



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

Contents

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 事業環境
- 07 パーパス／フィロソフィー
- 09 日本M&Aセンターホールディングスとは
- 11 価値創造のあゆみ
- 13 データで見る日本M&Aセンターホールディングス
- 15 価値創造プロセス

価値創造を支える基盤

- 37 人材の取り組み
- 43 コンプライアンス
- 47 マネジメント体制
- 52 コーポレート・ガバナンス
- 57 リスクマネジメント
- 58 情報セキュリティ
- 61 環境
- 63 社外取締役座談会

価値創造を実現する成長戦略

- 17 トップメッセージ
- 23 中期経営目標
- 25 財務戦略
- 27 マテリアリティ(重要課題)
- 29 2022年度の取り組み内容と新マテリアリティとの関連性
- 31 マテリアリティ(重要課題)に関する取り組み

データセクション

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

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

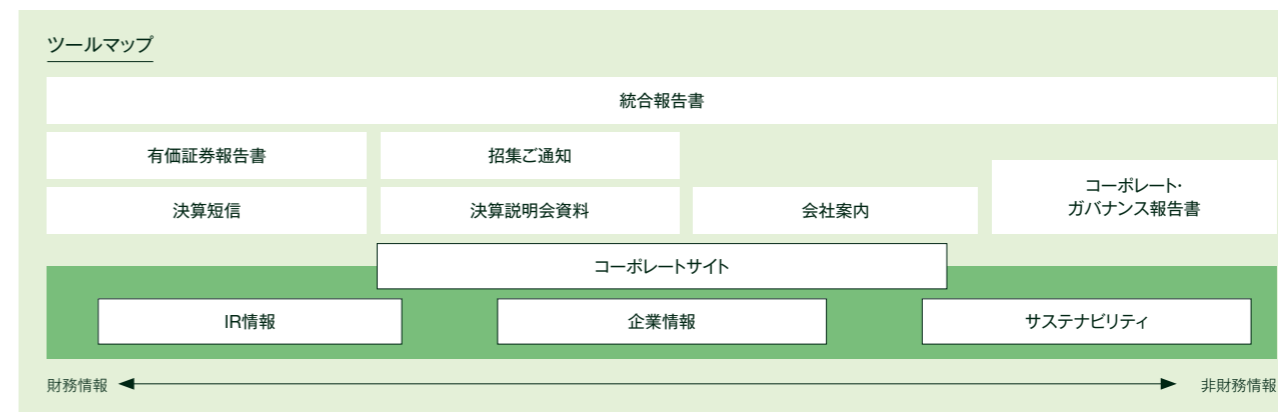
- IIRC「国際統合報告フレームワーク」
- 経済産業省「価値協創ガイダンス2.0」

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

2023年11月



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を入手したい方は
<https://www.nihon-ma.co.jp/groups/>



