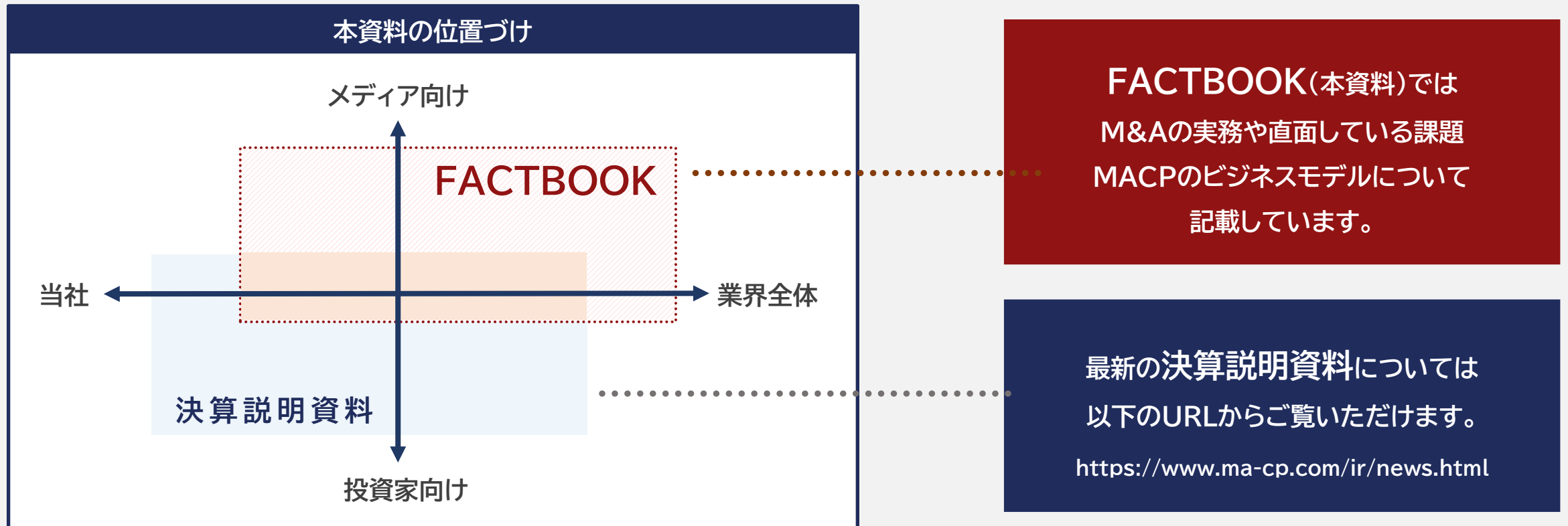


FACT BOOK 2026



FACTBOOKの目的

本資料は、メディアのみなさまにわかりやすく“M&A”をお伝えすることと、M&Aキャピタルパートナーズが考える“正しいM&A”をお伝えすることを目的としています。



- 1 M&Aキャピタルパートナーズとグループ紹介 P4
- 2 M&Aとは？ P19
- 3 M&Aキャピタルパートナーズが考える“正しいM&A”とは？ P31
- 4 中小企業を取り巻く環境と直面する課題 P44
- 5 M&Aの動向とM&A仲介業界について P52

1

M&Aキャピタルパートナーズとグループ紹介

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

#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二丁目2番1号 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12月31日現在）
従業員数	連結 369名 単体 297名（2025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、 株式会社みらい共創アドバイザー

事業内容

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

譲渡企業

オーナー 売り手

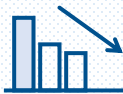
後継者問題

後継者不在
社長高齢化



事業の不確実性

国内市場縮小
競争激化



アドバイザリー
サービス提供

中間報酬

成功報酬



M&A CAPITAL PARTNERS

M&A仲介・助言

アドバイザリー
サービス提供

中間報酬

成功報酬

譲受企業

買い手

市場縮小による
既存事業の競争激化
グローバル競争



株式・事業譲渡

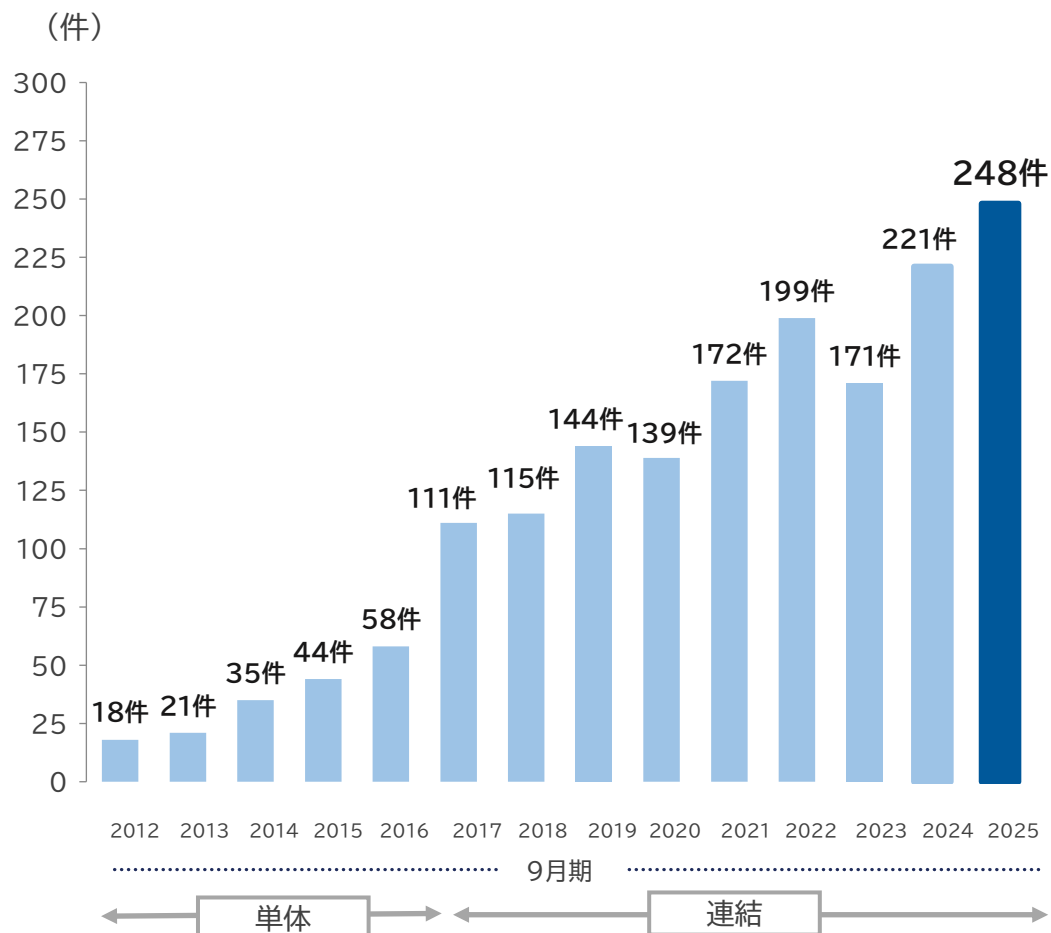


譲渡対価の支払い

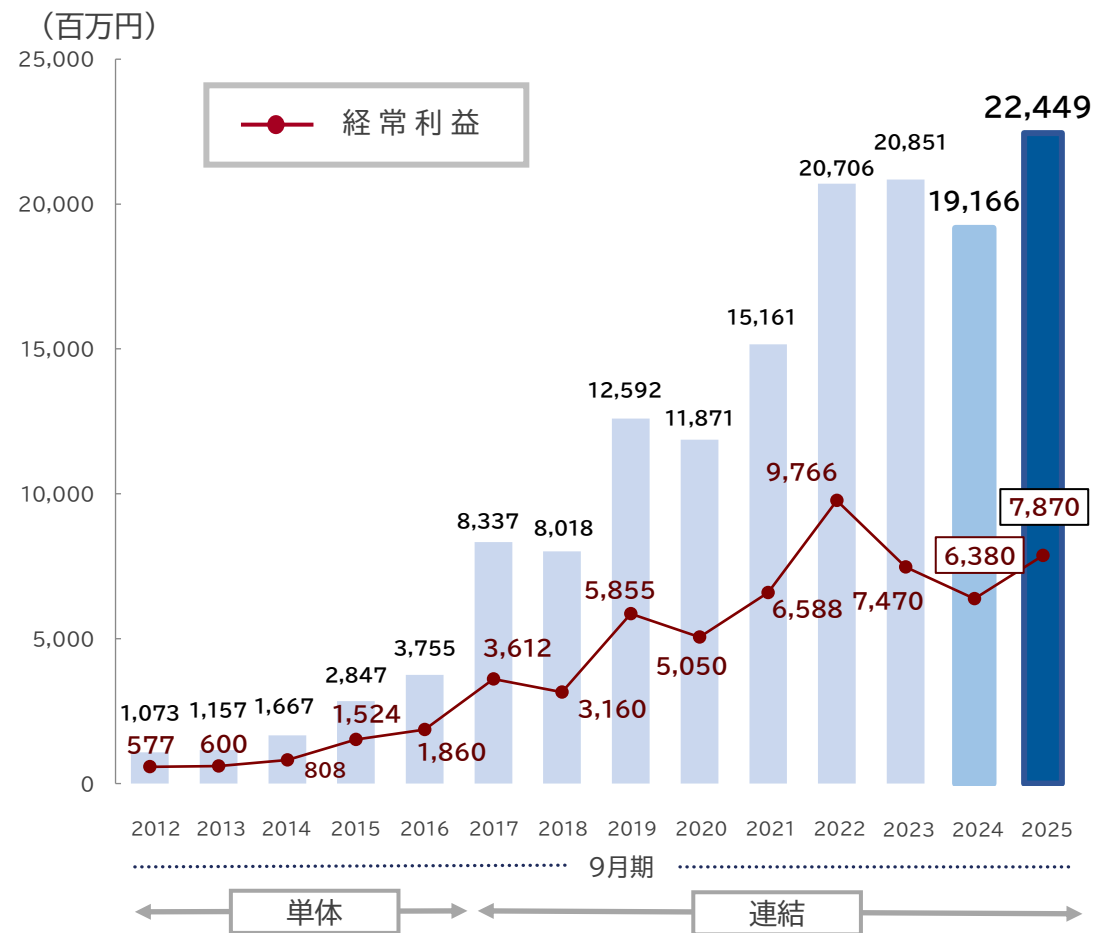
「IBカバレッジ部」は、事業再編を目的に大企業中心に譲渡企業・譲受企業いずれかの立場に立つフィナンシャルアドバイザリー（FA）業務も提供

過去最高の成約件数と売上高を達成

成約件数の推移



売上高・経常利益の推移



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)

		2024年9月期末(連結)	2025年9月期末(連結)	増減額
	流動資産	40,691 (86.3%)	46,924 (90.4%)	+ 6,232
	固定資産	6,448 (13.7%)	5,002 (9.6%)	△1,445
資産合計		47,139 (100.0%)	51,926 (100.0%)	+ 4,786
	流動負債	5,602 (11.9%)	6,869 (13.2%)	+ 1,266
	固定負債	1,127 (2.4%)	1,124 (2.2%)	△2
負債合計		6,730 (14.3%)	7,994 (15.4%)	+ 1,263
純資産合計		40,409 (85.7%)	43,932 (84.6%)	+ 3,522
負債・純資産合計		47,139 (100.0%)	51,926 (100.0%)	+ 4,786

(単位:百万円、下段は構成比)

M&A仲介業界の領域を凌駕する圧倒的な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!



