



個人投資家向け会社説明会資料

Aug 26, 2025

1	会社概要	P1
2	競争優位性	P7
3	業績	P20
4	市場環境と業界動向	P33
5	成長戦略と株主還元	P39
6	トピックス	P44
7	社会的存在意義	P49

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（2025年6月30日現在）
従業員数	連結 361名 単体 288名（2025年6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 （2025年6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

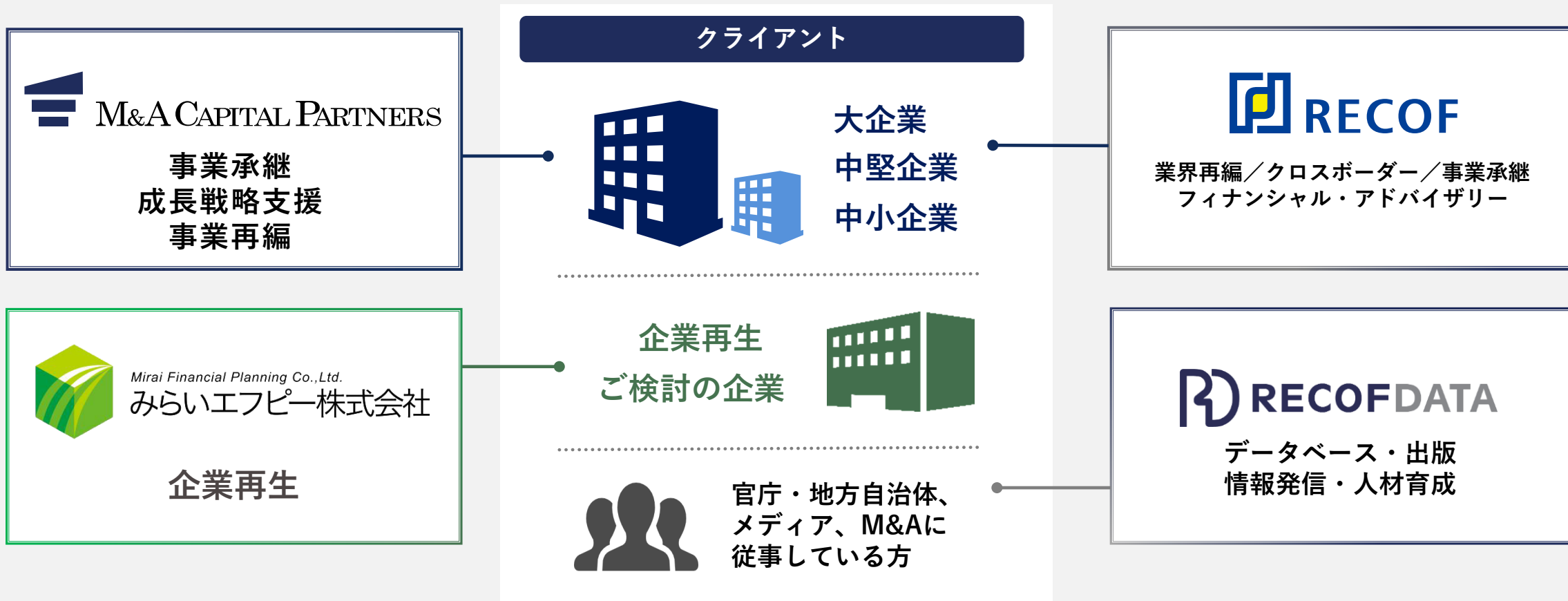
■ 一般社団法人M&A仲介協会（現M&A支援機関協会）の創設時幹事会員

2022年4月 プライム市場に市場移行

2022年12月 本社移転



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。

1	会社概要	P1
2	競争優位性	P7
3	業績	P20
4	市場環境と業界動向	P33
5	成長戦略と株主還元	P39
6	トピックス	P44
7	社会的存在意義	P49

1 >> **ブランド**
-M&A仲介業界で圧倒するブランド-

- M&A仲介業界主要10部門
- リーグテーブル

2 >> **コンサルタントの生産性**
-業界で圧倒的な提案力と実績-

- 一人当たり売上高・経常利益
- 士業資格保有者

3 >> **公正かつ相談しやすい手数料体系**
-東証プライム唯一、売り手・買い手同一の手数料体系-

- 創業以来「株価レーマン方式」
- 利益相反が生じにくく、業界最低の手数料率

4 >> **直接提案型ビジネスモデル**
-他社の紹介型ビジネスモデルに比べ大型案件創出-

- 優良企業への直接提案が可能
- 高採算の大型案件を自主開拓

5 >> **大型案件**（手数料合計1億円以上の案件）
-業界の案件規模を凌駕する大型案件実績-

- 業界で最も低い手数料率
- 業界で圧倒的な平均譲渡価格

6 >> **採用力**
-優秀なコンサルタントの増加を下支え-

- 10年連続年収1位
- 誠実さも考慮したトップレベルの厳選採用

7 >> **教育力・エンゲージメント**
-強い組織の一体感を醸成する力-

- 優秀なコンサルタントを育成するスキーム
- 全員で称賛・風通しの良い企業文化

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

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」

M&A CAPITAL PARTNERS

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ることは非常に重要視されています。

M&A仲介業界で**圧倒的なコンサルタント一人当たり生産性**
コンサルタントの**13.9%** が公認会計士・弁護士等の**士業資格保有者**（業界で圧倒的保有率）

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

コンサルタント一人あたりの
成約件数

1.34 件

※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%**

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

東証プライム上場で唯一「株価レーマン方式」を売り手・買い手双方に採用
利益相反の発生しにくい”公正な手数料体系“と”業界で最も低い手数料率“を実現

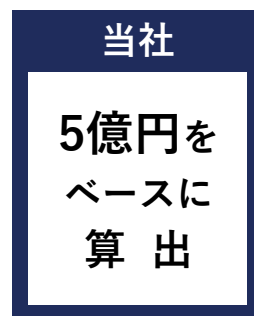
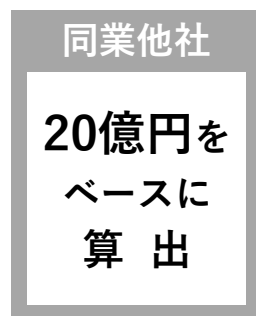
他の報酬算定額との違い（一般的な「移動総資産レーマン方式」と「株価レーマン方式」との違い）

移動総資産レーマン方式と株価レーマン方式の成功報酬の違い

移動総資産レーマン方式

貸借対照表

株価レーマン方式



MACPは創業以来

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

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%

「仲介手数料率」は
M&A仲介業界で最も低い

2.7%※

※2024年9月30日までの累計

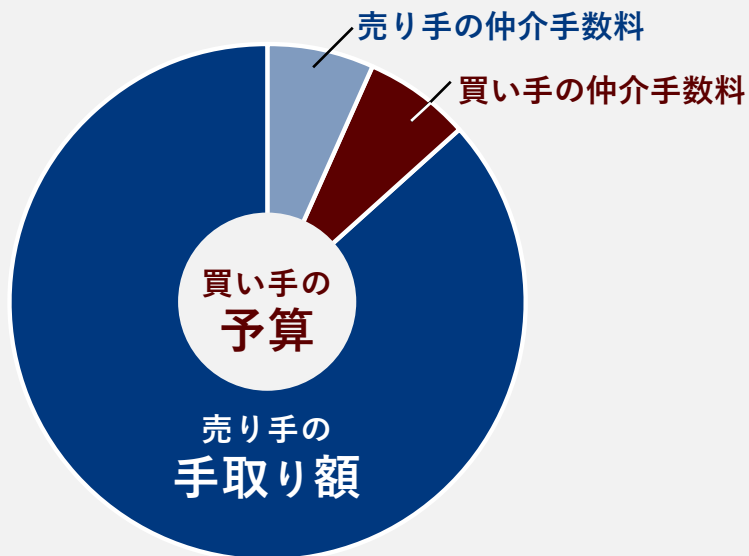
※仲介手数料率

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

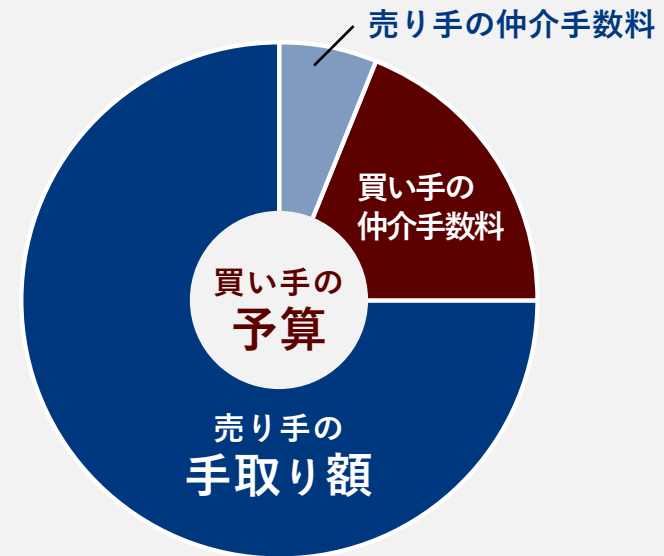
創業以来つづける“着手金無料、売り手・買い手同一の株価レーマン方式”

