



日本M&AセンターHD

報道用基礎資料

FACTBOOK

株式会社日本M&Aセンターホールディングス
株式会社日本M&Aセンター

目次

■ 日本M&Aセンターについて

- 日本M&Aセンター 会社概要
- 日本M&Aセンター 成約実績
- 2021年度成約データ
- 日本M&AセンターのM&A仲介の流れ
- 特長① 情報ネットワーク
- 特長② マッチング力
- 特長③ 当社のマッチング傾向
- 特長④ DX戦略
- 特長⑤ 社内の専門家によるサポート
- 特長⑥ M&A成約式
- 特長⑦ 譲渡オーナーの自伝「THE WAY」制作
- 特長⑧ 海外M&A
- 特長⑨ TOKYO PRO Market上場支援

■ 日本M&Aセンターホールディングスについて

- 日本M&AセンターHD 会社概要
- 日本M&AセンターHD 会社沿革
- 日本M&AセンターHD パーパス
- 日本M&AセンターHD フィロソフィー
- 日本M&AセンターHD 経営陣紹介
- 日本M&AセンターHD 業績推移
- 日本M&AセンターHD グループ
- グループ会社紹介
- サステナビリティへの取り組み
- 政府機関への協力
- M&A仲介業界 発展の取り組み
- 産学連携の取り組み

■ 中小M&A増加の背景(データなど)

- 日本企業M&A件数推移
- 後継者不在率
- 休廃業・解散と倒産件数
- 日本の中小企業の未来
- 事業承継の方法
- 親族外承継の増加
- M&Aのイメージの変化
- 地域別M&Aの実施状況
- 中小M&Aの目的
- M&A実施の影響
- PMIの取り組み
- 譲渡希望企業の相談先
- 地域金融機関の事業承継・M&A支援
- M&A支援機関の登録制度
- 【成長志向型M&A市場】M&Aで成長を目指す企業が増加

日本M&Aセンターについて

日本M&Aセンター 会社概要（2023年3月末現在）

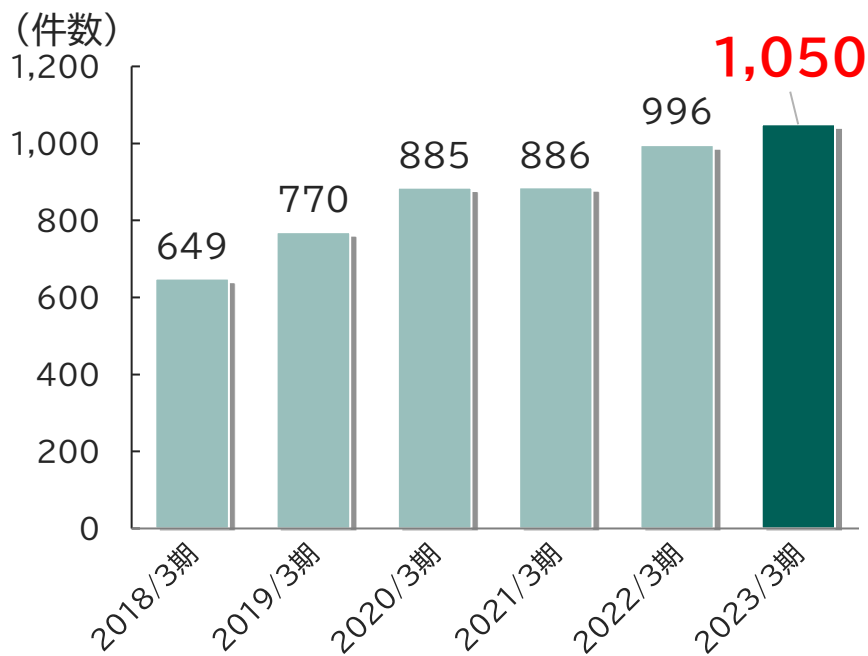
M&A仲介で**成約実績No.1**（累計7,500件超）の
リーディング・カンパニー

| | | | |
|-------|---|-------------|-------------------------------|
| 商号 | 株式会社 日本M&Aセンター | | |
| 創業 | 1991年4月 | | |
| 事業内容 | 中堅・中小企業のM&A仲介 | | |
| 代表者 | 代表取締役社長 三宅 卓 | | |
| 事業所 | 国内 7 拠点：東京・大阪・名古屋・福岡・広島・北海道・沖縄 海外 5 拠点：シンガポール・ベトナム・マレーシア・インドネシア・タイ | | |
| 上場親会社 | 株式会社日本M&Aセンターホールディングス(東証プライム2127) ※2021年10月に持株会社体制に移行しました。 | | |
| 社員数 | 853名 | 社員数 (内訳) | コンサルタント 592名 スタッフ職その他 261名 |

日本M&Aセンター 成約実績(成約件数)

成約件数は毎年過去最多を更新 ギネス世界記録™に2年連続で認定

日本M&Aセンター成約件数実績推移 ※売り買い別カウント



ギネス世界記録™ を獲得



2020年 取扱件数 **783** 件
(記録対象年: 2020年1月~2020年12月)

2021年 取扱件数 **1,013** 件
(記録対象年: 2021年1月~2021年12月)



M&Aフィナンシャルアドバイザー業務の最多取り扱い企業

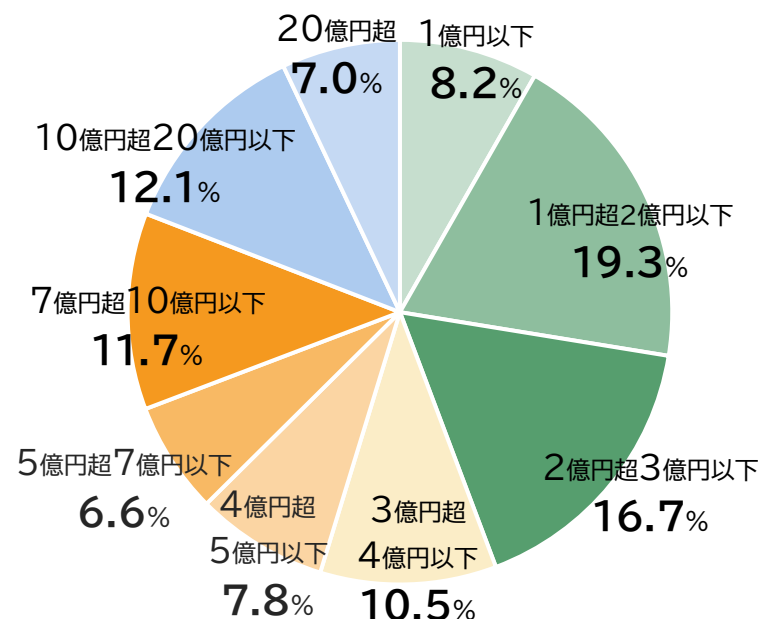
業界におけるM&A支援実績No.1

2021年度成約データ(企業規模)

主に中堅・中小企業のM&Aを支援

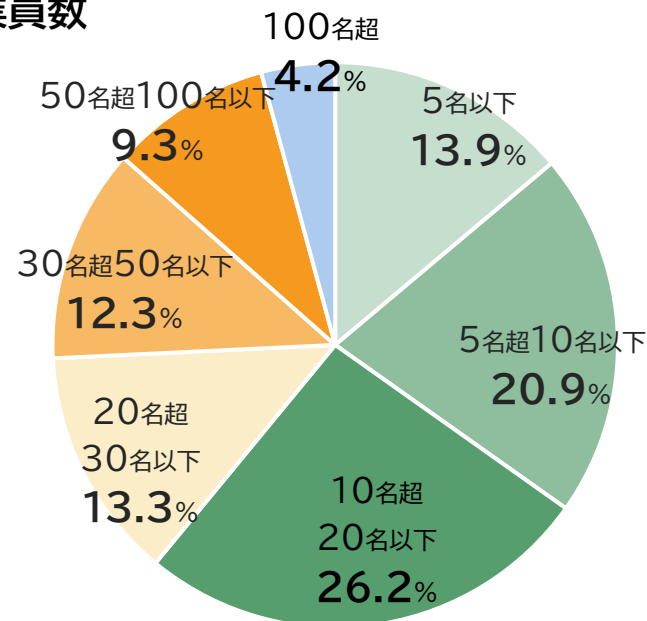
2021年度当社成約データより

売上高



平均:756百万円 中位:353百万円

従業員数



平均:30名 中位:15名

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

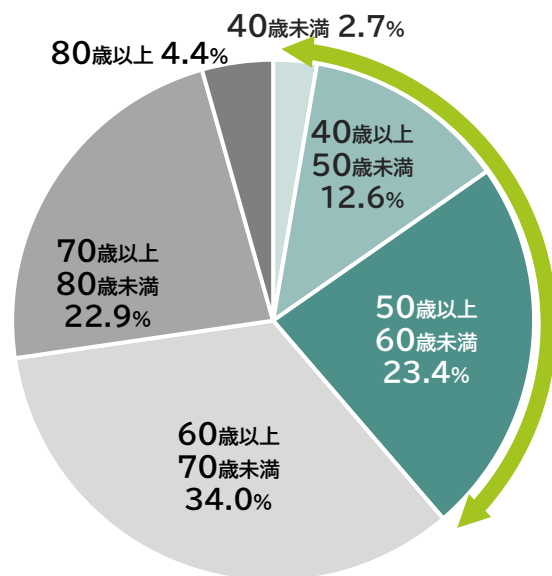
➡中小企業M&A支援がメインであり、潜在顧客数が多い

2021年度成約データ(年齢層)

