



Presentation Materials for the Earnings Briefing for the
Nine Months Ended June 2024

July 30th, 2024

1	業績	P4
2	会社概要と強み	P16
3	業界環境と成長戦略	P31
4	トピックス	P41
5	社会的存在意義	P45

成約件数は前年同期比+30.7%と大きく増加し過去最高を記録するも
 売上・利益は前年の超大型案件の反動で昨対比減少
 先行指標である契約負債は過去最高、コンサルタントの採用は好調に推移



※会計方針改定により「前受金」から「契約負債」に表示変更



※大型案件：手数料1億円以上/件



2024年9月期の通期の業績予想を下方修正（2024年7月30日開示）

大型案件成約件数が低調に推移したことで業績進捗に遅れが発生。受託案件は豊富である一方、大型案件を中心に成約見込時期を精査した結果、今期中の挽回は難しいと判断したことで、通期業績予想を下方修正。

第4四半期に向けて、保有案件数、契約負債（前受金）といったKPIは好調。当社単体では第3四半期末の翌日7月1日付で大型案件が複数成約し、2024年4月1日から同年7月1日までの成約単価は約99百万円と回復傾向。

※詳細は、2024年7月30日付適時開示しております「業績予想の修正に関するお知らせ」をご覧ください。

（単位：百万円）

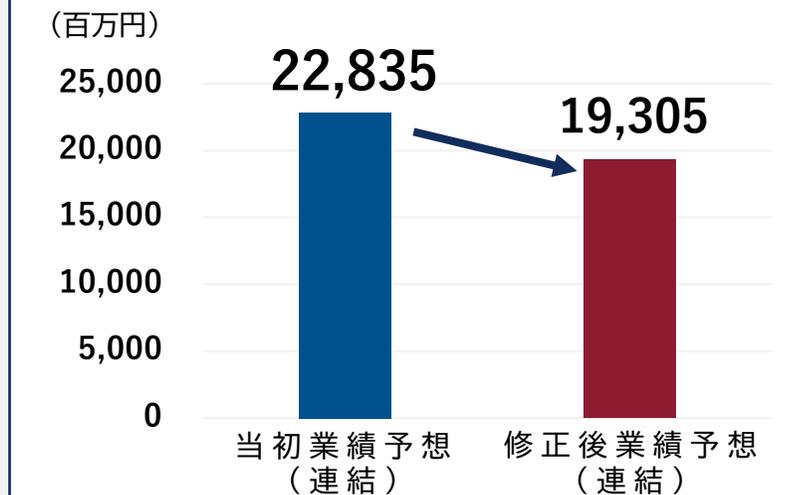
当初予想

□ 売上高(連結)	22,835
□ 経常利益(連結)	8,104

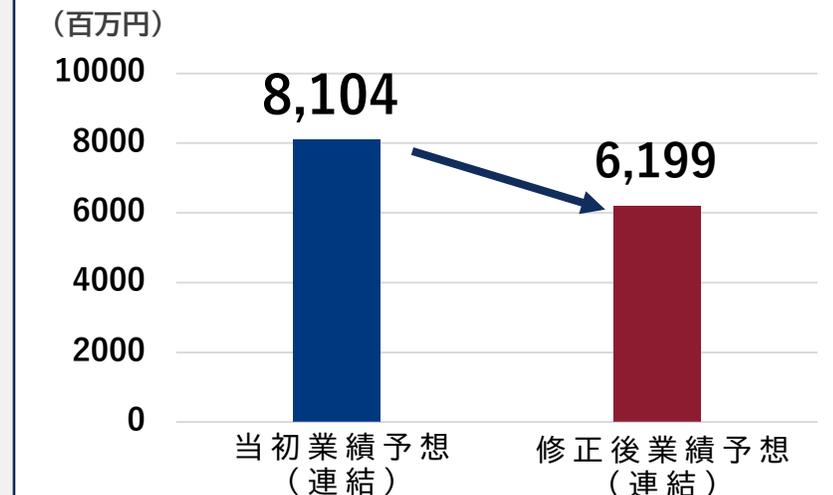
下方修正後

□ 売上高(連結)	19,305
□ 経常利益(連結)	6,199

売上高



経営利益



1	業績	P4
2	会社概要と強み	P16
3	業界環境と成長戦略	P31
4	トピックス	P41
5	社会的存在意義	P45

MACP単体では、成約件数が昨対比大きく増加したが売上高は前年の超大型案件の反動で減少
レコフ単体では、コンサルタント減少するも人員若返りと提案営業活性化による案件増加で増収

	 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	10,495百万円	△30.4%	651百万円	+19.0%
経常利益	3,277百万円	△48.5%	△255百万円	—
成約件数	138件	+32.7%	11件	+10.0%
大型案件	24件	0.0%	1件	—
コンサルタント数	177名	+34名	26名	△4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。

前年の超大型案件の反動で前年同期比では収益減少

（単位：百万円、下段は構成比）

	2023年9月期第3四半期 （連結）	2024年9月期第3四半期（連結）		
			前年同期比	業績概要
売上高	15,988 (100%)	11,516 (100%)	△28.0%	・成約件数は好調も、前年の超大型案件の影響で前年同期比では減少
売上総利益	11,166 (69.8%)	7,096 (61.6%)	△36.4%	
販売管理費	5,352 (33.5%)	4,207 (36.5%)	△21.4%	
営業利益	5,813 (36.4%)	2,888 (25.1%)	△50.3%	
経常利益	5,821 (36.4%)	2,891 (25.1%)	△50.3%	
当期純利益	3,197 (20.0%)	1,897 (16.5%)	△40.6%	

