報道用基礎資料　2021/2

FACT BOOK

会社紹介編
― 中堅・中小企業M&Aリーディングカンパニー ―

日本M&Aセンター
https://www.nihon-ma.co.jp/

目次

- **日本M&Aセンター会社紹介**
  - 会社概要
  - 沿革
  - 代表紹介
  - 業績推移
  - 日本M&Aセンターの成約実績と受託状況推移
  - 日本M&Aセンターグループの総合力
  - 日本M&Aセンターの支援する企業の経営者の年齢
  - 日本M&Aセンターの支援する企業の規模
  - 日本M&Aセンターのマッチング実績
  - 政府機関への協力
  - 日本M&Aセンターが取り組むSDGs
- **中堅・中小企業のM&Aと日本M&Aセンターのビジネスモデル**
  - 中堅・中小企業のM&Aとは
  - 中堅・中小企業がM&Aを行うメリット
  - 中堅・中小企業がM&Aで売却する場合に重視すること
  - 日本M&Aセンターのビジネスモデル
  - 日本M&Aセンターの全国の情報ネットワーク
  - 経営者のM&Aの相談相手　参考資料：2017年版中小企業白書より
  - ネットワーク活性化の取り組み１【金融機関】
  - ネットワーク活性化の取り組み２【会計事務所】
  - ネットワーク活性化の取り組み３【金融機関・会計事務所】
- **日本M&Aセンターが進めるM&Aの特長と注力領域**
  - 中堅・中小企業M&A仲介の業界標準を確立
  - 特長①　案件化（企業概要書と株式価値評価書）
  - 特長②　他の追随を許さない圧倒的なマッチング力
  - 特長③　専門家による課題解決力
  - 特長④　人生で一度のM&Aを最高のものに

Copyright©2021 Nihon M&A Center Inc. All rights reserved.

日本M&Aセンター会社紹介

会社概要

会社情報（2020年12月末現在）

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」

商号	**株式会社 日本M&Aセンター**		
設立	1991年4月		
事業内容	中堅中小企業のM&A支援		
代表者	代表取締役会長　分林 保弘 代表取締役社長　三宅　卓		
事業所	国内　**7** 拠点：東京本社・大阪支社・名古屋支社・福岡支店・札幌営業所・広島営業所・沖縄営業所 海外　**4** 拠点：シンガポール オフィス・インドネシア駐在員事務所・ベトナム現地法人・マレーシア駐在員事務所		
資本金	25億円	**発行済株式数**	168,210,800 株 （自己株式を含む）
上場市場	東証１部	**証券コード**	2127
社員数 （連結）	767名 （その他常勤役員8名）	**社員数** （内訳）	コンサルタント　441名 スタッフ職　326名

Copyright©2021 Nihon M&A Center Inc. All rights reserved.

沿革

業歴29年、M&Aに特化して事業展開

	会社設立以前	● 当社会長分林及び社長三宅は日本オリベッティ出身。 日本全国の会計事務所や金融機関にコンピュータの販売を行っていた。 そのときのネットワークが当社の現在のM&Aネットワークの基礎となっている。
1991年　4月	会社設立	● 全国の有力な公認会計士・税理士が中心となり株式会社日本エム・アンド・エーセンターを設立。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。 2020年12月末現在　956地域M&Aセンター
2000年　5月	地域金融機関ネットワークスタート	● 当社と地方銀行とのネットワーク拡大を目的として全国金融M&A研究会を立ち上げる。 ● 同時期の信金中央金庫提携後、その子会社信金キャピタル、全国の信用金庫との提携を順次拡大。 2020年12月末現在、地方銀行の96行、信用金庫の212金庫と提携
2006年 10月 日本初	東証マザーズ上場	● 2006年10月10日、東証マザーズに上場。 中堅・中小企業のM&A支援を専門とする企業として『日本で初めて上場』
2007年 12月 日本初	東証１部上場	● 2007年12月10日、4番目の早さ（1年2ヵ月）でマザーズより市場変更。 M&A支援専門会社として、初の東証一部上場企業に。
2016年　4月	海外拠点開設	● 初の海外拠点をシンガポールに開設 ● インドネシア駐在員事務所開設(2019年10月) ● ベトナム現地法人開設(2020年２月) ● マレーシア駐在員事務所開設(2020年３月)
2019年 7月	TPM事業 (TOKYO PRO Market) スタート	● 上場支援サービス開始

★設立2期目より連続黒字、継続して配当を実施

Copyright©2021 Nihon M&A Center Inc. All rights reserved.

代表紹介

プロフィール

代表取締役会長

わけばやし やすひろ
分林 保弘

1943年生まれ、京都市出身。
立命館大学経営学部卒。

父は観世流能楽師、母は裏千家茶道教授。
自身は3歳で能の初舞台を踏む。

大学在学中の1965年、『全米能楽公演ツアー』を企画、実行。
全米35州を巡り、20以上の大学で4ヵ月に亘り能楽公演を行う。
当時のアメリカ社会・経済に強く影響を受けて帰国。

1966年、外資系コンピューターメーカーの日本オリベッティに入社。全国の中小企業や会計事務所にコンピューターシステムを導入、会計事務所担当マネージャーを務める。

会計事務所との交流の中で、企業の「経営権の承継」問題が増加していることを認識。その状況を受けて後継者問題を解決するため、1991年に株式会社日本M&Aセンターを設立。

2008年6月より現職。

代表取締役社長

みやけ すぐる
三宅 卓

1952年生まれ、神戸市出身。
大阪工業大学工学部経営工学科卒。

1977年、日本オリベッティに入社。
分林とともに会計事務所へのプロジェクトを担当した後、金融機関に「融資支援」や「国際業務」のシステムの企画・販売を担当。「日本を支えるトップ営業マン」としてビジネス誌に取り上げられる。本社営業企画・東海事業所長を務めた。

1991年日本M&Aセンターの立ち上げに参画。
以来、中小企業M&Aの第一人者として会長とともに同社を牽引。数百件のM&A成約に関わって陣頭指揮を執り「中小企業M&Aのノウハウ」を確立。品質向上と効率化を実現。
中堅・中小企業のM&A実務における草分け的存在であり、著書も多数。　経験に基づくM&Aセミナーは毎回好評。

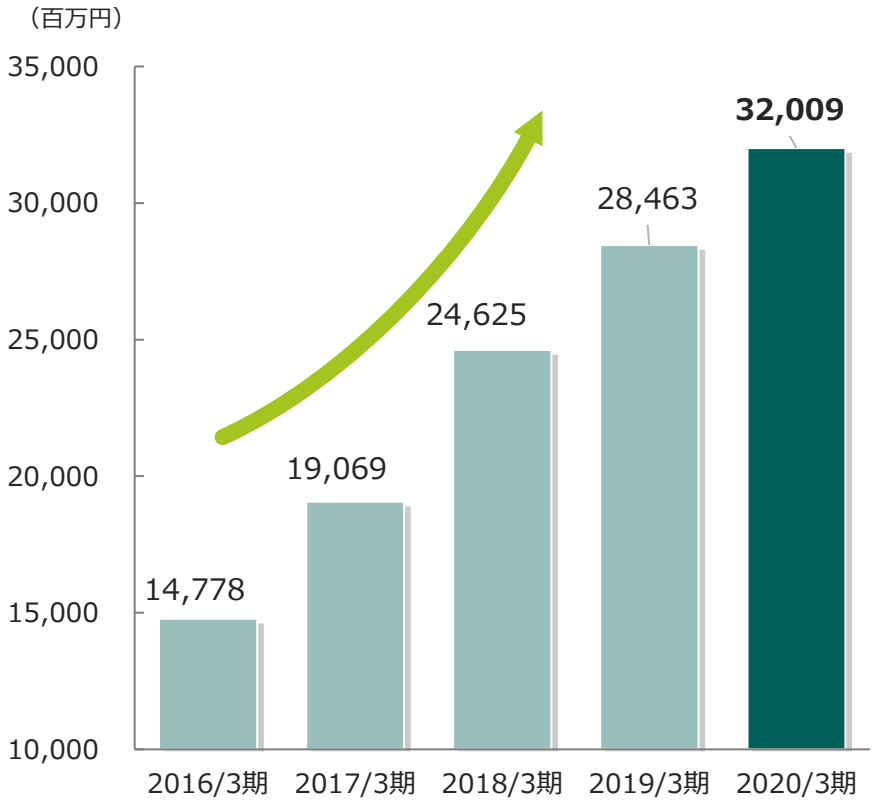
2008年6月より現職。

Copyright©2021 Nihon M&A Center Inc. All rights reserved.