日本企業の抱える課題

日本の全企業のうち、99.7%は中小企業が占めています。

中小企業は地域経済の安定や地域社会の生活を支える存在として、重要な役割を担っています。

ただ、中小企業を取り巻く環境は、後継者不在の問題や国内市場の縮小などに
より厳しい状況にあります。これらの課題を解決する手段の一つとして

M&Aは重要性を増しており、多くの業界において増加傾向にあります。

ここでは、3つの大きな課題から、M&Aについて考えます。

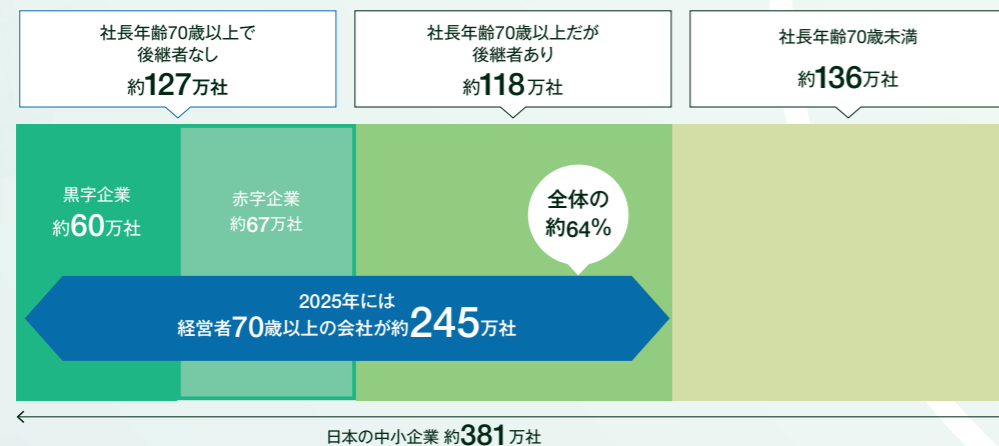
日本企業の抱える課題

1 中小企業経営者の高齢化と後継者不在

2025年には中小企業・小規模事業者の64%に当たる約245万社の経営者の平均引退年齢が70歳を超えるといわれています。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。

現状を放置すれば、後継者不在を起因とした中小企業の廃業が増加し続け、2016年～2025年の10年間で累計約650万人の雇用と約22兆円のGDPが失われる恐れがあるというデータ*も出ています。

中小企業経営者の年齢構成



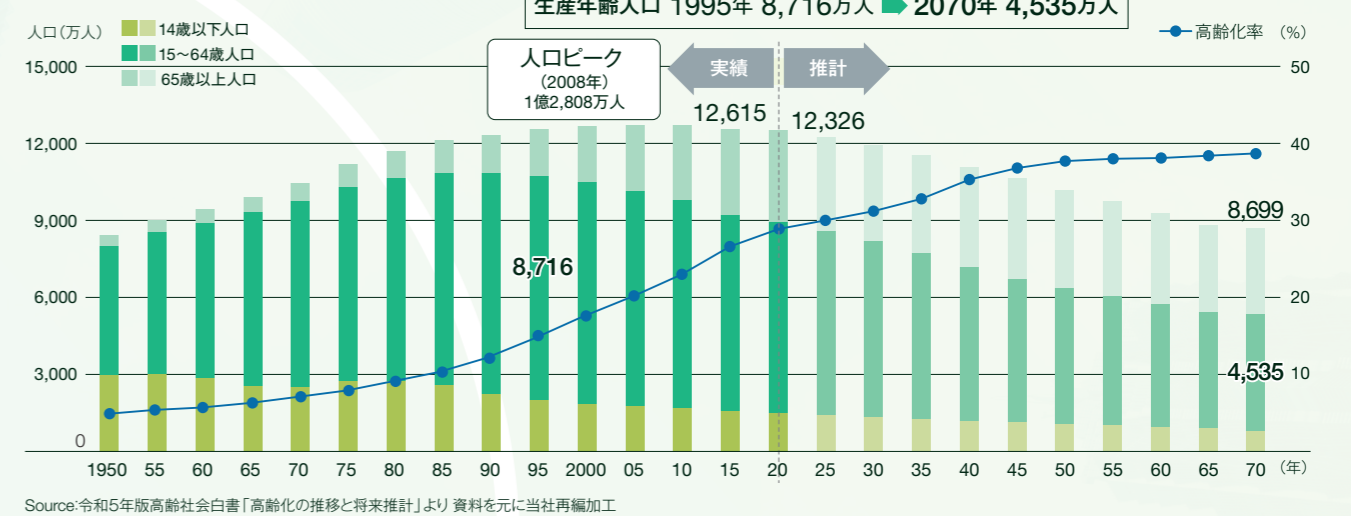
*2025年までに経営者が70歳を超える法人の31%、個人事業者の65%が廃業すると仮定。雇用者は2009年から2014年までの間に廃業した中小企業で雇用されていた社員数の平均値(5.13人)、付加価値は2011年度における法人・個人事業主1社あたりの付加価値をそれぞれ使用(法人:6,065万円、個人:526万円)