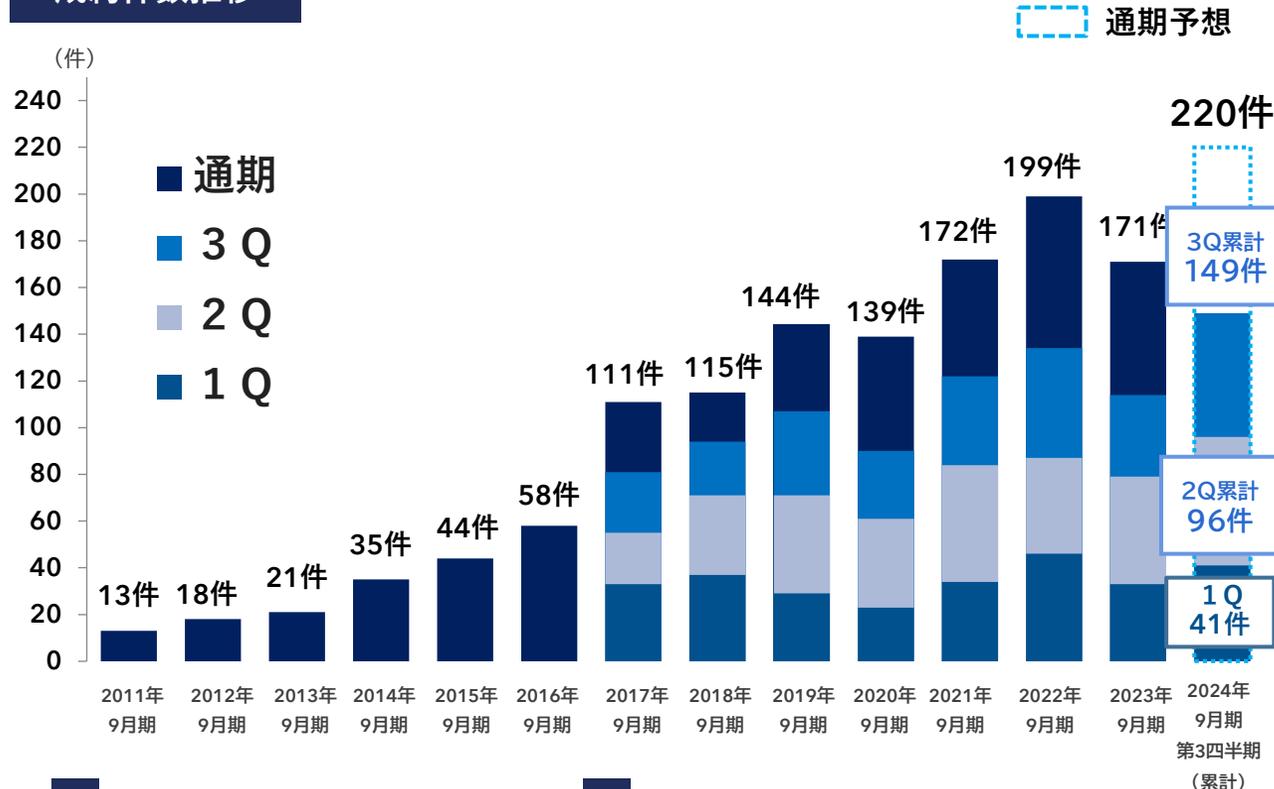
安定した自己資本に支えられた盤石な財務体質

(単位：百万円、下段は構成比)

		2023年9月期末 (連結)	2024年9月第3四半期末 (連結)		
				増減額	業績概要
流動資産		39,977 (91.1%)	38,907 (92.1%)	△1,069	<ul style="list-style-type: none"> 現預金 △1,620
	固定資産	3,924 (8.9%)	3,359 (7.9%)	△565	<ul style="list-style-type: none"> 繰延税金資産 △213 のれん △145 敷金及び保証金 △105 商標権 △23
資産合計		43,901 (100.0%)	42,266 (100.0%)	△1,635	
流動負債		5,431 (12.4%)	3,824 (9.0%)	△1,607	<ul style="list-style-type: none"> 未払法人税等 △1,788
	固定負債	1,308 (3.0%)	675 (1.6%)	△633	<ul style="list-style-type: none"> 賞与引当金 △334 役員賞与引当金 △252
負債合計		6,740 (15.4%)	4,499 (10.6%)	△2,240	
純資産合計		37,161 (84.6%)	37,766 (89.4%)	+605	<ul style="list-style-type: none"> 利益剰余金 +627
負債・純資産合計		43,901 (100.0%)	42,266 (100.0%)	△1,635	

第3四半期（累計）で前年同期比+30.7%と大きく増加し、過去最高の成約件数

成約件数推移



通期予想

成約件数 連結

第3四半期
(累計)
149件

通期予想
220件

対通期予想
67.7%

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 138件 (前年同期比+32.7%) うち **大型案件 24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 11件 (前年同期比+10.0%) うち **大型案件 1件**

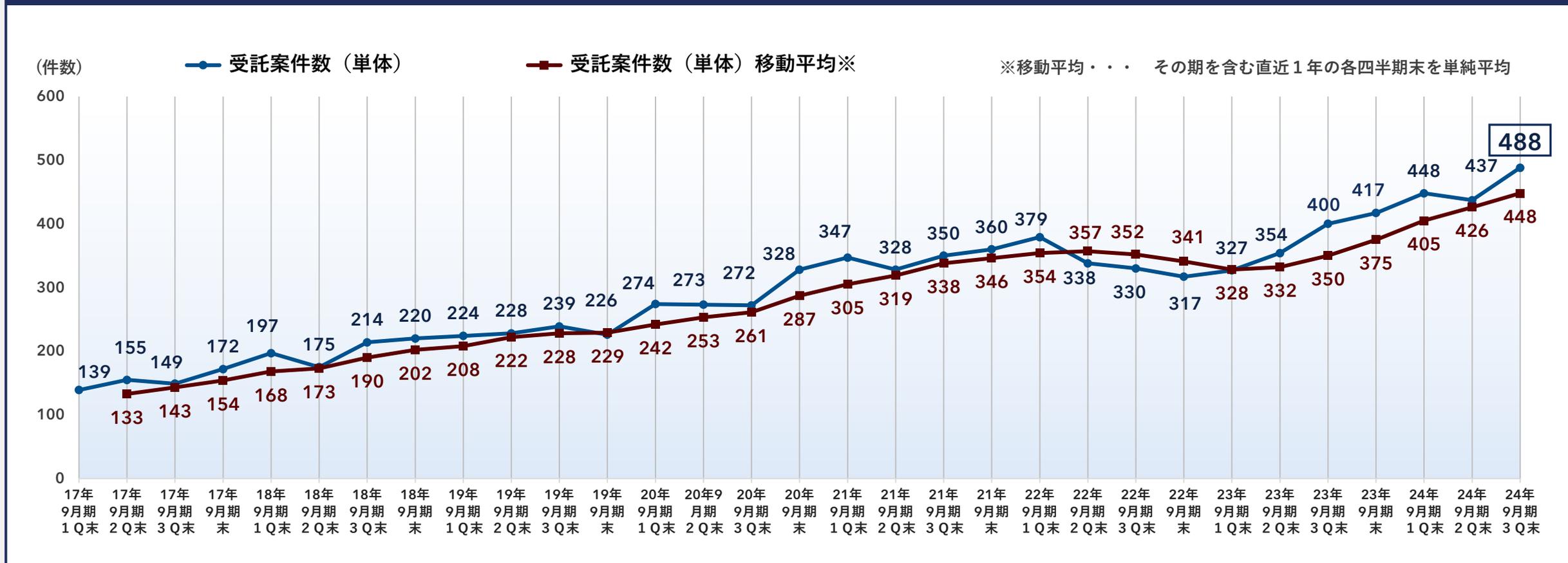
- ・前年同期を上回る
- ・直近では海外案件も増加しており、受託案件数は増加傾向