☑ 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）

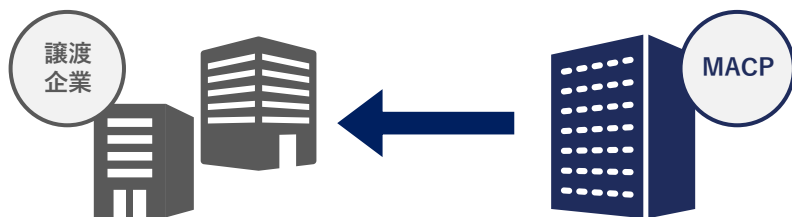
売り手の手取り額が
減少

創業から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」に注力
業界最高のブランドと優秀なコンサルタントの提案力を源泉に”大型案件創出”と”高い収益性”を実現

特徴と比較

直接提案型ビジネスモデル

MACP



- ✓ 優良企業への直接提案で「大型・高採算案件」を自主開拓
- ✓ 売却ニーズが潜在的なことが多く、優れたブランド力と高い営業力が不可欠
- ✓ 大型・高採算案件はニーズが高くマッチング工数が少ない
- ✓ 紹介機関（主に金融機関）との関係性への配慮が不要
- ✓ 直接提案のため、紹介に関するコストがかからない

紹介型ビジネスモデル

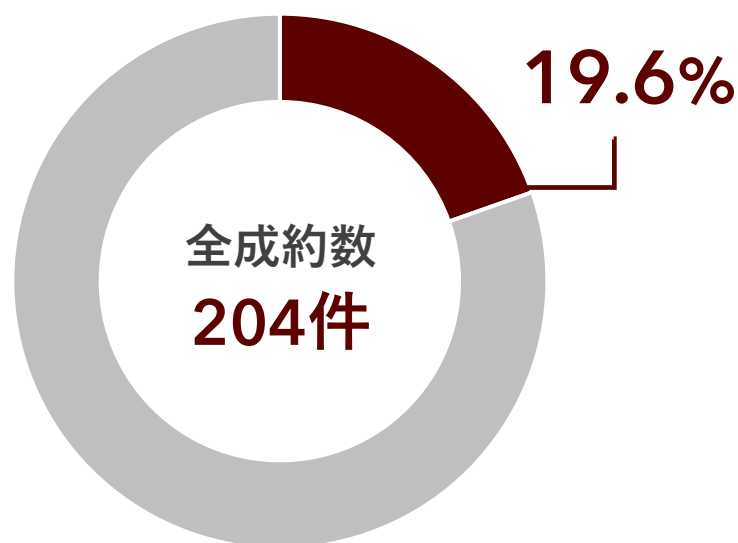
同業他社



- ✓ 紹介案件のため「小規模案件・低採算案件」が多い
- ✓ 売却ニーズが明確なため、受託までがスムーズなことが多い
- ✓ 紹介機関でマッチングできなかった難易度の高い案件が多い
- ✓ 紹介機関（主に金融機関）との関係性への配慮が重要
- ✓ 成約時をはじめ紹介機関への紹介コストが発生する

2024年9月期の紹介案件割合は4.4%と業界大手で最小
高い収益性を実現し、さらなるブランド力向上・優秀な人材獲得への好循環

「直接提案型ビジネスモデル」による高採算な大型案件の創出で
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



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

売り手・買い手同一の株価レーマン方式による業界で最も低い手数料率にもかかわらず
「直接提案型ビジネスモデル」による圧倒的な規模の案件創出で、手数料1億円以上の大型案件を多数創出

“10年連続”東証上場企業トップの従業員平均年収、あらゆる業界のトップ営業が参画
前職で突出した営業成績と誠実な人柄を併せ持つ候補者のみを代表自ら厳選採用

■2024年度（10-9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	2,277.6	32.2
2	A 社	2,090.9	42.7
3	B 社	2,067.0	35.2
4	C 社	1,907.9	38.8
5	D 社	1,899.9	42.3