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

※株式会社東京商エリサーチ調べ 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」

LSEG発表「2025年M&A市場リーグテーブル」3部門1位となる3冠を達成



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

LSEG発表 2025年(1~12月期)

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

3年連続

1位「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」

2年連続

1位「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」

2年連続

1位「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」



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

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	19,318.8	M&Aキャピタルパートナーズ	212
三井住友フィナンシャルグループ	11,763.2	みずほフィナンシャルグループ	127
三菱UFJモルガン・スタンレー	9,980.9	三井住友フィナンシャルグループ	121
ブルータスグループ	9,210.3	野村	116
大和証券グループ本社	5,225.1	ブルータスグループ	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

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

出典:LSEG(ロンドン証券取引所グループ)

クライアントに寄り添い、「世界最高峰の投資銀行へ」歩みをさらに加速

圧倒的な1位を獲得した日本市場の案件数に続き
グローバル案件数ランキング「中規模市場M&Aリーグテーブル」でも2年連続ランクイン

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

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

出典:LSEG(ロンドン証券取引所グループ)作成より抜粋

M & A 仲介業界で圧倒的 No.1 の M & A 創出規模を誇る

わたしたちが創出する譲渡企業から譲受企業への譲渡価格総額は業界 NO.1
日本国内で最も大きい金額を動かしてうる M & A 仲介会社

業界で最も株価を移動

成約案件の譲渡価格総額

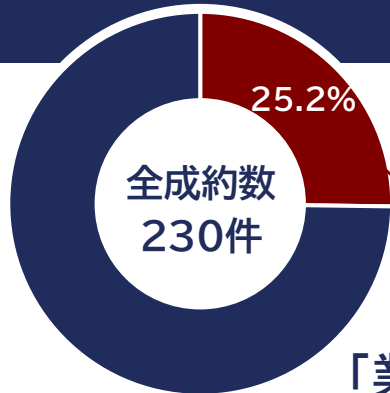
2,659 億円

業界で譲渡企業の規模が最大

成約案件の平均譲渡価格

約 11.5 億円

MACPの象徴である大型案件



全成約数
230件

大型M & A 案件 **58 件**

4 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

「業界で最も日本経済に大きいインパクトを与える象徴的な大型案件を創出」

M&Aキャピタルパートナーズは、人気の経済番組で「ライオン社長」のTVCMを絶賛放映中です！



現在、放映中のCM放映番組

- 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」
- テレビ東京系列「モーニングサテライト」
- テレビ東京系列「カンブリア宮殿」
- テレビ東京系列「ガイアの夜明け」



ライオン社長は、

“会社の将来を考える孤高のオーナー社長”を表現しています。

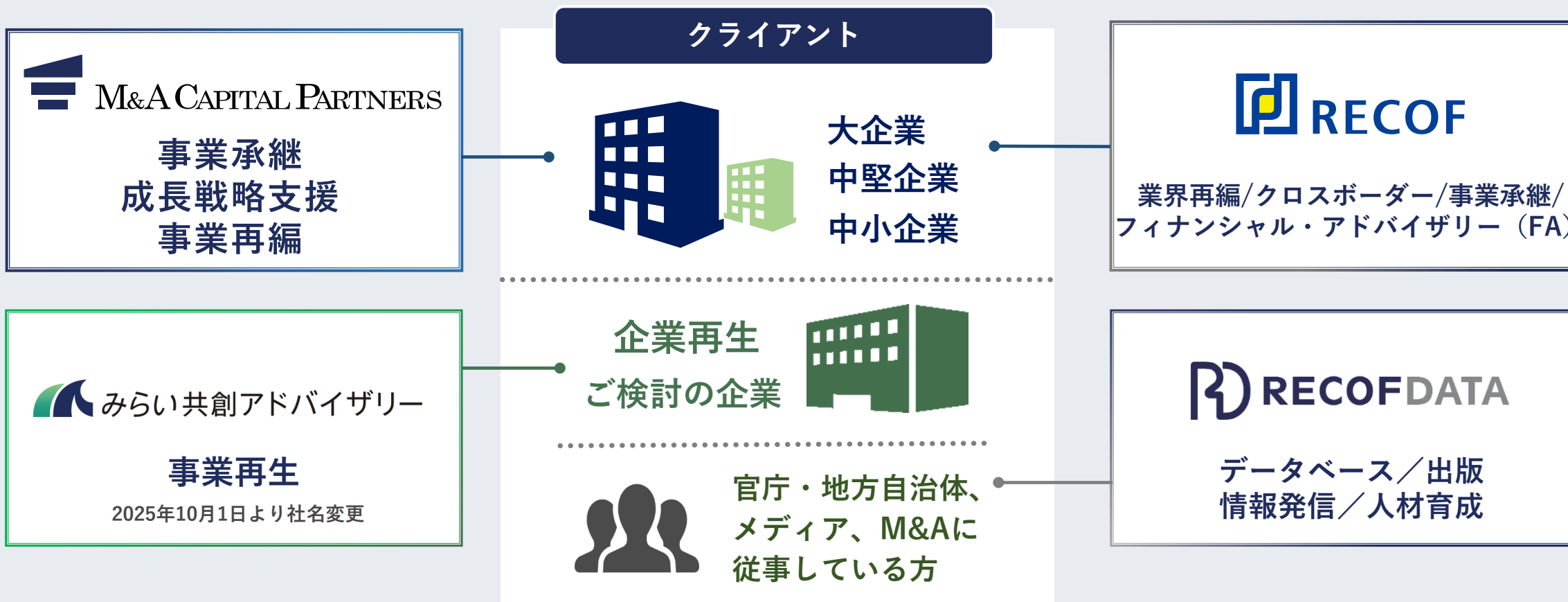
社員を率いて重責に挑む社長の姿は、群れを率いて孤独に戦う百獣の王＝ライオンと重なります。

事業承継に思い悩むさまざまなオーナー社長の姿を、CMで描いていきます。



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

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





1987年創業、国内で最も歴史を有する独立系M&Aブティックの草分け
日本経済史に残るM&Aを創出しつづけてきた国内M&Aの創始企業

商号	株式会社レコフ
本社所在地	東京都千代田区丸の内1-9-1 グラントウキョウノースタワー38階
M&A事業領域	業界再編、クロスボーダー、フィナンシャル・アドバイザー（FA）、事業承継
代表者	代表取締役 中村 悟、代表取締役 小寺 智也
設立	1987年12月

レコフが2000年代に担当した主なFA案件

■ 2000年1月 三菱商事×ローソン

■ 2007年9月 三井不動産×帝国ホテル

■ 2015年4月 クレディセゾン×HDファイナンス

■ 2012年7月 ヤマダ電機×ベスト電器

ホーチミン市住宅開発商業銀行(HD Bank)



お客様の決心に、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「ころろ」

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

1973年にレコフ創業者 吉田允昭がM&Aと出会って50年超
1987年12月に創業したレコフは、2022年に35周年を迎えました。



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。

レコフが目指した日本の風土に根付いたM&A、その核心は「心と創造にある」という強い想い
創業から35年超経過した現在、その想いが国内のM&Aに根付いています。



M&A業界で最も歴史ある唯一のM&Aデータバンク

日本唯一のM&A専門誌「MARR」とM&Aシンクタンク機関「M&Aフォーラム」運営

商号	株式会社レコフデータ
本社所在地	東京都千代田区神田須田町1-9 神田須田町プレイス
M&A事業領域	データベース、出版、情報発信、人材育成
代表者	代表取締役社長 吉富 優子
設立	2008年4月

レコフデータが提供するサービス

日本唯一の
M&A専門月刊誌
「MARR(マール)」



MARR Online [マールオンライン]
M&A情報・データサイト

M&A情報・データサイト
「MARR Online(マールオンライン)」



M&Aシンクタンク機関
「M&Aフォーラム」



みらい共創アドバイザー

事業再生M&Aのパイオニア

社会性が高い企業再生の分野で国内経済を活性化させるM&Aを提供

商号	株式会社みらい共創アドバイザー
本社所在地	東京都千代田区大手町二丁目6番4号 TOKYO TORCH 常盤橋タワー9階
M&A事業領域	事業再生
代表者	代表取締役社長 小林 廣樹
設立	2002年3月