Source:中小企業庁の資料を元に当社再編加工

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の減少過程に入っています。内閣府の推計によると、2070年の総人口は9,000万人を割り込み、生産年齢人口は4,500万人ほどになるとされています。労働市場とそれに伴う経済規模の縮小やGDP低下が懸念され、深刻化が続いています。

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

3 低い労働生産性・収益性

中小企業の労働生産性は低水準かつ横ばいの状態が続いています。また、大企業についても収益性は諸外国に比較して低い水準にあります。

その要因は、多角化による規模拡大を行ってきた企業における事業ポートフォリオの非効率性にあります。米国企業が、大規模・多角化をした企業ほど営業利益率が上昇しているのに対し、日本企業の場合は大規模・多角化が進むにつれて営業利益率が低下する傾向があります。

日米企業の規模・多角化度別の営業利益率(2000-2012年平均)

多角化度	規模	規模			
		小規模	中規模	大規模	巨大規模
専業	日本	8.8	5.9	6.5	7.0
	米国	-0.5	11.4	7.7	10.4
準専業化	日本	7.4	5.3	6.2	6.2
	米国	4.7	11.5	10.7	7.8
準多角化	日本	6.2	5.7	5.2	4.7
	米国	9.9	9.2	8.3	8.6
多角化	日本	5.1	5.4	5.4	3.0
	米国	-15.2	9.0	11.0	13.7

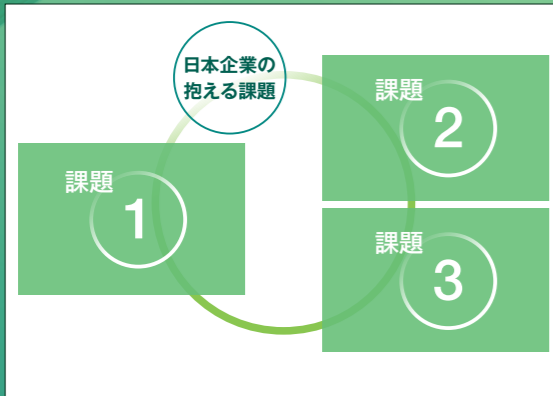
多角化度
 専業:~10%
 準専業化:10%~30%
 準多角化:30%~50%
 多角化:50%~

規模(売上高)
 小規模: ~500億円
 中規模: 500億円~5,000億円
 大規模: 5,000億円~2兆円
 巨大規模: 2兆円~

*調査対象企業は、日本はTOPIX 対象銘柄、米国はNYSE 総合指数構成銘柄。「多角化度」は、売上高構成比率について、最大の事業以外の売上高が、全体の売上高に占める割合。米国の「規模(売上高)」は、1USD=100円により円換算して区分。
 Source:経済産業省委託調査。(Bloombergデータを元にデロイトトーマツコンサルティング作成)

M&Aを活用した課題解決・対応を提案

日本の中小企業が抱える3つの大きな課題を前頁に記載しました。当社グループはこれらの課題に対して、①M&Aによる事業承継、②M&Aによる成長戦略、③M&Aによる経営資源の集約化を提案します。これらのM&Aを活用した課題解決や対応について、より具体的に示します。



M&Aを活用した課題解決・対応を提案

1 中小企業経営者の高齢

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があります。国内では親族内承継が最も多い選択肢ですが、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。

このような状況の中、当社グループは2025年までに約60万社といわれる黒字廃業の可能性のある企業の存続・発展のため、1社でも多くのM&Aを実現し、企業を廃業から救うことを使命と考えています。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げます。

この実現には当社グループの成長と、中堅・中小M&A支援業界の成

化と後継者不在の解決のために

長が不可欠です。

採用・人材育成と、DXを活用した規模拡大・生産性向上を行うとともに、提携先機関と連携することで、より多くの企業にM&Aを届けます。

日本M&AセンターHD

BATONZ

SEARCH FUND JAPAN

M&Aによる事業承継で雇用と技術を残す

2 人口減少と国内市場の

大企業の多くは、国内で不足する労働力を海外に求め、あるいは国内市場の縮小に備えて、海外進出を加速させています。一方で国内市場に依存している中小企業の多くは、将来の展望が描けず先行き不安を感じています。

