

Contents

目次

日本M&Aセンターグループのビジョン

- 01 企業理念／目次／編集方針／ツールマップ
- 03 パーパス／フィロソフィー
- 05 事業環境
- 09 日本M&Aセンターホールディングスとは
- 13 価値創造のあゆみ
- 15 価値創造プロセス
- 16 積み上げてきた資本

価値創造を実現する成長戦略

- 17 マネジメントメッセージ
 - 19 トップメッセージ
 - 25 M&Aストラテジック会議議長メッセージ
 - 28 フィナンシャルストラテジック会議議長メッセージ
 - 31 管理本部管掌役員メッセージ

価値創造を支える基盤

- 33 マテリアリティ(重要課題)
- 35 2023年度のマテリアリティ(重要課題)に関する主な取り組み
- 43 CHROメッセージ
- 45 人材の取り組み
- 53 コンプライアンス
- 57 コーポレート・ガバナンス
- 62 マネジメント体制
 - 66 経営陣のスキルマトリクス
- 67 リスクマネジメント
- 68 情報セキュリティ
- 71 環境の取り組み
- 73 社外取締役座談会

データセクション

- 77 財務・非財務ハイライト
- 79 連結財務諸表
- 82 企業・株式データ
- 83 外部評価・コミットメント・指数への採用

企業理念
M&A業務を通じて
企業の「存続と発展」に
貢献する

価値創造を実現
する成長戦略

17-32

CHRO
メッセージ

43

M&Aストラテジック
会議議長メッセージ

従業員
メッセージ

51

マテリアリティ

33

CISO
メッセージ

70

CCO
メッセージ

56

日本M&Aセンター
グループのビジョン

01-16

トップメッセージ



25

19

管理本部管掌役員
メッセージ



31

フィナンシャル
ストラテジック会議
議長メッセージ

28

価値創造を
支える基盤

33-76

社外取締役座談会



73

データセクション

77-83

編集方針

本報告書は、日本M&Aセンターグループの中長期的なビジョン・戦略や取り組み、その成果や課題について株主・投資家をはじめとするステークホルダーの皆さまに当社からご報告するものです。ご報告にあたり、皆さまに当社グループの取り組み内容が分かりやすく伝わる情報開示ツールとなるよう努めています。

本報告書に対する皆さまからのご意見を参考にしながら、活動の水準を継続的に高め、より分かりやすい報告書となるよう改善をまいります。

参照したガイドライン

- IIRC「国際統合報告フレームワーク」
- 経済産業省「価値協創ガイダンス2.0」

報告対象範囲

株式会社日本M&Aセンターホールディングス及びグループ各社
※項目により対象期間、組織が異なる場合がございます。

報告書発行年月

2024年10月

ツールマップ



免責事項

本資料における業界の動向や分析、今後の計画、見通し等は、現在入手可能な情報による判断に基づいています。今後、将来の事業を取り巻く環境が大きく変動するリスクや不確実性が存在します。従いまして、今後の計画や見通しの実現を保証するものではありません。

より幅広い関連情報入手したい方は

<https://www.nihon-ma.co.jp/groups/>



Purpose

パーパス

最高のM&Aをより身近に

私たちは、想いをつなぎ、安心してM&Aに取り組める社会をつくります。
日本、そして世界で。

世の中には、後継者不在により廃業の危機に直面している企業が多数あります。
また、自社単独での事業展開に限界を感じ、
次の成長戦略を模索している企業も数多く存在します。
私たちの使命は、この両者をM&Aでつなぎ、企業の存続と発展に貢献すること。
目指しているのは、老舗のブランドや固有の技術を守り、
成長を支援し、地方を、そして日本を創生することです。

この願いとともに、創業以来パイオニアとして邁進してきましたが、
M&Aという手法への理解や信頼は、まだ高いとは言いきれません。

だからこそ私たちは、M&Aに安心して取り組める社会を実現することが
次の使命であると決意しました。

もっと多くの経営者や、働く人たちとその家族の想いをつなぎ、
成約から成功、そして成長まで伴走することで、
最高のM&Aをより身近なものにしていこうと。

私たちは、業界のリーディングカンパニーとしての誇りを持ち、
最高のM&Aを追求し続け、日本にとどまらず世界中で、
安心してM&Aに取り組める社会をつくります。

3つの 最高

最高のコンプライアンス
最高のお客さま満足
最高の業務品質

3つの 想い

経営者（お客さま）の想い
当該企業従業員と
その家族の想い
私たちの想い

3つの つなぐ

企業と企業をつなぐ
地域（国）と地域（国）を
つなぐ
人と人をつなぐ

Philosophy

フィロソフィー(行動規範)

フィロソフィーは、社員一人一人がパーパスを実現するための、企業としての信条や社員の行動規範・判断基準となるものです。パーパスの実現に向けて社員一丸となって取り組んでまいります。