※成約1件あたりの手数料が1億円以上の案件

引き続き高水準かつ過去最高の受託案件数 **488件**（前年同期比+ 22.0%）

受託案件数のなかに収益性の高い大型案件を十分に確保

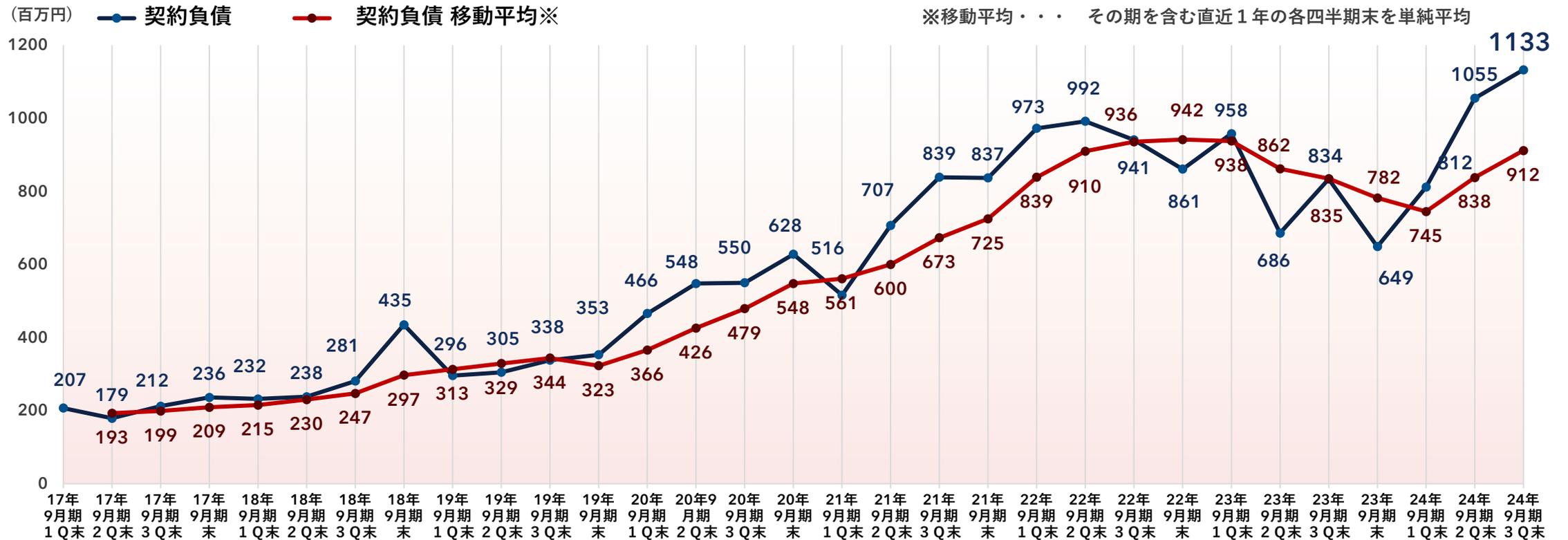
受託案件数（単体）の推移



引き続き高い水準かつ過去最高となる契約負債 1,133百万円（前期末比+74.5%）

潤沢な受託案件のランクアップ進展に伴い、契約負債が増加

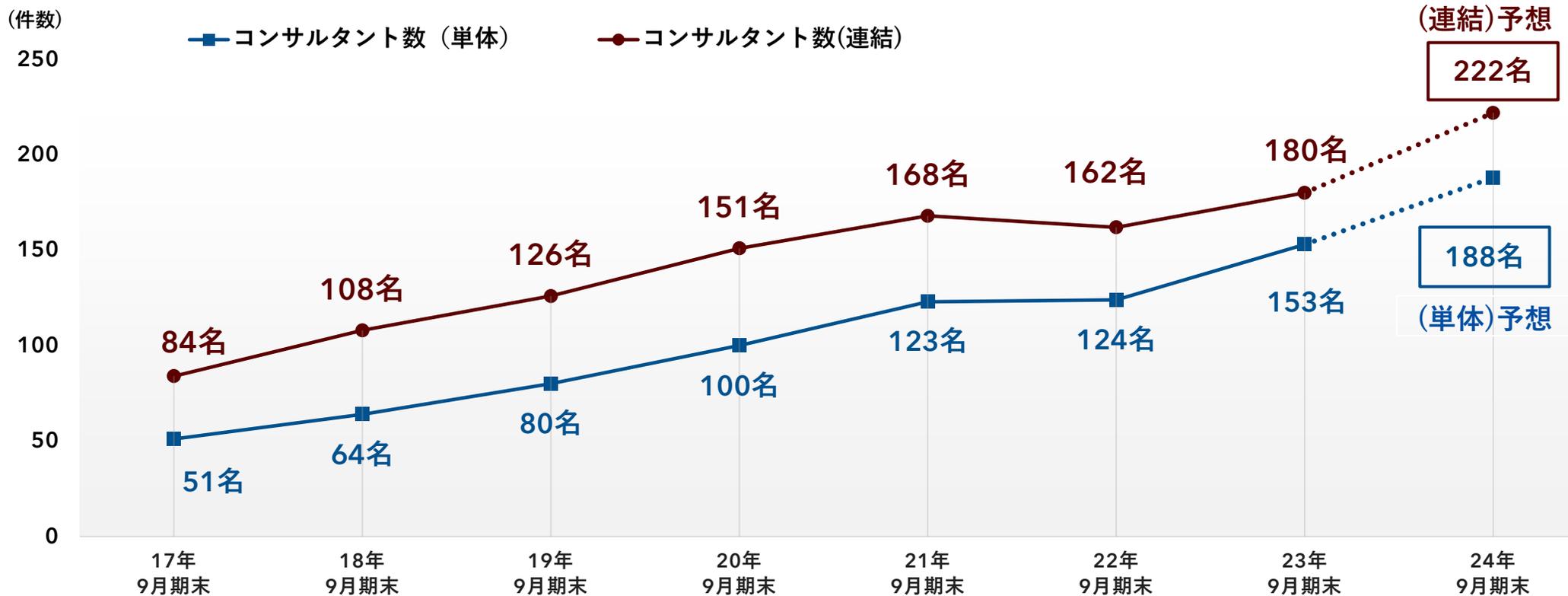
契約負債の推移



採用は順調に進捗し、第3四半期末で連結203名（前年同期比+30名）に増加
 通期25%増員計画（単体188名）に対し **内定進捗率 97.1%で推移**

※2024年6月末時点

コンサルタント数の推移



業績予想
（修正後）



案件進捗を精査し下方修正するも、受託案件・契約負債は過去最高。
成約件数の過去最高更新を見込む



案件進捗を精査した結果、業績予想を若干の下方修正。

売上高

19,305 百万円

（前年同期比△7.4%）

経常利益

6,199 百万円

（前年同期比 △17.0%）

成約件数

220 件

（前年同期比+28.7%）

大型案件

41 件

（前年同期比+20.6%）

コンサルタント数

214 名

（前年同期比+34名）



業績予想下方修正の背景

- 大型成約数が計画比で低調に推移した
- 過去最高の受託案件数、契約負債を確保
KPI状況から今後の好循環を期待
- コンサルタント採用は堅調に進み、当初予定達成を見込む

過去最高の受託案件数・契約負債とKPI好調
成約件数の過去最高更新を見込む

●前年同期比

売上高	17,200百万円	△12.5%
経常利益	6,142 百万円	△25.3%
成約件数	200 件	+ 26.6%
大型案件	39 件	+ 14.7%
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。



業績予想下方修正の背景

- 3Qまでの成約数が大型案件を含め低調に推移したことに対し、4Qで成約が進み挽回するものの、業績予想達成に一步届かず
- コンサルタント数は退職の影響と、採用計画に対する実績の遅れにより未達を見込む
- 受託案件には大型案件を複数確保し、進捗状況から今期4Qまたは来期にかけての今後の成約を見込む

案件状況の精査を踏まえ業績予想に一步届かず下方修正

●前年同期比

売上高	1,400 百万円	+ 107.4%
経常利益	99百万円	—
成約件数	20 件	+ 53.8%
大型案件	2件	—
コンサルタント数	26名	△1名

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

1	業績	P4
2	会社概要と強み	P16
3	業界環境と成長戦略	P31
4	トピックス	P41
5	社会的存在意義	P45

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6月30日現在）
従業員数	連結 299名 単体 234名（2024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 （2024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

事業成長M&A

- 株式会社レコフおよび株式会社レコフデータと経営統合
- みらいエフピー株式会社と経営統合

2021年10月

業界団体
創設

- 一般社団法人M&A仲介協会の創設時幹事会員

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!