人手不足といった経営資源の制約も大きい中小企業が、新事業展開や事業規模の拡大を図るためには成長戦略としてのM&Aの活用が有用です。

例えばM&Aにより大手傘下に入り、その経営資源を活用することで事業統合を図りながら自社の成長を加速させる、あるいは海外を含む他地域への展開や成長する新たなマーケットを求めて新規事業への参入

縮小に対応するために

を実現することも可能です。

また、M&Aによりバリューチェーンを補完することで事業領域を拡張したり、内製化や合理化を進めることで生産性を向上させることもできます。

M&Aを活用したレバレッジ戦略により、中堅企業へのさらなる成長や、グローバルな競争力を高めることも目指します。当社グループは中小企業の成長戦略の実現と海外展開の実現をサポートします。

J-FUN 株式会社 日本投資ファンド

promastars 上海支店サービス

日本M&AセンターHD

M&Aによる成長戦略で競争力を高める

3 低い労働生産性・収益性

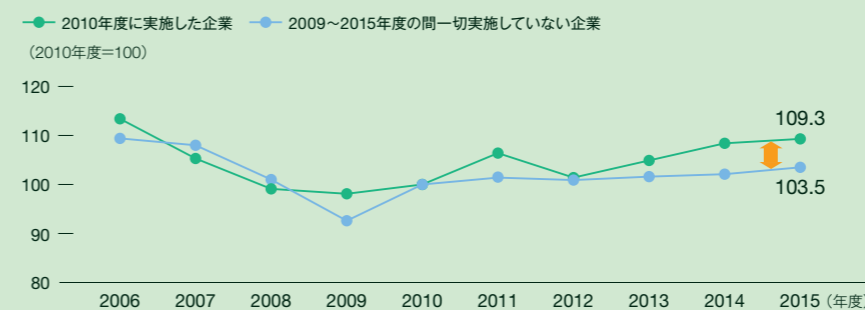
事業承継の手段としてM&Aを選択する企業が増えていることに加え、成長戦略の一つとしてM&Aを活用する中小企業も増加傾向にあります。実際にM&Aを実施した企業は、商圏の拡大や商品・サービスの拡充による売上・利益の増加を通じ、付加価値を向上させ、生産性を向上させています。

事業承継ニーズのある譲渡企業と成長戦略としてM&Aの活用を検討する譲受け企業のニーズを結びつけることは、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つながる可能性があるといえます。当社では業歴32年で得た知識・経験と8,000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ます。

また大企業の事業ポートフォリオの非効率性についても、ポートフォリオの見直し支援を行っています。

を解決するために

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化で生産性を向上

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、
個別最適だけではなく、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>



日本M&Aセンターホールディングスとは

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。

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

M&Aの啓発活動、情報提供

さまざま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さまざま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)

ZUUM-A THE OWNER

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。

企業評価総合研究所 V-COMPASS D-COMPASS

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おり、月約20,000件のマッチングを実現しています。

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。

M COMPASS
会社売却シミュレーションシステム
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。

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「売り手企業と買い手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・株式会社ネクストナビが、M&A後の譲渡オーナーをサポートします。

