M&A CAPITAL PARTNERS

Presentation Materials for the Fiscal Year 09/2026 Earnings Results

Nov. 10, 2026

アジェンダ

1	業績	P3
2	会社概要	P15
3	競争優位性	P21
4	市場環境と業界動向	P36
5	成長戦略と株主還元	P42
6	トピックス	P49
7	社会的存在意義	P55

2026年 9月期 決算説明資料 | Copyright © 2026 M&A Capital Partners Co., Ltd. All rights reserved

M&A CAPITAL PARTNERS

売上高・営業利益・成約件数・大型案件において、通期の“過去最高”を更新
先行指標であるコンサルタント数・受託案件数・契約負債も“過去最高”

売上高（連結）

28,292百万円

（前年同期比 ＋26.0%）

営業利益（連結）

10,804百万円

（前年同期比 ＋51.6%）

成約件数（連結）

291件

（前年同期比 ＋17.3 %）

うち大型案件※（連結）

63件

（前年同期比 ＋1.6%）

※大型案件：手数料1億円以上/件

コンサルタント数（連結）

302名

（前年同期比 ＋44名）

受託案件数（単体）

843件

（前年同期比 ＋27.3%）

契約負債（連結）

2,189 百万円

（前年同期比 +59.0%）

2026年 9月期 決算説明資料 | Copyright © 2026 M&A Capital Partners Co., Ltd. All rights reserved

アジェンダ

1	業績	P3
2	会社概要	P15
3	競争優位性	P21
4	市場環境と業界動向	P36
5	成長戦略と株主還元	P42
6	トピックス	P49
7	社会的存在意義	P55

2026年 9月期 決算説明資料 | Copyright © 2026 M&A Capital Partners Co., Ltd. All rights reserved

単体は、売上高・営業利益・成約件数で“過去最高”を更新
単体・レコフともに、おおむね修正後業績予想通りに着地

	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	26,491百万円	＋28.1%	820百万円	－30.7%
営業利益	10,671百万円	＋32.9%	－313百万円	ー
成約件数	278件	＋20.9%	13件	－27.8%
大型案件	62件	＋6.9%	1件	－75.0%
コンサルタント数	277名	＋46名	25名	－2名

※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。

2026年 9月期 決算説明資料 | Copyright © 2026 M&A Capital Partners Co., Ltd. All rights reserved

M&A CAPITAL PARTNERS

通期の売上高・営業利益・成約件数で“過去最高”を更新

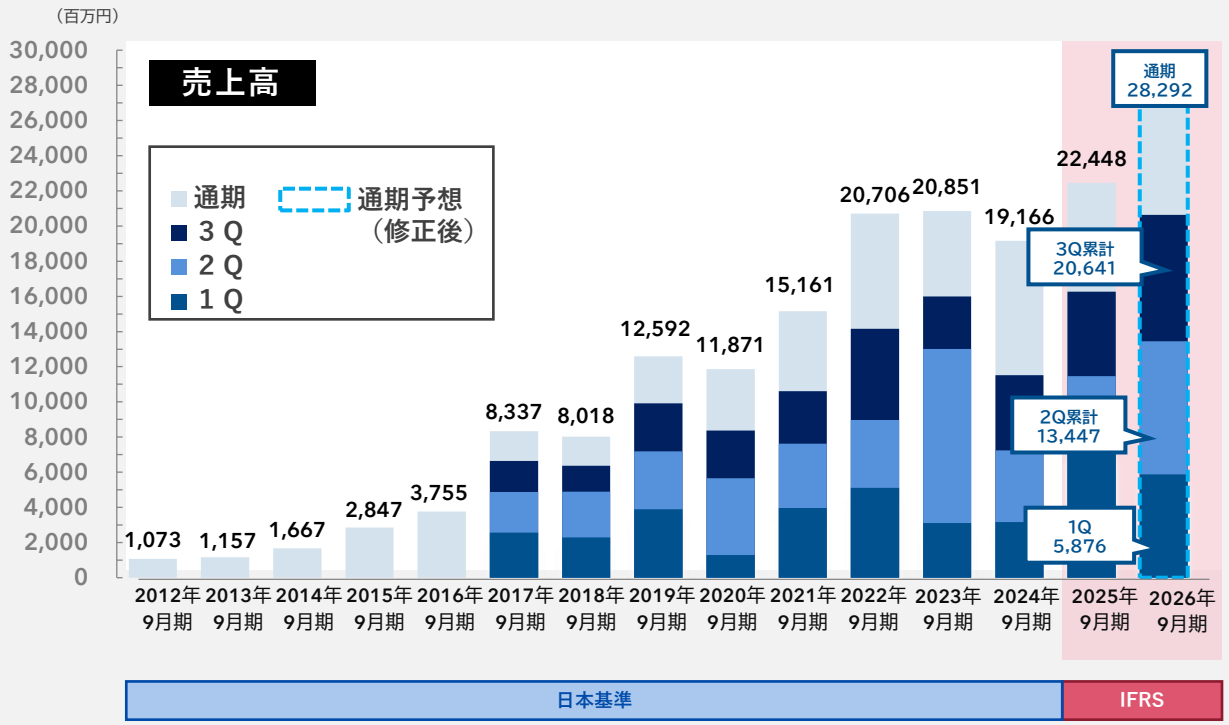
売上・営業利益はおおむね予想通りで着地

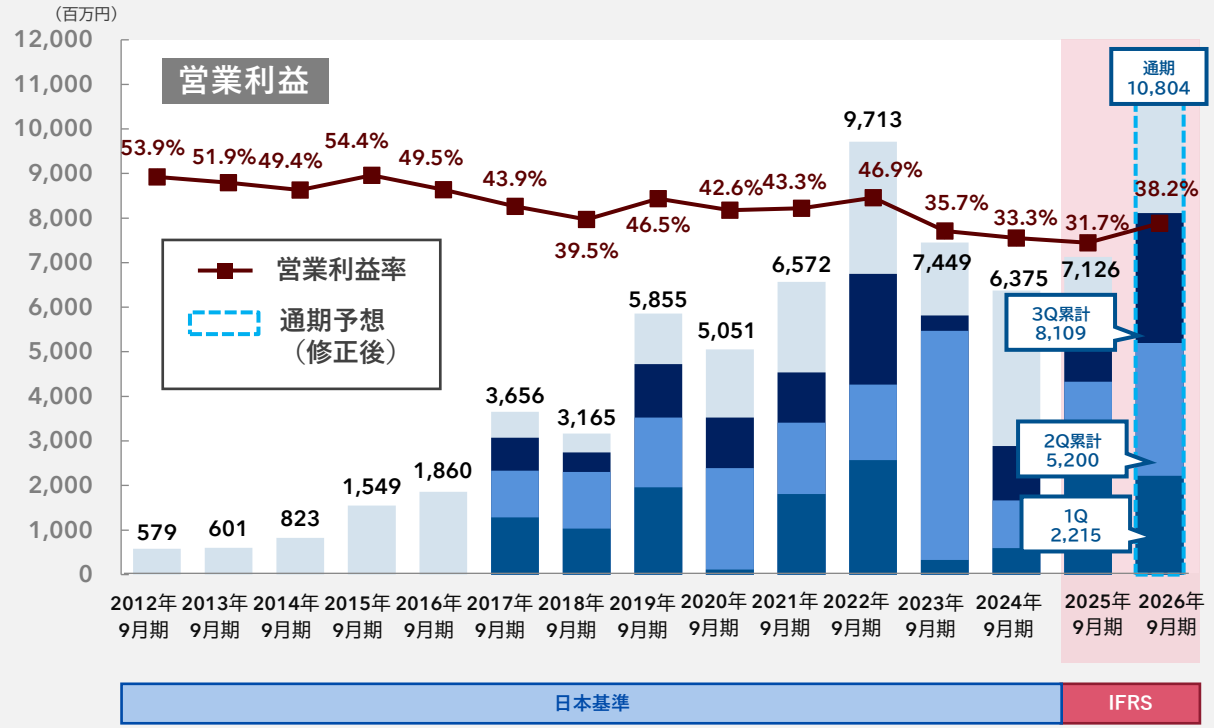
（単位：百万円）

□ 売上高(連結)

□ 営業利益(連結)

通期実績（累計）	通期予想（修正後）	通期進捗率（修正後）
28,292	28,328	99.9%
10,804	10,891	99.2%





2026年 9月期 決算説明資料 | Copyright © 2026 M&A Capital Partners Co., Ltd. All rights reserved

売上高・営業利益ともに“過去最高”を更新

（単位：百万円、下段は構成比）

	2025年9月期通期（連結）	2026年9月期（連結）		
			前年同期比	業績概要
売上高	22,448 (100%)	28,292 (100%)	＋26.0%	成約件数・大型案件数が過去最高を更新し、売上高も過去最高
売上総利益	14,153 (63.0%)	17,822 (63.0%)	＋25.9%	
販売管理費	6,205 (27.6%)	7,011 (24.8%)	＋13.0%	
営業利益	7,126 (31.7%)	10,804 (38.2%)	＋51.6%	
税引前利益	7,202 (32.1%)	11,083 (39.2%)	＋53.9%	
当期利益	5,070 (22.6%)	7,863 (27.8%)	＋55.1%	