若い経営者による

成長戦略型(非事業承継型)M&Aのニーズが増加

譲渡企業の成約時の代表者年齢分布



日本M&Aセンターが支援する譲渡企業のうち

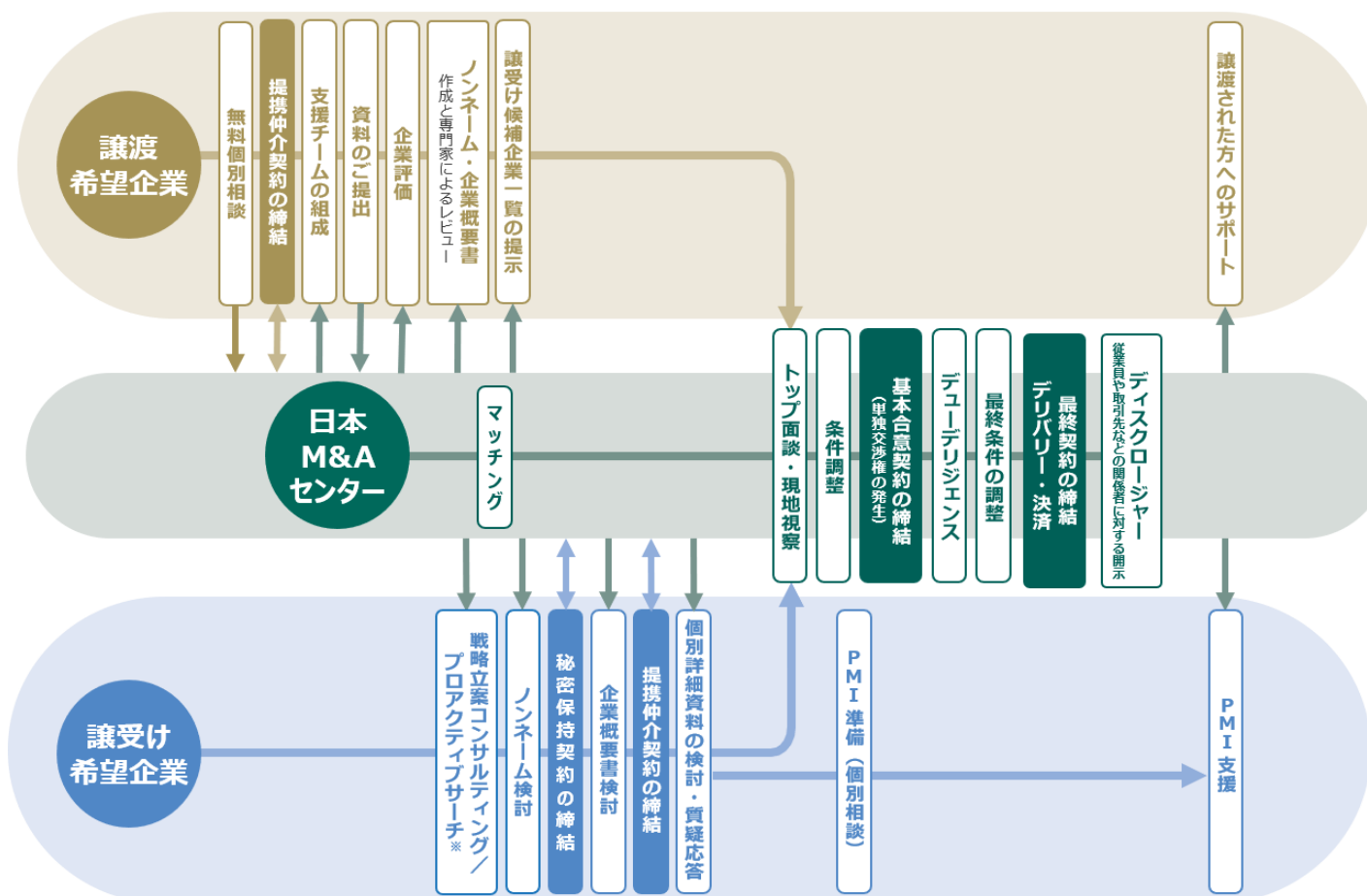
1/3超が60歳未満経営者

Source:2021年度成約データより再編加工

業界再編への対応や成長戦略実現等、若い経営者もM&Aを実行

日本M&AセンターのM&A仲介の流れ

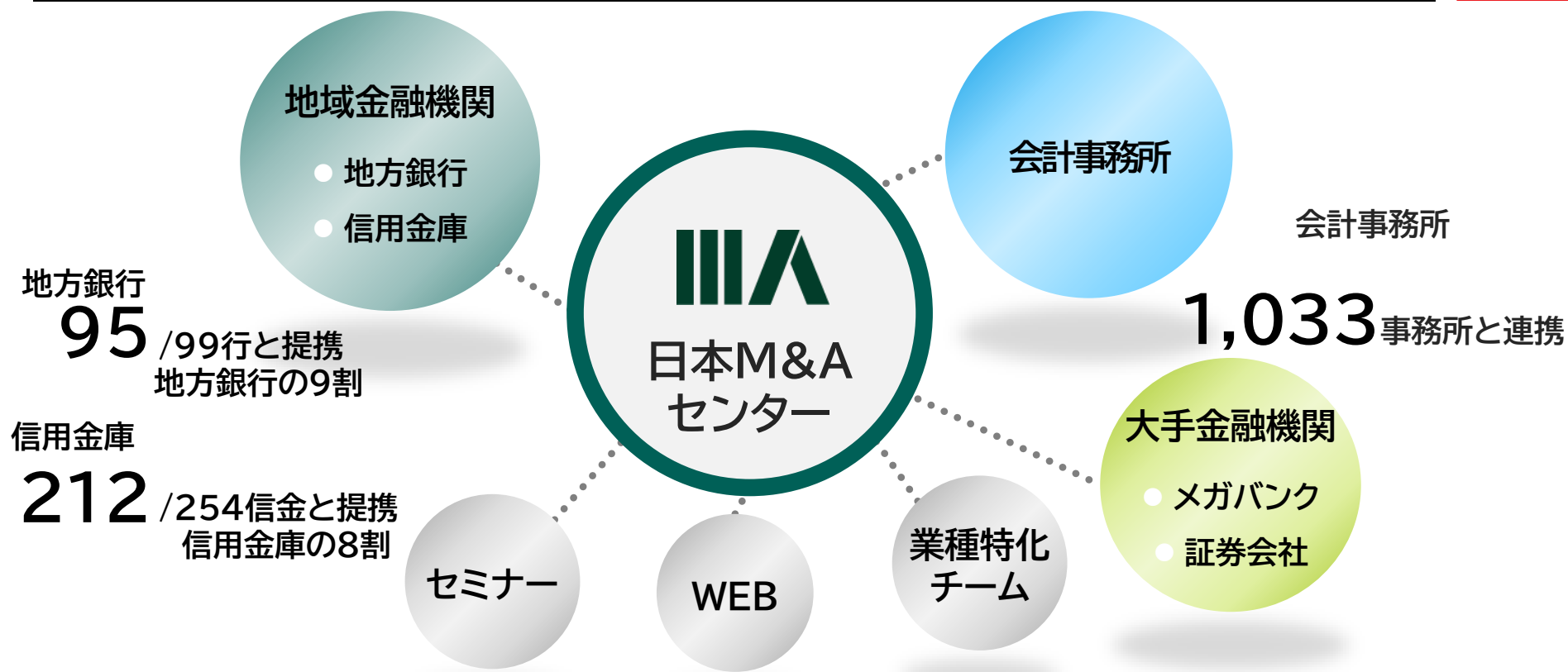
中堅・中小企業M&A仲介の業界標準を確立



譲渡企業と譲受け企業それぞれ別のM&Aコンサルタントが、ご相談から成約まで一貫してサポートします。

特長① 情報ネットワーク

業界最大級の情報ネットワークで M&A プラットフォームを構築



当社成約案件の約6割がネットワーク経由

特長② マッチング力(コンサルタントとAIの活用)

600名超のコンサルタントとAIの活用により
月20,000件のマッチングを実現

「人」が企業の魅力を伝えるマッチング大会

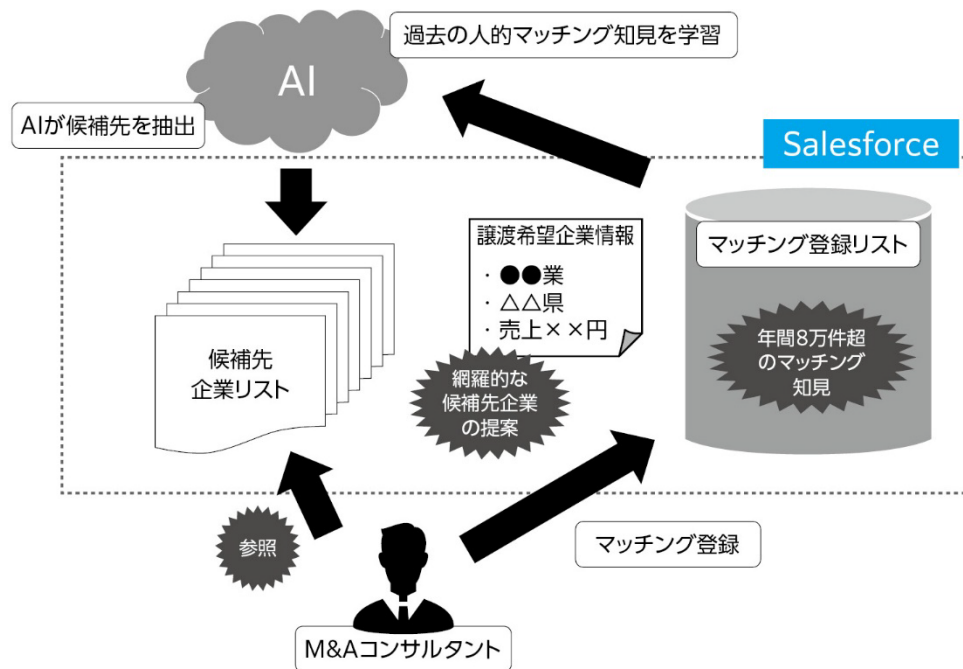


毎週月曜、譲渡企業担当が買い手企業担当に向け、担当企業の魅力をプレゼンテーションするマッチング大会。

中小企業のマッチングにおいては、**企業文化**や**社長の人柄**が重要な要素を占めます。書面や数字だけでは伝わらない魅力を担当コンサルタントが自ら口頭で説明しマッチングを促します。

また、マッチングに特化したマッチング戦略部がマッチングの傾向分析やシステム開発を担い、ベストなお相手探しを追究しています。

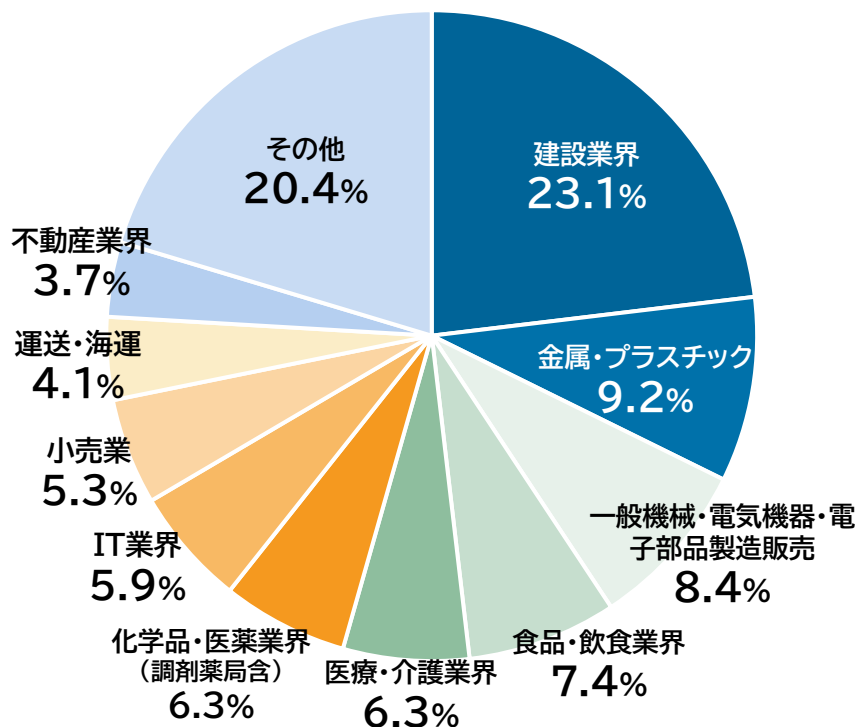
AIによる自動マッチング提案



特長③ 当社のマッチングの傾向

全国の拠点やネットワークを活かし
 広範囲から最適なマッチングを実現

譲渡企業の業種



日本M&Aセンターのマッチング実績

| | 同業種 | 異業種 | 小計 |
|-------|--------|--------|---------|
| 同一地域 | 9.4 % | 22.1 % | 31.5 % |
| 異なる地域 | 22.5 % | 46.0 % | 68.5 % |
| 小計 | 31.9 % | 68.1 % | 100.0 % |

地域:都道府県単位
 業種:当社オリジナル業種分類を使用(左20業種、右262業種)
 2021年度成約データより

業種は多岐にわたり、異業種や遠隔地のマッチングが多い

特長④ DX戦略(M&Aプロセスの効率化)

デジタルを活用し、 M&Aの各プロセスDX化を推進

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の活用と、M&Aに精通した経験豊富な社内専門家の知見により、精度の高いM&A業務システム開発を実現



V-Compass
未上場企業の株式価値を試算するシステム。親密な提携先である地方銀行や会計事務所でも導入済み。



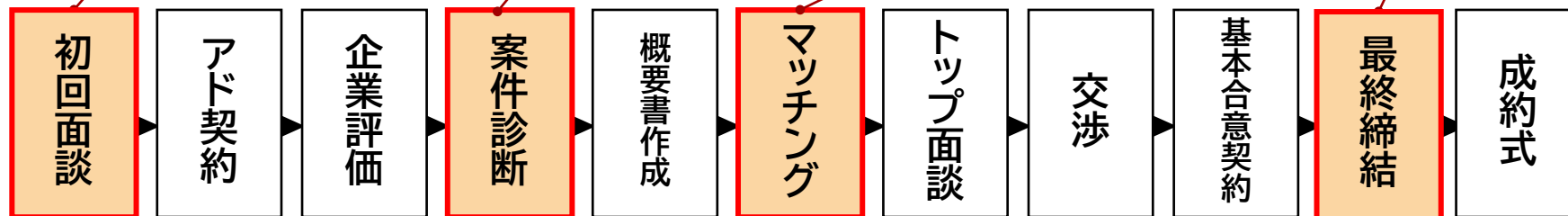
D-Compass
案件のプレDDシステム。リスク把握や論点整理の自動化により、リードタイム短縮につながる。



M-Compass
過去の成約事例に基づき、買い手候補企業をリストアップ。マッチングの効率化につながる。

契約書・クロージングパッケージ作成・管理システム

株式譲渡契約書、株式譲渡契約のデリバリーに必要な書類一式を作成するシステム



業界最大手の知見をデジタル化し生産性向上

特長④ DX戦略(様々な施策)

デジタルを活用した様々な施策を実施

バトonz

オンラインM&Aマッチングサイト
累計成約数 日本No.1

BATONZ

<2022年10月13日>
金融機関専用M&A支援システム
「**B MASS(ビーマス)**」の提供を開始

B MASS
BATONZ M&A Support System

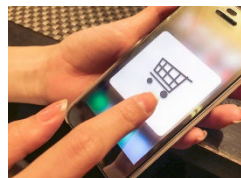
MOON-X社

ECブランドの共創型M&Aや
EC支援コンサルティング等を行う
MOON-X社との提携

MOONX

光る技術や商品を持ちながら
後継者不在や販売力不足に悩む
地方の中小零細企業を発掘

ECビジネスへの展開スタート



Salesforceの活用

M&A案件や顧客情報等を一元管理

データ活用を最大化

営業活動の記録や
案件進捗の見える化による
業務効率化、生産性向上



第10回Salesforce
全国活用チャンピオン大会
(SUFG CUP 2022)大企業部門 優勝

特長⑤ 社内の専門家によるサポート

弁護士、公認会計士、税理士、司法書士など
40名超の専門家が社員として所属



社内に弁護士・公認会計士・司法書士・税理士など会計・税務・財務に精通した専門家を擁する専門部署を設置。ディールごとに支援チームを結成し、コンサルタントと一丸となってサポートします。

