



個人投資家向け会社説明会資料

1	会社概要と強み	P1
2	業績	P18
3	業界環境と成長戦略	P32
4	トピックス	P41
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12月31日現在）
従業員数	連結 322名 単体 250名（2024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 （2024年12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

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

2021年10月

業界団体
創設

■ みらいエフピー株式会社と経営統合

■ 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：2024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

※LSEG（ロンドン証券取引所グループ）発表「日本M&Aレビュー2024年フィナンシャル・アドバイザー」、「国内案件数ベース」

※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 **10.9 億円**

創業2005年以來の
経済活動維持効果
(譲渡企業の売上高総計) **2兆3,161 億円以上**

2024年9月期
経済維持効果
(譲渡企業の売上高総計) **3,121 億円**

2024年9月期
雇用維持効果
(譲渡企業の従業員総数) **15,703 人**

※社内調査に基づく推計 (2024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 1,364 万円

コンサルタント
1人あたり経常利益

4,278 万円

※2024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 **13.9%**

※2024年9月末時点単体
※米国公認会計士含む

M&A仲介専業で唯一ランクイン、国内M&A市場における圧倒的なポジションを確保
経営理念にある目標「世界最高峰の投資銀行」に向け、世界で認められるM&Aアドバイザーへ

LSEG発表 2024年

M&A市場 リーグテーブル3冠

M&Aキャピタルパートナーズ 1位獲得

- 1位「国内案件 アドバイザー上位5位 案件数ベース」
- 1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」
- 1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」

2024年通期 国内案件アドバイザー上位5位

ランクバリューベース/不動産案件を除く		案件数ベース/不動産案件を除く	
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	43,039	M&Aキャピタルパートナーズ	165
大和証券グループ本社	29,875	みずほフィナンシャルグループ	119
三菱UFJモルガン・スタンレー	25,664	三井住友フィナンシャルグループ	99
三井住友フィナンシャルグループ	23,838	野村	86
みずほフィナンシャルグループ	18,758	KPMG	83

2023年通期 国内案件アドバイザー上位5位

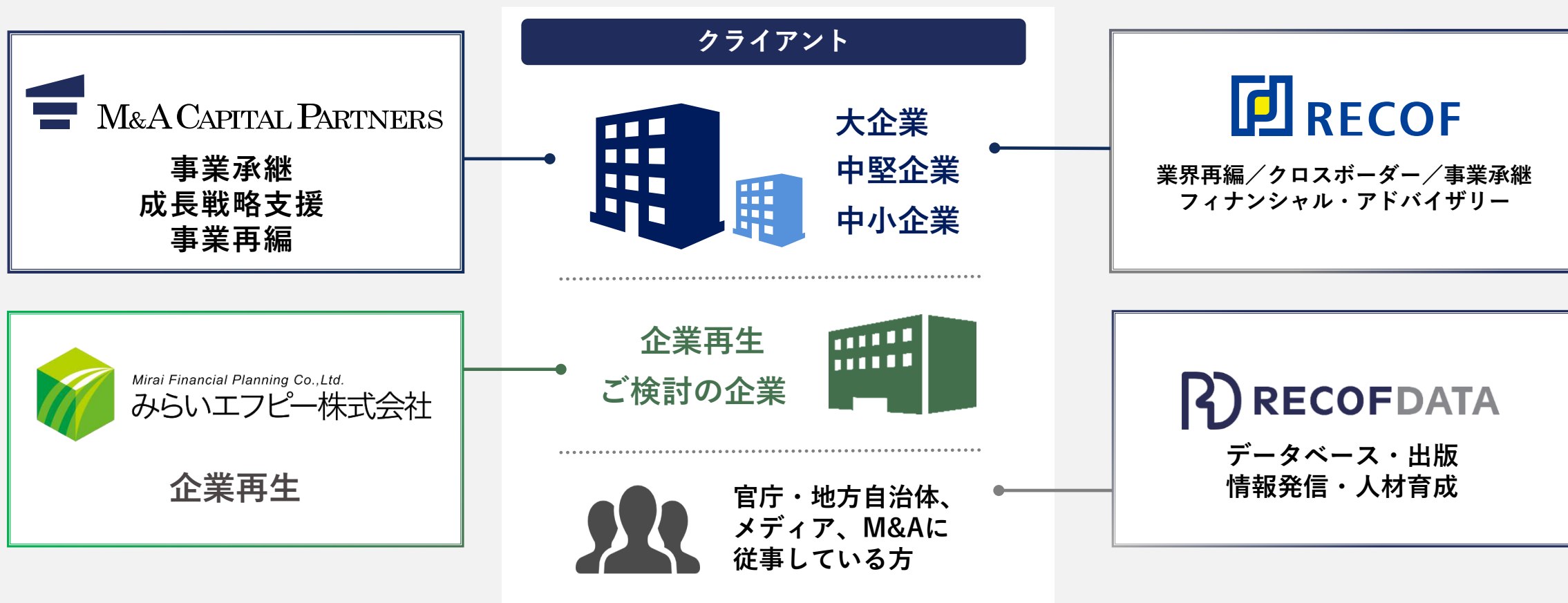
ランクバリューベース/不動産案件を除く		案件数ベース/不動産案件を除く	
フィナンシャル・アドバイザー	ランクバリュー (億円)	フィナンシャル・アドバイザー	案件数
野村	68,669	M&Aキャピタルパートナーズ	96
三井住友フィナンシャルグループ	48,369	三井住友フィナンシャルグループ	94
みずほフィナンシャルグループ	43,846	みずほフィナンシャルグループ	86
三菱UFJモルガン・スタンレー	38,449	デロイト	80
JPモルガン	33,937	野村	77

出典:LSEG(ロンドン証券取引所グループ)

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アドバイザリ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
ことは非常に重要視されています。

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・事業成長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



「IBカバレッジ部」は、事業再編を目的に大企業中心に譲渡企業・譲受企業いずれかの立場に立つフィナンシャルアドバイザリー（FA）業務も提供

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

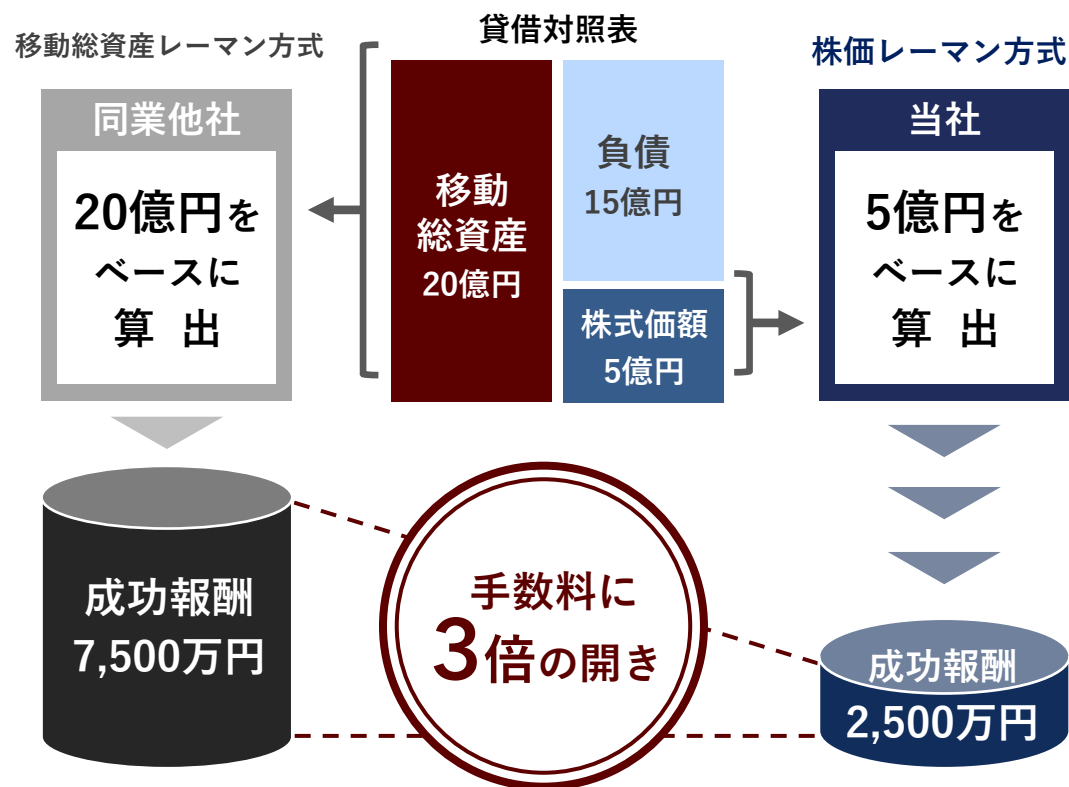
当社の社員はより幅広く、より高いレベルでの業務を通じ、人間的成長・経済的豊かさ・家族の幸福を達成していきます。
当社の業績と未来は優れた社員の活躍によってもたらされるものであることを当社は承知しています。