※出所：プレジデントオンライン「平均年収ランキング（2024年度版）」（2025年3月17日）

■採用セミナー

MACPおよびMACPグループで
採用セミナー開催

RECRUIT SEMINAR M&A CAPITAL PARTNERS

代表取締役社長が語る
上場企業年収ランキング
9年連続1位を実現できる理由とは

2024.7月6日 土

Q&A 皆さまからのご質問にお

初 MACPグループ合同採用セミナー M&A CAPITAL PARTNERS RECOF 株式会社レコフ 株式会社みらいエフビー

10年連続上場企業年収ランキング1位！
各代表が語る
業界最高水準の仕事と成長機会とは

2025.4月12日 土 12:00-15:00 東京会場 or オンライン

Q&A 皆さまからのご質問にお答えします。

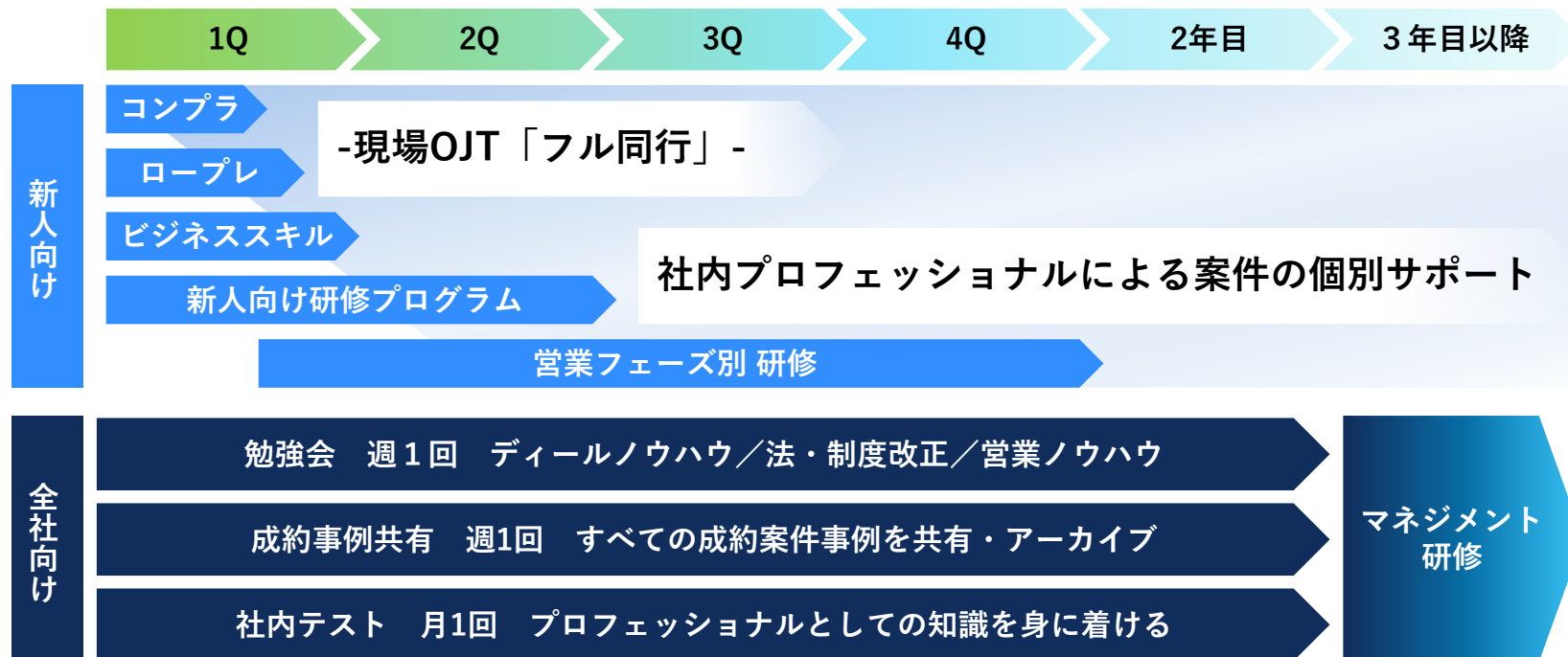
共に世界最高峰へ。

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

全社員が継続的な“品質の向上”に注力、業界最高峰の人材を育成する「教育力」

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



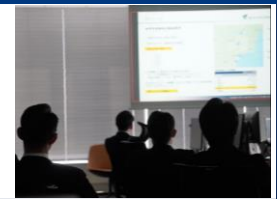
知識テスト（月1回開催）

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



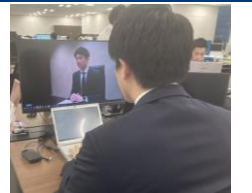
成約事例共有（毎週開催）

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**MACP企業風土の象徴
同行文化**

部をまたいで自由に同行を
依頼できる文化により
先輩社員や社内外の専門チームと
連携しながら
MACPの知恵・知見を結集して
検討初期から成約まで一貫サポート

Point
4**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
業界で最低水準となる上場来の離職率（単体）6.6%

1	会社概要	P1
2	競争優位性	P7
3	業績	P20
4	市場環境と業界動向	P33
5	成長戦略と株主還元	P39
6	トピックス	P44
7	社会的存在意義	P49

売上高・成約件数・大型案件数において、3Q累計の“過去最高”を更新
 先行指標である受託案件数・契約負債も“過去最高”、コンサルタントの採用も好調に推移

売上高(連結)

16,260百万円

(前年同期比 +41.2%)

経常利益(連結)

5,668百万円

(前年同期比 + 96.0 %)

成約件数
(連結)

181件

(前年同期比 +21.5%)

うち
大型案件[※]
(連結)

44件

(前年同期比 +76.0%)

※大型案件：手数料1億円以上/件

コンサルタント数(連結)

254名

(前年同期比 +51名)

受託案件数(単体)

654件

(前年同期比 + 34.0%)

契約負債(連結)

1,267 百万円

(前期末比 + 19.2%)

単体は、売上高・成約件数・大型案件数の3Q累計で“過去最高”を更新
レコフは、3Q累計時点でも案件の進捗が遅れ成約件数が伸び悩み、赤字継続

	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	15,148百万円	+ 44.3%	669百万円	+ 2.8%
経常利益	6,046百万円	+ 84.5%	△288百万円	—
成約件数	169件	+ 22.5%	12件	+ 9.1%
大型案件	42件	+ 75.0%	2件	+ 100.0%
コンサルタント数	226名	+ 49名	28名	+ 2名

※単体表記のため、経営統合による償却額（169百万円）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。

単体の実績は、1 Qからの好調を維持
3 Q累計の売上高・成約件数で“過去最高”を更新

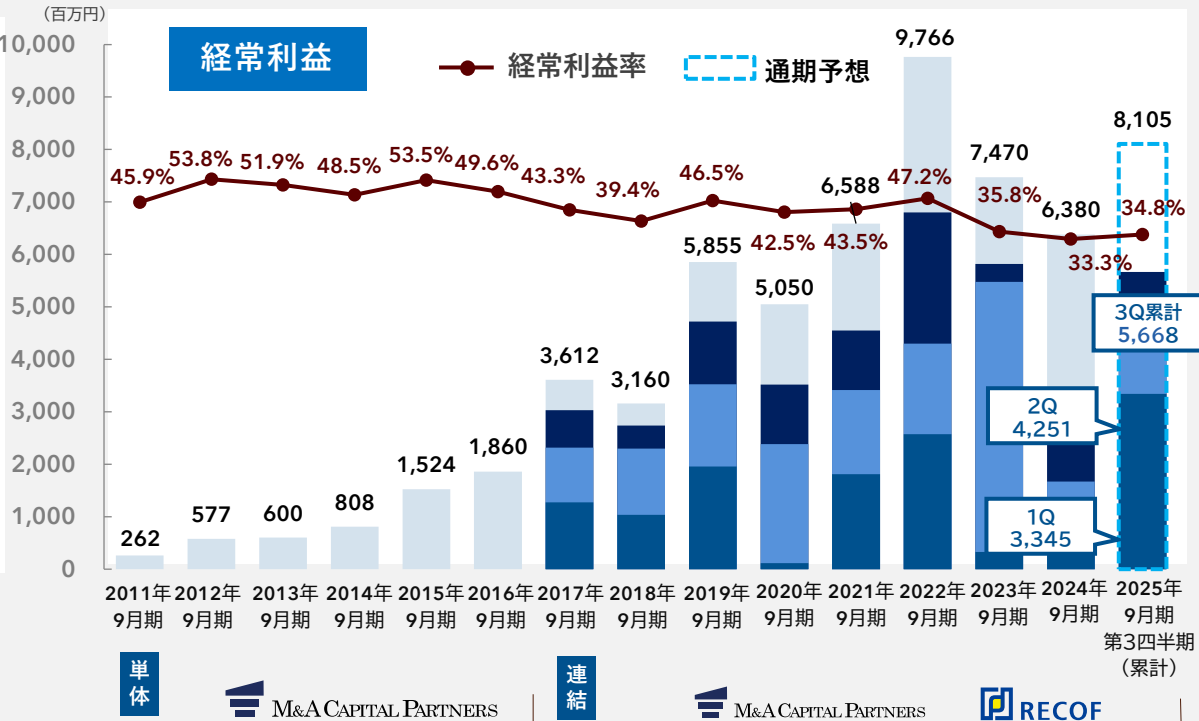
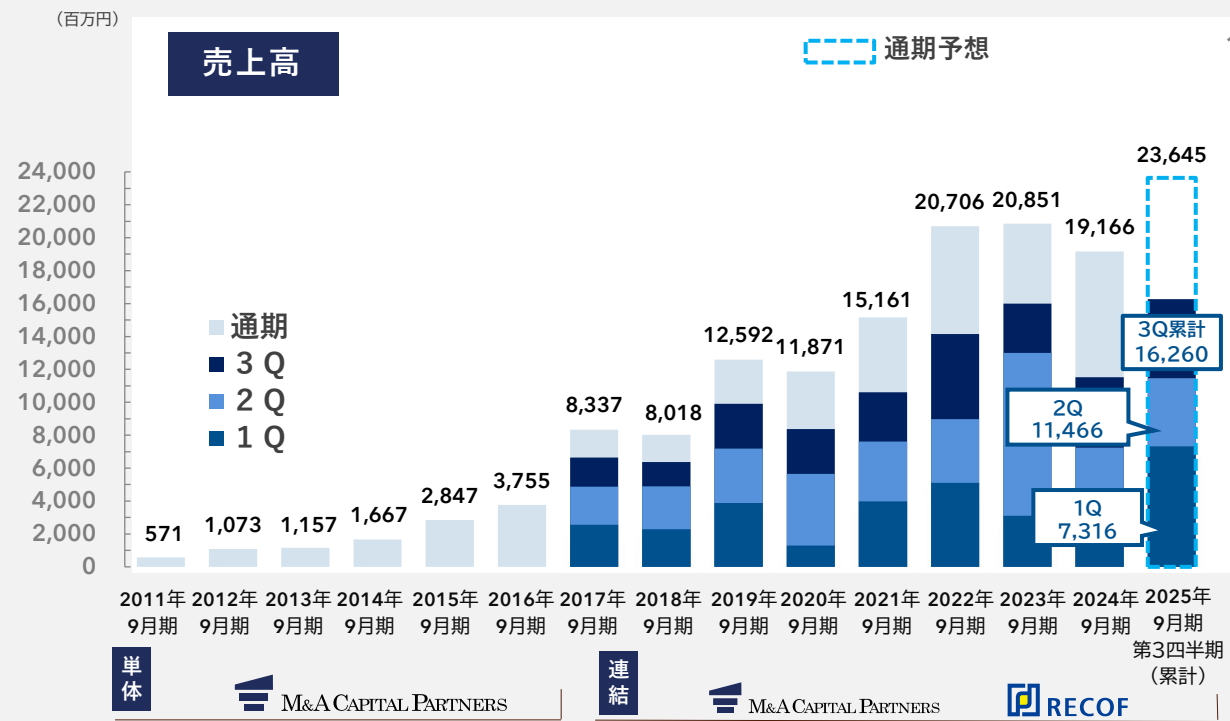
(単位：百万円)