日本PMIコンサルティング Next Navi

情報提供 / 事業承継・成長戦略コンサルティング / プロアクティブサーチ

受託

業界調査

企業評価 / 案件診断 / 概要書作成

マッチング・トップ面談

交渉・最終契約

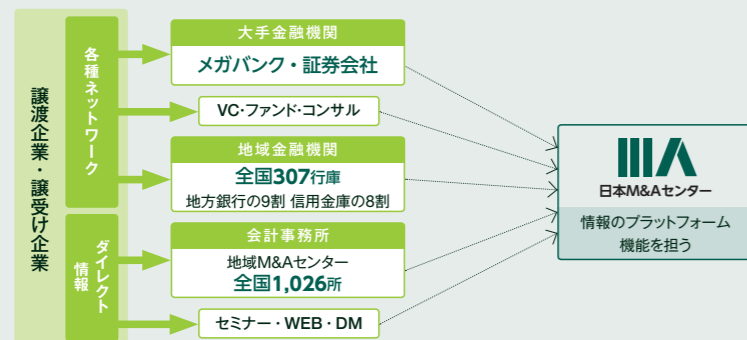
成約

PMI / 譲渡オーナーサポート

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。



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 / 脅威などを検討し、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、同社の提供するリソースを活用することで、市場動向等のよりの確な把握が可能です。

株式会社 矢野経済研究所

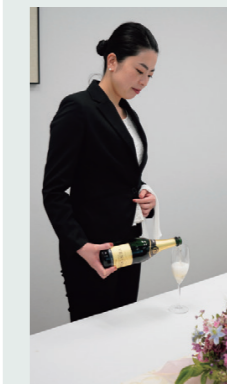
弁護士・公認会計士ら専門家が40名超在籍、専門チームが受託～最終契約まで一連の手続きをサポート

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。一部のエグゼクティブ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

ブライダル業界や航空業界出身の接客サービスのプロが社員として所属しています。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等



を行い経営者の門出をしっかりと祝うことで、成約を成功に導く後押しをします。

日本M&Aセンターグループのビジョン

価値創造のあゆみ

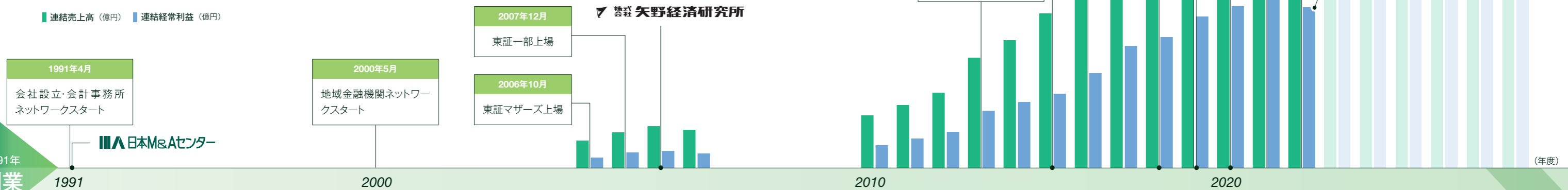
世界No.1のM&A総合企業へ

日本M&Aセンターグループは、企業理念である「M&A業務を通じて企業の『存続と発展』に貢献する」を実現すべく、日々中堅・中小企業の支援に邁進しています。

業界の活性化により、経営者がさまざまな情報を基に多くのM&A支援会社の中からパートナーを選べるようになる中で、当社は業界最多の600名超(2023年9月末現在)のコンサルタントを擁しています。さらに企業評価～成約後の統合(PMI)までの各プロセスを提供するグループ会社の展開や海外拠点の拡大を活発化させることで国内外のM&A支援に対応し、現在では累計成約件数は8,000件を超えています。

これからもお客さまのニーズへ対応するための事業展開を積極的に実施し、中堅・中小企業M&A支援業界のリーディングカンパニーであり続け、世界No.1のM&A総合企業を目指します。

■ 連結売上高 (億円) ■ 連結経常利益 (億円)



1991年～2000年 創業期

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しました。その後、当社が事務局となり、地方銀行を会員とする「全国金融M&A研究会」を立ち上げ、同時期に全国の信用金庫との提携も開始しました。

2001年～2010年 上場期

2006年には中堅・中小企業のM&A支援専門会社として日本で初めて東京証券取引所マザーズ市場へ上場。2007年には日本で4番目の早さ(1年2か月)で東証一部へ市場変更し、M&A支援専門会社として初の東証一部上場企業になりました。