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、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
手数料が低額となる
“株価レーマン方式”を採用

「仲介手数料率」は
仲介業界で最も低い**2.7%※**を実現

※2024年9月30日までの累計

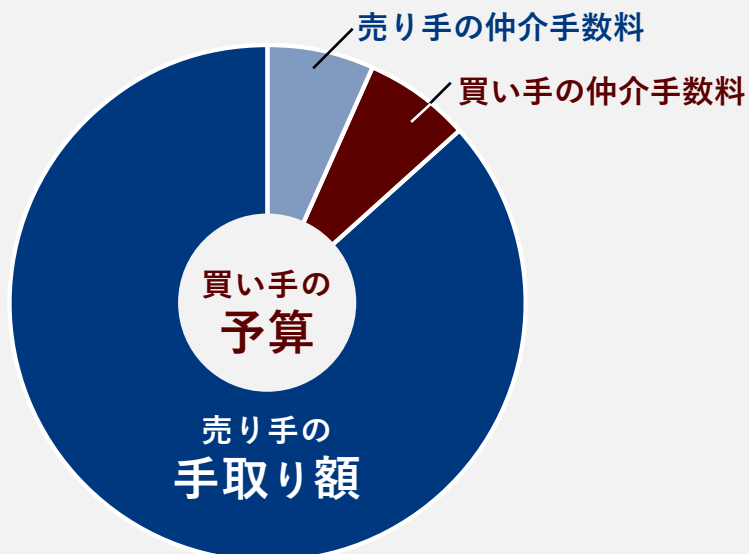
※仲介手数料率

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

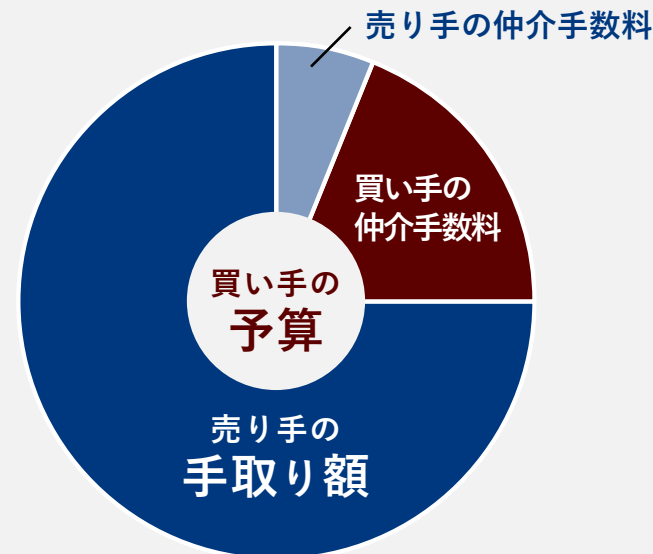
創業以来つづける“着手金無料、売り手・買い手同一の株価レーマン方式”

☑ 売り手・買い手の料金体系が異なる場合、“売り手の手取り額が減額”

MACP 売り手・買い手の料金体系が同一



他社 売り手・買い手の料金体系が異なる場合



※出所：中小企業庁「中小M&Aガイドライン（第3版） V 仲介者・FA の手数料についての考え方の整理」より当社作成

負債勘定15億円※・株式価額5億円でM&Aが成立した場合の比較

※負債勘定：借入金などの有利子負債に加え、買掛金や未払金等を含む負債総額

社名	売り手 手数料	買い手 手数料	左記に加算 される手数料 (着手金・中間金)	手数料 総額	MACPとの 手数料差額
M&Aキャピタルパートナーズ 株式会社	2,500万円	2,500万円	なし	5,000万円	-
A 社	7,500万円	8,500万円	売・買あり	1億6,000万円超	1億1,000万円超
B 社	2,500万円	7,500万円	売・買あり	1億円超	5,000万円超
C 社	2,500万円	9,000万円	なし	1億1,500万円	6,500万円

※出所：中小企業庁「M&A支援機関データベース」より、東証プライム上場4社の仲介手数料体系を抽出して算出（2024年10月）

売り手の手取り額が
減少

ビジネスモデルの源泉

- ・ 業界随一の圧倒的ブランド認知
- ・ 優秀なコンサルタントの高い提案力
- ・ 相談しやすいフェアな手数料体系

紹介に頼らず、譲渡企業に
自らアプローチする
「直接提案型」ビジネスモデル

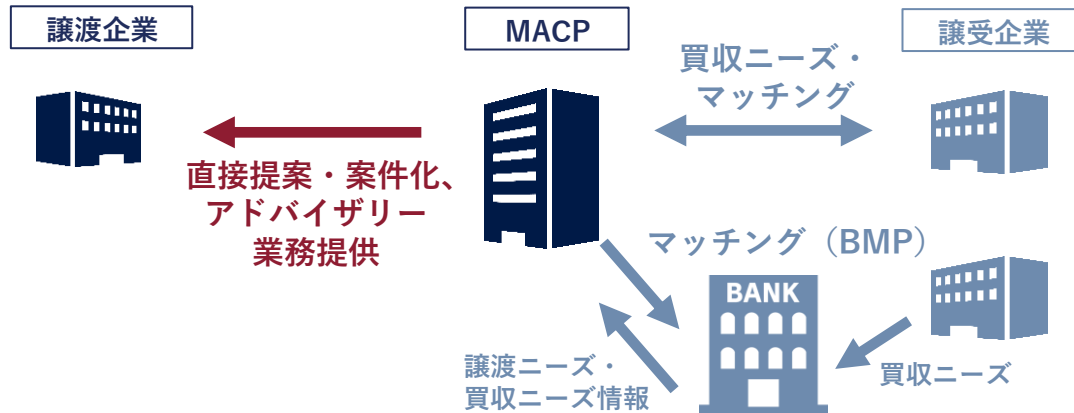
MACPの強み

- ・ 大型案件の実績（紹介案件は通常小規模）
- ・ 高い収益性（案件大型化、紹介料不要）

さらなるブランド力向上・優秀な人材獲得

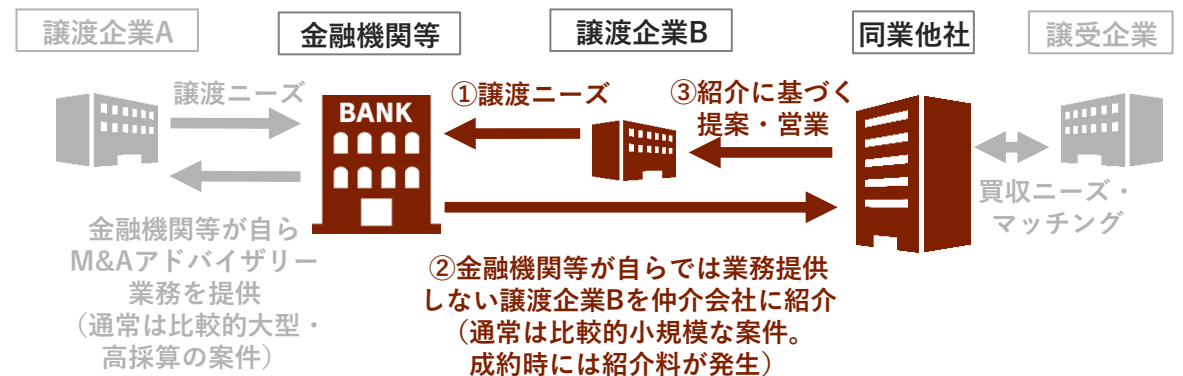
【MACP】“直接提案力”によるビジネスモデル

紹介に頼らず優良な譲渡企業への“直接提案力”で
大型案件・高採算案件を自主開拓



【同業他社】“紹介”によるビジネスモデルのイメージ図

金融機関等の提携先から、
“提携先自身では業務提供しない譲渡企業”の紹介を受ける

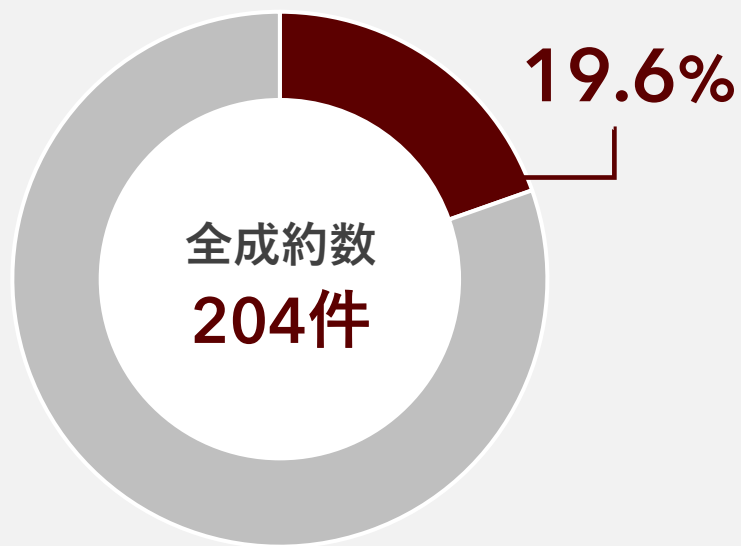


2024年9月期の紹介案件割合は4.4%※と業界大手で最小、高い収益性を実現

※2024年9月期単体

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
40件



約5件に1件が
成約1件あたりの手数料
1億円以上の大型案件

※2024年9月期単体

成約案件の平均譲渡価格 約10.9億円

上場以来、10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13.9% 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	2,478.0	32.4
2	A社	2,090.9	42.7
3	B社	2,067.0	35.2
4	C社	1,907.9	38.6
5	D社	1,899.9	42.3