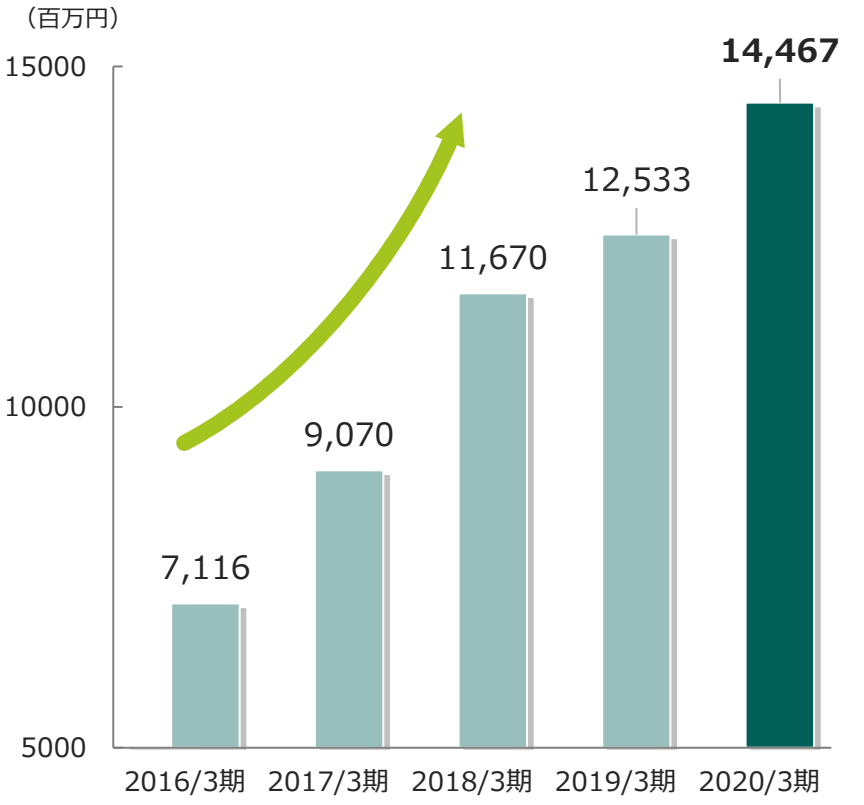
業績推移

10期連続で過去最高益を更新

売上高推移



経常利益推移



Copyright©2021 Nihon M&A Center Inc. All rights reserved.

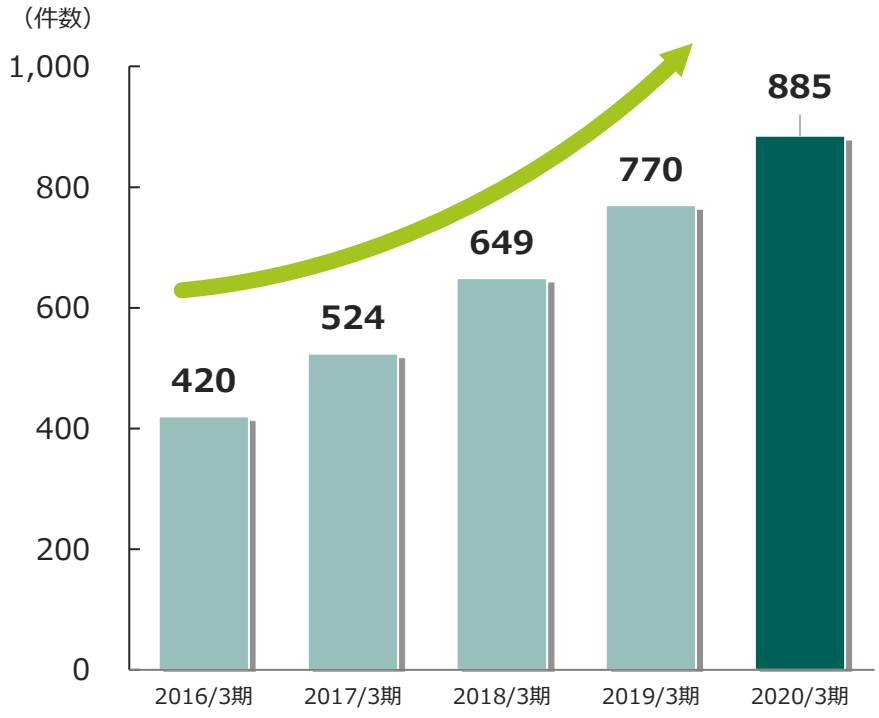
日本M&Aセンターの成約実績と受託状況推移

累計成約実績6,500件超を誇る業界No.1のリーディングカンパニー

長期的に成約件数が順調に増加。 6年で3.5倍に（885件）

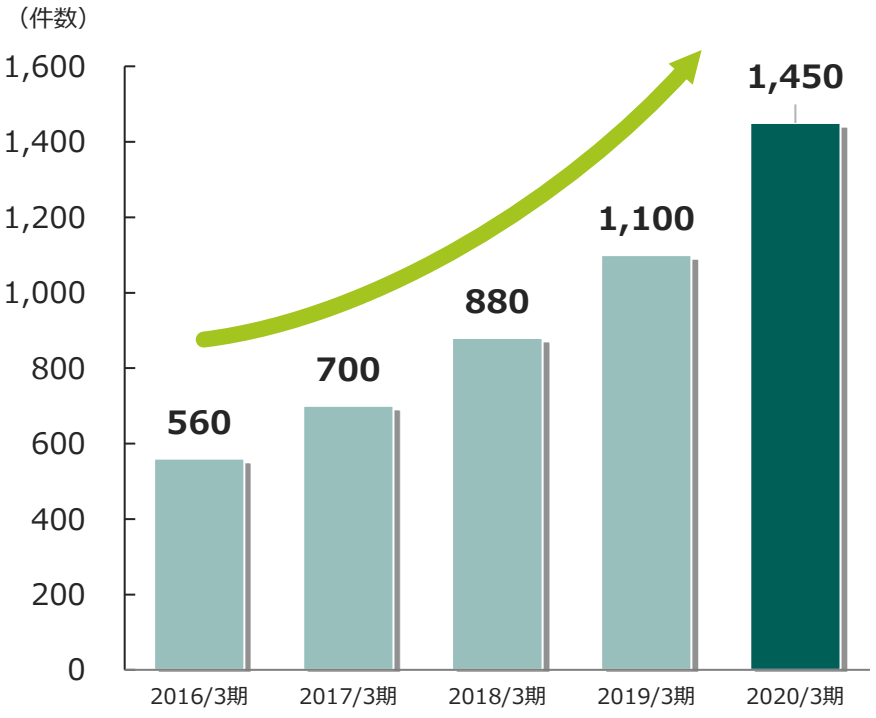
日本M&Aセンター成約件数実績

※売り買い別カウント



日本M&Aセンター売り案件受託残数

進行中のお客様数



譲渡案件受託数とは、当社が譲渡希望企業からM&A仲介業務の依頼を受けて正式に業務をスタートさせ、成約に向けて業務遂行中のお客様件数。（非専任やバトンズの案件は含まず）

Copyright©2021 Nihon M&A Center Inc. All rights reserved.

日本M&Aセンターグループの総合力

中堅・中小企業の経営を総合的にサポートできるM&A仲介会社は日本M&Aセンターのみ

日本M&Aセンター　グループ企業の事業領域

Copyright©2021 Nihon M&A Center Inc. All rights reserved.