- 売上高(連結)
- 経常利益(連結)

第3四半期 (累計)	
	16,260
	5,668

通期予想	
	23,645
	8,105

通期進捗率	
	68.8 %
	69.9%



1 Qからの好調を維持し、売上高・経常利益も高い水準で推移

（単位：百万円、下段は構成比）

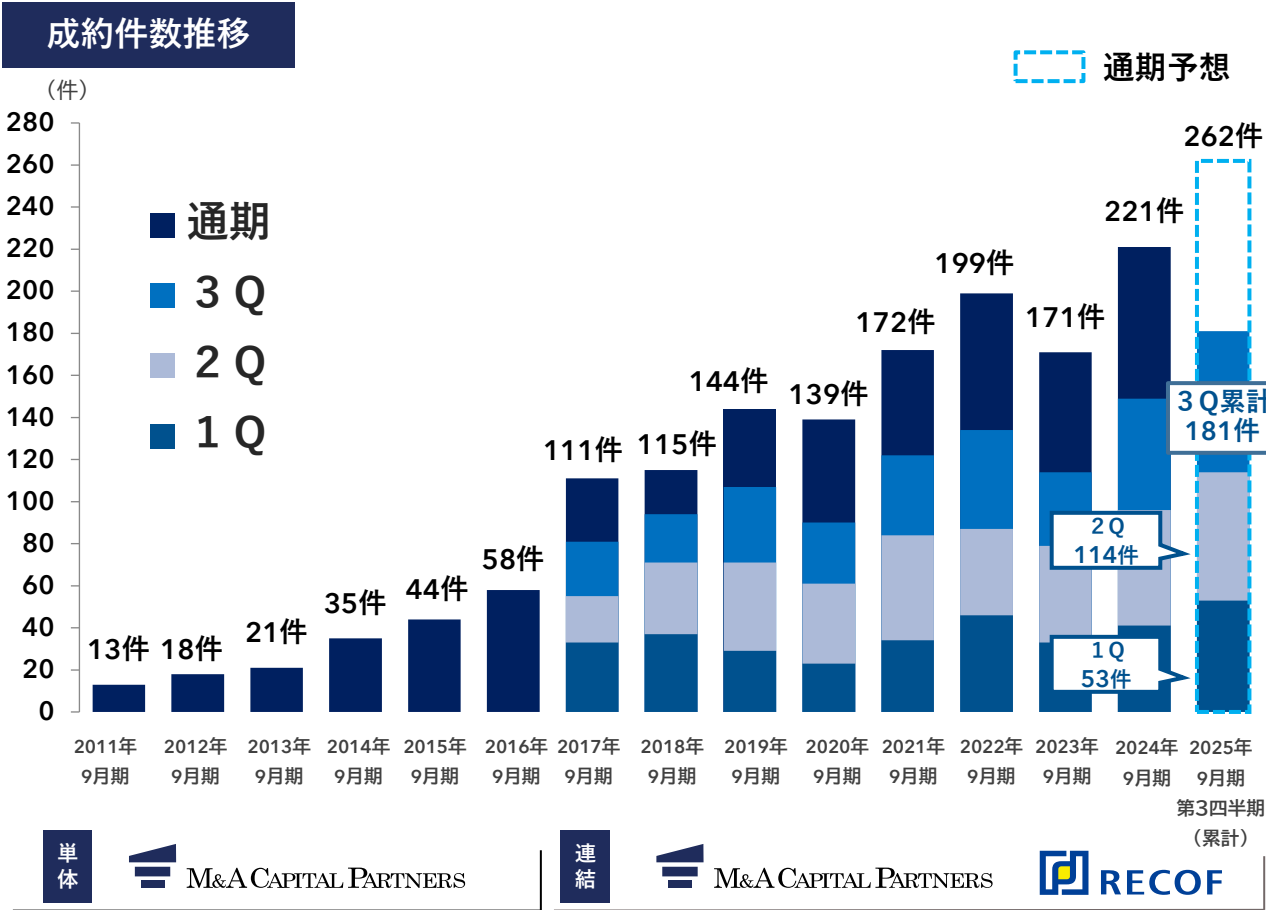
	2024年9月期第3四半期（累計） （連結）	2025年9月期第3四半期（累計）（連結）		
			前年同期比	業績概要
売上高	11,516 (100%)	16,260 (100%)	+ 41.2%	成約件数・大型案件数が3 Q累計で過去最高を更新し、売上高も過去最高
売上総利益	7,096 (61.6%)	10,298 (63.3%)	+ 45.1%	
販売管理費	4,207 (36.5%)	4,661 (28.7%)	+ 10.8%	
営業利益	2,888 (25.1%)	5,637 (34.7%)	+ 95.2%	
経常利益	2,891 (25.1%)	5,668 (34.9%)	+ 96.0%	
当期純利益	1,897 (16.5%)	3,827 (23.5%)	+ 101.6%	

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 3 四半期末 (連結)		
				増 減 額	業 績 概 要
	流動資産	40,691 (86.3%)	43,137 (89.5%)	+ 2,445	■ 現金及び預金 + 2,724
	固定資産	6,448 (13.7%)	5,042 (10.5%)	△ 1,405	■ 投資有価証券 △ 1,230
資産合計		47,139 (100.0%)	48,180 (100.0%)	+ 1,040	
	流動負債	5,602 (11.9%)	5,109 (10.6%)	△ 492	■ 未払金 △ 1,597 ■ 賞与引当金 + 871 ■ 未払消費税等 + 241
	固定負債	1,127 (2.4%)	841 (1.7%)	△ 286	■ 賞与引当金 △ 234
負債合計		6,730 (14.3%)	5,950 (12.4%)	△ 779	
純資産合計		40,409 (85.7%)	42,229 (87.6%)	+ 1,819	■ 利益剰余金 + 3,827 ■ 配当金 △ 1,270 ■ その他有価証券評価差額金 △ 844
負債・純資産合計		47,139 (100.0%)	48,180 (100.0%)	+ 1,040	

単体で前年同期比+22.5%と堅調に増加し、連結でも 3 Q 累計としての“過去最高件数”を成約



成約件数 連結

第3四半期
(累計)

181 件

通期予想

262 件

対通期予想

69.1 %

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 169件 (前年同期比+22.5%) うち 大型案件※ 42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 12件 (前年同期比+9.1 %) うち 大型案件※ 2件