M&Aの経験が豊富な専門家が
スピーディーにサポート

Topics: 日本初、M&A仲介に表明補償保険を付帯

2021年より、東京海上日動火災保険株式会社と業務提携。

M&A後起こりうる、表明保証保険違反による想定外の損失を東京海上日動が補償します。

日本M&Aセンターが仲介する案件であれば、保険料支払いなし、審査なしでご加入いただけます。

譲渡企業のメリット

「もしかしたら」という不安を軽減し
譲渡後も安心して過ごせる

譲受け企業のメリット

「万が一」をカバーし
円滑な事業の引継ぎが可能になる

特長⑥ M&A成約式

M&Aセレモニストが**最高のM&A成約式**を演出

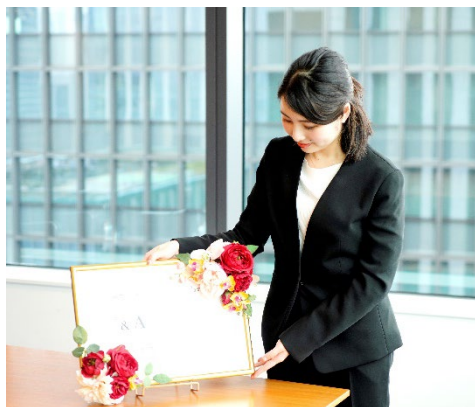


経営者の門出に最高の敬意とおもてなし

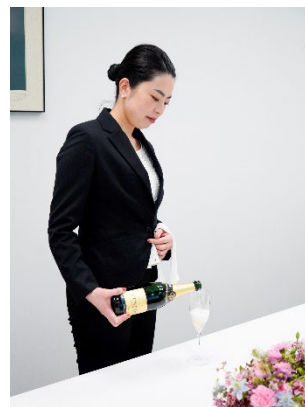
ブライダル業界や航空業界出身のサービスのプロが社員として所属。“M&Aセレモニスト”は、M&A成約式を結婚式のように演出する、世界で唯一の職業です。

成約式ではご家族からのサプライズでのお手紙の朗読や、記念品の贈呈、記念写真の撮影などを行い、経営者の門出を演出。

成約式はPMI(M&A後の経営統合)にも影響するともいわれます。



M&Aセレモニストがサポート



ウェルカムボードと
成約証明書



M&A成約式
疑似体験ムービー



特長⑦ 譲渡オーナーの自伝「THE WAY」制作

経営の目に見えない価値まで残すサービス



自伝を冊子にまとめ、プレゼント

「THE WAY」は、経営者としての功績だけでなく、生き様や想い、培った人生哲学といった目に見えない価値を残すことを目的に、M&A後の譲渡オーナーへインタビューをし、無料で制作している冊子です。

幼少時代のエピソードや起業にいたった背景、これまで支えてくれた方へのメッセージを載せるなど譲渡オーナーの胸の内に迫ります。

M&Aをひとつの節目と捉え、「THE WAY」をご親族やご友人、経営者仲間、取引先などに渡すなどして活用される方もいらっしゃいます。

特長⑧ 海外M&A

中小企業クロスボーダーM&Aのパイオニアとして ASEAN地域 5拠点体制を確立

2023年3月期は、

欧米案件**3組**を含め

14組のクロスボーダー案件が成約

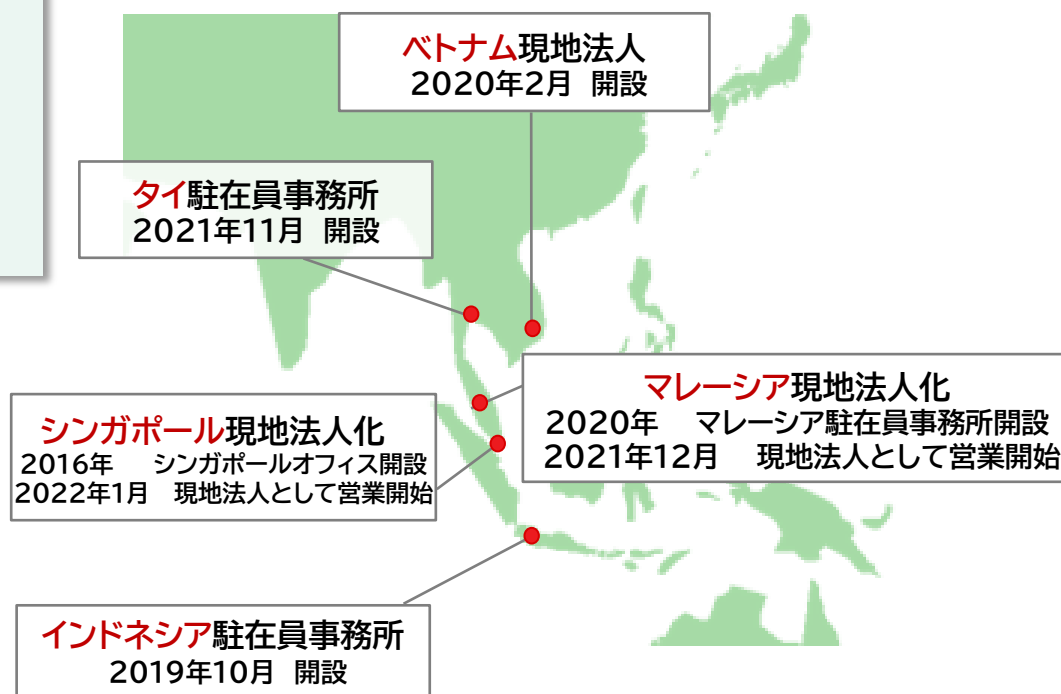
ASEAN企業の譲渡案件に関する
マッチング可能残高(2023年3月末)

120件超



WORLD M&A
ALLIANCE

15か国のM&A企業が加盟しクロス
ボーダーのM&Aを協力しあう世界最
大級のM&Aアライアンスに加盟。



特長⑨ TOKYO PRO Market上場支援

中堅・中小企業の上場を支援

TOKYO PRO Market上場支援

TOKYO PRO Market(TPM)は、東京証券取引所が運営するプロ投資家向け株式市場。日本M&Aセンターは、2019年にTPMへの上場支援を行うJ-Adviserに認定され、現在100社以上とアドバイザー契約を結んでいます。

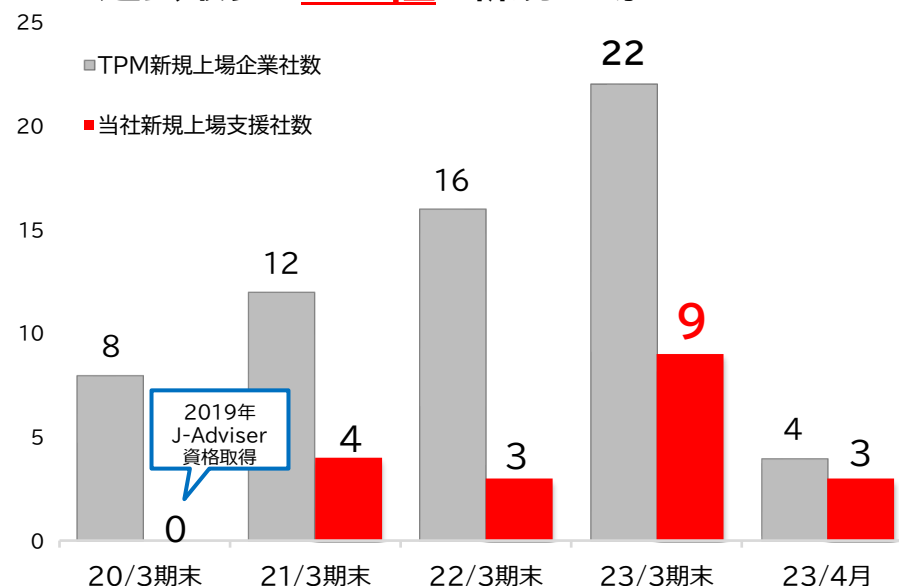
上場前診断サービス「GO↗ PUBLIC」契約受託状況

2023年3月末現在で、

54社とGO↗ PUBLIC契約を締結

TPM上場推移

2022年度はTPM市場では、**過去最多の22社**が新規上場



地方優良企業をスター企業にし、地方経済活性化の礎を築く

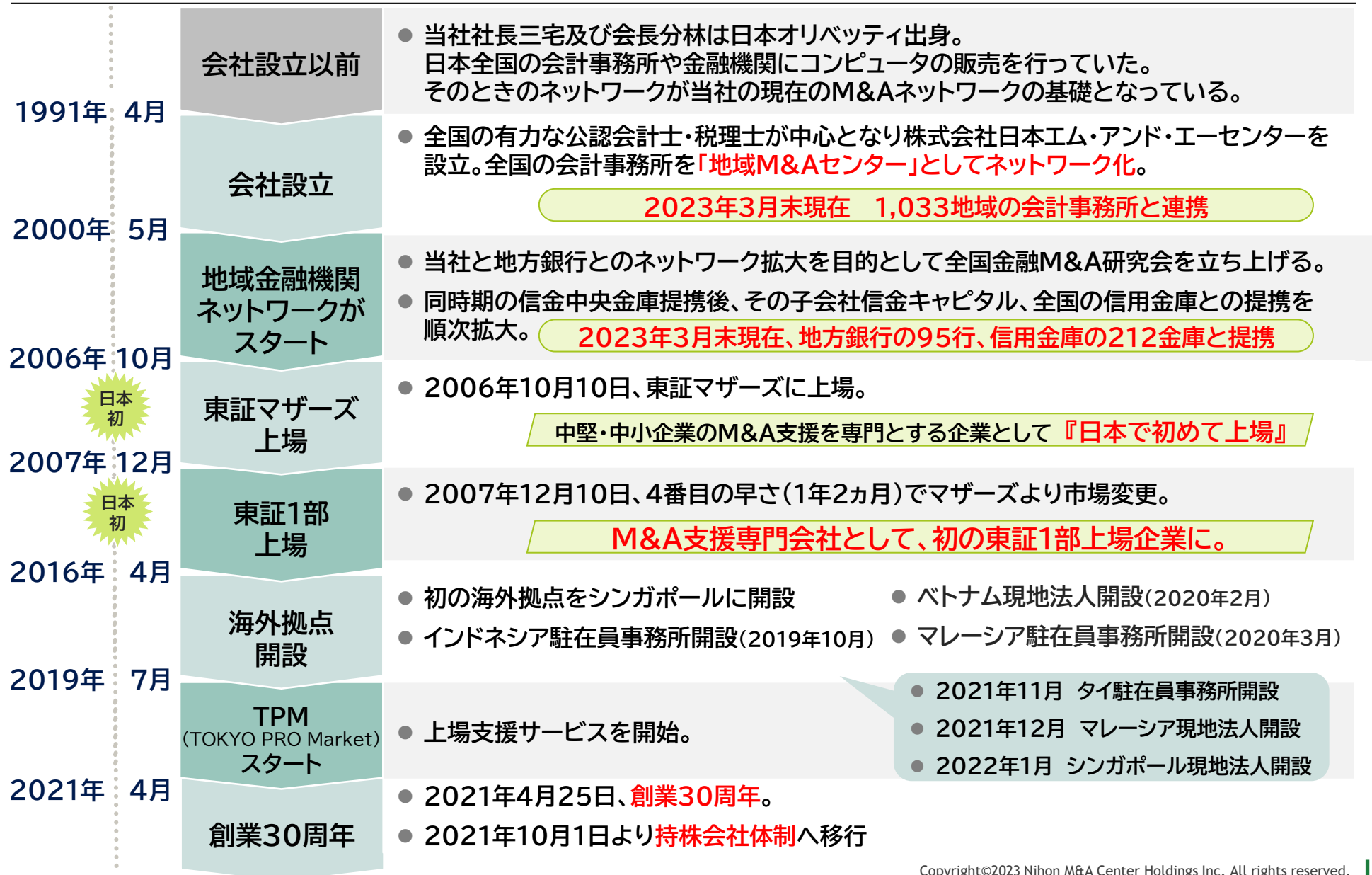
日本M&Aセンターホールディングスについて

日本M&AセンターHD 会社概要（2023年3月末現在）

業界最大手のM&A総合企業

| | | | |
|-------------|--|----------|------|
| 商号 | 株式会社 日本M&Aセンターホールディングス | | |
| 設立 | 1991年4月 ※2021年10月に持株会社体制に移行しました。 | | |
| 事業内容 | M&A仲介事業等を行うグループ会社の経営管理 等 | | |
| 代表者 | 代表取締役社長 三宅 卓 | | |
| 事業所 | 国内 7 拠点：東京・大阪・名古屋・福岡・広島・北海道・沖縄 海外 5 拠点：シンガポール現地法人・インドネシア駐在員事務所・ベトナム現地法人・マレーシア現地法人 タイ駐在員事務所 | | |
| 上場市場 | 東証プライム | 証券コード | 2127 |
| 社員数 (連結) | 1083名 (その他常勤役員8名) | コンサルタント数 | 622名 |

日本M&AセンターHD 会社沿革



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です。

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、まだ高いとは言い切れません。

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。

最高のM&A = コンプライアンス、顧客満足、業務品質

Philosophy

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。

日本M&AセンターHD 経営陣紹介①



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、
金融機関に対する「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。

2008年6月より現職。
2021年10月持株会社化に伴い、株式会社日本M&Aセンターホール
ディングス代表取締役社長を兼務。



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カ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月に代表取締役会長に就任。2021年10月持株会社化に伴い、株
式会社日本M&Aセンターホールディングス代表取締役会長を兼務。2022
年6月より現職。

日本M&AセンターHD 経営陣紹介②

取締役



専務取締役
榎木 孝麿
(ならき たかまる)



