	
流動負債		6,422 (16.1%)	5,431 (12.4%)	△990	■ 未払法人税等 △545 ■ 未払消費税等 △414
	固定負債	892 (2.2%)	1,308 (3.0%)	+ 416	■ 賞与引当金 + 321
負債合計		7,314 (18.3%)	6,740 (15.4%)	△574	
純資産合計		32,598 (81.7%)	37,161 (84.6%)	+ 4,562	■ 利益剰余金 +4,225
負債・純資産合計		39,913 (100.0%)	43,901 (100.0%)	+ 3,988	



## 成約件数では前年同期を下回るも、収益性の高い大型案件成約により増収を達成



### 成約件数 連結

通期実績	通期予想	対通期予想
<b>171件</b>	<b>200件</b>	<b>85.5%</b>

### 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 158件** (前年同期比 $\Delta$ 7.6%) うち大型案件 34件

- ・ 前年同期を下回る

RECOF 株式会社レコフ

**成約件数 13件** (前年同期比 $\Delta$ 53.6%) うち大型案件 0件

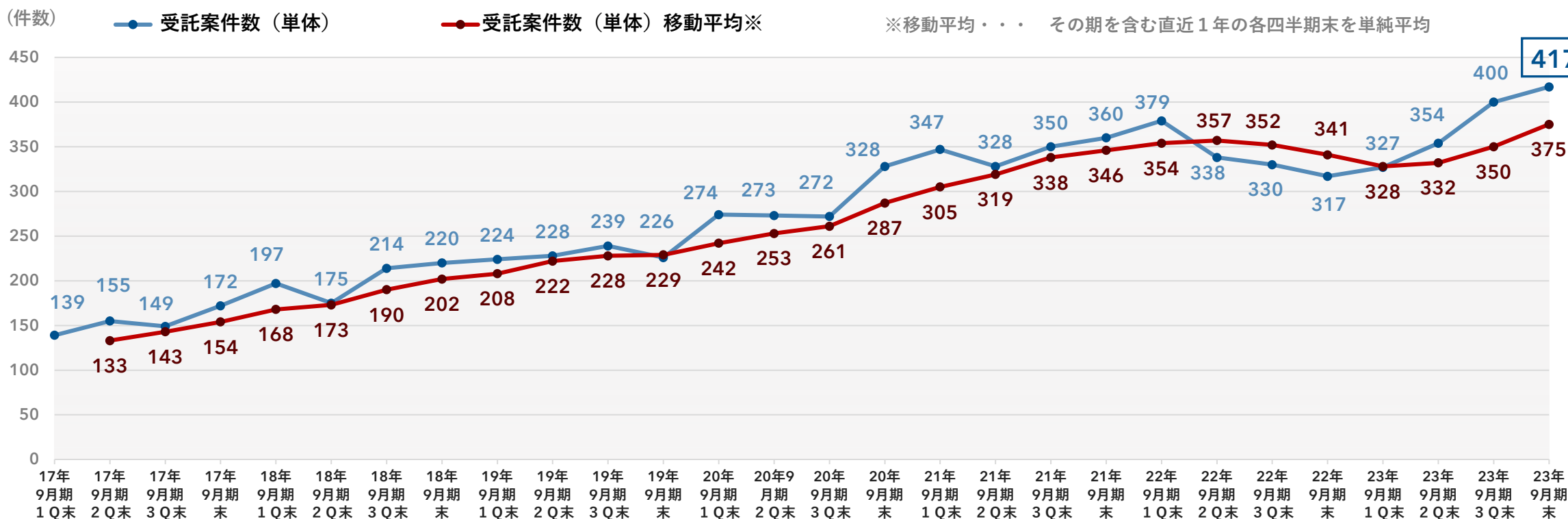
- ・ 期初から新規案件の獲得が進まなかった影響と既存案件の進捗の遅れの影響
- ・ 直近では海外案件も増加しており、受託案件数は増加傾向

※成約1件あたりの手数料が1億円以上の案件

過去最高の受託案件数 **417件**（前年同期比+ 31.5%）

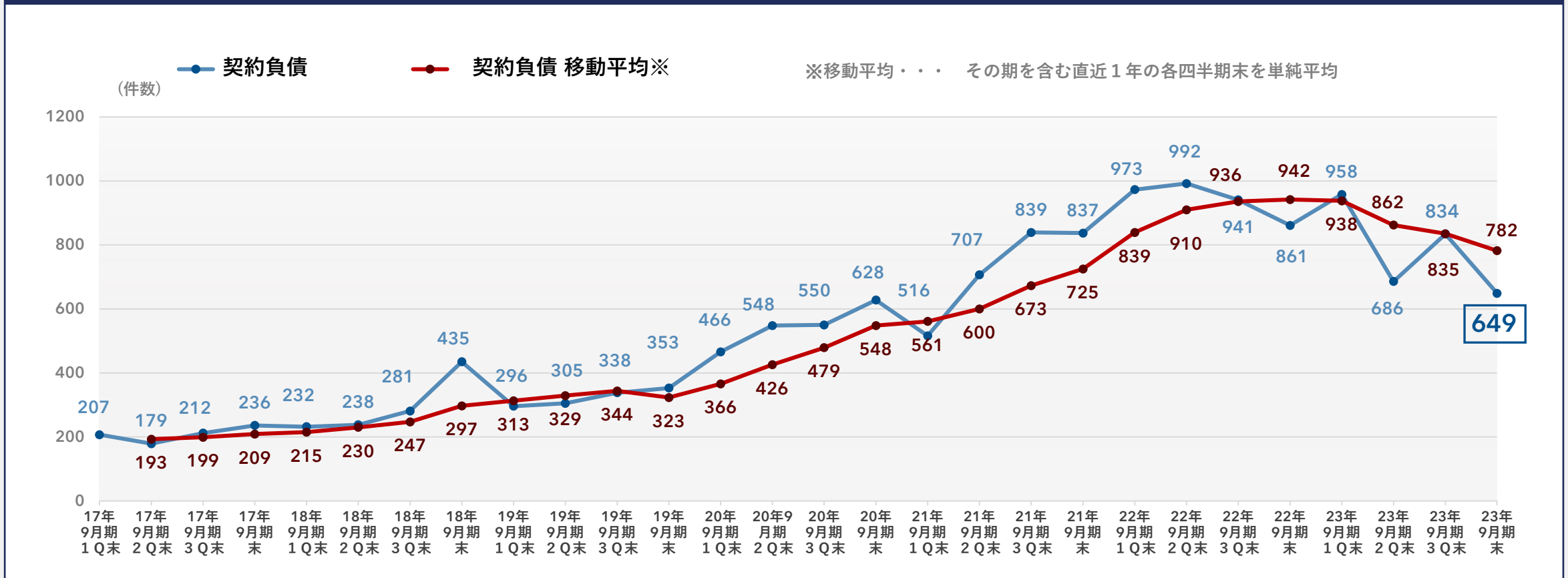
収益性の高い大型案件が増加傾向

### 受託案件数（単体）の推移



契約負債 649百万円（前期末比△24.7%）  
 期末の成約により減少したものの、受託案件数は増加傾向

契約負債の推移

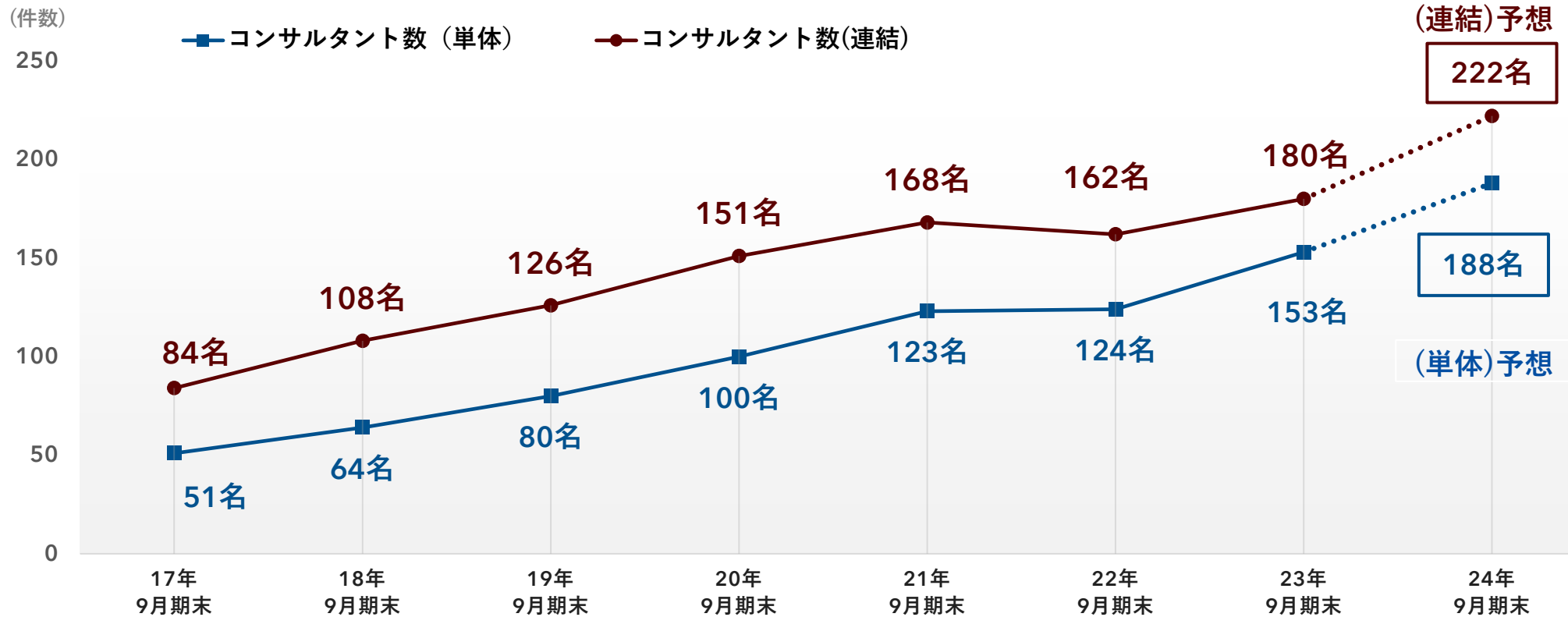


過去最高の連結180名（前年同期比+18名）

2024年9月期も採用好調で、通期25%増員計画（単体188名）に対し **内定進捗率 34.2%で推移**

※2023年9月末時点

## コンサルタント数の推移



業績予想

単体で、受託案件数の増加で成約数、売上の過去最高更新を見込み、レコフは、生産性を引き上げ、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
- 中長期的な成長に向けて組織体制を強化