2011年～2020年 ブリッツスケール期

2010年代に入り、企業評価総合研究所、事業承継ナビゲーター(現ネクストナビ)、日本投資ファンド、日本CGパートナーズ(現日本PMIコンサルティング)、アンドビス(現バトンズ)、ZUUM-A、サーチファンド・ジャパンなど専門サービスを持つ関係会社を設立し、M&A周辺サービスを拡充。2019年にはJ-Adviser資格取得及びTOKYO PRO Market上場支援サービスを開始し、地方創生・日本創生に寄与する事業領域の拡大を進めました。

2021年～ 第二創業期

ASEAN地域に5拠点を開設し、海外M&A支援の推進体制を確立。創業30周年を迎えた2021年には持株会社体制へ移行。第二創業期と位置づけ、パーパス・フィロソフィーを制定しました。2023年には十六フィナンシャルグループとの合併会社を設立し、金融機関との提携関係をより強固にしています。成約数・顧客満足・業務品質・カバー力・総合力・イノベーション力・株式時価総額・従業員満足の8項目で世界No.1のM&A総合企業を目指します。

M&A業界の流れ

- 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。
- 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、ライブドア村上ファンド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状況。
- 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。

- 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。

- 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M&Aガイドライン」を3年ぶりに改訂。

日本M&Aセンターグループのビジョン

データで見る 日本M&Aセンターホールディングス

1991年設立

業歴 **32**年

成約実績
累計 **8,000**件超
(2023年9月末現在)

グループ社員数 **1,111**名

コンサルタント **648**名

スタッフ職その他 **463**名

士業有資格者数 **40**名超
(2023年9月末時点)

提携先数
会計事務所 **1,026**事務所

地方銀行 **95 / 99**行

信用金庫 **212 / 254**庫
野村証券、大和証券、三菱UFJ銀行、三井住友銀行(2023年9月末現在)

約**6**割の案件が提携先経由

拠点数

国内 **7**拠点
(東京、大阪、名古屋、福岡、広島、札幌、沖縄)

海外 **5**拠点
(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 **10**社

持分法適用関連会社 **7**社

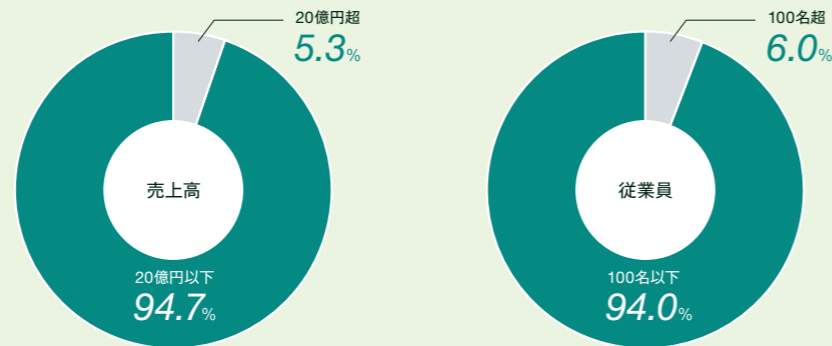
ROE(自己資本利益率) **18.7**%

配当性向 **77.3**%
(2022年度)

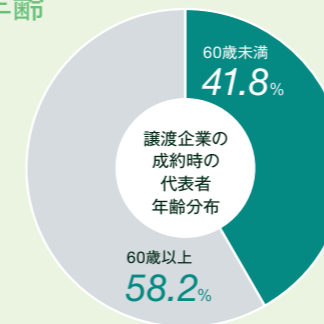
売上高 **41,315**百万円

経常利益 **15,472**百万円 (2022年度)

支援する譲渡企業の規模
売上高20億円以下の
中堅・中小企業が
9割超
(2022年度当社成約データより)



譲渡成約時の代表者年齢
譲渡企業の
1/3超が
60歳未満経営者
(2022年度当社成約データより)



マッチング実績
広域・多業種の中から最適なマッチングを実現
マッチング実績 (2022年度当社成約データより)