 Copyright © 2026 M&A Capital Partners Co., Ltd. All rights reserved

M&A CAPITAL PARTNERS

安定した自己資本に支えられた盤石な財務体質

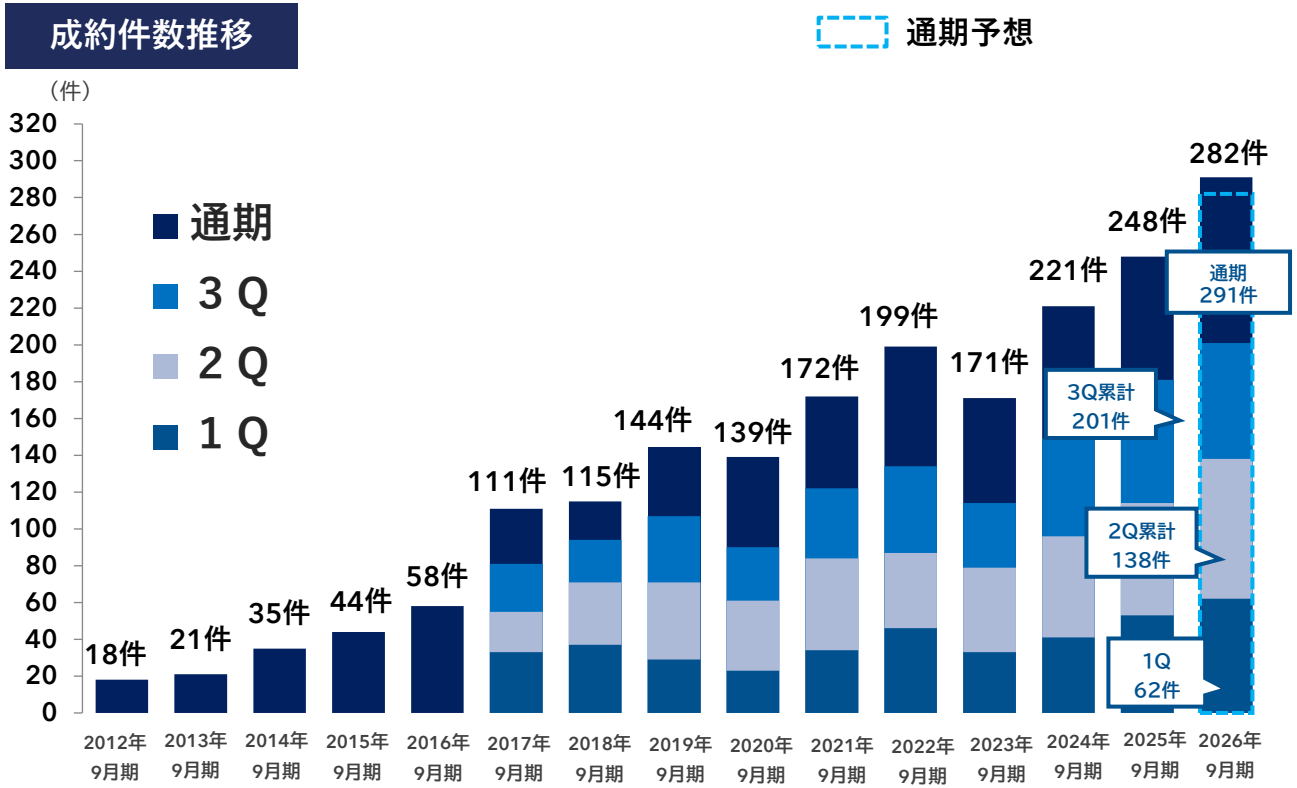
（単位：百万円、下段は構成比）

	2025年9月期末（連結）	2026年9月期末（連結）		
			増減額	業績概要
流動資産	46,916 (84.1%)	55,451 (86.5%)	＋8,535	▪ 現金及び現金同等物　＋6,997
非流動資産	8,857 (15.9%)	8,638 (13.5%)	－219	▪ 使用権資産　－845 ▪ その他の金融資産　＋587
資産合計	55,773 (100.0%)	64,089 (100.0%)	＋8,316	
流動負債	8,031 (14.4%)	11,571 (18.1%)	＋3,540	▪ 契約負債　＋812 ▪ 営業債務及びその他の債務　＋1,000 ▪ 未払法人所得税　＋1,258
非流動負債	4,459 (8.0%)	3,027 (4.7%)	－1,431	▪ リース負債　－1,076 ▪ 繰延税金負債　－497
負債合計	12,490 (22.4%)	14,599 (22.8%)	＋2,109	
資本合計	43,283 (77.6%)	49,490 (77.2%)	＋6,206	▪ 利益剰余金　＋5,360
負債及び資本合計	55,773 (100.0%)	64,089 (100.0%)	＋8,316	

 | Copyright © 2026 M&A Capital Partners Co., Ltd. All rights reserved

連結で前年同期比+17.3%と増加し、通期の“過去最高件数”を成約

成約件数推移



単体 M&A Capital Partners

連結 M&A Capital Partners RECOF

成約件数　連結

通期実績	通期予想	対通期予想
291件	282 件	103.2%

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 278件（前年同期比＋20.9%）うち 大型案件※ 62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 13件（前年同期比－27.8%）うち 大型案件※ 1件

・予定していた大型案件を含む複数の期ズレが発生
・コンサルタント数の減少に伴う案件開発力の低下が、件数減少の根本原因となった

※成約１件あたりの手数料が１億円以上の案件

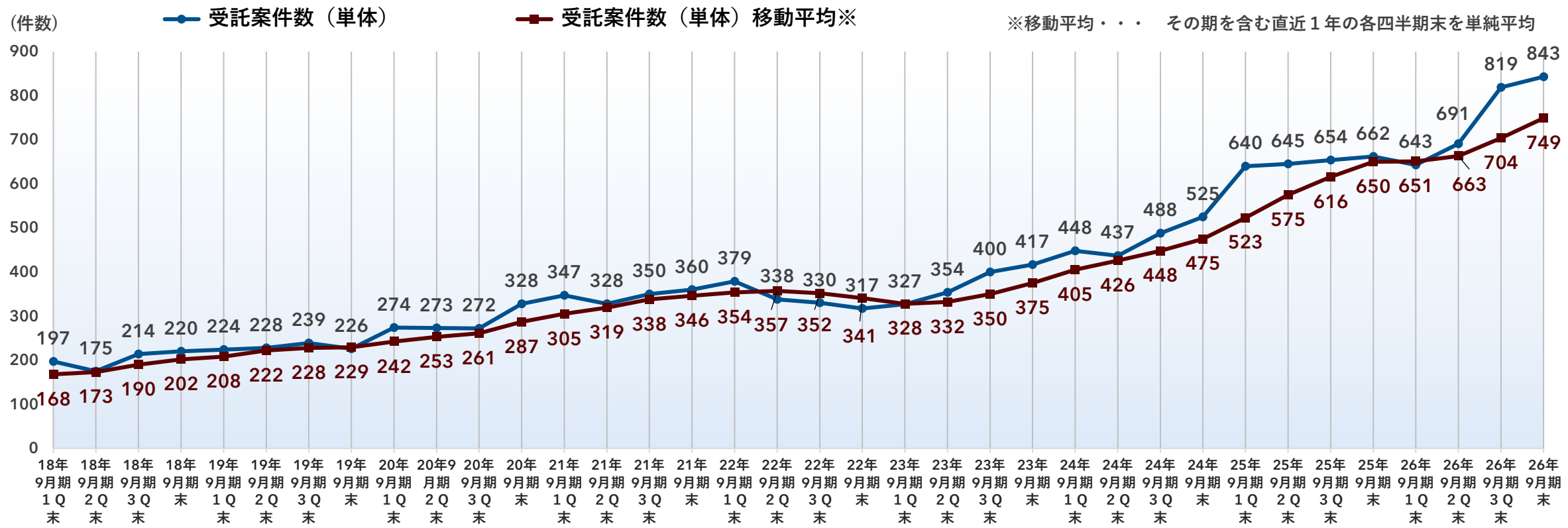
2026年 9月期 決算説明資料 | Copyright © 2026 M&A Capital Partners Co., Ltd. All rights reserved

受託案件数の推移（単体）

受託案件数は“過去最高”の 843件（前年同期比+27.3%）、受託案件数の大型案件比率22.7%

成約と新規開拓を両立する取組の徹底など、更なる受託案件増加に向け体制強化に注力

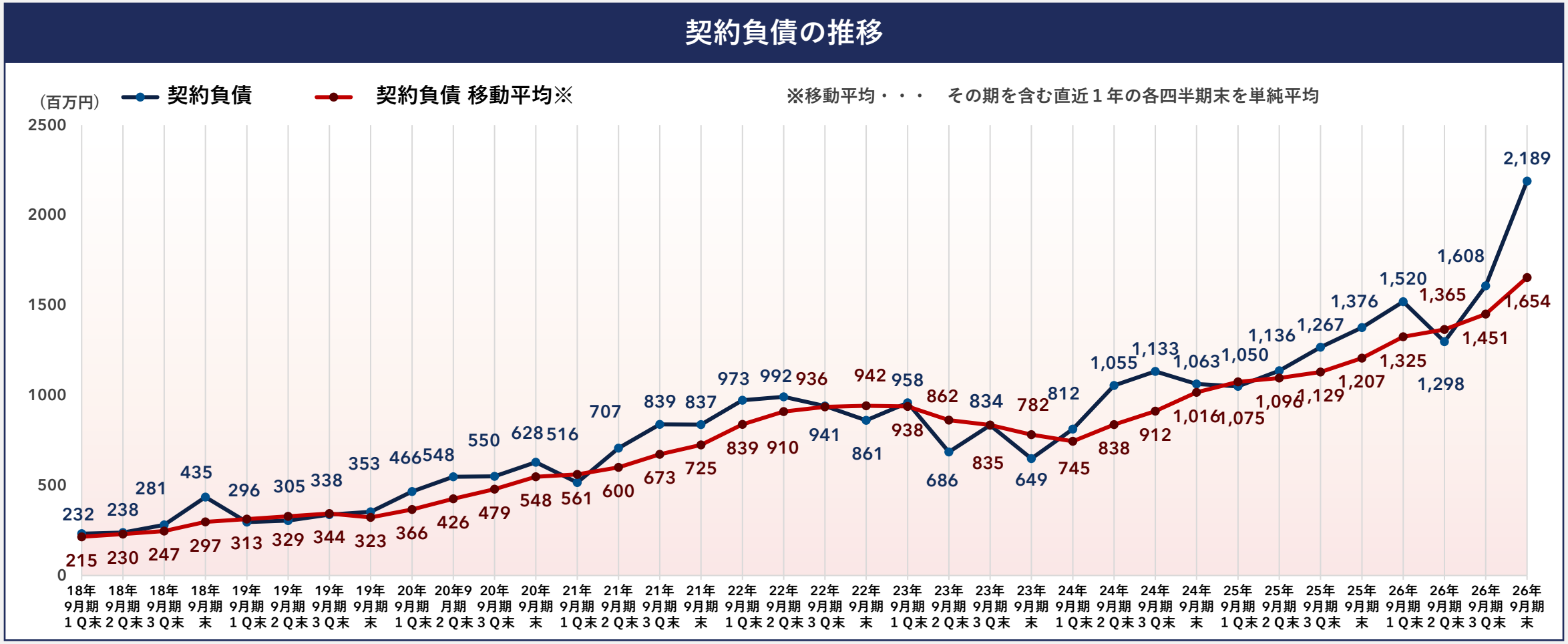
受託案件数（単体）の推移



2026年 9月期 決算説明資料 | Copyright © 2026 M&A Capital Partners Co., Ltd. All rights reserved