## 受託案件数の増加で成約数、売上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。

# 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

2023年9月期期末からの配当開始を予定

## 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**

### 2023年9月期 配当予想について

上記の基本方針を踏まえ、  
左記の通り実施予定

基準日	2023年9月30日
1株あたり配当金	40.0円
配当金総額	1,270百万円



1	業績	P3
2	成長戦略	P16
3	会社概要	P33
4	M&Aキャピタルパートナーズの特徴と強み	P39
5	M&Aキャピタルパートナーズの社会的存在意義	P55
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	P69
7	事業環境	P74

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

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

「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 -

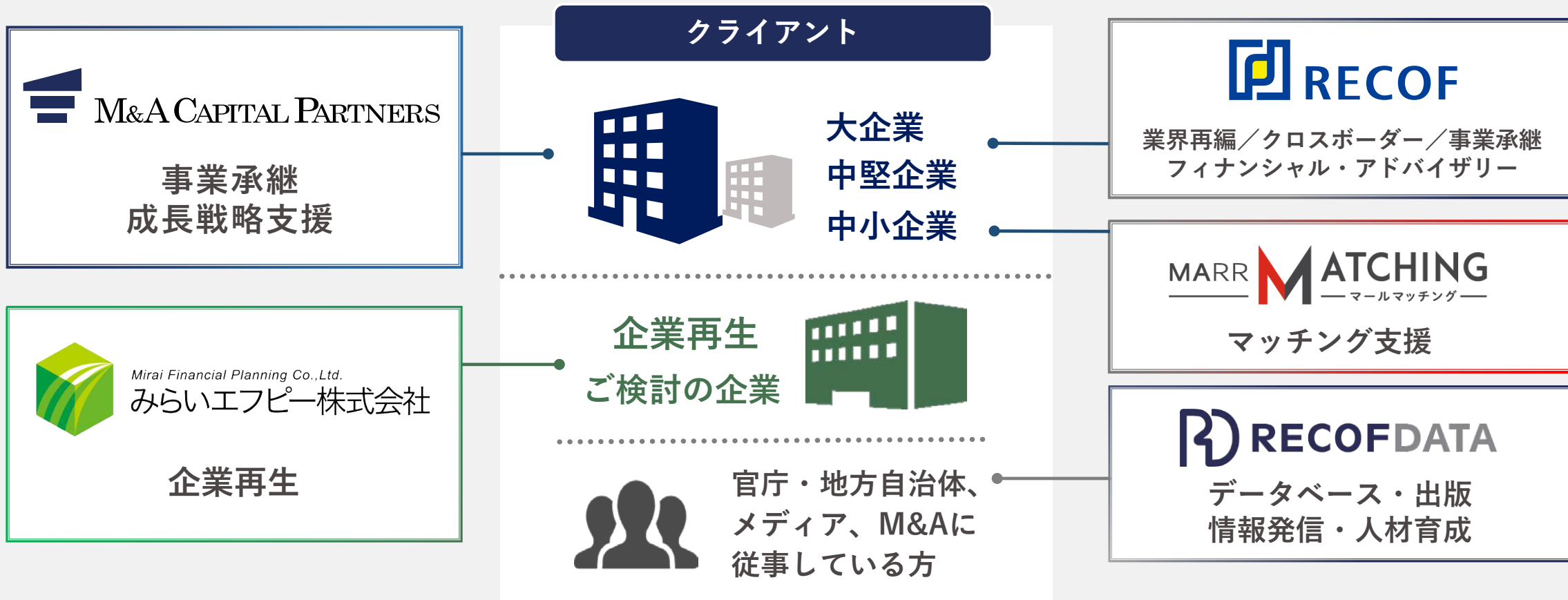
M&A仲介業界の領域を凌駕する圧倒的な存在感で”最高ブランド”を確立

M&Aキャピタルパートナーズは、  
**M&A仲介業界10冠\***達成!



※株式会社東京商エリサーチ調べ 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

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」

## 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

国内企業  
売上別分類図



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

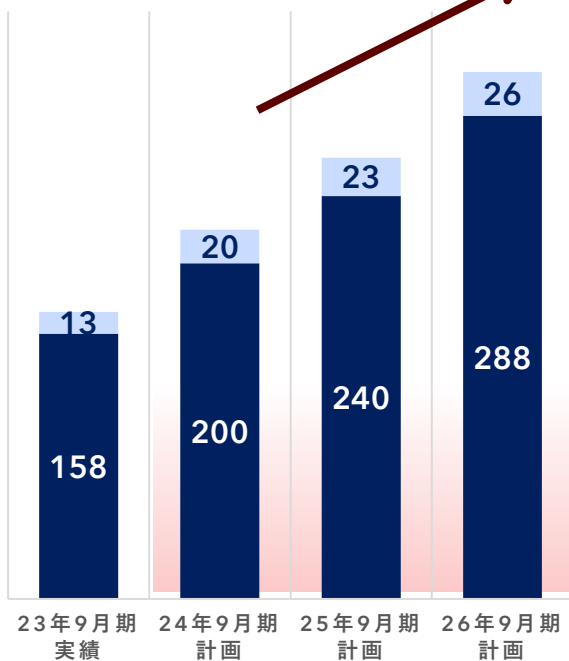
## さらなる成長のための成約件数・コンサルタント数 3カ年計画

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)



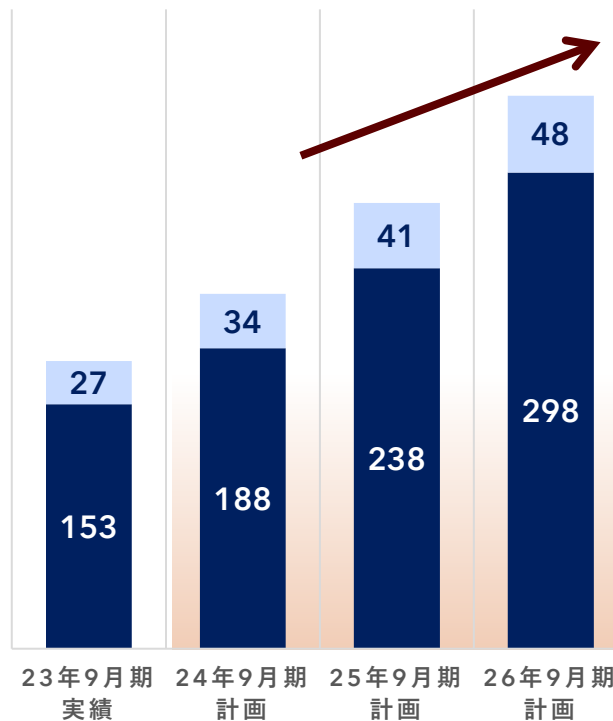
平均  
年 20%増

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)



平均  
年 25%増

平均  
年 15%増

全国新聞社と“事業承継・事業成長の選択肢”を広める取り組み  
各地域における情報発信強化と譲渡企業をご紹介いただくプロジェクトがスタート！

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。

業務提携 第1弾

山陰地域で発行部数最大 「山陰中央新報社」



M&A仲介業界で圧倒するMACPブランドがメディアから大きく評価され、  
すでに数十社にご賛同、提携完了次第発表予定

## M&Aニーズの高い業種に特化したプロフェッショナルチームを設立

クライアントからの要望で、MACPの高い実績・専門性を最大限活かせる体制を確立

IT 業界の  
M&Aを支援する  
プロフェッショナル  
チーム設立



M&A CAPITAL PARTNERS

建設 業界の  
M&Aを支援する  
プロフェッショナル  
チーム設立



M&A CAPITAL PARTNERS

食品 業界の  
M&Aを支援する  
プロフェッショナル  
チーム設立



M&A CAPITAL PARTNERS

ヘルスケア 業界の  
M&Aを支援する  
プロフェッショナル  
チーム設立



M&A CAPITAL PARTNERS

物流 業界の  
M&Aを支援する  
プロフェッショナル  
チーム設立



M&A CAPITAL PARTNERS

不動産 業界の  
M&Aを支援する  
プロフェッショナル  
チーム設立



M&A CAPITAL PARTNERS

創業以来、調剤薬局業界の再編を支え、さらなる他業界の再編も先頭に立ち支援



## 社長夫人たちの決心と転機をお伝えする“業界初”の新企画「晴ればれ」がスタート M&Aによって会社を譲渡した「社長夫人」たち取材し、さらなるM&Aの認知を広げる取り組み



## 事例 1



「正確、迅速、美しく。」

創業社長夫人として支え続けた会社の誕生からM&Aまでの軌跡。

## 事例 2



「3代続く家業への挑戦。」

家族と歩んだM&Aまでの道のり。

## 社長の奥様向けの調査アンケートも実施！

会社を譲渡をした社長の夫を持つ  
“奥様”から見たM&Aとは!?

M&Aって  
実際どう?

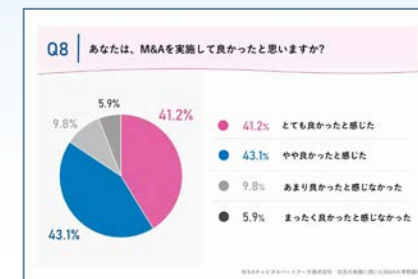
Point 1 社長の奥様約4人に1人が、  
最初は「M&Aに反対」していた!?