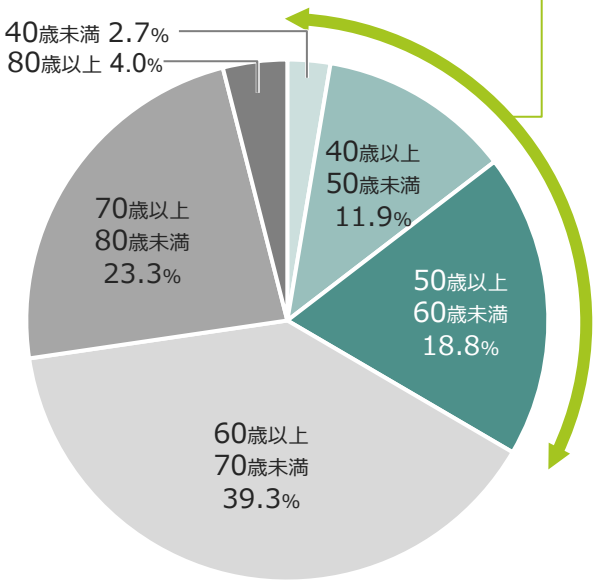
日本M&Aセンターの支援する企業の経営者の年齢

非事業承継型M&Aのニーズ増加

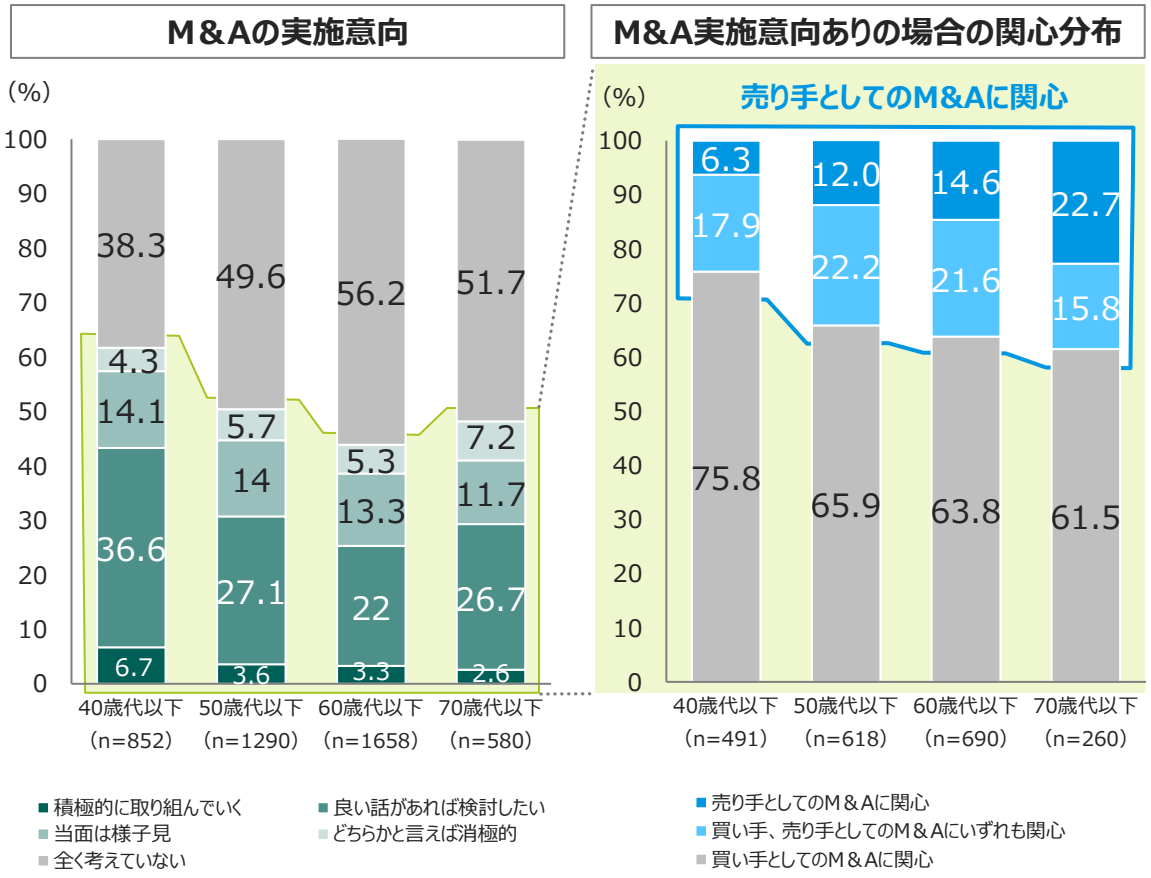
業界再編への対応や成長戦略実現等、若い経営者も譲渡に関心のある場合が多く、実際にM&A実行へ

譲渡企業の成約時の代表者年齢分布※1

日本M&Aセンターが支援する譲渡企業のうち
1/3超が60歳未満経営者



参考：経営者年齢別に見た、今後のM&Aの実施意向 ※2



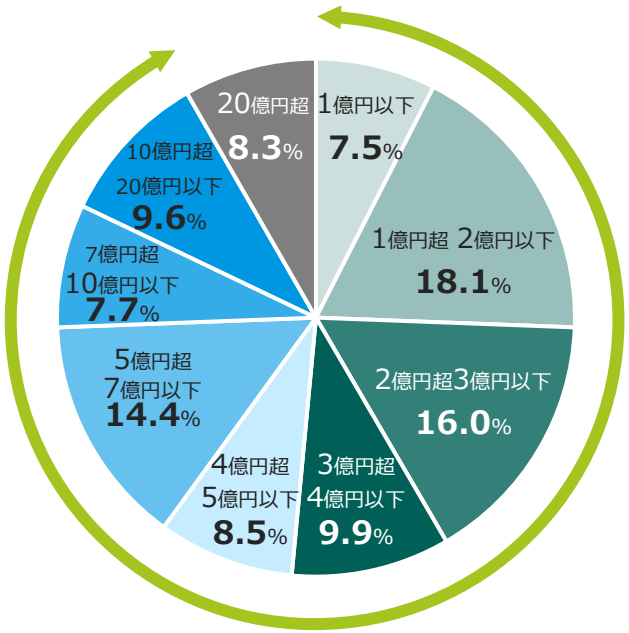
Sources:
※1 2018年度成約データより再編加工
※2 2018年度「中小企業白書」より再編加工

Copyright©2021 Nihon M&A Center Inc. All rights reserved.