	同業種	異業種	小計
同一地域	8.2%	20.0%	28.2%
異なる地域	29.4%	42.4%	71.8%
小計	37.6%	62.4%	100.0%

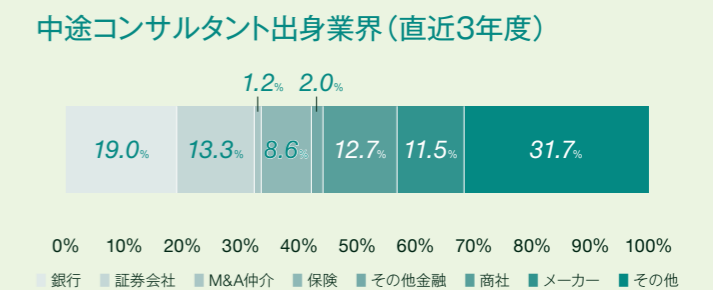
地域:都道府県単位 業種:当社オリジナル業種分類を使用(262業種)

売上高予算を持つコンサルタント
一人当たりの年間平均成約件数(2022年度) **2.4**件
※コンサルタント数は期末ベース

社員の平均年齢 **33.8**歳
※日本M&Aセンター

新卒中途割合
新卒:中途 = **2:8**

年間採用人数 **291**名
※日本M&Aセンター (2022年度)



年間総研修時間 **56,169**時間
(2022年度)

女性管理職比率 **11.5**%
(2022年度)

機関設計 監査等委員会設置会社

社外取締役比率 **53.8**%

女性取締役比率 **15.4**%

GHG総排出量 **2,500.0**t-CO₂
(2022年度)

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経営の実行と、企業評価から成約後の統合(PMI)までの各プロセスを専門とするグループ会社を持つ中堅・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

- 経営者の高齢化
- 後継者不在率の上昇
- 人口減少
- 国内市場の縮小・GDPの低下
- 廃業企業の増加
- M&Aの一般化
- 価値観・ニーズの多様化
- デジタル化の加速
- 気候変動
- ESGへの意識の高まり
- 国内企業の低い労働生産性・収益性

投入資本 (2023年9月末現在)

人的資本

連結従業員数 **1,111**人
 コンサルタント **648**人
 年間総研修時間 **56,169**時間

社内資格者数 **40**名超
 (弁護士、司法書士、公認会計士、税理士)

有機的に結びつくグループ会社の人員
 (企業評価総合研究所、パトンス等)

知的資本

累計成約件数 **8,000**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」

社会・関係資本

M&A情報ネットワークとの強固な関係

- 307の地域金融機関(全国の地方銀行の9割、信用金庫の8割)
- 1,026の会計事務所
- 大手金融機関(メガバンク、大手証券会社)
- 商工会議所やベンチャーキャピタル等

拠点数 **12**拠点

金融機関・会計事務所等からの出向受入 約**30**名(常時)