Point 2 最初は反対だったとしても  
奥様目線で見ると、**82%**が、  
「M&Aを実施して良かった」と回答

ぜひ、今後の経営のご参考に。

M&A CAPITAL PARTNERS

経営者の奥様たちの中で、M&Aの認知度は約6割で、家族の未来を守るための選択肢としてM&Aの重要性が認識されているようです。



新コンテンツ「晴ればれ」は、こちらから ▶



社長の奥様調査アンケートの結果は、こちらから ▶



## 人気のライオン社長の新TVCM、4バージョンが放映開始



社長は、ひとりで悩んでいた。

理事長は、ひとりで悩んでいた。

社長は、ひとりで悩んでいた。

多くの社長が悩んでいた。

テレビCM

2023.10.2(月)から一挙放映開始!

ライオン社長の新CMがスタート

M&A CAPITAL PARTNERS

2023年10月より、  
新たなライオン社長をご覧ください！

### 【CM放映番組】

- テレビ朝日系列「報道ステーション」  
(毎週月～金曜日 夜9時54分～)
- テレビ東京系列「ワールドビジネスサテライト」  
(毎週月～金曜日 夜10時～)
- テレビ東京系列「モーニングサテライト」  
(毎週月～金曜日 朝5時45分～)
- テレビ東京系列「カンブリア宮殿」  
(毎週木曜日 夜11時6分～)
- テレビ東京系列「ガイアの夜明け」  
(毎週金曜日 夜10時～)



新TVCMをはじめとする14本のライオン社長のTVCMこちらから ▶

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

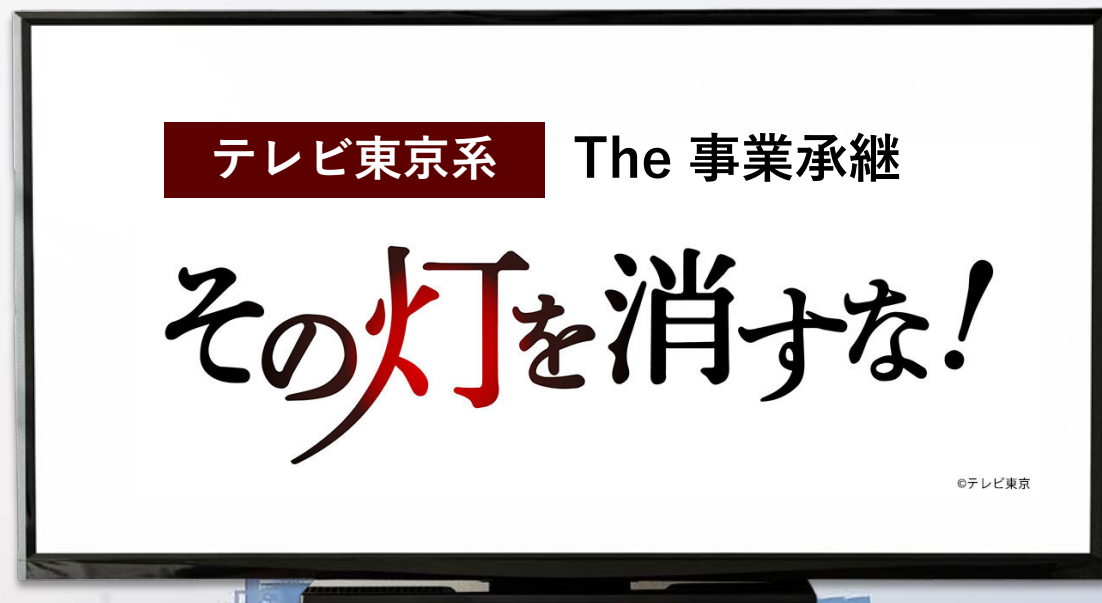
M&Aキャピタルパートナーズが手掛けたM&A成約事例を通じたTV番組を全国で放映

2023年  
9月3日

「その灯を消すな」  
第4回目を放映！

引き続き高視聴率を獲得  
中国・四国のTV局でも放映し、  
大きな反響に。

次回第5回放映は、11月5日！

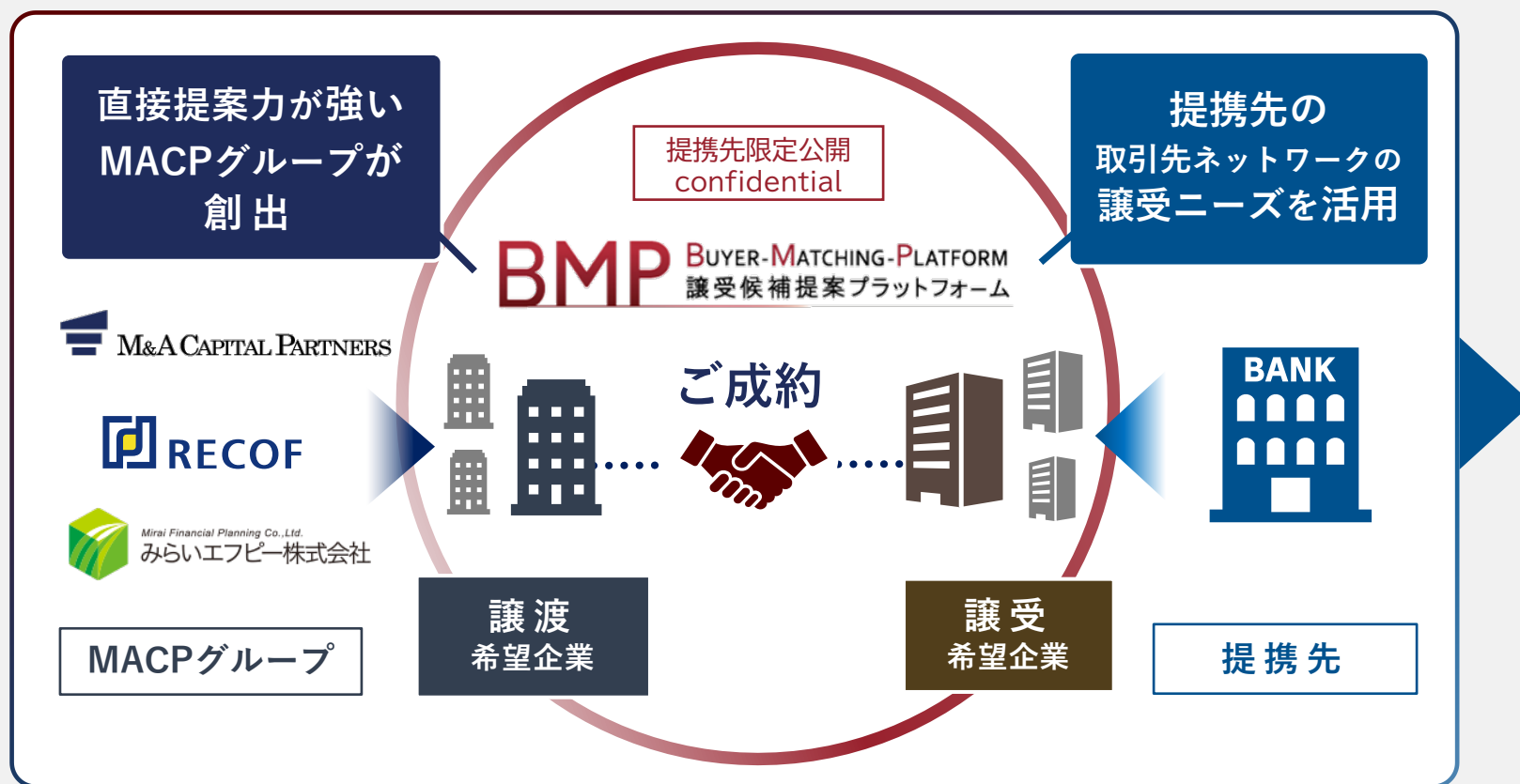


テレ東BIZ（テレビ東京ビジネスオンデマンド）にて配信中 ▶

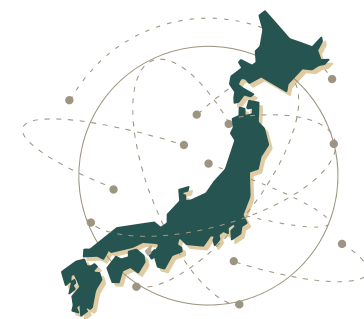


メディアにも掲載され金融機関に浸透、譲受企業をご紹介いただく提携先が順調に増加

2023年9月期第4四半期新たに4社と提携開始、提携先金融機関は32社に増加



地方創生を実現



地方創生

MACPグループが創出する、譲渡検討企業を  
提携先がリレーションのある企業とマッチング  
全国の提携先を通じた「地方創生」を実現

提携先金融機関 **32社** (2023年9月30日時点)

## 創業35周年、国内M&A創始企業レコフ創業日12月10日は「M&Aの日」

MACPグループとして”初”「日本記念日協会」により正式認定



レコフの歴史は  
こちらから▼



この墨文字は創業時に作ったレコフのシンボルマークで、以下3つの思いが込められています。

1. M&Aは、新しい価値の創造という頂きにむけ、一步一步積み重ねることではかたどり着けない、強靱な精神力を要する仕事であること
2. その頂きが、顧客企業にとって最良の頂きであること
3. 多くの日本企業が大切にしている自社の歴史や企業文化を十分に尊重すること

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  
2018年から始めた人気の「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 -