日本M&Aセンターの支援する企業の規模

売上高20億円以下の中堅・中小企業が９割超　企業規模に応じたサービスを展開

譲渡企業の売上高

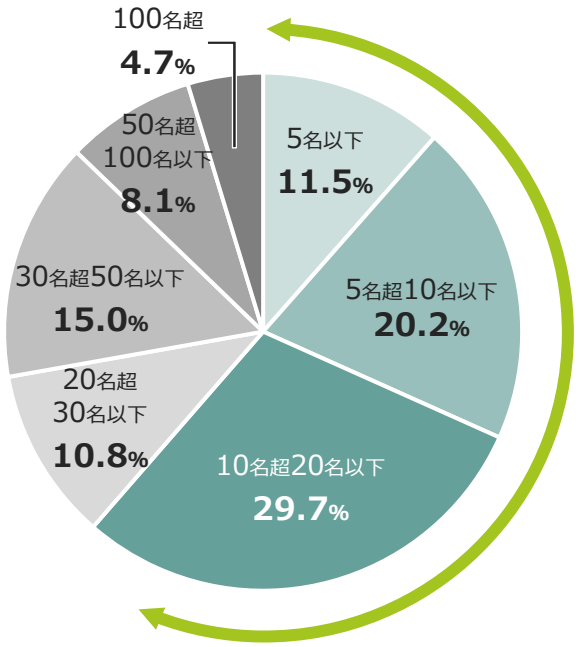


20億円以下の売上高の会社様が

全体の**90**%以上

（平均：785百万円／中位：392百万円）

譲渡企業の従業員数



従業員数が**20名以下**の会社様が

全体の**60**%以上

（平均：30名／中位：16名）

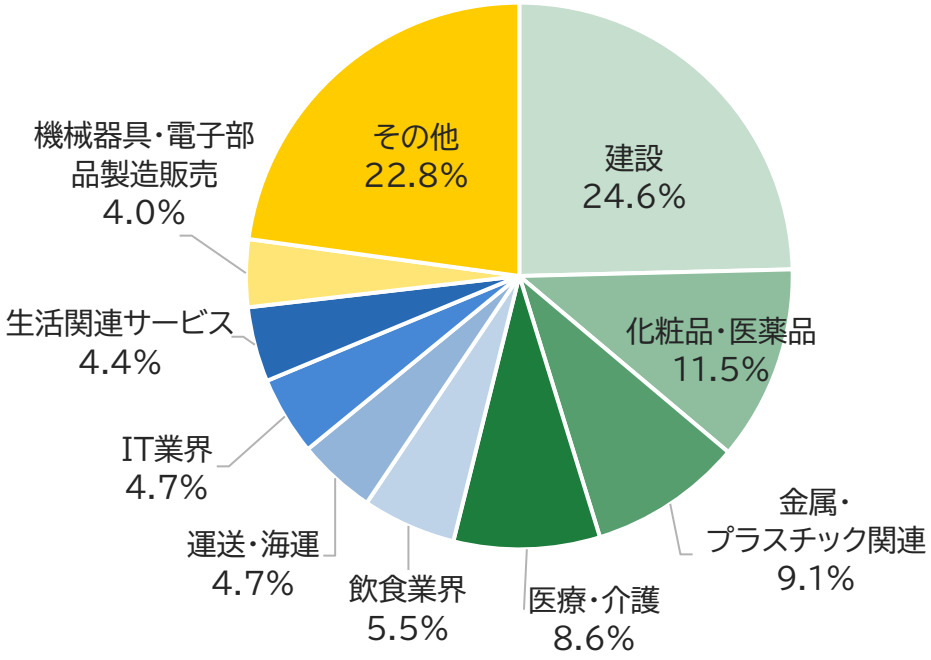
Source: 2019年度当社成約データより再編加工

Copyright©2021 Nihon M&A Center Inc. All rights reserved.

日本M&Aセンターのマッチング実績

シナジーが多く発揮できる理想の組み合わせを追求

譲渡企業の業種



マッチング実績

	同業種	異業種	小計
同一地域	12.7%	18.6%	31.2%
異なる地域	29.6%	39.1%	68.8%
小計	42.3%	57.7%	100.0%

地域：都道府県単位
業種：東京商工リサーチの3ケタ業種コード単位
いずれも2019年度成約データより

広域・隣接業種マッチングを実現し、シナジー効果が多く発揮できる理想の組み合わせを実現しています。

日本全国で事業展開するとともに、すべての案件で441名の当社コンサルタントが
「組み合わせの妙」を考える当社ならではの傾向です

Copyright©2021 Nihon M&A Center Inc. All rights reserved.

政府機関への協力

経済産業省・中小企業庁をはじめ公的機関の中小企業政策に協力

- 事業承継ガイドライン改訂小委員会　委員
- 事業承継を中心とする事業活性化に関する検討会　委員
- 中小企業政策審議会企業力強化部会　委員
- 東京都中小企業振興公社　事業承継・再生推進委員会　委員
- 東京商工会議所　議員
- 非上場株式の評価の在り方に関する委員会専門委員会　委員
- 中小企業白書作成への協力
- 中小企業支援関連法案への助言
- 中小企業の経営資源集約化等に関する検討会　オブザーバー

2013年版中小企業白書

p.169 当社支援の仲介案件も紹介されている
（株式会社タンバック）

p.170 「事業承継」特集で
民間M&A支援会社として唯一紹介

Source: 中小企業庁HP
http://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H25/PDF/1304260DHakusyo_part2_chap1_web.pdf

Copyright©2021 Nihon M&A Center Inc. All rights reserved.

日本M&Aセンターが取り組むSDGs

M&Aを通じた社会課題の解決

友好的M&A支援により、企業の経営基盤強化や雇用の維持・増加を通じ、社会の持続的成長を支える

友好的M&A支援業務による地域社会への貢献※1

当社は後継者不在などの経営課題を抱える企業等に戦略的なM&A実行を支援し、雇用の維持・増加等に貢献しています

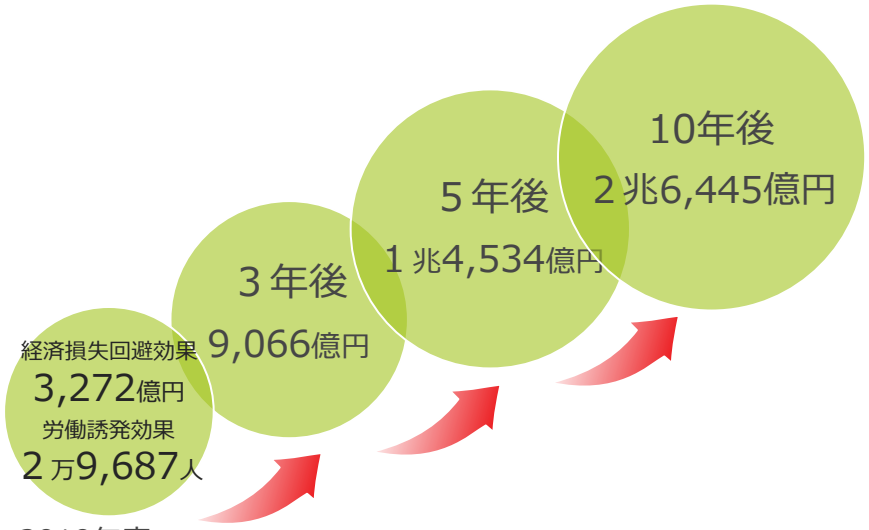
地方で深刻な後継者問題に取り組み、地方創生を支援

後継者問題解決の支援を行い、地域の活性化・地方創生に貢献しております

【具体的取り組み】

- 地域医療・福祉のM&Aに専門に取り組むチームを設置
  年間 **約50件成約**
- 地域のM&Aの担い手を育成すべく、全国の地方銀行より、
  常時 **30名出向者** 受け入れ
- M&Aコンサルタント養成講座における資格取得者
  3万名突破
- グループ企業である日本投資ファンドによる
  「地域のスター企業を育てる」ための活動
- TPM事業部が手掛ける、東京証券取引所の
  「TOKYO PRO Market」への**上場支援**

当社実績より算出される経済損失回避効果※2



2019年度
403社の
企業のM&Aを仲介

Sources:
※1 日本M&Aセンターグループの取り組むSDGs
https://www.nihon-ma.co.jp/ir/sustainability/sdgs.html#local
※2 矢野経済研究所調べ

その他社会支援活動

被災地での教育支援（奨学金拠出）・文化活動支援（映画製作・能・オペラ・写真等における若手芸術家支援）・文化財保護活動

Copyright©2021 Nihon M&A Center Inc. All rights reserved.