※出所：東京商工リサーチ「2023年度平均給与調査」（2024年10月17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

1億 1,364 万円

コンサルタント一人あたりの経常利益

4,278 万円

※2024年9月期単体（コンサルタント数は期初の人数）

品質

種別	人数（人）	比率（％）
士業 合計	26人	13.9%
公認会計士（※）	22人	
弁護士	1人	
税理士	1人	
司法書士	2人	

※2024年9月末時点単体 ※米国公認会計士含む

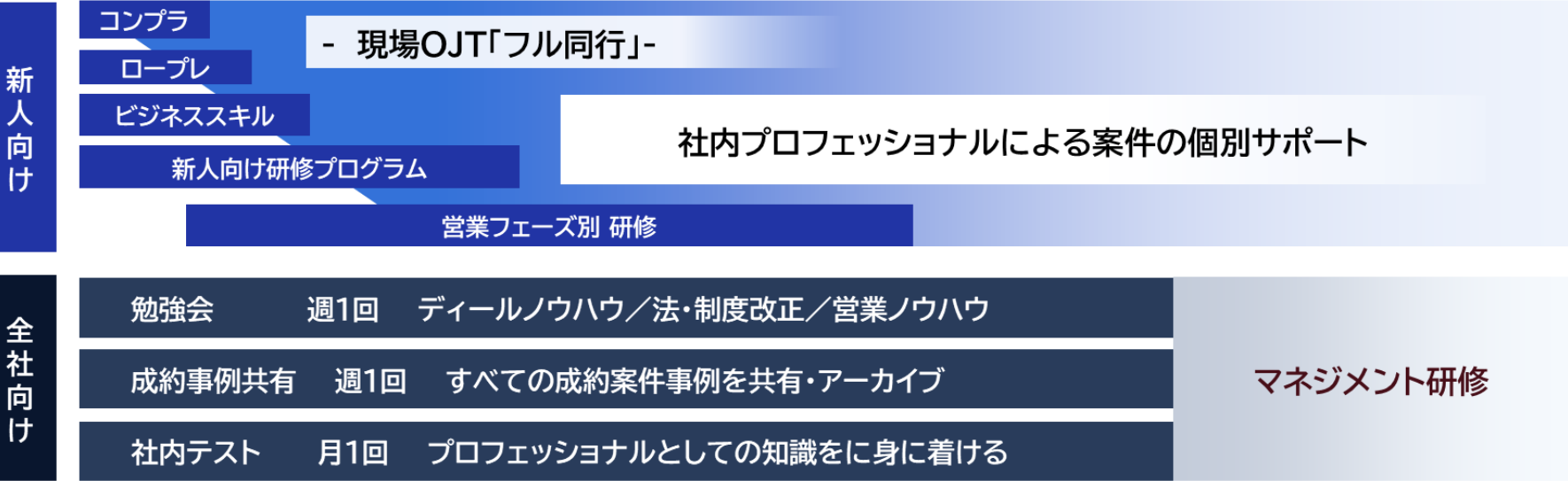
国内最高水準の報酬体系により国内最高峰の人財が集結
大手新聞社から高い賃上げをしながら高成長を続ける「超循環型企业」の1社として紹介

全社員が継続的な“品質の向上”に注力

訴訟が多い業界で、レコフとMACPの56年におよぶ歴史の中、訴訟はわずか2件のみ

MACP 入社後の人財育成プログラム

1Q → 2Q → 3Q → 4Q → 2年目 → 3年目以降 →



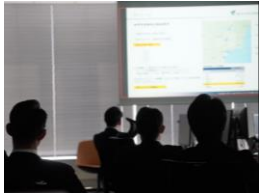
知識テスト（月1回開催）

最新知識のアップデート
税務・財務といった内容や
ディール事例などを元にした
独自の社内テストを実施



成約事例共有（毎週開催）

ノウハウ蓄積・共有
M&Aアドバイザーが自身の成約
案件の概要やクロージングに至
るまでのポイントなどを発表し
全社共有



ロールプレイング（月複数開催）

クライアントファーストの姿勢
所作や表情、説明資料の作り込
みから各自に設定されている
お客さまへの提案が最適かどう
かを7～8名の審査役がチェック



業界で唯一無二の手厚い育成プログラムで、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

MACP企業風土の象徴が、先輩社員や社内外の専門チームと連携しながら
検討初期から成約まで一貫サポートする「**同行文化**」

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	会社概要と強み	P1
2	業績	P18
3	業界環境と成長戦略	P32
4	トピックス	P41
5	社会的存在意義	P46

売上高・経常利益・成約件数・大型案件数のすべてにおいて、1Qの過去最高を大幅に更新
受託案件数（10頁）も過去最高、契約負債は高水準をキープし、コンサルタントの採用も好調に推移

売上高

7,316 百万円

（前年同期比 +131.8%）

経常利益

3,345 百万円

（前年同期比 +465.2%）

契約負債

1,050 百万円

（前期末比 △1.2%）

成約件数

53 件

（前年同期比 +29.3%）

うち
大型案件※

21 件

（前年同期比 +200.0%）

コンサルタント数

223 名

（前年同期比 +45名）

※大型案件：手数料1億円以上/件

過去の配当実績も踏まえ、配当性向の目標を20%から30%に修正
成長投資に備えつつ、利益成長による1株あたり配当金の継続的な増加を目指し、
配当を基本とした安定的・継続的な株主還元を実施していく方針

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 30%を目標とする

基準日	2023年 9月30日 実績	2024年9月30日 実績	2025年9月30日 予想
1株あたり配当金	40円00銭	40円00銭	51円84銭
配当性向	30.0 %	28.5 %	30.0%

単体は、売上高・経常利益・成約件数・大型案件数のすべてにおいて、1 Qの過去最高を大幅に更新
レコフは、人員の若返りと提案営業の活性化により案件を確保するも、成約に至らず減収

	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	7,037百万円	+ 153.3%	157百万円	△38.8%
経常利益	3,552百万円	+ 401.3%	△185百万円	—
成約件数	49件	+ 32.4%	4件	± 0.0%
大型案件	21件	+ 250.0%	0件	—
コンサルタント数	193名	+ 44名	30名	+ 1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。