14パターンの「ライオン社長」のテレビCM

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」

テレビ朝日系列「フィギュアスケートグランプリファイナル2022」

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」

## 2023年10月からの「新CM」4バージョン

Vol.14 10冠達成 篇

New



Vol.13 お鮨屋さん 篇

New



Vol.12 料亭 篇

New



Vol.11 病院の理事長 篇

New



## 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

全国各地でリアルセミナーを開催

2023年8月より中国・四国エリアでリアルセミナーを開催

開催が終了した各会場は満員となる反響に！ご参加者のアンケート結果の満足度は97%

開催が終了した  
中国・四国  
経営者フォーラム  
2023

広島県、岡山県  
島根県、鳥取県  
愛媛県、高知県



業種別オンラインセミナーを開催  
話題や注目の業界にMACPのトッププレイヤーが解説！



日経クロステック  
NEXT 東京2023

建設業が抱える  
経営課題解決セミナー

一般社団法人軽貨物  
ロジスティクス  
協会様主催セミナー

迫る2024年問題！  
友好的M&Aを活用した  
事業承継・事業拡大



現在、受付中の  
九州エリア  
セミナー

福岡県、鹿児島県  
熊本県

M&A・事業承継 体験談

主催 M&A CAPITAL PARTNERS

M&Aは、次世代へ事業をつなぐ  
“ひとつの選択肢”  
～創業者の父と娘社長の決断～

開催日時・会場  
2023 10/19 小倉 | 10/20 博多 | 11/8 鹿児島 | 11/9 熊本 | オンライン配信 11/16

M&A・事業承継  
体験談

お申込みは  
こちら



食品スーパー業界向け オンラインセミナー  
食品スーパーの生き残り戦略

オンライン配信 2023年7月26日 15:00~16:00  
録画配信 7月28日 15:00~16:00

主催 激流 国際農業出版  
M&Aキャピタルパートナーズ株式会社  
執行役員 企画部長 杉本(公認会計士)  
約川 勇 悠



国内トップクラスの人財採用のため、毎月「採用イベント」を開催  
さらなる成長を見据え、優秀人財を獲得するための取り組み

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！

イベント.1

MACPで活躍する  
各業界出身者が語る  
「M&A業界への転職」

RECRUIT SEMINAR vol.5 | 銀行出身編

M&Aキャピタルパートナーズ株式会社  
企業情報部 課長 円谷 修平

各業界出身者が語る  
「M&A業界への転職」

2023.9/11 [MON] 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。

RECRUIT SEMINAR vol.6 | 証券出身編

M&Aキャピタルパートナーズ株式会社  
企業情報部 課長 藤田 晃市

各業界出身者が語る  
「M&A業界への転職」

2023.9/25 [MON] 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。

RECRUIT SEMINAR vol.7 | 監査法人出身編

M&Aキャピタルパートナーズ株式会社  
企業情報部 課長 大川 裕太郎

各業界出身者が語る  
「M&A業界への転職」

2023.9/30 [SAT] 11:00-12:00

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。

イベント.2

初の座談会や懇親会を  
含めた新たなイベントも開催

RECRUIT SEMINAR vol.8

MACPオンライン 座談会

アドバイザー&採用教育担当が登場  
皆さまからのご質問に生回答します！

オンライン開催日 2023.10/17 [TUE] 19:30-20:30

メガバンク出身 企業情報部 課長 武富 尚紀  
証券会社出身 企業情報部 主任 小澤 拓  
公認会計士 採用教育責任者 執行役員 鈴木 聡平

共に世界最高峰へ。

RECRUIT SEMINAR vol.9

元キーエンス 営業成績全国1位の二人が語る  
「MACPで働く理由」

2023.11/14 [TUE] 19:30-20:30

Q&A 皆さまからのご質問にお答えします。

M&Aキャピタルパートナーズ 株式会社  
企業情報部 課長 龍 高志  
企業情報部 朱山 雄大

初ハイブリット開催  
会場&懇親会  
もしくはオンライン

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	P16
<b>3</b>	<b>会社概要</b>	<b>P33</b>
4	M&Aキャピタルパートナーズの特徴と強み	P39
5	M&Aキャピタルパートナーズの社会的存在意義	P55
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	P69
7	事業環境	P74

## 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	29億円（2023年9月30日現在）
従業員数	連結 270名 単体 206名（2023年9月30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 （2023年9月30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



## 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  
AI開発

## 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	P16
3	会社概要	P33
4	M&Aキャピタルパートナーズの特徴と強み	P39
5	M&Aキャピタルパートナーズの社会的存在意義	P55
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	P69
7	事業環境	P74



M&A CAPITAL PARTNERS CORPORATE IDENTITY

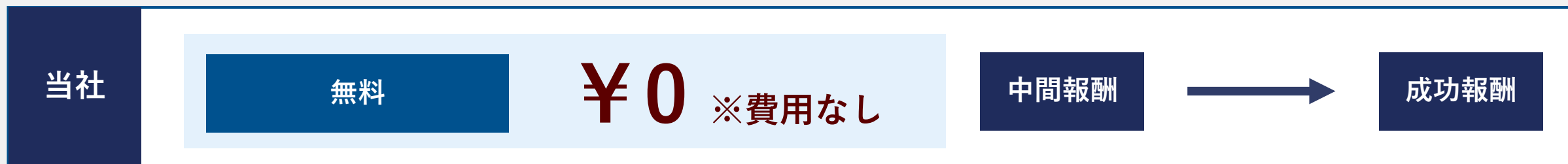
# クライアントへの最大貢献と 全従業員の幸せを求め世界最高峰の投資銀行を目指す

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

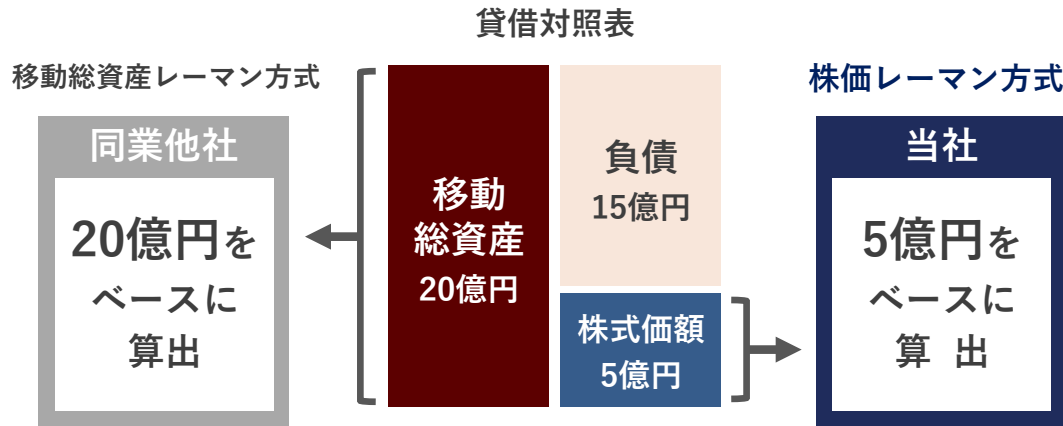
創業以来つづけ、M&A仲介業界で標準（デファクト）となった  
お客さまが安心して相談できる“着手金無料”の明瞭な料金体系



← 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）



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

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**

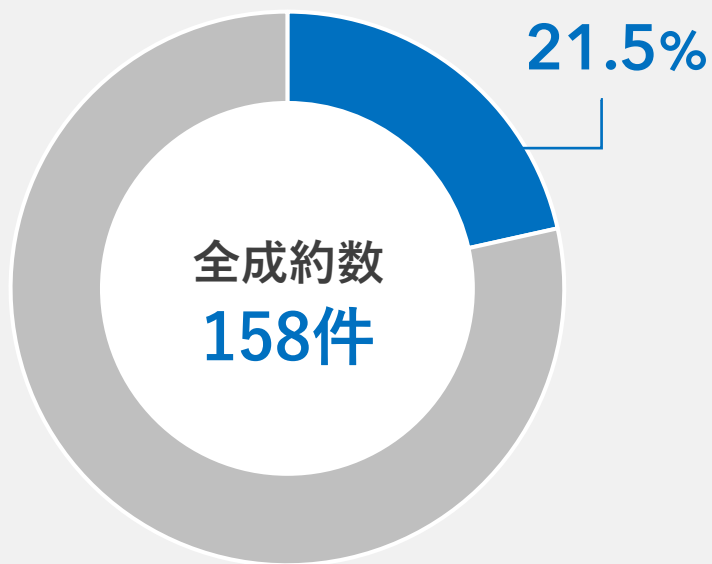
※2023年9月30日までの累計

※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

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



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

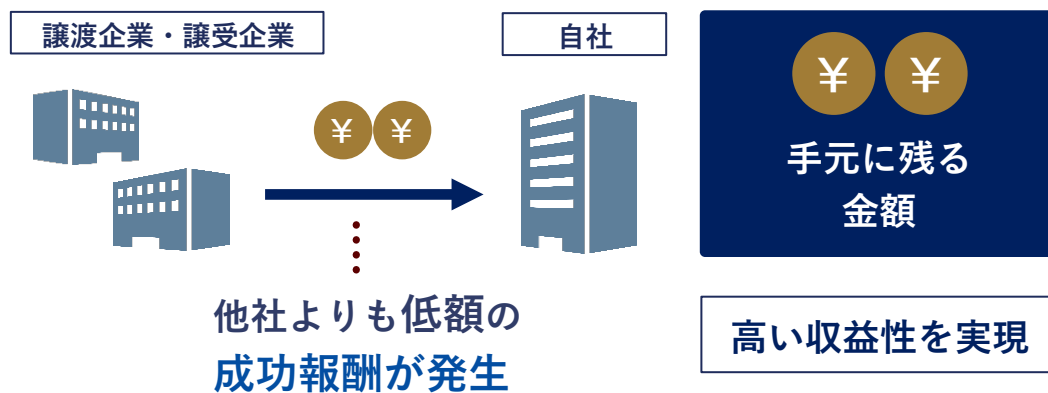
※2023年9月期単体

株式譲渡の平均金額 約30.7億円

## 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

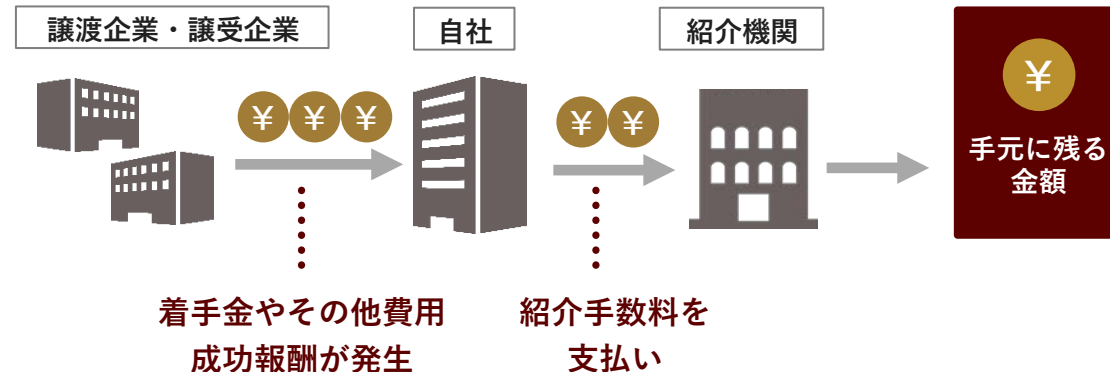
### 【MACP】“直接提案力”によるビジネスモデル

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

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、9年連続で上場企業の平均給与トップ※  
2022年平均年間給与は、3,161.3万円と過去最高額を記録