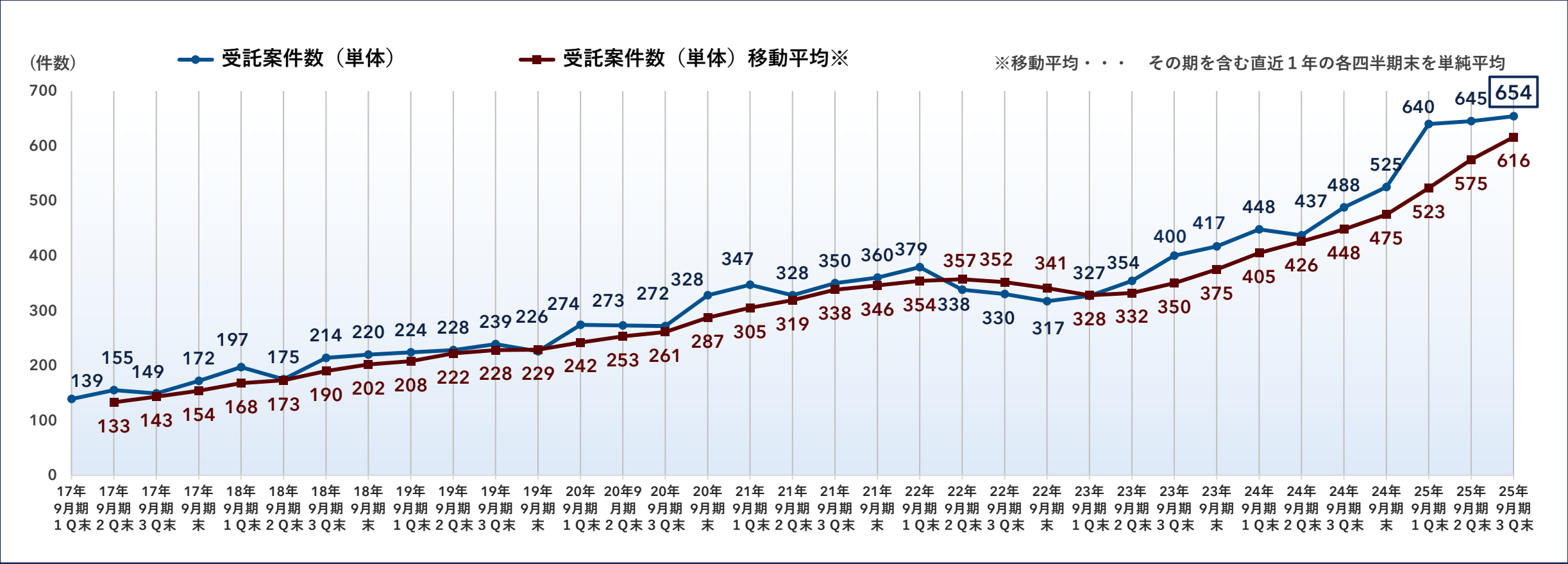
・ 前年より増加

・ 4 Q成約を目指す案件を確保し、
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 654件（前年同期比+34.0%）、受託案件数の大型案件比率 22.3%
成約と新規開拓を両立する体制の確立により、過去最高を更新