中堅・中小企業のM&Aと
日本M&Aセンターのビジネスモデル

中堅・中小企業のM&Aとは

未上場企業の事業承継は、「親族承継」と「社員承継」と「M&A」の３択

日本Ｍ＆Ａセンターは**M&A情報のプラットフォームとして機能**

事業承継三つの方法

1 親族承継		2 社員承継	3 Ｍ＆Ａ
親族		**社員・関係者**	**M&A**
息子	**娘婿**	**社員**	**外部企業**
息子は継ぎたい？ 息子は適任？	娘は親の決めた相手と 結婚するのか？	経営力があるか？ 自社株の買取資金は？ 連帯保証を受入れる？	

課題が多い

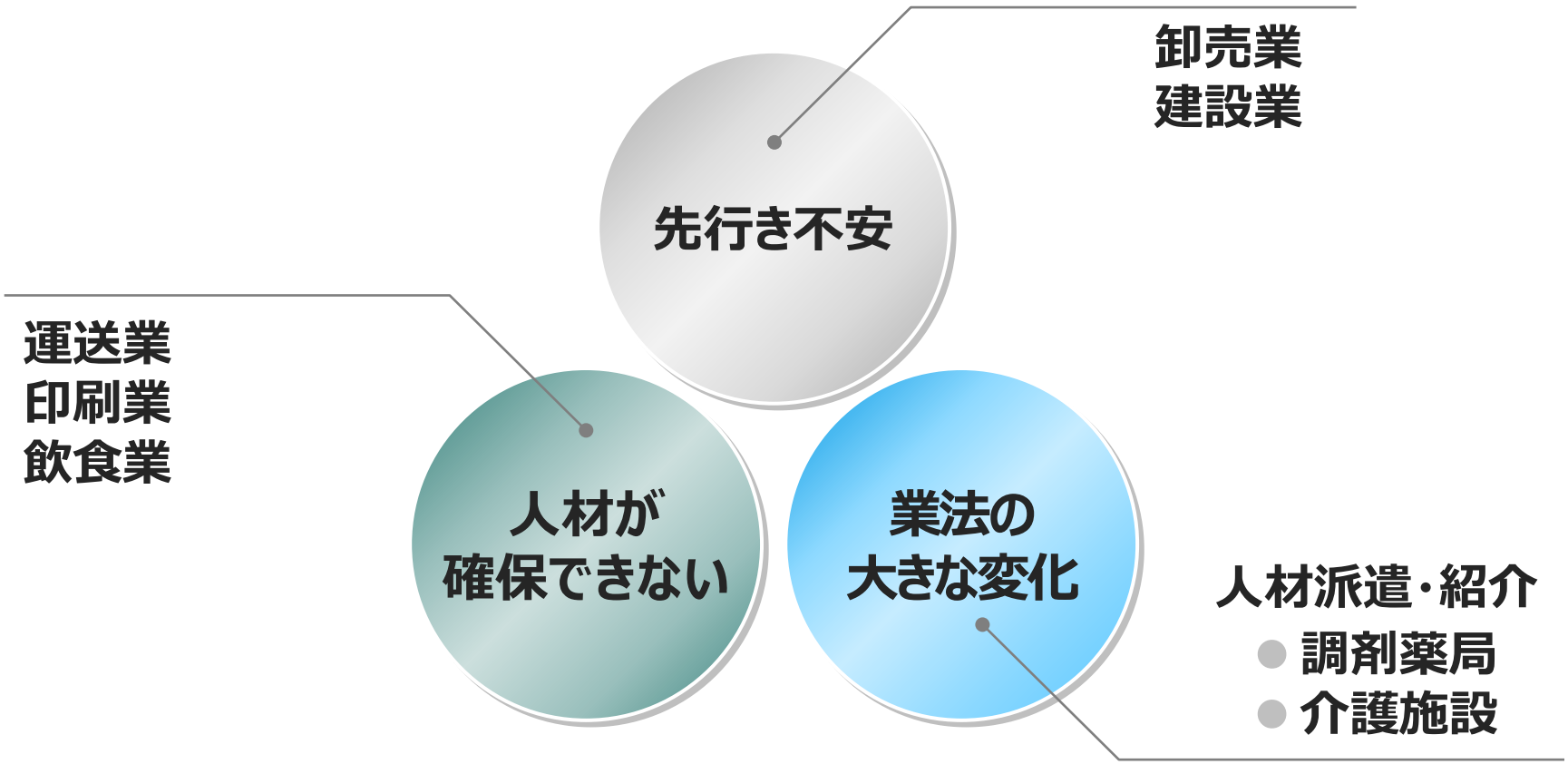
増加中

Copyright©2021 Nihon M&A Center Inc. All rights reserved.

中堅・中小企業がM&Aを行うメリット

未上場企業の事業承継は、「親族承継」と「社員承継」と「M&A」の３択

M&Aには様々な企業課題を解決する力がある

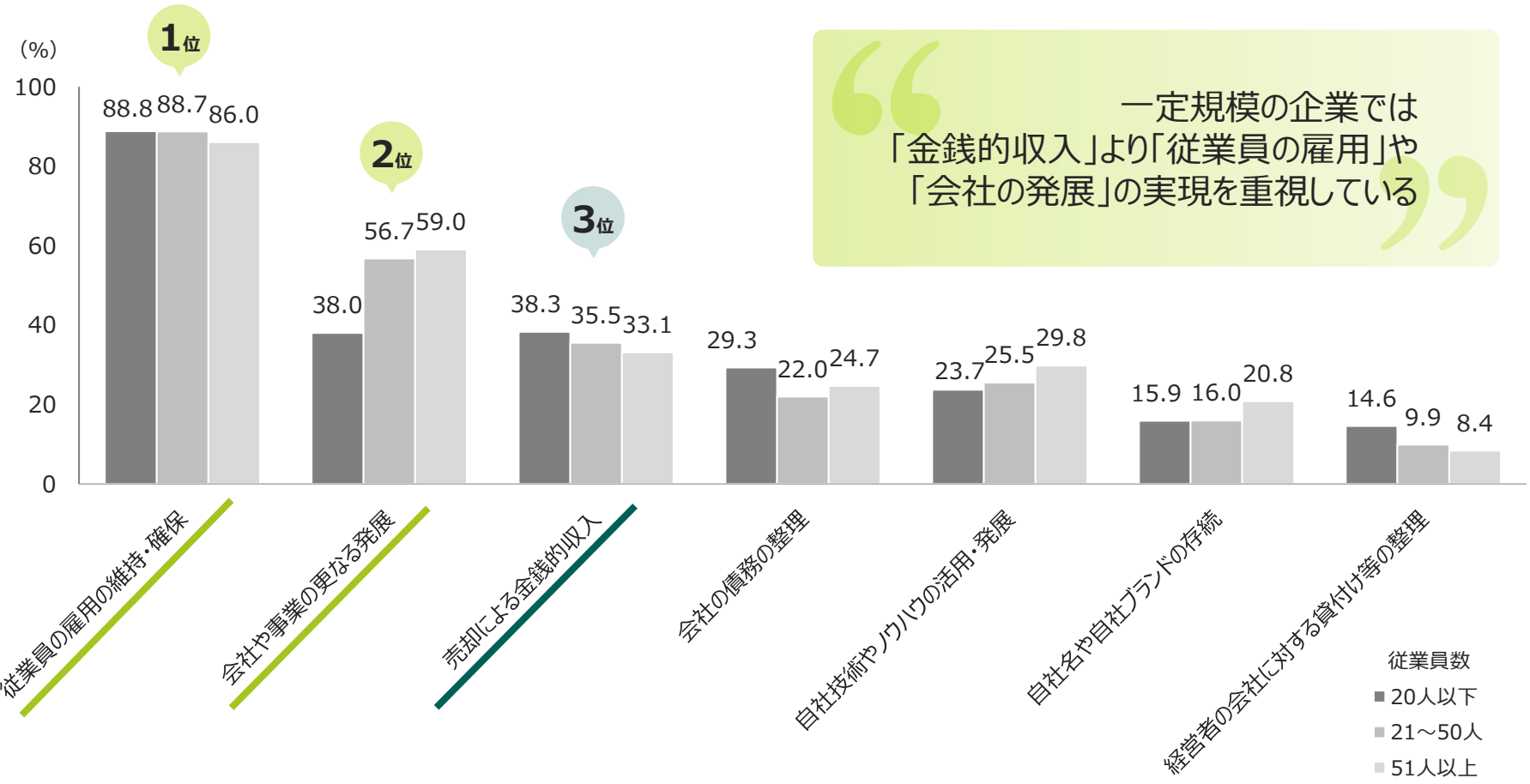


Copyright©2021 Nihon M&A Center Inc. All rights reserved.