“過去最高”の契約負債 2,189百万円（前年同期比+59.0%）

受託案件数は過去最高を更新し、持続的な増加を見込む



※2025年9月末から国際会計基準（IFRS）を適用しております

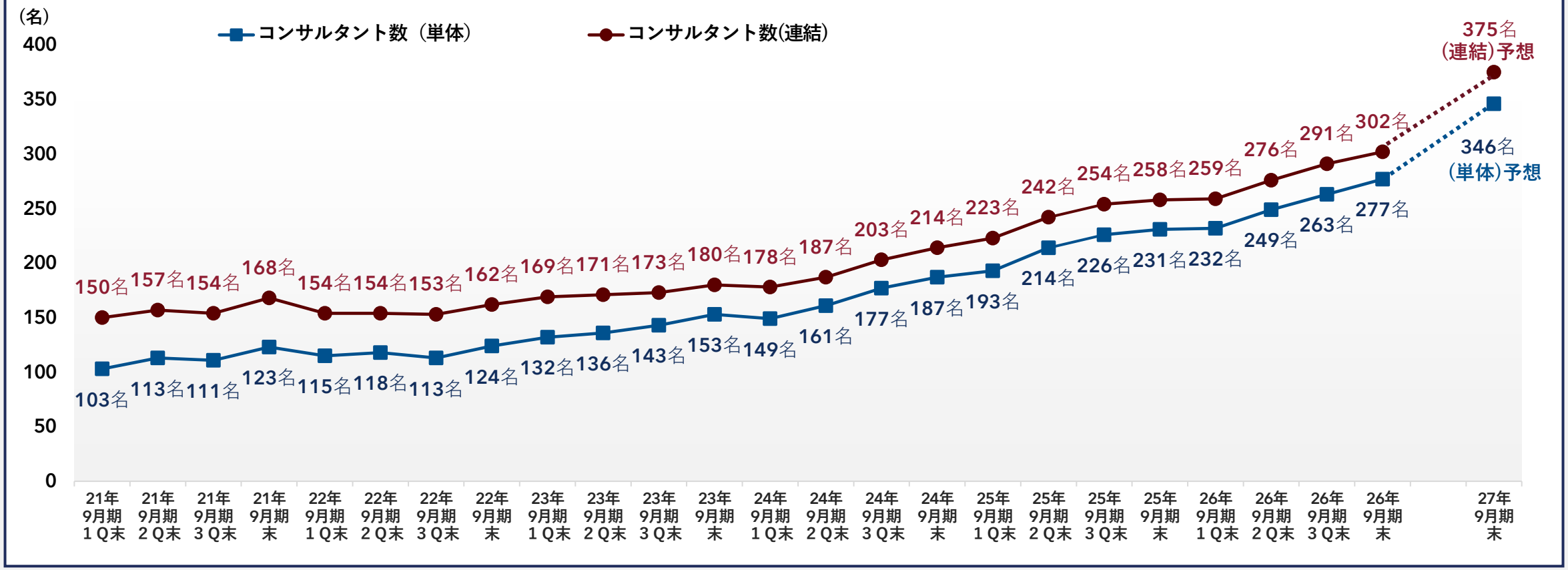
2026年 9月期 決算説明資料 | Copyright © 2026 M&A Capital Partners Co., Ltd. All rights reserved

“過去最高”の連結 302名（前年同期比+44名）

採用活動を着実に進め、通期25%増員計画（単体346名）に対し、内定進捗率27.5%で推移

※2026年9月末時点

コンサルタント数の推移



2026年 9月期 決算説明資料 | Copyright © 2026 M&A Capital Partners Co., Ltd. All rights reserved

通期業績予想 2027年9月期連結（IFRS）

M&A CAPITAL PARTNERS

業績予想（IFRS）

成約件数は過去最高の前期からさらに20%成長を見込む
過去最高の受託案件数843件、契約負債2,189百万円で順調な滑り出し
※来期レコフオフィスリース契約の更新にともなう減損（9億円）やMACPのオフィス移転計画に起因する加速償却（2億円）、上場来初めてのベースアップ（2億円）を織り込んでおります

売上高

34,517 百万円

（前年同期比+22.0%）

営業利益

12,144百万円

（前年同期比+12.4%）

成約件数

354 件

（前年同期比+21.6%）

大型案件

76件

（前年同期比+20.6%）

コンサルタント数

375 名

（前年同期比＋73名）

2026年 9月期 決算説明資料 | Copyright © 2026 M&A Capital Partners Co., Ltd. All rights reserved

M&A CAPITAL PARTNERS

M&A CAPITAL PARTNERS

業績予想の背景

- 過去最高のコンサルタント数・受託案件数・契約負債　今後も好循環を期待
- 大型含む案件パイプラインを拡充
- 優秀なコンサルタントの採用・育成を継続
- オフィス移転計画に起因する加速償却（2億円）、上場来初めてのベースアップ（2億円）を織り込み済み

成約件数と売上を“過去最高”の前期からさらに約2割増

		●前年同期比
売上高	31,914百万円	＋20.5%
営業利益	12,564百万円	＋17.7%
成約件数	334件	＋20.1%
大型案件	73件	＋17.7%
コンサルタント数	346名	＋69名

2026年 9月期 決算説明資料 | Copyright © 2026 M&A Capital Partners Co., Ltd. All rights reserved

RECOF

業績予想の背景

- KPI管理の高度化と徹底を引き続き実施
- 案件開発力の強化と生産性向上を推進

KPI管理の徹底による案件開発力の強化と、生産性向上を推進し、収益回復を見込む大型案件・優良案件を保有してのスタート

●前年同期比

売上高	1,500百万円	＋82.7％
営業利益	118百万円	―
成約件数	20件	＋53.8％
大型案件	3件	＋200.0％
コンサルタント数	29名	＋4名

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

2026年 9月期 決算説明資料 | Copyright © 2026 M&A Capital Partners Co., Ltd. All rights reserved

1	業績	P3
2	会社概要	P15
3	競争優位性	P21
4	市場環境と業界動向	P36
5	成長戦略と株主還元	P42
6	トピックス	P49
7	社会的存在意義	P55

 Copyright © 2026 M&A Capital Partners Co., Ltd. All rights reserved

会社概要

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　（2026年9月30日現在）
従業員数	連結 418名　単体 345名　（2026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 株式会社みらい共創アドバイザリー

2026年 9月期 決算説明資料 | Copyright © 2026 M&A Capital Partners Co., Ltd. All rights reserved

沿革

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		■ みらいエフピー株式会社（現 みらい共創アドバイザリー）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	市場移行	■ プライム市場に市場移行
2022年12月	本社移転	■ 本社を東京都中央区八重洲二丁目に移転

Copyright © 2026 M&A Capital Partners Co., Ltd. All rights reserved

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」

M&A CAPITAL PARTNERS
事業承継
成長戦略支援
事業再編

クライアント



大企業
中堅企業
中小企業

RECOF
業界再編／クロスボーダー／事業承継
フィナンシャル・アドバイザリー

みらい共創アドバイザリー
事業再生

企業再生
ご検討の企業



RECOFDATA
データベース・出版
情報発信・人材育成



官庁・地方自治体、
メディア、M&Aに
従事している方

「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」

2026年 9月期 決算説明資料 | Copyright © 2026 M&A Capital Partners Co., Ltd. All rights reserved

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

2026年 9月期 決算説明資料 | Copyright © 2026 M&A Capital Partners Co., Ltd. All rights reserved

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。

Copyright © 2026 M&A Capital Partners Co., Ltd. All rights reserved

1	業績	P3
2	会社概要	P15
3	競争優位性	P21
4	市場環境と業界動向	P36
5	成長戦略と株主還元	P42
6	トピックス	P49
7	社会的存在意義	P55

Copyright © 2026 M&A Capital Partners Co., Ltd. All rights reserved

競争優位性の概要

1	**ブランド** -M&A業界で圧倒する最高ブランド-	●M&A業界主要10部門 ●国内・グローバルリーグテーブル
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・営業利益 ●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とマッチング力** -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により高採算の大型案件を自主開拓 ●AIと業界随一のコンサルタントによるマッチング
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

Copyright © 2026 M&A Capital Partners Co., Ltd. All rights reserved

M&A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業界10冠達成！

- 成約案件の譲渡株価総額 No.1 2,659億円
- リーグテーブル国内案件数 No.1
- 譲渡企業の売上高総額 No.1 3,807億円

- 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
- コンサルタント士業資格保有者率
- 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：2026年1月30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企業を調査
※LSEG（ロンドン証券取引所グループ）発表「日本M&Aレビュー2025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

2026年 9月期 決算説明資料 | Copyright © 2026 M&A Capital Partners Co., Ltd. All rights reserved

M&A CAPITAL PARTNERS

国内M&A市場における圧倒的な“ポジション”を確保
日本市場における桁違いの案件数を獲得



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。

日本M&Aレビュー

2025年 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

フィナンシャル・アドバイザー	ランクバリュー(億円)
野村	19,318.8
三井住友フィナンシャルグループ	11,763.2
三菱UFJモルガン・スタンレー	9,980.9
プルータスグループ	9,210.3
大和証券グループ本社	5,225.1

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	案件数
M&Aキャピタルパートナーズ	212
みずほフィナンシャルグループ	127
三井住友フィナンシャルグループ	121
野村	116
プルータスグループ	91

2024年 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

フィナンシャル・アドバイザー	ランクバリュー(億円)
野村	43,039
大和証券グループ本社	29,875
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	23,838
みずほフィナンシャルグループ	18,758

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	案件数
M&Aキャピタルパートナーズ	165
みずほフィナンシャルグループ	119
三井住友フィナンシャルグループ	99
野村	86
KPMG	83

2023年 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

フィナンシャル・アドバイザー	ランクバリュー(億円)
野村	68,669
三井住友フィナンシャルグループ	48,369
みずほフィナンシャルグループ	43,846
三菱UFJモルガン・スタンレー	38,449
JPモルガン	33,937

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	案件数
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	94
みずほフィナンシャルグループ	86
デロイト	80
野村	77

2026年 9月期 決算説明資料 | Copyright © 2026 M&A Capital Partners Co., Ltd. All rights reserved

M&A CAPITAL PARTNERS

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

Global M&A Mid-Market Advisory（グローバルM&A市場中規模市場）

Worldwide Mid-Market (MM1)
Full Year 2025 | Mid-Market M&A | Financial Advisors

Financial Advisor	Rank 2025	Rank 2024	# of Deals	Value US$mil
PricewaterhouseCoopers	1	1	707	15,378.9
Houlihan Lokey	2	3	410	9,359.6
KPMG	3	2	393	7,003.9
Rothschild & Co	4	5	363	18,805.1
K3 Capital Group Ltd	5	6	337	14.2
Deloitte	6	4	311	6,542.2
Ernst & Young LLP	7	9	293	7,519.1
Baker Tilly International	8	7	278	795.1
BDO	9	8	229	1,769.0
Goldman Sachs & Co	10	12	224	19,218.1
Jefferies LLC	11	11	219	14,684.3
Morgan Stanley	12	14	215	16,820.5
M&A Capital Partners Co Ltd	13	16	214	536.4
Oaklins	14	10	208	2,126.7
JP Morgan	15	22	178	14,651.4