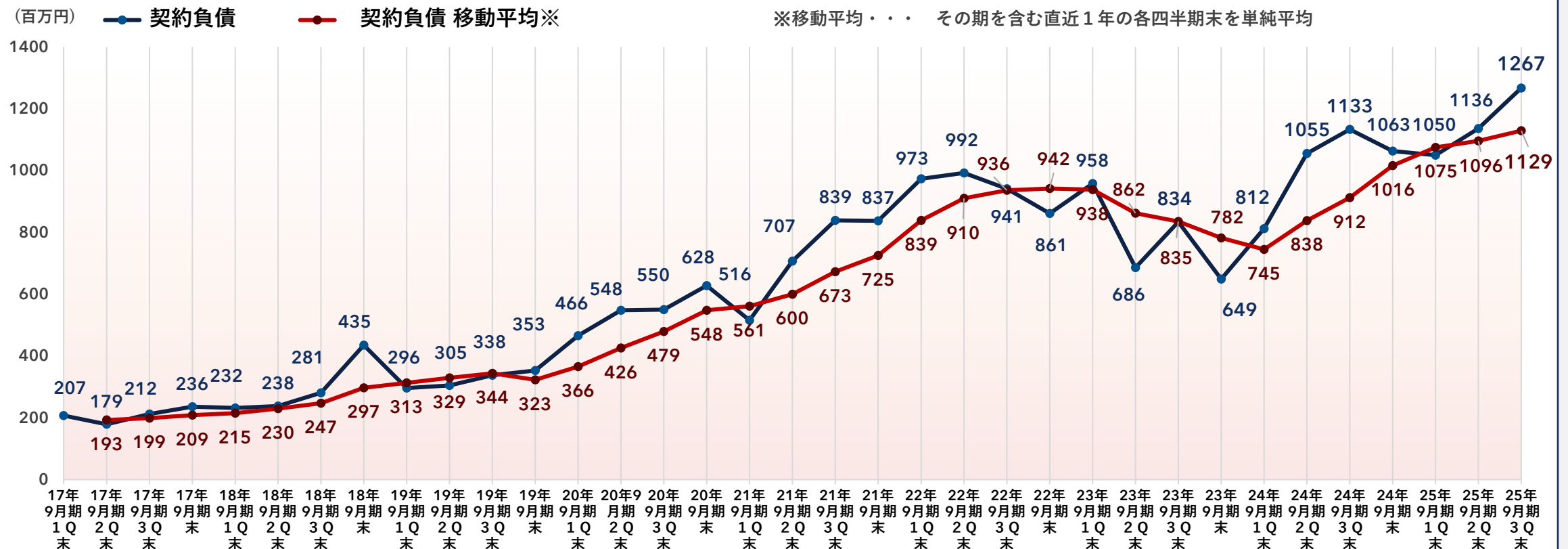
受託案件数（単体）の推移



“過去最高”となる契約負債 1,267百万円（前期末比+19.2%）

成約と受託案件の好調な進捗を両立し、過去最高を更新

契約負債の推移

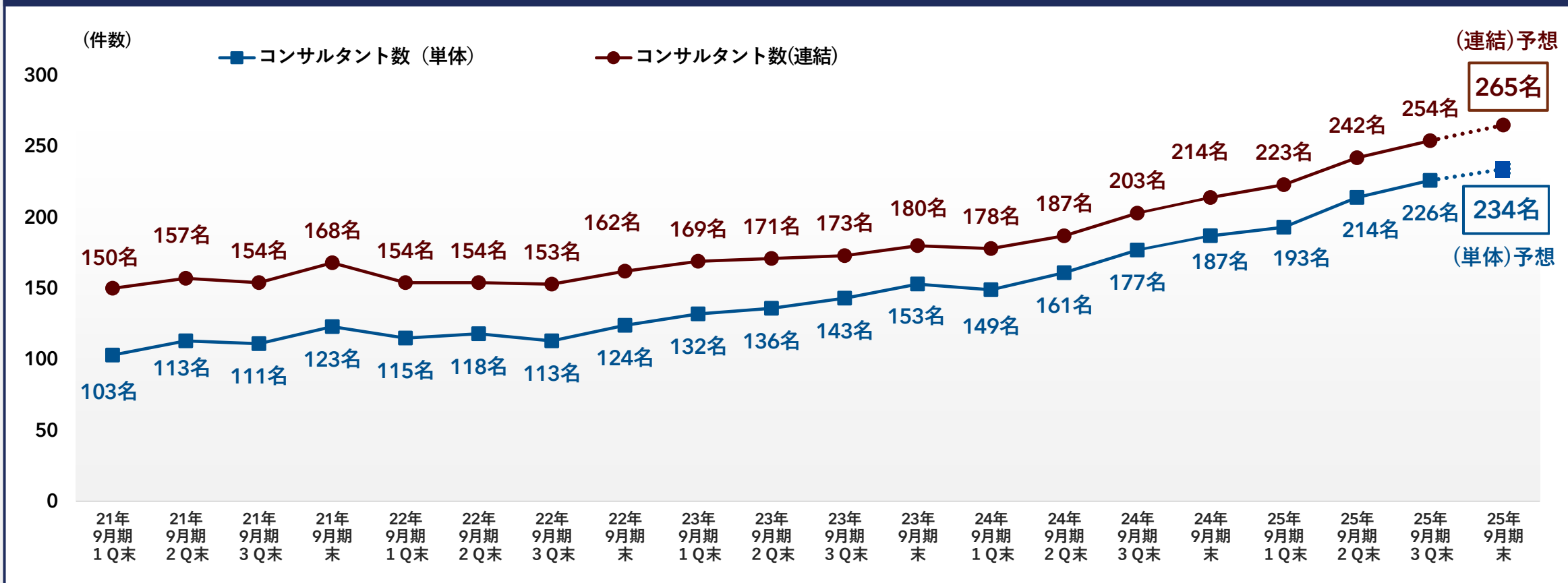


“過去最高”の連結 254名（前年同期比+51名）

3Qもしっかりと人数増加し、通期25%増員計画（単体234名）に対し **内定進捗率 104.2%で推移**

※2025年6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

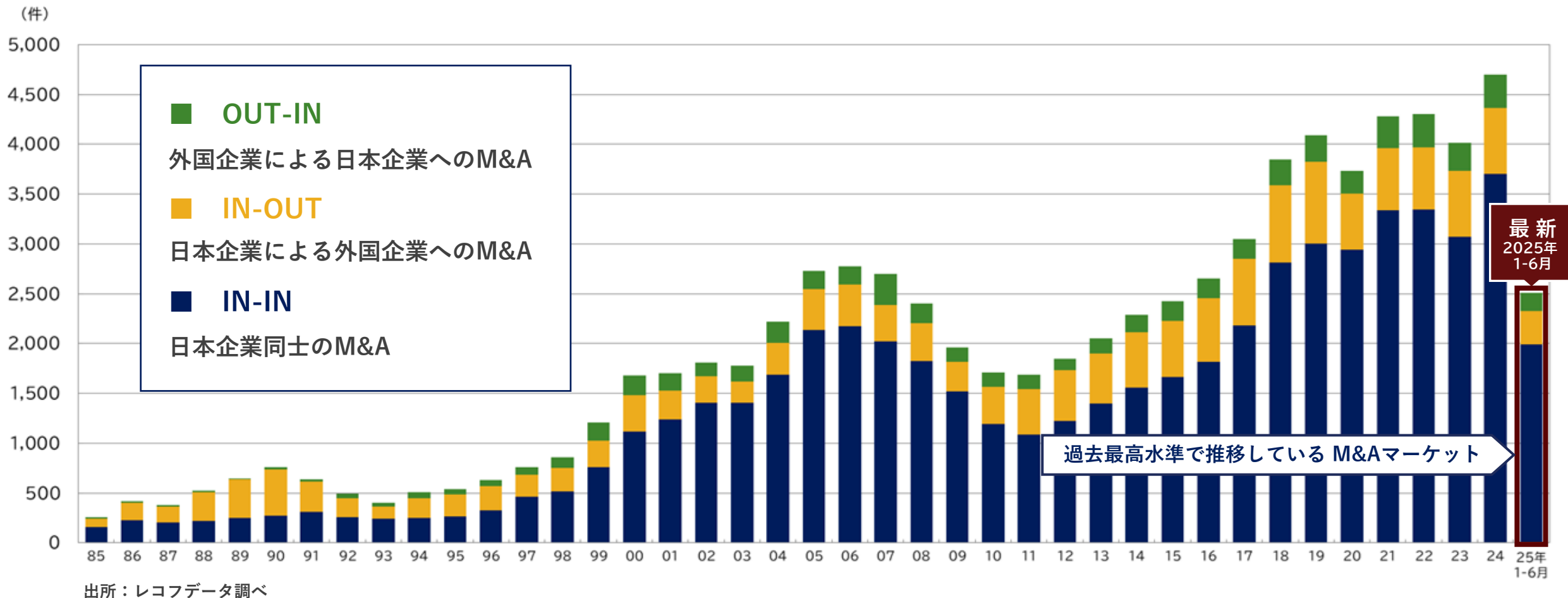
MACPのノウハウ共有の抜本的な強化により生産性を引き上げ、売上と利益の回復を見込む

		●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	P1
2	競争優位性	P7
3	業績	P20
4	市場環境と業界動向	P33
5	成長戦略と株主還元	P39
6	トピックス	P44
7	社会的存在意義	P49

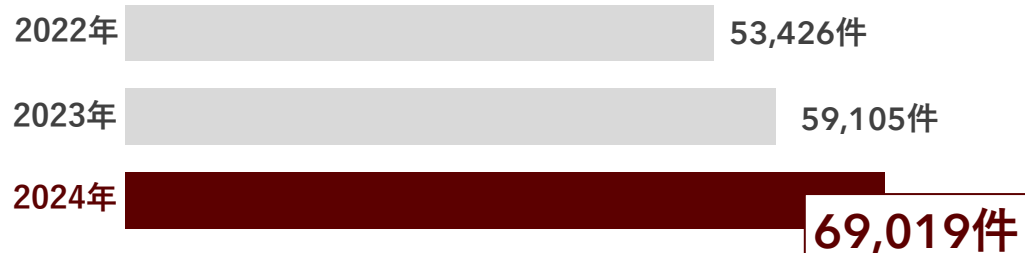
2025年1-6月のM&A件数は**2,509件**で**最多**を更新
金額は**20兆7,173億円**で**過去最高**



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

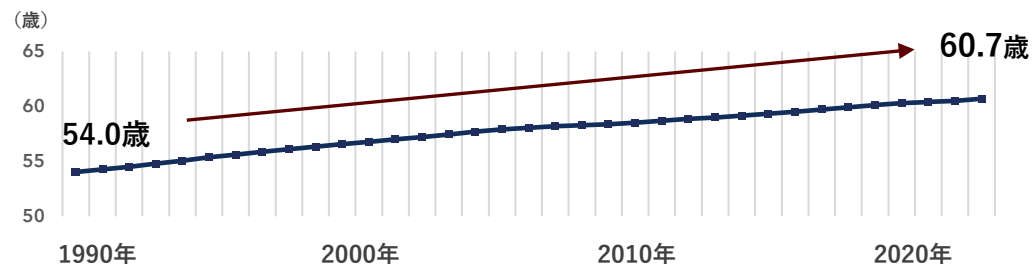
年	件数	前年比(%)
2022	6,376	6.0
2023	8,497	33.3
2024	9,901	16.5

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

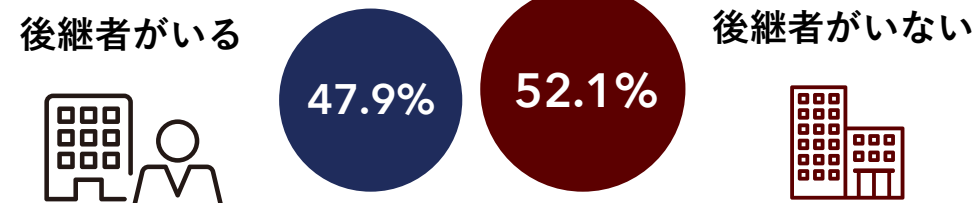
2024年の社長の平均年齢は**60.7歳**、過去最高を更新



出所：全国社長年齢分析（2025年3月26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

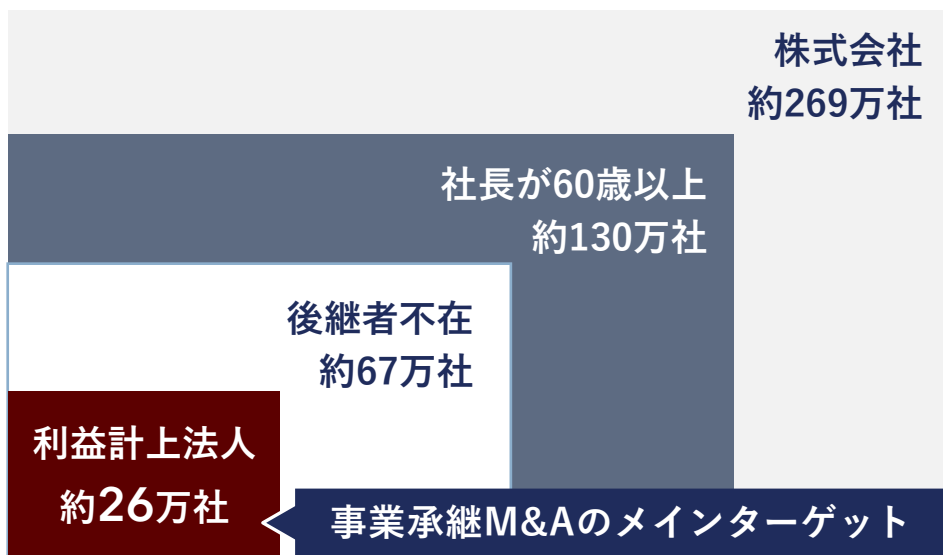


出所：全国企業「後継者不在率」動向調査（2024年11月22日）（帝国データバンク）

事業承継M&Aのメインターゲットは26万社程度と推計 事業承継M&Aの潜在需要は、向こう20年程度堅調※と見込まれている

※出所：矢野経済研究所による算出（売上高1億円超、社長年齢60歳代以上）

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 **3,017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**4%**※

※中小企業庁「登録支援機関を通じた中小M&Aの集計結果」の2023年度の全成約数4,681件に対する、2023年9月期のMACPグループ成約件数171件の比率



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7年度公募（5・6月分）」（2025年7月22日）

不適切な譲り受け側事業者と質の低いM&A支援機関によるトラブルが増加 行政による初の登録抹消処分も発生し、早急に求められる業界の健全化

M&Aに関するトラブル発生による中小企業庁からの注意喚起の事例

メディアでも大きく報道された不適切な譲り受け側事業者と質の低いM&A支援機関によるトラブル事例として、中小企業庁が注意喚起したのが「個人保証解除」と「譲渡対価の後払い」の2点。

