



M&A CAPITAL PARTNERS

個人投資家向け会社説明会資料

February 29th, 2024

1	業績	P6
2	成長戦略	P18
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	P53
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	P62
7	事業環境	P67

成約件数は前年同期比を上回り、契約負債も順調に増加
コンサルタントの採用は好調に推移（1月入社に集中）

売上高

3,156 百万円

（前年同期比 +1.8%）

経常利益

592 百万円

（前年同期比 +78.9%）

契約負債（旧 前受金）

812 百万円

（前期末比 +25.2%）

※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

41 件

（前年同期比 +24.2%）

うち
大型案件※

7 件

（前年同期比 +40.0%）

※大型案件：手数料1億円以上/件

コンサルタント数

178 名

（前年同期比 +9名）

M&A仲介業界における圧倒的な存在感で”最高ブランド”を確立

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



※株式会社東京商工リサーチ調べ 調査概要：2023年3月31日時点 東証プライム上場M&A仲介業者・その他未上場大手M&A仲介業者など指定領域における競合調査
※上記は、当社HPより引用

M&A仲介専業で”初” LSEG発表「2023年 M&A市場 リーグテーブル」で初登場1位を獲得

LSEG 発表 2023年
M&A市場
リーグテーブル

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

ランクイン

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

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

リーグテーブルとは？

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

国内案件 アドバイザー上位5位
ランクバリューベース

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

出典：LSEG(ロンドン証券取引所グループ、旧リフィニティブ)

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

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

社会貢献

成約案件の
平均譲渡価格 **30.7 億円**

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

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

※社内調査に基づく推計 (2023年9月末時点単体)

生産性

コンサルタント
1人あたり売上高

1億 5,860 万円

コンサルタント
1人あたり経常利益

6,634 万円

※2023年9月期単体 (コンサルタント数は期初の人数)

品質

コンサルタントの
士業資格保有率 **13.7%**

※2023年9月末時点単体
※米国公認会計士含む

1	業績	P6
2	成長戦略	P18
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	P53
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	P62
7	事業環境	P67

単体では成約件数が増加しているが、比較的小さな大型案件が単価を引き下げた
レコフは成約件数の増加、大型案件の成約の寄与で昨対比+33.4%の増収となった

	 M&A CAPITAL PARTNERS M & A キャピタルパートナーズ 株式会社		 株式会社レコフ	
	実績	前年同期比	実績	前年同期比
売上高	2,778百万円	△1.5%	256百万円	+ 33.4%
経常利益	708百万円	+ 29.5%	△66百万円	—
成約件数	37件	+ 23.3%	4件	+ 33.3%
大型案件	6件	+ 20.0%	1件	—
コンサルタント数	149名	+ 17名	29名	△8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。

新規上場（2013年9月期）から、10年で約18倍の売上に成長

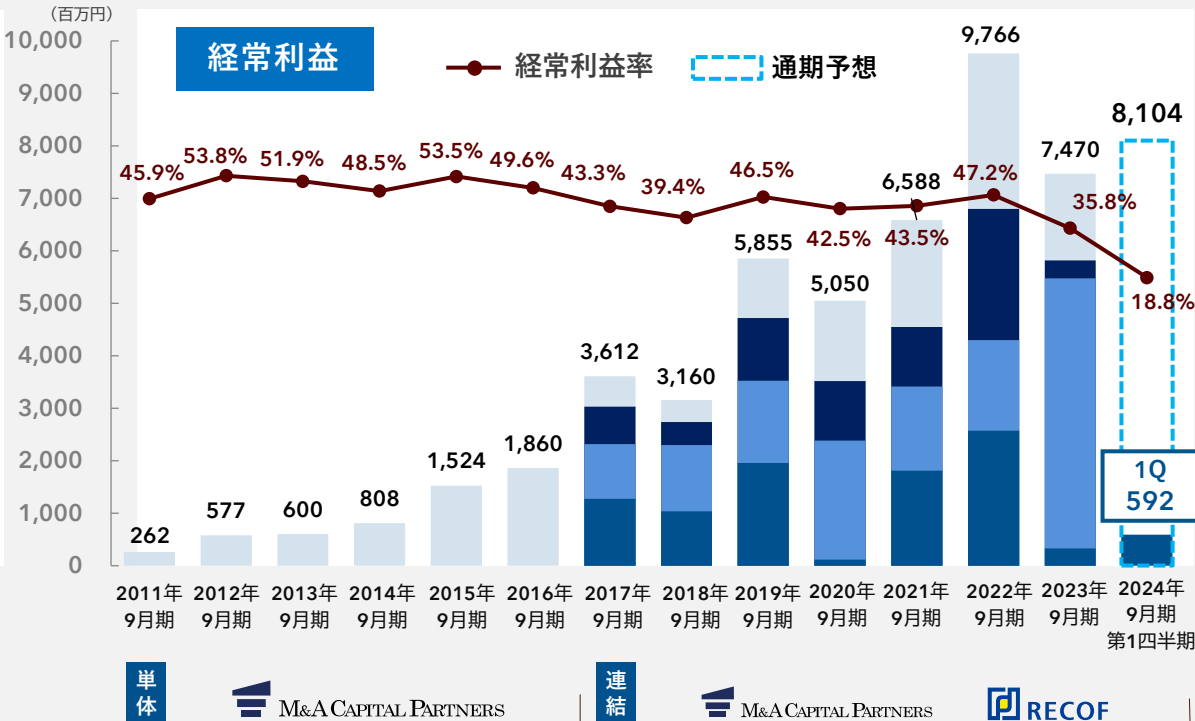
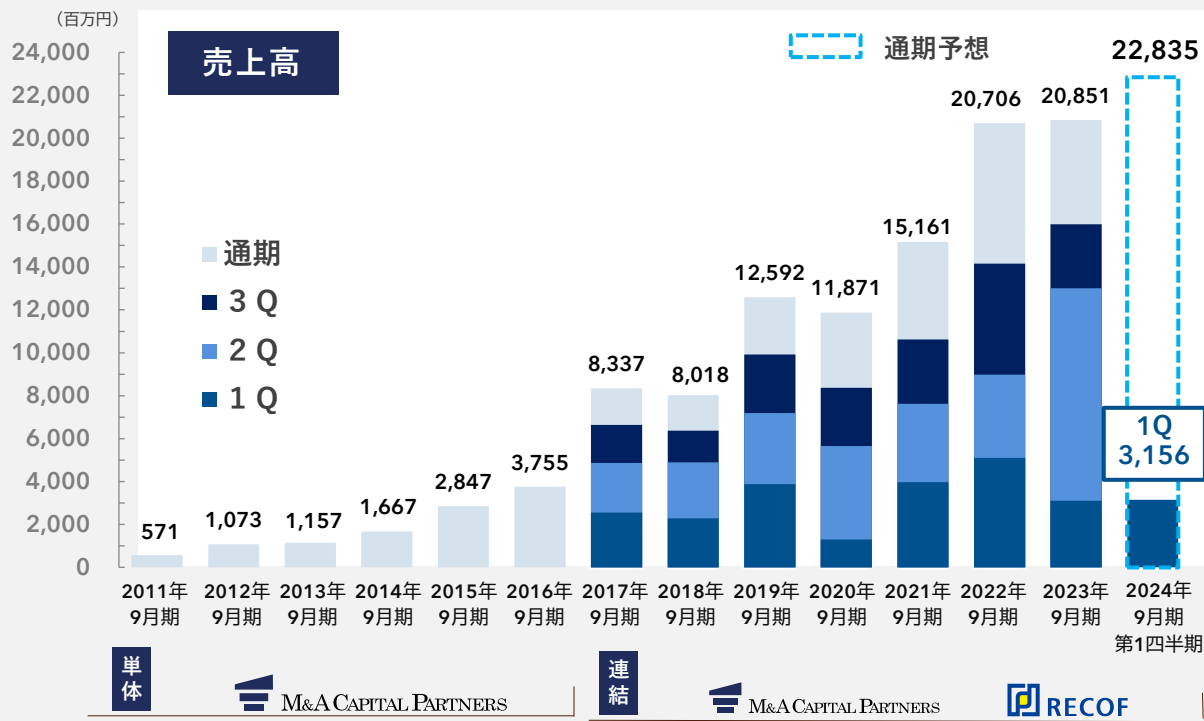
（単位：百万円）

- 売上高(連結)
- 経常利益(連結)

第1四半期	
	3,156
	592

通期予想	
	22,835
	8,104

通期進捗率	
	13.8%
	7.3%



前年同期を上回り、当期純利益を伸ばした

(単位：百万円、下段は構成比)

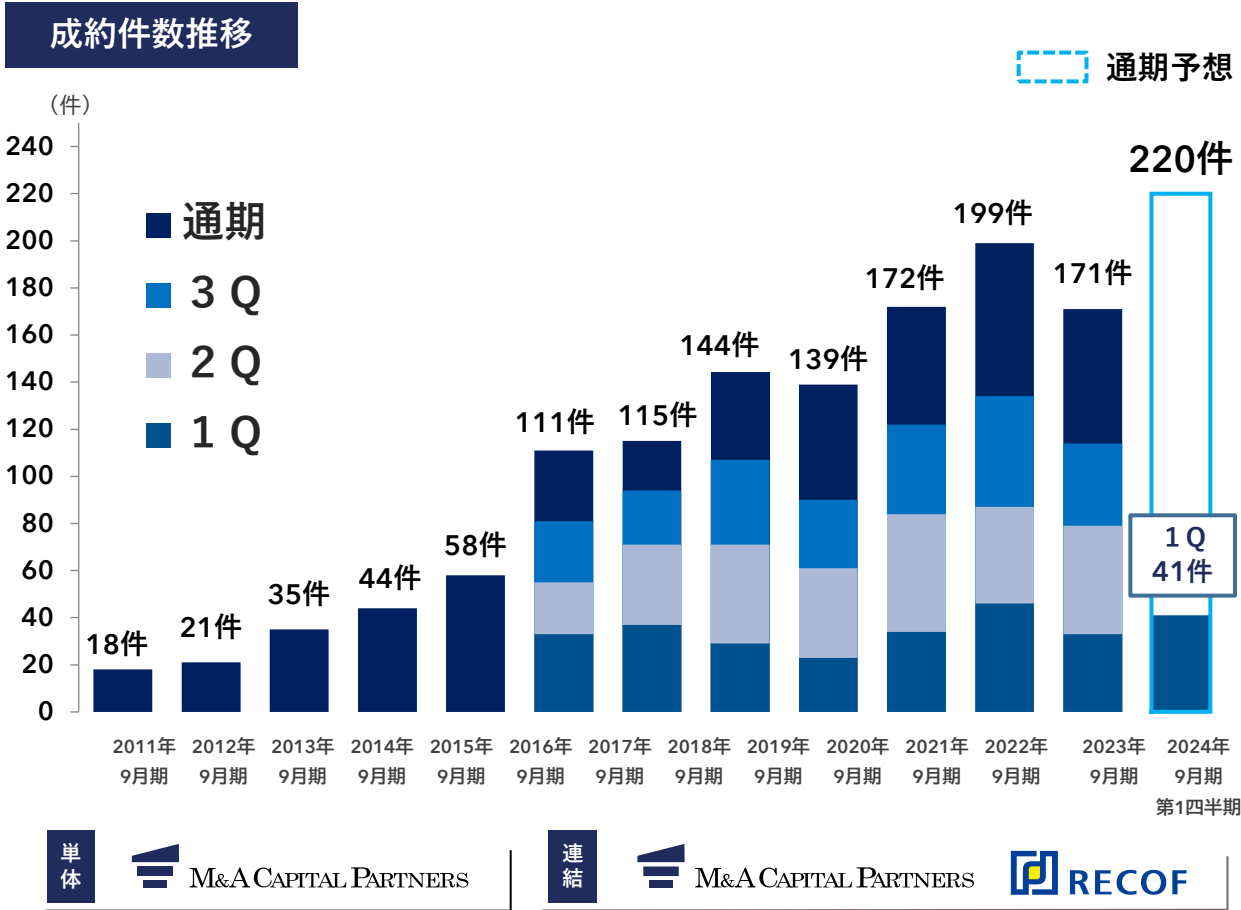
	2023年9月期第1四半期 (連結)	2024年9月期第1四半期 (連結)		
			前年同期比	業績概要
売上高	3,100 (100%)	3,156 (100%)	+ 1.8%	・ 成約件数は好調も平均単価が下がり横ばいとなった
売上総利益	1,636 (52.8%)	1,971 (62.5%)	+ 20.5%	
販売管理費	1,306 (42.1%)	1,380 (43.7%)	+ 5.7%	
営業利益	330 (10.7%)	591 (18.8%)	+ 79.2%	
経常利益	330 (10.7%)	592 (18.8%)	+ 78.9%	
当期純利益	81 (2.6%)	411 (13.0%)	+ 405.3%	