みらい共創アドバイザーの特徴

累計支援実績

250社以上



2021年10月より、MACPグループに参画

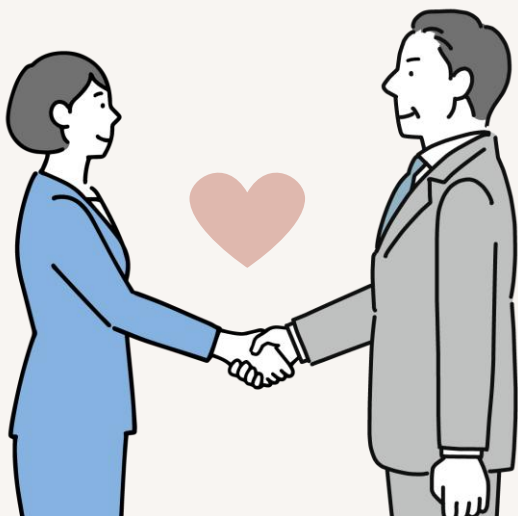
— 公的機関を活用した再生スポンサー探索に特化したFAサービスを提供 —

2 M&Aとは？



M & Aは、会社と会社の結婚です

M & Aは、結婚に例えられることが多く、売り手企業と買い手企業をつなぐM & A仲介会社はまさに「結婚の仲人なこうどの役割」だと考えています。



私たちがお手伝いさせていただく多くの会社は、未上場の中小企業さまです。

売り手企業と買い手企業が望む理想と、ギャップを埋めていき新たな人生を歩んでいけるように真摯に寄りそってサポートしていきます。

M & AやM & A仲介のビジネスモデルについて次のページから結婚に照らし合わせながらご紹介します。

M&Aも結婚も共通する“後継者不在”問題

婚姻率が低下すると次世代の人口に影響が出るように、
中小企業でも後継者がいないことで、事業を継承できずに廃業を選択してしまうケースが多くなっています。

【結婚の場合】婚姻率の低下により市場が縮小



結婚する人が減ってしまうと次世代の人口減少につながり
日本全体で見ると“国内市場の縮小”に影響する

【M&Aの場合】廃業により経済が縮小



毎年、約5万件超の事業者が廃業や倒産を選択していて
後継者不在問題が“日本経済の縮小”に影響する

M&Aと結婚が成立するまでのポイント

M&Aが成約するまでの過程と結婚するまでの過程は、多くのポイントで類似しています。

【結婚の場合】結婚相談所を利用するケース



結婚を意識
パートナーを探す方法検討
婚活プランニング

候補者選定
お見合い
お付き合い

婚約
結婚
結婚後

検討・準備
フェーズ

打診・交渉
フェーズ

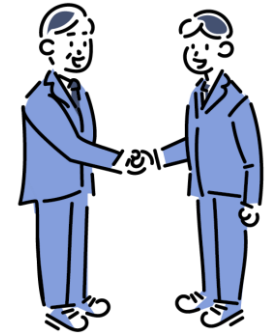
最終契約
フェーズ

【M&Aの場合】M&A仲介会社を利用するケース

M&Aを検討
パートナーを探す方法検討
M&A仲介会社の選定

マッチング
トップ面談
デューデリジェンス(DD)^{※1}

基本合意
M&Aの成約
PMI ^{※2}



^{※1}: 企業の経営状況や財務状況などを検証する事前調査

^{※2}: 「Post Merger Integration」の略、M&A後に経営・業務・意識レベルを統合していくプロセス

M&Aを検討したい時と結婚したい時の共通点

M&Aを意識する時と結婚を意識する時には、以下の共通点があります。

【結婚を意識する時】子どもが欲しい



パートナーとの子孫を残したい

M&Aで言うと▼

後継者不在を解決する
「事業承継M&A」

後継者に事業をバトンタッチ

【結婚を意識する時】将来への不安



安定した生活をおくりたい

M&Aで言うと▼

未来を見据えて成長を考える
「事業成長M&A」

展開する事業を成長・拡大へ

「事業承継M&A」と「事業成長M&A」とは？

これまでM&Aで最も多かった事業承継を実現する「事業承継M&A」に加えて、未来を見据えて成長につなげる「事業成長M&A」のニーズが高まっています。

「事業承継M&A」とは？

M&Aの大多数は「株式譲渡」

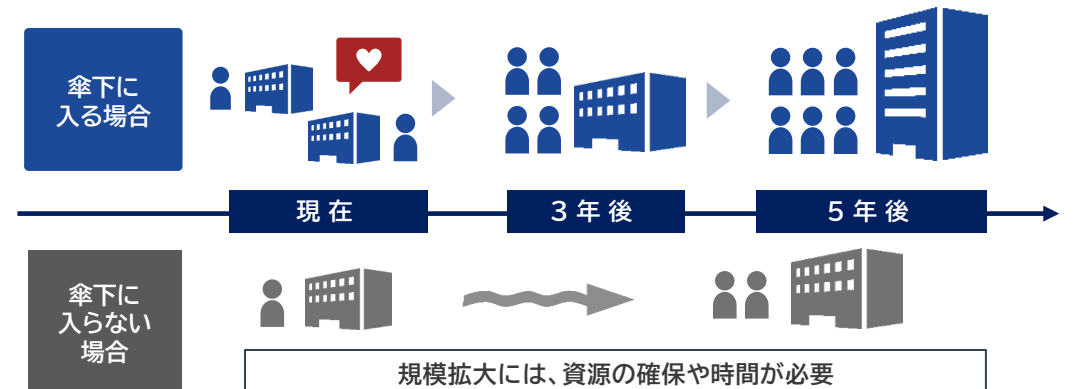
次世代に会社を引き継いでいくために、最適なお相手にバトンをおつなぎするM&A



M&Aは合併のイメージが強いが、社名や従業員の雇用は変わらない「株式譲渡」が中心

「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に入ることによって、買い手企業の経営資源を活かして成長させていくM&A

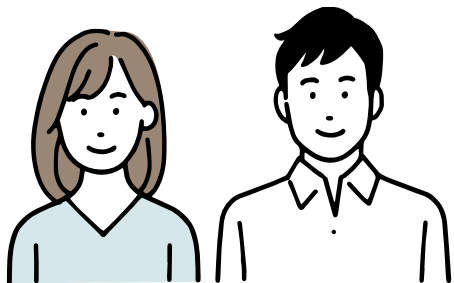


売り手企業の社名や代表権は継続することが多く、会社の成長スピードの加速や経営基盤強化、シナジー効果を創出

パートナーを探す方法

M&Aも結婚もパートナーを探す過程が類似していて、特にM&A仲介会社は結婚相談所に例えられます。

パートナーを探す方法 自由恋愛



M&Aでいうと..

パートナーを探す会社同士の
直接交渉

自分でお相手を探すには
時間もコストもかかり、条件に合う
お相手に出会えるかも課題に...

パートナーを探す方法 マッチングアプリ



M&Aでいうと..

オンラインでお相手が探せる
マッチングサイトを通して交渉

M&Aマッチングプラットフォーム
をイメージ

パートナーを探す方法 結婚相談所



M&Aでいうと..

M&Aコンサルタントが
売り手企業と買い手企業を仲介

**M&A仲介会社の
主な業務はココ！**

仲人としての役割

M&A仲介会社も結婚相談所も、双方のクライアントが大事にする将来のビジョンやパートナーに望む価値観などに真摯に寄りそって仲介していくことが最も重要です。

結婚相談所の仲人の場合

結婚相談所



どんな人間性や考え方が好みか収集

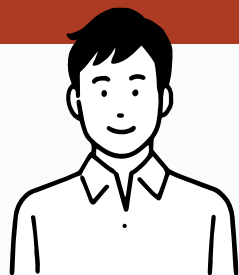
マッチングの意思を確認して合意へ

付き合い始めて両者の意向を調整

マリッジブルーにならないために

パートナーになった後も幸せが続くように

お見合いの回数



男性成婚者
中央値
12.0回

女性成婚者
中央値
11.0回



※出所：結婚相談所ネットワーク IBI日本結婚相談所連盟「2024年度成婚白書」（2025年4月）

M&A仲介会社の場合

売り手企業



買い手企業

M&Aで、お相手とめぐり逢うまでに

平均 **5.2回**

M&Aで、最終的に相手とめぐり逢うまでの間に他の買い手候補企業の経営者とお会いされたトップ面談の回数

※出所：社内調査（2025年9月期）

結婚相談所における結婚までの流れ

M&A仲介会社と似たビジネスモデルの結婚相談所は、一般的に入会から成婚まで以下のステップと料金がかかります。



パートナー探しに時間をかけて検討するほど、毎月の会費が発生するため、早く相手を決めなければいけないという焦りが出るケースも…

M&A仲介会社でも
同様のケースがあります

M&A仲介会社におけるM&A成約までの流れ

M&A仲介会社のコンサルタントの業務範囲は、専門性が非常に高く、多岐にわたります。

結婚相談所 の場合



① 検討・準備フェーズ

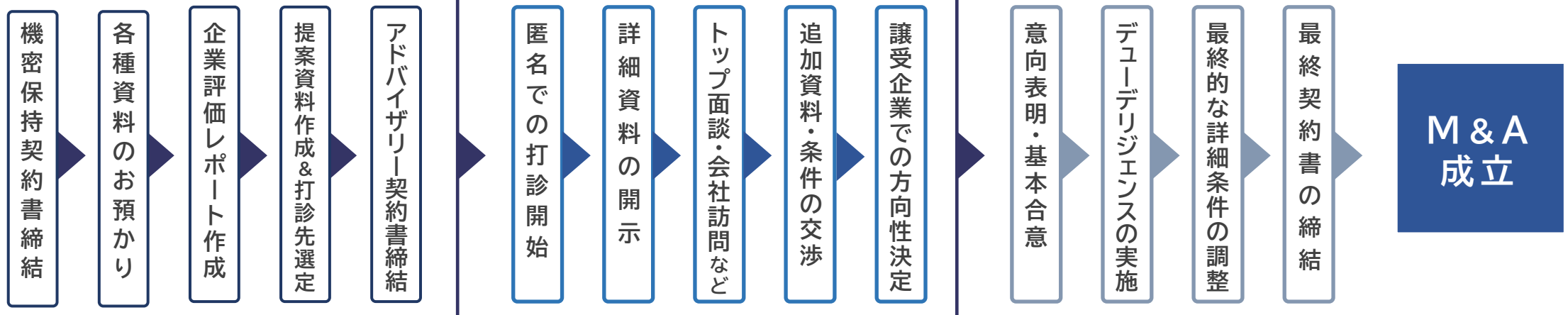
② 打診・交渉フェーズ

③ 最終契約フェーズ

M&Aの 場合



M & A 仲介の主な業務内容



M&Aも結婚でも大切なこと ～結婚には離婚があるが、M&Aは離婚できない～

M&Aや結婚が成立することは、当事者からするとゴールではなく、新たな人生のスタートになります。
M&Aでも最適なパートナーとのマッチングを実現してくれる会社選びがとても重要です。

3組に1組は離婚を選択

婚姻件数



離婚件数



出所:厚生労働省「令和6年(2024)人口動態統計月報年計(概数)の概況」

最適なパートナーとのマッチングが最も重要

売り手企業



マッチング



買い手企業

たくさんの仲介会社の中から一緒に伴走する仲介会社選びが重要



M&A仲介会社の
コンサルタントに
求められる力

だからこそ…

売り手企業、買い手企業双方から一番のパートナーとして信頼される人間力

売り手・買い手双方の企業、従業員、経営者の将来を真摯に考え、
最大のシナジーが発揮できる提案力

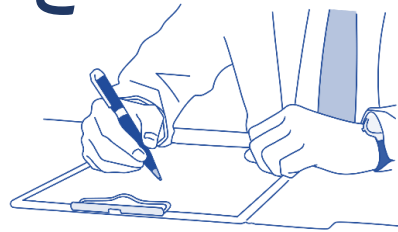
M&A仲介会社を選定する4つのポイント

以上の内容から、M&A仲介会社を選ぶ際には4つのポイントが大事になります。

Point.1

相談のしやすさ

- ・相談しやすい環境か？
- ・着手金は？



Point.2

報酬体系

- ・報酬額は明瞭か？
- ・費用を低額に抑えられるか？



Point.3

コンサルタントの能力

- ・仲介担当者は誠実で高い
- ・能力があるか？



Point.4

マッチング力

- ・最高のシナジー効果を創出できるか？



3

M&Aキャピタルパートナーズが考える“正しいM&A”とは？

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

—M&A仲介のリーディングカンパニーとして業界の模範となるM&Aを実現する—

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

M&A CAPITAL PARTNERS PURPOSE

“正しいM&A”

お客さまのことを最優先に考え携わるすべての方が幸せになるM&A

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に取り組んでいくことで健全な日本経済の未来へ貢献していく