中堅・中小企業がM&Aで売却する場合に重視すること

M&Aを“後ろ向き”と捉える時代は終了 成長戦略の一環として“前向き”に考える時代へ

従業員規模別にみた、事業を譲渡・売却・統合（M&A）する場合に重視すること



Source: 中小企業白書2017より当社作成　資料：中小企業庁委託調査（2016年11月東京商工リサーチ）

Copyright©2021 Nihon M&A Center Inc. All rights reserved.

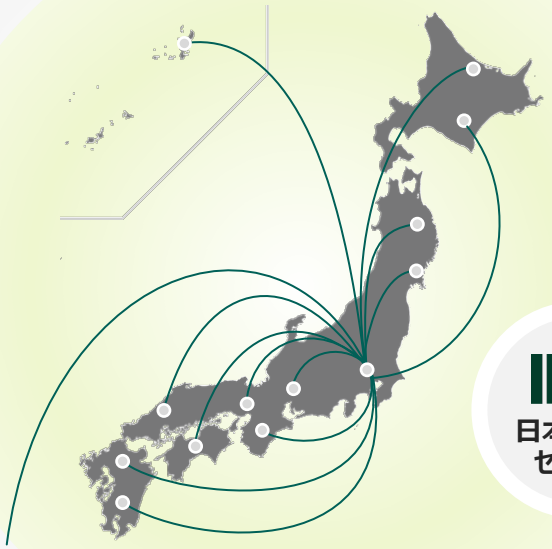
日本M&Aセンターのビジネスモデル

国内No.1の情報ネットワークを活用し、全国の中堅・中小企業のM&Aを仲介

情報ネットワーク

圧倒的情報量

会計事務所 士業者	地域 金融機関	大手 金融機関	商工会議所	ファンド	コンサル	VC



経営者向けセミナー

セミナーからのお問合せ

ホームページ

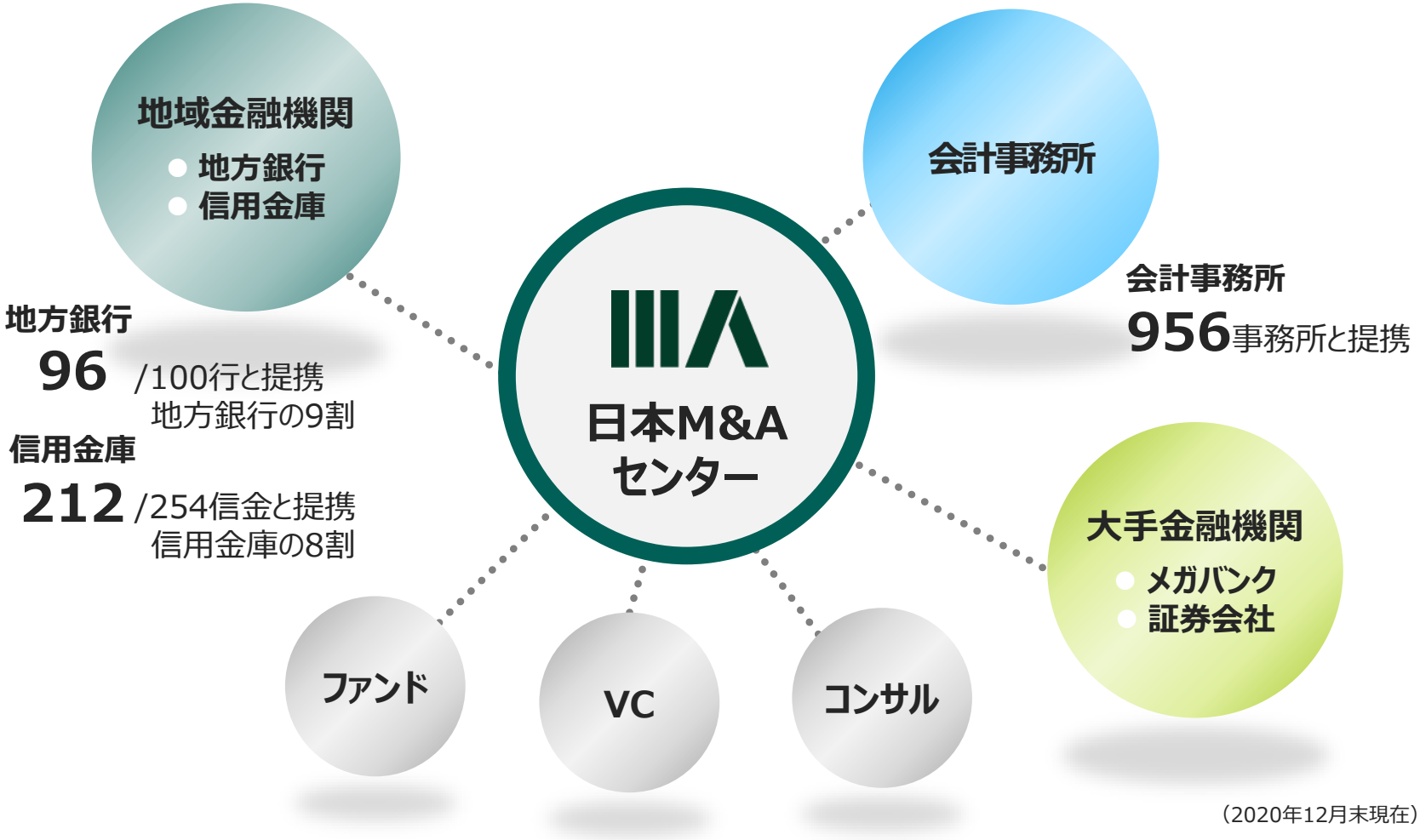
ダイレクトなお問合せ

Copyright©2021 Nihon M&A Center Inc. All rights reserved.