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)

		2023年9月期末 (連結)	2024年9月第1四半期末 (連結)		
				増減額	業績概要
	流動資産	39,977 (91.1%)	36,814 (91.2%)	△3,163	■ 現預金 △3,127
	固定資産	3,924 (8.9%)	3,571 (8.8%)	△353	■ 繰延税金資産 △265 ■ のれん △48
資産合計		43,901 (100.0%)	40,385 (100.0%)	△3,516	
	流動負債	5,431 (12.4%)	3,243 (8.0%)	△2,187	■ 賞与引当金 +559 ■ 未払金 △1,204 ■ 未払法人税等 △1,787
	固定負債	1,308 (3.0%)	904 (2.2%)	△404	■ 賞与引当金 △341
負債合計		6,740 (15.4%)	4,148 (10.3%)	△2,592	
純資産合計		37,161 (84.6%)	36,236 (89.7%)	△924	■ 利益剰余金 +411 ■ 配当金 △1,270
負債・純資産合計		43,901 (100.0%)	40,385 (100.0%)	△3,516	

成約件数は単体・連結ともに前年同期を上回る。通期予想達成に向けて潤沢な受託案件数を確保した。



成約件数 連結

第1四半期
41件

通期予想
220件

対通期予想
18.6%

成約件数 単体

M&A CAPITAL PARTNERS M&Aキャピタルパートナーズ株式会社

成約件数 37件（前年同期比+23.3%）うち 大型案件 6件

・前年同期を上回る

RECOF 株式会社レコフ

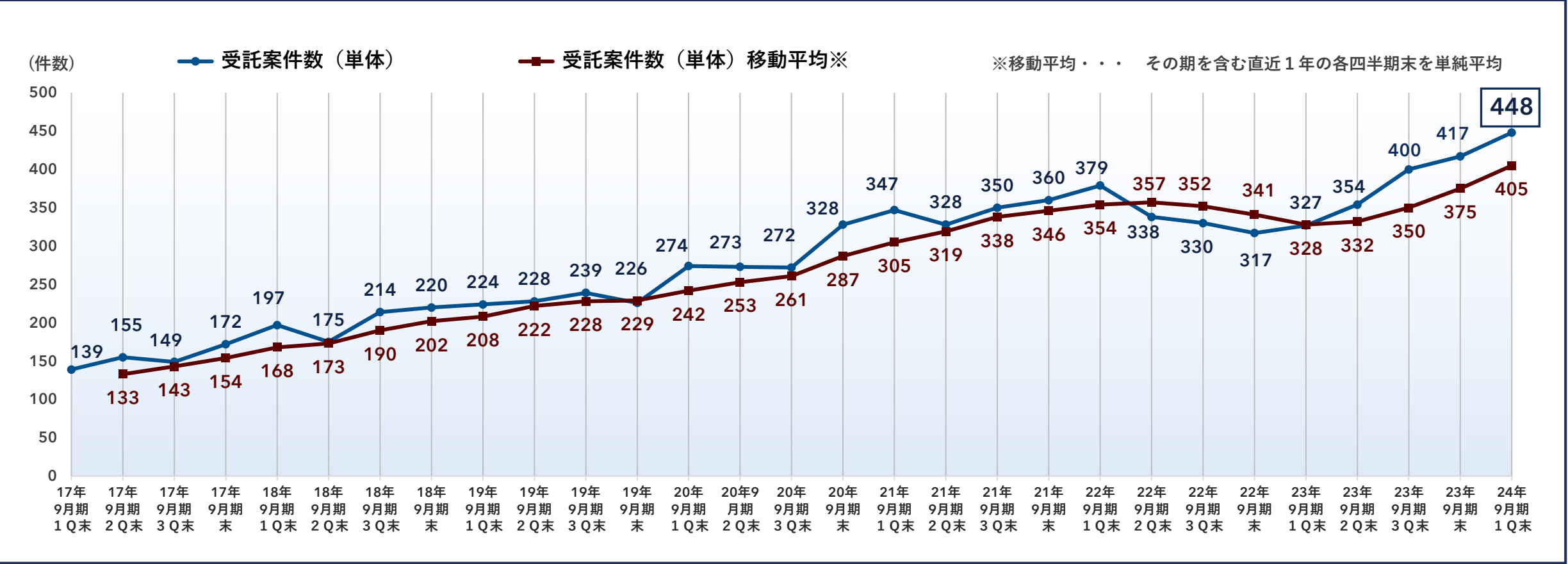
成約件数 4件（前年同期比+33.3%）うち 大型案件 1件

・前年同期を上回る
・直近では海外案件も増加しており、受託案件数は増加傾向

※成約1件あたりの手数料が1億円以上の案件

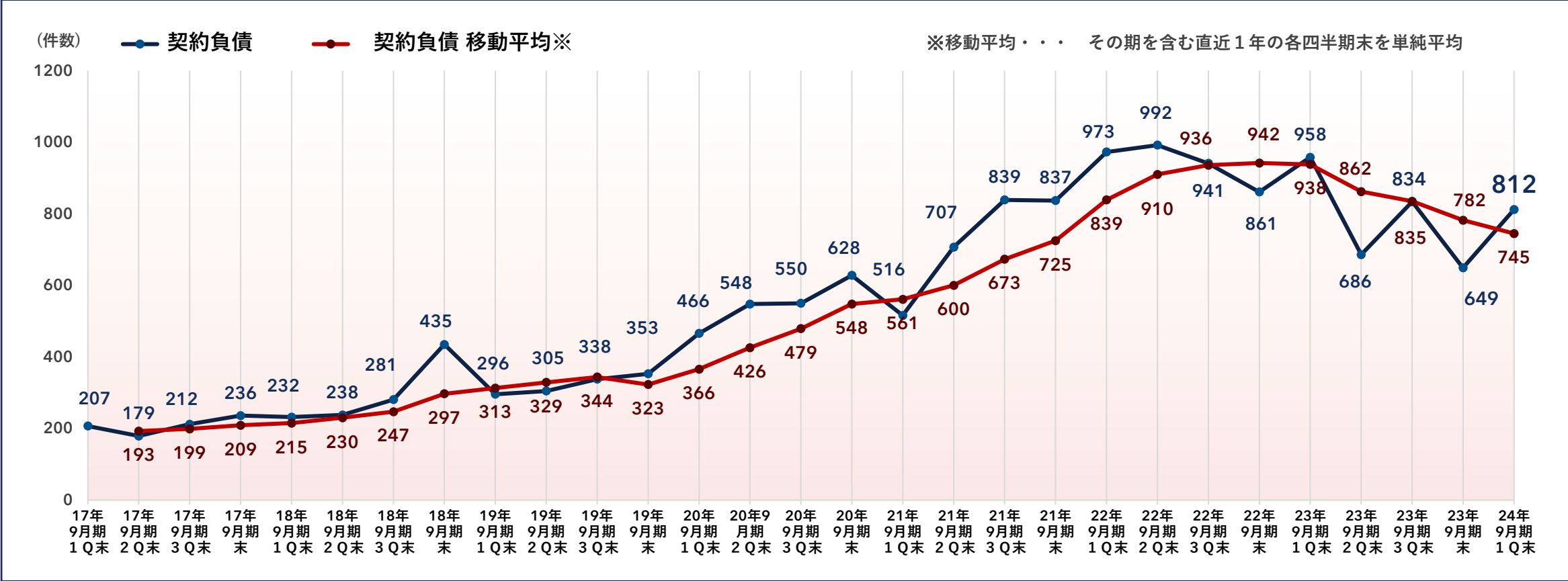
過去最高の受託案件数 448件（前年同期比+ 37.0%）
収益性の高い大型案件を十分に確保

受託案件数（単体）の推移



契約負債 812百万円（前期末比+25.2%）
受託案件数の増加に伴い、契約負債も増加

契約負債の推移

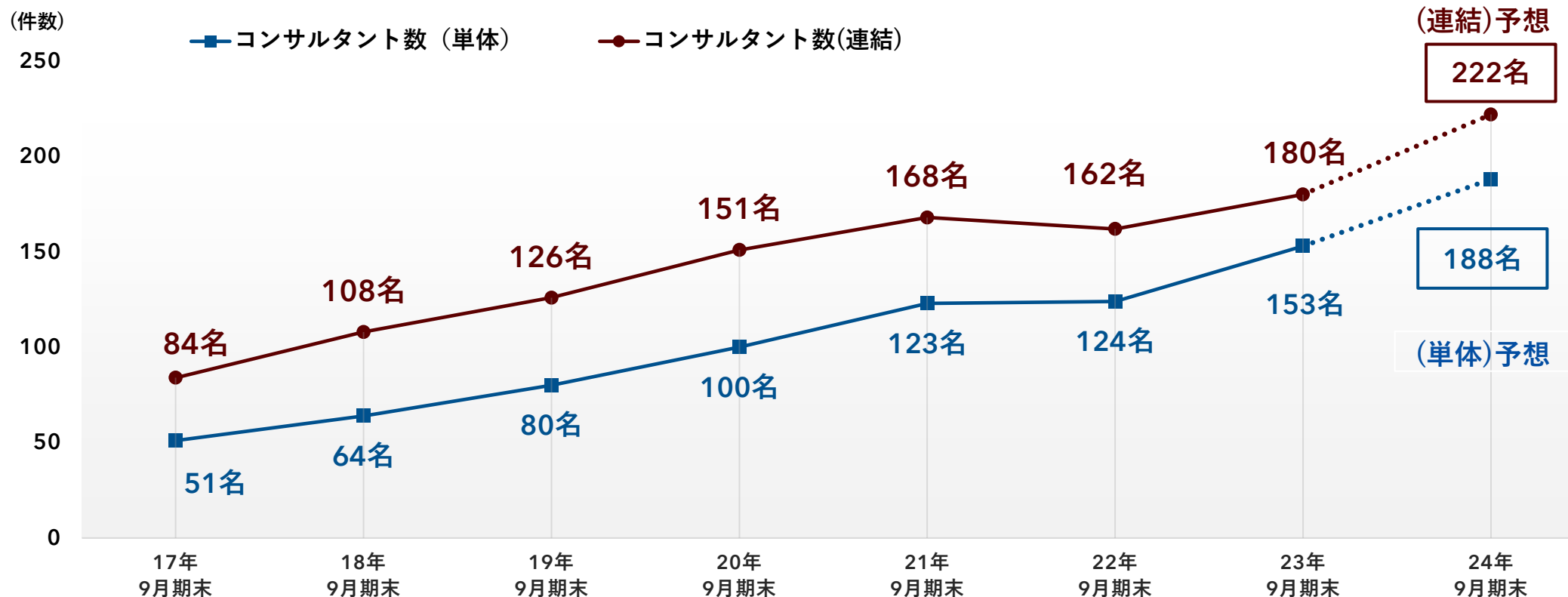


連結178名（前年同期比+9名）となり、1月にも単体で6名入社

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 57.1%で推移

※2023年12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。

1	業績	P6
2	成長戦略	P18
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	P53
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	P62
7	事業環境	P67



