

会社沿革

- 1987年12月 株式会社レコフ事務所（現在の株式会社レコフ）設立
- 1995年 1月 M&A専門誌「MARR（マール）」創刊
- 2001年 7月 第1回RECOF賞表彰(懸賞論文制度創設：～2006年7月第6回表彰)
- 2002年 7月 日経テレコンへM&Aデータ提供開始
- 2006年 2月 「マールM&Aデータ」CD-ROM販売開始
- 2007年 7月 第1回M&Aフォーラム賞『RECOF賞』表彰（RECOF賞から「M&Aフォーラム」に引き継ぎ）
- 2008年 4月 株式会社レコフより分社して株式会社レコフデータ設立
- 2010年 5月 インターネットサービス「レコフM&Aデータベース」開始
- 2010年 9月 M&A情報・データサイト「MARR Online（マールオンライン）」開始
- 2011年 2月 株式会社ユーザベースと業務提携して「SPEEDA RECOF」開始
- 2012年 2月 M&A専門誌「MARR（マール）」「記事編」を完全Web化
- 2014年 5月 「マールM&Aセミナー」開始
- 2016年10月 M&Aキャピタルパートナーズ株式会社のグループ会社となる
- 2019年 3月 「M&Aフォーラム」事務局事業を日本リサーチ総合研究所より譲り受け
- 2020年10月 M&Aマッチングサイト「MARR MATCHING(マールマッチング)」開始
- 2021年12月 MARR MATCHING（マールマッチング）事業を分社化

アクセス



レコフデータは1985年以降のM&Aデータベースを構築しています



MARR Online（マールオンライン）
公式SNS



Twitter
@MARR_Online



Facebook
@MA.MARROnline



2022.01.13 初版

2022.09.12 改訂版

レコフデータは信頼性の高いM&Aデータベース
企業の活性化とM&A市場の発展を促進し、ひい

の構築・提供を通じて、M&A戦略実現による
ては我が国産業界の発展に貢献します。

会社概要

社名： 株式会社レコフデータ
https://www.marr.jp/

住所： 東京都千代田区麹町4-1-1 麹町ダイヤモンドビル

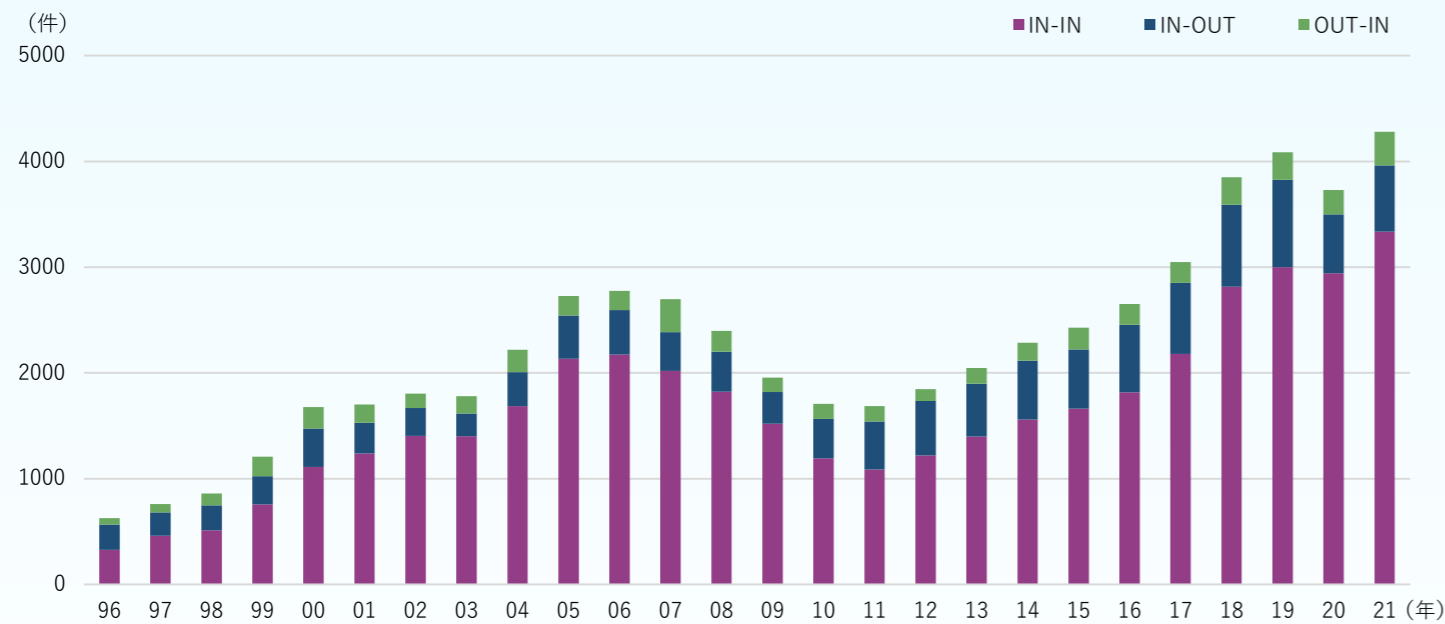
電話番号： 03-3221-4942 (代)