単体の実績が、前期4Qからの好調を維持し、1Qの過去最高を大幅に更新
日程進捗を上回る通期進捗率で推移

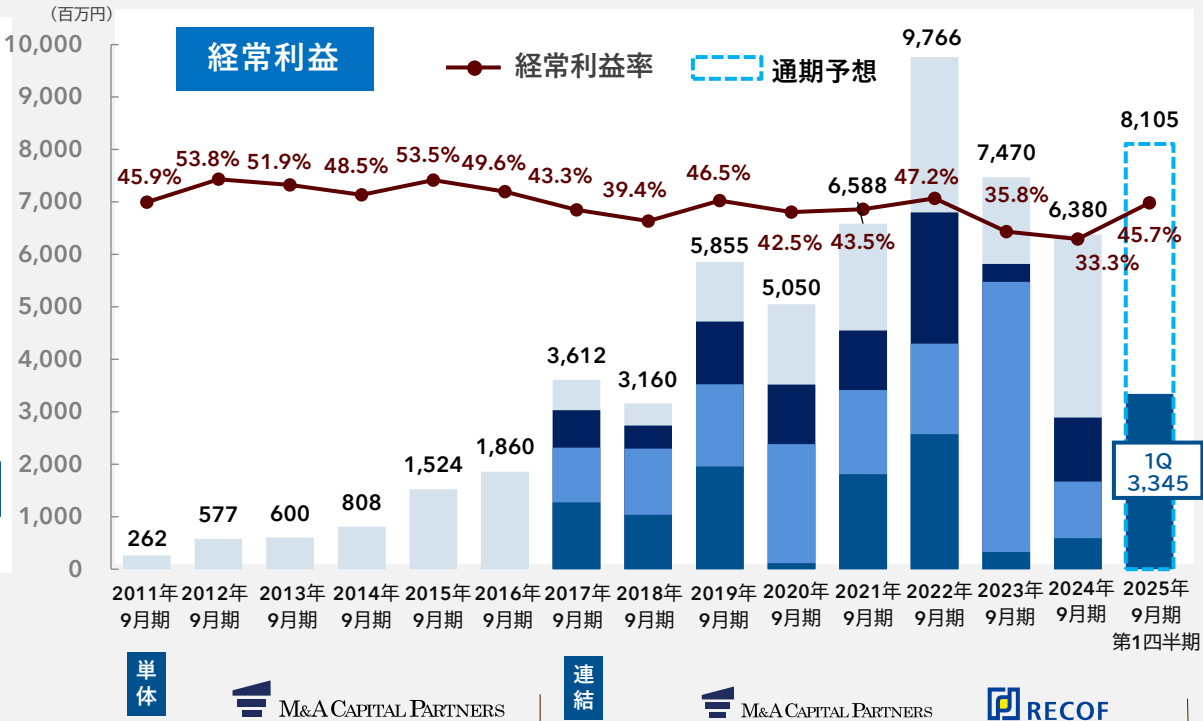
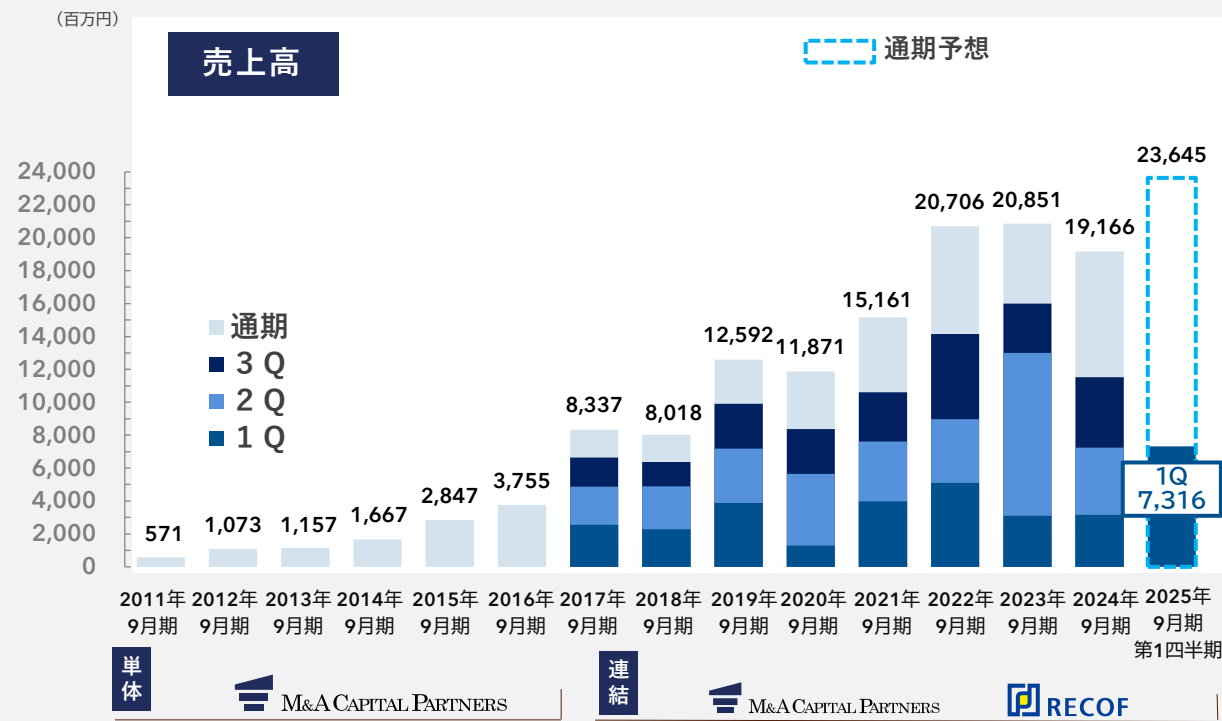
(単位：百万円)

- 売上高(連結)
- 経常利益(連結)

第1四半期
7,316
3,345

通期予想
23,645
8,105

通期進捗率
30.9%
41.3%



1 Qでの過去最高の成約件数・大型案件数により、売上高・経常利益でも1 Qの過去最高を大幅に更新

(単位：百万円、下段は構成比)

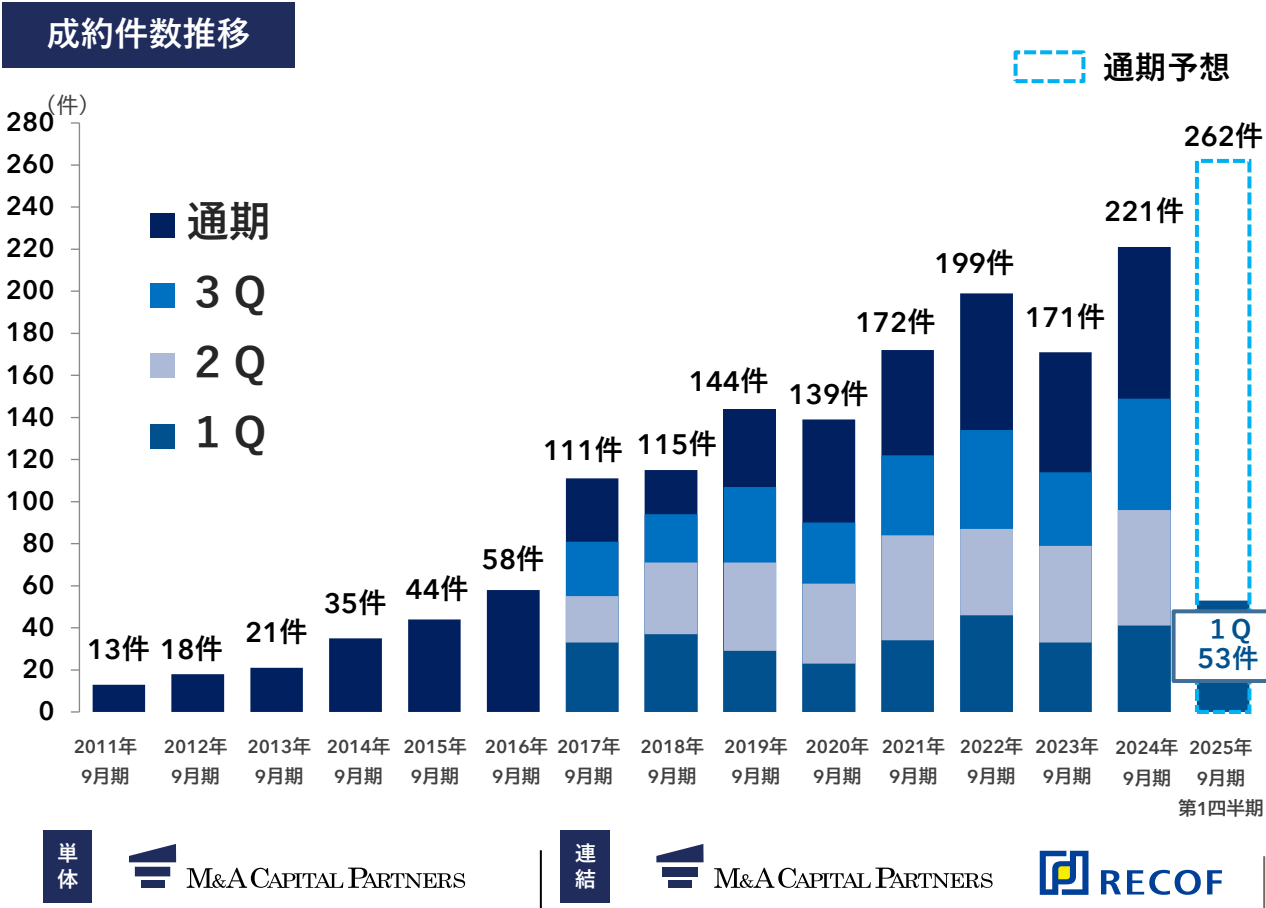
	2024年9月期第1四半期 (連結)	2025年9月期第1四半期 (連結)		
			前年同期比	業績概要
売上高	3,156 (100%)	7,316 (100%)	+ 131.8%	・単体の成約件数・大型案件数が1 Qの過去最高を大幅に更新
売上総利益	1,971 (62.5%)	4,916 (67.2%)	+ 149.3%	
販売管理費	1,380 (43.7%)	1,571 (21.5%)	+ 13.9%	
営業利益	591 (18.8%)	3,345 (45.7%)	+ 465.1%	
経常利益	592 (18.8%)	3,345 (45.7%)	+ 465.2%	
当期純利益	411 (13.0%)	2,325 (31.8%)	+ 465.7%	

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)

		2024年9月期末 (連結)	2025年9月期第1四半期 (連結)		
				増減額	業績概要
	流動資産	40,691 (86.3%)	42,386 (88.7%)	+ 1,694	■ 現金及び預金 + 1,775
	固定資産	6,448 (13.7%)	5,412 (11.3%)	△ 1,036	■ 投資有価証券 △ 1,182
資産合計		47,139 (100.0%)	47,798 (100.0%)	+ 658	
	流動負債	5,602 (11.9%)	6,141 (12.8%)	+ 539	■ 賞与引当金 + 933 ■ 未払法人税等 + 477 ■ 未払消費税等 + 301 ■ 未払金 △ 1,335
	固定負債	1,127 (2.4%)	993 (2.1%)	△ 134	■ 賞与引当金 △ 103
負債合計		6,730 (14.3%)	7,134 (14.9%)	+ 404	
純資産合計		40,409 (85.7%)	40,663 (85.1%)	+ 253	■ 利益剰余金 + 2,325 ■ その他有価証券評価差額金 △ 820 ■ 配当金 △ 1,270
負債・純資産合計		47,139 (100.0%)	47,798 (100.0%)	+ 658	