■2023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	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

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

## 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の  
売上高

1億5,860万円

(前年同期比+9.5%)

コンサルタント一人あたりの  
経常利益

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）

## M&A仲介業界で圧倒するコンサルタント士業資格保有率

コンサルタントのうち、士業資格保有率は**13.7%**

### コンサルタントの 士業資格保有率



種別	人数 (人)	比率 (%)
<b>士業合計</b>	<b>21人</b>	<b>13.7%</b>
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

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、2兆円超え

2023年9月期の経済活動維持効果3,489億円、雇用維持効果17,506人と業界で圧倒的数字

創業以来の経済活動維持効果

2兆40億円  
以上

(譲渡企業の売上高総計)

2023年9月期 経済活動維持効果

3,489億円  
(譲渡企業の売上高総計)

2023年9月期 雇用維持効果

17,506人  
(譲渡企業の従業員総数)

※社内調査に基づく推計 (2023年9月30日現在)

1	業績	P3
2	成長戦略	P16
3	会社概要	P33
4	M&Aキャピタルパートナーズの特徴と強み	P39
<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>P55</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	P69
7	事業環境	P74





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

## 「存続から成長」の新たなステージへ

中小企業政策の重点は「**守りから攻め**」「**維持から変革**」「**静から動**」へ  
これまで取り組んできた後継者不在問題解決に続く、売上100億円企業の創出に向け、M&Aで日本経済に成長を

日本経済のさらなる成長のため、国内企業の”事業承継”と”事業成長”を支える役割

### 1 事業承継

1社でも多くの  
中小企業を廃業から救う

中小企業の“2025年問題”、約127万人の後継者不在経営者、  
黒字倒産の可能性ある企業は約60万社

出所：中小企業庁 第三者承継支援総合パッケージ(2019年12月20日)

### 2 事業成長

売上100億円企業を  
創出する

売上高100億円規模に匹敵する中堅企業クラスの  
「100億円企業」の創出を目指すべき

出所：中小企業庁「中小企業の成長経営の実現に向けた研究会 中間報告書」(2023年6月22日)

日本経済に大きな影響を与える“M&A”を創出しつづけてきたMACPグループの役割もより重要

▶ “M&A”の促進が今後の日本経済にとって重要な役割を担う

## 事業承継

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」

中小企業の廃業が増えている。後継者難から会社をたたけ、経営者が退職する会社は、2015年以降、増加傾向にある。2015年以降、増加傾向にある。2015年以降、増加傾向にある。

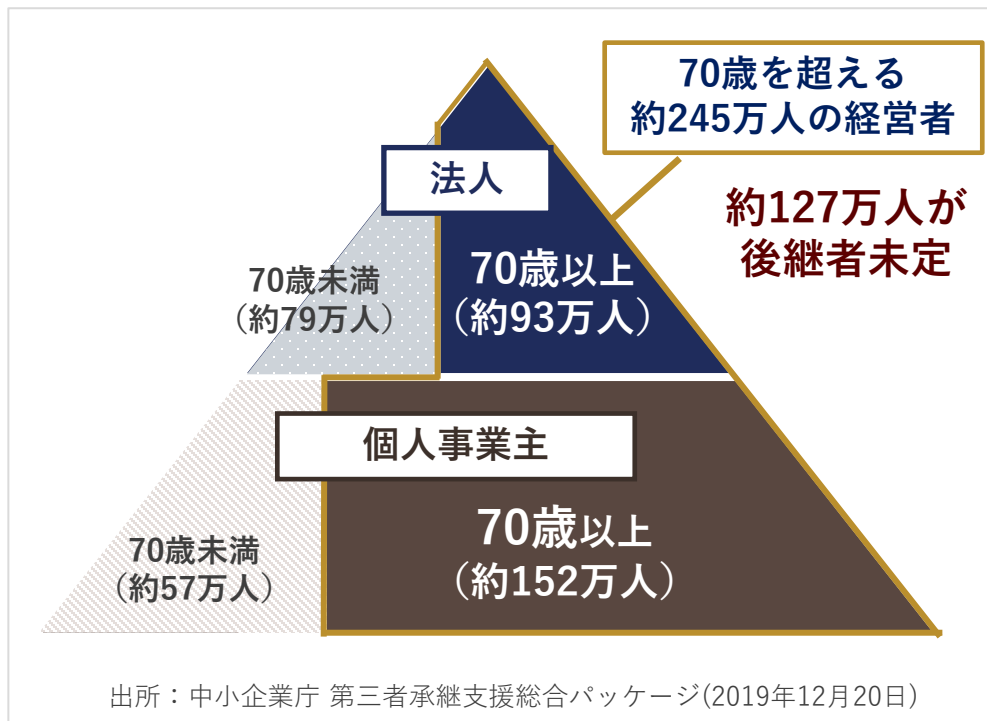
1995年 2005年 15年

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のある会社

年間で約6万の事業者にM&Aのサポートが必要

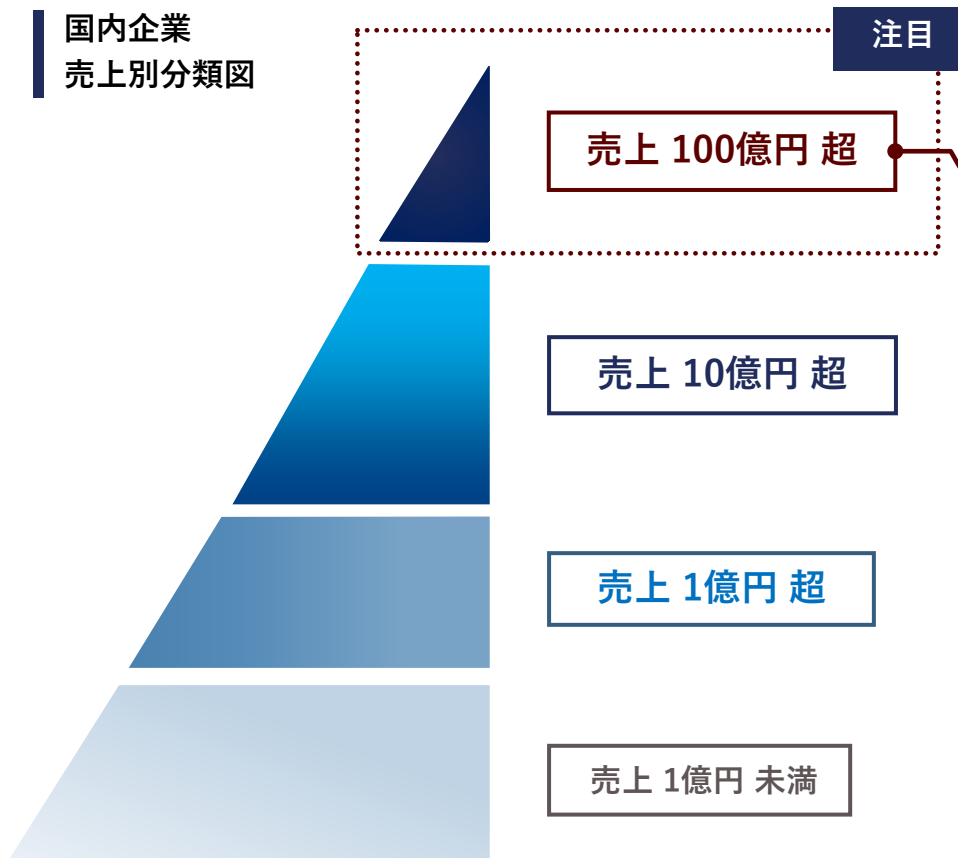
出所：中小企業庁（2019年12月20日）

「事業成長」の分野において、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

事業成長

売上100億円企業を創出し、M&Aで日本経済の成長に貢献すること

国内企業  
売上別分類図



注目

売上 100億円超

売上 10億円超

売上 1億円超

売上 1億円未満

経済産業省  
「中小企業の成長経営の実現に向けた研究会 中間報告書」抜粋

- 1 イノベーションは成長をもたらす有力な手段だが、取り組んでいる企業の75%が利益につながっていない
- 2 外需獲得、地域経済牽引や賃上げに特に大きな役割を果たす「100億企業※」に注目  
※売上高100億円以上など中堅企業クラスに成長する中小企業
- 3 過去の事例で中小企業が飛躍的成長したパターンを分類すると3つあり、M&Aの積極的活用も含まれる

中小企業の飛躍的成長に向けた政策の方向性  
- 「100億企業」への成長に向けて -  
(中小企業の成長経営の実現に向けた研究会 中間報告書)

2023年6月22日  
中小企業の成長経営の実現に向けた研究会

※上記の大企業から小規模企業は、当社独自の企業分類

「事業成長」の分野において、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

廃業を選択する中小企業は3年連続の減少も経済損失額は増加  
 変動が大きい外部環境で事業承継・事業成長を”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