- 社名認知度
- CM認知度
- 支払手数料率の低さ
- 成約案件の平均譲渡株価
- コンサルタント業資格保有者率
- コンサルタント1人あたり売上高
- コンサルタント1人あたり経常利益

※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旧リフィニティブ）発表「日本M&Aレビュー2023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 **30.7 億円**

創業2005年以来的の
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) **3,489 億円**

2023年9月期
雇用維持効果
(譲渡企業の従業員総数) **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

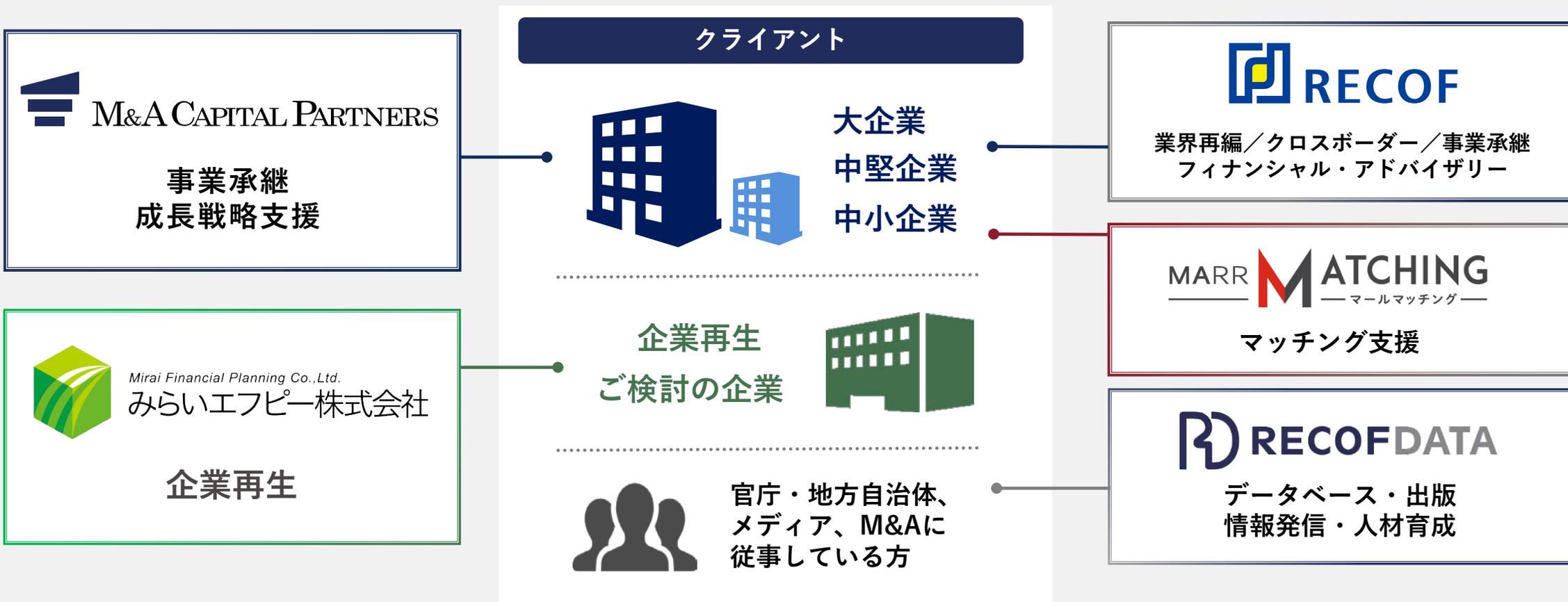
※2023年9月期単体 (コンサルタント数は期初の人数)

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

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



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

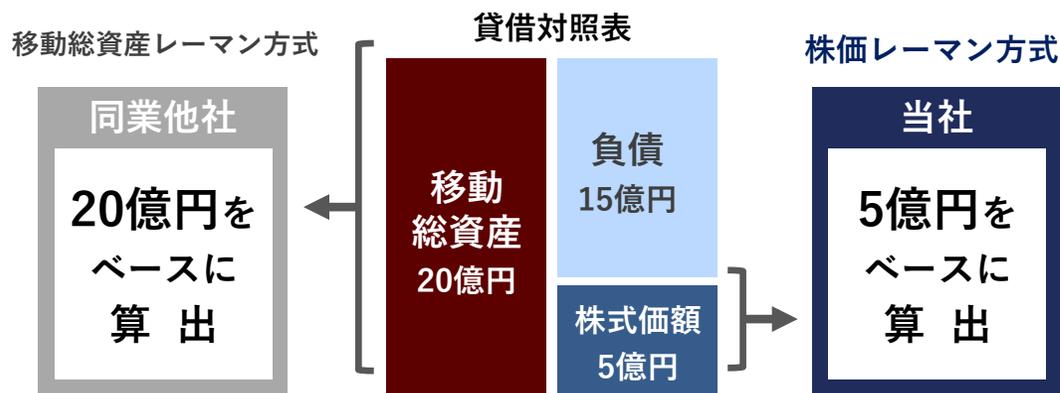
当社の社員はより幅広く、より高いレベルでの業務を通じ、人間的成長・経済的豊かさ・家族の幸福を達成していきます。
当社の業績と未来は優れた社員の活躍によってもたらされるものであることを当社は承知しています。

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。

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、“着手金無料、売り手・買い手同一の「株価レーマン方式」”を採用