わたしたちの強み

M&Aキャピタルパートナーズは、創業以来“クライアントへの最大貢献”を最優先に考えてまいりました。お客さまのことを最優先に考えた“正しいM&A”を実践してきたわたしたちの強みが以下となります。

1. **報酬金額**
明瞭かつ納得の報酬金額

費用を低額に抑えられるか？


お客さまのことを一番に考えた明瞭かつ納得のいただける報酬金額



2. **料金体系**
公正かつ相談しやすい料金体系

着手金は？買い手優位になっていないか？

売り手・買い手同一の料金体系
お客さまがお相手と合意されるまで一切費用はいただきません



3. **コンサルタントの能力**
国内トップクラスのコンサルタント

仲介担当者は高い能力があるか？


常にお客さまに寄り添った提案ができる誠実かつ能力のあるコンサルタント



4. **マッチング力**
最高のお相手をご提案

最高のシナジー効果を創出できるか？

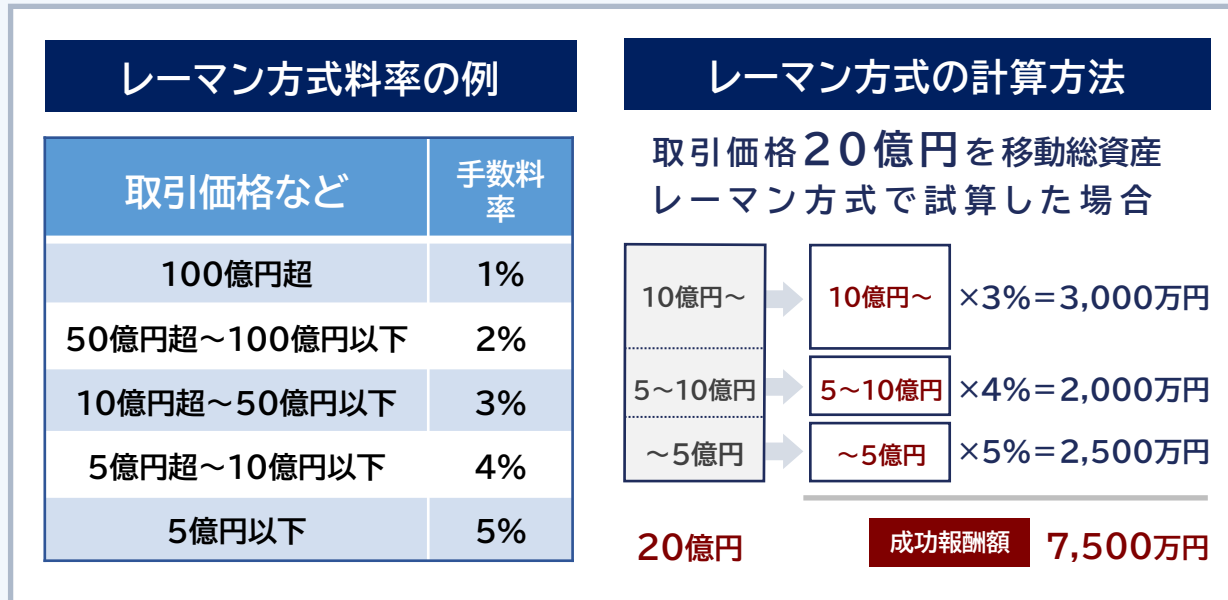
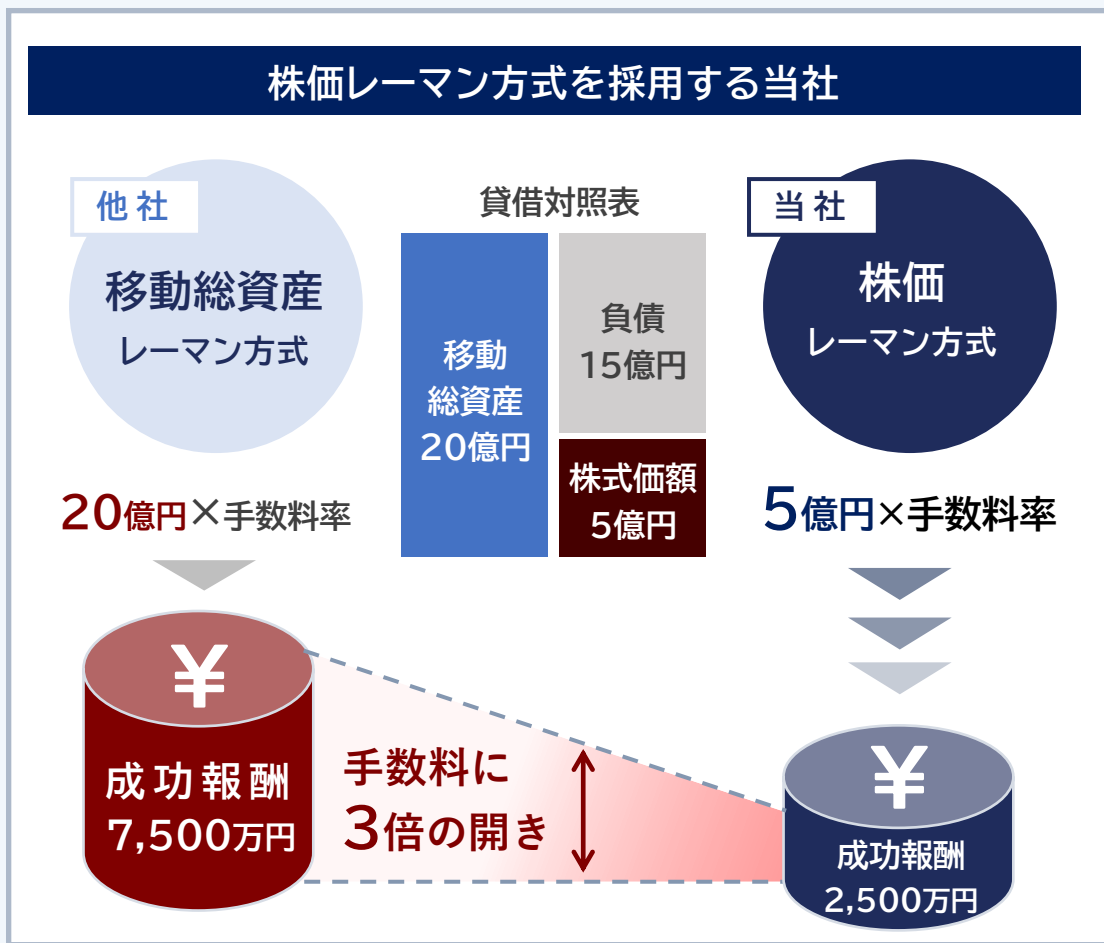
あらゆる観点からお客さまにとってベストなお相手探しを実現



Point.1

明瞭かつ納得の報酬金額 ~ 創業以来、株価レーマン方式採用、支払手数料率の低さ業界No.1~

お客さまのことを一番に考え、費用を低額に抑えられる成功報酬算定式“株価レーマン方式”を創業以来採用し、「支払手数料率の低さ」は、M&A仲介業界で圧倒的No.1です。



M&A CAPITAL PARTNERS

仲介手数料 **2.8%** ※

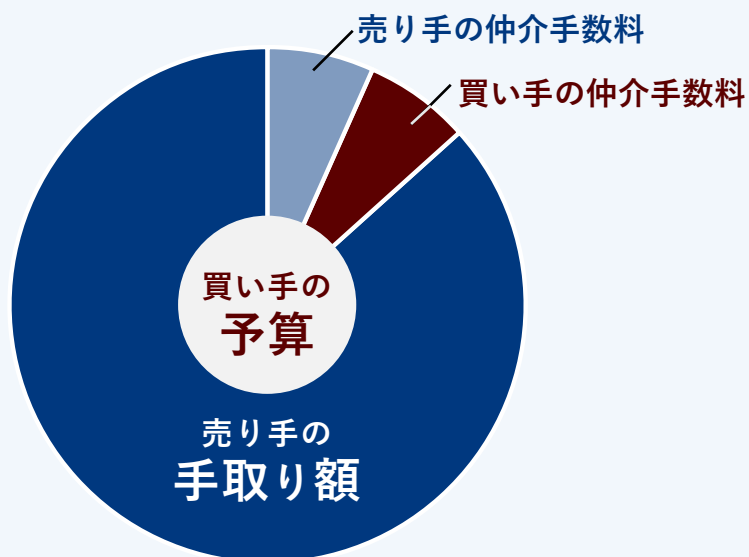
※2025年9月30日までの累計

※仲介手数料率とは、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割合です。

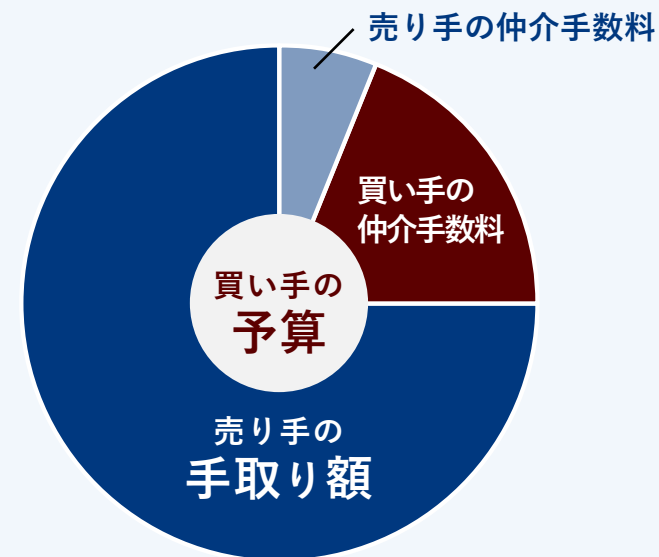
創業以来つづける“着手金無料、売り手・買い手同一の株価レーマン方式”

 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・買い手の報酬体系が同一



他社 売り手・買い手の報酬体系が異なる場合



※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

東証プライム上場4社の仲介手数料の違い

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（2026年1月）

売り手の手取額が
減額

東証プライム上場4社の仲介手数料の違い

負債勘定5億円※・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	4,500万円	5,500万円	売・買あり	1億円超	5,000万円超
B社	2,500万円	4,500万円	売・買あり	7,000万円超	2,000万円超
C社	2,500万円	6,000万円	なし	8,500万円	3,500万円

※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（2026年1月）

売り手の手取額が
減少

Point.3

国内トップクラスのコンサルタント ～難易度の高いM&Aにも対応～

コンサルタントの士業資格者保有率は圧倒的業界No.1、コンサルタント一人当たりの生産性も業界No.1
高い能力と人間性を持つ国内トップクラスのコンサルタントがサポートいたします。

コンサルタントの士業資格保有率

弁護士

公認会計士

税理士

司法書士

米国公認会計士

コンサルタントの
士業資格保有率

13.4%

コンサルタント一人当たりの売上高

1億773万円

コンサルタント一人当たりの経常利益

4,235万円

※M&A仲介大手3社で最高数値(有価証券報告書調べ)