単体で前年同期比+32.4%と大きく増加し、連結でも 1 Q としての過去最高件数を成約



成約件数 連結

第 1 四半期
53件

通期予想
262件

対通期予想
20.2%

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 49件 (前年同期比 +32.4%) うち 大型案件※ 21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 4件 (前年同期比 ±0.0%) うち 大型案件※ 0件

・前年と同件数となった

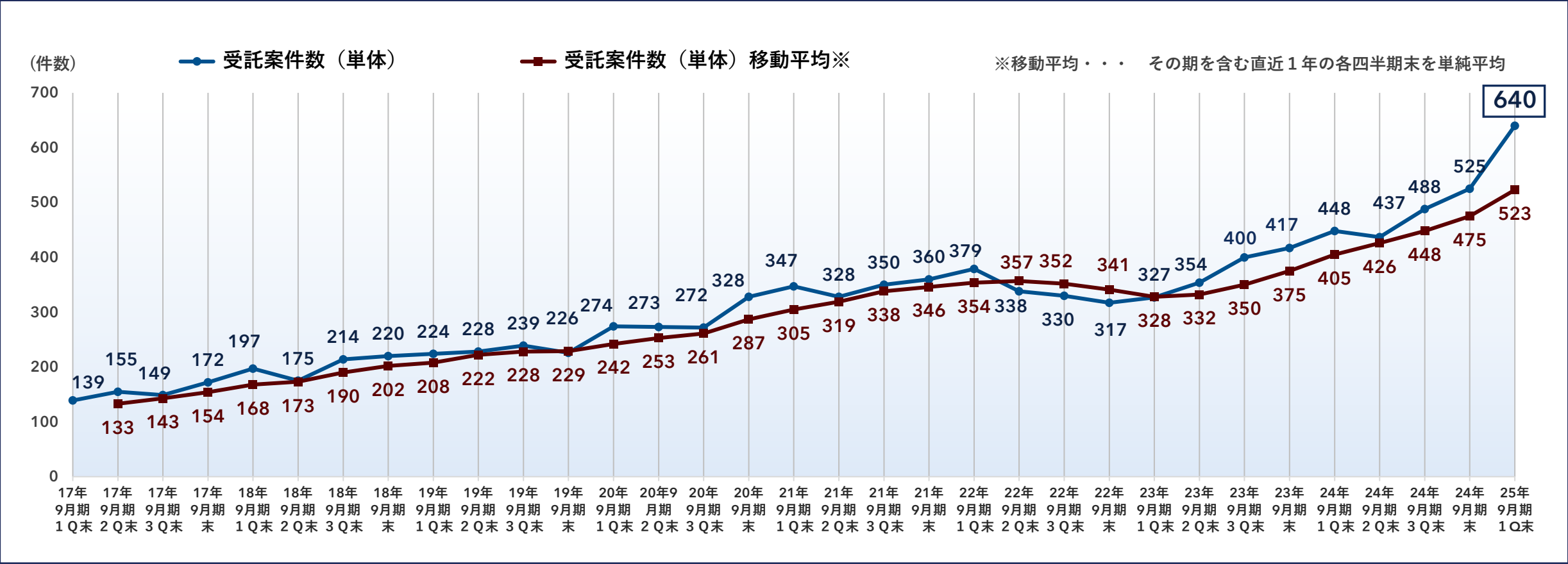
・十分な受託案件を保有し、通期での業績予想達成に向けて進捗中

※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 640件（前年同期比+ 42.9%）

成約と新規開拓を両立する体制を確立し、受託案件数が大きく伸長

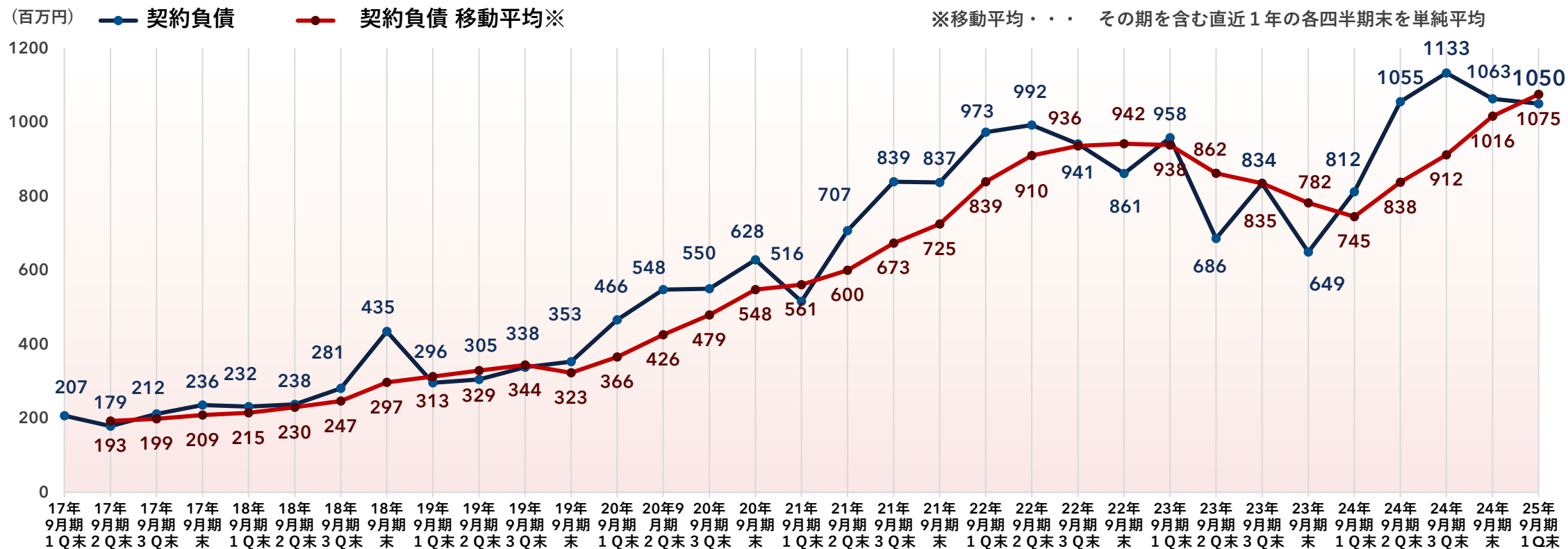
受託案件数（単体）の推移



引き続き高い水準となる契約負債 1,050百万円（前期末比△1.2%）

成約と受託案件の好調な進捗を両立し、高水準をキープ

契約負債の推移

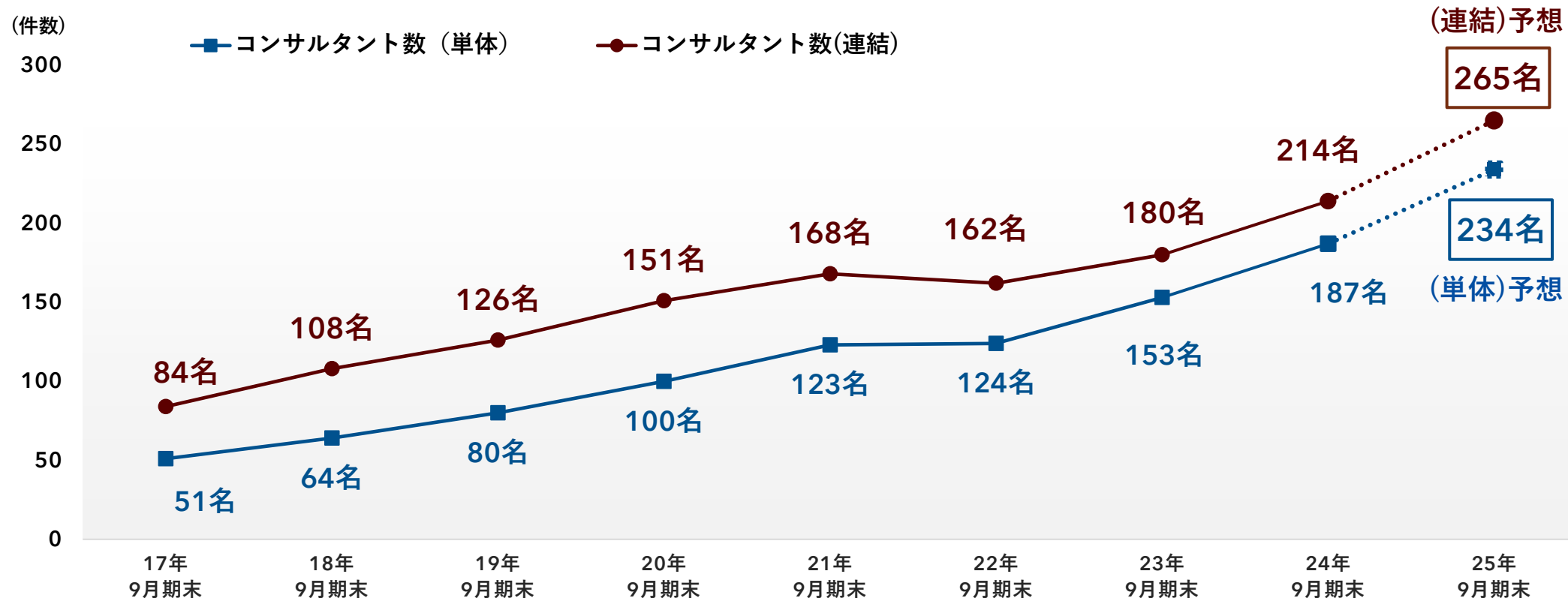


過去最高の連結223名（前年同期比+45名）

2025年9月期も採用好調で、通期25%増員計画（単体234名）に対し **内定進捗率 78.7%で推移**

※2024年12月末時点

コンサルタント数の推移



業績予想



受託案件数の増加で成約件数、売上の過去最高更新を見込む



生産性を引き上げ、売上と利益の回復を見込む

売上高

23,645 百万円

(前年同期比+23.4%)

経常利益

8,105 百万円

(前年同期比 +27.0%)

成約件数

262 件

(前年同期比+18.6%)

大型案件

51 件

(前年同期比+15.9%)

コンサルタント数

265 名

(前年同期比 + 51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