常務取締役
大槻 昌彦
(おおつき まさひこ)



取締役
竹内 直樹
(たけうち なおき)



取締役
熊谷 秀幸
(くまがい ひでゆき)

社外取締役・監査等委員

社外取締役 森 時彦

社外取締役 Anna Dingley

社外取締役 竹内 美奈子

社外取締役 Kenneth George Smith

社外取締役

取締役(常勤監査等委員)

社外取締役(監査等委員)

社外取締役(監査等委員)

錦戸 景一

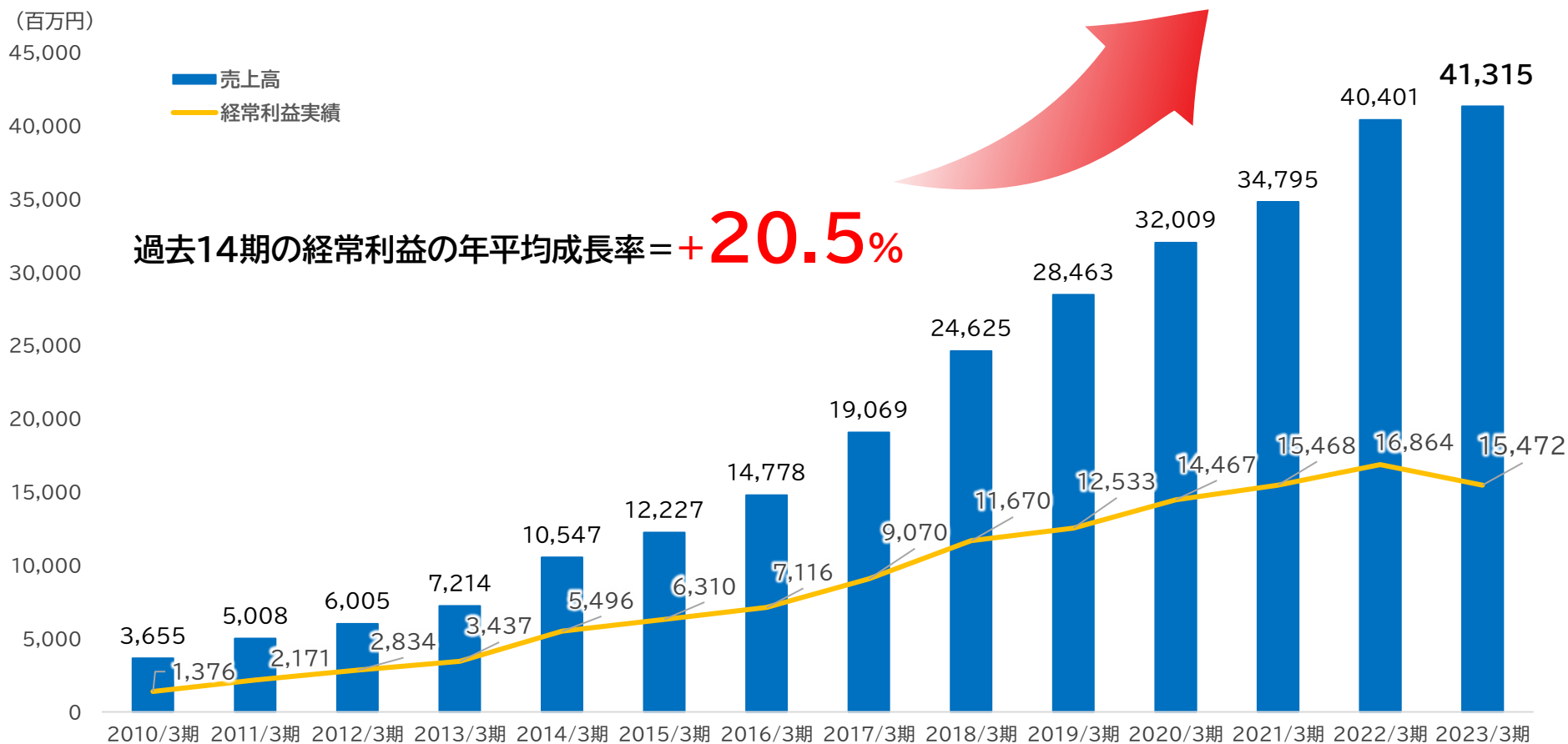
平山 巖

山田 善則

松永 貴之

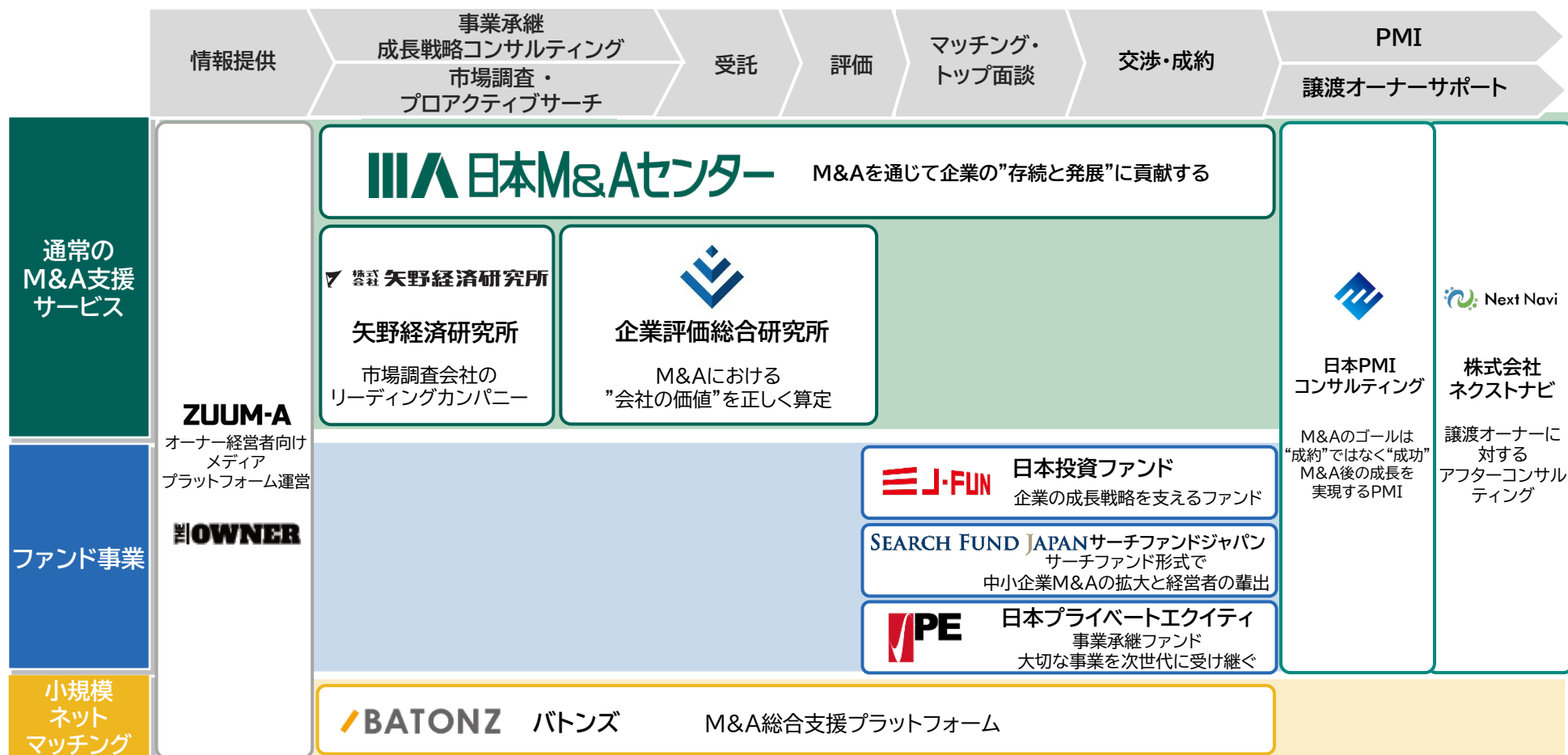
日本M&AセンターHD 業績推移

13期連続で増収



日本M&AセンターHD グループ

専門性・業務品質の高いグループ会社群
 中堅・中小企業を総合的に支援する社会インフラ企業へ





豊富な企業評価実績から、取引事例に基づくデータを蓄積。
適正なM&A企業評価姿勢を貫くことで、M&Aマーケットの健全な成長に寄与。

設立
URL

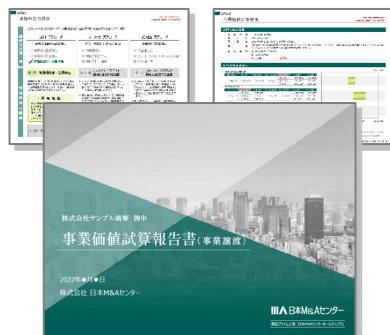
2016年4月1日 営業開始
<https://www.value-lab.co.jp/>

M&A企業評価

株式価値算定／事業分析



▲「企業評価総合研究所」サイトトップ



▲ 株式価値算定書

事業内容・優位性

- 中立的な立場から、あなたの会社のM&A取引価格を算定します。
- 日本M&Aセンターの豊富な実績データから様々な傾向を把握し、より合理的な価格(フェアバリュー)の算定を推進しています。
- M&Aバリュエーション(企業評価)に関するインフラとして、中堅・中小企業のM&Aマーケットの健全な成長に寄与します。

多数の取引事例をベースに価値を算定する「取引事例法」によって合理的なM&A取引価格(フェアバリュー)が算出できるのは、日本M&Aセンターの豊富な実績があるからこそ実現可能なこと。



“世界一の働きやすさ”で
“世界一の品質”を目指す
代表取締役社長 米澤恭子(税理士)

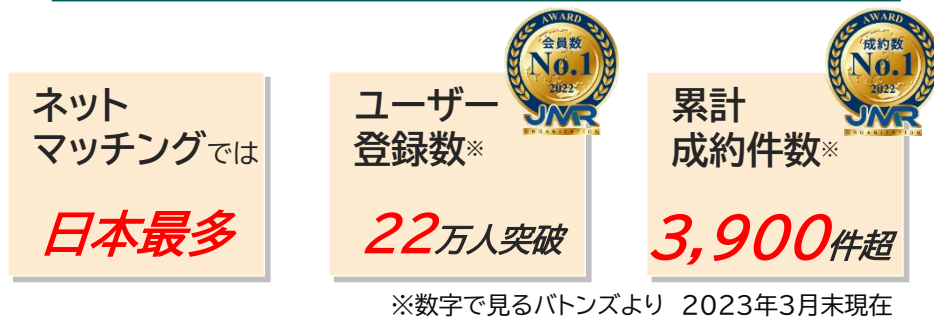
メディアに取り上げていただいています。

- 2020/11/18 オフィスの広場
- 2020/02/13 日経企業活動情報
- 2019/08/27 財界
- 2019/08/21 HR BLOG
- 2019/06/26 フジサンケイビジネスアイ
- 2019/06/25 鉄道チャンネルTokyo chips
- 2016/07/07 「PRESIDENT WOMAN」

国内成約実績No.1のインターネットM&Aマッチングサービス。
豊富なサポート機能を活用でき、低コストメニューで小規模ビジネスにも対応。

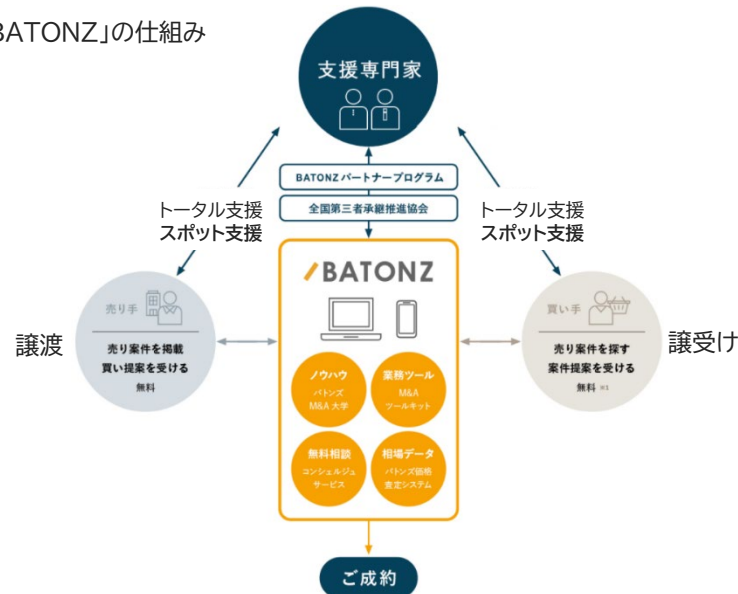
設立 2018年4月5日
URL <https://batonz.jp/company/>