売り手・買い手の料金体系が異なる場合に発生する問題点

買い手が仲介会社に支払う“仲介手数料”が上がる場合、売り手の株式価額（手取額）が減少

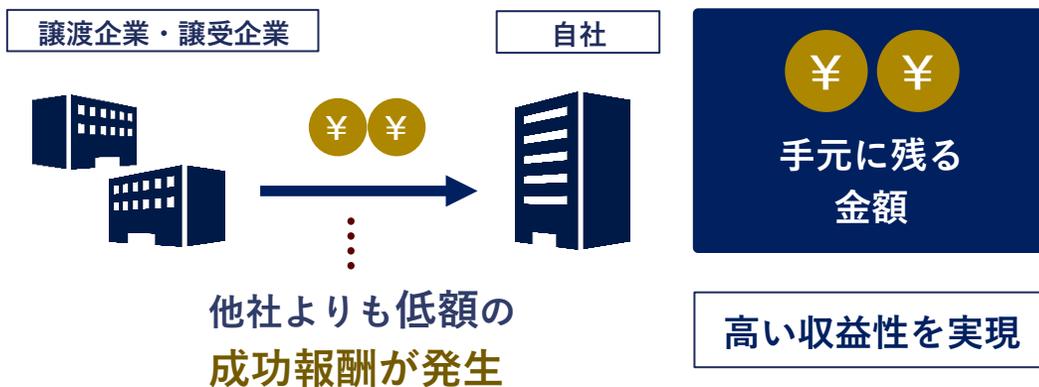


創業以来、一貫して“売り手・買い手双方に公正かつ誠実な姿勢”を追求し
M & A 仲介業界の規範となる倫理観（モラル）の浸透・啓発を図る

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

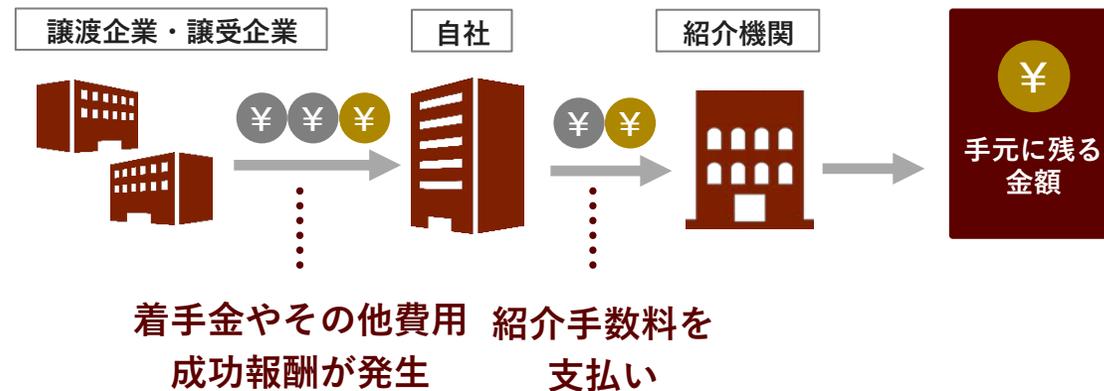
【MACP】“直接提案力”によるビジネスモデル

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

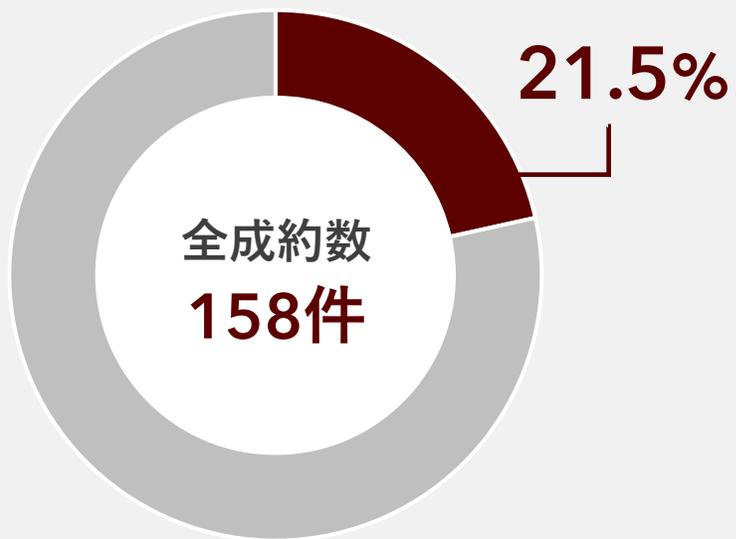


※2023年9月期単体

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

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

上場以来、9年連続で上場企業の平均給与トップ※
 コンサルタントの士業資格保有率13.7% 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

生産性	コンサルタント一人あたりの売上高	コンサルタント一人あたりの経常利益
	1億5,860万円 (前年同期比+9.5%)	6,634万円 (前年同期比△10.1%)

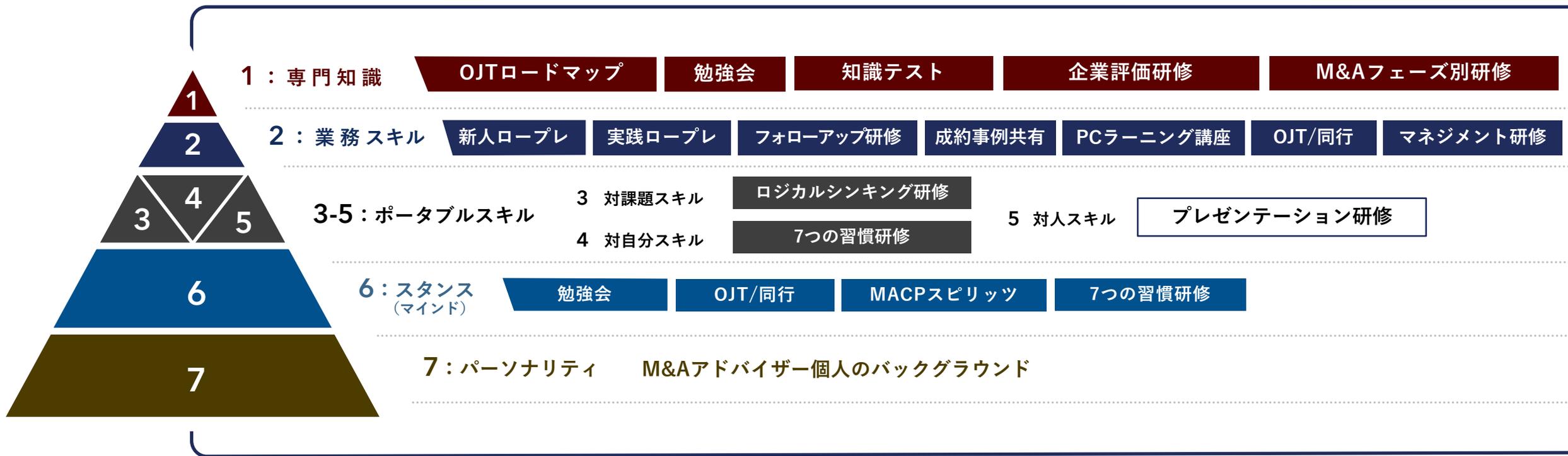
※2023年9月期単体（コンサルタント数は期初の人数）

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

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

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

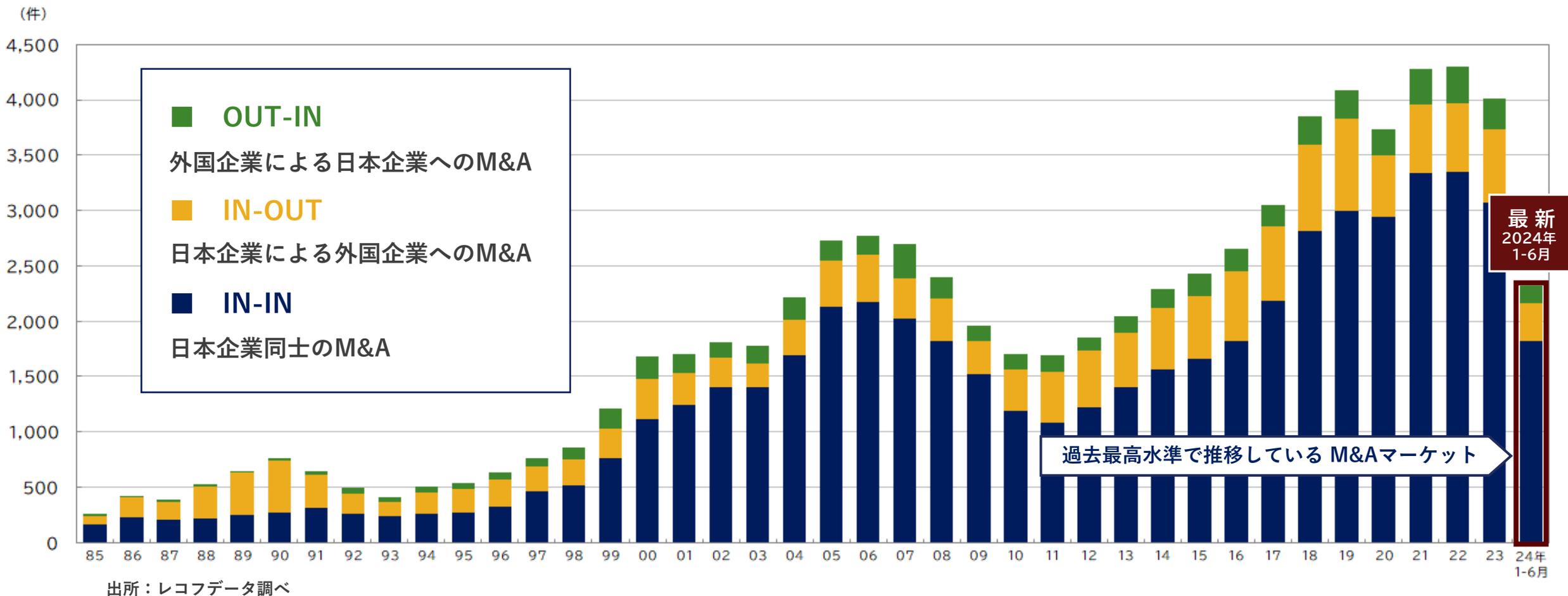
全員でサポートし合う
風通しのよさ

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

1	業績	P4
2	会社概要と強み	P16
3	業界環境と成長戦略	P31
4	トピックス	P41
5	社会的存在意義	P45

2024年1-6月期のM&A件数は2,321件で最多を更新、金額も11.3%増加
 IN-IN, IN-OUT, OUT-IN 全てのマーケットで前年同期比増加



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

毎年、約**6万件**近い事業者が**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

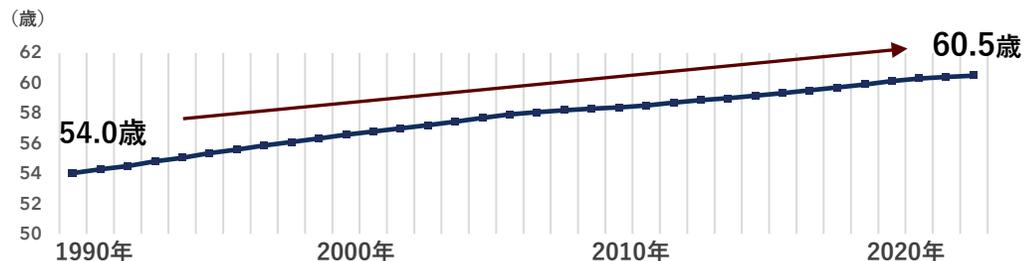
年	件数	前年比(%)
2021	6,015	▲23.0
2022	6,376	6.0
2023	8,497	33.3