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

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 -

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

M&A周辺の各種ニーズ

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

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

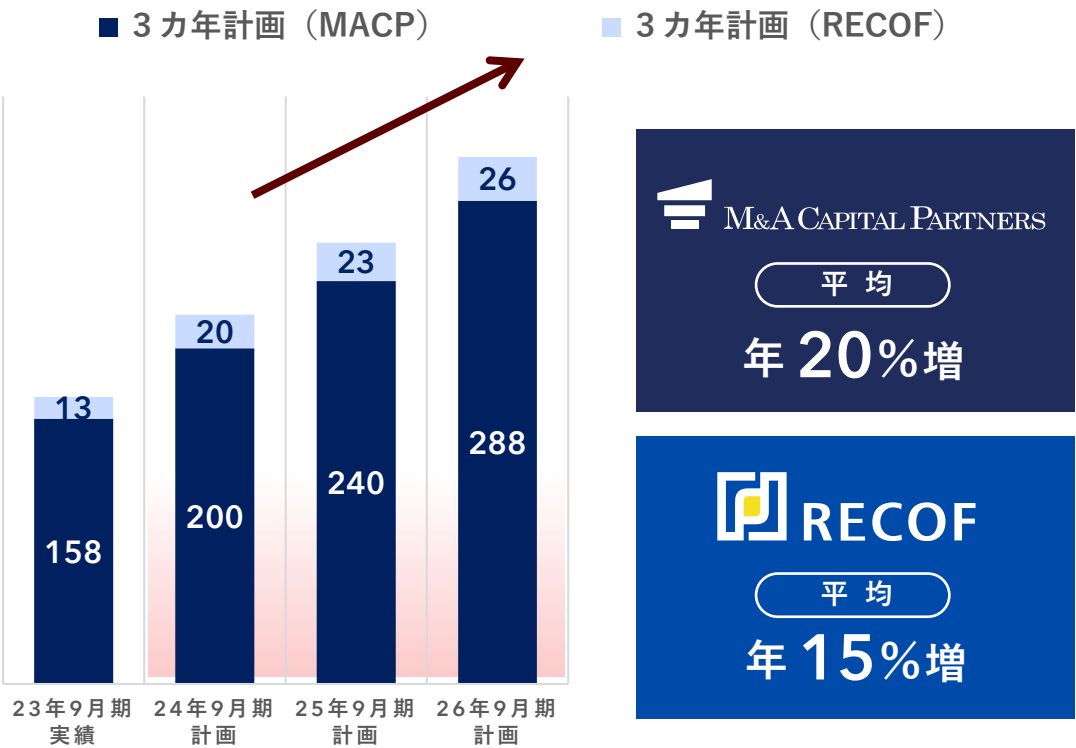
MACPグループ未対応のM&A関連事業

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

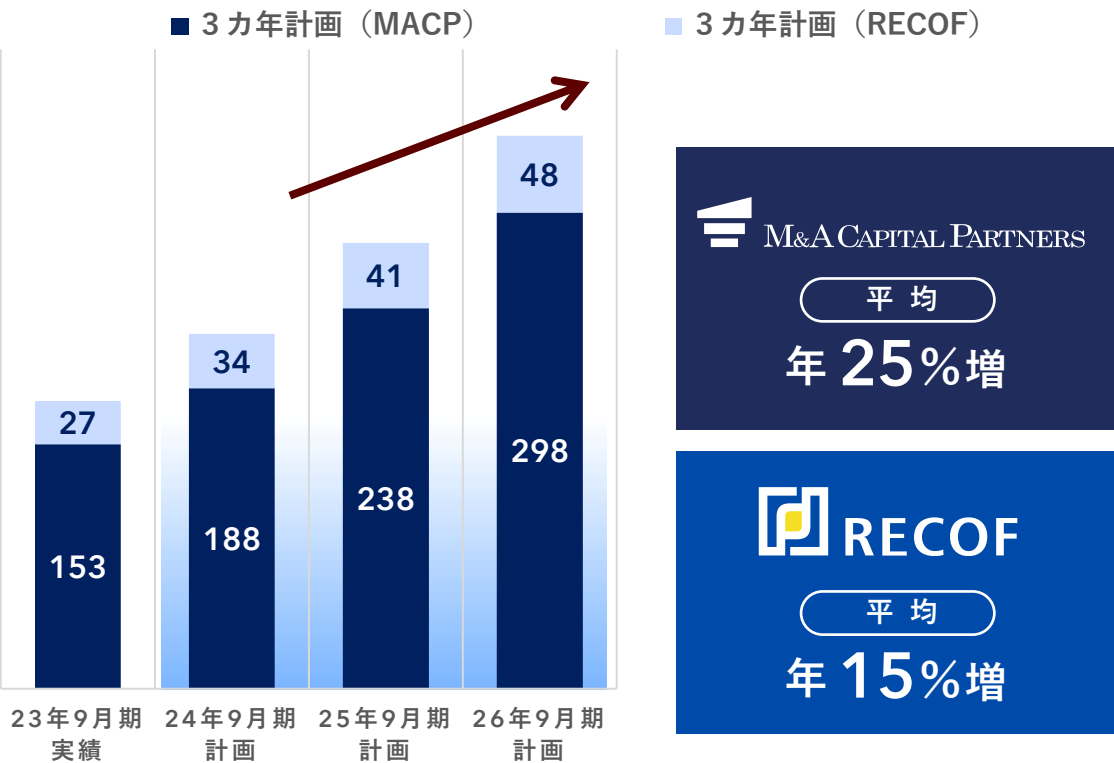
さらなる成長のための成約件数・コンサルタント数 3カ年計画

2024年9月期～ 2026年9月期

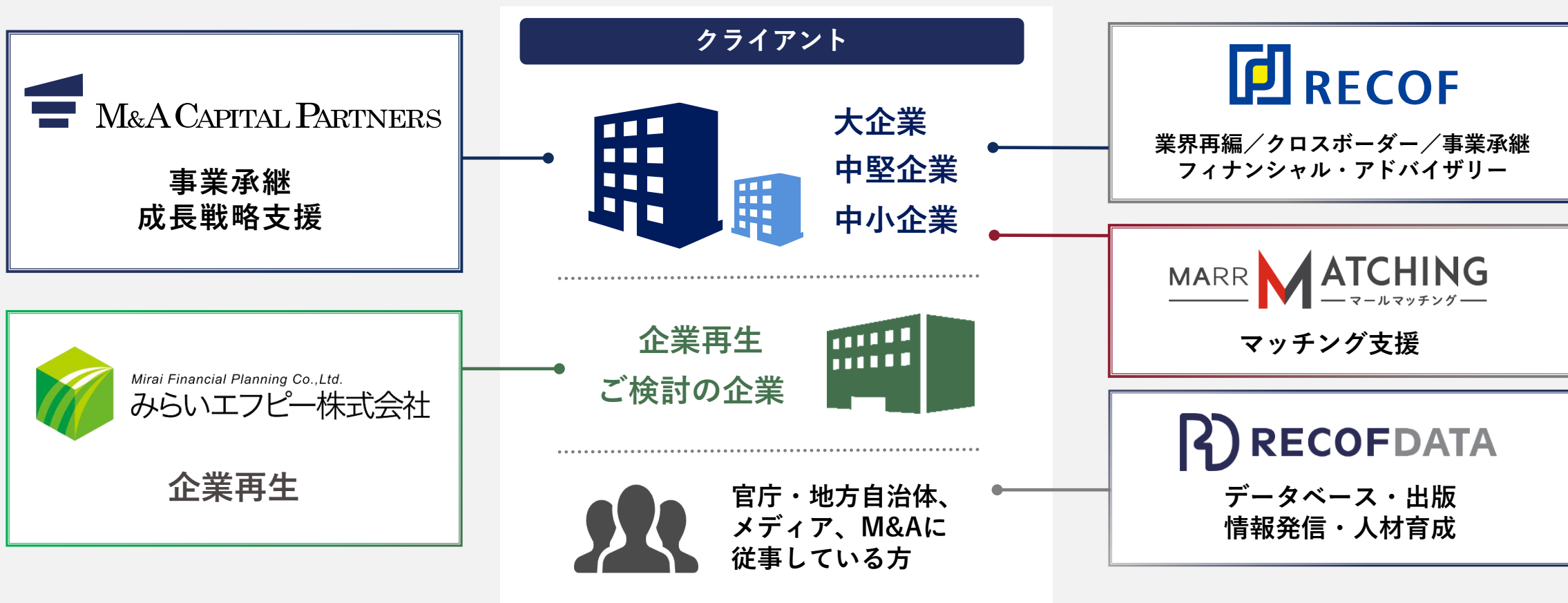
成約件数



コンサルタント数

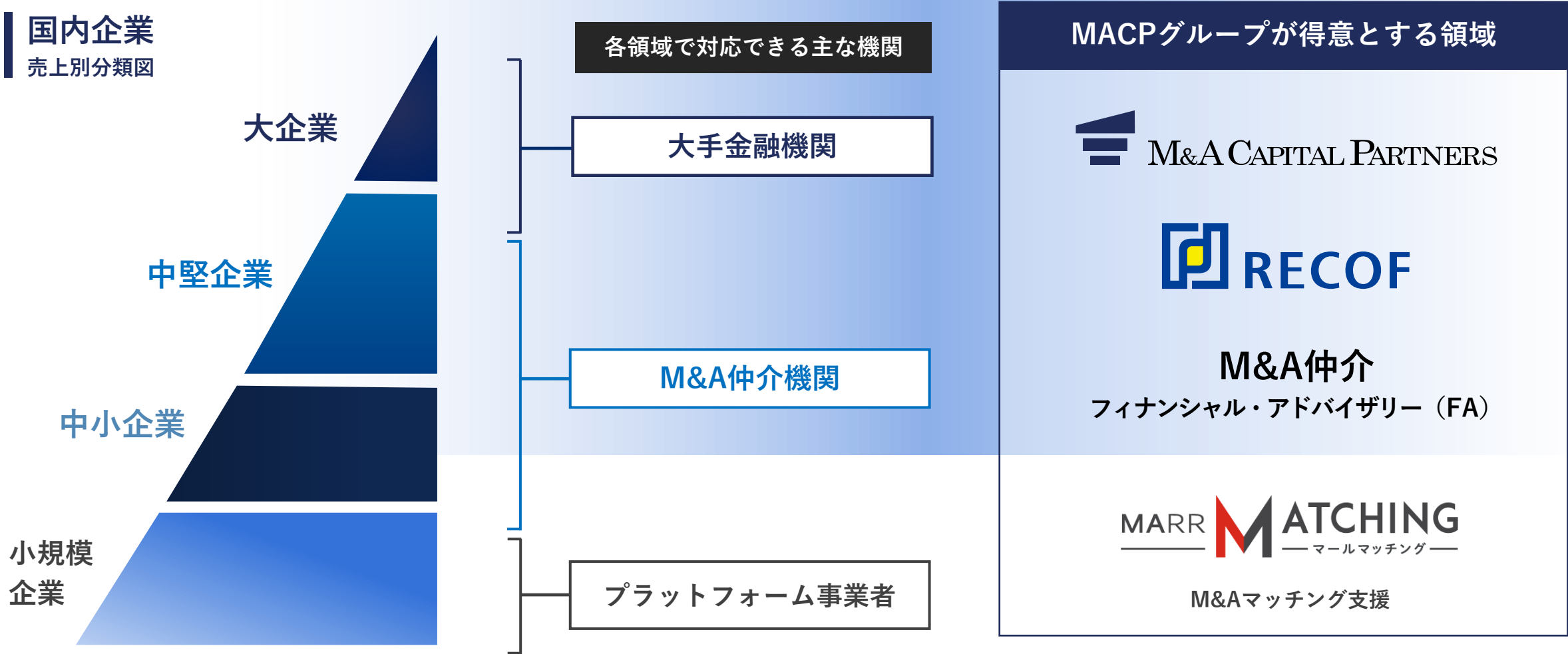


あらゆるクライアントに最適なM&Aを提供 国内最高峰のM&Aプロフェッショナルグループ



「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



M&Aご成約後のお客さま満足度のさらなる向上を目的とした顧客紹介

UBS SuMi TRUSTウェルス・マネジメント株式会社と合意



決心に、真心でこたえる。

M&Aご成約後のお客さま満足度のさらなる向上を目的

MACPでは2005年の創業以来、経営理念にある「クライアントへの最大貢献」を常に掲げてまいりました。

今回、M&Aご成約されたお客さまへのさらなる満足度向上を目的に、スイス・プライベートバンクの本流を汲み、世界屈指の「ウェルス・マネジメント」を提供するUBSグループのUBS SuMi TRUSTウェルス・マネジメントにご関心をお持ちのお客さまをご紹介することで合意いたしました。