1. お客様に最高の敬意を

私たちは、お客様の人生、歴史、企業経営に最高の敬意を払い、その最良のプロフェッショナル・パートナーとして、使命感を持って伴走します。

2. 高い視座、広い視野

私たちは、大所高所から物ごとを俯瞰して眺め、常に未来を見据えるとともに、個別最適だけでなく、全体最適とのバランスを追求します。

3. 失敗を恐れず、挑戦する

私たちは、挑戦者です。これからも、多くのイノベーションを創出し、それをデファクト・スタンダード(標準)にしていきます。

4. 振り子を振りきる

私たちは、無難な妥協をするのではなく、敢えて大きく振りきることにより、一見相矛盾する両極の同時実現を目指します。

5. 自由闊達な議論でベストな結論を

私たちは、多様な意見を尊重し、大いに議論を重ねます。そしてその結論に、一致団結して突き進みます。

6. 実現するまで諦めない

私たちは、一人一人がオーナーシップを持ち、圧倒的な行動力によって、掲げた目標を必ず実現します。

7. 謙虚に学び、成長する

私たちは、旺盛な好奇心とともに自己研鑽に励み、互いに切磋琢磨し、個人としても企業としても成長し続けます。

8. 正しいことを正しく

私たちは、社会の一員です。人として、企業として、お客様のために、誇りを持って正しいことを正しく行います。

 より幅広い関連情報を入手したい方は

<https://www.nihon-ma.co.jp/groups/sustainability/philosophy.html>



事業環境 日本企業の抱える課題

日本の中小企業・小規模事業者は約336万社あり、国内の全企業のうち、99.7%を占めています^{※1}。しかしながら、中小企業を取り巻く環境には、後継者不在の問題や少子高齢化による人口減少に伴う国内市場の縮小など、様々な先行き不安が存在しています。また、同じく人口減少に伴う人手不足や今後の労働力の供給制約を前提とした生産性向上への課題、さらに足下では原材料・資源価格の上昇といった厳しい状況にあります。これらの課題に対応する手段の一つとして、M&Aは重要性を増しており、多くの業界で増加傾向にあります。ここでは、これらの大きな課題と、M&Aがどのように対応策になり得るかについてご説明します。

※1 2021年6月1日時点(中小企業庁:令和5年12月13日)

1 中小企業経営者の高齢化と後継者不在

2025年までに、日本の中小企業・小規模事業者の経営者約245万人が、平均引退年齢である70歳を超えると予測されています。さらに、その約半数にあたる127万社は後継者が未定であり、そのうち約60万社は黒字廃業の危機にあるとされています。

この現状を放置すれば、後継者不在による中小企業の廃業が増加し、2016年から2025年の10年間で累計約650万人の雇用と約22兆円のGDPが失われる可能性があるとのデータ^{※2}も示されています。

中小企業経営者の年齢構成



Source:中小企業庁の資料を元に当社再編加工

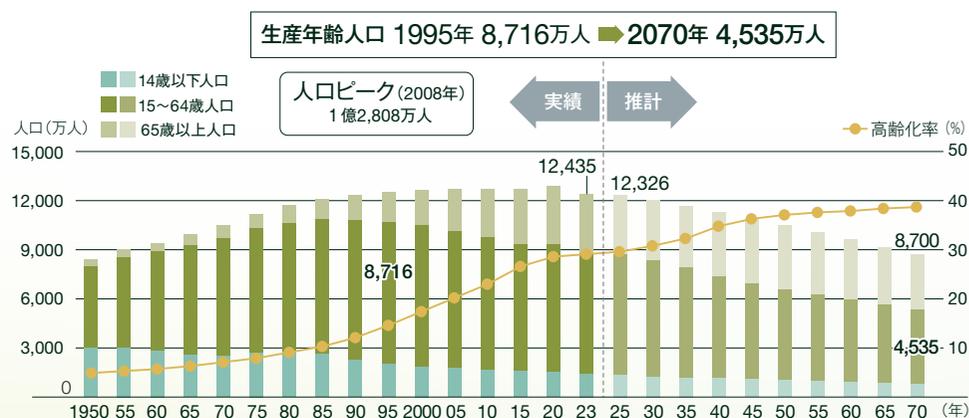
※2 2025年までに経営者が70歳を超える法人の31%、個人事業者の65%が廃業すると仮定。雇用者は2009年から2014年までの間に廃業した中小企業で雇用されていた社員数の平均値(5.13人)、付加価値は2011年度における法人・個人事業主1社あたりの付加価値をそれぞれ使用(法人:6,065万円、個人:526万円)

2 人口減少と国内市場の縮小

少子高齢化に伴い、国内の総人口は長期にわたって減少しています。国の推計によると、2070年には総人口が9,000万人を下回り、生産年齢人口は約4,500万人にまで減少すると予想されています。

このような少子高齢化による人口減少は、消費者数や労働力人口の減少を引き起こし、消費パターンの変化や消費や投資の活性度の低下をもたらします。その結果、市場が縮小し、中小企業の成長や収益性に制約が生じるほか、日本全体の経済規模の縮小やGDPの低下への悪影響も懸念され、深刻化しています。

日本の総人口と高齢化率



Source:令和5年版高齢社会白書「高齢化の推移と将来推計」より 資料を元に当社再編加工

事業環境 日本企業の抱える課題

3 低い労働生産性・収益性

人口減少で今後の就業者数の増加が見込めない中、中小企業の労働生産性と収益性は、低水準かつ横ばいの状態が続いています。就業者数が減少する前提で、労働生産性が現状維持されると仮定した場合、日本の一人当たり名目GDPは緩やかに低下していくと推計されています。

労働生産性の向上には、DXの導入やキャッシュレス対応などの省力化の設備投資が解決策として挙げられます。データによれば、約9割の中小企業が投資行動に意欲を示しています。しかし、賃上げや取引先の要求によるサプライチェーン排出量対応などのコスト増要因も存在し、すべての中小企業が即座に設備投資を行えるわけではありません。

収益性については、原材料価格の上昇による価格転嫁要請が喫緊の課題となっています。しかし中小企業では、経営規模が小さく、取引先との交渉力が弱いため、値上げ交渉による収益性改善は容易ではありません。その結果、物価高による倒産件数が増加しており、2023年の物価高を要因とした年間倒産件数合計は2022年と比較して倍増しています。

「物価高」倒産 月次推移



Source:東京商工リサーチの資料をもとに当社作成

事業環境 課題に対して当社ができること

前述の課題に対して、当社グループは以下の4つのアプローチを通じて、解決や対応を支援しています。

1 M&Aによる事業承継

中小企業の後継者不在の解決策としては、親族内承継、従業員承継、M&Aが挙げられます。親族や従業員に後継者候補がない場合、M&Aを通じて他の企業との統合や事業譲渡を行うことで、後継者問題を解決する道が開けます。中小企業では親族内承継をするケースが多くありましたが、コロナ禍を経た2021年以降は急減しています。一方で従業員承継やM&Aを選択する割合は増加傾向にあり、事業承継の脱ファミリー化が進んでいます。