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

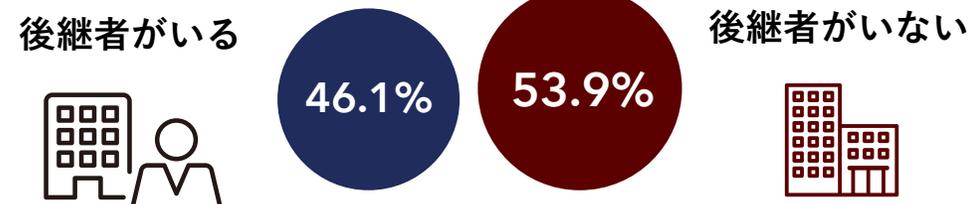
2023年の社長の平均年齢は**60.5歳**、過去最高を更新



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%

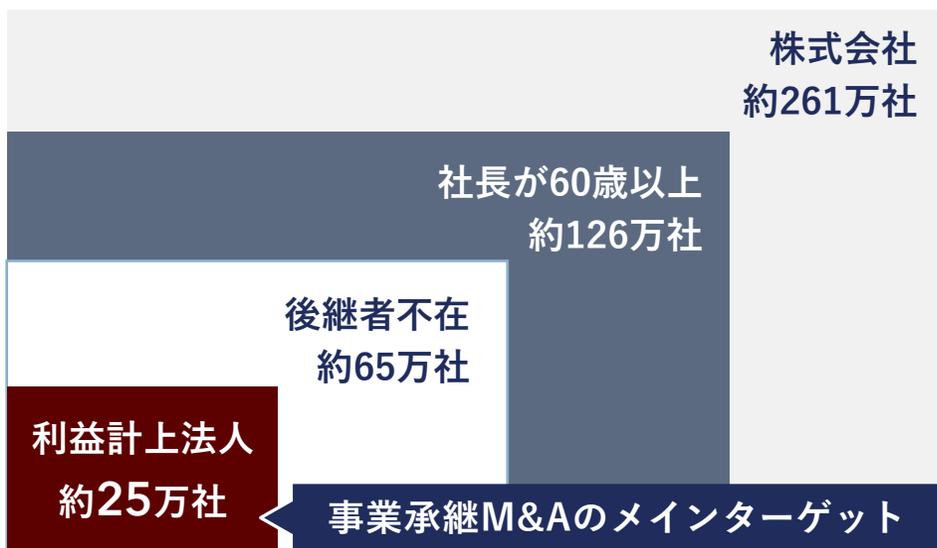
2社に1社が、後継者不在の状態



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）

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**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**

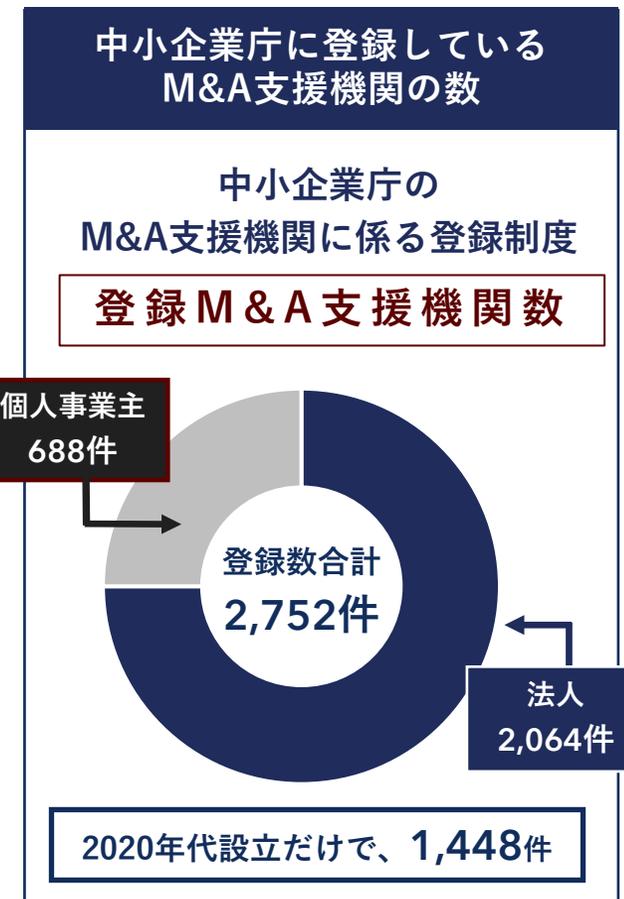
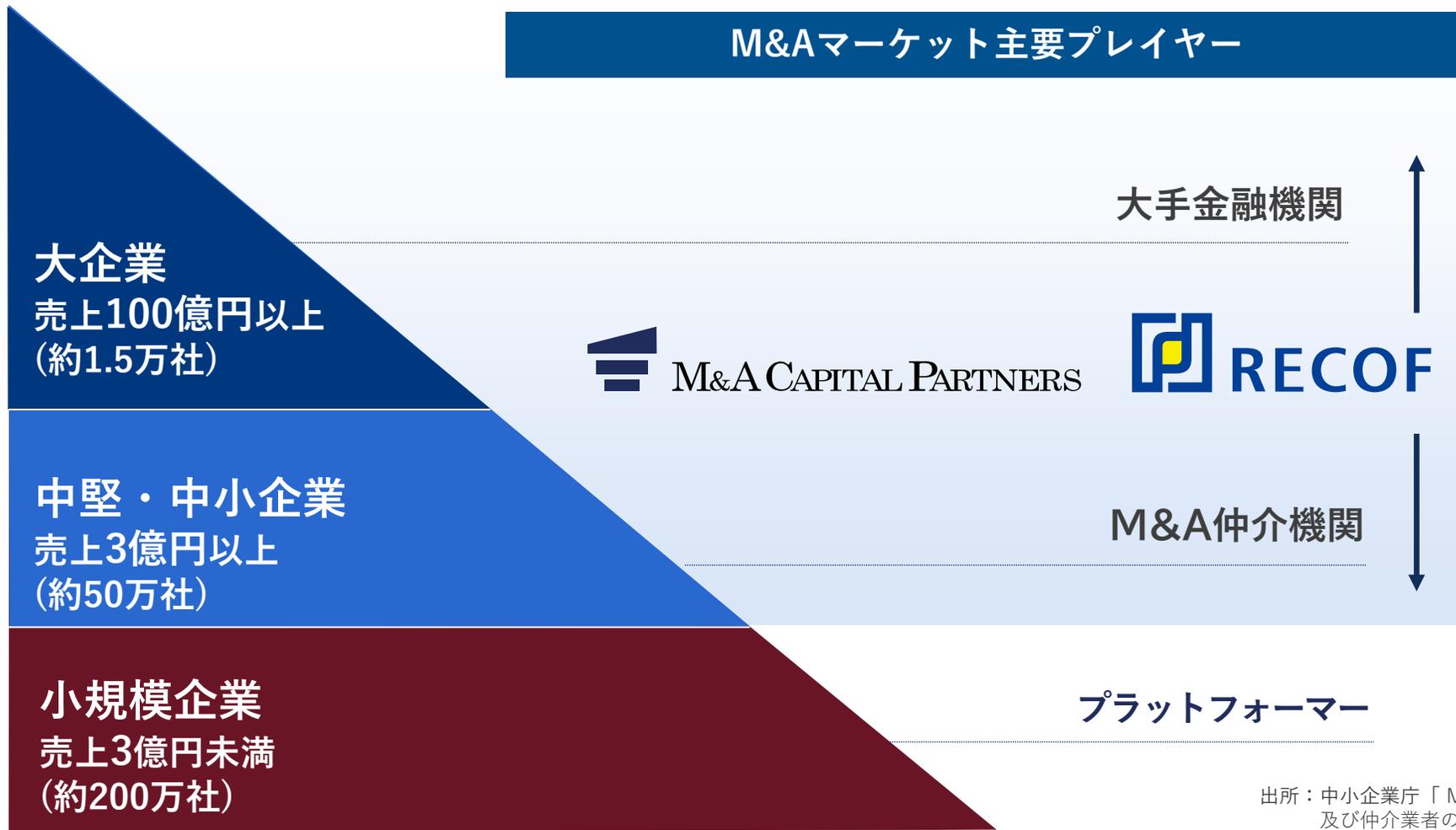
事業承継M&Aの**市場規模は非常に大きい**