M&Aは、従業員の雇用・取引先との関係維持だけでなく、成長も可能に個人保証も解除され、創業利益の最大化が図られる事業承継・事業成長に有効な手段

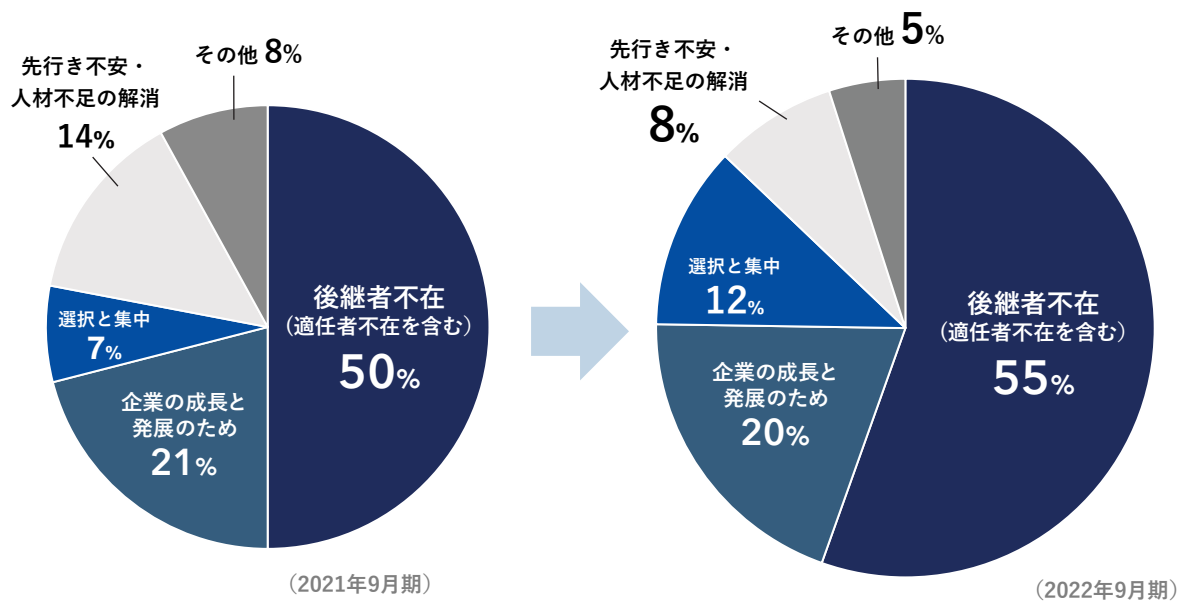
選択肢		メリット	留意点
1 後継者への承継	親族	オーナー家としての地位継続	後継者が不在 株式の異動に時間がかかる 個人保証含めたリスクも引き継ぐ 後継者の適正に関する検討を行う必要がある
	役職員	事業の分かる役員・社員に引継	株式の買収資金の不足 社長の個人保証を外せないリスク
2	株式公開	経営と資本の分離 人材の採用・資金調達力の向上	上場基準の厳格化 数年単位で時間を要する 資本承継にはつながらない（株式を現金化できない）
3	M & A (第三者への承継)	会社 : より強い事業基盤で成長 オーナー : 創業者利潤の確保・個人保証解除 社員 : 雇用の安定	検討に時間がかかる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

M&Aは、事業承継・事業成長の選択肢のひとつ

## 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」

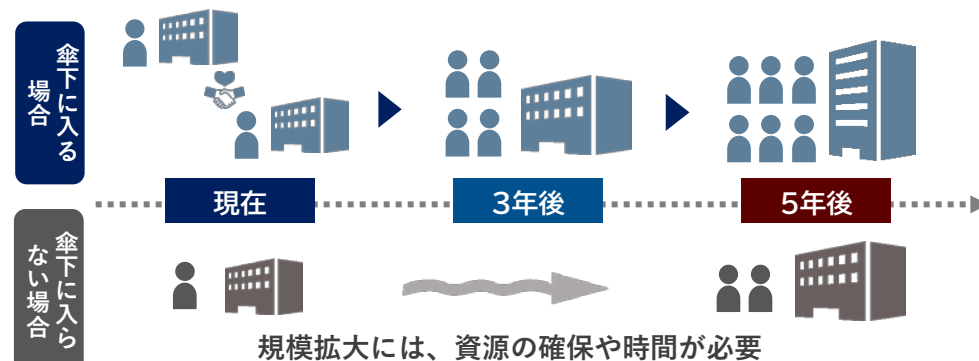
### 経営者様の譲渡理由

「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

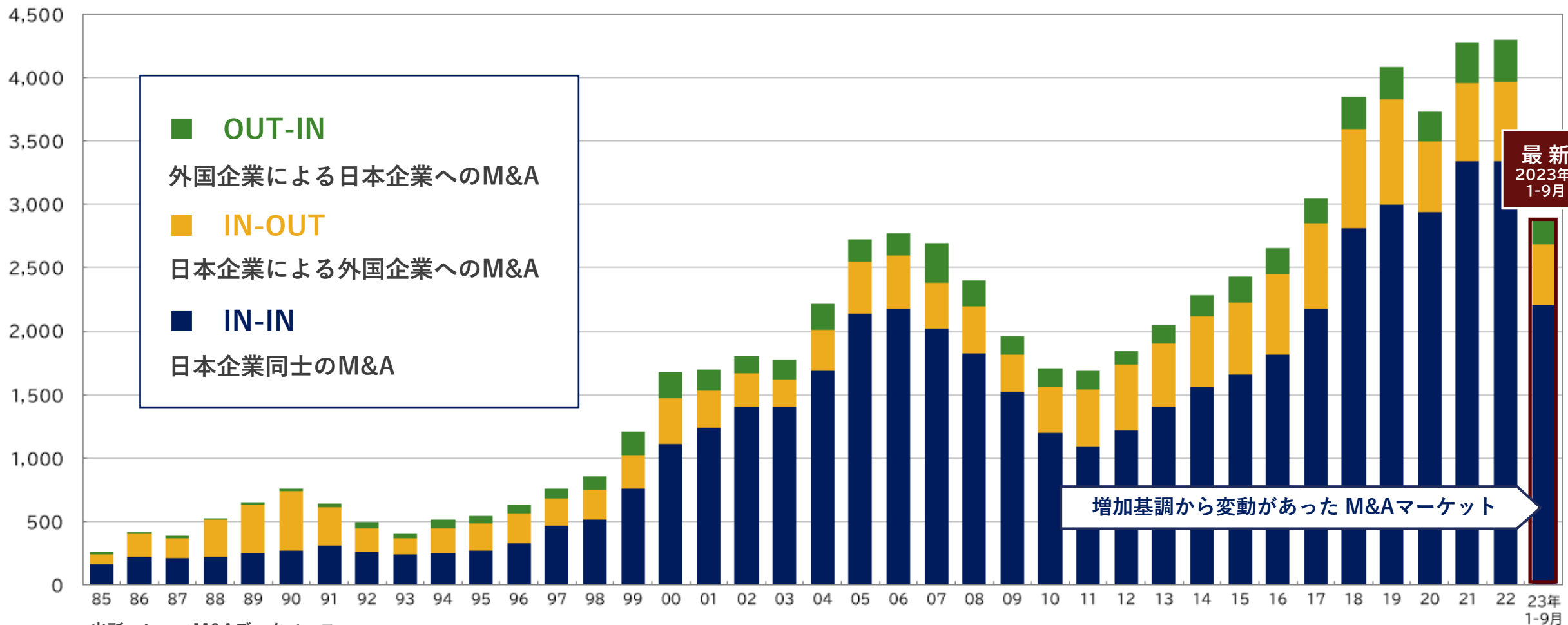
会社の基盤強化

シナジー効果創出



## 2023年1～9月のM&A件数は11.8%減少、金額は11.3%増加

マーケット別では、IN-IN・OUT-INで減少、IN-OUTは増加

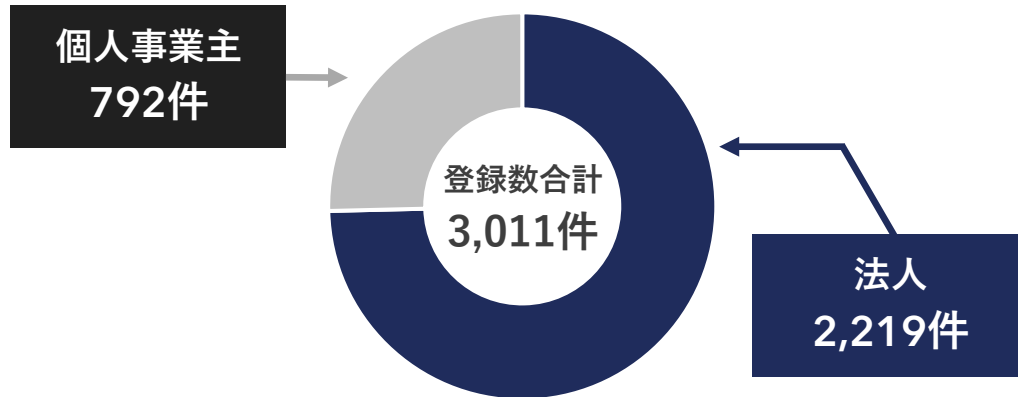


出所：レコフM&Aデータベース

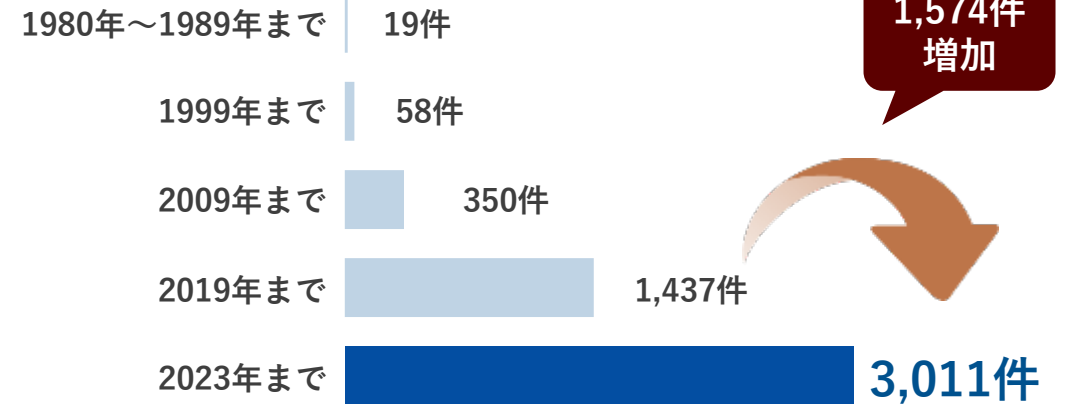
## 登録M&A支援機関は、3,011件 2020年代設立のM&A支援機関が約半数を占める