ユーザー登録数の推移



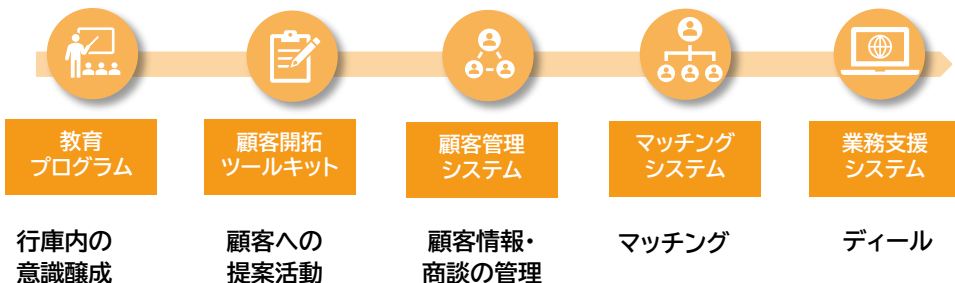
事業内容・優位性

▼「BATONZ」の仕組み



金融機関専用のM&Aシステム「B MASS」

全国の地方銀行、信用金庫などで「B MASS(ビーマス)」の導入が進んでいます。



- 中小・零細企業(商店など)を対象とした、企業規模を問わず、“だれでもどこでも簡単にできる”インターネットM&Aマッチングサービス。
- サポート機能の活用でM&Aのプロセスもスムーズに。
- 金融機関や士業事務所など、全国の公認アドバイザーによるサポートも選択可能です。

企業とパートナーを組んで、会社を成長へ導くファンド。
目指すのは、これまでにない成長ストーリー。

設立 2018年1月23日
URL <https://www.j-fun.co.jp/>

ファンド事業

ファンド資金45億円でのスタートから設立1年で
100億円規模に地方銀行10行以上から追加出資

これまでの投資実績 10件

| | |
|--|---|
| 1 たくみやホールディングス(株) 2018年7月 =石川県= 菓子製菓 | 6 (株)アイジュール 2021年10月 =東京都= 産業用カメラ 製造販売 |
| 2 (株)フジバンビグループ 2018年9月 =熊本県= 菓子製菓 | 7 サイズガジェット(株) 2022年5月 =東京都= 物理探査機器の 製造・販売等 |
| 3 アートジャパン(株) 2019年1月 =宮崎県= 部品製造 | 8 三興商事(株) 2022年10月 =静岡県= 建築工事等 |
| 4 (株)シモノ 2019年9月 =石川県= 金属部品加工 | 9 (株)フードトラックカンパニー 2022年12月 =東京都= キッチンカーの製造・販売 |
| 5 (株)雨宮 2021年1月 =愛知県= 白蟻・害虫の予防・駆除 | 10 (株)ニチベイパーツ 2022年12月 =東京都= 精密部品製造 |

事業内容・優位性

真の地域密着型ファンドチームを結成し、
埋もれた成長性のある企業を掘り起こす。

日本M&Aセンター・日本政策投資銀行・全国の地方銀行が志を1つに



M&Aの成功の鍵となる統合プロセス(PMI)のスペシャリストが
両社の想いを形にするサポートを実施。

設立 2018年4月2日
URL <https://www.jpmic.co.jp/>

会計・ビジネス領域のPMIコンサルティング

M&A後に譲渡企業・譲受け企業が
“ともに成長するパートナー”になるための
お手伝いをします。



▲ (株)日本PMIコンサルティング サイトトップ

事業内容・優位性

- PMIはM&A成功の鍵です。
M&A後、あなたの会社がより発展・成功するための
お手伝いをします。
- 社員の感情に配慮し、対等なパートナーシップの構築を丁寧
にサポートします。
- 会計や決算などの定量テーマ、経営ビジョンや業務フロー
などの定性テーマを両面から支援します。



「シナジー効果を
享受するまでがM&A」
という信念にもとづき、
当社PMI支援案件のすべてに携わる。

代表取締役 竹林信幸

2019年3月プレジデント社より
「日本型PMIの方法論」を発行

株式会社 サーチファンド・ジャパン

【経営者志望の個人が事業承継】

サーチファンドの仕組みで経営者と中小企業の成功を支援する日本最大の投資チームです。サーチファンドの第一人者と日本有数の経験を持つ企業群が、人材ファーストの事業承継を支援します。

設立

2020年10月

URL

<https://www.searchfund.co.jp/>

事業内容・優位性

譲渡オーナーにとってのメリット

直接後継者候補を選ぶことができる。

「担当者の顔が見えない」「譲渡後の経営方針が不安」といった、事業会社や従来のM&Aファンドに売却する際にありがちな懸念を解消

2022年1月第一号成約 大屋貴史さん

出身地の山梨のリフォーム企業を譲り受け社長に就任。経営コンサルタントのキャリアを活かし事業の成長を図る。



2023年2月第二号成約 大富涼さん

2022年3月にキャラクターグッズ製造会社の副社長に就任。経営コンサルタントの知見を活かし事業を成長させ23年に社長となる。



サーチファンドでM&Aを目指す人材・投資家にとってのメリット

- サーチファンドでM&Aを目指す人材：実績の少ない個人でもM&Aできる
- 投資家：少額の投資で優秀な人材を応援できる

Q. What's Search Fund
サーチファンドとは？

A. 世界中で注目が高まっている
人材ファーストの
新しい事業承継の形です。

優秀な経営者候補が主導して、魅力的な中小企業を事業承継し自ら経営に携わる活動を指します。

「ファンド」という名前はついていますか、あくまで主役は**経営者候補個人**。

人材ありきの活動であり投資家は裏方の存在です。

サーチファンドは、事業承継に課題を抱える中小企業にとって後継者に事業を託す手段となりまた優秀な人材にはM&Aを通じて経営者になる新しい道となります。このサイクルが拡大することで、経営者輩出と企業の活性化ひいては地域・日本経済の活性化につながると考えています。

代表取締役 **伊藤公健**



”事業承継の成功”は、円滑な経営承継による会社の成長、承継後の安定した生活と円滑な財産承継による一族の幸せを実現すること。「経営承継と財産承継」一体の事業承継ビジョンを明確化。さらに家族とのミーティングを通じて、事業承継の成功を進めます。

設立 2016年8月4日
URL <https://next-navi.co.jp/>

事業承継コンサルティング

「経営承継と財産承継」

全体最適な“事業承継ビジョン”を明確にします。

本来あるべき事業承継の視点



2つの承継を一体で考えることで、すべての人にとって良い結果を。

事業内容・優位性

- 経営と財産の承継問題に直面している経営者を対象に、双方を一体として解決するサービスを提供
- M&A総合コンサルティンググループの日本M&Aセンターホールディングス、財産総合コンサルティングのリーディングカンパニー・青山財産ネットワークス。両上場会社のノウハウを生かして、明確な承継ビジョンを作成

▼「ネクストナビ」サイトトップ



経営者は孤独な存在。目の前の事業に集中していると、自身の財産を考える余裕もない。だからこそ、経営承継と財産承継を一体で提案できるアドバイザーが必要。

サステナビリティへの取り組み①

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

当社M&A仲介による経済損失回避効果

1

2021年度
基本情報

当社支援の譲渡企業成約数

453 社

上記企業の売上高合計

3,214億円

2

現在の
経済損失
回避効果及び
労働誘発効果

現在の経済損失回避効果

3,493億円

労働誘発効果

2万8,850 人

3

将来の
経済損失
回避効果

10年間の経済損失回避効果

2兆6,857億円

Source: 矢野経済研究所による算出

社会課題の解決

中小企業庁の指針

後継者未定で黒字廃業の危機

10年間で60万社をM&Aで救う

III/A

当社の役割

より多くの後継者未定企業をM&Aで救う

「中小M&Aガイドライン」の遵守と普及

「業界団体」の設立に寄与

サステナビリティへの取り組み②

ESG投資の代表的指数 FTSE4Good及びFTSE Blossom Japan Indexに採用

ESG投資における代表的指数の構成銘柄に選定

2021年 6月 FTSE4Good、FTSE Blossom Japan Index



FTSE4Good



FTSE Blossom
Japan

「FTSE Blossom Japan Index」は世界最大の公的年金である、年金積立金管理運用独立行政法人(GPIF)のESG投資の株価指数として採用されています。

ESGへの取り組みが世界基準で評価

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

- 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
- 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PMIガイドライン策定小委員会 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
- 経済産業省中小企業庁事業環境部財務課
令和2年度第三次補正予算「事業承継・引継ぎ補助事業(事業承継トライアル)」
- 47都道府県事業引継ぎ支援センター 連携先の一つとして選定
- 東京都中小企業振興公社 令和2年度補正 企業再編促進支援事業

M&A仲介業界 発展の取り組み

「一般社団法人 M&A仲介協会」設立

2021年10月から自主規制団体がスタート

M&A仲介業者および金融機関などを対象に常時会員を募集

中小企業の後継者不足等によりM&A需要拡大
新規参入企業が**増加**

M&A仲介業界の**健全な発展**に取り組む

主な取組内容

- M&A仲介の公正・円滑な取引の促進
- 中小M&Aガイドラインを含む適正な取引ルールの徹底
- M&Aコンサルタントの育成・研修機会の提供
- 仲介の係る苦情相談窓口の運営

協会概要



M&A仲介協会

M&A Intermediaries Association

代表理事： 荒井 邦彦(株式会社ストライク 代表取締役社長)
理事： 中村 悟(M&Aキャピタルパートナーズ株式会社 代表取締役社長)
久保 良介(株式会社オンデック 代表取締役社長)
篠田 康人(名南M&A株式会社 代表取締役社長)
三宅 卓(株式会社日本M&Aセンター 代表取締役社長)
監事： 弁護士 菊地 裕太郎(菊地総合法律事務所)
URL： <https://ma-chukai.or.jp/>
会員数： 幹事会員 3社
正会員(仲介会員) 7社
正会員(金融会員) 6社
協賛会員 2社

※2023年3月末時点

業界の**品質向上**を目指し
M&A仲介業界が**一丸**となり、事業承継と新たな成長機会の創出をサポート

産学連携の取り組み

M&Aに関する産学連携協定を神戸大学と締結

中小M&Aに関する包括的な産学連携推進に関する協定



2022年9月27日に神戸大学で締結式を開催
(写真左から)弊社代表取締役社長 三宅卓
神戸大学大学院 経営学研究科 研究科長 國部 克彦 氏
神戸大学大学院 経営学研究科 教授、中小M&A研究教育センター長 忽那 憲治 氏

**国内初で唯一！
中小M&Aの基礎研究を推進する協定**

中小M&A研究教育センター(通称:MAREC)が開設

- 中小企業M&Aに関して産学連携による研究、教育を推進するために4月に新設。活動拡大の旗艦拠点に。

日本M&AセンターHDが学術研究の支援を実施

- 寄附講座・研究助成・データセットの提供、アワード(優秀活動表彰)や実践的インターンシップなどを行う。
- 2023年4月 連携大学院協定、三宅卓社長、横井 伸法務部部长(6/1~)が客員教授就任

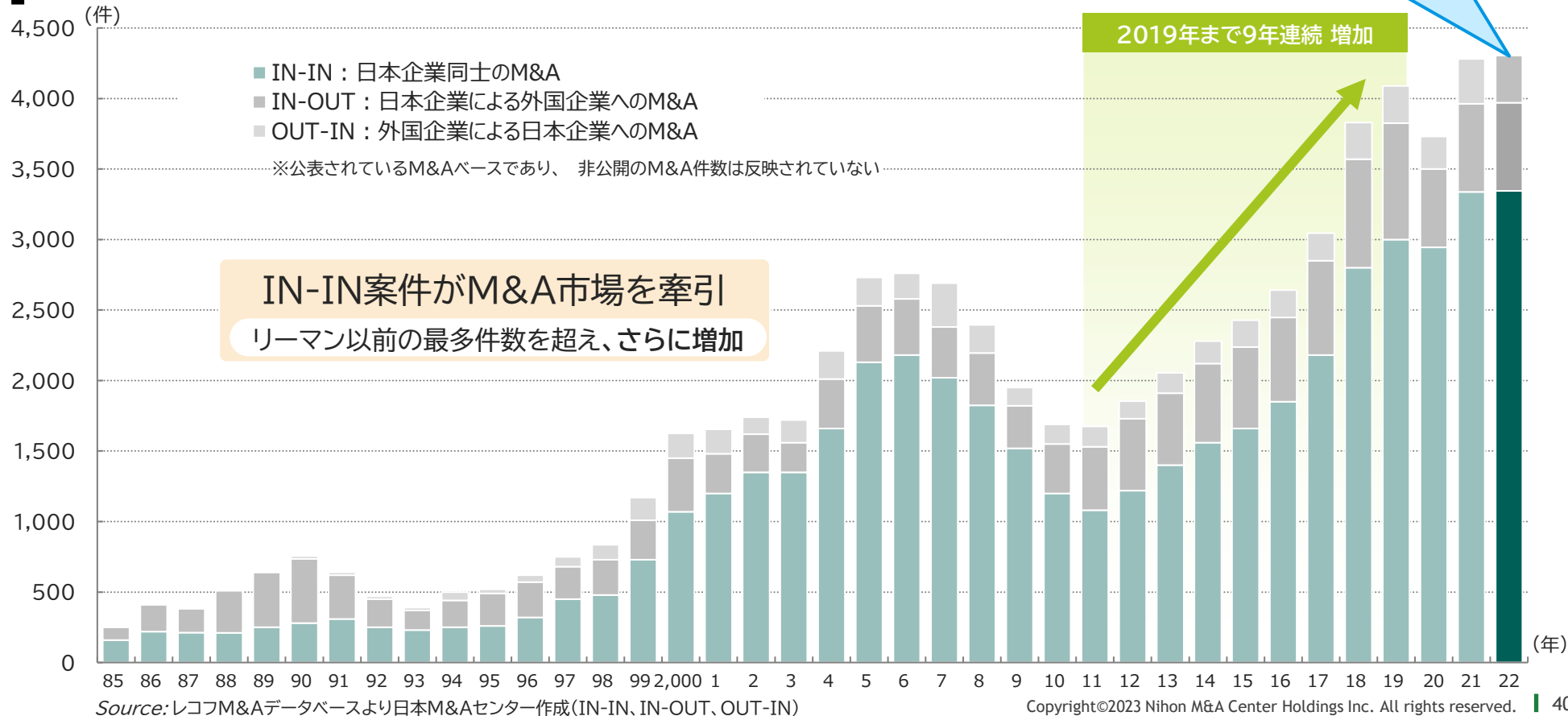
アカデミアと力を合わせ、普遍的なM&Aロジックを構築

中小M&A増加の背景(データなど)