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

大手金融機関が本格参入し、M&Aマーケットはさらに激化

登録M&A支援機関は 2,700件超



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6年度公募（6月分）」（2024年7月22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 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期し、わが国日本経済の発展と維持に寄与することを目的として、本規程を制定し、会員のみなさん、並びにM&A仲介業を行う者に対する、依頼者の利益の保護と、依頼者の利益促進のために、業界全体の健全な発達と維持を図ることを目的とする。

【協会の目的】
第一條 協会は、依頼者の利益の保護と、依頼者の利益促進を目的として、本規程を制定し、会員のみなさん、並びにM&A仲介業を行う者に対する、依頼者の利益の保護と、依頼者の利益促進のために、業界全体の健全な発達と維持を図ることを目的とする。

【協会の組織】
第二條 協会は、M&A仲介業に従事する者、並びにM&A仲介業の発展を促進することを目的として、以下の事項を定めることとする。
一 協会の目的
二 協会の組織
三 協会の業務
四 協会の会費
五 協会の役員
六 協会の従業員
七 協会のその他

【協会の業務】
第三條 協会は、M&A仲介業に従事する者、並びにM&A仲介業の発展を促進することを目的として、以下の事項を定めることとする。
一 協会の目的
二 協会の組織
三 協会の業務
四 協会の会費
五 協会の役員
六 協会の従業員
七 協会のその他

【協会のその他】
第四條 協会は、M&A仲介業に従事する者、並びにM&A仲介業の発展を促進することを目的として、以下の事項を定めることとする。
一 協会の目的
二 協会の組織
三 協会の業務
四 協会の会費
五 協会の役員
六 協会の従業員
七 協会のその他

コンプライアンス規程

【目的】
本規程は、M&A仲介業に従事する者、並びにM&A仲介業の発展を促進することを目的として、依頼者の利益の保護と、依頼者の利益促進を目的として、本規程を制定し、会員のみなさん、並びにM&A仲介業を行う者に対する、依頼者の利益の保護と、依頼者の利益促進のために、業界全体の健全な発達と維持を図ることを目的とする。

【適用範囲】
本規程は、M&A仲介業に従事する者、並びにM&A仲介業の発展を促進することを目的として、依頼者の利益の保護と、依頼者の利益促進を目的として、本規程を制定し、会員のみなさん、並びにM&A仲介業を行う者に対する、依頼者の利益の保護と、依頼者の利益促進のために、業界全体の健全な発達と維持を図ることを目的とする。

【定義】
本規程において、次の用語は、以下の意味を有するものとする。
一 協会：M&A仲介協会
二 会員：M&A仲介業に従事する者
三 依頼者：M&A仲介業を利用する者
四 役員：協会の役員
五 従業員：協会の従業員
六 その他：本規程に定められていないもの

【基本原則】
本規程は、依頼者の利益の保護と、依頼者の利益促進を目的として、本規程を制定し、会員のみなさん、並びにM&A仲介業を行う者に対する、依頼者の利益の保護と、依頼者の利益促進のために、業界全体の健全な発達と維持を図ることを目的とする。

【広告・営業規程】
本規程は、依頼者の利益の保護と、依頼者の利益促進を目的として、本規程を制定し、会員のみなさん、並びにM&A仲介業を行う者に対する、依頼者の利益の保護と、依頼者の利益促進のために、業界全体の健全な発達と維持を図ることを目的とする。

【コンプライアンス規程】
本規程は、依頼者の利益の保護と、依頼者の利益促進を目的として、本規程を制定し、会員のみなさん、並びにM&A仲介業を行う者に対する、依頼者の利益の保護と、依頼者の利益促進のために、業界全体の健全な発達と維持を図ることを目的とする。

【契約重要事項説明規程】
本規程は、依頼者の利益の保護と、依頼者の利益促進を目的として、本規程を制定し、会員のみなさん、並びにM&A仲介業を行う者に対する、依頼者の利益の保護と、依頼者の利益促進のために、業界全体の健全な発達と維持を図ることを目的とする。

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

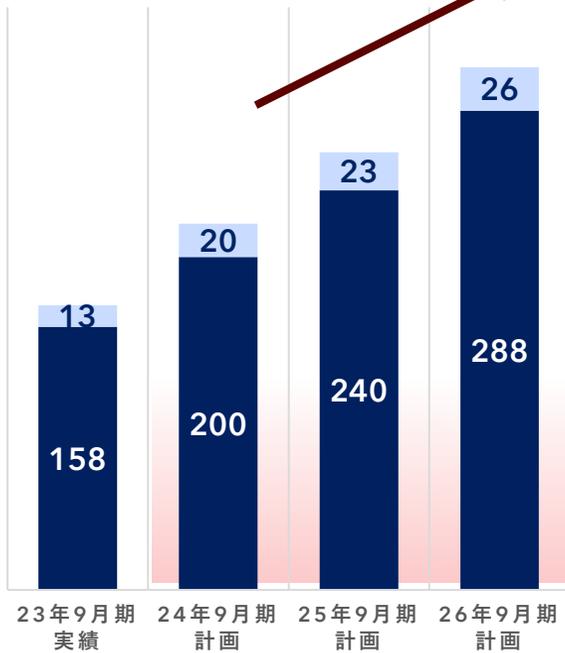
さらなる成長のための成約件数・コンサルタント数 3カ年計画

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)