Global M&A Small-Cap Advisory（グローバルM&A小規模市場）

Worldwide Small-Cap (MM1a)
Full Year 2025 | Small-Cap M&A | Financial Advisors

Financial Advisor	Rank 2025	Rank 2024	# of Deals	Value US$mil
PricewaterhouseCoopers	1	1	624	2,404.7
Houlihan Lokey	2	4	363	416.7
KPMG	3	2	354	762.9
K3 Capital Group Ltd	4	4	337	14.2
Deloitte	5	3	276	851.4
Baker Tilly International	6	7	272	307.4
Rothschild & Co	6	6	272	592.9
Ernst & Young LLP	8	10	255	758.3
BDO	9	8	217	359.4
M&A Capital Partners Co Ltd	10	13	213	250.8
Oaklins	11	9	196	388.3
IMAP	12	11	169	171.7
Jefferies LLC	13	14	166	98.4
Lincoln International	14	14	157	13.3
Goldman Sachs & Co	15	20	150	184.9

出典：LSEG(ロンドン証券取引所グループ)作成より抜粋

2026年 9月期 決算説明資料 | Copyright © 2026 M&A Capital Partners Co., Ltd. All rights reserved

M&A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13.7% 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	コンサルタント一人あたりの営業利益	コンサルタント一人あたりの成約件数
1億1,518万円	4,639 万円	1.21 件

※2026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 %

種別	人数（人）	比率（%）
士業 合計	38人	13.7%
公認会計士（※）	30人	
弁護士	3人	
税理士	1人	
司法書士	4人	

※2026年9月末時点単体　※米国公認会計士含む

2026年 9月期 決算説明資料 | Copyright © 2026 M&A Capital Partners Co., Ltd. All rights reserved

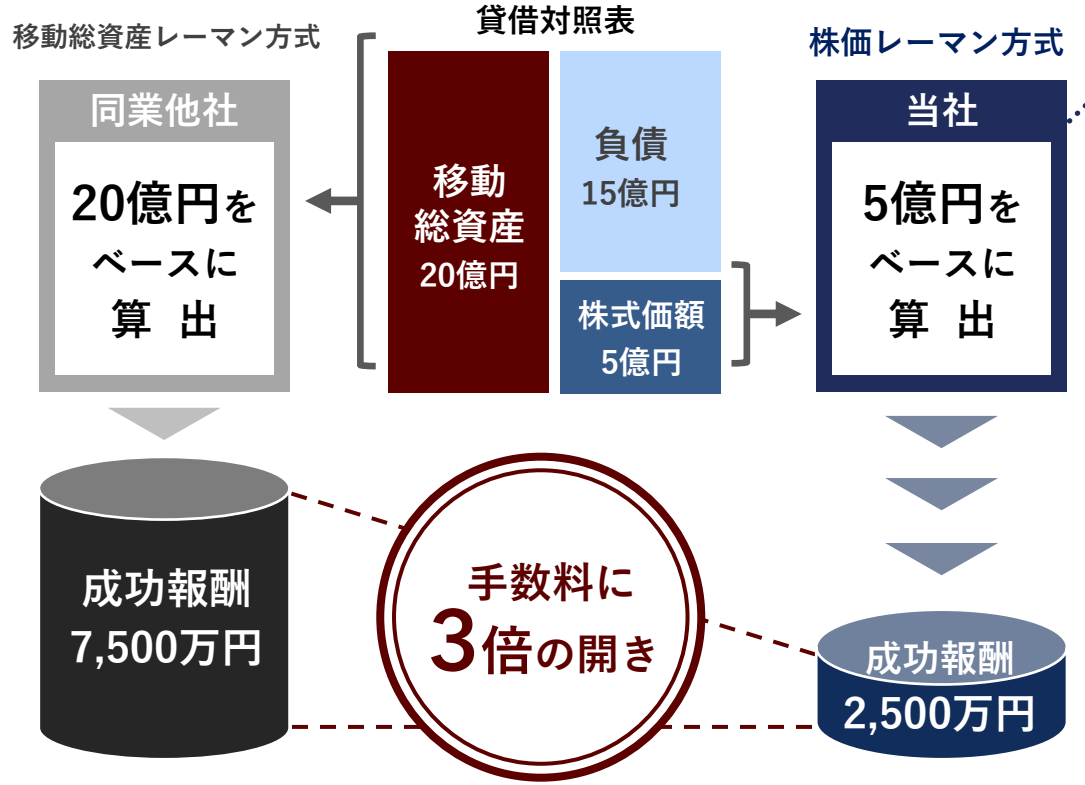
報酬算定手法「株価レーマン方式」

M&A CAPITAL PARTNERS

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



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%

「手数料率」は
M&A業界で最も低い
2.8%※

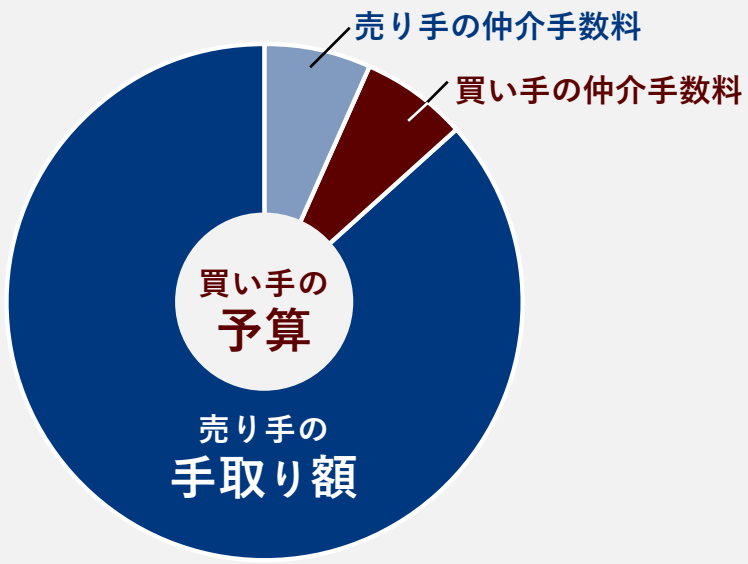
※2026年9月30日までの累計
※手数料率
株式譲渡総額に対する手数料総額の比率に0.5を乗じて算出した実質的なクライアントあたりの手数料率

2026年 9月期 決算説明資料 | Copyright © 2026 M&A Capital Partners Co., Ltd. All rights reserved

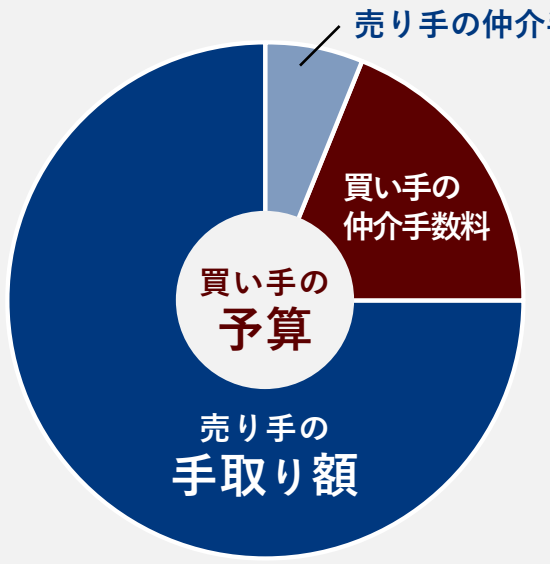
創業以来つづける“着手金無料、売り手・買い手同一の株価レーマン方式”

☑ 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

2026年 9月期 決算説明資料 | Copyright © 2026 M&A Capital Partners Co., Ltd. All rights reserved

東証プライム上場４社の手数料の違い

M&A CAPITAL PARTNERS

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社の手数料体系を抽出して算出（2026年9月）

売り手の手取り額が減少

2026年 9月期 決算説明資料 | Copyright © 2026 M&A Capital Partners Co., Ltd. All rights reserved

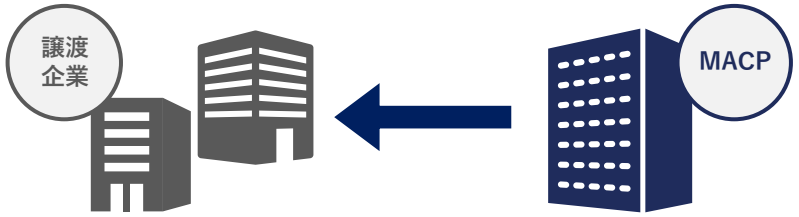
M&A CAPITAL PARTNERS

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

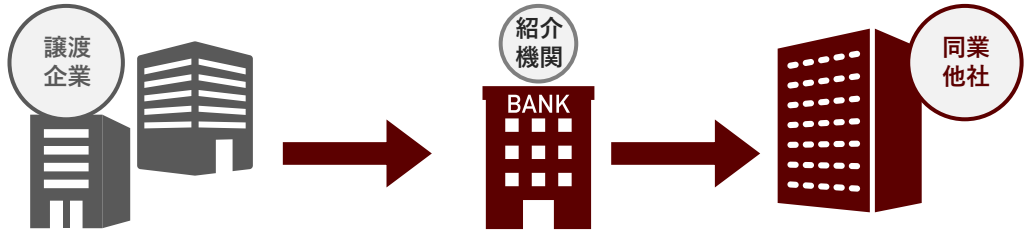
MACP



- ✓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

2026年9月期の紹介案件割合は3.6%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

2026年 9月期 決算説明資料 | Copyright © 2026 M&A Capital Partners Co., Ltd. All rights reserved