お客さまに世界最高峰のウェルス・マネジメントの提供を実現

今回の合意は、MACPでM&Aをご成約された譲渡企業のオーナー経営者様が得られる譲渡金をはじめとする資産が適切に運用され、M&Aご成約後も安心して生活いただきたいという想いが背景にあります。この想いを実現するため、ウェルス・マネジメント（個人が保有する資産を適切に総合管理するサービス）分野で、お客さまに最高のサービスを提供できるエキスパートを検討した結果、UBS SuMi TRUSTウェルス・マネジメントに至り、本合意となりました。

経営理念における最上位の目標である「世界最高峰の投資銀行」に向け
さらなるブランド向上

「第48回 経済界大賞 優秀経営者賞」を代表取締役社長 中村が受賞

「9年連続年収日本一」を実現した生産性の高さが評価



「この度は、大変光栄な賞を頂きまして誠にありがとうございます。今日ここに受賞された企業様のなかでは、現在19期目の当社はまだまだ若く、小規模の会社でございます。2005年に資本金300万円で会社を立ち上げ、常勤はわたくし1人から始まりました。

そんな当社は創業から変わらず世界最高峰の投資銀行を目指して走っており、会社の業績が上がっても社員への給与還元に関するルールは変えることなく、一人当たりの生産性を上げることにこだわってまいりました。

それが、今回の評価に繋がったということは大変光栄に思っておりますし、これから益々ブランドを高め、生産性も高めることで社会へ貢献していければと思っております。」

M&Aキャピタルパートナーズ
代表取締役社長 中村 悟

「9年連続で年収日本一」を実現し、働く社員のモチベーションを
高く維持させる企業姿勢と高い生産性が評価され授賞

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の第2弾！

MACP Group Local co-creation Project



地域共創 プロジェクト

— MACPグループ × 全国新聞社 —

全国新聞社と
事業承継・事業成長の選択肢を
広めていく取り組み

第2弾

福島県で発行部数最大 「福島民報社」

第2弾

 福島民報

×

 M&A CAPITAL PARTNERS



福島経済の さらなる活性化を。

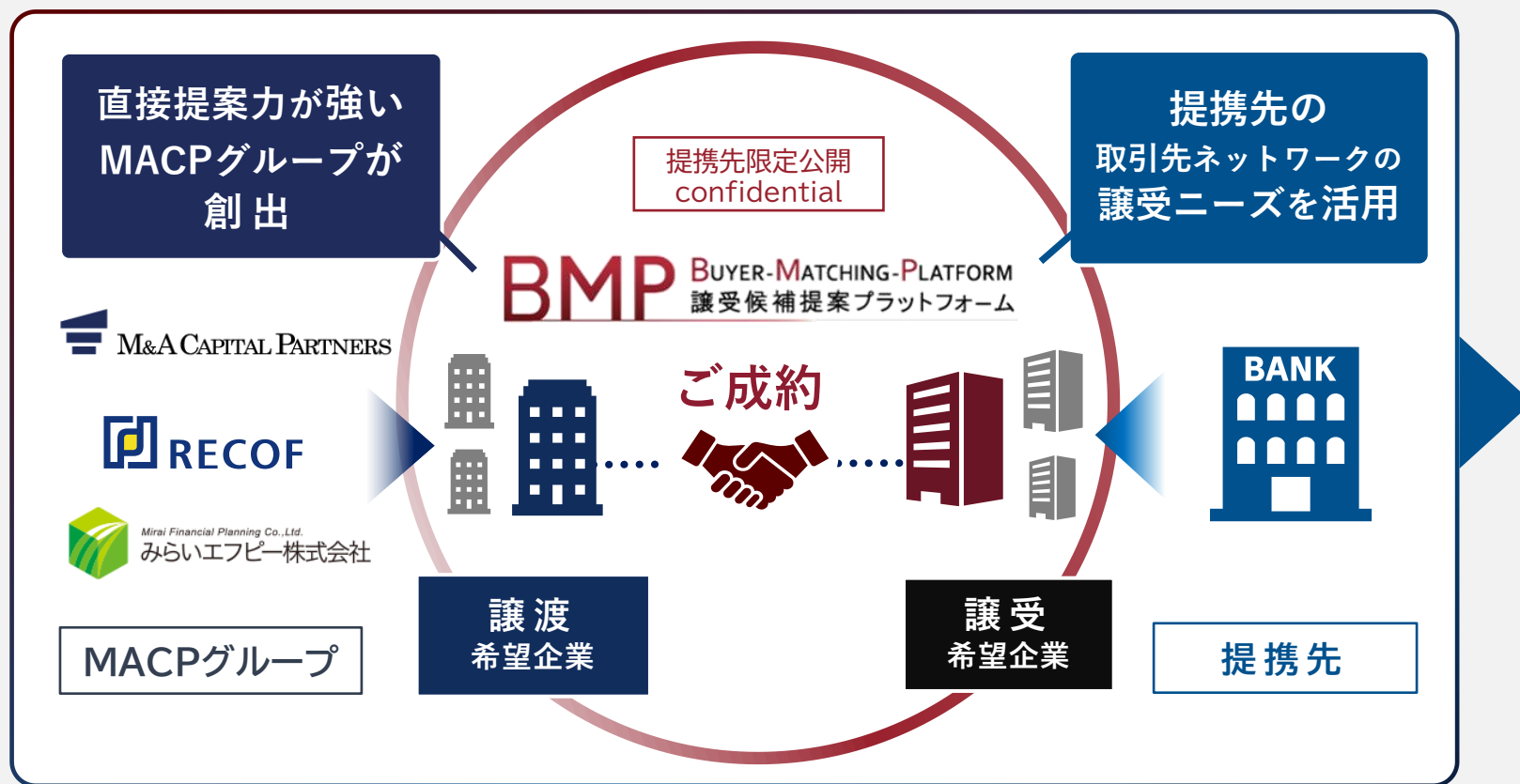
福島民報社と“事業承継・事業成長の選択肢”を
広めていく取り組み。

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

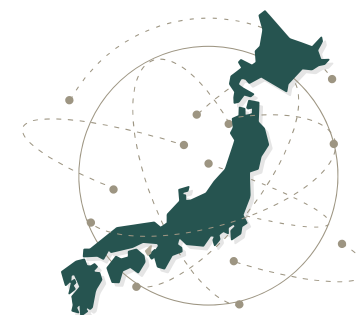
M&A仲介業界で圧倒するMACPブランドがメディアから大きく評価され、
すでに数十社にご賛同、提携完了次第発表予定

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

2024年9月期第1四半期新たに9社と提携開始、提携先金融機関は41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 **41社** (2023年12月31日時点)

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

2024年
2月4日

「その灯を消すな」
第6回目を放映予定

引き続き高視聴率を獲得
中部地区のTV局でも放映し、
大きな反響に。

次回第6回放映は、2月4日！



テレビ東京系 THE 事業承継

その灯を消すな！

©テレビ東京

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
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 - 2023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」
テレビ東京系列「オードリー若林 元日から経済始めました！」	
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

成約案件の譲渡株価 No.1

Vol.13 お鮎屋さん 篇

New

Vol.12 料亭 篇

New

Vol.11 病院の理事長 篇

New



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

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！

新春 特別企画

1月に開催！

新潟 経営者フォーラム 2024

時代の変化に合わせ、いかに成長・発展させるのか？

会場 ANAクラウンプラザホテル新潟

2024年1月26日(金) 13:30・15:45

参加無料 定員100名

主催 新潟日報 | 協賛 M&A CAPITAL PARTNERS

講師: M&Aキャピタルパートナーズ株式会社 取締役 十亀 洋三
株式会社セールスフォース・ジャパン 常務執行役員 コマーシャル事業支援統括 栗田 幸司
東日本営業本部 本部長 伊藤 結
株式会社ハードオフコーポレーション 代表取締役会長 山本 善政

あらゆるラインナップでセミナーを開催

新春 M&A セミナー 2024

M&Aの未来

2024年は「存続から成長」の新たなステージへ

オンライン配信日時 15:00~16:00
2024年1月30日 火

株式会社レコデータ 取締役会長 岩口 敏史
M&Aキャピタルパートナーズ 取締役 岡村 英哲

オンライン配信 × アーカイブ配信

ON-LINE SEMINAR

30分で分かる「企業買収のポイント」

失敗しないM&A

登壇 M&Aキャピタルパートナーズ 提携支援部 主任 渡邊 悠斗

録画配信 12.21 12:21 12:22

オンライン配信 2023 12.20 12:30~13:00

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！

2024年 新春 特別企画

経営環境激変で再編・淘汰は確実に進む
小売業界の新時代における経営戦略とは？

小売業界の新時代における経営戦略

M&Aキャピタルパートナーズ株式会社 執行役員 企業情報部 部長 前川 勇慈

オンライン 2024年1月23日 火 15:00~16:00

録画配信 1月24日 水 ~ 1月31日 水

主催 激流 国際商業出版 協賛 M&A CAPITAL PARTNERS

受講無料

医療業界経営者向けセミナー

医療法人永続のための経営戦略

M&Aキャピタルパートナーズ 企業情報部 課長 三浦 仁志氏

株式会社日本経営ヘルスケア 専務 取締役 人事コンプライアンス部長 川崎 淳一氏

12.7 オンラインセミナー (THU) 17:00~18:30

事前登録制 ZOOM オンライン

受講費 無料

主催 M&A CAPITAL PARTNERS 後援 経ヘルステック

WestShip NEWS PICS Region

DEEP into TRIANGULARS

関西で「3×3×3」の深奥へ

Kyoto-Quake State Industry-Government Academia Research-Layer cooperation

2023.12.20 IN OSAKA

West Ship 大阪2024

NewsPics

スタートアップ イベント

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

代表中村による
“初”の採用セミナー
ハイブリッド開催

RECRUIT SEMINAR vol.11

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

2024.1月20日 土 12:00-14:00 | 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。 M&Aキャピタルパートナーズ 代表取締役社長 中村 悟

会場 & 懇親会
もしくは
オンライン開催

共に世界最高峰へ。

MACA過去の採用セミナー
アーカイブ映像を一挙公開中！



イベント.2

座談会や懇親会を
含めた新たなイベントも開催

RECRUIT SEMINAR vol.10

MACP Q&A M&Aアドバイザーが対面で
皆さまからの質問にお答えします！

リアル座談会

2023.12/3 Sun 13:00-14:30 全席満席

共に世界最高峰へ。

RECRUIT SEMINAR vol.10

Q&A 皆さまからのご質問に生回答します！

座談会

アドバイザー、採用教育担当が登場いたします！

オンライン開催日時 2024.1月10日 水 20:00-21:00 | 1月30日 火 20:00-21:00

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	P6
2	成長戦略	P18
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	P53
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	P62
7	事業環境	P67

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。

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12月31日現在）
従業員数	連結 269名 単体 201名（2023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 （2023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



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



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	P6
2	成長戦略	P18
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	P53
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	P62
7	事業環境	P67