後継者不在などの要因により、2025年までに黒字廃業の可能性のある企業が約60万社に上るといわれる中、当社グループは「会社は人生を紡ぐ場所」という価値観を軸に、1社でも多くのM&Aを実現し、雇用する社員やその家族の将来、培ってきた技術を次の世代につなぐことを使命と考えています。

M&Aによる事業承継で
雇用と技術を残す

2 M&Aによる成長戦略

変化しながら縮小する国内市場の中で、中小企業が存続し成長するには、成長戦略としてのM&Aの活用が有用です。M&Aを通じて、企業は市場や競争環境の変化に対応し、新たな事業領域への進出や事業規模の拡大を実現し、競争力を強化することができます。

単独での成長に限界がある場合、M&Aを活用したレバレッジ戦略を採用することで、中堅企業へのステップアップやグローバルな競争力の強化も目指すことができます。海外を含む他地域への展開や成長が見込める新たなマーケットへの参入を実現することも可能です。

また、M&Aにより大手傘下に入ることで、その経営資源を活用しながら事業統合を図り、自社の成長を加速させることもできます。

当社グループは、戦略的なアドバイスや経験豊富な専門家のサポートを通じて、中小企業を持つ潜在能力を最大限に引き出し、中小企業の成長と競争力の強化を支援します。

M&Aによる成長戦略で
競争力を高める

事業環境 課題に対して当社ができること

3 M&Aによる経営資源の集約化

人口減少により労働力の確保が難しくなる中で、M&Aを活用することによって企業間でリソースや技術を共有することが可能となり、生産性の向上や効率化を図ることができます。特に、原材料価格の上昇に伴う価格転嫁要請の交渉や、収益性に課題を抱える中小企業の場合、M&Aによって規模の経済効果やシナジー効果を生み出し、原材料や資源の調達コストを抑えることができます。また、M&Aにより経営資源の増加が実現し、事業再構築を目指すことも可能です。

当社は業歴33年で得た知識・経験と9,000件超の成約実績に基づくデータベースから最適なマッチングを実現し、中小企業の生産性向上、ひいては地域経済、日本経済の生産性向上に貢献しています。

M&A実施企業と非実施企業の労働生産性



Source: 中小企業庁「中小企業の経営資源集約化等に関する検討会(第5回)」配布資料 「補足資料(1)中小M&Aの意義」より

M&Aによる経営資源の集約で
生産性を向上

4 安心してM&Aに取り組める社会の構築

民間M&A支援機関による中小M&Aの実施件数は、2014年度の260件から、2022年度には4,036件と大幅に増加しています。^{*}

それに伴い日本国内のM&A仲介業者の数も増加し続けており、1,062社だった2010年代から約2.7倍の伸びを見せました。社会の要請に応じて急激に市場が拡大したこともあり、それぞれの業者の規模や業歴などは様々で、M&A仲介の品質向上は重要課題です。

当社では2024年1月にM&A研究・産学官連携推進室を社長直轄の専門組織として新設。中小M&A研究を推進し、業界の質とモラルの向上に貢献することにより、中小企業M&A業界の健全な発展に寄与しています。

^{*}2014年度の民間M&A支援機関の件数は、日本M&Aセンター、ストライク、M&Aキャピタルパートナーズ、オンデック、名南M&Aの5社の成約件数。
2022年度の民間M&A支援機関の件数は、M&A登録支援制度実績報告の成約件数

Source: 中小企業庁「事業承継・M&Aに関する現状分析と今後の取組の方向性について」
(https://www.chusho.meti.go.jp/koukai/kenkyukai/shokei_ma/001/005.pdf)



誰もが安心して

M&Aに取り組める社会へ

日本M&Aセンターホールディングスとは

当社グループは、日本における中堅・中小M&A支援業界のリーディングカンパニーとして、業界標準を確立してまいりました。

M&Aの情報提供から戦略策定、最適な企業評価、PMI (M&A後の経営統合) まで、「成功するM&A」のためのM&Aプロセスを一気通貫の体制で提供します。

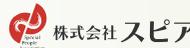




インターネットを活用したM&A・事業承継支援プラットフォーム「BATONZ」の運営。



企業評価総合研究所 企業評価専門会社。中立的なM&A取引価格を算定・提示。



株式会社 スピア 2020年10月よりBPO事業や検証業務、開発業務を手掛ける株式会社スピアを子会社化。



矢野経済研究所 市場調査会社のリーディングカンパニー。



日本DX人材センター DX人材育成のための学習コンテンツの提供と、中堅・中小企業のDX支援。



中小企業オーナーに役立つメディア「THE OWNER」運営。



1991年創業。M&A仲介で実績No. 1。



M&A成功の鍵となる統合プロセス(PMI)を専門に支援するコンサルティング会社。



事業承継・財産活用・生涯計画に関する総合コンサルティング会社として、青山財産ネットワークスと共同で設立。M&A後の譲渡オーナーをサポート。



中堅・中小企業の成長基盤の社会インフラの役割を果たすファンドとして、日本政策投資銀行と共同で設立。

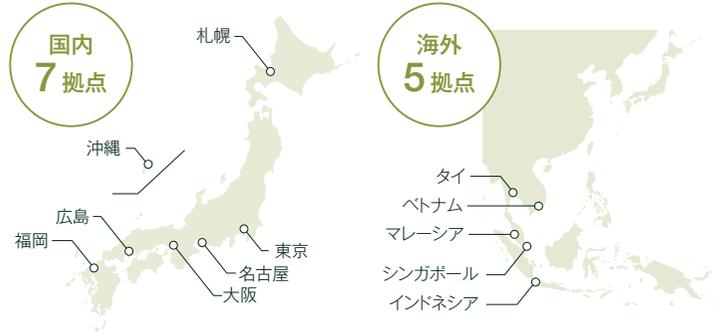


日本初となる全国を対象としたサーチファンド*形式でM&Aを行う投資会社として、伊藤公健氏、キャリアインキュベーション、日本政策投資銀行と共同で設立。
*サーチファンド: 経営者候補となる個人が主導して、中小企業を事業承継し自ら経営に携わる活動のこと。