- 過去最高の受託案件数、高水準の契約負債
今後も好循環を期待
- 中長期的な成長に向けて組織体制を強化

過去最高の受託案件数、高水準の契約負債
成約件数の過去最高更新を見込む

●前年同期比

売上高	21,408百万円	+ 23.9%
経常利益	8,131百万円	+ 25.0%
成約件数	240 件	+ 17.6%
大型案件	48件	+ 20.0%
コンサルタント数	234名	+ 47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
- 案件開発力の強化と生産性向上を推進

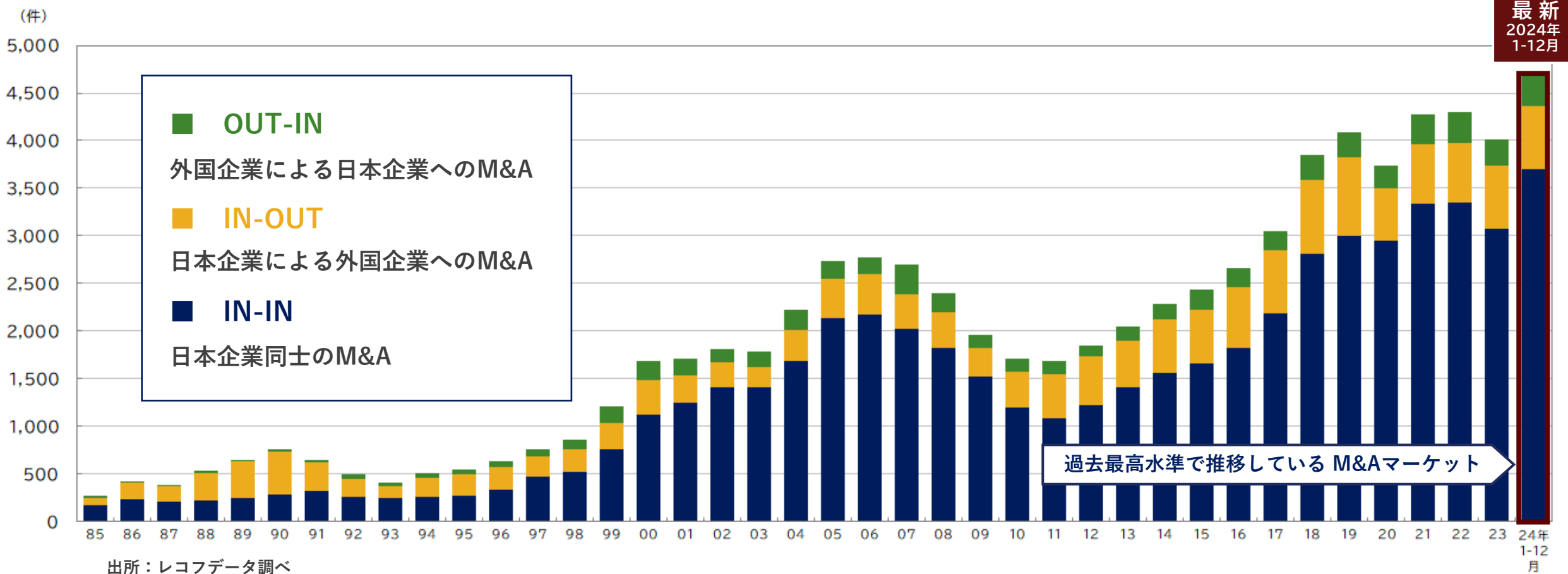
MACPのノウハウ共有の抜本的な強化により生産性を引き上げ、売上と利益の回復を見込む

		●前年同期比
売上高	1,510 百万円	+ 19.3%
経常利益	72百万円	—
成約件数	22 件	+ 29.4%
大型案件	3件	△25.0%
コンサルタント数	31名	+ 4名

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

1	会社概要と強み	P1
2	業績	P18
3	業界環境と成長戦略	P32
4	トピックス	P41
5	社会的存在意義	P46

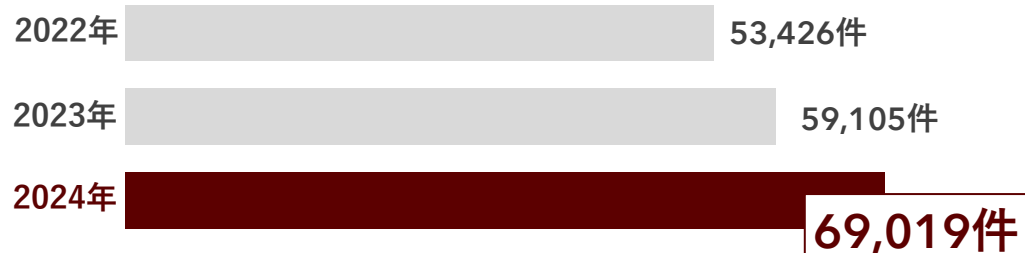
2024年のM&A件数は4,700件で過去最多を更新、金額は19.6兆円で過去2番目の高水準
IN-IN, IN-OUT, OUT-IN 全てのマーケットで前年比増加



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

前年比約**1万件の大幅増**



出所：全国企業「休廃業・解散」動向調査（2024年）（帝国データバンク）

倒産件数の推移

2014年以降で最多を記録

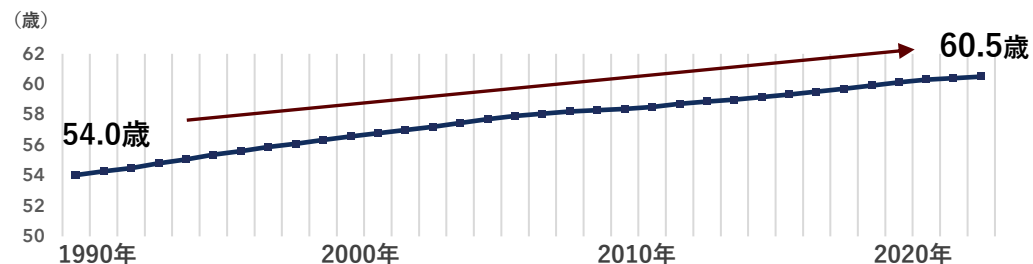
年	件数	前年比(%)
2022	6,376	6.0
2023	8,497	33.3
2024	9,901	16.5