### 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

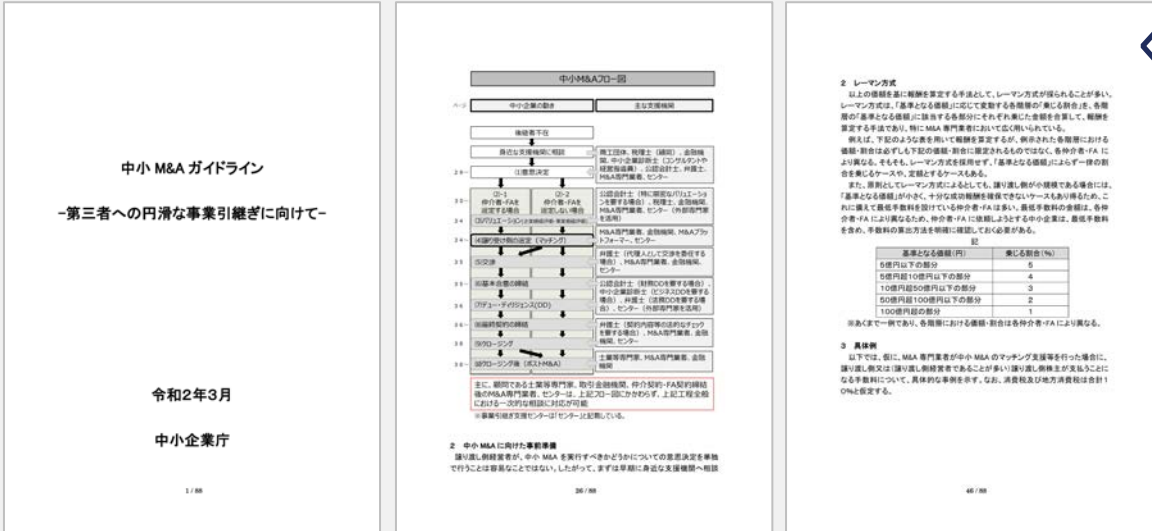


2020年代設立だけで1,574件

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5年度公募（9月分））」（2023年10月18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」



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

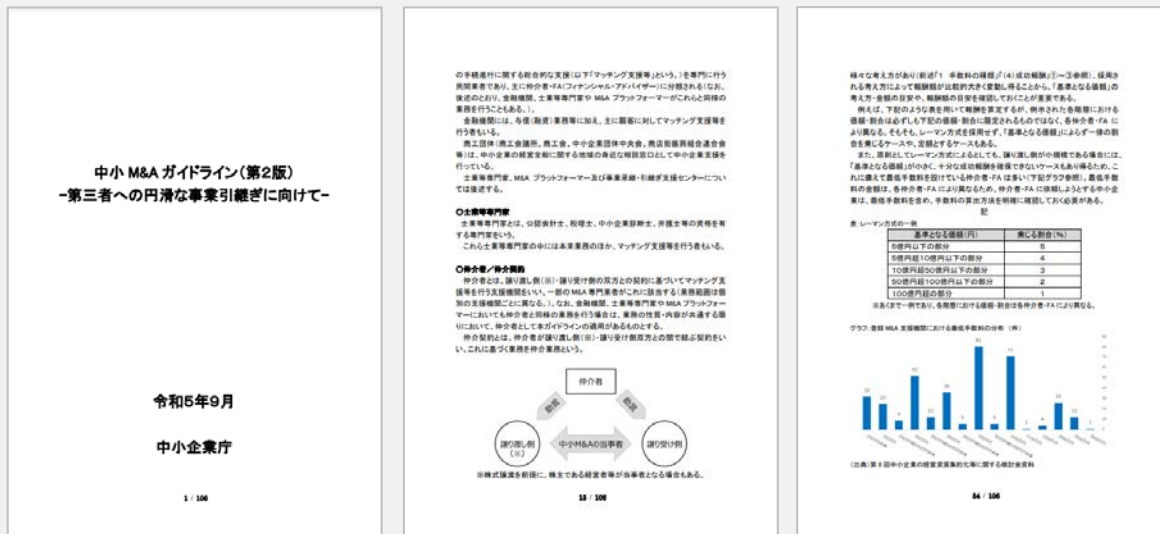
- 「中小企業・小規模事業者政策調査会」(2019年12月3日)
- 「M&A支援機関登録制度の創設」(2021年8月2日)

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重要性が増す

初版策定時から3年程度経過、新たに見受けられるようになった  
様々な課題に対応するため、2023年9月に中小M&Aガイドラインを改訂

2023年9月22日改訂「中小M&Aガイドライン」



中小M&Aガイドライン見直し検討小委員会委員の  
オブザーバーに、MACPグループも参画

改訂の主な4つのポイント

- (1) 仲介者・FAの手数料の整理
- (2) M&A専門業者の質の確保・向上に向けた取組
- (3) 仲介契約等の締結前の書面による重要事項の説明
- (4) 直接交渉の制限に関する条項における留意点

官民の取り組みが進展、さらなる中小M&Aの定着へ

2023年6月に中小企業庁の中間報告書で、飛躍的成長を遂げた企業を紹介  
3つのパターンの中で、M&Aの活用が重要な鍵になることを提言

10年前と20年前時点では売上高1～10億円で、2022年時点で100億円以上に成長した企業178社を分析

【飛躍的成長 パターンA】  
成長市場型（91社）

### 拡大する市場を見極めて成長

市場規模が近年伸びていることが確認できる業種・業態で事業を行う企業で、成長する市場の中で活動の工夫や、成長する市場を見極めて進出したことがポイントと分析。

【飛躍的成長 パターンB】  
独自価値創出型（69社）

### 独自性の追究やニッチ分野の発見

市場規模が近年伸びていることが確認できない業種・業態で事業を行う企業で、成長市場ではない分野でも、需要が伸びるセグメントに着目し、他社と異なる価値創出を構想・実行できたと考えられる。

【飛躍的成長 パターンC】  
成長志向M&A型（18社）

### M&Aを積極的に活用

M&Aなどの組織再編を活用したことが成長に寄与したと考えられる企業で、M&Aなどによってシナジーを得て、競合他社よりも競争優位を獲得したことがポイントと分析。

※中小企業庁「成長志向の中小企業の創出を目指す政策の検討成果と今後の方向性」（2023年6月22日）

事業承継・事業成長の分野で、中小企業の経営者が安心してM&Aを活用できる環境を

1	業績	P3
2	成長戦略	P16
3	会社概要	P33
4	M&Aキャピタルパートナーズの特徴と強み	P39
5	M&Aキャピタルパートナーズの社会的存在意義	P55
<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>P69</b>
7	事業環境	P74



## 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

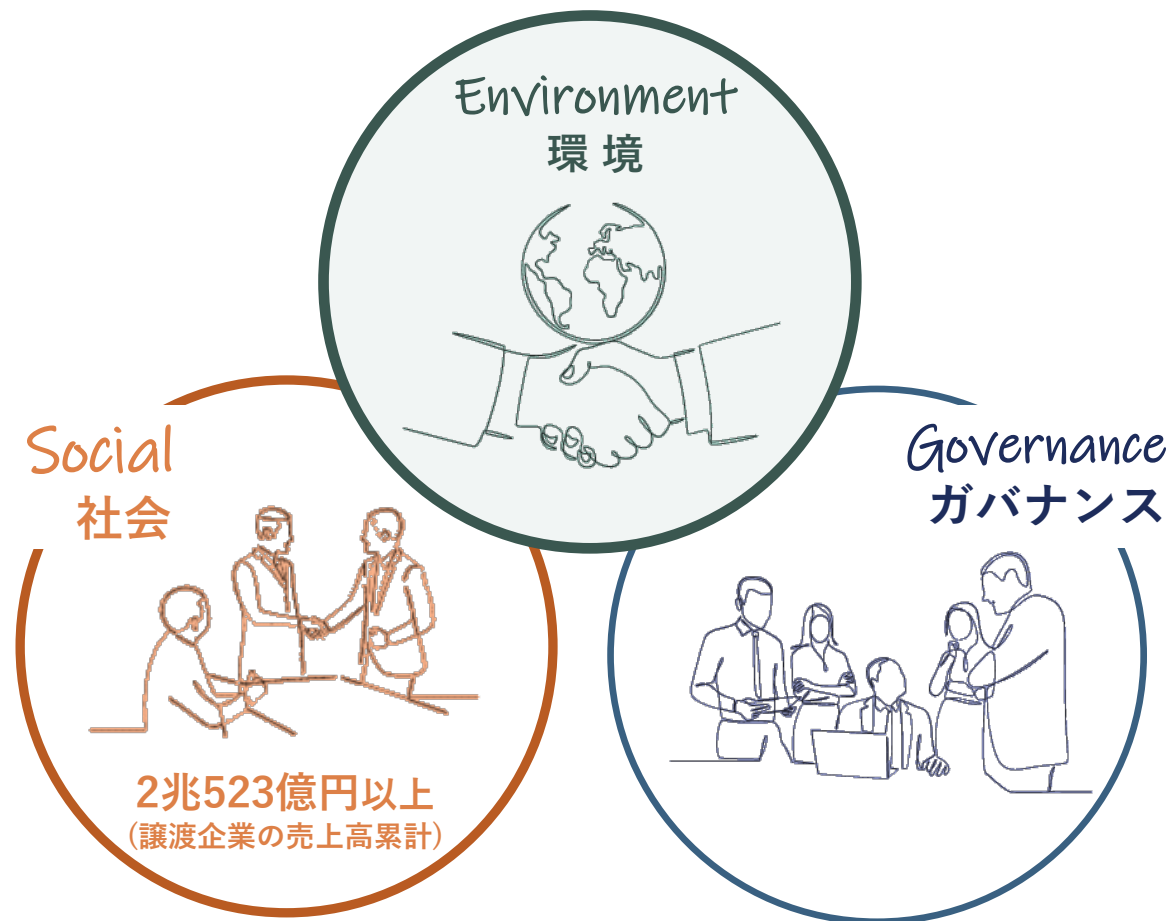
官公庁への協力を通じて社会的  
責任を果たし、事業承継を  
通じた持続可能性に貢献する