代表者： 代表取締役社長 吉富優子

設立日： 2008年4月1日

事業内容： M&A専門誌「MARR (マール)」の発行、「MARR Online (マールオンライン)」の運営
検索サービス「レコフM&Aデータベース」の提供
「マールM&Aセミナー」の開催
「M&Aフォーラム」事業 (M&A人材育成塾、懸賞論文・M&Aフォーラム賞) の運営

1996年以降のマーケット別M&A件数の推移



MARR Online 【マールオンライン】

M&A専門誌「MARR (マール)」、「マールオンライン」を通じて、最新のM&A事情を多面的に発信しています。

RECOF M&A DATABASE

検索サービス「レコフM&Aデータベース」の提供を通じて、M&Aの実務家、研究者、政策担当者を支援しています。



M&A フォーラム

M&A人材育成塾や懸賞論文制度を通じて、M&Aに従事する人材の育成や市場の健全な発展に貢献しています。

MARR MATCHING —マールマッチング—

株式会社マールマッチング
事業承継問題の解決だけでなく、成長戦略としてのM&A活用に貢献しています。

M&A専門誌「MARR(マール)」の発行 「MARR Online(マール オンライン)」の運営

M&A専門誌「MARR (マール)」、「マールオンライン」を通じて、最新のM&A事情を多面的に発信しています。



マールの誌面にご登場いただいた実務家、専門家などを講師としてお迎えし、「マールM&Aセミナー」も開催

レコフデータは、1985年以降の日本企業のM&Aデータベースを構築しています。このデータベースを日本のM&A普及のための共有財産にするべきとの考えから、1995年1月に日本で唯一のM&A専門誌「MARR(マール)」を創刊し、2010年にM&A情報・データサイト「MARR Online (マールオンライン)」を開設しました。マールは「記事編」と「統計とデータ編」で構成されています。「統計とデータ編」は雑誌形態のみで、「記事編」はマールオンライン上でご提供しています。

「記事編」では、毎号、M&Aに関する旬の話題を特集化しているほか、最新のM&Aマーケットや業界動向分析、経営者や各分野の専門家へのインタビュー、学者の提言、M&Aの法制や会計制度等に関連した論文、解説記事など、豊富な記事を提供しており、最新のM&A事情を多面的に理解することができます。また、マールオンラインでは、M&A速報のほか、M&A業界に関心のある学生、M&Aを検討する事業会社様向けにM&A入門編として、スキルアップ講座やM&A用語解説なども掲載しています。



日本のM&Aデータベースのスタンダード 「レコフM&Aデータベース」

検索サービス「レコフM&Aデータベース」の提供を通じて、M&Aの実務家、研究者、政策担当者を支援しています。



検索や集計機能が充実

「レコフM&Aデータベース」は1996年以降の日本企業のM&Aデータ、グループ内M&Aデータ、M&A関連データなどを収録しています。1案件ごとに、注目キーワードを含めた抄録(要約文)や当事者情報、スキームなどが簡潔にまとめられ、項目は細かく分類されているので多角的に分析できます(例えば、マーケットや形態、当事者の業種・国籍、ベンチャー投資、事業承継系など)。スキームの変更やTOB動向、敵対的M&Aの攻防は、随時、追加更新しているため、最新状況や経緯が一目瞭然です。日本のM&A市場に携わる方々、企業経営者、研究者や政策担当者の必須ツールです。