国内最大級となるグループ約8.8万社の顧客基盤から最適なお相手をご提案
最新のAI技術により、過去成約案件からお相手候補先企業を抽出

初期相談 → 法人価値算定 → 仲介会社との契約締結 → お相手探し → 譲渡先の決定 → 監査契約締結 → M&A成立

過去成約案件からAIでお相手候補先企業を抽出

M&Aの企業マッチングを革新、
Salesforce「Data 360」を導入



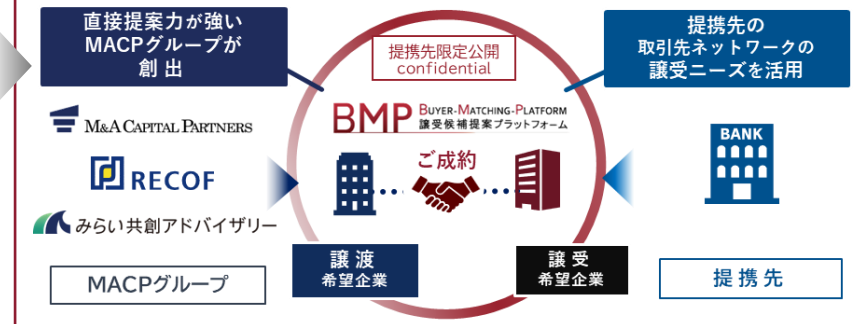
M&A初期段階から過去の成約案件にもとづき類似しているお相手候補先やMACPグループ約8.8万社の買収ニーズからも候補先企業を抽出。AI活用による高クオリティなマッチングの実現で、コンサルタントの業務も効率化。

「トップ面談創出数」年間目標96.6%を5ヶ月で達成

提携先からお相手候補企業をご提案

-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



提携先金融機関 **55社**（2026年9月時点）

コンサルタントによる最終マッチング

国内トップクラスのコンサルタントが
最終的なお相手候補先をマッチング



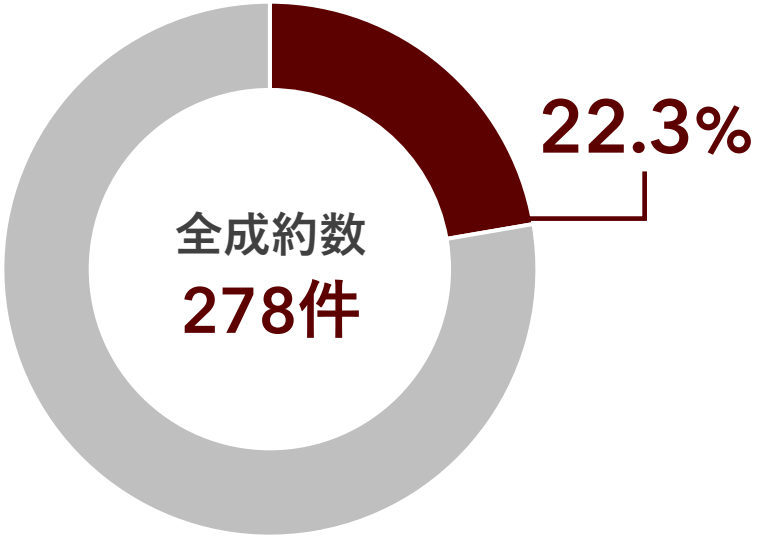
AI以外の上記マッチングツールも活用し、
最終的にコンサルタントがお客さまにとって
最適なお相手候補先企業をご提案。

AIによるお相手候補先企業抽出から最終的にコンサルタントが選定し、ご提案
AI活用による網羅性・効率性とコンサルタントによる確実性で最高のマッチングを実現

2026年 9月期 決算説明資料 | Copyright © 2026 M&A Capital Partners Co., Ltd. All rights reserved

M&A CAPITAL PARTNERS

「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
62件



約4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

※2026年9月期単体

成約案件の平均譲渡価格 約15.6億円

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

2026年 9月期 決算説明資料 | Copyright © 2026 M&A Capital Partners Co., Ltd. All rights reserved

M&A CAPITAL PARTNERS

“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
業界「採用・教育」主要部門でトップを獲得

■2025年度（4-3月）平均年収ランキング【トップ5】

順位	社名	平均年収（万円）	平均年齢（歳）
1	A社	2,295.4	39.8
2	M&Aキャピタルパートナーズ株式会社	2,265.8	32.4
3	B社	2,178.3	35.0
4	C社	2,135.6	39.5
5	D社	2,112.5	42.3

※出所：東京商工リサーチ 2025年度決算「上場企業平均給与」調査（2026年8月21日）他

M&A業界「採用・教育」主要部門で業界No.1獲得

最高峰のM&Aアドバイザーが活躍できる最高の環境を実現



※上記は、当社HPより引用

MACPグループで新卒含めた採用イベント実施中!





2025年度は2位となるも、引き続き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
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

2026年 9月期 決算説明資料 | Copyright © 2026 M&A Capital Partners Co., Ltd. All rights reserved

M&A CAPITAL PARTNERS

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59年におよぶ歴史の中、訴訟はわずか2件のみ

専門スキル

案件遂行力強化
- 企業評価研修
- IM研修
- 事業計画研修
- M&Aフェーズ別研修

専門領域強化
- IBD研修
- 不動産評価研修
- PEファンド研修
- 業界特化研修

ディール実務・リスク対応 外部専門家活用
- エスクロー研修
- 表明保証保険研修
- 士業専門家サポート

業務スキル

業務基礎・オンボーディング
- OJTロードマップ
- 知識テスト
- 新人ロープレ

営業・案件創出スキル
- ソーシング研修
- オリジネーション研修
- マッチング研修

実践力強化・ナレッジ共有
- 成約事例共有
- 実践ロープレ
- 案件同行

業務効率化・ツール活用
- AI研修（初級/中級/上級）
- CRM研修
- EXCEL PowerPoint研修

汎用スキル

- マネジメント研修
- ビジネスフレームワーク研修
- コンプライアンス研修
- ビジネスマナー研修
- クリティカルシンキング研修
- コーチング研修
- フォローアップ研修
- 危機管理 営業秘密研修

価値観・スタンス

- 優績者講和
- 7つの習慣研修
- MACPスピリッツ

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

2026年 9月期 決算説明資料 | Copyright © 2026 M&A Capital Partners Co., Ltd. All rights reserved

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

TOPIC

社内報『頂』が
「社内報アワード2026」で
ブロンズ賞・審査員特別賞を“初”受賞

情報共有と社員交流を
促進し、全社員で
“世界最高峰”を
目指す社内報



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）6.9%

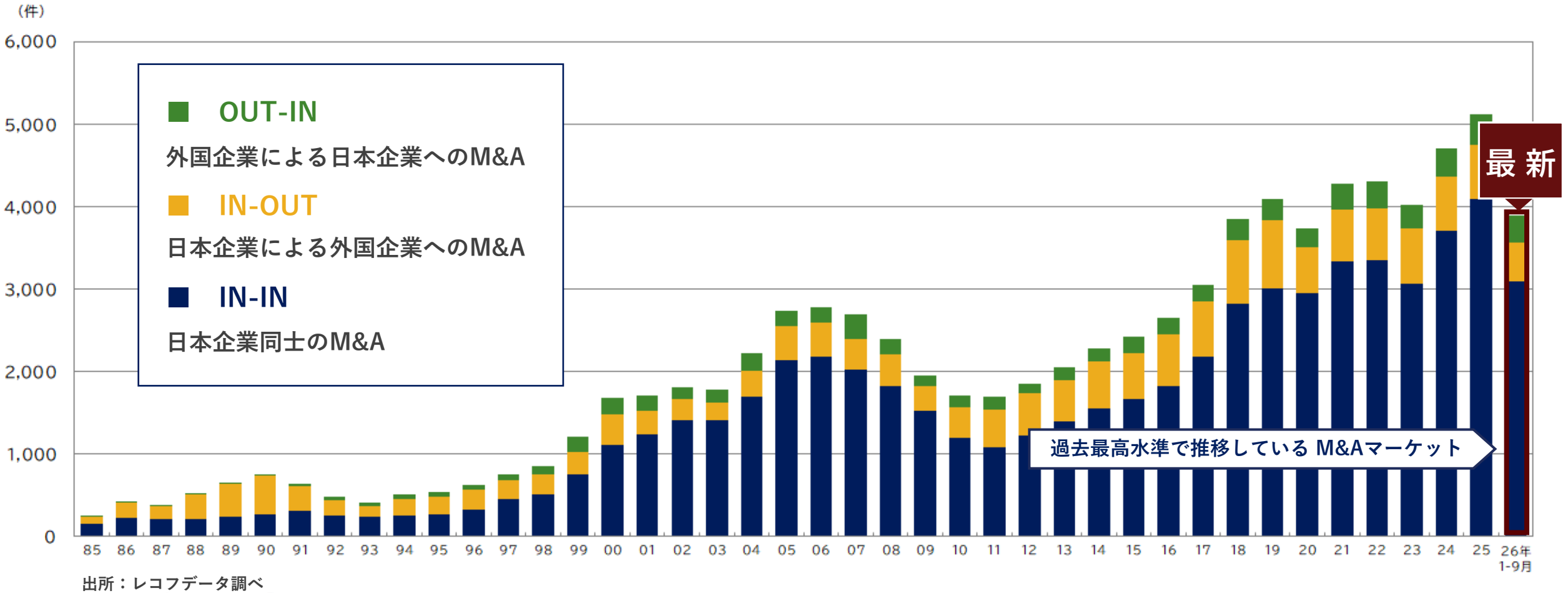
2026年 9月期 決算説明資料 | Copyright © 2026 M&A Capital Partners Co., Ltd. All rights reserved

1	業績	P3
2	会社概要	P15
3	競争優位性	P21
4	市場環境と業界動向	P36
5	成長戦略と株主還元	P42
6	トピックス	P49
7	社会的存在意義	P55

Copyright © 2026 M&A Capital Partners Co., Ltd. All rights reserved

M&A CAPITAL PARTNERS

2026年1-9月のM&A件数 3,883件で最多更新
前年同期5.0%増加 3年連続で最多更新



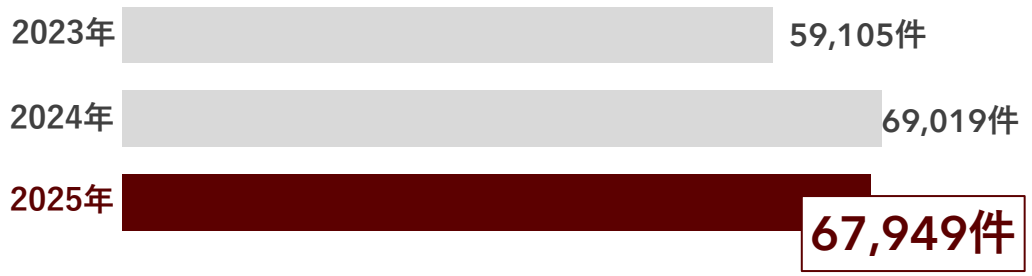
出所：レコフデータ調べ

 | Copyright © 2026 M&A Capital Partners Co., Ltd. All rights reserved

事業環境の変化で、高水準が続く廃業と倒産　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

過去10年で2番目に多い水準



出所：全国企業「休廃業・解散」動向調査（2025年）（帝国データバンク）

倒産件数の推移

物価高や人手不足の影響、4年連続で前年を上回る

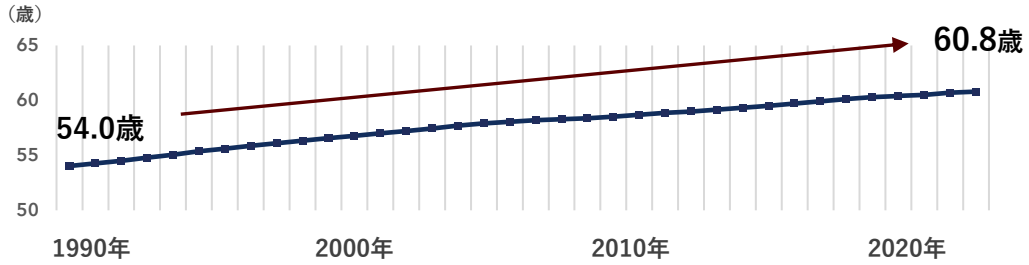
年	件数	前年比(%)
2023	8,497	33.3
2024	9,901	16.5
2025	10,261	3.6