中小企業向けの事業承継・事業再編ファンド、MBO (マネジメントバイアウト) ファンドの運営会社として、日本アジア投資と合併で設立。

ネットワーク 日本全国・海外に広がるネットワーク



ほか、全国にサテライトオフィス等16か所・「経営相談窓口」を4か所開設

海外M&A 中小企業の海外M&Aの パイオニアとして躍進

ASEAN主要国に5拠点を構え、現地スタッフとともに、海外進出・海外撤退・日本市場参入を支援しています。2023年度は14組の海外企業関連M&Aの成約を支援したほか、韓国のM&A仲介会社Korea M&A Exchange co.,LTD.への出資も行っています。

World M&A Allianceに加盟
欧米進出の足掛かりとして世界最大級のM&Aアライアンスに加盟



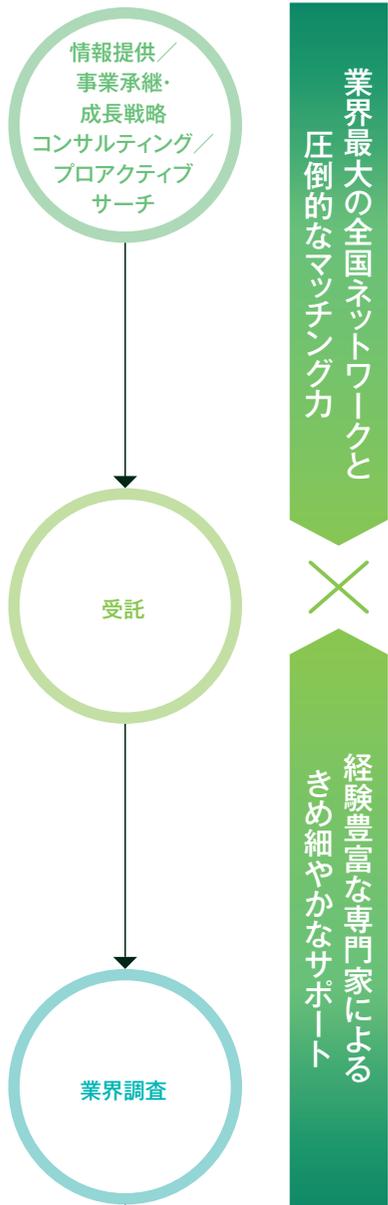
上場支援 全国にスター企業を生み出す東証TOKYO PRO Market(東京プロマーケット) 上場支援

東京証券取引所が運営する株式市場「TOKYO PRO Market」への上場支援業務を手掛ける「J-Adviser」資格を2019年7月に取得。2023年度末には、累計支援新規上場会社数は33社となりました。

“成長にコミット”できるJ-Adviserを目指し、M&Aのリーディングカンパニーとして、これまで多くの企業の経営をサポートしてきた中で培った成長支援のノウハウをタイムリーに提供し上場を志す企業の上場前・上場後の成長を後押ししています。



日本M&Aセンターホールディングスとは



M&Aの啓発活動、情報提供

多様な手段で全国の経営者に経営戦略としてのM&A情報を発信しています。

全国各地においてリアル / オンラインの形式にて様々なテーマのセミナーを開催するほか、子会社・株式会社ZUUM-Aにおいて中堅・中小企業経営者向けメディアプラットフォーム「THE OWNER」を運営。また、譲受け企業のニーズをベースに、能動的に譲渡候補先企業を探索し、アプローチする「プロアクティブサーチ®」のサービスを提供しています。

※プロアクティブサーチは日本M&Aセンターホールディングスの登録商標です。(登録商標第6557253号)

最新情報に基づく業界調査・分析

業界調査によって、譲渡企業の属する業界の特徴や機会 / リスクなどを検討し、その中での譲渡企業の業務プロセスや強み/弱みを十分理解することで、企業概要書をより魅力あるものにし、マッチング精度を高めることにつなげます。

関連会社・株式会社矢野経済研究所は業界調査のパイオニア企業であり、同社との強力な協業体制により、市場動向等のよりの確な把握が可能です。

全国規模の独自情報ネットワーク

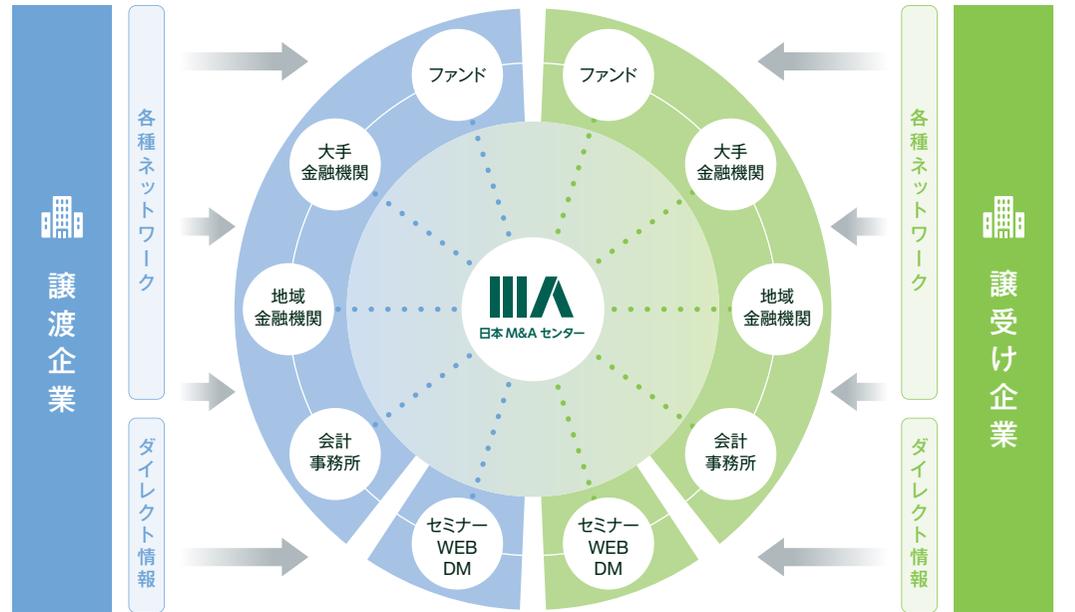
全国各地の金融機関、会計事務所等と連携することで豊富な案件情報を保有しています。