日本企業M&A件数推移

コロナ禍にもかかわらず、
2022年のM&A件数は**過去最多4,304件**を記録

1985年以降のマーケット別M&A件数の推移



後継者不在率

2022年の後継者不在率は**全国**で**57.2%**

都道府県別後継者不在率

| 順位 | 都道府県 | 後継者不在率 | 順位 | 都道府県 | 後継者不在率 | 順位 | 都道府県 | 後継者不在率 | 順位 | 都道府県 | 後継者不在率 | 順位 | 都道府県 | 後継者不在率 |
|----|------|--------|----|------|--------|----|------|--------|----|------|--------|----|------|--------|
| 1 | 島根県 | 75.1% | 11 | 埼玉県 | 61.9% | 21 | 広島県 | 59.0% | 31 | 新潟県 | 53.5% | 41 | 山梨県 | 47.6% |
| 2 | 鳥取県 | 71.5% | 12 | 徳島県 | 61.6% | 22 | 愛知県 | 58.4% | 32 | 福井県 | 52.8% | 42 | 佐賀県 | 46.8% |
| 3 | 秋田県 | 69.9% | 13 | 岩手県 | 61.2% | 23 | 栃木県 | 58.0% | 33 | 千葉県 | 51.8% | 43 | 鹿児島県 | 46.4% |
| 4 | 北海道 | 68.1% | 14 | 岡山県 | 60.5% | 23 | 群馬県 | 58.0% | 34 | 兵庫県 | 51.2% | 44 | 和歌山県 | 46.2% |
| 5 | 沖縄県 | 67.7% | 15 | 宮城県 | 60.3% | 25 | 石川県 | 57.9% | 35 | 京都府 | 50.8% | 45 | 福島県 | 44.7% |
| 6 | 神奈川県 | 66.2% | 15 | 富山県 | 60.3% | 26 | 東京都 | 57.7% | 36 | 山形県 | 50.0% | 46 | 茨城県 | 42.7% |
| 7 | 大分県 | 65.6% | 17 | 福岡県 | 60.2% | 26 | 滋賀県 | 57.7% | 37 | 奈良県 | 49.9% | 47 | 三重県 | 29.4% |
| 8 | 山口県 | 65.3% | 18 | 青森県 | 59.9% | 28 | 高知県 | 57.5% | 38 | 熊本県 | 49.5% | | | |
| 9 | 岐阜県 | 62.9% | 18 | 長崎県 | 59.9% | 29 | 大阪府 | 55.4% | 39 | 宮崎県 | 49.3% | | | |
| 10 | 愛媛県 | 62.1% | 20 | 長野県 | 59.4% | 30 | 静岡県 | 53.6% | 40 | 香川県 | 49.0% | | | |

Source: 帝国データバンク
「全国企業『後継者不在率』動向調査(2022)」

休廃業・解散と倒産件数

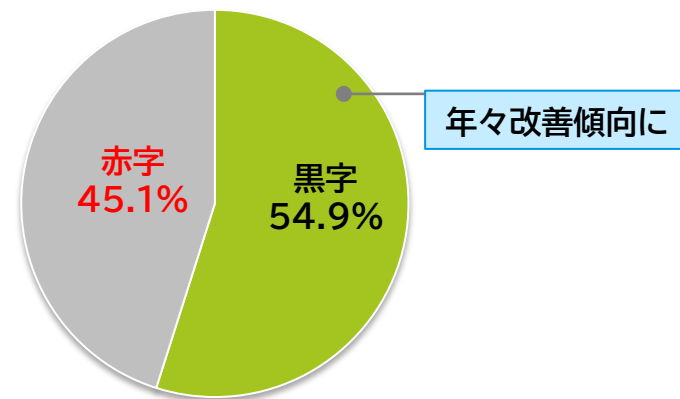
2022年4万9千社以上が廃業を選択
廃業企業のうち54.9%が黒字廃業

休廃業・解散、倒産件数 年次推移

2022年の「休廃業・解散企業」は4万9千件
倒産件数の約7.7倍



2022年休廃業企業における黒字企業の比率



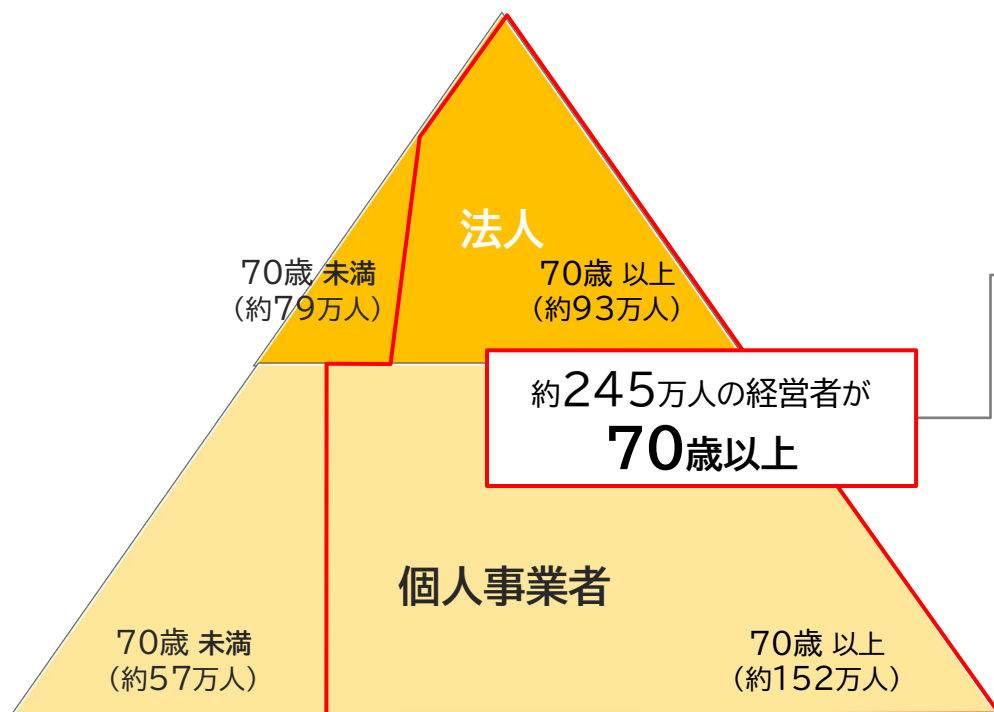
Source:東京商工リサーチ「2022年『休廃業・解散企業』動向調査」

黒字廃業は従業員の人生、地域の文化や経済に影響を及ぼす可能性も

日本の中小企業の未来

2025年までに約60万社が黒字廃業の可能性

中小企業・小規模事業者の経営者の2025年における年齢



このうちの半数

約**127万人**が後継者未定

このうち半数の

約**60万社**が黒字廃業の可能性



10年間で60万社のM&Aニーズ




※現状を放置すると、

2025年までに10年間の累計で約650万人の雇用、
約22兆円のGDPが失われる可能性

Source: 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」

事業承継の方法

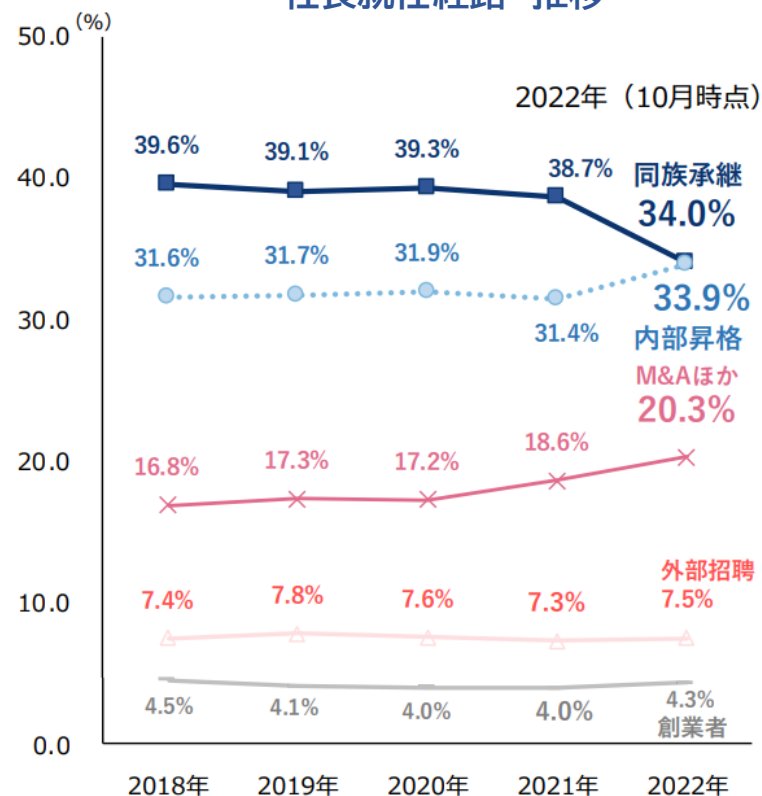
事業承継の選択肢の一つとして、 注目されるM&Aのメリット

| | 親族承継 | | 社員承継 | | M&A | |
|----------------|---|-----------------------------|---|--|--|-------------------------------|
| |  息子 娘 娘婿 嫁 甥 姪 | |  社員 | |  M&A | |
| 従業員の雇用 | ○ | 雇用継続 | ○ | 雇用継続 | ○ | 雇用継続 |
| 関係者の理解 | ○ | 得やすい | ○ | 得やすい | △ | 得られる ※しっかりした説明が必要 |
| 金融機関借入 連帯保証 | △ | 親族が引き継ぐ ※引継ぎを拒否されるケースもあり | △ | 関係者が引き継ぐ ※引継ぎを拒否されるケースもあり | ○ | 解除される |
| 株式の引継ぎ 費用 | △ | 相続税を 現金で支払う | △ | 関係者が 買い取る ※資金力が足りず 買えないケースも多い | ○ | 譲受企業が 買い取る ※創業者利益を確保できる |
| 会社の成長 | 承継者の経営能力によるところが大きい | | | | 譲受け企業の経営資源により 成長する可能性がある | |

親族外承継の増加

事業承継は脱ファミリー化が加速

社長就任経路 推移



2022年の事業承継は「同族承継」により引き継いだ割合が34.0%に達し、全項目中最も高かった。しかし、前年からは4.7ptの低下となり、親族間の事業承継割合は急減している。一方、血縁関係によらない役員などを登用した「内部昇格」が33.9%となり、前年から2.5pt増加した。

また、買収や出向を中心にした「M&Aほか」の割合が20.3%と、調査開始以降で初めて20%を超えた。一方で、同じ親族外の承継でも社外の第三者を代表として迎える「外部招聘」は7.5%にとどまった。

事業承継は脱ファミリーの動きが鮮明となっているものの、第三者承継は自社社員かM&Aなど他社との吸収・合併によるものに二極化している。

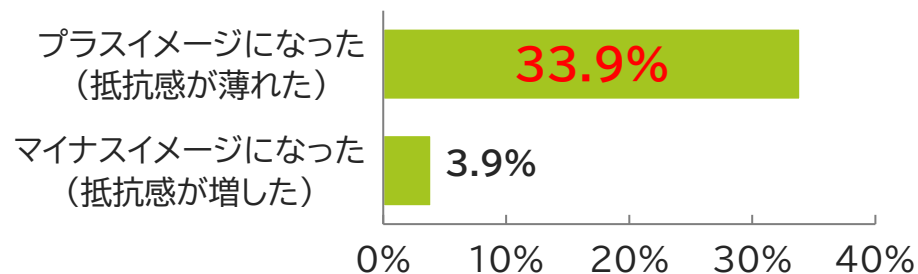
Source: 帝国データバンク 「全国企業『後継者不在率』動向調査(2022)」 ※資料を基に再編加工