日本M&Aセンターの全国の情報ネットワーク

他社の追随を許さないネットワーク数と関係の深さ

日本Ｍ＆Ａセンターは M&A情報のプラットフォームとして機能



地方銀行
96 /100行と提携
地方銀行の9割

信用金庫
212 /254信金と提携
信用金庫の8割

会計事務所
956事務所と提携

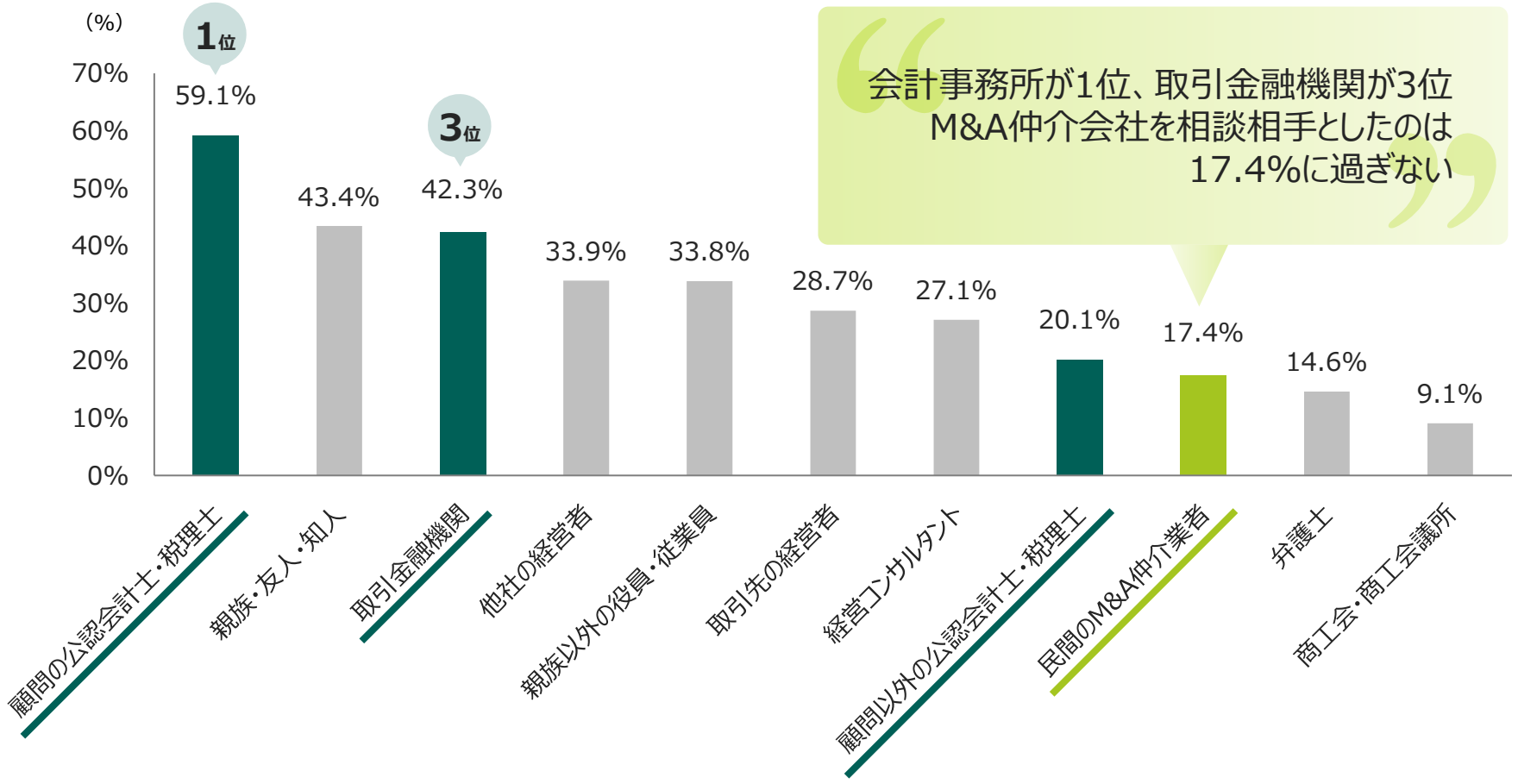
（2020年12月末現在）

Copyright©2021 Nihon M&A Center Inc. All rights reserved.

経営者のM&Aの相談相手

事業の譲渡・売却・統合（M&A）に関心があって相談した企業の相談先

M&A仲介会社への相談ハードルが高い中、会計事務所や金融機関との提携・関係強化で
M&A情報を収集するビジネスモデルの優位性を示唆



Source: 中小企業白書2017より当社作成　資料：中小企業庁委託調査（2016年11月東京商工リサーチ）

Copyright©2021 Nihon M&A Center Inc. All rights reserved.

ネットワーク活性化の取り組み 1 【金融機関】

金融機関向け

全国308行庫の地域金融機関（全国の地方銀行の9割、信用金庫の8割）、都市銀行、証券会社と全国ネットワークを構築

メガバンク

2018年7月より、三菱UFJ銀行と業務提携を実施

証券会社

野村證券、大和証券に対し、出向者の派遣を行うほか、
広報誌の発行や表彰制度を実施

地方銀行

全100銀行中96行と提携（全地方銀行の約9割）

全国金融M&A研究会

全国の地方銀行によるM&A勉強会として2000年に立ち上げ。
日本M&Aセンターが事務局を務め、地銀会館にて年3回の開催を
10年以上にわたり企画・運営を継続し、既に60回を超える。

年1回のプレミアム全国金融M&A研究会において、M&Aの実績や取り組みを表彰する『バンクオブザイヤー表彰式』も開催。

信用金庫

全254金庫中212金庫と提携（全信用金庫の約8割）

全国信用金庫事業承継・M&A研究会（しんきんファミリー）

2014年から一般社団法人金融財政事情研究会との共催により定期開催。

事業承継・M&Aに関する知識向上や担当者同士の親睦・交流、顕著な功績のあった信用金庫に対する表彰などを行う。

（2020年12月末現在）

Copyright©2021 Nihon M&A Center Inc. All rights reserved.

ネットワーク活性化の取り組み 2 【会計事務所】

会計事務所向け

地域を代表する税理士・公認会計士が経営する956の有力事務所と全国ネットワークを構築

日本M&A協会

中堅・中小企業の友好的M&Aの普及を目指し、日本M&Aセンターと税理士・公認会計士事務所が協働するための組織。
2012年10月1日に組織化。956の事務所が加盟。

【活動方針】

- 事業承継問題の解決や経営戦略の手法の一つとしてのM&Aを広く一般に普及・理解
- M&Aの知識、ノウハウ、適正なスキルを身に付けた日本M&A協会理事会員の育成支援
- 健全で信頼できるM&Aマーケットの創出

活動例

国際会議

理事会員に向けて協会ビジョンの報告や訪問各国の会計業界、M&A動向について学ぶ海外研修

理事総会

特別講師を招き、全国の理事会員が集合して研修会を開催

次世代研究会

次世代の会計事務所業界を担う若手会計人の集い

地域支部会

M&Aに関する法務・税務知識の習得、成功事例の紹介等の実務研修会

（2020年12月末現在）

Copyright©2021 Nihon M&A Center Inc. All rights reserved.

ネットワーク活性化の取り組み 3 【金融機関・会計事務所】

M&A資格制度

「M&Aエキスパート」資格者が約30,000名突破

日本M&Aセンターと一般社団法人金融財政事情研究会が
共同企画・運営する資格制度
中小・零細企業の適切・円滑な事業承継・
ビジネスマッチングを支援する人材、
とりわけM&Aに精通した人材の養成を目的とする

事業承継・M&Aエキスパート協会webサイト

M&Aエキスパート認定制度

プロフェッショナル Professional	**M&Aシニアエキスパート** 養成スクール・試験
アドバンス advanced	**事業承継シニアエキスパート** 養成スクール・試験
スタンダード Standard	**事業承継・M&Aエキスパート** 試験