地域・業界・企業規模にとらわれない選択肢を、譲渡企業・譲受け企業に提供することができ、当社成約案件の約6割は提携先経由です。

 **NOBUNAGA**サクセッション

 **九州M&Aアドバイザーズ**

地域金融機関と合弁で設立したM&Aアドバイザーズ会社。地域金融機関との連携を一層強化することで、より各地域に特化した支援を行っています。



日本M&Aセンターホールディングスとは



専門的知見を組み込んだM&A業務システムの提供

業界最多の成約実績を含む社内に蓄積された膨大なデータと、M&Aに精通した経験豊富な社内専門家の知見を活用し、M&Aの各プロセスのDX化を推進しています。

中堅・中小企業M&Aにおける企業評価(株式価値算定、事業分析)を専門とする子会社・株式会社企業評価総合研究所においてM&A業務システムの開発・提供を行っており、未上場企業の株式価値を試算するシステム「V-Compass」は、親密な提携先である地方銀行や会計事務所でも導入されています。また、案件のリスク診断を行う「D-Compass」は、リスク把握や論点整理の自動化によりM&Aのリードタイムの短縮に貢献しています。



業種・企業ステージごとの専門対応

M&Aが活発な業種や分野の支援チームを設置。専門的知見・ノウハウに基づいてアドバイスいたします。



業界最大の人員体制とデータ活用による組織的なマッチング

600名超のコンサルタントが所属

譲渡企業・譲受け企業の担当コンサルタントが、双方の意図を理解した上で、中立かつ客観的な立場から交渉をサポート。社内ではコンサルタントが担当案件を発表しあう「マッチング大会」など情報を共有する機会を設けています。

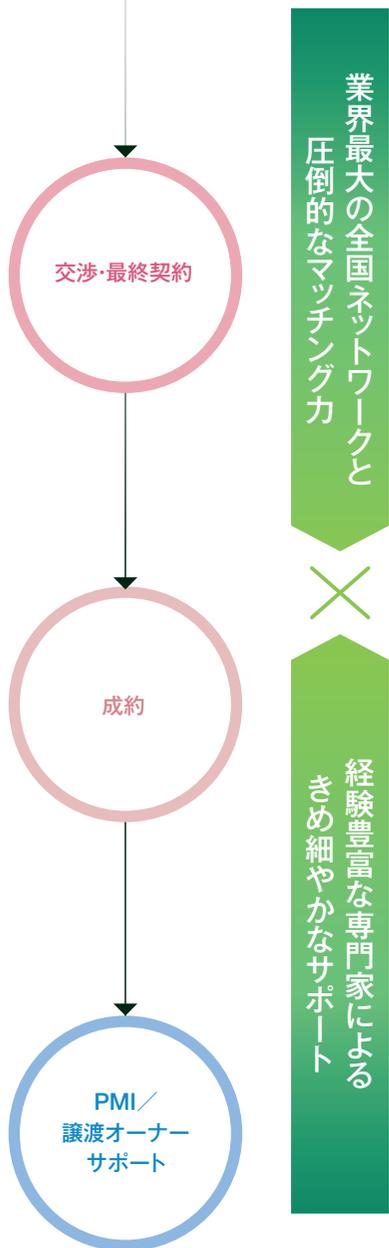
過去数十万件のマッチングデータとともに独自のシステムを開発・運用

システムの力を活用し、膨大な情報を管理。過去の成約事例や蓄積された譲受け企業の希望条件データに基づいて、譲受け候補企業を譲渡企業にご提案します。あらゆる可能性を探るとともに、マッチング期間の短縮にもつなげています。