M&A(買収)などによる事業承継が初の2割突破

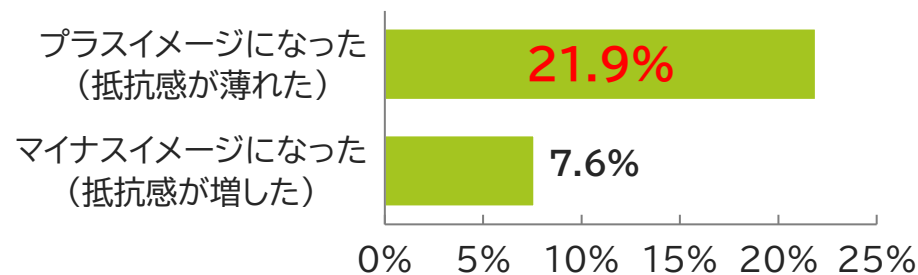
M&Aのイメージの変化

中小企業のM&Aのイメージが向上 4割近くの中小企業がM&Aに関わる可能性があるとして認識

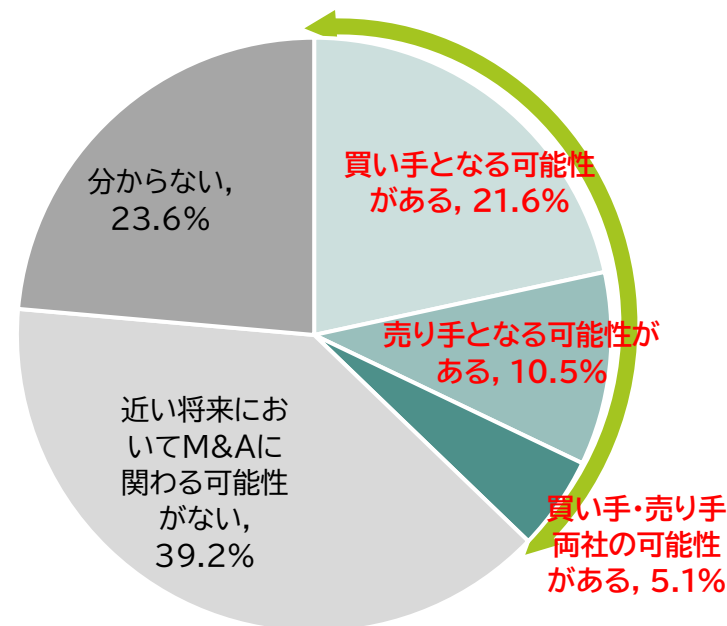
■ 中小企業の10年前と比較したM&Aのイメージ 譲受け企業になることについて



■ 譲渡企業になることについて



■ 中小企業が今後M&Aに関わる可能性

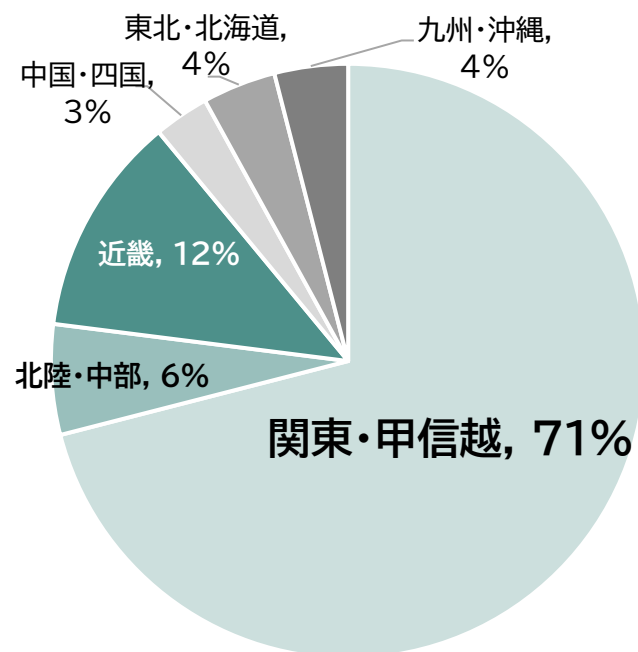


37.2%の中小企業が
M&Aに関わる可能性があるとして認識

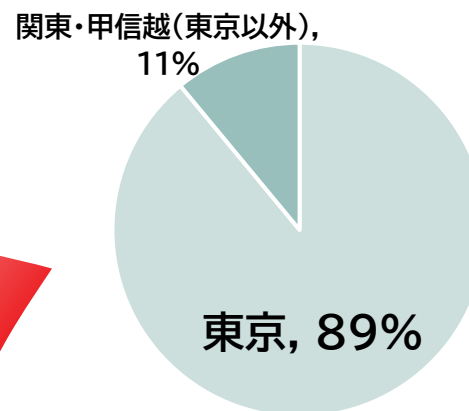
地域別M&Aの実施状況

中小M&Aは**関東甲信越、特に東京に集中**

■ 中小M&Aの地域別実施状況



関東・甲信越のM&A実施状況



Source: 中小企業庁「中小M&A推進計画」(2021年)

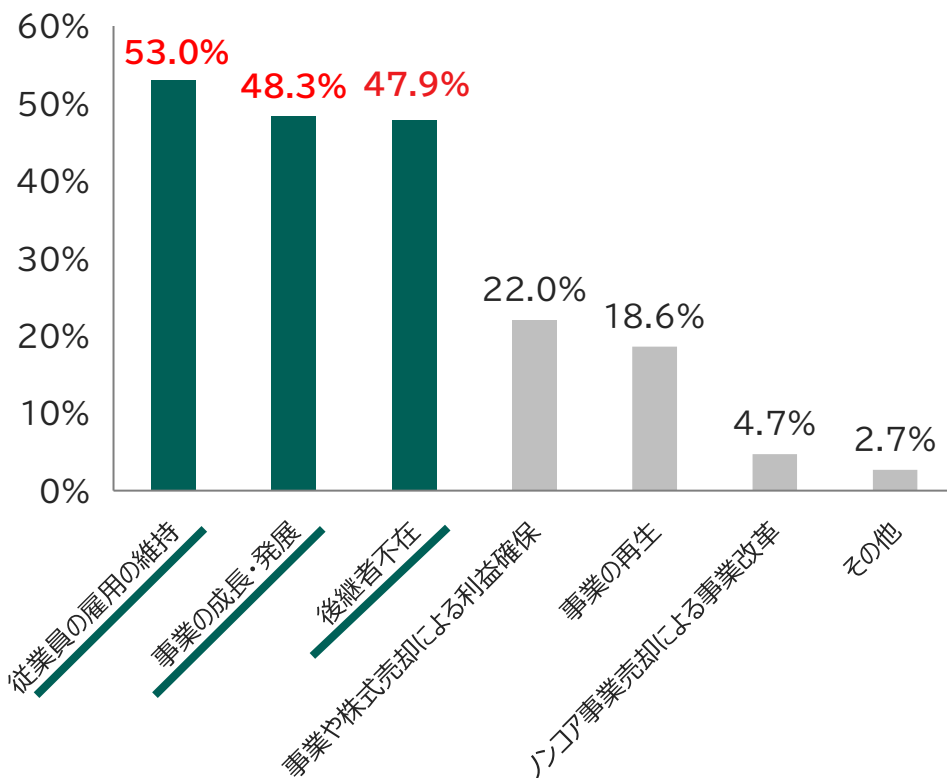
中小M&Aの地方への広がりはまだ途上

中小M&Aの目的

譲渡企業は「従業員の雇用の維持」
 譲受け企業は「売上・シェアの拡大」にM&Aを活用

譲渡企業のM&Aの目的

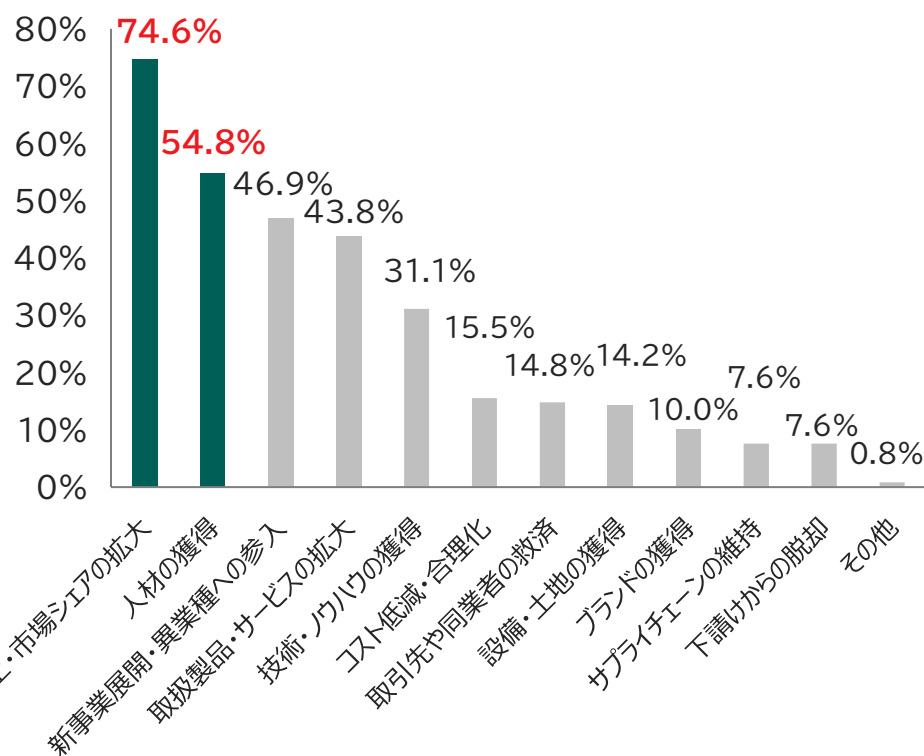
(n=549)



Source: 中小企業庁「2021年版 中小企業白書」

譲受け企業のM&Aの目的

(n=737)