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

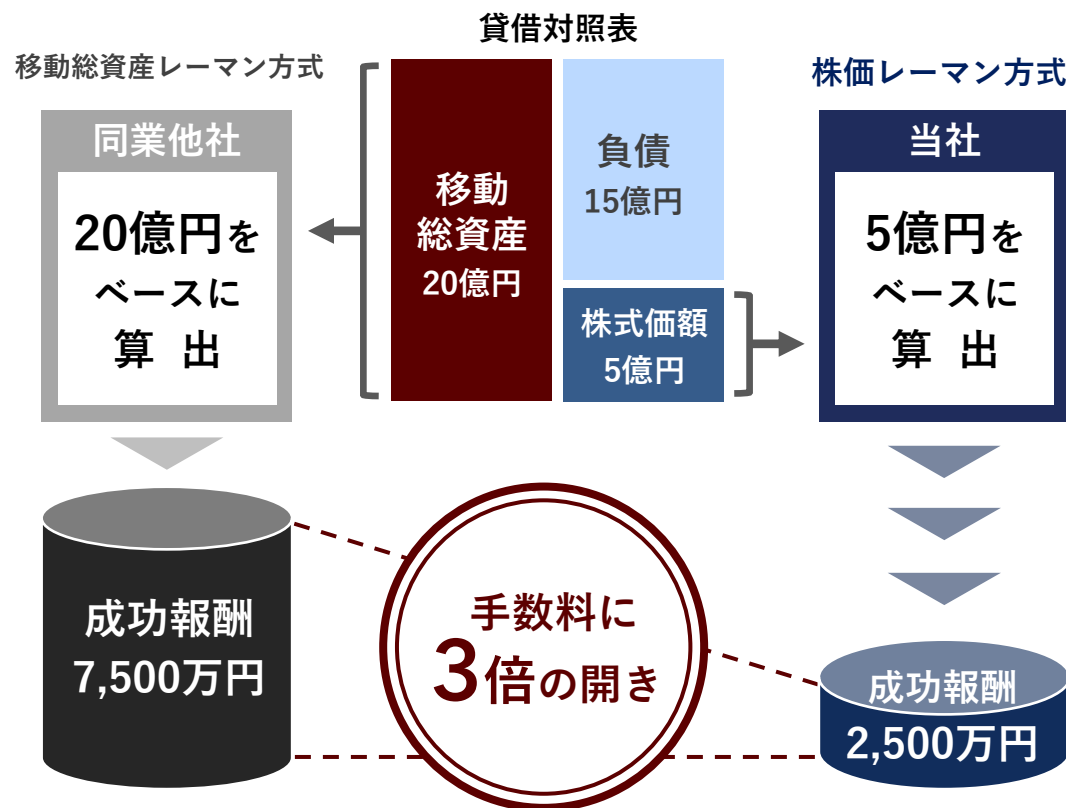
創業以来つづけ、M&A仲介業界で標準（デファクト）となった
お客さまが安心して相談できる“着手金なし”の明瞭な料金体系



← お相手先企業を探すために時間が必要 →

創業以来、お客さまのことを最優先に考え M&A仲介業界の中で最も低い仲介手数料率を実現

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



圧倒的にお客さまの
報酬額が低額となる
“株価レーマン方式”を採用

「仲介手数料率」は
さらに低減2.5%※を実現

※2023年9月30日までの累計

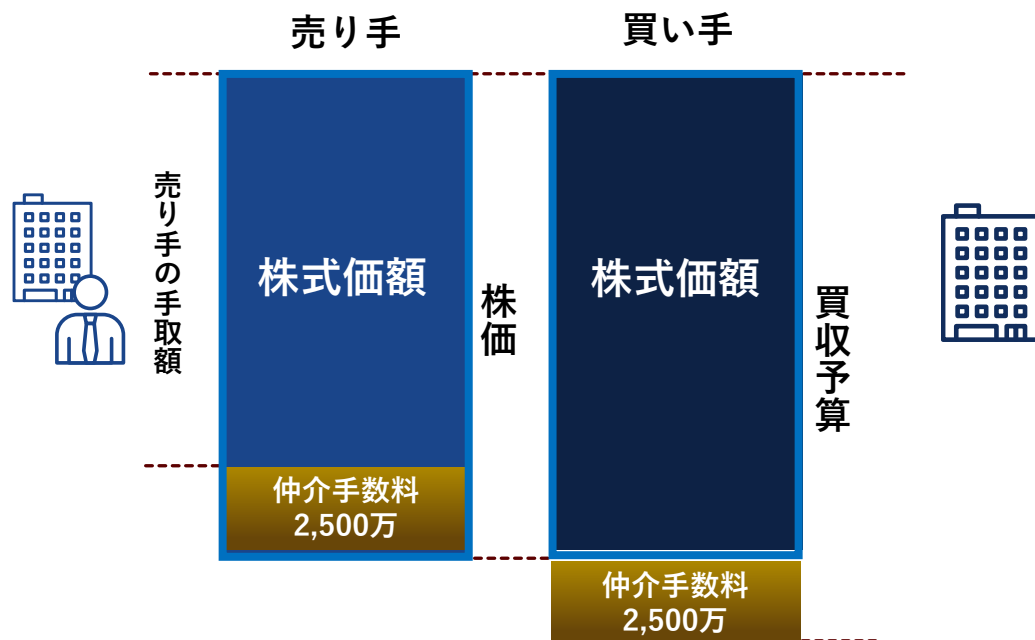
※仲介手数料率

株式譲渡総額に対する手数料総額の比率に0.5を乗じて算出した
実質的なクライアントあたりの仲介手数料率

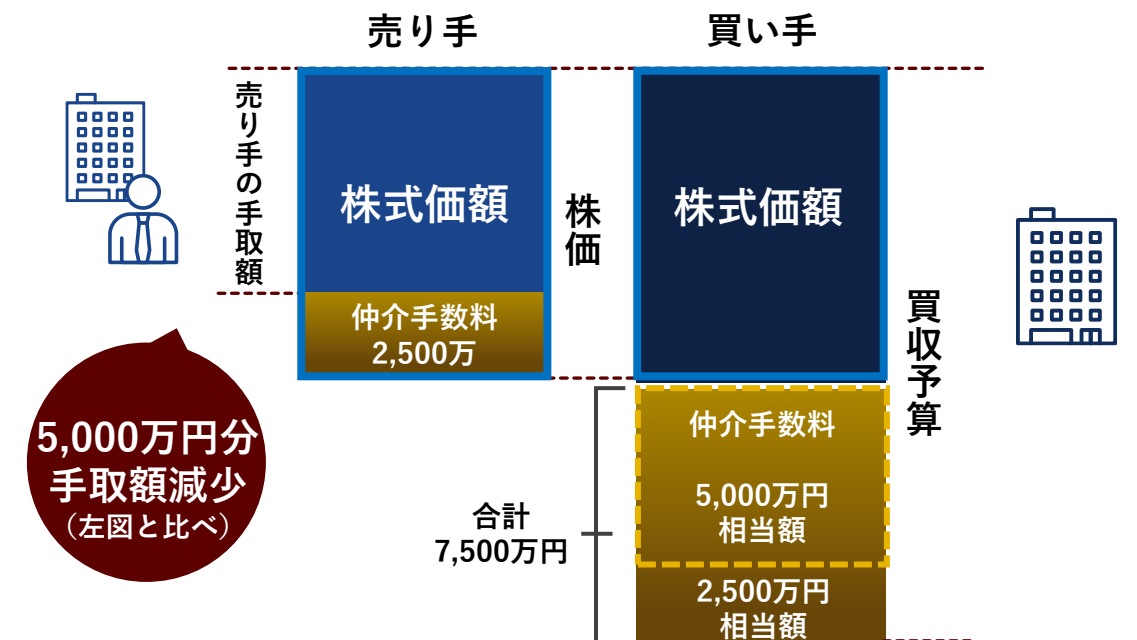
プライム市場上場のM&A仲介会社で唯一
創業以来、売り手・買い手で同一の「株価レーマン方式」報酬を採用

買い手は「株式価額と仲介手数料の合計」で予算を組み立てるため
報酬体系が売り手・買い手で異なり、買い手に高い手数料を設定した場合
売り手が本来受領できる株式価額と売り手の手取額の減少を招きます

売り手と買い手同一で「株価レーマン」報酬採用の場合
(MACP)



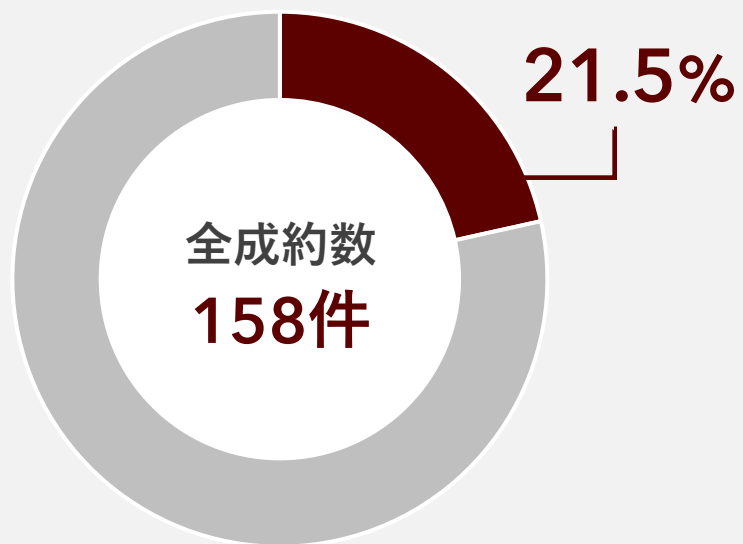
売り手は「株価レーマン」・買い手は「移動総資産レーマン」報酬採用の場合



※前項の手数料事例にもとづき、イメージを作成

難易度が高い大型案件について、M&A仲介業界随一の実績を有し
M&A仲介業界最大となる桁違いの成約案件の平均譲渡価格を実現

難易度が高い大型案件を担当



大型M&A案件

34件



5件に1件以上が
成約1件あたりの手数料
1億円以上の大型案件

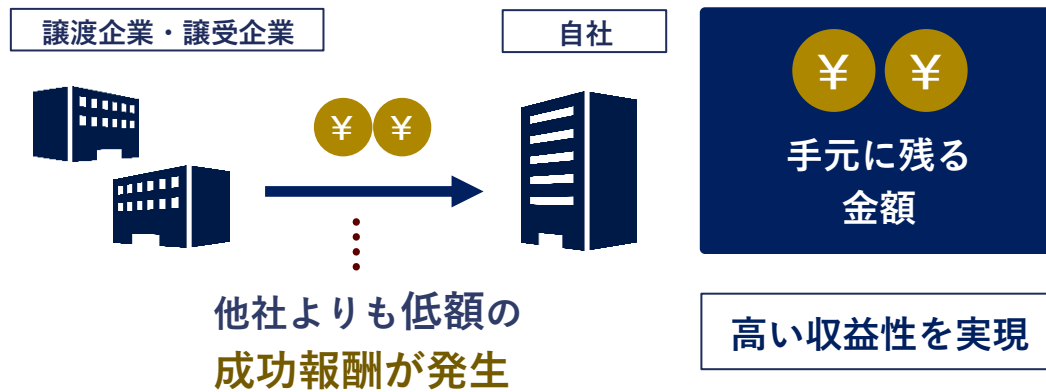
※2023年9月期単体

成約案件の平均譲渡価格 約30.7億円

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

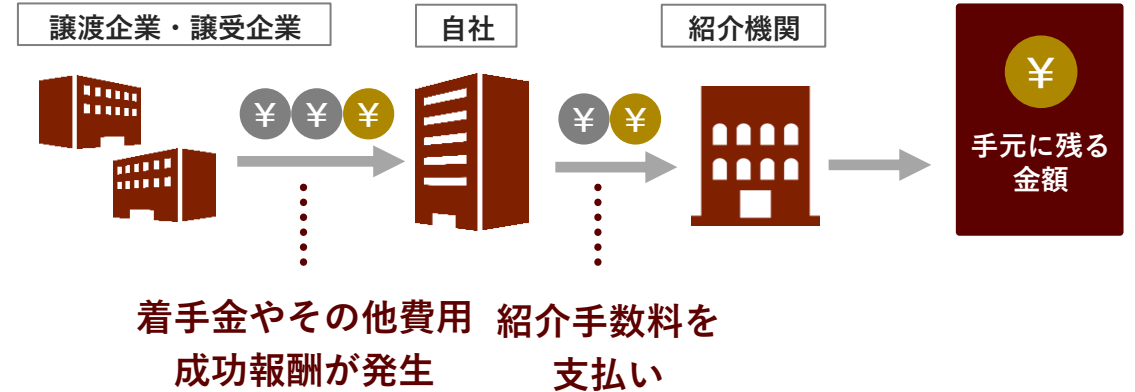
【MACP】“直接提案力”によるビジネスモデル

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※
コンサルタントの生産性を示す指標も業界で圧倒

■2023年度（4-3月）ランキング【トップ5】

順位	社名	平均年収 (万円)	平均年齢 (歳)
1	M&Aキャピタルパートナーズ 株式会社	3,161.3	32.0
2	A 社	2,279.3	35.8
3	B 社	2,101.8	42.5
4	C 社	1,939.3	42.9
5	D 社	1,904.2	39.8