過去の成約事例と譲受け企業の希望条件データに基づき、譲受け企業候補をリストアップするシステム。

日本M&Aセンターホールディングスとは



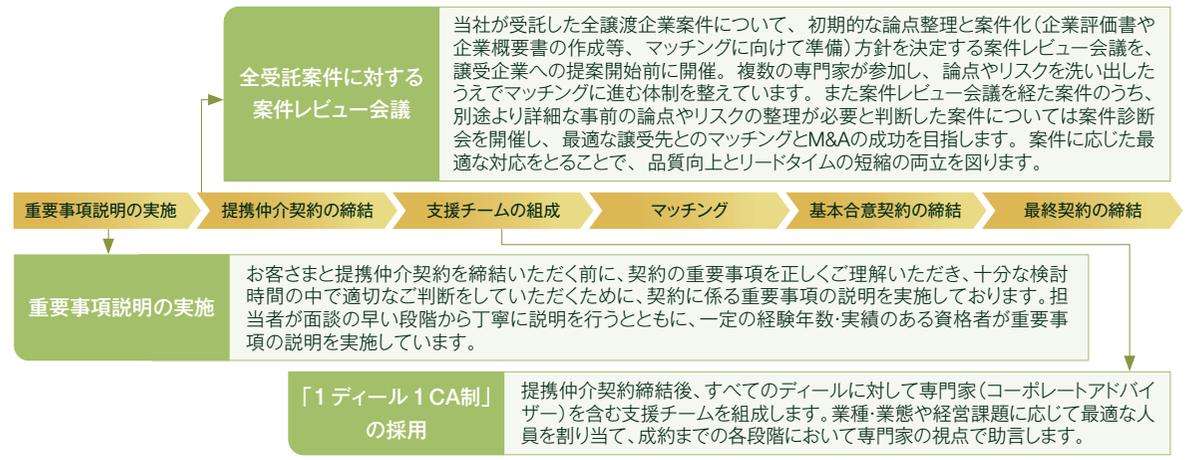
業界最大の全国ネットワークと
圧倒的なマッチング力

×

経験豊富な専門家による
きめ細やかなサポート

弁護士・公認会計士ら専門家が40名超在籍、専門チームが受託～最終契約まで一連の手続きをサポート

社内に弁護士・公認会計士・司法書士・税理士など法務・会計・税務・財務に精通した専門家を擁する専門部署を設置し、案件ごとに支援チームを組成し、コンサルタントと一丸となって案件を進行しています。一部のエグゼキューションプロセスのシステム化も行い、業務品質の向上とM&Aリードタイムの短縮化の両立に取り組んでいます。



M&AセレモニストがM&A成約式を演出

M&Aの成約は、両社がともに成長するスタート地点。スムーズな統合の第一歩に向けて、全国各地で「M&A成約式」を行っています。成約式の演出構成、準備、会場設営等の企画から運営までは「M&Aセレモニスト」と呼ばれる専任のスタッフが執り行います。プライダル業界や航空業界など一流のサービスの世界で研鑽を積んできた経験・ノウハウを活かして細部にわたりプロデュースしています。経営者の門出をしっかりとお祝いすることで、成約を成功に導く後押しをします。

▶ p.38参照

成約後の成功をサポート

専門子会社・株式会社日本PMIコンサルティングは「譲渡企業と譲受け企業がともに成長を実現すること」をM&Aの成功と定義し、M&A成功のカギとなる統合プロセス（PMI）を支援しています。

また、株式会社青山財産ネットワークスと共同で設立した株式会社ネクストナビが、M&A後の譲渡企業経営者の事業承継・財産活用・生涯計画をサポートします。

そのほか、2021年より東京海上日動火災保険株式会社と業務提携し、日本で初めてM&A仲介に表明保証保険を導入しました。M&A後に起こりうる、表明保証違反による想定外の損失を一定金額まで補填します。日本M&Aセンターが仲介するM&A案件であれば、保険料支払いなし、東京海上日動の事前審査なしで保険のメリットを享受いただけます。

▶ p.39参照

価値創造のあゆみ

日本M&Aセンターグループは1991年の創業以来、中堅・中小企業M&Aマーケットの拡大を牽引し、ノウハウを確立してきました。2021年の創業30周年を「第二創業」の機会と捉え、「世界No.1のM&A総合企業」を目指して邁進し続けています。

1991年～ 創業期

全国の公認会計士・税理士が中心となり創業

今日まで続く全国ネットワークの基盤に

■ 会社設立・会計事務所ネットワーク構築

各地域の有力な公認会計士・税理士が中心となり設立。
全国の会計事務所を「地域M&Aセンター」としてネットワーク化。



会計事務所
ネットワーク

地域金融機関
ネットワーク

- 地方銀行
- 信用金庫



■ 地域金融機関ネットワーク構築

地方銀行を会員とする「全国M&A研究会」を発足。
同時期に、信金中央金庫、信金キャピタル、全国の信用金庫との提携を順次拡大。

1991

2000

- 1980年代のバブル景気を背景に大企業によるIN-OUT型のクロスボーダーM&Aが活発化。
- 1990年代のバブル崩壊で大企業によるクロスボーダーM&Aは急減する一方で、中小企業の間では経営権の承継が問題に。

M&A
業界の
流れ

2006年～ 上場期

M&A支援専門会社として初の上場

中堅・中小M&Aのノウハウを確立

■ 東証マザーズ上場 (2006年10月)

中堅・中小企業のM&A支援専門会社として日本で初めての上場。

■ 東証一部上場 (2007年12月)

当時4番目の早さ(1年2か月)でマザーズより市場変更。



2011年～ ブリッツスケール期

M&A総合企業への進化

海外拠点、グループ会社の設立により事業規模を拡大

■ 国内拠点の拡大・海外拠点の新設

- 札幌、名古屋、福岡、広島、沖縄と全国に順次拠点を開設。
- 2016年には初の海外拠点となるシンガポールを皮切りにインドネシア、ベトナム、マレーシアにも順次進出。

大手金融機関
ネットワーク

- メガバンク
- 証券会社

■ さらなるネットワークの拡大

- 大手金融機関との協業を本格化
2008年に提携した野村證券に加え、大和証券、三菱UFJ銀行、三菱UFJモルガン・スタンレー証券、岡三証券と順次提携を拡大。

■ ファンド事業の拡充

2000年に設立した日本プライベートエクイティに加え、2018年には日本投資ファンドを、2020年にはサーチファンド・ジャパンを設立。

2010

- ITバブルで株価上昇、M&A件数も拡大。
- M&Aの知名度は高まるものの、複数の証券取引法違反事件等の影響によって印象が悪化し、M&Aがなかなか浸透しない時代。
- 次世代への円滑な事業承継の促進と、中小企業の事業活性化を図るため、中小企業庁は2006年12月に「事業承継ガイドライン」を策定・公表。
- 同ガイドラインに「事業承継の手段としてM&Aという方法がある」ことが示され、M&Aに対する意識が変わるきっかけに。

■ 連結売上高 (億円) ■ 連結経常利益 (億円)