M&A CAPITAL PARTNERS

平均
年 20%増

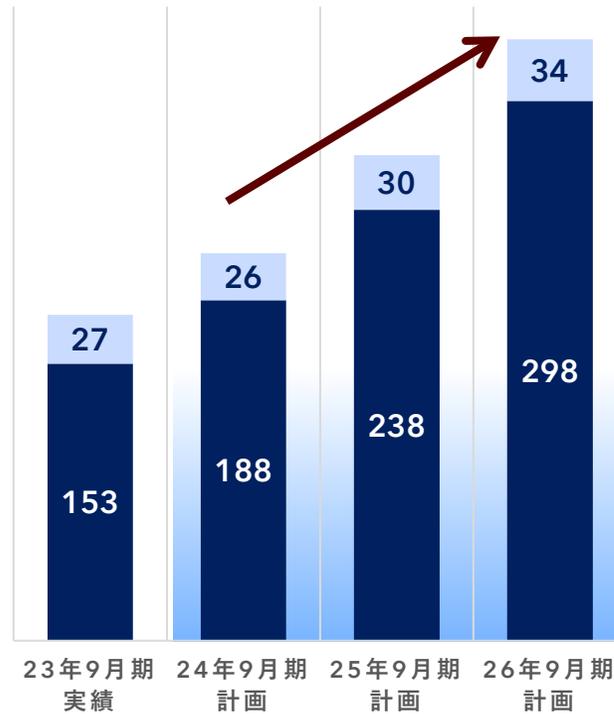
RECOF

平均
年 15%増

コンサルタント数 (修正後)

■ 3カ年計画 (MACP)

■ 3カ年計画 (RECOF)



M&A CAPITAL PARTNERS

平均
年 25%増

RECOF

平均
年 15%増

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



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** へ

「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 -

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、
引き続き配当を継続

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

基準日	2023年 9月30日 実績	2024年9月30日 予想（修正後）
1株あたり配当金	40.0 円	40.0 円
配当性向	30.0 %	29.7 %

1	業績	P4
2	会社概要と強み	P16
3	業界環境と成長戦略	P31
4	トピックス	P41
5	社会的存在意義	P45

M&A仲介専業で唯一ランクイン、No.1を獲得
LSEG発表「2024年上半期 M&A市場 リーグテーブル」で 国内案件数1位

リフィニティブ発表
2024年 上半期

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」

4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る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/不動産案件を除く		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	ランクバリュー (億円)	ファイナンシャル・アドバイザー	案件数
野村	14,186	M&Aキャピタルパートナーズ	52
大和証券グループ本社	10,533	みずほフィナンシャルグループ	50
三井住友フィナンシャルグループ	9,590	三井住友フィナンシャルグループ	49
三菱UFJモルガン・スタンレー	7,631	山田コンサルティンググループ	36
UBS	7,023	大和証券グループ本社	35

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

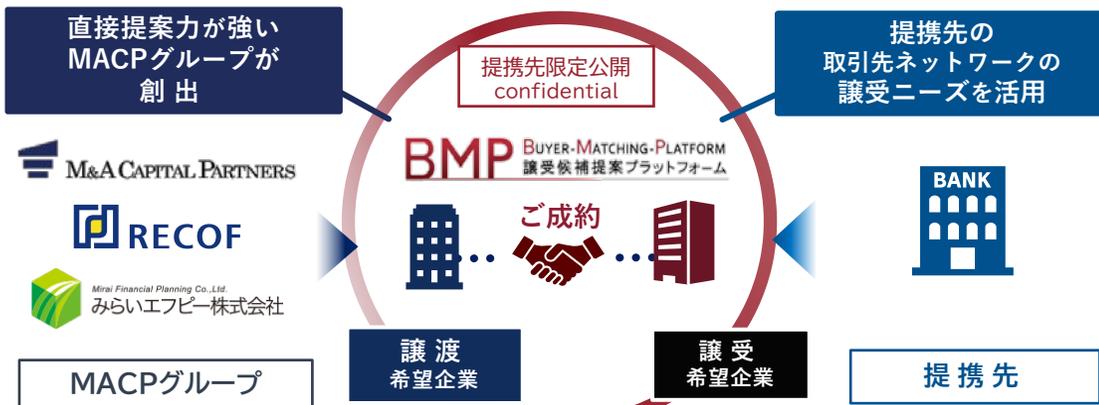
2024年9月期第3四半期における業務提携 金融機関3行、全国新聞社1社 中長期的に安定したM&A成約に貢献するための仕組みづくりを強化

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 **46社** (2024年7月30日時点)

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
を広げていく取り組み

第6弾

青森県で発行部数最大 東奥日報社



大手新聞社に取り組みが紹介され、BMP提携の紹介が急増
2024年9月期中に「地域共創プロジェクト」からの”初”の案件化を予定、東北地域の経済成長に貢献

2018年から始めた「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 M&A仲介業界のリーディングカンパニーとして、圧倒的な認知度獲得を継続

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ができた源泉

New

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)」

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」

14パターンの「ライオン社長」のテレビCM

「ライオン社長」
のTVCMはこちら

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に寄与

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2倍以上、“過去最高”となる受託案件数488件の創出に貢献

1	業績	P4
2	会社概要と強み	P16
3	業界環境と成長戦略	P31
4	トピックス	P41
5	社会的存在意義	P45

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

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



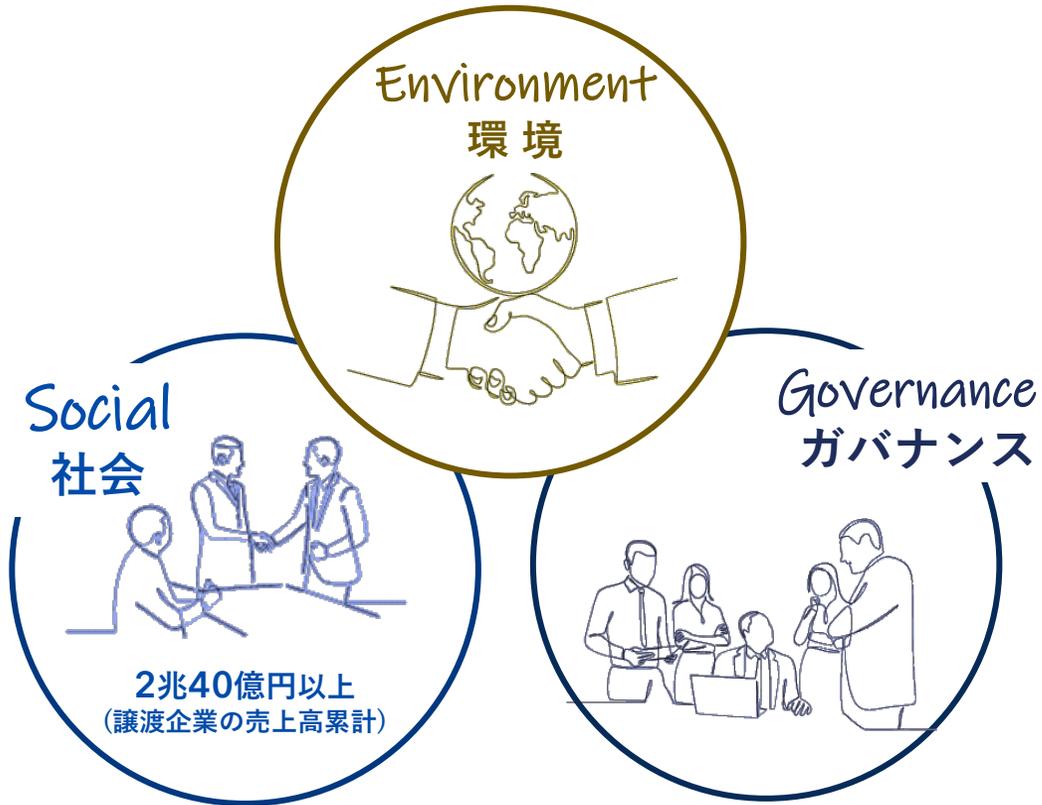
パートナーシップで
目標を達成しよう

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。

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)	2兆40億円
2023年9月期経済維持効果 (譲渡企業の売上高総計)	3,489億円
2023年9月期雇用維持効果 (譲渡企業の従業員総数)	17,506人

※社内調査に基づく推計 (2023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。