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

**今後も持続可能な社会の実現に貢献してまいります**

# 文部科学省が推進するキャリア教育の副教材に協賛

## M&Aの社会的意義とM&Aアドバイザーの仕事内容を小学生にわかりやすく解説

小学生のためのお仕事ノート

MACPの本社がある  
東京都中央区内の

小学校 20校

児童 約4,000人に配布



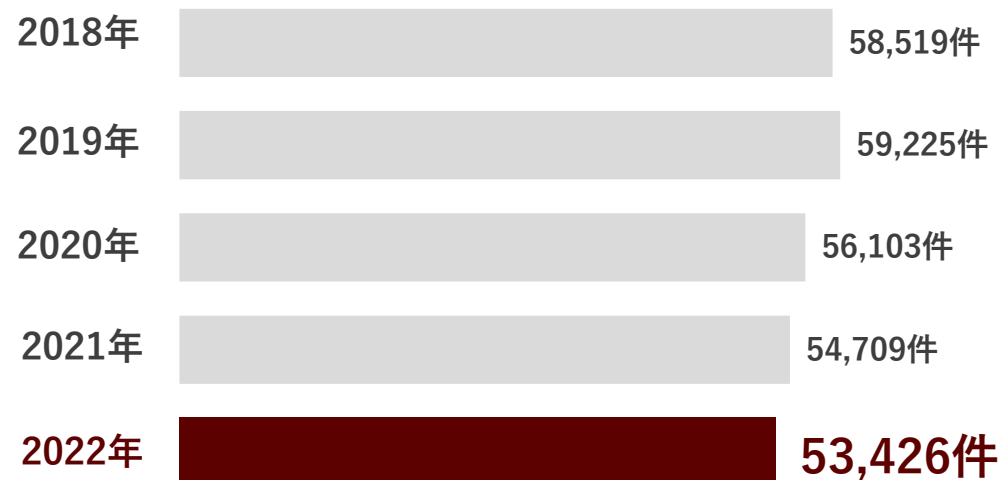
M&AとM&Aアドバイザーの仕事を地元で普及させる活動を実施

1	業績	P3
2	成長戦略	P16
3	会社概要	P33
4	M&Aキャピタルパートナーズの特徴と強み	P39
5	M&Aキャピタルパートナーズの社会的存在意義	P55
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	P69
7	事業環境	P74

## 高止まりが続く廃業と増加に転じている倒産件数 変動が大きい経済環境が要因

### 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）

### 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(%)
2018	8,064	▲3.7
2019	8,354	3.6
2020	7,809	▲6.5
2021	6,015	▲23.0
2022	6,376	6.0

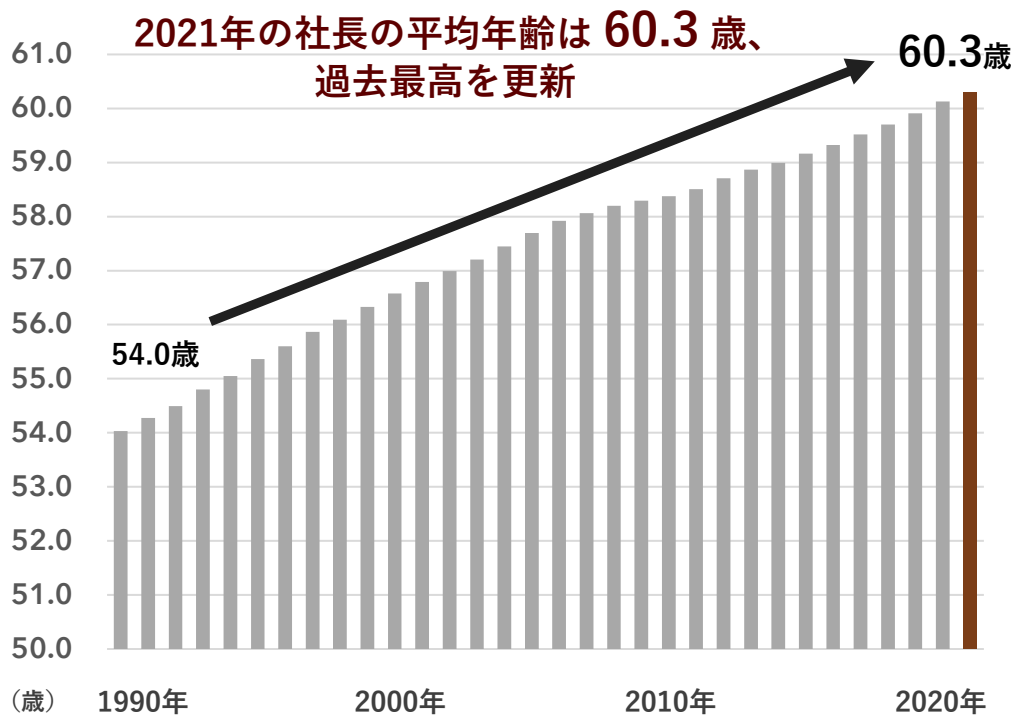
2022年は前年を361件を上回る

**6,376件**が倒産

出所：「全国企業倒産集計2022年報」動向調査（帝国データバンク）

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

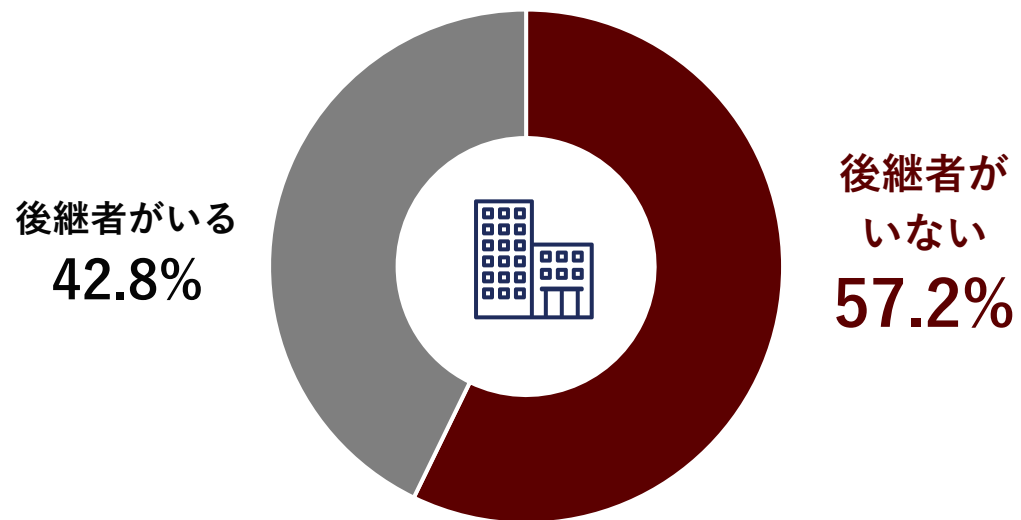
社長の平均年齢の推移



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

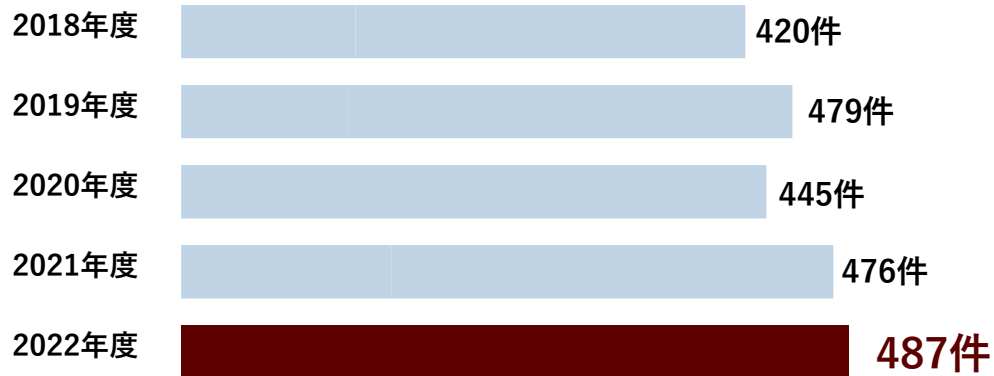


出所：全国企業「後継者不在率」動向調査（2022年11月16日）（帝国データバンク）

## 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。

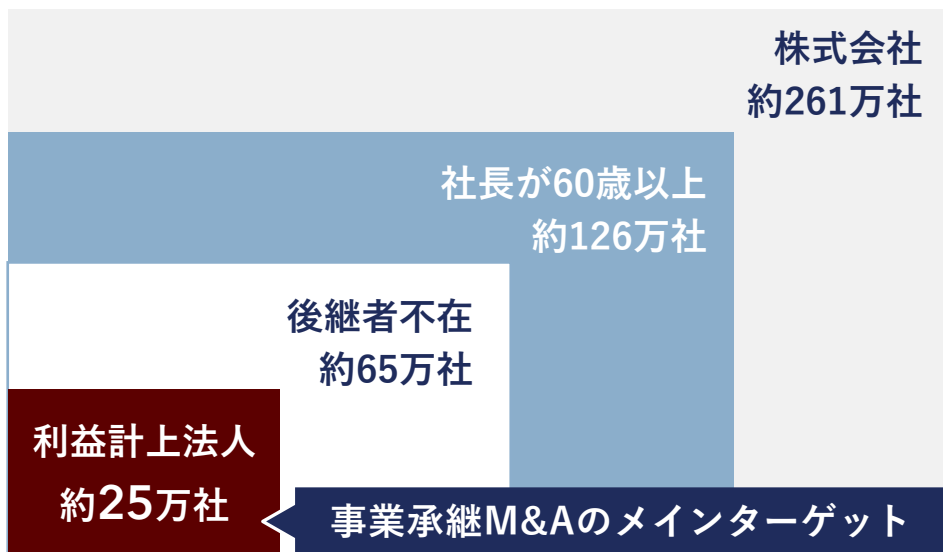
「事業承継」分野、中小企業・小規模事業者にとっても深刻な問題として認識されており、127万社といわれる後継者不在企業の廃業急増により、2025年までに累計で約22兆円のGDP、約650万人の雇用が失われる可能性が懸念されています。

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

## 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**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

## 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。

---