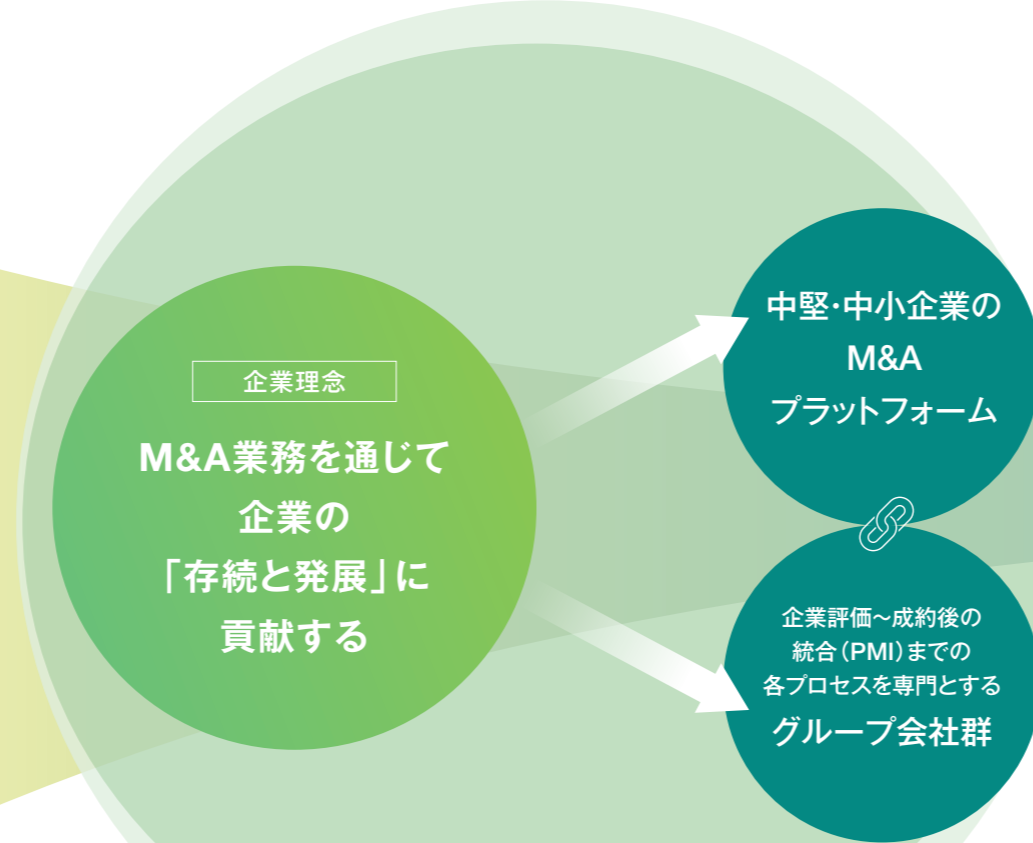
WORLD M&A ALLIANCEへの加盟

財務資本

価値創造を実現する財務基盤 (2023年3月末現在)

- 自己資本比率 82.8%
- 売上高経常利益率 37.5%

事業活動



アウトプット／アウトカム

アウトプット

2022年度
日本M&Aセンター年間成約件数 **1,050**件

Tokyo PRO Market 新規上場
支援社数 (2023年9月末現在) **21**社

第4期 中期経営目標

Exceed 30

アウトカム

これらを通して、**地方創生に貢献**

- 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

当社M&A仲介による**経済損失回避効果***

2022年度試算

当社支援の譲渡企業成約数 **486**社

上記企業の売上高合計 **3,071**億円

現在の経済損失回避効果 **3,468**億円

雇用損失回避効果 **2万8,805**人

10年間の経済損失回避効果 **2兆7,185**億円

※矢野経済研究所による算出

目指す社会

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。

日本M&Aセンターホールディングスのマテリアリティ(重要課題)

- ◆ M&A総合企業としてのさらなる発展
- ◆ 社会への貢献 ◆ 人的資本経営の推進

- ◆ イノベーション ◆ 安心安全なM&A
- ◆ 情報管理の強化 ◆ ガバナンス基盤の強化

重要課題

- 国内外あらゆる企業へサービスが提供できる体制
- ファンドビジネスの社会インフラ化の推進
- 市場変化(含む、経営者の意識の変化)への対応
- DX活用による生産性アップ / マーケティング推進
- 業務品質の維持・向上
- 顧客・提携先・株主とのエンゲージメント
- M&A総合企業としてのさらなる発展による地方創生
- 業界トップ企業としての業界の健全な発展・育成
- 公的機関、教育機関等との連携

- 優秀な人材を採用・育成し、組織を活性化
- M&A総合企業にふさわしい多様な人材の活躍
- 情報セキュリティとサイバーセキュリティ対策
- コンプライアンス重視のコーポレートガバナンスの構築
- リスクマップによるリスクマネジメント高度化
- パーパス・フィロソフィー経営の徹底
- トップマネジメントのサクセッションプラン
- 顧客への高付加価値の提供による財務基盤の拡充

マテリアリティ(重要課題)について ⇒ p.27