最高のお相手をご提案 ～約8.3万社の顧客基盤から最高のマッチングを実現～

国内最大級となるグループ約8.3万社の顧客基盤からお客さまにとって最適なお相手をご提案し、量だけでなく質にもこだわり、最もシナジー効果が生まれる最高のマッチングを実現させることができます。

MACPグループの圧倒的なマッチング力

 M&A CAPITAL PARTNERS

グループ内でマッチング可能な
お相手先候補企業 **約8.3万社**

売り手企業    買い手企業

Quantity

あらゆるチャネルから候補先をリストアップ



マッチング会議



HP



メールマガジン



提携先

Quality

お客さまのニーズに応じて
国内トップクラスのコンサルタントがご提案

- ・地域
- ・業種
- ・過去事例
- ・譲渡理由
- ・代表者の性格、年齢
- ・事業規模など



手厚いディールサポート体制 ～全社一丸となって取り組む体制～

譲渡法人様からのご相談からM&A成立まで、社内プロフェッショナルチームや事務サポートチーム、提携先の弁護士事務所・会計事務所など、多くのリソースを活用してお客さまにM&Aを提供します。

仲介の主な業務内容

- ✓ 最高のマッチングを実現する社内マッチング体制
- ✓ 様々なバックアップを受けながら案件を推進

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



社内のプロフェッショナル
チーム

弁護士、公認会計士、ドキュメントプランナーがサポート



事務サポートチーム

全行程における営業庶務をサポート

訴訟が多い業界で、レコフとMACPの58年
におよぶ歴史の中、訴訟はわずか2件のみ



提携先の弁護士事務所・会計事務所

M & Aにより創出してきた経済活動維持効果

創業以来、創出してきた経済活動維持効果は、2兆6,968億円以上。
わたしたちのM&Aは、日本経済に大きく貢献しており、今後さらに重要性は高まります。

創業以来の経済活動維持効果

2兆6,968億円

以上

(譲渡企業の売上高累計)

2025年9月期 経済活動維持効果

3,807億円

(譲渡企業の売上高総計)

2025年9月期 雇用維持効果

19,088人

(譲渡企業の従業員数総計)

※社内調査に基づく推計 (2025年9月30日)

M&A CAPITAL PARTNERS CORPORATE PASSION

お客様の決心に、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様への想い

M&Aは、売り手企業と買い手企業にとって人生を左右する大きな決断の場面です。

M&Aは、売り手の経営者さまの将来の人生だけではなく、
買い手企業さまとの関係性や、従業員方の幸せに向き合い
未来を承継していると考え、真摯に向き合っていくことが最も大切です。

お客様に常に寄りそい、お客様の想いを次世代につなげていく。

未だ多くの経営者さまが、事業承継で悩み、M&Aが必要とされている現在、
当社の社会的存在意義は増しています。

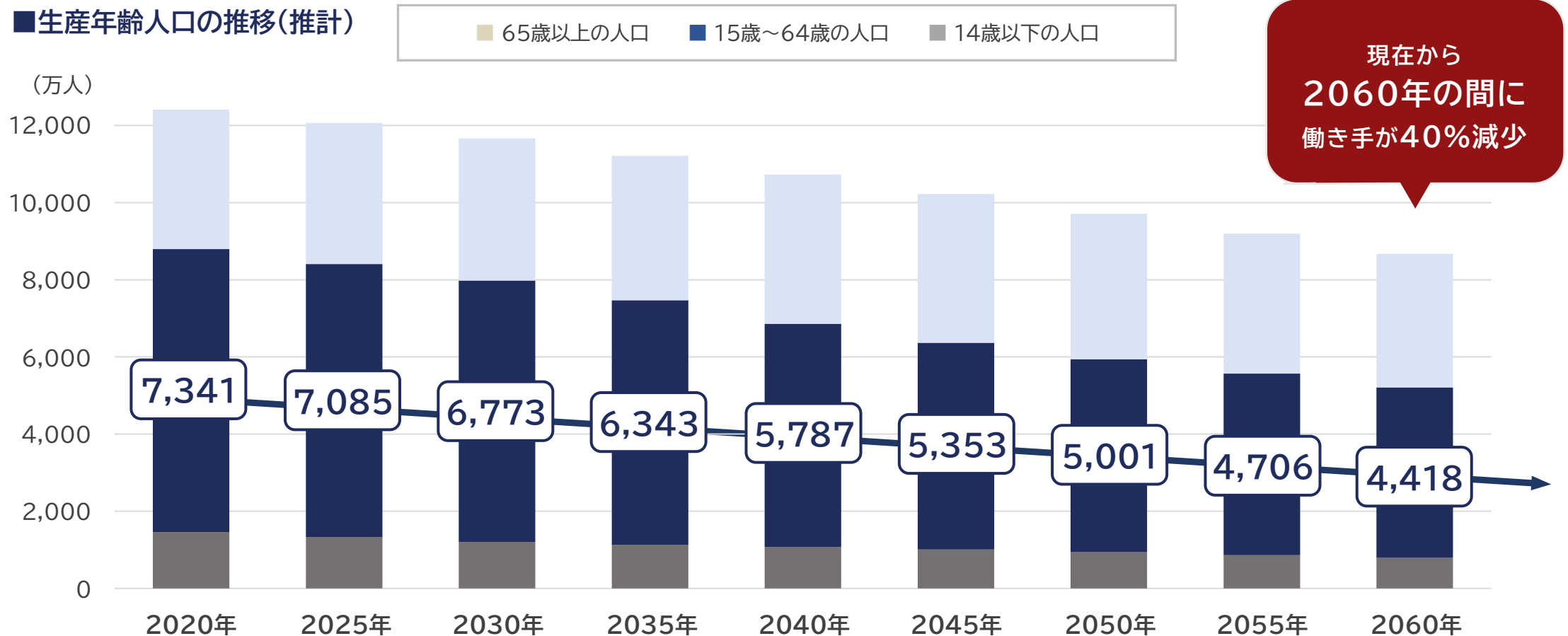
私たちは、創業以来「お客様の決心に、真心でこたえる。」会社でありたいと考えています。

4

中小企業を取り巻く事業環境と直面する課題

生産年齢人口が大幅に減少する日本

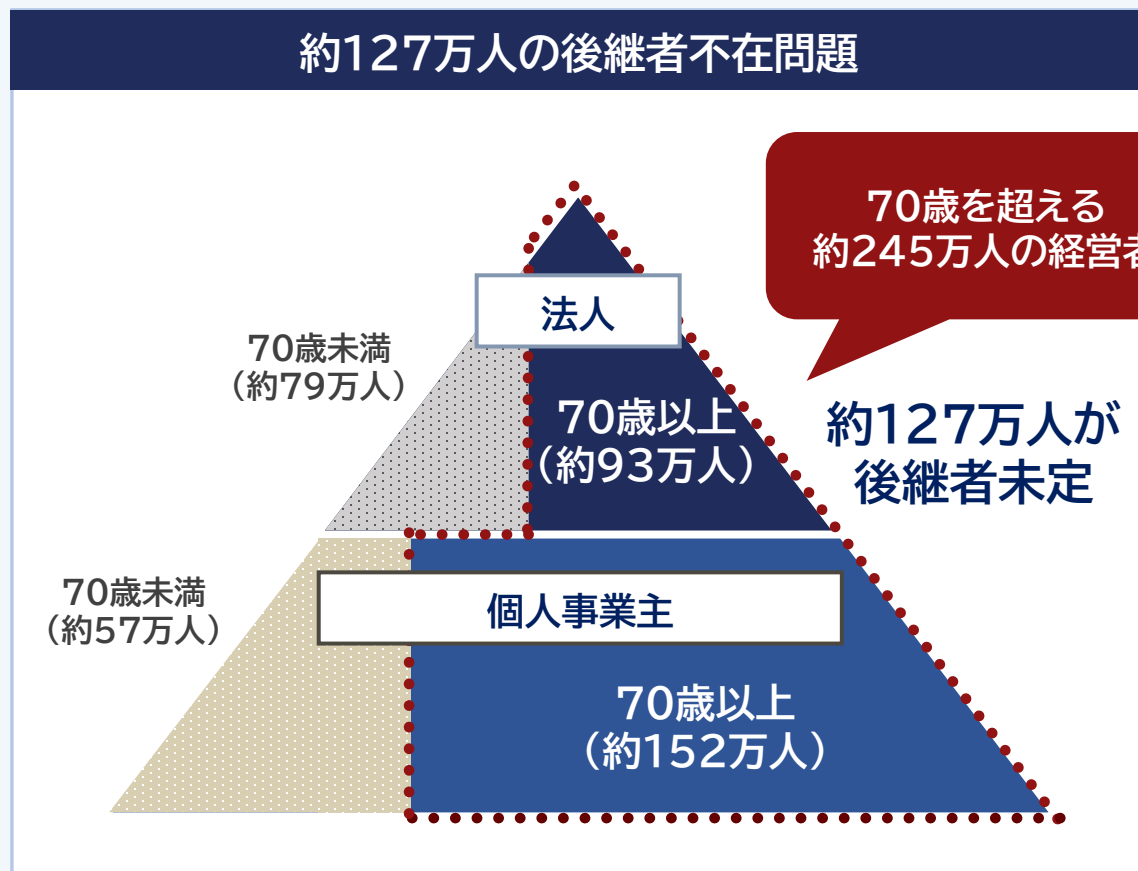
15歳から64歳までの労働に従事できる年齢の人口を表す「生産年齢人口」を見ると、
今後、働き手が大幅に減少していくことが予想されています。