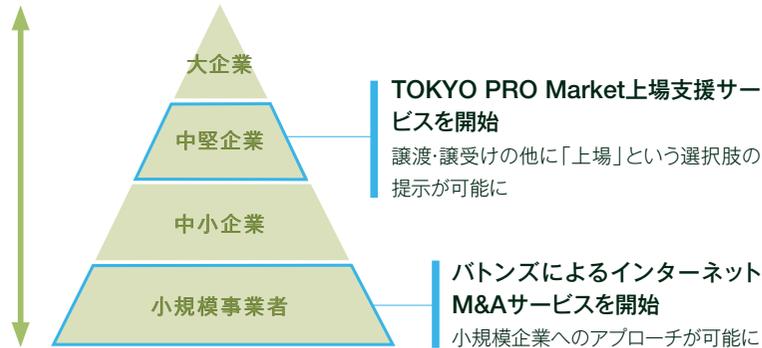
価値創造のあゆみ

■ M&Aプロセスを横軸、企業規模を縦軸とした 周辺サービスの拡充

M&Aの各プロセスに専門特化した関係会社を設立



幅広い企業層にあったソリューションを提供



- M&Aが経営戦略の一つの手法として浸透し始め、中小企業のM&Aは「急成長フェーズ」に。件数はそれまでの10年と比べ、大幅に増加。
- 中小企業経営者のM&Aに対する理解促進のため、中小企業庁は2015年に「事業引継ぎガイドライン」を公表。
- 中小企業庁は「事業引継ぎガイドライン」を全面改訂し、2020年3月に「中小M&Aガイドライン」を策定。
- 経営者の高齢化、後継者不在問題がますます深刻に。

2021年~ 第二創業

日本No.1から世界No.1へ

創業30周年を迎え、「世界No.1のM&A総合企業」の実現へ

■ 第二創業に向けて

体制の変更

- 純粋持株会社体制へ移行(2021年10月)
- M&A、フィナンシャルそれぞれの領域において会議体を設立(2024年4月)

パーパス・フィロソフィー制定 [▶ p.3-4参照](#)



■ 提携関係のさらなる発展

三井住友銀行、日本郵便及び日本郵政、東海東京証券、SBI証券とさらなる提携関係の拡大。2023年、十六フィナンシャルグループ(岐阜県)との合併会社を設立。翌年には、肥後銀行(熊本県)と玉山ベンチャーキャピタル(台湾)との合併会社を設立。地域経済の活性化に向けて地域金融機関との連携を強化。

■ 周辺サービスのさらなる拡充

2024年2月、企業のDX支援及びDX人材の育成を目的とした子会社、日本DX人材センターを設立。

■ 中小企業の海外M&Aのパイオニアとして躍進 [▶ p.35参照](#)

新たにタイに進出し、現地法人化。ASEAN主要国5拠点体制を確立。2023年12月AtoG Capitalを新設。2024年3月には韓国のM&A仲介会社 Korea M&A Exchangeへ出資を決定し、東アジアにも進出するなど海外M&Aの支援体制強化。

■ アカデミア、行政、M&A仲介業界の連携を促進 [▶ p.41-42参照](#)

2022年9月、神戸大学大学院経営学研究科と、中小M&A研究・教育を推進する産学連携協定を締結し、寄付講座の開講や中小M&A研究教育センター(MAREC)の開設を通じて中小M&Aに関する研究を推進。2024年1月には、「M&A研究・産学官連携推進室」を発足。三位一体でM&A仲介業界全体の品質向上に貢献。2024年4月からは、京都大学経営管理大学院と連携し、寄付講座を開講。

- 中小企業庁は2021年4月に「中小M&A推進計画」を取りまとめ、M&Aの重要性を再定義。
- 中小企業庁は2021年8月にM&A支援機関に係る登録制度を創設。
- 2021年10月にM&A仲介業者による自主規制団体「一般社団法人M&A仲介協会」設立。
- 中小M&Aが定着する一方で、支援機関の課題が顕在化。
- 2023年9月、中小企業庁は「中小M&Aガイドライン」を3年ぶりに改訂。
- 2023年12月、M&A仲介協会は倫理規程と自主規制ルールを策定。
- 2024年8月、「中小M&Aガイドライン」の2度目の改訂。

価値創造プロセス

日本M&Aセンターグループは、パーパスを軸とした企業経営の実行と、中堅・中小企業のM&A支援の総合企業としての強みを生かし、社会課題の解決を通じて価値を創出してまいります。