年間の件数は**3年連続大幅増、1万件に迫る**

出所：「全国企業倒産集計2024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

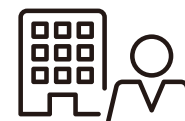


出所：全国社長年齢分析（2024年4月12日）（帝国データバンク）

企業の後継者不在率は**52.1%**

2社に1社が、後継者不在の状態

後継者がいる



47.9%

後継者がいない

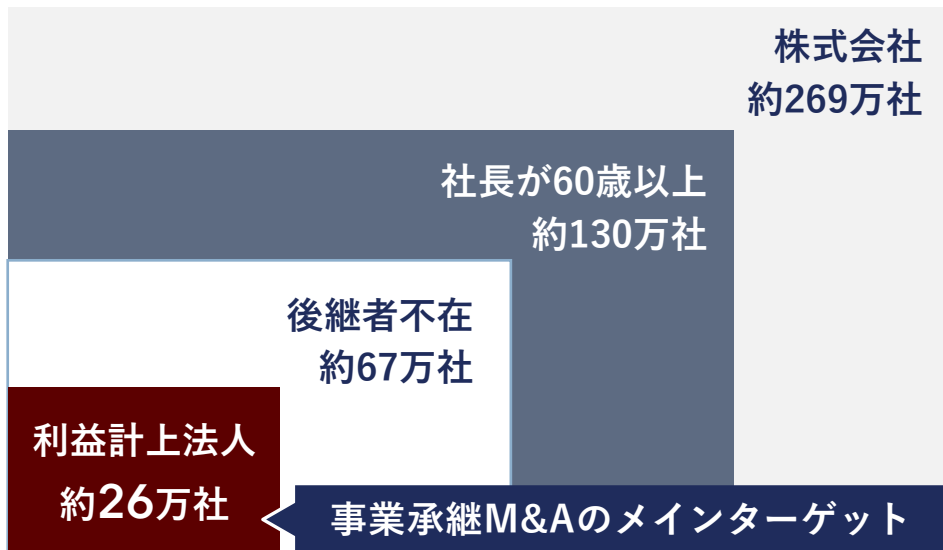
52.1%



出所：全国企業「後継者不在率」動向調査（2024年11月22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**26万社程度**と推計

事業承継M&Aの**当社仲介実績**(2024年9月期)は**221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

大手金融機関の本格参入でM&Aマーケットはさらに激化、登録M&A支援機関は **2,873件**

M&A支援登録機関の全成約数に対するMACPグループのシェアは **約5%※**

※中小企業庁「M&A支援機関登録制度実績報告等について」の2021年度の全成約数3,403件に対する、2021年9月期のMACPグループ成約件数172件の比率



MACP中村が設立時理事を務める自主規制団体「M&A仲介協会」 より開かれた業界団体を目指し、2025年1月より名称・体制変更で「M&A支援機関協会」へ



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「一般社団法人M&A仲介協会」として設立。
現在、MACPが幹事会員、レコフ,みらいエフピーは正会員(支援機関会員)、レコフデータも協賛会員としてグループ全社が参画。

「M&A支援機関協会」新体制と新たな2つの委員会の発足

M&A仲介事業者のみならず、FAやM&Aプラットフォーム、金融機関、士業などより幅広いM&A支援機関に入会いただき、開かれた業界団体を目指す。これに伴い体制を変更、2025年1月1日より新理事として3名の方を迎え、業界健全化に向けた動きを加速。

資格制度検討委員会

2025年1月より設置、顧客本位のサービスを実現する高い職業意識を養うことを目的に、M&Aアドバイザーの資格制度の検討を進める。

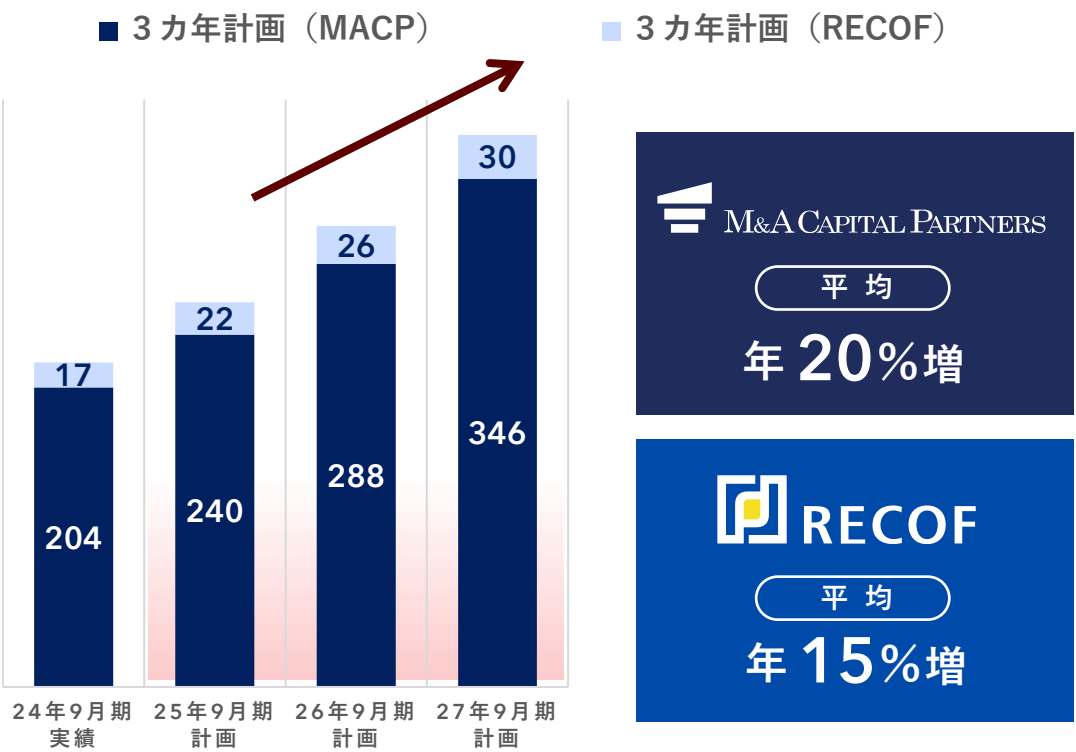
自主規制ルール検討委員会

2023年12月に策定した3つの自主規制ルールについて、有識者・専門家を迎え、改訂の検討を行う。事務局に、当社代表の中村が参画。

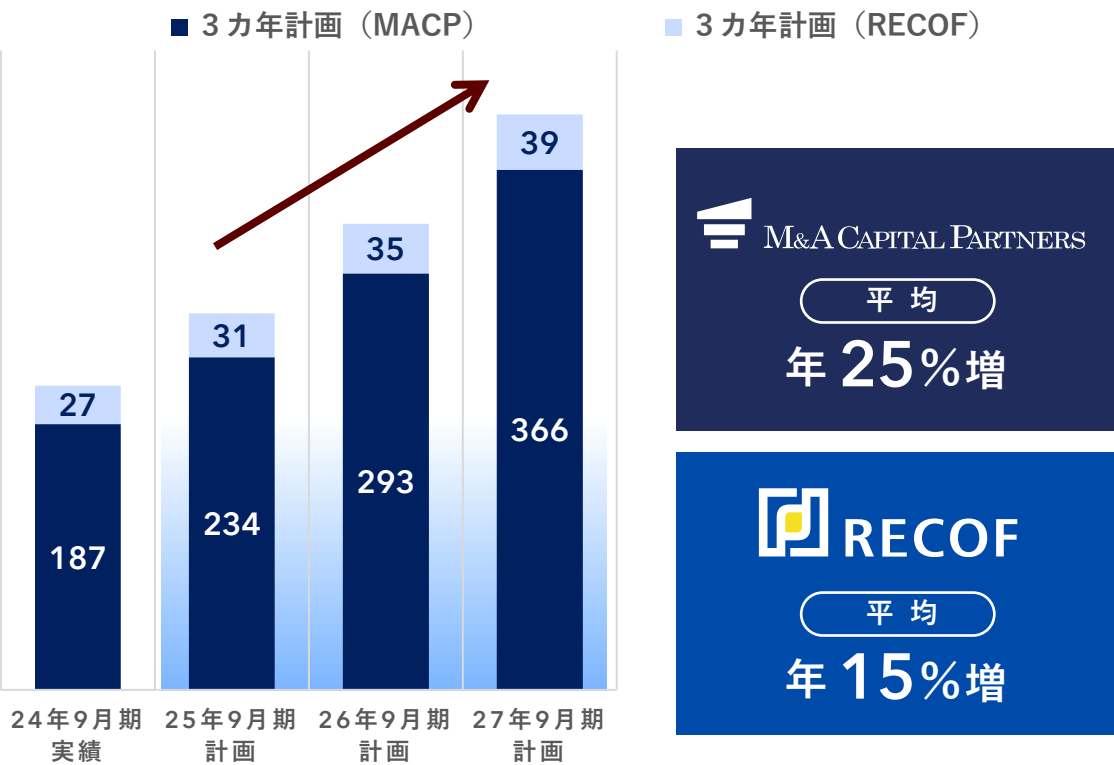
加盟会員企業で約2,400件のM&Aを支援、安心・安全な「M&A」の定着へ向け、MACPグループ全体で貢献

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
2025年9月期-2027年9月期

成約件数



コンサルタント数



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アドバイザリ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アドバイザリー(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／投資アドバイザリー

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

- ・ 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



真の業界 **No.1** へ

「国内No.1のM&Aリーディンググループ」



M&A CAPITAL PARTNERS



RECOF



RECOF DATA



Mirai Financial Planning Co., Ltd.
みらいエフピー株式会社

2025年 9月期 MACPグループ

20周年を前に次の目標である“国内No.1のM&Aリーディンググループ”に向け、業界をけん引する存在へ
- 国内経済・業界環境の変化に対応し、グループ全体で確実な成長を果たしていく -