年間の件数は12年ぶり1万件を超える

出所：倒産集計 2025年報1月～12月（2026年1月13日）（帝国データバンク）

社長の平均年齢の推移

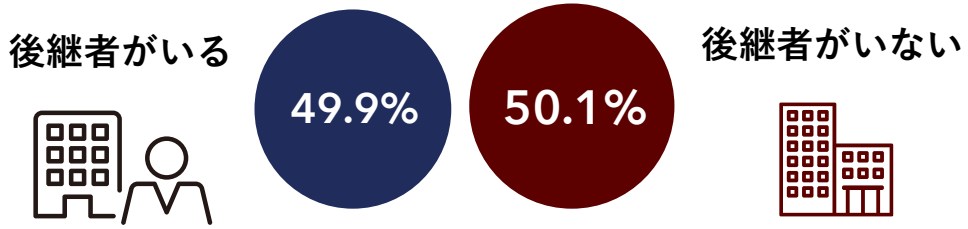
2025年の社長の平均年齢は 60.8 歳、過去最高を更新



出所：全国社長年齢分析（2026年2月16日）（帝国データバンク）

企業の後継者不在率は50.1%

2社に1社が、後継者不在の状態



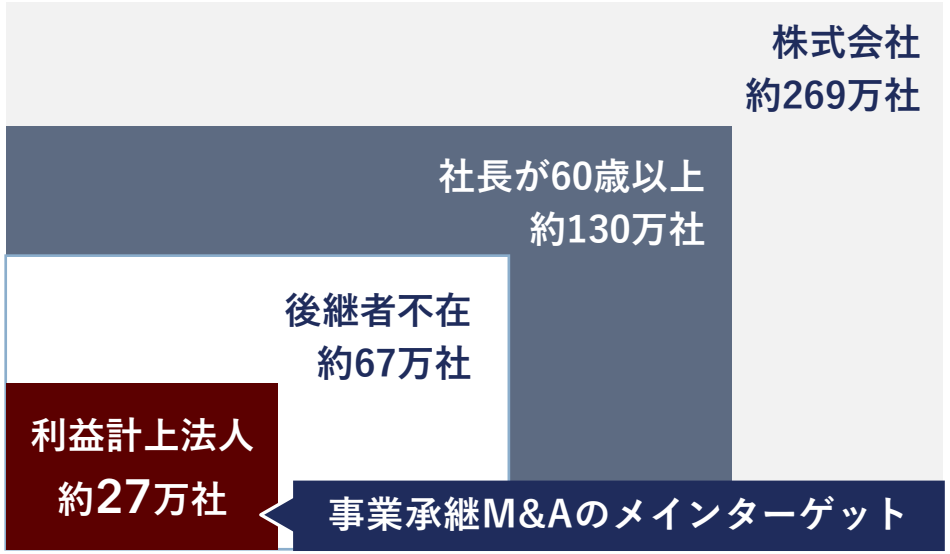
出所：全国企業「後継者不在率」動向調査（2025年11月21日）（帝国データバンク）

2026年 9月期 決算説明資料 | Copyright © 2026 M&A Capital Partners Co., Ltd. All rights reserved

事業承継M&Aのメインターゲットは27万社程度と推計
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**27万社程度**と推計
- 事業承継M&Aの**当社実績（2026年9月期）は278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

2026年 9月期 決算説明資料 | Copyright © 2026 M&A Capital Partners Co., Ltd. All rights reserved

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3,362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2024年度の全成約数4,940件に対する、2024年9月期のMACPグループ成約件数221件の比率

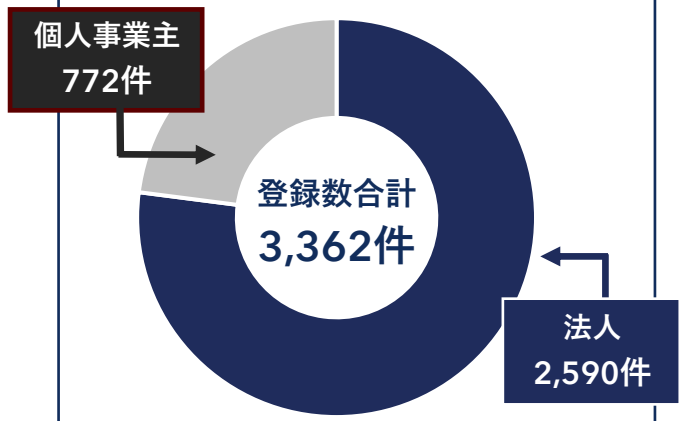
M&Aマーケット主要プレイヤー



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



2020年代設立だけで、2,077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7年度公募（2月分））」（2026年9月24日）

2026年 9月期 決算説明資料 | Copyright © 2026 M&A Capital Partners Co., Ltd. All rights reserved

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
トラブル防止やM&Aの質向上をはじめ、業界の健全化を加速

M&A支援機関協会 最近の主な活動・今後の予定

2025年1月	資格制度検討委員会・自主規制ルール検討委員会発足
2025年4月	「特定事業者リスト」の規約改定・運用強化
2025年6月	4分科会（情報セキュリティ、広報、法務、総務人事）発足
2025年9月	株式譲渡契約（サンプル契約）公開、会員措置規程制定
2026年2月	「特定事業者リスト」のFAQ公開
2026年12月	「M&Aアワード2026」初開催予定
2027年～	「中小M&A資格試験」・「中小M&A資格登録制度」開始予定

2026年3月中小企業庁が「中小M＆A市場の改革に向けた方向性について」の中で、「市場の健全化に向けた資格制度の創設」を公表。「中小M&A資格試験」と「中小M&A資格登録制度」開始に向け進展。

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。

M&A支援機関協会
M&A Advisors Association

現在、MACPが幹事会員、レコフ、みらい共創アドバイザリーは正会員(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、会員数は約260社にまで増加。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。

求められる官民ルールの徹底遵守による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。

2026年 9月期 決算説明資料 | Copyright © 2026 M&A Capital Partners Co., Ltd. All rights reserved

1	業績	P3
2	会社概要	P15
3	競争優位性	P21
4	市場環境と業界動向	P36
5	成長戦略と株主還元	P42
6	トピックス	P49
7	社会的存在意義	P55

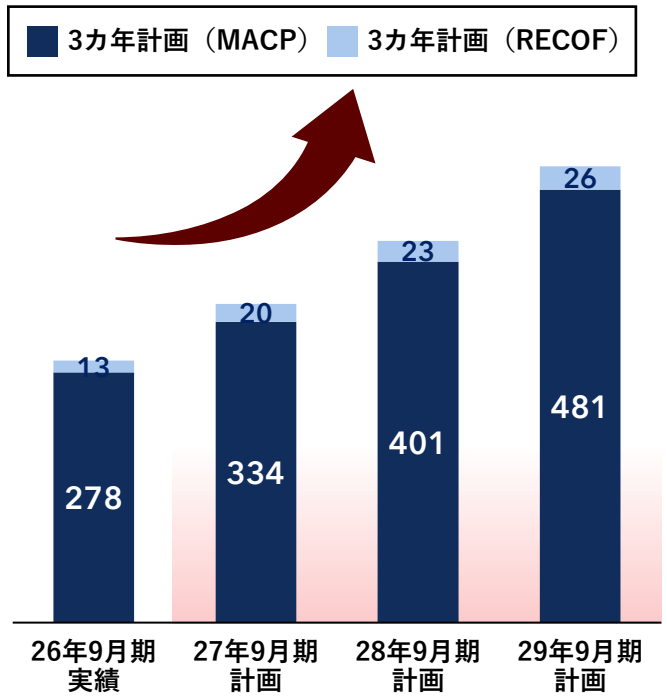
Copyright © 2026 M&A Capital Partners Co., Ltd. All rights reserved

業績予想の修正に伴い見直し

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

2027年9月期-2029年9月期

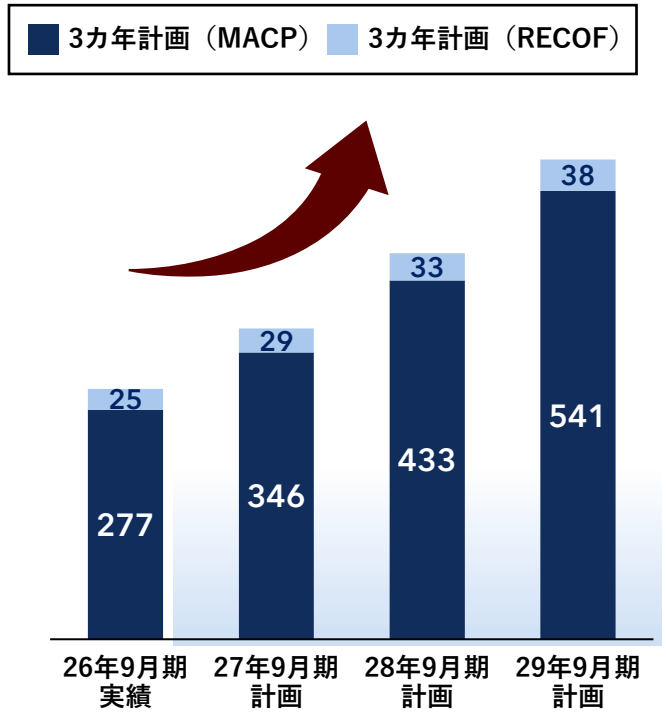
成約件数



M&A Capital Partners
平均 年20%増

RECOF
平均 年15%増

コンサルタント数



M&A Capital Partners
平均 年25%増

RECOF
平均 年15%増

26年9月期の連結営業利益率は38.2%と高水準。現オフィスの契約期間中は賃料が増加せず、人件費は売上連動の成功報酬型が中心で、成約件数・売上が増加するに連れ利益率が更に改善しやすい収益構造