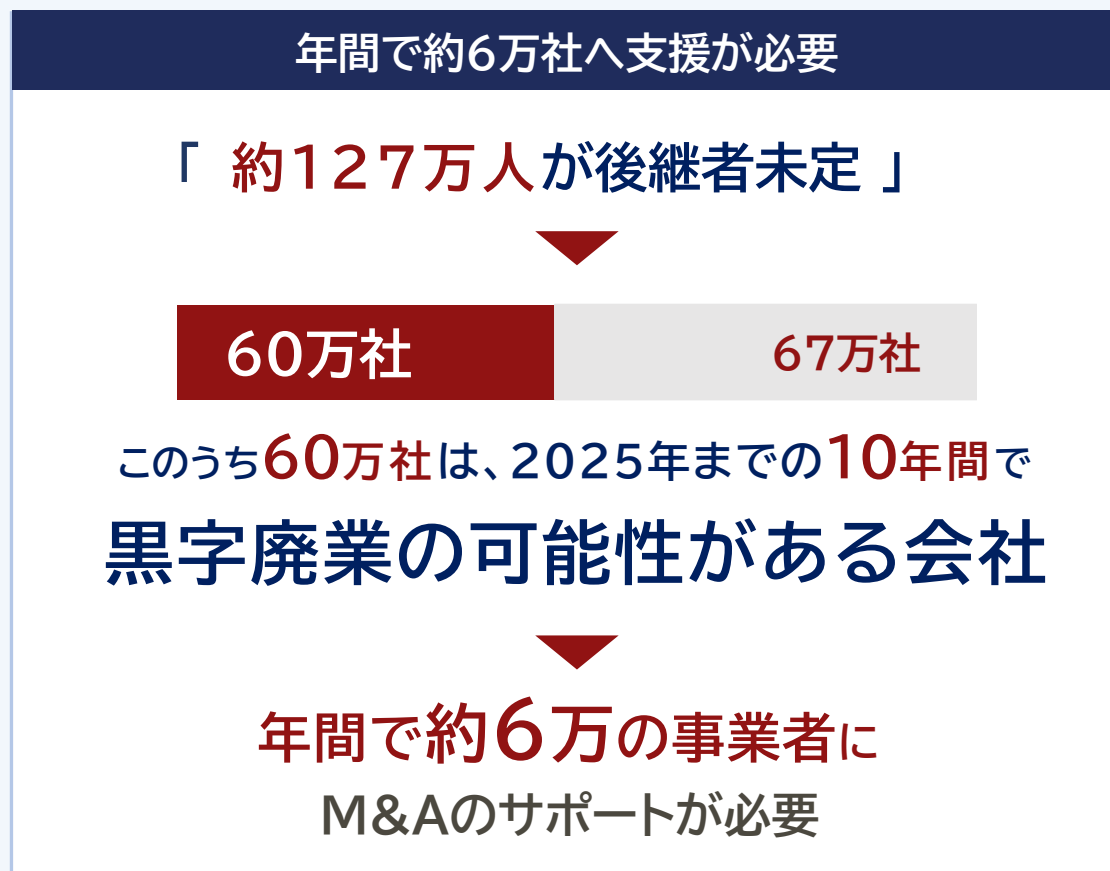
出所:総務省「情報通信白書」(2017年)

後継者不在問題の現状

70歳を超える経営者は約245万人いますが、そのうち約127万人は後継者が未定です。さらに、60万社は黒字廃業の可能性があり、「事業承継」のサポートが求められています。



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)



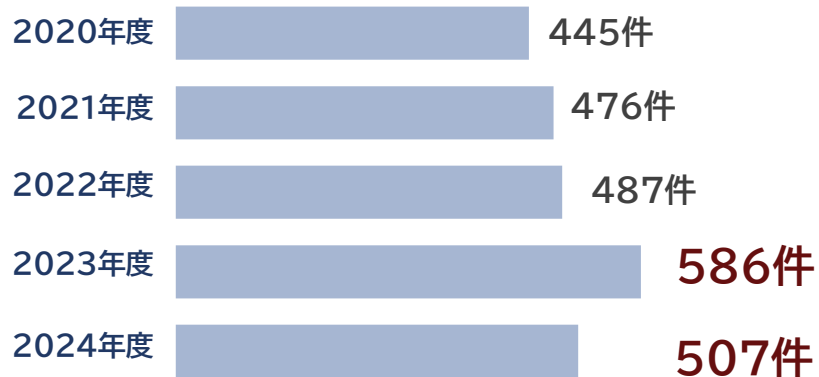
出所: 中小企業庁 (2019年12月20日)

当年である2025年が経過した「2025年問題」、高齢代表の後継者難倒産で増加懸念

2023年度には500件を初めて超え、過去最多を更新

「後継者難倒産」件数の推移

2024年度は507件発生、二年連続**500件超**



出所：全国企業倒産集計2024年度報 別紙号外レポート
「後継者難倒産（2024年度）」（帝国データバンク）

「2025年問題」とは

2025年問題とは、「西暦2025年」以降、団塊の世代が75歳以上の後期高齢者となり、医療・介護・年金などさまざまな分野で予想される諸問題のことです。

「事業承継」分野、中小企業・小規模事業者にとっても深刻な問題として認識されており、127万社といわれる後継者不在企業の廃業急増により、2025年までに累計で約22兆円のGDP、約650万人の雇用が失われる可能性が懸念されています。

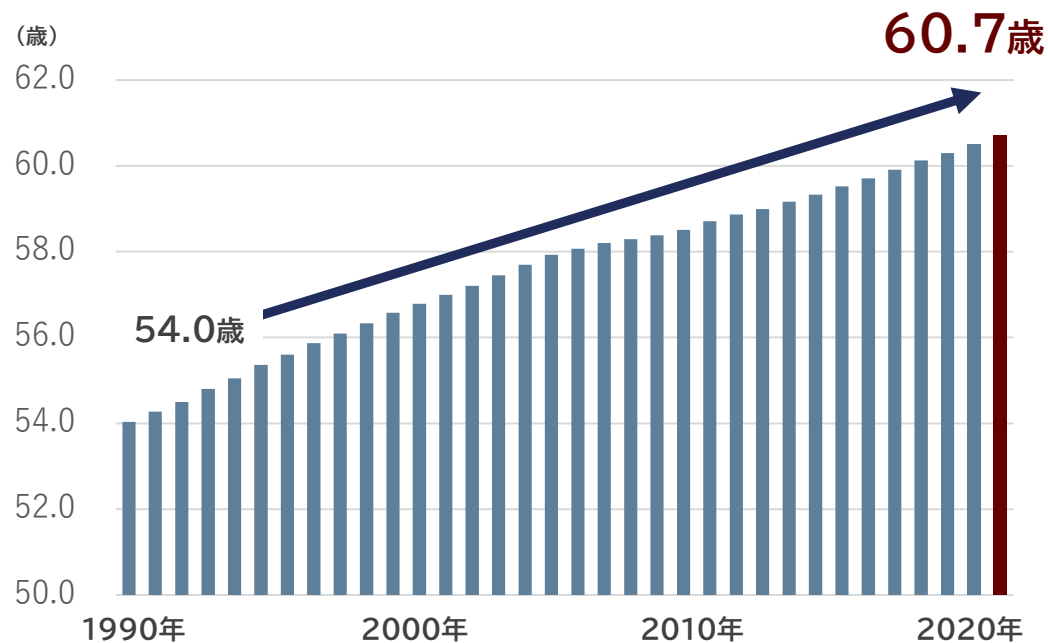
出所：中小企業庁 中小企業・小規模事業者におけるM&Aの現状と課題
(2019年12月20日)

代表が高齢で後継者不在、円滑な事業承継が進まない企業を中心に、後継者難倒産は今後も発生する可能性が高い

社長の平均年齢は年々増加を続け、2020年にはついに60歳を超え、過去最高を更新中。実際にM&Aを実行された社長の平均年齢は58.5歳となっております。

社長の平均年齢推移

2020年に初の60歳台、2024年は60.7歳と過去最高を更新



出所: 全国社長年齢分析(2025年3月26日)(帝国データバンク)

M&Aを実行された社長の年齢

最年長と最年少差は63歳、平均は58.2歳



官民一体の複層的な中小企業対策により倒産件数は低水準も
経営者が自主的に判断して事業を停止する休廃業は、依然高い水準で推移しています。

倒産件数の推移

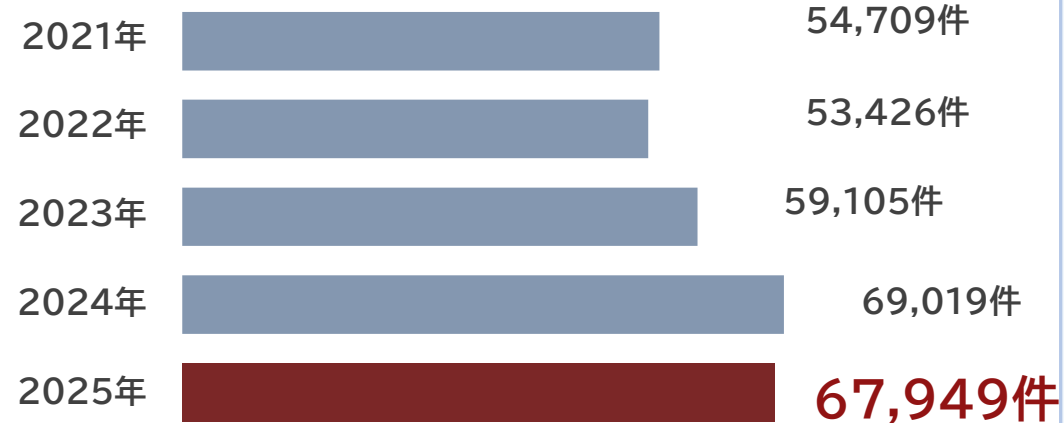
倒産件数は10,000件超、
強まる「ゾンビ企業淘汰」の波



出所:帝国データバンク「全国企業倒産集計」(2025年報)

休廃業・解散件数の推移

バブル崩壊後最も高い増加率
毎年、約7万の事業者が休廃業や解散を選択



出所:帝国データバンク「全国企業 休廃業・解散」動向調査(2023年)

全国企業倒産集計(帝国データバンク)で、「人手不足倒産」「ゼロゼロ(コロナ)融資後倒産」が急増

事業承継におけるM&Aという選択肢

円滑な事業承継を進めるために重要な早めの情報収集

事業承継の選択肢であるM&A

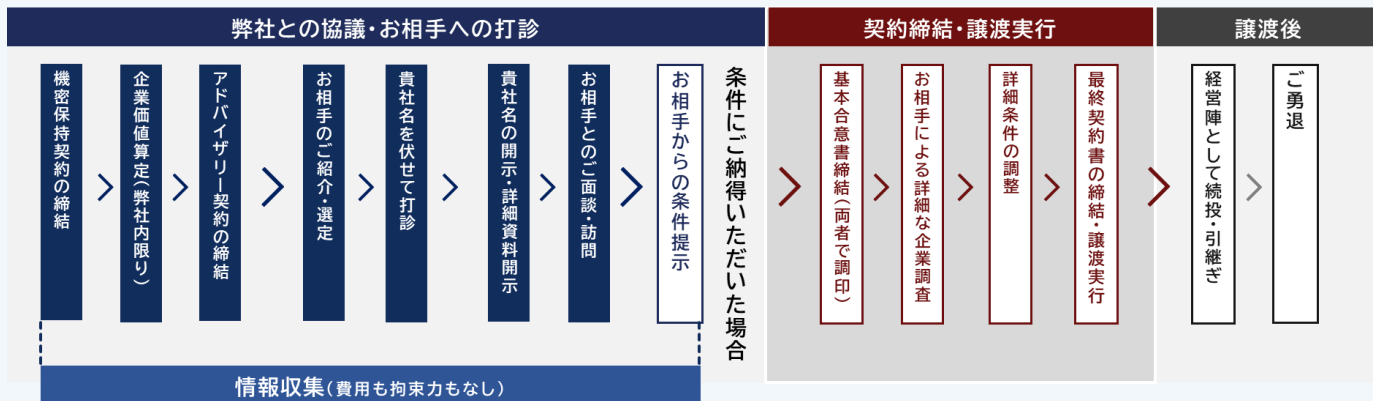
選択肢	●メリット	▲留意点
1 親族への承継	オーナー家としての地位継続が出来る 企業文化を維持しやすい	株式の移動等に時間がかかる場合がある 経営者保証含めたリスクの引継ぎ 後継者の適正に関する検討を行う必要がある
2 役職員への承継	社内の理解を得やすい 企業文化を維持しやすい	株式の買収資金の調達 オーナーの経営者保証を外せないリスクがある 後継者の適正に関する検討を行う必要がある
3 株式公開	経営と資本の分離 人材の採用・資金調達力の向上	上場基準の厳格化 数年単位で時間を要する 資本承継にはつながらない(株式を現金化できない)
4 M&A (第三者への承継)	会社： より強い事業基盤で成長 オーナー： 創業者利潤の確保・経営者保証解除 社員： 雇用の安定	検討に時間がかかる場合がある 理想の相手から理想の条件が出てくるか不明 オーナーが能動的に情報収集を行う必要がある