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

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

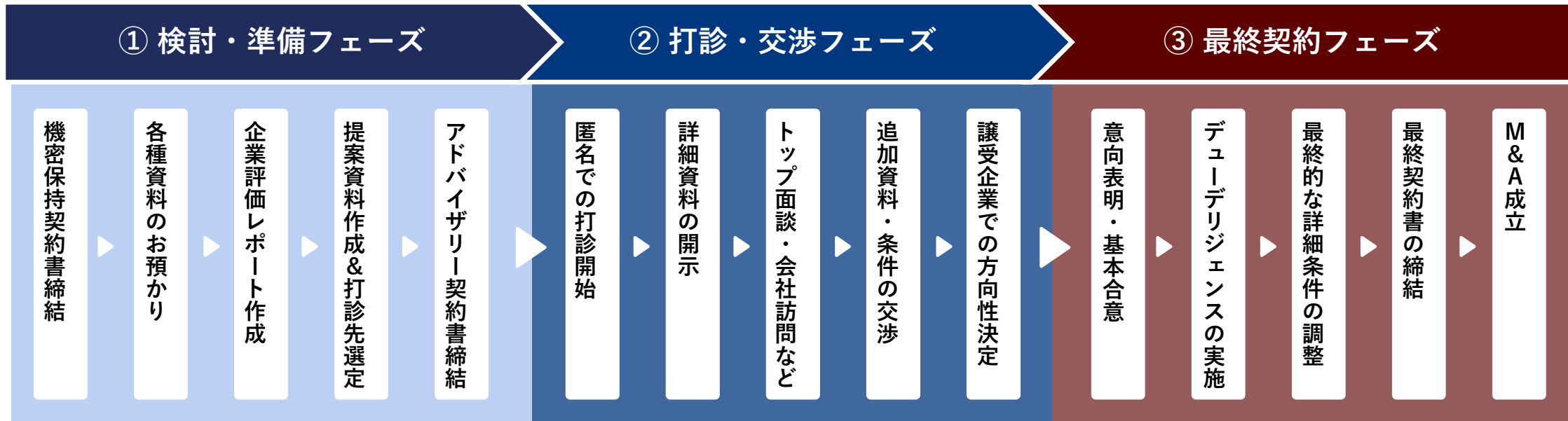
（前年同期比△10.1％）

※2023年9月期単体（コンサルタント数は期初の人数）

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

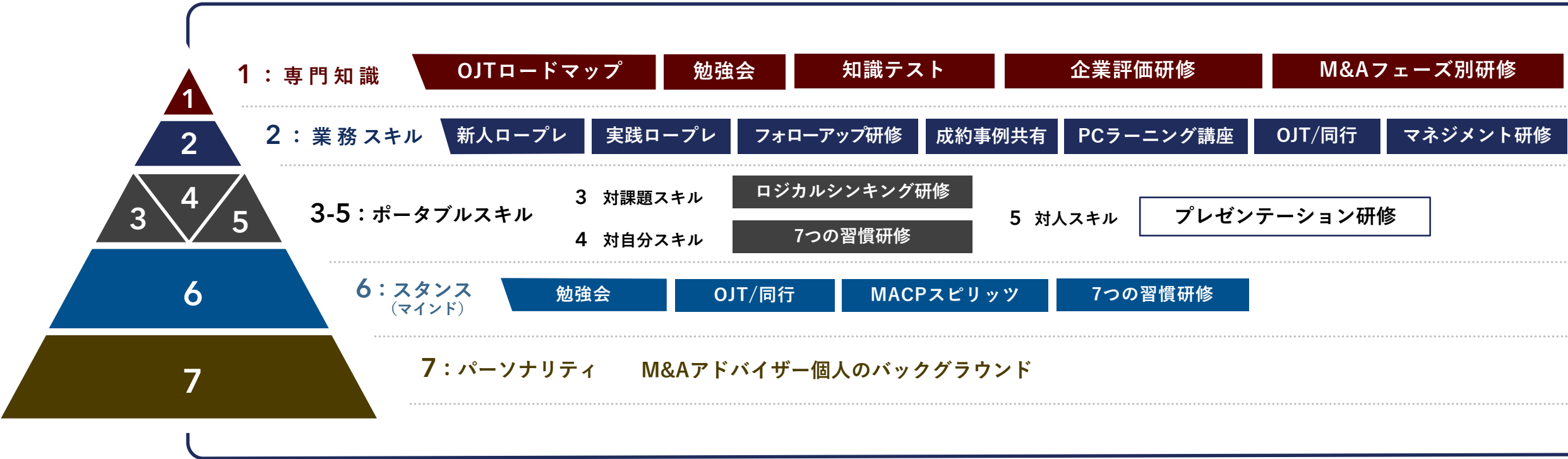
専門性が非常に高く、多岐にわたるM&Aの業務
日本経済の成長を支える責任と使命感が重要

専門性が非常に高く、多岐にわたるM&Aの業務内容



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

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

※2023年9月末時点単体
※米国公認会計士含む

お客さまの決心に、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

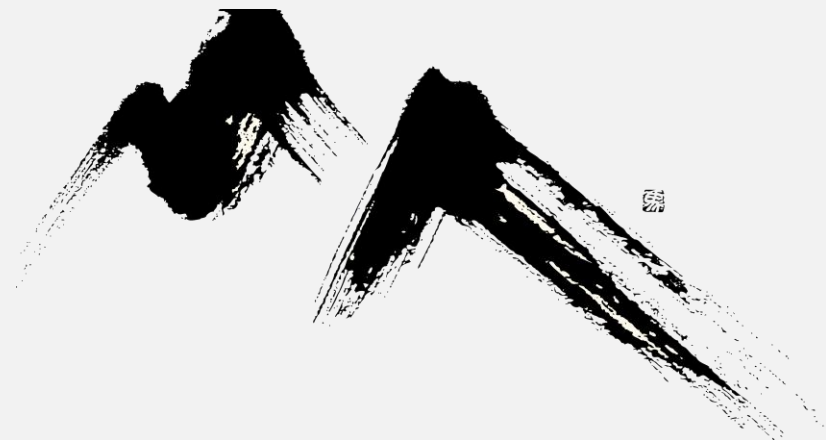
掲げてきたお客さまへの想い 中村 悟

M&Aは「こころ」

1987年の創業以来続けるお客さまへの想い 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。

1	業績	P6
2	成長戦略	P18
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	P53
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	P62
7	事業環境	P67

Purpose

健全な日本経済の未来を実現するために “正しいM&A”をけん引していく

私たちが考える「正しいM&A」とは、創業以来、お客さまのことを一番に考える「クライアントファーストのM&A」です。

事業承継や事業成長など、お客さまが実現したい課題や夢に対し、譲渡企業と譲受企業の経営者や従業員の方々の新しい人生に真摯に向き合いM&Aを通じて最良の選択に導くことが私たちの役割となります。

そして、M&A仲介業界のリーディングカンパニーとして模範となるM&Aに取り組むことで健全な日本経済の未来へ貢献したいと考えています。

この「正しいM&A」を通じて、サステナビリティへの貢献と社会的な責任を果たしてまいります

「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

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

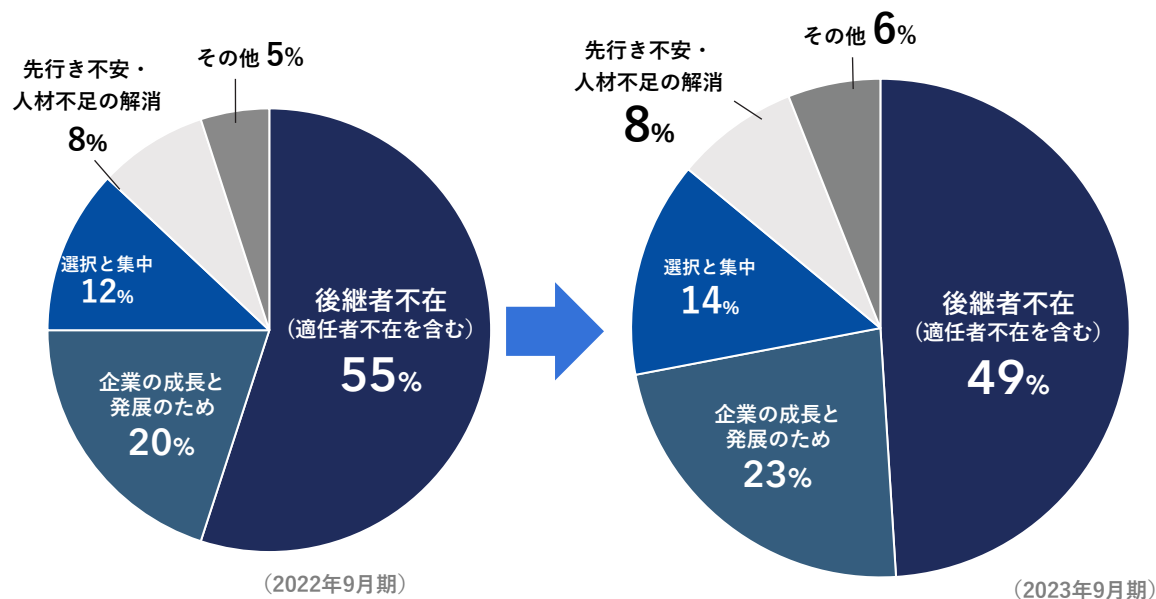
選択肢		メリット	留意点
1 後継者への承継	親族	オーナー家としての地位継続	後継者が不在 株式の異動に時間がかかる 個人保証含めたりスクも引き継ぐ 後継者の適正に関しての検討を行う必要がある
	役職員	事業の分かる役員・社員に引継	株式の買取資金の不足 社長の個人保証を外せないリスク
2 株式公開		経営と資本の分離 人材の採用・資金調達力の向上	上場基準の厳格化 数年単位で時間を要する 資本承継にはつながらない（株式を現金化できない）
3 M & A (第三者への承継)		会社 ： より強い事業基盤で成長 オーナー： 創業者利潤の確保・個人保証解除 社員 ： 雇用の安定	検討に時間がか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