2026年 9月期 決算説明資料 | Copyright © 2026 M&A Capital Partners Co., Ltd. All rights reserved

MACPグループの成長投資戦略（インオーガニック成長）

M&A CAPITAL PARTNERS

連結利益の増加に資する「M&A戦略」と「提携戦略」を積極的に検討
潤沢な現預金の活用によりEPSや資本効率を向上

以下を通じた連結EPS（一株当たり純利益）の増加や資本効率（ROE）の向上が見込めるM&A、資本提携、業務提携を検討
- 機能獲得やブランド力向上によるMACPグループ既存事業の強化と収益成長
- MACPグループの機能や顧客基盤を活用した対象企業の価値向上、相互送客等による双方の収益機会増加

M&A周辺の各種ニーズ

＊白文字：他社と顧客紹介や相互送客等の事業提携がある領域

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

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

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

ファイナンスニーズ
- M&A/MBOファイナンス
- ECM/DCMアドバイザリー

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

Copyright © 2026 M&A Capital Partners Co., Ltd. All rights reserved

M&A CAPITAL PARTNERS

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、配当を中心とした安定的・継続的な株主還元を実施していく方針

2027年9月期の配当予想は、調整後一株利益×30%（一過性非現金項目であるレコフ減損9億円の影響を除外）

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	2024年9月30日 実績	2025年9月30日 実績	2026年9月30日 予想（修正後）	2027年9月30日 予想
１株あたり配当金	40円00銭	52円10銭	74円18銭	89円39銭
配当性向	28.2 %	32.6%	30.0%	33.1% （調整後30.0%）

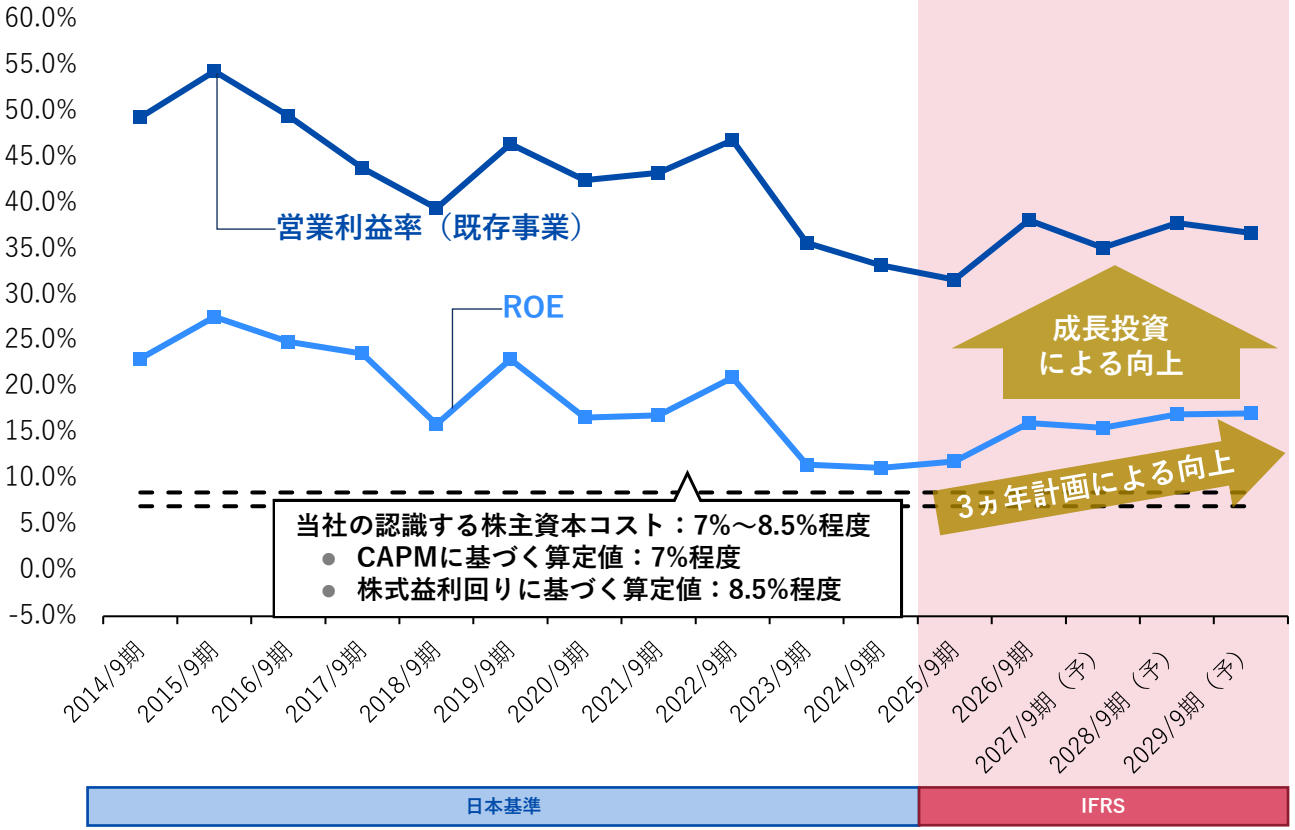
資本効率の状況や成長投資の進捗次第では機動的な株主還元の強化も検討
自社株買いの是非は流通株式比率や浮動株時価総額（プライム上場維持基準やTOPIX銘柄見直し基準）の観点も踏まえ検討

2026年 9月期 決算説明資料 | Copyright © 2026 M&A Capital Partners Co., Ltd. All rights reserved

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

M&A CAPITAL PARTNERS

売上高・利益の高成長により、これまで株主資本を蓄積し財務の健全性を高めつつも
ROEは当社の認識する株主資本コストを上回る水準を維持し、営業利益率とほぼパラレルに推移
今後も内部留保の増加を上回る収益成長を実現することで資本効率の向上を図る



株価 ＝ EPS × PER

EPS（一株当たり純利益）の最大化

- 既存事業の事業規模拡大と利益率向上
- 成長投資による連結利益増大。現預金や負債を原資とすることで希薄化を極力抑制

PER（株価収益率）の最大化

- 成長戦略（オーガニック、ノンオーガニック）実現による資本効率の更なる向上
- 連結利益の増加に基づく配当額の着実な増加
- 配当を中心とした安定的・継続的な株主還元
  （資本効率や成長投資の状況次第では機動的な還元強化も検討）
- IRの改善（開示情報拡充、コミュニケーション機会増加）
- 上記による企業価値の適正な市場評価実現

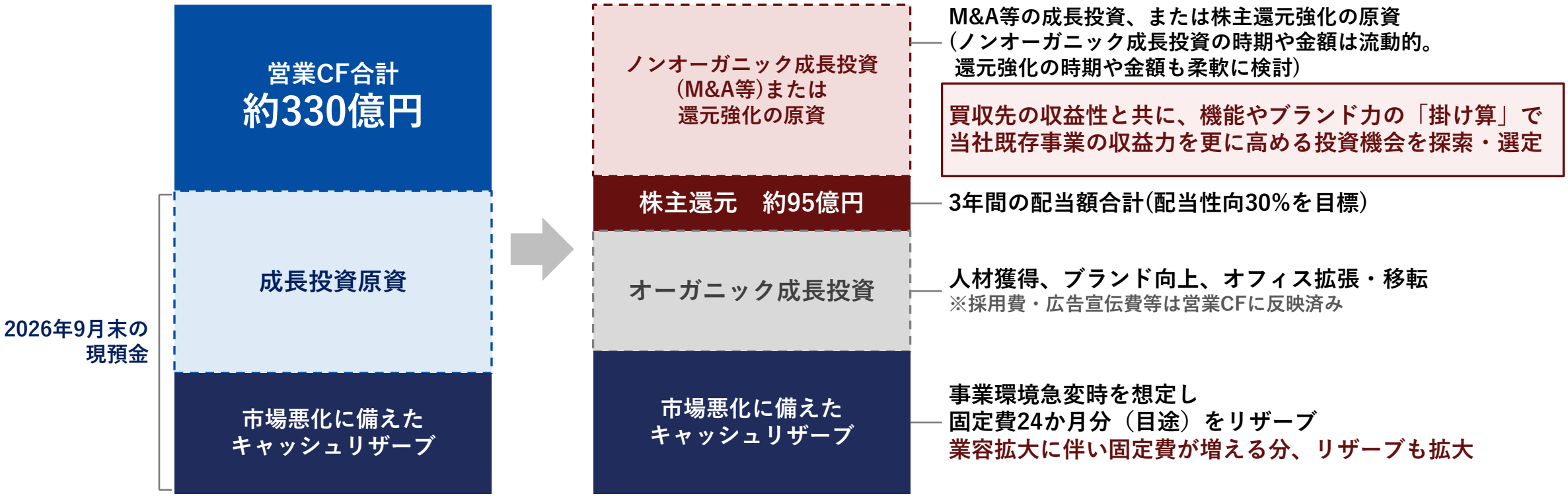
成長戦略の実現と安定的・継続的な株主還元、IRの改善等により企業価値の適正な市場評価実現に繋げ
EPSとPERの向上による中長期的な株主価値の最大化を目指す

2026年 9月期 決算説明資料 | Copyright © 2026 M&A Capital Partners Co., Ltd. All rights reserved

財務の健全性を維持しつつ、創出するキャッシュは成長投資と株主還元へ

2026年9月末の現預金と、2027年9月期～2029年9月期の営業CFを原資とする配分イメージ

イメージ図



※1 対象期間は2027年9月期～2029年9月期(IFRS連結)で、2026年9月末の現預金を起点としています。連結業績予想に基づく見込みであり、実績を保証するものではありません。
※2 営業CFは、採用費・広告宣伝費・オフィス費用等の成長のための費用を控除した後の金額です。
※3 配当額は、各期の連結当期利益に配当性向30%を乗じた額の3年間の合計です(2027年9月期は、一過性の非現金項目の影響を除外した調整後)。
※4 本図はイメージ図であり、営業CFと配当額を除く各項目の高さは、概念的な大小関係を示しています。

2026年 9月期 決算説明資料 | Copyright © 2026 M&A Capital Partners Co., Ltd. All rights reserved