2018年6月5日掲載
日本経済新聞広告

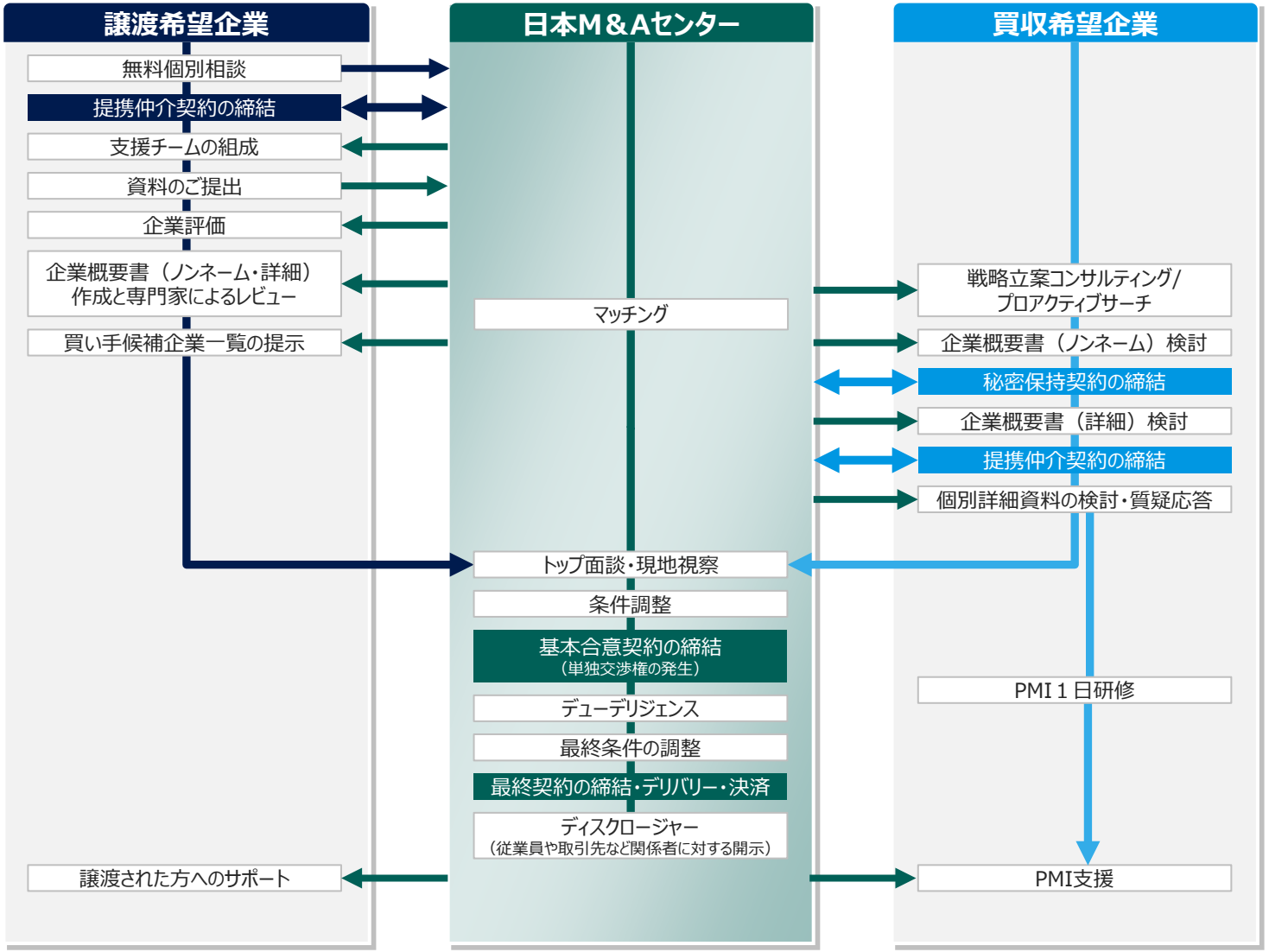
制度改正や環境の変化など直近の
動向に対応したフォロー研修も実施

Copyright©2021 Nihon M&A Center Inc. All rights reserved.

日本M&Aセンターが進めるM&Aの特長と注力領域

中堅・中小企業M&A仲介の業界標準を確立

日本M&AセンターのM&A仲介の流れ



Copyright©2021 Nihon M&A Center Inc. All rights reserved.

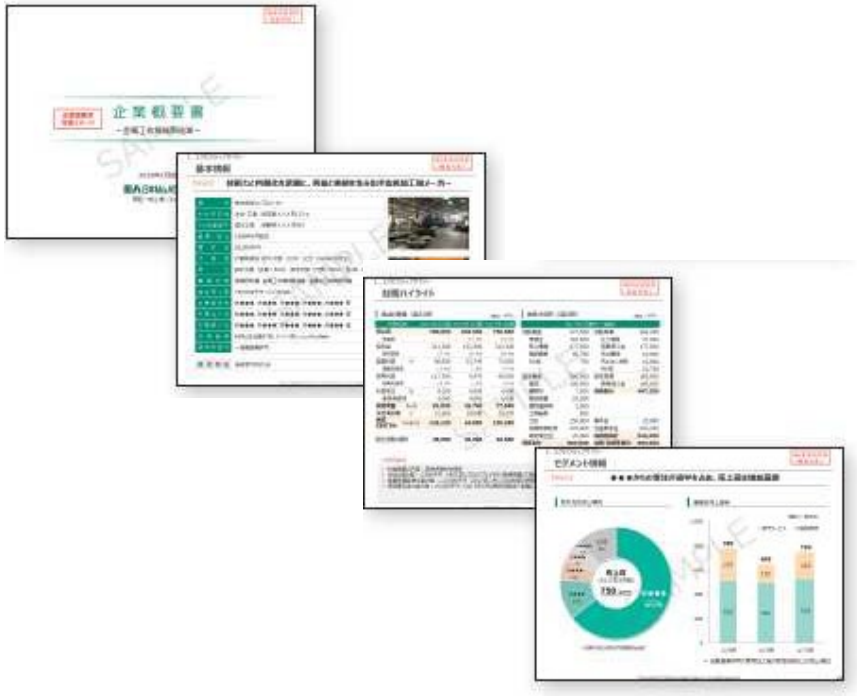
特長①　案件化（企業概要書と株式価値評価書）

オーナーも気づいていないような売り手企業の魅力を最大限引き出し、買い手企業に提案

中堅・中小企業のオーナーは、“自分の会社の魅力”に気付いていないことも

最高品質の企業概要書

買い手候補企業に譲渡企業の内容を正確に理解してもらうことはもちろん、
譲渡企業自身が把握していない企業の魅力についても資料に反映します。
独自のインタビューシートを活用することにより、企業概要書の内容を
充実。多重な確認作業の負担をおかけしないノウハウを有しております。



過去6,500件超の取引事例に裏付けされた企業価値

当社は、日本で最多の過去6,500件超の成約実績があるため、
M&Aにおけるあらゆる取引事例データの蓄積ができております。
このデータを活用し、事業内容、エリア、事業規模ごとのトレンドを
独自のスコアリングにより企業価値評価額に加味した
取引事例法による企業評価を当社だけが行っています。

Copyright©2021 Nihon M&A Center Inc. All rights reserved.

特長② 他の追随を許さない圧倒的なマッチング力

多くの買い手候補企業から、より譲渡企業と企業文化が合う相手、高く評価してくれる相手を見つけるマッチング

日本国内を網羅する提携先ネットワークを活用し、地方企業とのマッチングも可能

マッチング会議

マッチングは全社をあげて行っています。M&A仲介会社として最大級の441名のコンサルタントが所属しており、全員の知見を結集し相乗効果のある相手をお探しします。

社内データベース活用

過去数十万件のマッチングデータを有するシステム上で、人工知能（ＡＩ）を用いたマッチングも行っております。データは日々更新されており、最適なマッチングをご提案することが可能です。

Copyright©2021 Nihon M&A Center Inc. All rights reserved.

特長③　社内の専門家による課題解決力

M&A経験豊富な専門家による課題解決力

弁護士、公認会計士、税理士、司法書士などの専門家が社員として所属

経験豊富な専門家がスピーディーにサポートし、トラブルが起きないようにアドバイスを実施

公認会計士等の専門家による資料レビュー会を行い、すべての企業概要書をチェックする体制を整えています

また各案件の進行にあたっては、法務チームと税務チームそれぞれからサポート担当者を任命

案件の進捗に応じて、適切な助言を実施します

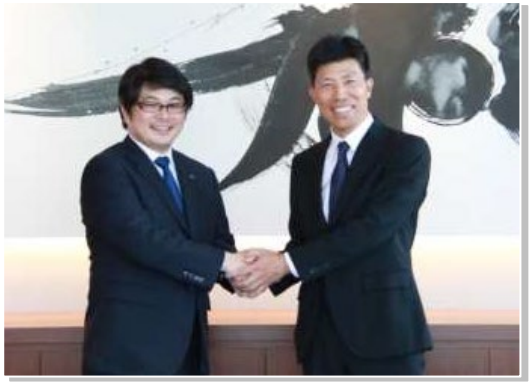
約30名の弁護士・公認会計士・税理士・司法書士が社員として在籍

Copyright©2021 Nihon M&A Center Inc. All rights reserved.

特長④　人生で一度のM&Aを最高のものに

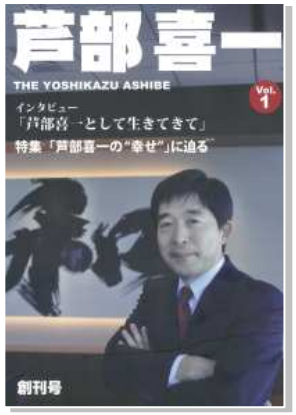
譲渡企業のオーナーに最高のM&A成約式を

人生で一度のM&Aを最高のものにするため、M&A成約式で締めくくる
日本で唯一、M&Aセレモニストが在籍し、門出を祝う演出をサポート。成約式はPMIの成功にも影響します。



M&Aセレモニストがサポート

M&A成約式について「週刊ダイヤモンド」掲載



経営者の人生を小冊子にまとめて

Copyright©2021 Nihon M&A Center Inc. All rights reserved.