ケース1 クロージング後、個人保証が解除されなかった事例

ケース2 譲渡対価の分割払い、退職慰労金の後払いが株式譲渡契約の条件となっているものの、履行されなかった事例

求められる官民ルール徹底遵守によるM&Aの質

MACPはグループでは、中小企業庁「中小M&Aガイドライン」やM&A支援機関協会「自主規制ルール」をはじめ、昨今改定された各種ルールに先駆け、**業界で求められる一定水準以上のM&Aを実践。**

同業他社がルール対応による業務プロセスの見直しや追加コストを見込む中、マイナス影響はなく、引き続き官民ルールを徹底遵守し、**業界で模範となるM&Aの質向上を図っていく。**

MACPが創設時より幹事会員を務める 「M&A支援機関協会」

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**。2025年1月より名称・体制変更で本格稼働、会員数は200社近くに増加。**協会の理事および自主規制ルール検討委員会の事務局に代表の中村が参画。**

最新ピックアップ (2025年6月)

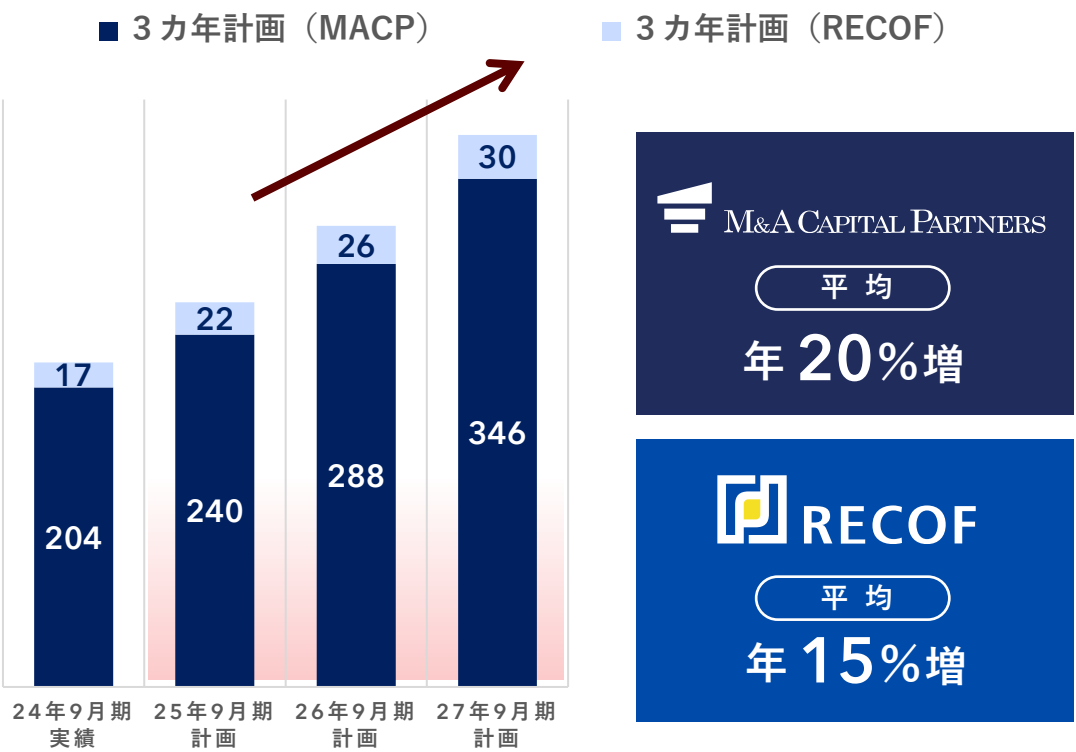
2025年6月、三宅卓氏が新代表理事に就任、4分科会の発足と株式譲渡契約書2種類のサンプル契約を更改

1	会社概要	P1
2	競争優位性	P7
3	業績	P20
4	市場環境と業界動向	P33
5	成長戦略と株主還元	P39
6	トピックス	P44
7	社会的存在意義	P49

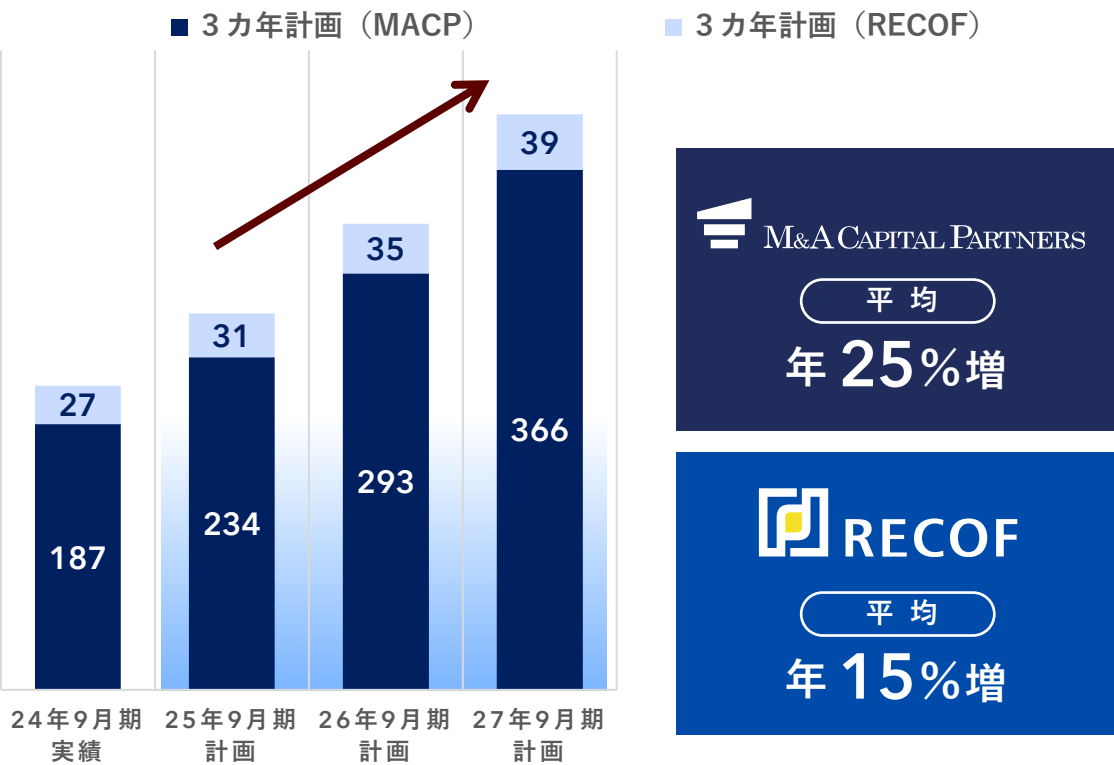
さらなる成長のための成約件数・コンサルタント数 3カ年計画

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 -

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%

1	会社概要	P1
2	競争優位性	P7
3	業績	P20
4	市場環境と業界動向	P33
5	成長戦略と株主還元	P39
6	トピックス	P44
7	社会的存在意義	P49

「2025年上半期M&A市場リーグテーブル」3冠を達成

M&A仲介会社で“唯一”ランクイン、2024年に続き2年連続で案件数ベース3部門1位獲得

LSEG発表 2025年上半期

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」

 M&A CAPITAL PARTNERS

国内案件 アドバイザー上位5位			
案件数ベース/不動産案件を除く			
ファイナンシャル・アドバイザー	案件数		
M&Aキャピタルパートナーズ	96		
野村	71		
みずほフィナンシャルグループ	69		
三井住友フィナンシャルグループ	66		
ブルータスグループ	48		

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			
ファイナンシャル・アドバイザー	順位 2025	順位 2024	案件数
M&Aキャピタルパートナーズ	1	1	98
みずほフィナンシャルグループ	2	2	87
野村	3	6	86
三井住友フィナンシャルグループ	4	3	78
ブルータスグループ	5	6	51

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			
ファイナンシャル・アドバイザー	順位 2025	順位 2024	案件数
M&Aキャピタルパートナーズ	1	1	104
みずほフィナンシャルグループ	2	2	86
三井住友フィナンシャルグループ	3	5	68
野村	4	4	65
デロイト	5	3	50