1	会社概要と強み	P1
2	業績	P18
3	業界環境と成長戦略	P32
4	トピックス	P41
5	社会的存在意義	P46

LSEG発表「2024年M&A市場リーグテーブル」 3部門1位となる3冠を達成



M&Aキャピタルパートナーズ

3冠達成

M&Aキャピタルパートナーズ 1位獲得

1位「国内案件 アドバイザー上位5位 案件数ベース」

1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」

1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3部門1位 概要

MACPIは、「日本M&Aレビュー 2024年 フィナンシャル・アドバイザー」において、3部門で1位を獲得し、3冠を達成いたしました。

「国内案件 案件数ベース」は2年連続1位、「日本企業関連 完了案件 案件数ベース」と「日本企業関連 公表案件 案件数ベース」は初の1位獲得となります。

※2024年1月1日から2024年12月31日の期間に公表された案件/完了した案件が対象

国内案件 アドバイザー上位5位

ランクバリューベース/不動産案件を除く

案件数ベース/不動産案件を除く

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	43,039	M&Aキャピタルパートナーズ	165
大和証券グループ本社	29,875	みずほフィナンシャルグループ	119
三菱UFJモルガン・スタンレー	25,664	三井住友フィナンシャルグループ	99
三井住友フィナンシャルグループ	23,838	野村	86
みずほフィナンシャルグループ	18,758	KPMG	83

出典:LSEG(ロンドン証券取引所グループ)

国内外の大手金融機関も凌駕する圧倒的な件数実績
今後もグローバルを視野に入れた重要指標として重視

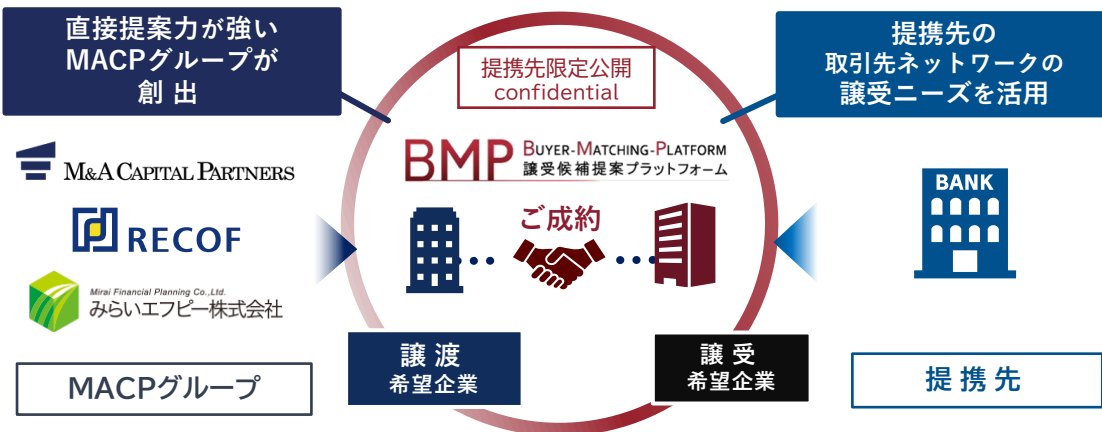
マッチング強化を目的にした金融機関との業務提携は順調に増加 中長期的に安定したM&A成約に貢献するための仕組みづくりは順調推移

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 52社 (2025年1月末時点)

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
河北新報社との提携で、東北地域全6県の新聞社と提携

第7弾

宮城県で発行部数最大 河北新報社



東北に続き、北陸やその他の地域でも提携拡大中

第8弾

富山県で発行部数最大 北日本新聞社



11月にリリースした「BMP-CORPORATE」は、現在問い合わせ多数
「地域共創プロジェクト」による全国新聞社からの情報発信で相談件数増加

さらなる成長にコミットするべく、2024年12月14日付けでグループ役職員が
自己負担で**157.5百万円**を拠出する業績条件付き有償ストック・オプションを発行



対象者	取締役3名 従業員41名
業績条件	◆各事業年度における単体売上高が次の基準を満たした場合、それぞれで1/6ずつを行使可能 ・2025年9月期19,173百万円以上 ・2025年9月期21,073百万円以上 ・2026年9月期21,282百万円以上 ・2026年9月期25,709百万円以上 ◆2025年9月期及び2026年9月期の単体売上高が累計で40,455百万円以上で1/6を行使可能 ◆2025年9月期及び2026年9月期の単体売上高が累計で46,782百万円以上で1/6を行使可能
在籍条件	行使日時点で当社グループ在籍



対象者	取締役1名 従業員2名
業績条件	◆各事業年度における単体売上高が次の基準を満たした場合、それぞれで1/6ずつを行使可能 ・2025年9月期1,543百万円以上 ・2025年9月期1,682百万円以上 ・2026年9月期1,883百万円以上 ・2026年9月期2,238百万円以上 ◆2025年9月期及び2026年9月期の単体売上高が累計で3,426百万円以上で1/6を行使可能 ◆2025年9月期及び2026年9月期の単体売上高が累計で3,920百万円以上で1/6を行使可能
在籍条件	行使日時点で当社グループ在籍

2018年から放映開始「ライオン社長」のテレビCMを中心とした広告宣伝、広報活動を実施中！
2025年1月に新CM3本追加、M&A仲介業界のリーディングカンパニーとして、圧倒的な認知度を獲得

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の源泉

New

テレビCM

「ライオン社長」の新CM



「ライオン社長」
の新CMはこちら

2025年1月から放映開始!

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)」
「モーニングサテライト」
「カンブリア宮殿」 「ガイアの夜明け」

M&A CAPITAL PARTNERS

17パターンの「ライオン社長」のテレビCM

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を実現



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約3倍、“過去最高”となる受託案件数640件の創出に貢献

1	会社概要と強み	P1
2	業績	P18
3	業界環境と成長戦略	P32
4	トピックス	P41
5	社会的存在意義	P46

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



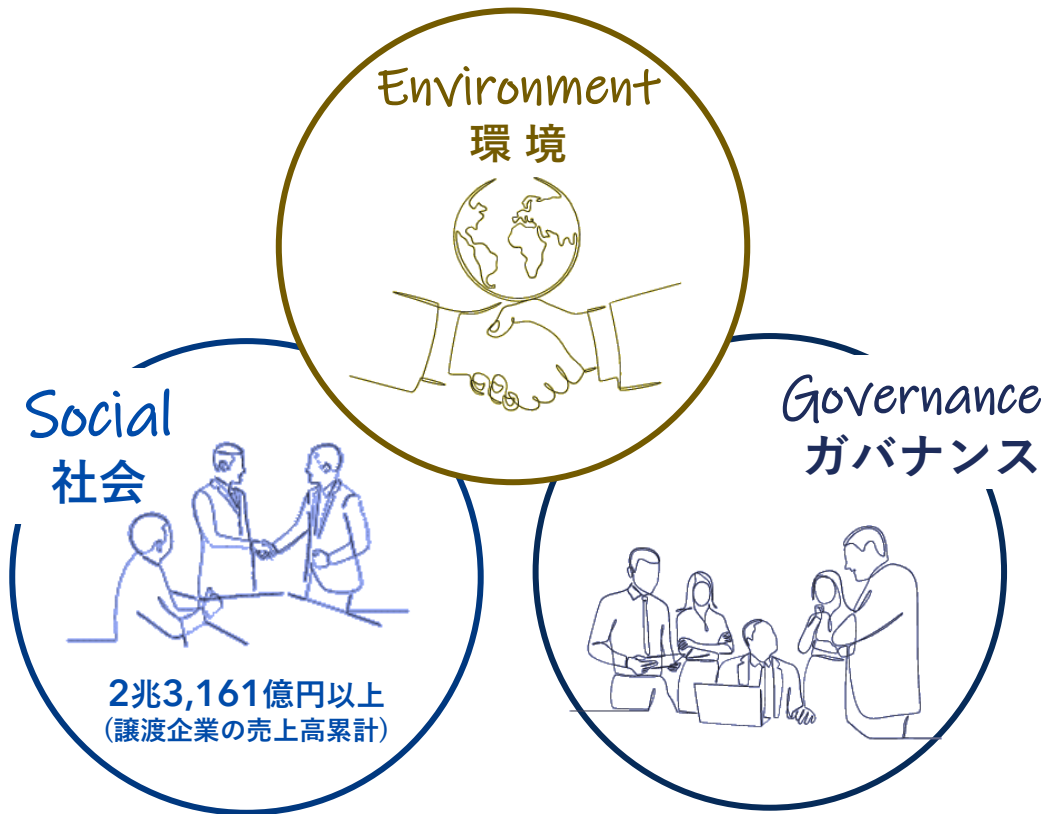
パートナーシップで
目標を達成しよう

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2兆3,161億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)	2兆3,161億円以上
2024年9月期経済維持効果 (譲渡企業の売上高総計)	3,121億円
2024年9月期雇用維持効果 (譲渡企業の従業員総数)	15,703人

※社内調査に基づく推計（2024年9月末時点単体）

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。