廃業は、**従業員**の雇用と取引先に大きな影響を及ぼす可能性があります。

事業承継の選択肢には、それぞれにメリットと留意点が存在しています。

早めに情報収集ご検討いただくことで、円滑な事業承継が可能となります。

M&Aをご検討いただく場合の情報収集の流れ



事業承継の選択肢やタイミングを検討するうえで最も参考になる情報は、**お相手からの条件提示**です。

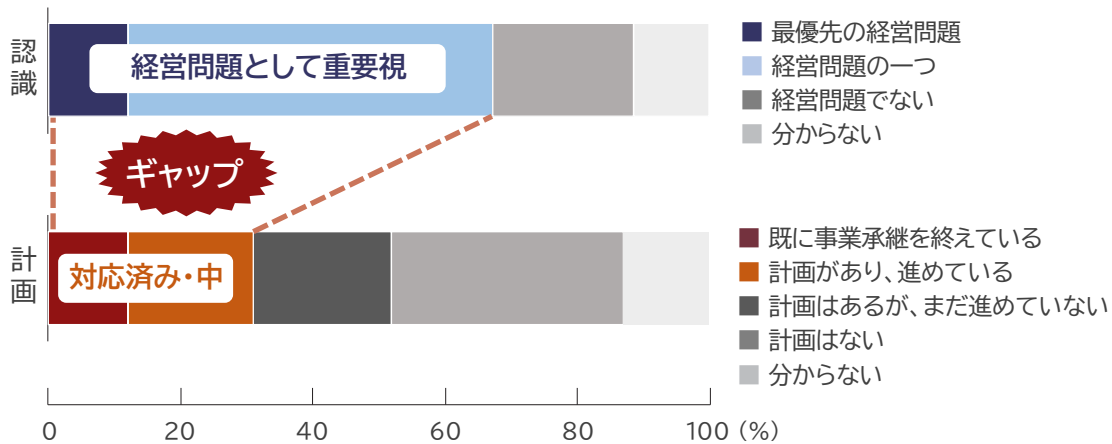
お相手からの条件をご覧いただき、第三者承継(M&A)以外の選択肢と比較することで、最適な承継方法を決定することができます。

M&Aを知ってもらうことの必要性

事業承継に課題を感じている経営者は多い一方、計画までに至っていない経営者が多く、M&Aの潜在的ニーズを掘り起こすことが必要です。

事業承継への認識と計画に生じるギャップ

事業承継が進まない現状として、行動につながっていないことも要因



出所:帝国データバンク「事業承継に関する企業の意識調査」

事業承継を進める上での課題

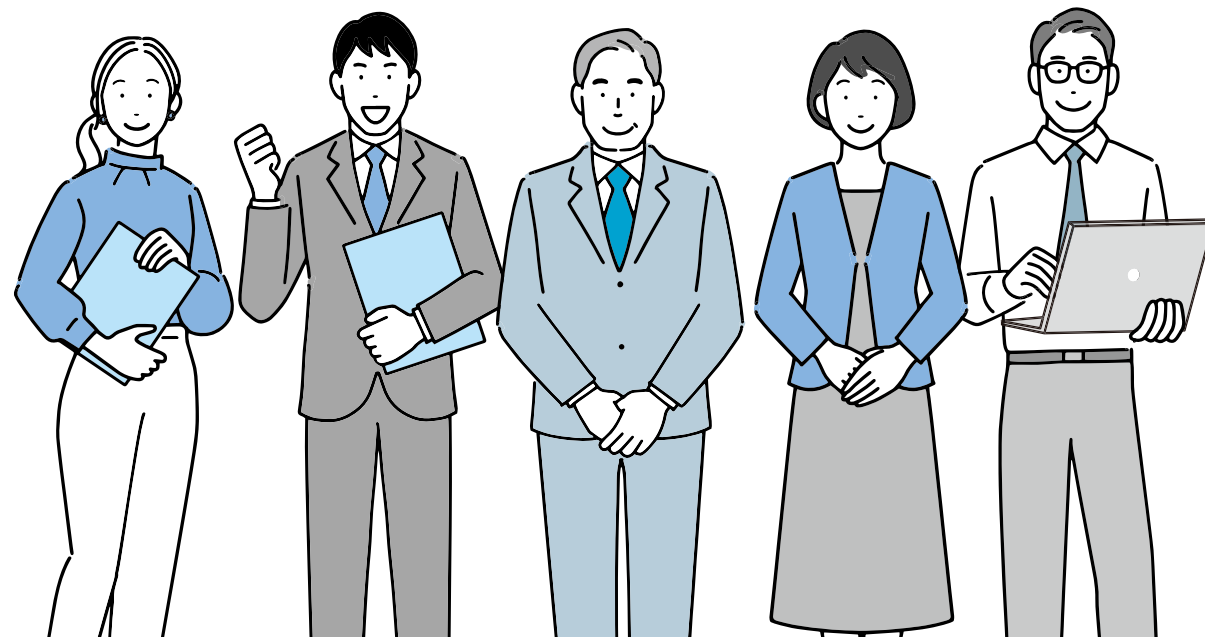
	苦勞したこと	%		苦勞しそうなこと	%
1	後継者の育成	48.3	1	後継者の育成	55.4
2	相続税・贈与税などの税金対策	31.7	2	後継者の決定	44.6
3	自社株など資産の取扱い	30.5	3	従業員の理解	25.5
4	後継者の決定	28.2	4	事業の将来性や魅力の向上	22.3
5	後継者への権限の移譲	26.4	5	自社株など資産の取扱い	19.6

出所:帝国データバンク「事業承継に関する企業の意識調査」

5 M&Aの動向とM&A仲介業界について

年間 約6万事業者※ の 黒字廃業をM&Aで救う

※2025年までの10年間で黒字廃業の
可能性がある60万社(1年あたり6万事業者)



進行する「後継者不在問題」という社会的課題に対して、
日本経済の発展と維持させていくためには、
官民一体となった取り組みの重要性が高まってきました。

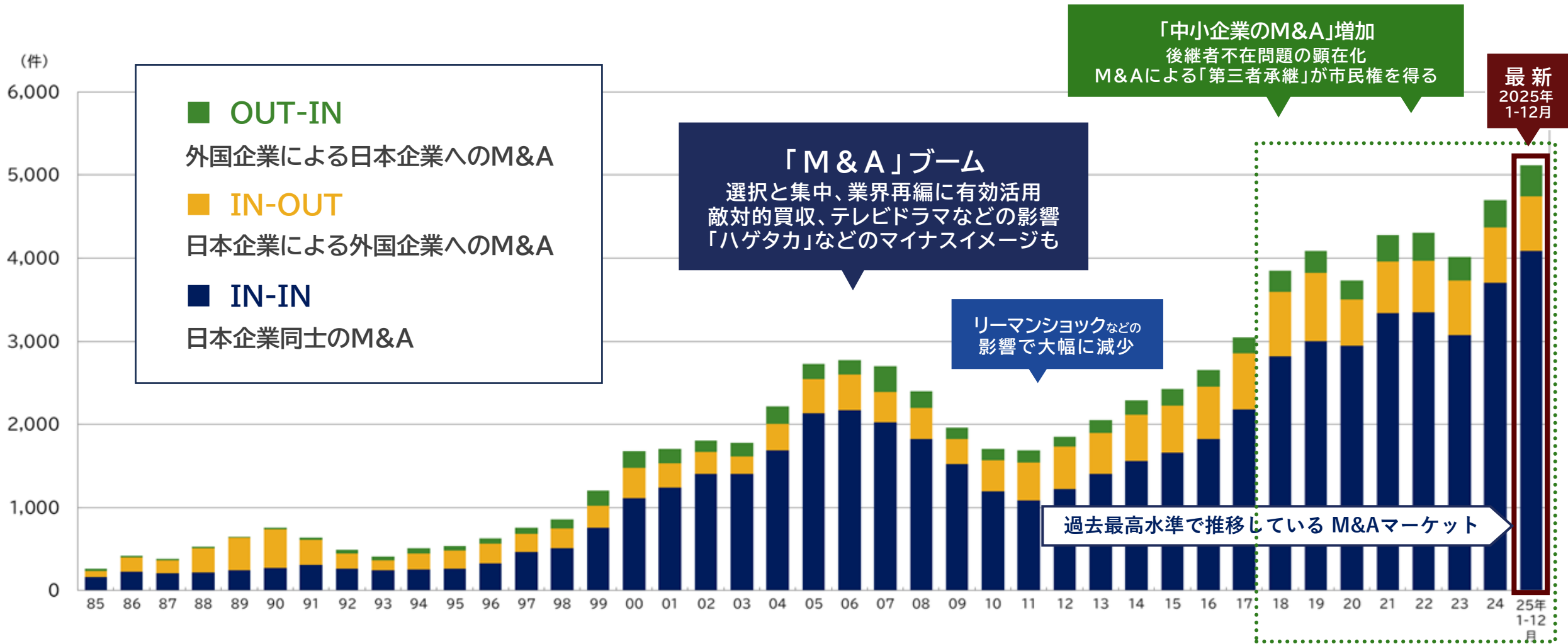
官民連携に
よるサポート



成長を続けるM&Aマーケット

2025年1-12月のM&A件数 5,115件で過去最多を更新

金額は35兆7,437億円で過去最高



出所：レコフデータ調べ

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、強い中小企業の創出に向け、M&Aで日本経済に成長を

「存続から成長」の新たなステージへ

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)