※2025年1月1日から2025年6月30日の期間に公表された案件/完了した案件が対象

「2025年上半期 M&A市場リーグテーブル」ワールドワイドランキングでも
Mid-MarketとSmall-Capで“初”のトップ10入り、日本市場では1位を獲得

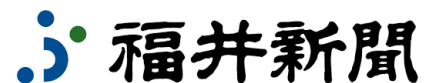
ブランド向上と営業力強化に関する提携を実現 新たに全国の新聞社 6 社、金融機関1行と提携開始

全国新聞社との提携



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
日本全国の各地域で、現在14都道府県の新聞社と提携



新たに6社と提携開始、北海道から沖縄まで全国地域的に網羅

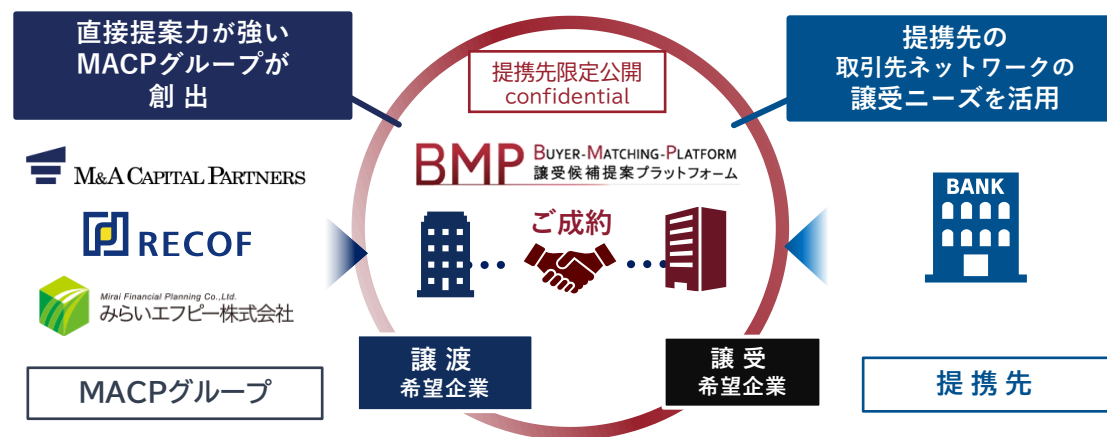
金融機関との提携

提携先金融機関 **54** 社（2025年7月末時点）

- 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

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



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

テレビCM 「ライオン社長」の新CM

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

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

テレビ東京系 THE 事業承継

その火を消すな!

それぞれの選択

地上波“唯一”の事業承継
1社提供番組
これまで11回放映!

MACPでM&Aを実施し
事業の承継や発展を選択した
経営者の方々の
M&Aご成約事例インタビュー

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654件の創出に貢献

機関投資家向け決算説明会

第3四半期決算説明会開催を予定。
参加をご希望の方はURLよりお申し込みください。

表 題	2025年9月期第3四半期決算説明会
日 時	2025年8月5日（火）10：00～11：00
場 所	東京ミッドタウン八重洲カンファレンス 4階「大会議室 2」
申 込 方 法	《日本証券アナリスト協会のホームページから》 https://www.saa.or.jp/dc/event/apps/company/CompanyBriefingSearchInput.do?golnit=&venueTyp=1 《WEBライブ配信》 https://forms.office.com/r/c6k8gnaKWm
アーカイブ配 信	当社HPで2025年8月中旬頃より配信予定

個人投資家向け会社説明会

個人投資家様向けに野村インベスター・リレーションズ（野村證券のグループ会社）のNET-IRにて開催を予定。
参加をご希望の方はURLよりお申し込みください。

表 題	個人投資家向けWEBセミナー
日 時	2025年8月26日（火）19：00～20：00
開 催 方 法	野村インベスター・リレーションズ NET-IR
申 込 方 法	「個人投資家向け情報サービス MIR@I（ミライ）」へ会員登録の上、お申し込みください。 https://m.nomura-ir.co.jp/mirai/
アーカイブ配 信	録画したものを後日当社HPにてアーカイブ配信いたします。 ニュースレターにご登録いただいた方へメールでお知らせいたします。

IRニュースレター登録のご案内

IRニュースが更新された際には、ニュースレターにご登録いただいた方へメールでお知らせいたします。
また、アーカイブ配信がアップされた際にもご案内が届きますので、ぜひこの機会にご登録ください。



<https://www.ma-cp.com/ir/mailnews/>

海外カンファレンス

海外の機関投資家様に向けた野村證券様主催のイベント
「NOMURA Japan Corporate Week 2025 Summer」への参加を予定。

日程 | 8/22（金）

開催場所 | 香港

※ご関心がある方は野村證券のご担当者にお問い合わせください

企業分析レポート

シェアードリサーチ社による第三者視点の企業分析レポートを公開

中立性を重視し第三者の視点で事業内容、ビジネスモデル、業績や他社と比較した競争力等を徹底分析したレポートで、年8回以上更新されています。投資家の皆様に当社へのご理解を深めて頂き、投資判断のご参考として頂けますと幸いです

<https://sharedresearch.jp/ja/companies/6080/>

1	会社概要	P1
2	競争優位性	P7
3	業績	P20
4	市場環境と業界動向	P33
5	成長戦略と株主還元	P40
6	トピックス	P44
7	社会的存在意義	P49

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



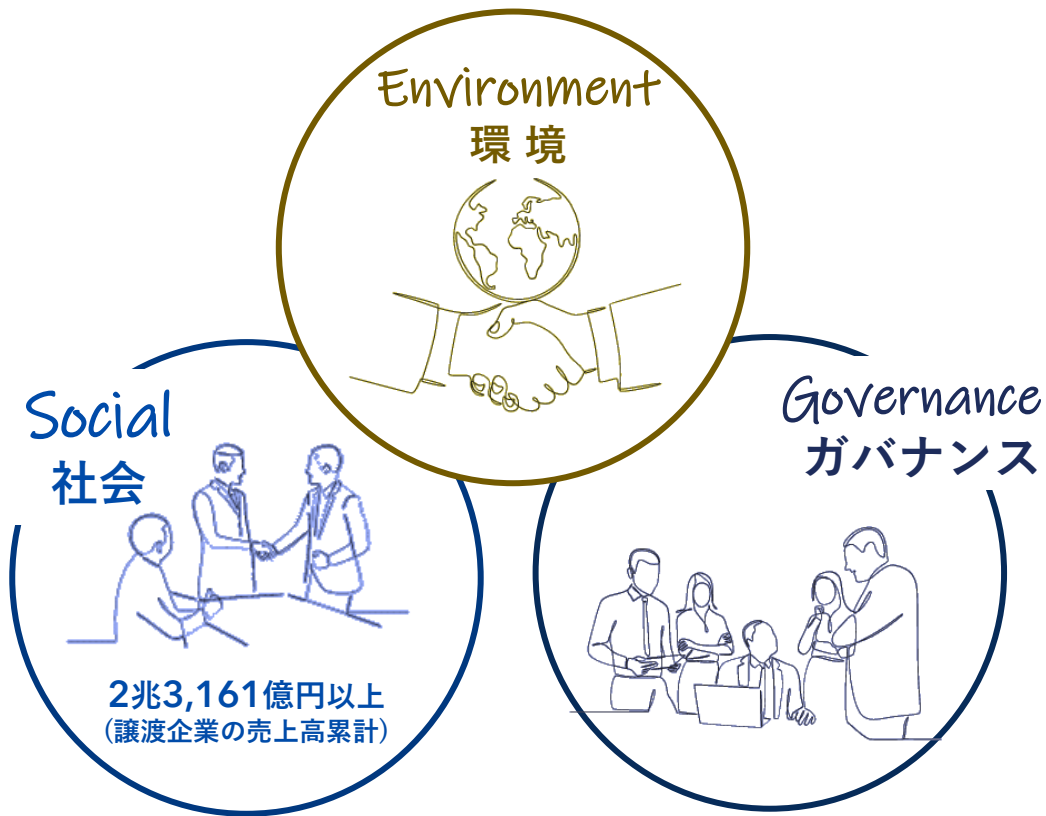
パートナーシップで
目標を達成しよう

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。