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」

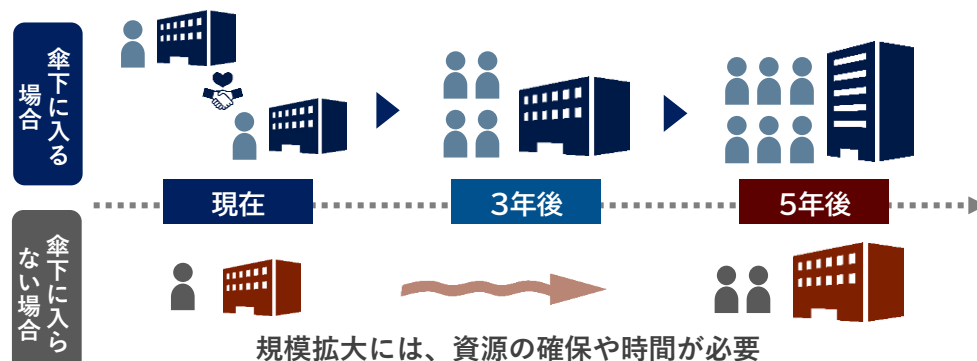
経営者様の譲渡理由

「後継者不在」の譲渡理由が49%に減少
「事業承継M&A」のニーズに変化



「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

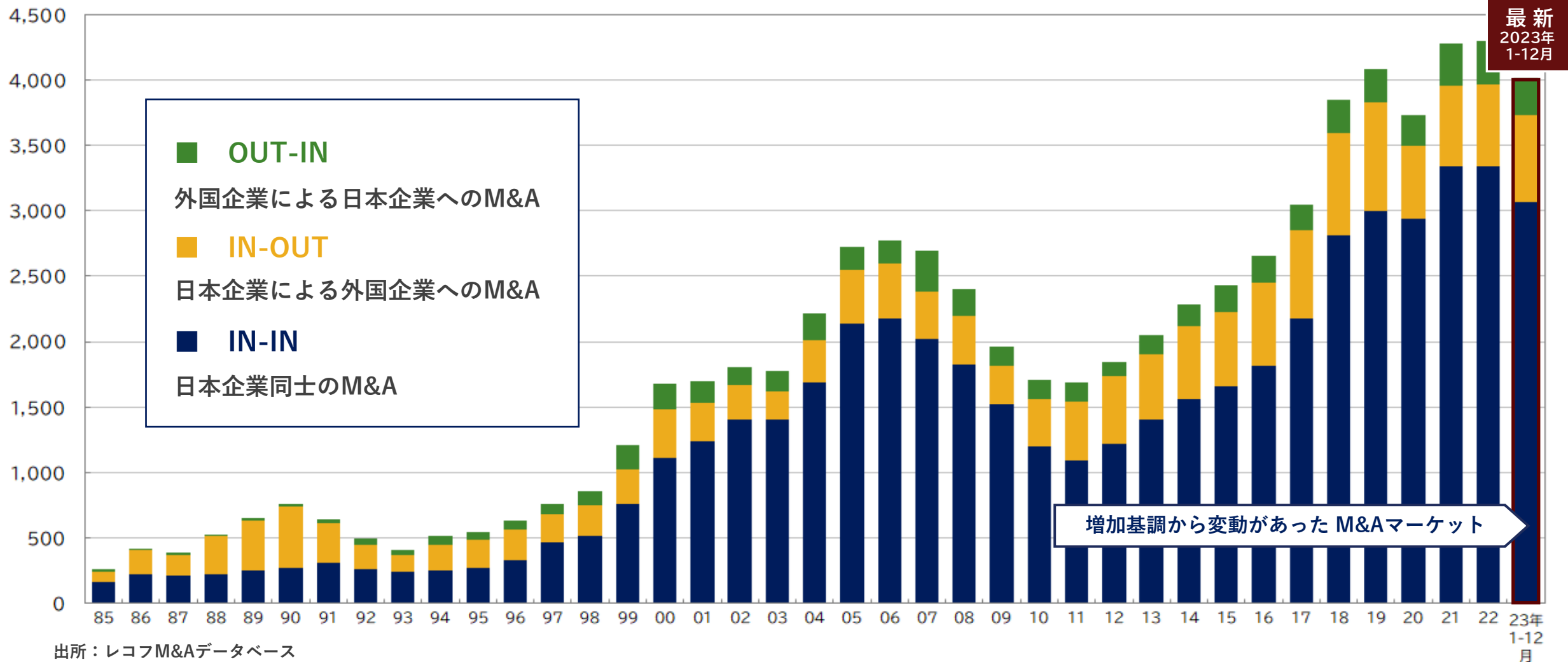
会社の成長時間短縮

会社の基盤強化

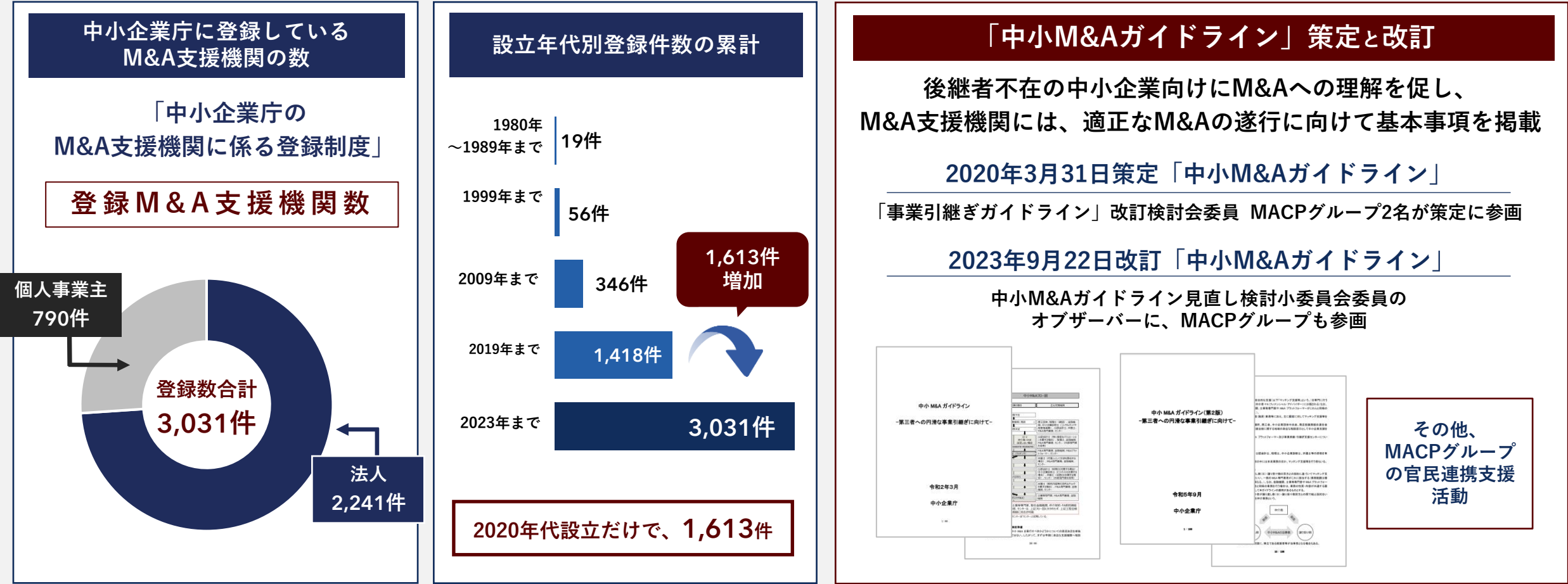
シナジー効果創出

2023年のM&A件数は3年ぶりに減少（前年6.7%減）、金額は52.2%増加

マーケット別の件数 前年対比は、IN-IN・OUT-INで減少、IN-OUTは増加



登録M&A支援機関は、3,031件
2020年代設立のM&A支援機関が約半数を占める



出所：中小企業庁「M&A支援機関登録制度に係る登録ファイナンシャルアドバイザー及び仲介業者の公表（令和5年度公募（12月分）」（2024年1月19日）

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



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

M&A支援業者の顕著な増加に対する質の確保へ

▼倫理規程

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

▼自主規制ルール3規程

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

倫理規程	
一般社団法人M&A仲介協会（以下「協会」という。）は、M&A仲介業の健全な発達を図り、もって日本経済の発展と維持に寄与することを目的とする。 本規程は、協会のみなさん（以下「M&A仲介業者」という。）が、依頼者の利益を保護し、依頼者の利益の向上を図るために、業界で定めたルールと協会の定める倫理規程を定めるものである。	（注）本規程の目的 第一、協会は、依頼者の利益を保護し、依頼者の利益の向上を図るために、業界で定めたルールと協会の定める倫理規程を定めるものである。 第二、協会は、依頼者の利益を保護し、依頼者の利益の向上を図るために、業界で定めたルールと協会の定める倫理規程を定めるものである。 第三、協会は、依頼者の利益を保護し、依頼者の利益の向上を図るために、業界で定めたルールと協会の定める倫理規程を定めるものである。 第四、協会は、依頼者の利益を保護し、依頼者の利益の向上を図るために、業界で定めたルールと協会の定める倫理規程を定めるものである。 第五、協会は、依頼者の利益を保護し、依頼者の利益の向上を図るために、業界で定めたルールと協会の定める倫理規程を定めるものである。 第六、協会は、依頼者の利益を保護し、依頼者の利益の向上を図るために、業界で定めたルールと協会の定める倫理規程を定めるものである。 第七、協会は、依頼者の利益を保護し、依頼者の利益の向上を図るために、業界で定めたルールと協会の定める倫理規程を定めるものである。 第八、協会は、依頼者の利益を保護し、依頼者の利益の向上を図るために、業界で定めたルールと協会の定める倫理規程を定めるものである。 第九、協会は、依頼者の利益を保護し、依頼者の利益の向上を図るために、業界で定めたルールと協会の定める倫理規程を定めるものである。 第十、協会は、依頼者の利益を保護し、依頼者の利益の向上を図るために、業界で定めたルールと協会の定める倫理規程を定めるものである。

コンプライアンス規程	
（目的） 本規程は、協会のみなさん（以下「M&A仲介業者」という。）が、依頼者の利益を保護し、依頼者の利益の向上を図るために、業界で定めたルールと協会の定める倫理規程を定めるものである。 （注）本規程の目的 第一、協会は、依頼者の利益を保護し、依頼者の利益の向上を図るために、業界で定めたルールと協会の定める倫理規程を定めるものである。 第二、協会は、依頼者の利益を保護し、依頼者の利益の向上を図るために、業界で定めたルールと協会の定める倫理規程を定めるものである。 第三、協会は、依頼者の利益を保護し、依頼者の利益の向上を図るために、業界で定めたルールと協会の定める倫理規程を定めるものである。 第四、協会は、依頼者の利益を保護し、依頼者の利益の向上を図るために、業界で定めたルールと協会の定める倫理規程を定めるものである。 第五、協会は、依頼者の利益を保護し、依頼者の利益の向上を図るために、業界で定めたルールと協会の定める倫理規程を定めるものである。 第六、協会は、依頼者の利益を保護し、依頼者の利益の向上を図るために、業界で定めたルールと協会の定める倫理規程を定めるものである。 第七、協会は、依頼者の利益を保護し、依頼者の利益の向上を図るために、業界で定めたルールと協会の定める倫理規程を定めるものである。 第八、協会は、依頼者の利益を保護し、依頼者の利益の向上を図るために、業界で定めたルールと協会の定める倫理規程を定めるものである。 第九、協会は、依頼者の利益を保護し、依頼者の利益の向上を図るために、業界で定めたルールと協会の定める倫理規程を定めるものである。 第十、協会は、依頼者の利益を保護し、依頼者の利益の向上を図るために、業界で定めたルールと協会の定める倫理規程を定めるものである。	（目的） 本規程は、協会のみなさん（以下「M&A仲介業者」という。）が、依頼者の利益を保護し、依頼者の利益の向上を図るために、業界で定めたルールと協会の定める倫理規程を定めるものである。 （注）本規程の目的 第一、協会は、依頼者の利益を保護し、依頼者の利益の向上を図るために、業界で定めたルールと協会の定める倫理規程を定めるものである。 第二、協会は、依頼者の利益を保護し、依頼者の利益の向上を図るために、業界で定めたルールと協会の定める倫理規程を定めるものである。 第三、協会は、依頼者の利益を保護し、依頼者の利益の向上を図るために、業界で定めたルールと協会の定める倫理規程を定めるものである。 第四、協会は、依頼者の利益を保護し、依頼者の利益の向上を図るために、業界で定めたルールと協会の定める倫理規程を定めるものである。 第五、協会は、依頼者の利益を保護し、依頼者の利益の向上を図るために、業界で定めたルールと協会の定める倫理規程を定めるものである。 第六、協会は、依頼者の利益を保護し、依頼者の利益の向上を図るために、業界で定めたルールと協会の定める倫理規程を定めるものである。 第七、協会は、依頼者の利益を保護し、依頼者の利益の向上を図るために、業界で定めたルールと協会の定める倫理規程を定めるものである。 第八、協会は、依頼者の利益を保護し、依頼者の利益の向上を図るために、業界で定めたルールと協会の定める倫理規程を定めるものである。 第九、協会は、依頼者の利益を保護し、依頼者の利益の向上を図るために、業界で定めたルールと協会の定める倫理規程を定めるものである。 第十、協会は、依頼者の利益を保護し、依頼者の利益の向上を図るために、業界で定めたルールと協会の定める倫理規程を定めるものである。

自主規制団体としての取り組みが進展、「中小M&A」の定着へ

1	業績	P6
2	成長戦略	P18
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	P53
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	P62
7	事業環境	P67