▶ M&Aによる事業承継と事業成長で“強い日本経済”の実現に寄与

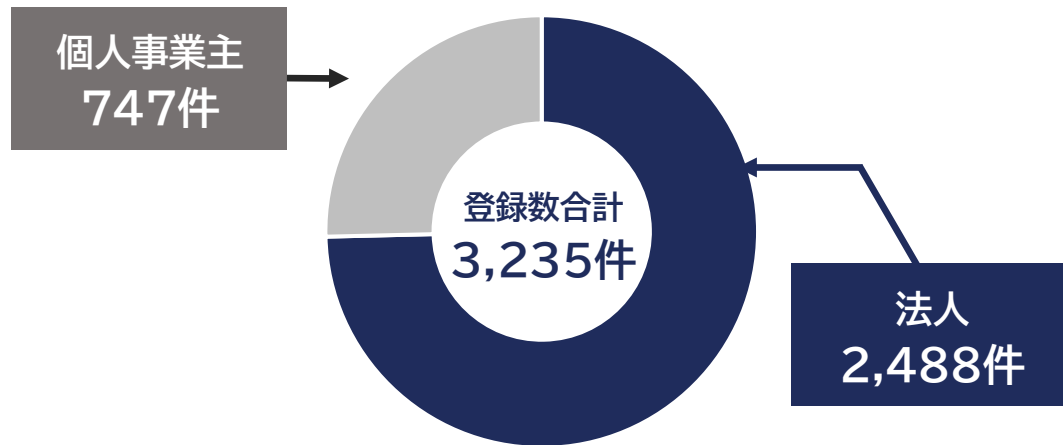
2025年10月、初めて内閣総理大臣の所信表明演説で「M&A」に言及、施政方針演説でも「事業承継」「M&Aの環境整備」に触れ
中小M&A市場改革プラン、中堅企業成長ビジョンなど、さまざまな取り組みと施策が活発化

登録M&A支援機関は3,235件。2020年代設立のM&A支援機関が半数以上を占める

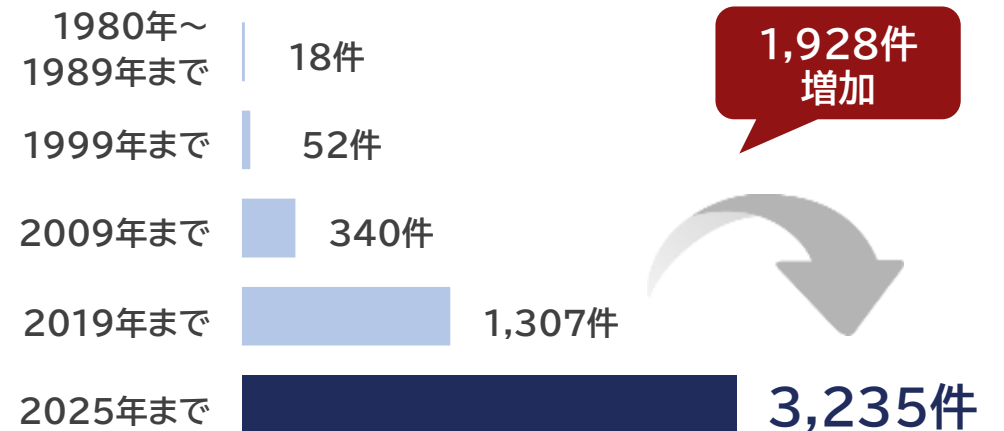
中小企業庁に登録しているM&A支援機関の数

「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



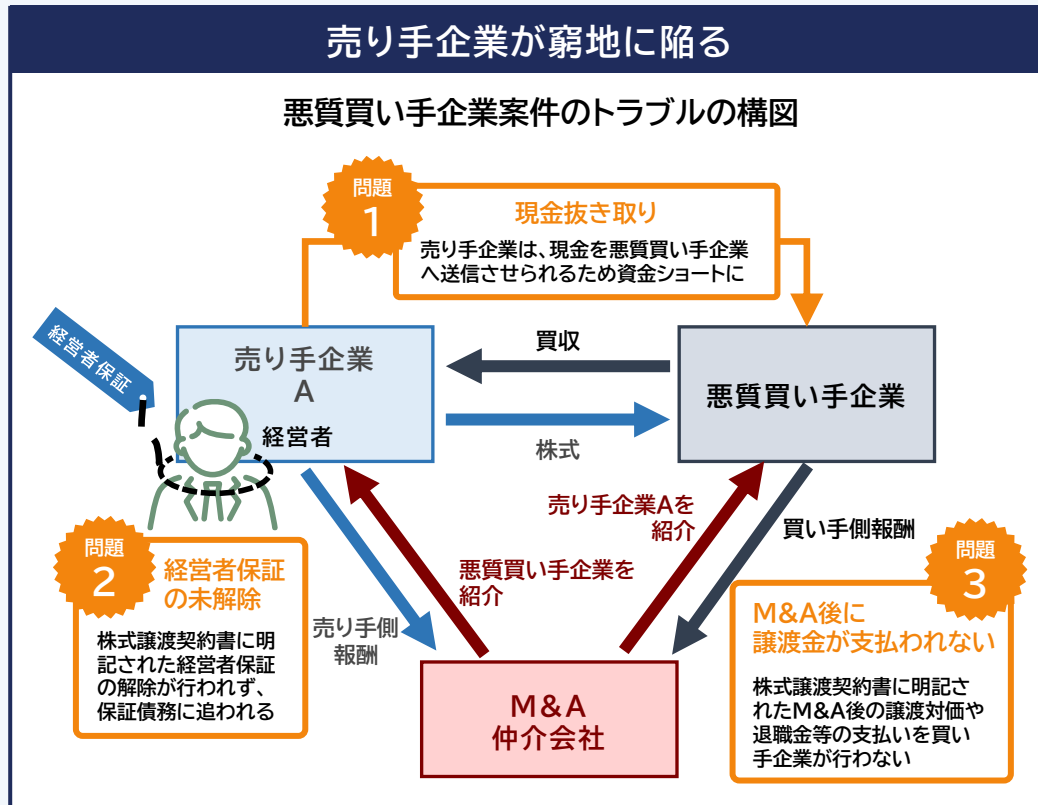
設立年代別登録件数の累計



2020年代設立だけで1,928件

出所：M&A支援機関登録制度に係る登録フィナンシャル・アドバイザー及び仲介業者の公表(令和7年度公募(1月分))について(2026年2月20日)

悪質な買い手により M&Aによる事業承継企業が倒産に追い込まれる事例が発生

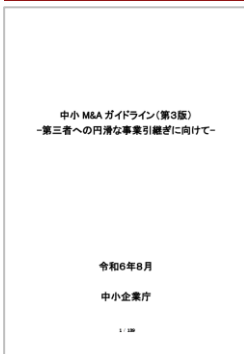


- ### 悪質買い手による問題点
- ① M&A後に売り手企業の現金を抜き取り
 - ② 銀行などの債務の経営者保証の解除を行わない
 - ③ M&A契約後に譲渡オーナーに譲渡対価などが支払われない
- 悪質な買い手を紹介し、
仲介したM&A仲介会社の責任も指摘**

増加するM&A支援機関に比例して顕在化したM&Aトラブル、今後もM&Aの整備は非常に重要

事業承継の選択肢の一つであるM&Aの理解と、M&A支援機関が適切なM&Aを行うために 中小企業庁と事業承継問題の解決に向けて着手、悪質買い手への対応も

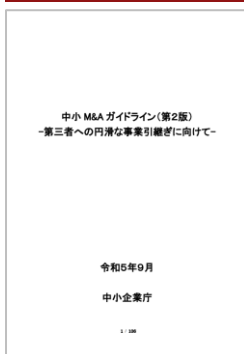
2024年8月改訂「中小M&Aガイドライン(第3版)」



第2版への改訂に次いで2度目の改訂。不適切な買い手側の存在や経営者保証に関するトラブル、M&A専門業者の過剰な営業・広告等の課題に対して、今回の改訂により中小企業向けのガイダンスおよび仲介者・FA向けの留意事項等が拡充された。主な改訂点は、以下の7点。

- ① 仲介者・FAの手数料・提供業務に関する事項
- ② 広告・営業の禁止事項の具体化
- ③ 利益相反に係る禁止事項の具体化
- ④ ネームクリア・テール条項に関する規律
- ⑤ 最終契約後の当事者間のリスク事項
- ⑥ 売り手側の経営者保証の取扱い
- ⑦ 不適切な事業者の排除

2023年9月改訂「中小M&Aガイドライン(第2版)」



中小M&Aガイドラインを改訂し、第2版を公表。中小M&Aガイドライン初版策定から約3年が経過し、中小企業の事業承継の手法の1つとしてM&Aが広く認識される一方で、増加するM&A専門業者(仲介・FA)に関して、契約内容や手数料のわかりにくさ、担当者による支援の質のばらつきなどがみられるようになった。これら課題に対応するため、今回の改訂によりM&A専門業者向けの基本事項や依頼する際の留意点などが拡充された。主な改訂点は、以下の4点。

- ① 手数料
- ② 支援の質
- ③ 重要事項説明
- ④ 依頼の際の留意点

「ガイドライン」の策定

中小企業庁では、2015年3月にM&Aの手続きや手続き毎の利用者の役割・留意点・トラブル発生時の対応等を記載した「**事業引継ぎガイドライン**」を策定。

その後、2020年3月には後継者不在の中小企業のM&Aを通じた第三者への事業の引継ぎを促進するために、同ガイドラインを全面改訂した**初版**となる「**中小M&Aガイドライン-第三者への円滑な事業引継ぎに向けて-**」を策定。

「事業引継ぎガイドライン」改訂検討会委員 MACPグループ2名が策定に参画

その他の官民連携での支援活動

「中小企業・小規模事業者政策調査会」
(2019年12月3日)

「M&A支援機関登録制度の創設」
(2021年8月2日)

深刻化する後継者不在問題に対し、官民の強い連携は今後も非常に重要

M&A仲介業界における社会課題「事業承継問題」への取り組み

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



M&A業界の健全な発達と日本経済の発展と維持に向け、2021年10月業界団体「一般社団法人M&A仲介協会」として設立。現在、MACPが幹事会員、レコフ,みらいエフピーは正会員(支援機関会員)、レコフデータも協賛会員としてグループ全社が参画。

「M&A支援機関協会」新体制と新たな2つの委員会の発足

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

資格制度検討委員会

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

自主規制ルール検討委員会

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

悪質買い手の共有を目的とした「特定事業者リスト」の運用も本格化、2025年4月にはさらなる厳格化も実施
加盟会員企業で約2,400件のM&Aを支援、安心・安全な「M&A」の定着へ向け、MACPグループ全体で貢献

M&A CAPITAL PARTNERS

世界最高峰の投資銀行へ

世界最高峰の投資銀行



2026年9月期 MACPグループ

20周年を迎え、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し、グループ全体で確実な成長を果たしている -



本資料は、インターネット、書籍などの二次情報を集めた参考資料です。

記事掲載やご取材の際は、情報内容の確認や、各取材先への取材可否のご確認をお願いいたします。

報道関係のお問い合わせ先

M&Aキャピタルパートナーズ株式会社 広報室

TEL : 03-6770-4305 Email : pr@ma-cp.com