M&A CAPITAL PARTNERS

世界最高峰の投資銀行へ



2027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、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、クライアントのニーズに応え、各事業領域でけん引していく -

2026年 9月期 決算説明資料 | Copyright © 2026 M&A Capital Partners Co., Ltd. All rights reserved

1	業績	P3
2	会社概要	P15
3	競争優位性	P21
4	市場環境と業界動向	P36
5	成長戦略と株主還元	P42
6	トピックス	P49
7	社会的存在意義	P55

 Copyright © 2026 M&A Capital Partners Co., Ltd. All rights reserved

株式会社りそなホールディングスと資本業務提携契約を締結
より多くのお客さまのM&Aニーズに寄り添ったM&A支援サービスを提供

M&A CAPITAL PARTNERS
決心に、真心でこたえる。

りそなホールディングス
RESONA

本提携の概要

M&A支援サービスの拡充

両社が持つお客さまとの接点やM&Aに関するリソース、知見等を活かし、M&Aニーズを有するお客さまを相互に紹介し、M&A仲介業務やファイナンシャル・アドバイザリー業務(以下「FA業務」)において連携します。また、りそなグループ各銀行の営業地域やお客さまの特性を踏まえた連携施策を検討し、事業承継に加え、事業成長や業界再編など、多様な経営課題の解決に向けたM&Aの支援体制を強化します。

人財交流を通じたM&A実行力の強化

両社は、従業員の派遣・人財交流を通じて、それぞれが有するM&Aに関する専門性やノウハウを共有し、M&A人財の育成を進めます。これにより、お客さまの想いや経営課題を的確に捉え、最適な提案につなげる力を高めることで、M&A支援のさらなる高度化を図ります。

両社の強みを活かして、幅広いお客さまの潜在的な事業承継・事業成長課題を連携して解決し、今後の日本経済の成長に貢献

2026年 9月期 決算説明資料 | Copyright © 2026 M&A Capital Partners Co., Ltd. All rights reserved

2026年第3四半期「M&A市場リーグテーブル」案件数ベース3冠達成
国内M&A業界で連続の圧倒的1位を獲得



※2026年1月1日から2026年9月30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

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	163
みずほフィナンシャルグループ	94
三井住友フィナンシャルグループ	71
ブルータスグループ	66
大和証券グループ本社	64

日本企業関連　公表案件（AD19aa）

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	2026順位	2025順位	案件数
M&Aキャピタルパートナーズ	1	1	167
みずほフィナンシャルグループ	2	2	112
三井住友フィナンシャルグループ	3	4	98
野村	4	3	81
デロイト	5	5	76

日本企業関連　完了案件(AF23aa)

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	2026順位	2025順位	案件数
M&Aキャピタルパートナーズ	1	1	169
みずほフィナンシャルグループ	2	2	104
野村	3	3	94
三井住友フィナンシャルグループ	4	4	83
デロイト	5	5	82

2026年第3四半期「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 10位、Small-Cap 6位でトップ10にランクイン、グローバルのM&A市場でも存在感を高める

2026年 9月期 決算説明資料 | Copyright © 2026 M&A Capital Partners Co., Ltd. All rights reserved

M&A CAPITAL PARTNERS

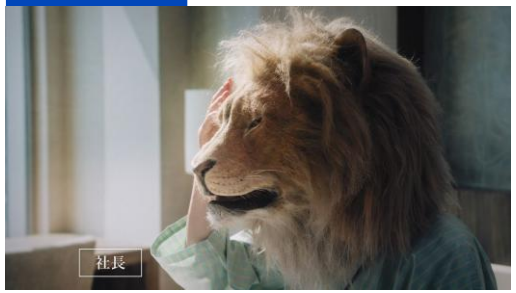
2026年10月1日より、人気の「ライオン社長」の新CM放映開始！
全20バージョンに！



「別荘」篇



「入院」篇



20パターン主な提供番組

テレビ朝日系列
「報道ステーション」

TBS系列
「報道特集」

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」

「ライオン社長」のCMはこちら

「別荘篇」では、業界で課題となっている“M&A手数料”について
“不動産手数料”と対比し、ふたりの「ライオン社長」がわかりやすく解説！

2026年 9月期 決算説明資料 | Copyright © 2026 M&A Capital Partners Co., Ltd. All rights reserved

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！
M&A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と20パターンのCM

M＆A業界で圧倒的な認知度獲得の源泉
「ライオン社長」



20パターン主な提供番組

テレビ朝日系列
「報道ステーション」

TBS系列
「報道特集」

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」

「ライオン社長」のCMはこちら

M&A事例紹介コンテンツ　オーナー経営者の方向け

MACP一社提供番組
テレビ東京系「THE事業承継 その灯を消すな！」



テレ東BIZ「ニッポンM&A成長の鍵」

ニッポンM&A成長の鍵

MACPのM&Aとコンサルタントの品質をお伝えする事例コンテンツ「それぞれの選択」



オウンドメディア　MACPのことを知っていただくツール



MACPのことを知っていただき、事業承継の選択肢のひとつとして「M&A」が世の中に定着できるよう開設。

地域共創プロジェクト　事業承継・M&Aのことを知ってもらう施策





全国の地方新聞社・テレビ局との提携を通じて
「事業承継」が世の中に浸透できるようスタート。

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４倍、案件創出に貢献

2026年 9月期 決算説明資料 | Copyright © 2026 M&A Capital Partners Co., Ltd. All rights reserved

IRの取り組み

機関投資家向け決算説明会

決算説明会を開催を予定。
参加をご希望の方はURLよりお申し込みください。

表題	2026年9月期　通期決算説明会
日時	2026年11月11日（水）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」
アーカイブ配信	当社HPで2026年12月上旬頃より配信予定

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にて開催いたしました。当社HPからアーカイブ配信をご覧ください。
なお、次回の開催は2027年2月上旬を予定しております。

表題	個人投資家向けWEBセミナー
日時	2026年8月25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
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しております 以下URLからご覧ください https://www.ma-cp.com/ir/briefing/
次回開催	2027年2月上旬（予定） 申込方法等は決定次第別途ご案内させて頂きます

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/

海外機関投資家訪問（IRロードショー）

昨年冬に続き、今年もニューヨークにて機関投資家との個別面談を実施

日程｜2026年9月中旬　　開催場所｜ニューヨーク

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/

2026年 9月期 決算説明資料 ｜ Copyright © 2026 M&A Capital Partners Co., Ltd. All rights reserved

1	業績	P3
2	会社概要	P15
3	競争優位性	P21
4	市場環境と業界動向	P36
5	成長戦略と株主還元	P42
6	トピックス	P49
7	社会的存在意義	P55

 | Copyright © 2026 M&A Capital Partners Co., Ltd. All rights reserved

M&A CAPITAL PARTNERS

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

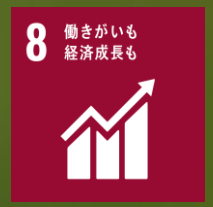
事業承継M&Aの実現を通じて事業継続と安定した基盤での雇用を実現する





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

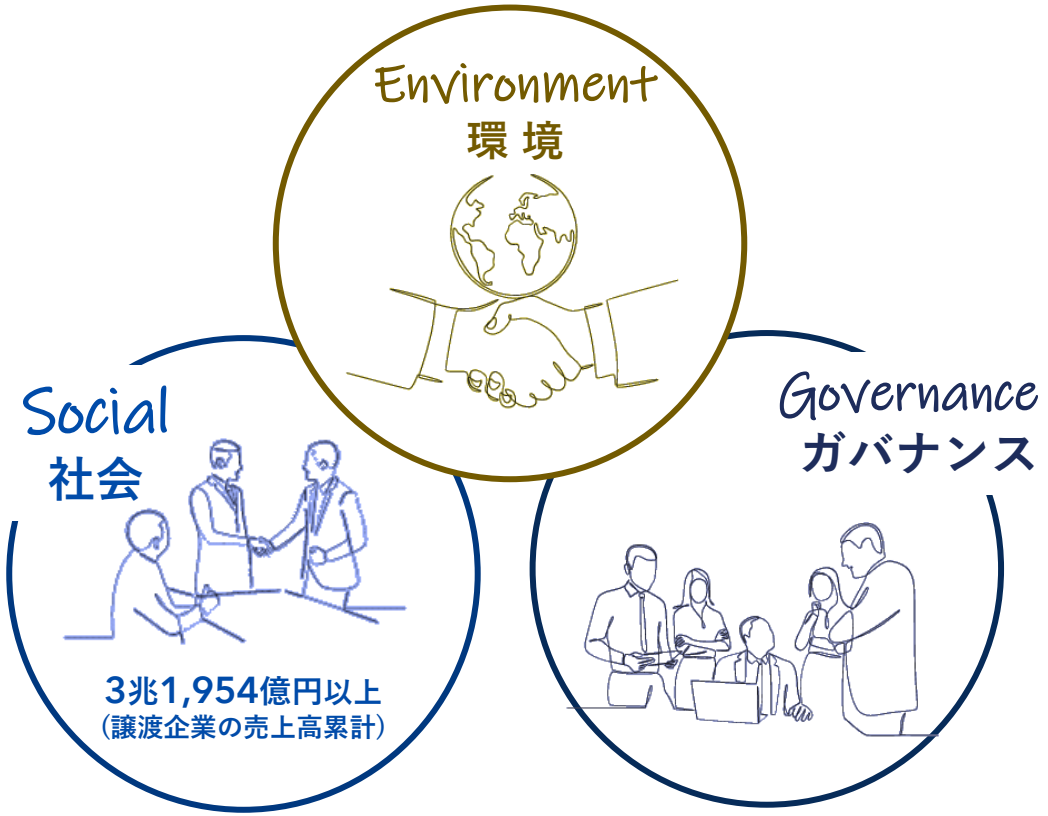
官公庁への協力を通じて社会的責任を果たし、事業承継を通じた持続可能性に貢献する



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

2026年 9月期 決算説明資料 | Copyright © 2026 M&A Capital Partners Co., Ltd. All rights reserved

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した。
わたしたちM&Aキャピタルパートナーズは、創業以来3兆1,954億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）	3兆1,954億円以上
2026年9月期経済維持効果 （譲渡企業の売上高総計）	4,986億円
2026年9月期雇用維持効果 （譲渡企業の従業員総数）	25,044人

※社内調査に基づく推計（2026年9月末時点単体）

2026年 9月期 決算説明資料 | Copyright © 2026 M&A Capital Partners Co., Ltd. All rights reserved

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。

M&A CAPITAL PARTNERS

 Copyright © 2026 M&A Capital Partners Co., Ltd. All rights reserved