各種M&A統計は「レコフ調べ」として、新聞や放送などの各種ニュースメディアや官公庁・行政機関のレポート(白書など)、大学の学術論文などに多数採用されています。

日本経済新聞社が運営する「日経テレコン」や「日経バリュースーチ」に「レコフM&A情報」としてM&Aデータや防衛策データを提供しています。また、「レコフM&Aデータベース」と株式会社ユーザベースが開発・運営する「SPEEDA」をシステム連携した「SPEEDA RECOF (スピーダレコフ)」でM&Aデータを提供しています。



M&A人材の育成と業界の活性化を支援

M&A人材育成塾や懸賞論文制度を通じて、M&Aに従事する人材の育成や市場の健全な発展に貢献しています。



「M&Aフォーラム」は、内閣府経済社会総合研究所が設置した「M&A研究会」の提唱により、M&Aの健全な発展と普及、業界の活性化を促す活動の場として2005年に創設されました。現在は、レコフデータの事業の一つとしてM&A人材の育成や懸賞論文制度等の活動を展開しています。M&A人材の育成を目的とする「M&A人材育成塾」では、二つの講座を開講しています。このうち「M&A実践実務講座」は、M&A実務の基礎を学ぶことを目的とする講座で、M&Aプロセス、バリュエーション、M&A契約などのM&A取引と、M&A取引実行後のPMI(ポスト・マージャー・インテグレーション)など、M&A実務の基礎を習得する講座です。受講者数は約1100社、延べ1600人を超えています。もう一つは「M&Aリーダーシップ・プログラム (MALP)」です。M&Aをより俯瞰的に、より具体的に学ぶことができ、実際の案件以外にM&Aの経験を積む場の提供を目的としています。

また、M&Aに関する優れた著作、研究論文を表彰する「M&Aフォーラム賞」は、M&A業界の活性化に向けて2006年から毎年開催されている歴史ある懸賞論文制度です。M&Aに関する法律・経済・経営・会計・税務・社会・文化等さまざまな観点からの優れた著作、研究論文を表彰しています。

M&Aマッチングサイト「マールマッチング」の運営

レコフデータの子会社である株式会社マールマッチングは、事業承継問題の解決だけでなく、成長戦略としてのM&A活用に貢献しています。



昨今、中小・ベンチャー企業へのM&Aが増加。国内の成長戦略では、事業承継の有効な手法としてM&Aの促進・支援が掲げられました。また、企業成長の手段としてM&Aの活用が広く浸透してきています。

レコフデータの100%子会社である株式会社マールマッチングが運営している「MARR MATCHING (マールマッチング)」では、当社のM&A市場における役割のひとつである“公共性・中立性・信頼性”のもと、これまで培ってきた様々なネットワークの活用、グループのノウハウを活かして事業承継問題の解決だけでなく、成長戦略としてのM&A活用に貢献していきます。

多くの方に幅広くご利用いただけるようシンプルな料金体系とし、情報の秘匿性に対しても最大限考慮し、売り手様と買い手企業様双方とも匿名でメッセージを交換できる機能を付与するなど、安心して利用できるよう管理体制も徹底しております。

ご縁とタイミングが大切なM&Aにおいて、全ての経営者様にとって最良のM&Aとなるようマッチングの場を提供していきます。

M&Aで、未来を創造する。

会社を伸ばしたい。従業員を育てたい。
その思いに応えるため、弊社グループが培ったネットワークやノウハウを活かし、M&Aマッチングプラットフォームをリリースしました。
経営者の思いを届く。成長戦略を掲ぐなどM&Aの目的はいろいろです。
M&Aはここから。
M&Aを必要とする全ての企業・経営者様のお役に立つことが、私たちの使命です。