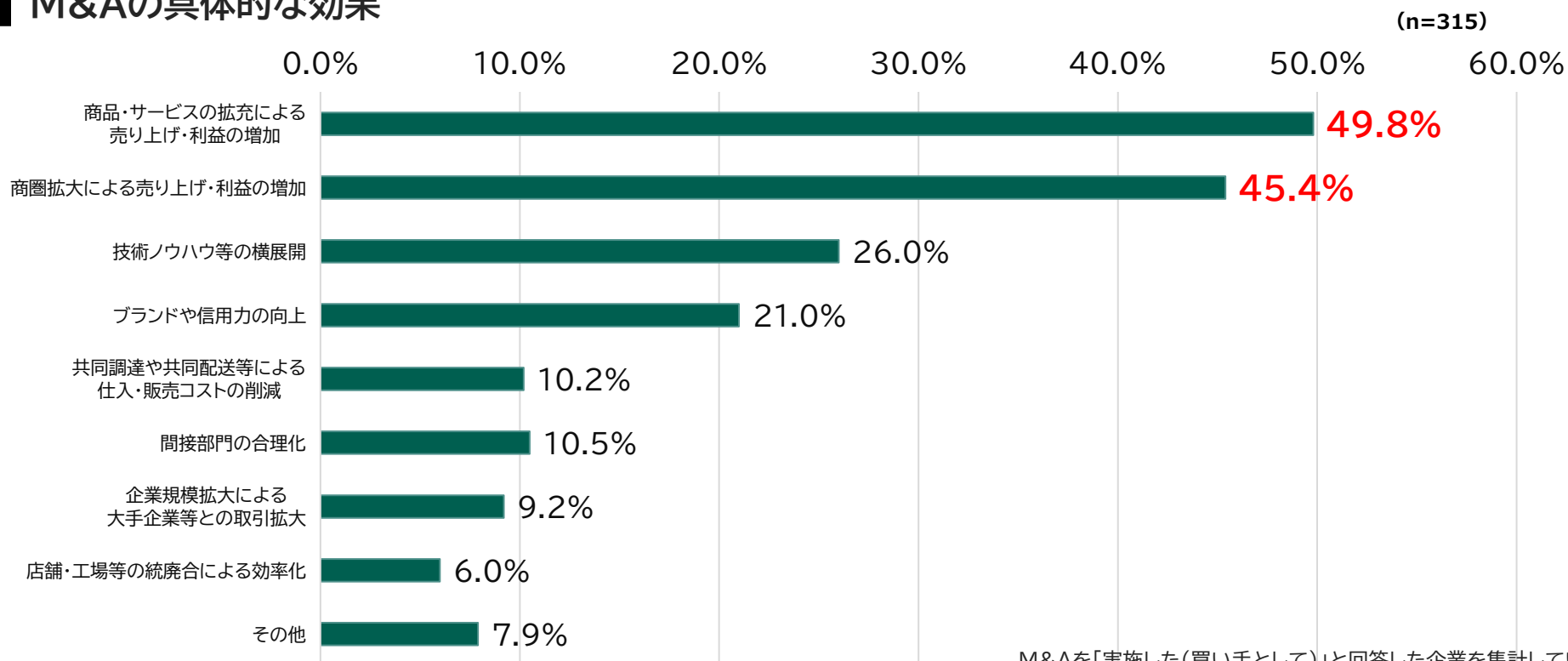


Source: 中小企業庁「2023年版 中小企業白書」

M&A実施の影響

M&A実施企業は 売り上げ・利益の増加を実現

M&Aの具体的な効果



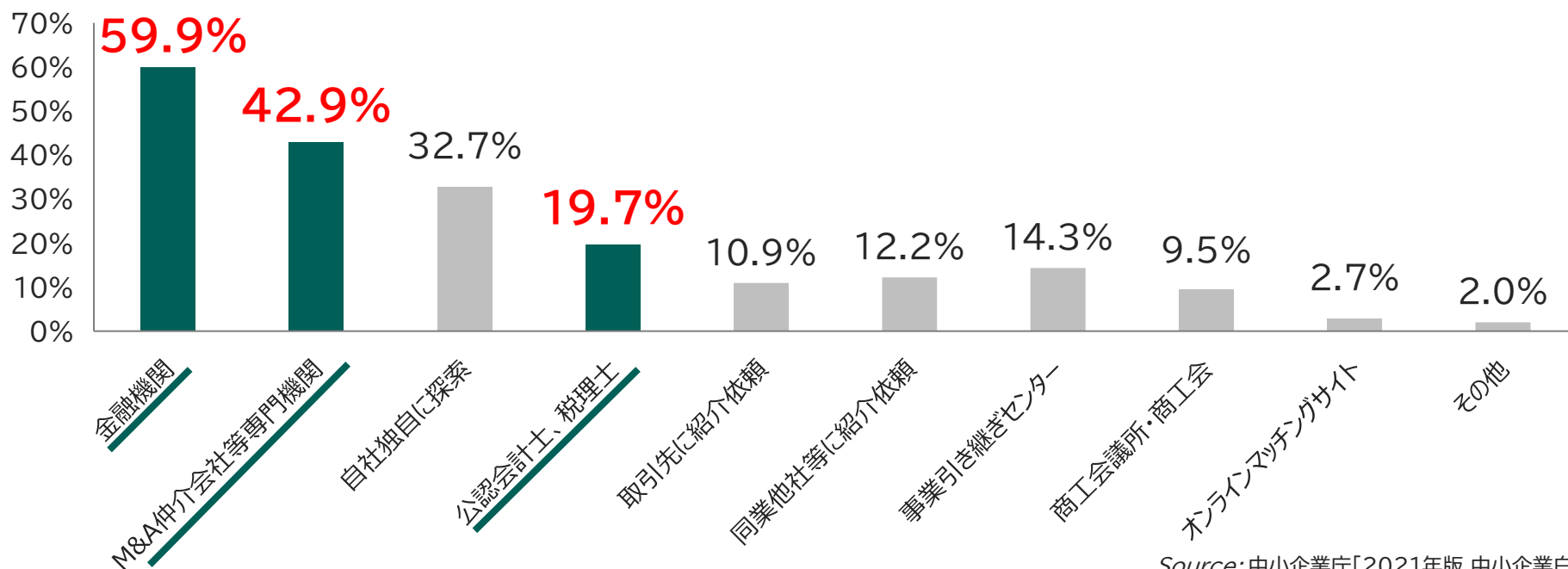
M&Aを「実施した(買い手として)」と回答した企業を集計している。
複数回答のため、合計は必ずしも100%にはならない。

Source: 中小企業庁「2023年版 中小企業白書」

譲渡希望企業の相談先

金融機関や公認会計士・税理士など、
経営者にとって身近な存在に相談する傾向

M&Aに関する経営者の相談相手



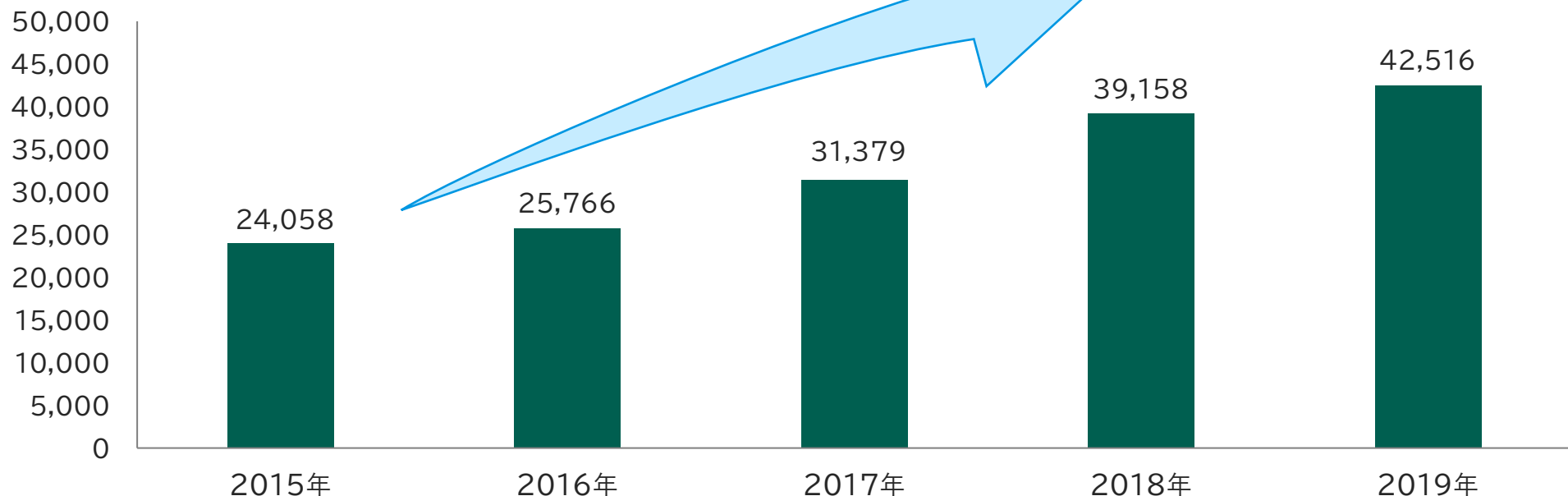
Source: 中小企業庁「2021年版 中小企業白書」

M&A仲介会社など、専門仲介機関への依頼も多い

地域金融機関の事業承継・M&A支援

地域金融機関が事業承継・M&A活性化に寄与

地方銀行の事業承継の相談受付件数



Source: 全国地方銀行協会 地方銀行における「地域密着型金融」に関する取り組み状況(2020年)

地方銀行への事業承継に関する相談件数は2012年から約4倍に

M&A支援機関の登録制度

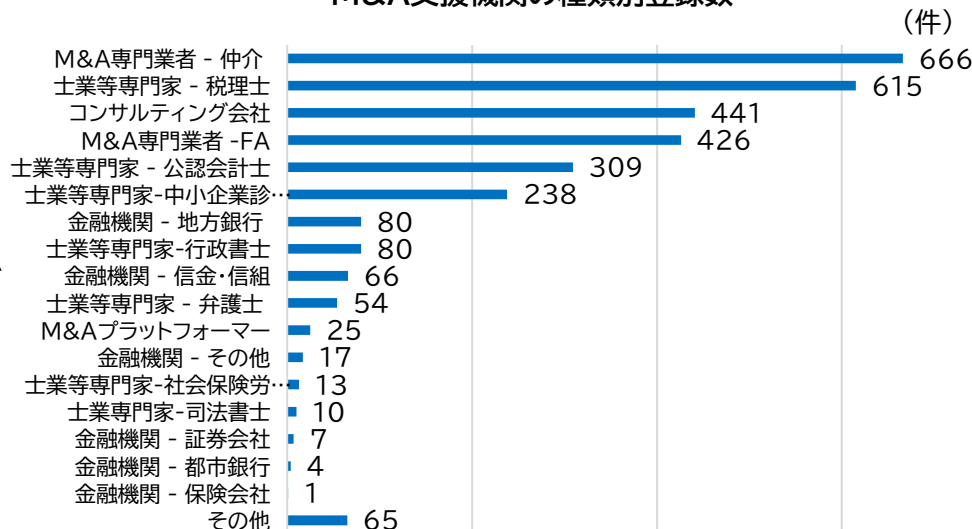
「中小M&A推進計画」^{※1}に基づく取り組み 中小企業庁によるM&A支援機関の登録制度

登録制度の概要

登録数 **3,117件**

(2023年3月17日時点)

M&A支援機関の種類別登録数



1 登録要件として「**中小M&Aガイドライン**^{※2}の遵守を宣言すること」を規定

2 **事業承継・引継ぎ補助金(専門家活用型)**の交付対象は登録したM&A支援機関が提供する支援に係る費用に限定

3 支援を巡る問題等を抱える中小企業等からの情報提供を受け付ける窓口を創設

※1 中小M&A推進計画(2021年4月公表)

中小企業庁が中小M&Aを推進するため今後5年間に実施すべき官民の取り組みをまとめたもの。

※2 中小M&Aガイドライン(2020年3月公表)

中小企業におけるM&Aの更なる促進のため中小企業庁により策定。M&Aの基本的な事項や手数料の目安を示すとともに、M&A業者等に対して、適切なM&Aのための行動指針を提示する。

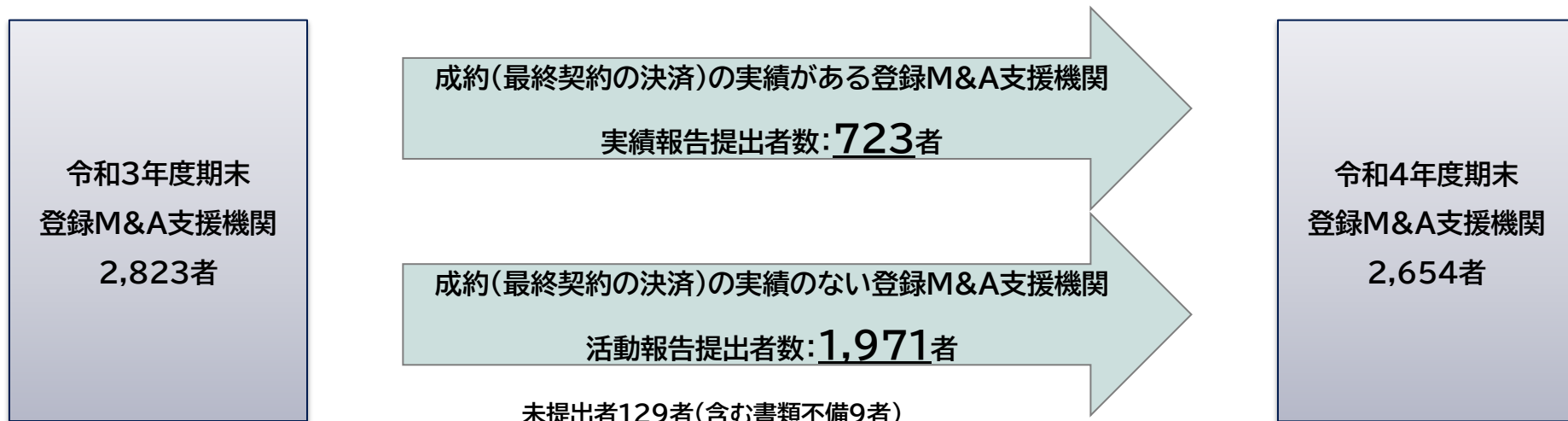
Source: 中小企業庁 M&A支援機関登録制度に係る登録ファイナンシャル・アドバイザー及び仲介業者の公表(令和4年度公募(2月分))について

M&A支援機関の業務品質の向上により
中小企業が安心してM&Aに取り組める基盤を構築

M&A支援機関の登録制度

723者の登録M&A支援機関が 成約実績を報告

- ・令和3年度の実績報告等において、登録M&A支援機関のうち、723者が成約(最終契約の決済)の実績があるとして、実績報告を提出。
- ・成約実績のない登録M&A支援機関も1,971者がM&Aに関する活動を行ったものとして活動報告を提出。



※実績報告または活動報告の報告時に「登録継続申請書」を提出することにより令和4年度の登録継続が可能

Source: 中小企業庁 M&A支援機関登録制度 実績報告等について

成約実績のある登録M&A支援機関は25%

【成長志向型M&A市場】M&Aで成長を目指す企業が増加

潜在的な譲渡企業のうち
成長志向型M&Aは14.5%を占める

潜在的な譲渡側(試算)

| | 潜在的な譲渡側数 | 構成比 |
|----------|----------|--------|
| 成長志向型M&A | 8.4万者 | 14.5% |
| 事業承継型M&A | 30.6万者 | 53.1% |
| 経営資源引継ぎ | 18.7万者 | 32.4% |
| 合計 | 57.7万者 | 100.0% |

Source: 中小企業庁「中小M&A推進計画」(2021年)

※「成長志向型M&A」:自力での成長の限界等を背景に、さらなる成長をするために戦略的に行うM&Aをいう。

「事業承継型M&A」:経営者の高齢化等を背景に、事業を継続するためにやむを得ず行うM&Aをいう。

「経営資源引継ぎ」:事業を継続しないものの、全部又は一部の経営資源を引き継ぐことをいう。

大手企業やファンドなど、大きい資本の参加に入る
成長戦略型M&Aによる成長を目指す企業が増加

日本M&AセンターHD

報道機関のお問合せ先

株式会社日本M&Aセンター 広報・PR部

TEL: 03-5220-5454(代表) FAX: 03-5220-5455

MAIL: pr@nihon-ma.co.jp

※本資料は報道機関の皆様に向けた情報提供資料です。本資料に記載されておりますデータやコンテンツにつきましては、許諾が必要なものもございますので、無断転載されることのないようお願い申し上げます。

テレビCM エリアを拡大し放送中！



「私たちは立ち向かう」篇



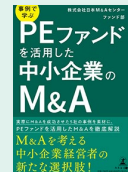
「経営者の想い」篇



「センターで支える」篇

業界No.1のノウハウを公開

書籍



セミナー

経営とM&Aに関する
幅広いテーマで多数開催
セミナー情報 申し込みはこちら



M&A・事業承継の情報をわかりやすく発信

Webメディア

M&Aマガジン