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



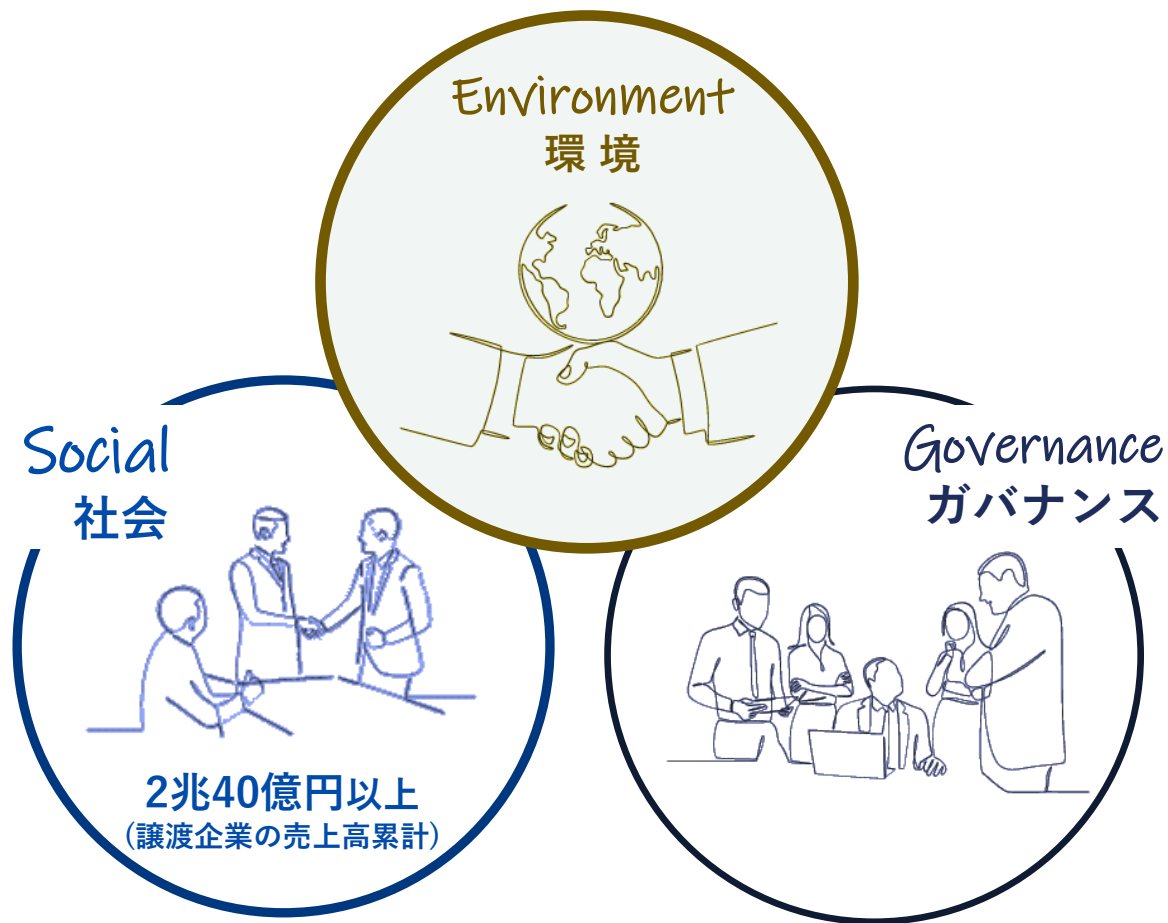
パートナーシップで
目標を達成しよう

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

小学生から大学生まで”事業承継”や”M&A”を知ってもらうきっかけに
M&Aの社会的意義とM&Aアドバイザーの仕事内容をわかりやすく伝える



文部科学省が推進するキャリア教育の副教材に協賛
「小学校のためのお仕事ノート」

MACPの本社がある
東京都中央区の
小学校20校児童
約4,000人に配布



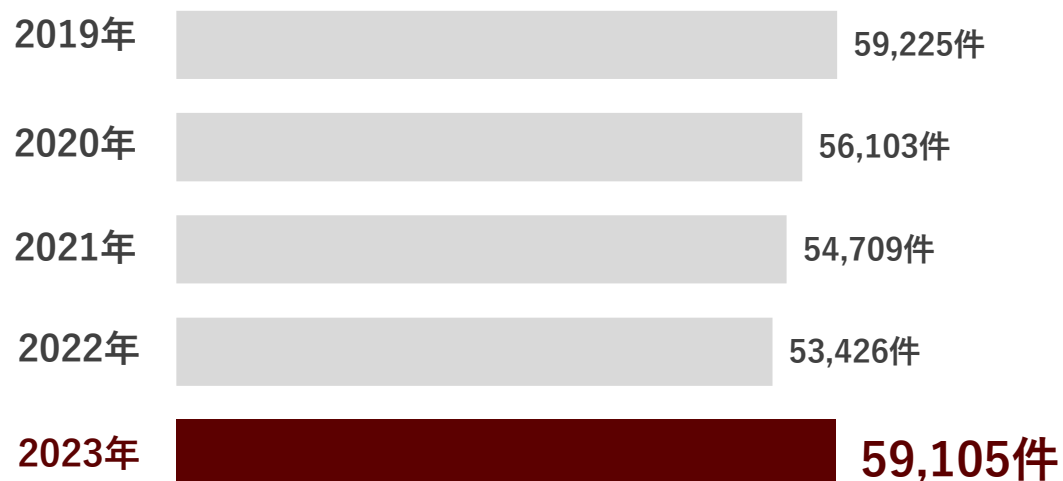
M&AとM&Aアドバイザーの仕事を普及させる活動を実施

1	業績	P6
2	成長戦略	P18
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	P53
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	P62
7	事業環境	P67

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（2023年）（帝国データバンク）

倒産件数の推移

負債総額は5年ぶり2兆円台を記録

年	件数	前年比(%)
2019	8,354	3.6
2020	7,809	▲6.5
2021	6,015	▲23.0
2022	6,376	6.0
2023	8,497	33.3

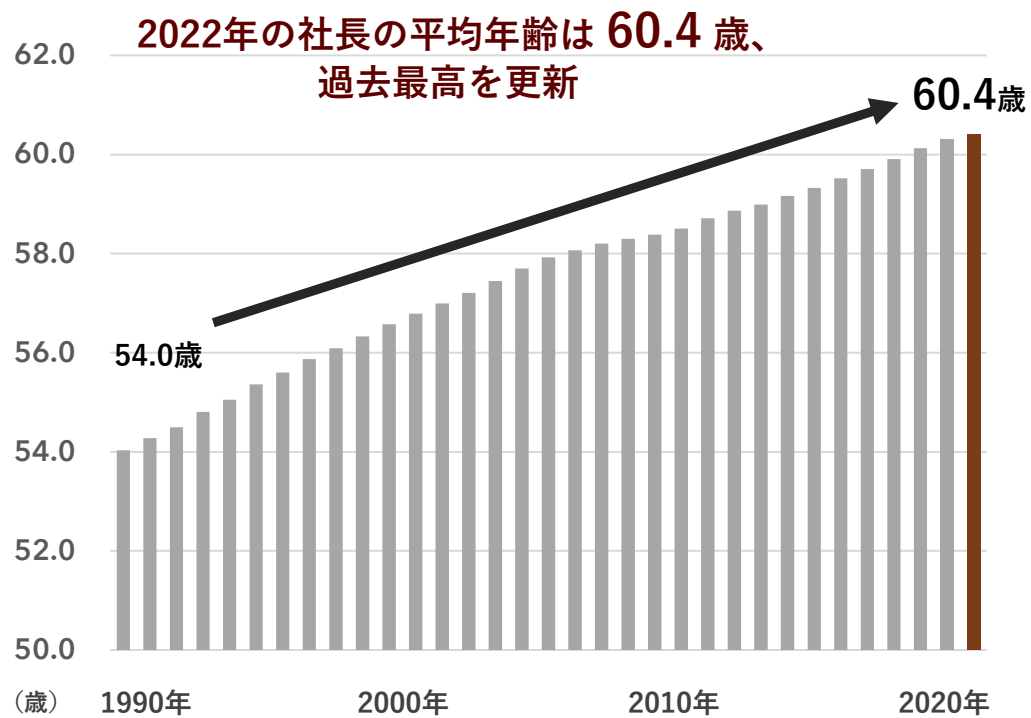
2023年は前年から3割増加

8,497件が倒産

出所：「全国企業倒産集計2023年報」動向調査（帝国データバンク）

社長の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

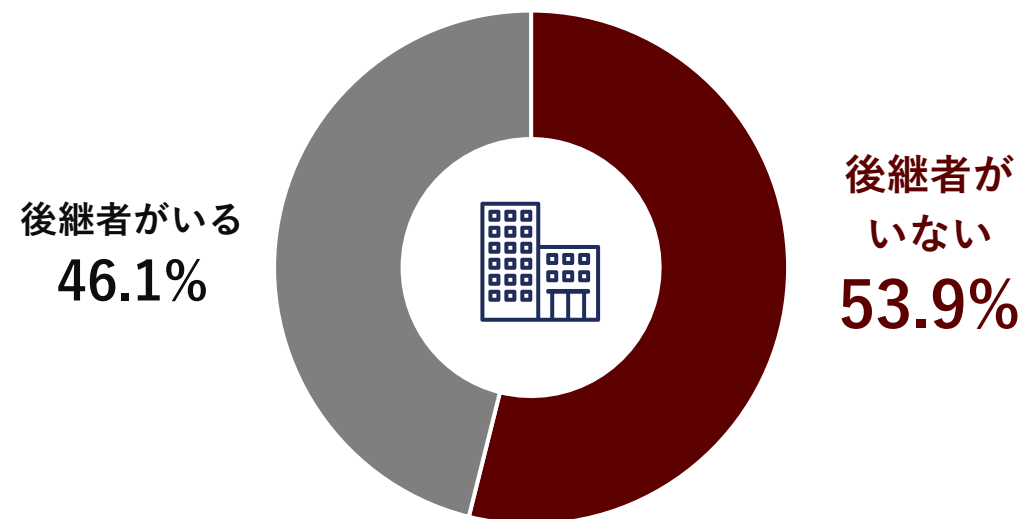
社長の平均年齢の推移



出所：全国社長年齢分析（2023年6月15日）（帝国データバンク）

企業の後継者不在率は53.9%

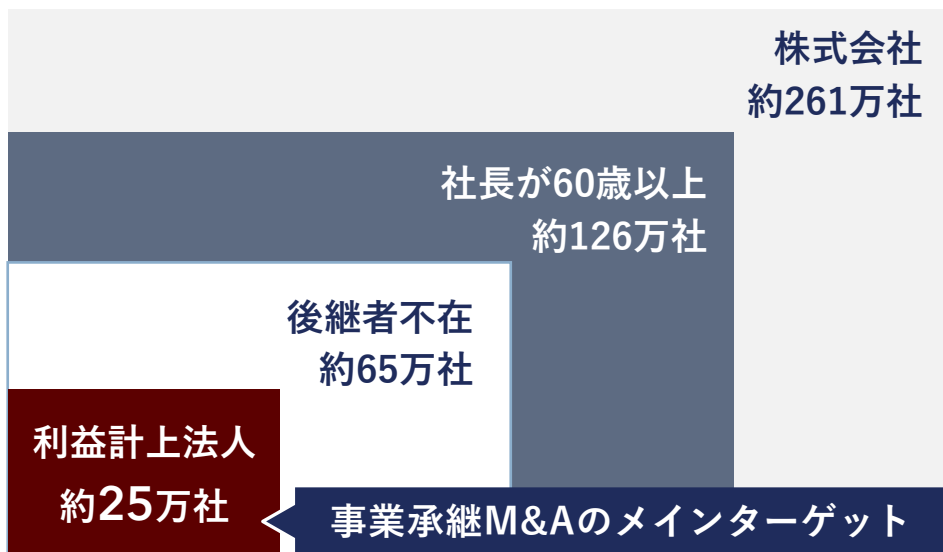
2社に1社が、後継者不在の状態



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

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。