環境認識 → 投入資本 → 事業活動 → アウトプット／アウトカム (2023年度) → 目指す社会

人的資本

- 中小企業経営者の高齢化と後継者不在

知的資本

- 人口減少と国内市場の縮小

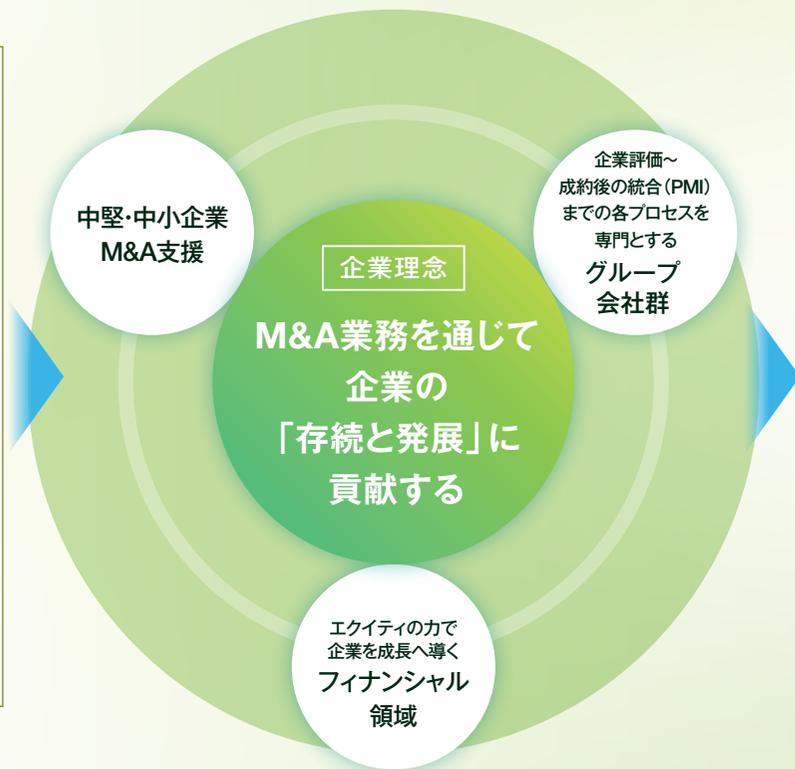
社会・関係資本

- 低い労働生産性・収益性

財務資本

▶ p.5-6 参照

▶ p.16 参照



マテリアリティ(重要課題) ▶ p.33-34 参照

アウトプット		
日本M&Aセンター年間成約件数 1,146件 (前年比 +96件)	うち、海外企業関連M&A成約組数 14組	
ハトンス年間成約件数 1,440件	日本M&Aセンター売り受託件数 1,192件	
顧客満足度アンケート結果 87.7点/100点中	PMIサービス提供数 66件	ネクストナビ事業承継・財産承継コンサル件数 44件
TOKYO PRO Market 新規上場 支援社数 17社	ファンド事業でのExit件数 3件	GHG排出量 2,973t-CO₂
アウトカム		
売上高 441億円	経常利益 165億円	ROE 21.8%
経常利益率 37.4%	PBR 7.13倍	
社員の生産性向上 予算を持つ営業社員一人当たりの売上高の推移 83.9百万円	地方銀行でのV-Compass導入行数(累計) 6行	
地方創生に貢献		
<ul style="list-style-type: none"> ● 中堅・中小企業の後継者問題を解決 ● 雇用の維持・増加 ● 企業の生産性向上 ● M&Aリスクの低減 ● 地域の中核企業の創出 ● 経営人材の育成 ● パートナーシップの拡大 ● 社員のモチベーション向上 ● 社員の生産性向上 		
日本M&AセンターM&A仲介による経済損失回避効果(2023年度試算)		
日本M&Aセンター支援の譲渡企業成約数 512社	左記企業の売上高合計 3,367億円	
現在の経済損失回避効果 3,345億円	雇用損失回避効果 2万3,795人	10年間の経済損失回避効果 2兆5,438億円

最高のM&Aをより身近に

私たちは、想いをつなぎ、安心してM&Aに取り組める社会をつくります。日本、そして世界で。

Source: 矢野経済研究所による算出

積み上げてきた資本

創業以来当社が積み上げてきた資本は、当社の強みそのものです。当社の成長を支える資本は、人的資本、知的資本、社会・関係資本、財務資本の4つからなります。これらの資本を投入し、事業活動を展開することで、「最高のM&Aをより身近に」というパーパスの実現を目指していきます。



人的資本

当社は「優秀な人材を採用・育成による、エンゲージメントの高い組織の構築」を、マテリアリティにおける最重要課題の一つと位置づけています。

業界最大の人員体制に加え、弁護士・公認会計士ら専門家チームのきめ細かなサポートにより、品質の高いサービスを提供しています。

連結従業員数

1,043名

コンサルタント

645名

スタッフ職その他

398名

士業有資格者数

(弁護士・司法書士・公認会計士・税理士等)

40名超



知的資本

創業から30年以上かけて培ってきた中堅・中小企業M&Aに関する高度な知見・ノウハウは、リーディングカンパニーの当社にしかない重要な資本です。また、過去数十万件のマッチングデータを活用することで、独自のM&A業務システムを開発し、業務の効率化・リードタイム短縮につなげています。

累計成約件数

9,000件超

にのぼる中堅・中小企業M&Aに関連する高度な知見・ノウハウ

長期にわたるデータベースの蓄積

精度の高いM&A業務システムの開発・活用

企業価値算定システム「V-Compass」 案件診断システム「D-Compass」
会社売却シミュレーションシステム「M-Compass」

業種別の専門チーム

(医療、介護、調剤、IT、運送、製造、食品等)

創業30年以上で培ってきたブランド力



社会・関係資本

創業当初から続く全国の会計事務所や金融機関とのネットワークを活用し、M&A情報をデータベース化。全国各地に拠点を設け、海外にも進出。地域・業種・企業規模に応じた選択肢を提供しています。また、専門性・業務品質の高いグループ会社により総合的なM&A関連サービスの拡充を図っています。

提携先数

会計事務所
1,021事務所

地方銀行

96/99行

信用金庫

212/254庫

大手金融機関

野村證券、大和証券、三菱UFJ銀行、
三菱UFJモルガンスタンレー証券、三井住友銀行、
岡三証券、日本郵政及び日本郵便、東海東京証券、SBI証券
※提携を開始した時系列順で記載

金融機関との合併事業

約**6割**の案件が提携先経由

金融機関・会計事務所等からの出向受入

85名 (2023年度累計)

WORLD M&A ALLIANCEへの加盟

拠点数

国内 **7拠点** 海外 **5拠点**
国内(東京、大阪、名古屋、福岡、広島、札幌、沖縄)
海外(シンガポール、インドネシア、ベトナム、マレーシア、タイ)

グループ会社数

連結子会社 **13社** 持分法適用
関連会社 **11社**

サテライトオフィス

16拠点 経営相談窓口 **4拠点**



財務資本

当社は過去14期連続で増収を続けており、常に健全な財政状態を維持しています。ROEについては、中期経営目標期間中の2027年度までに25%とすることを目標としています。

同時に中期経営目標期間中においては60%以上の配当性向を継続し、機動的な自社株買いを組み合わせることで、株主の皆さまに対する長期的な利益還元強化に取り組んでまいります。

ROE

21.8%

自己資本比率

74.9%

総還元性向

200.0%

売上高経常利益率

37.4%