目次

日本M&Aセンターホールディングスのいま

06　理念体系
07　中堅・中小企業のM&A市場とは
09　中堅・中小M&A業界の動向と当社の取り組み
12　日本M&Aセンターホールディングスとは
13　なぜ日本M&Aセンターは最高のM&Aを実現できるのか
16　価値創造のあゆみ
18　価値創造プロセス
19　積み上げてきた資本
20　マテリアリティ（重要課題）

世界No.1のM&A総合企業への成長に向けた戦略

中長期的な経営方針
22　トップメッセージ
27　日本M&Aセンター 代表取締役社長メッセージ
30　J-Capital 代表取締役メッセージ
33　CFOメッセージ

売上成長を支える４つの機能
35　マーケティング本部長メッセージ
36　営業本部長メッセージ
37　バリュー推進本部長メッセージ
38　業務管理本部長メッセージ

ステークホルダーエンゲージメント
39　特集　ACCOUNTING DAY 2026
41　地域金融機関合弁事業対談
43　譲渡企業インタビュー

人材戦略の進捗
44　人材の取り組み
52　従業員インタビュー

コーポレート・ガバナンス
54　コーポレート・ガバナンス
62　社外取締役座談会

コンプライアンス
66　コンプライアンス
69　リスクマネジメント
70　情報セキュリティ

環境
72　環境

データセクション

75　財務・非財務ハイライト
77　連結財務諸表
80　企業・株式データ
81　外部評価・コミットメント・指数への採用
82　株主・投資家との関係構築のための取り組み

編集方針

本報告書は、「最高のM&Aをより身近に。」という当社のパーパスのもと、当社グループの中長期的な価値創造の考え方を、財務・非財務の両面から統合的にお伝えすることを目的として編集しています。
新規投資家の皆さまにとっても当社理解の入口となる、分かりやすい構成を重視しています。

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

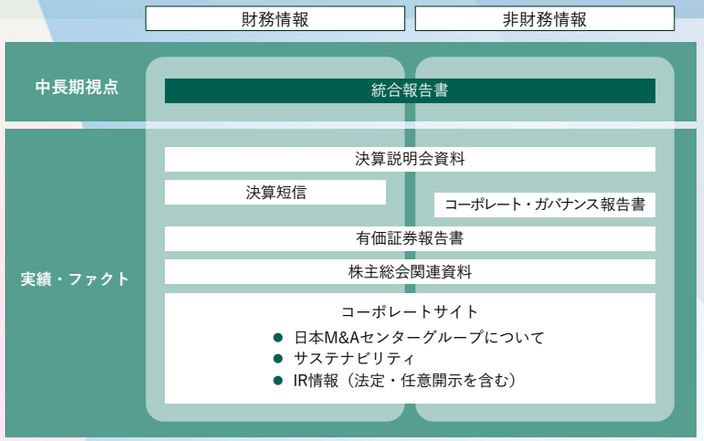
株式会社日本M&Aセンターホールディングス及びグループ各社
※項目により対象期間、組織が異なる場合がございます。

報告書発行年月

2026年９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。



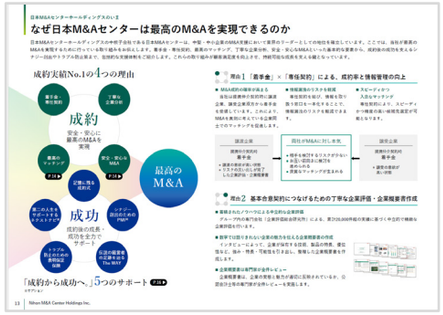
より幅広い関連情報を入手したい方は
https://www.nihon-ma.co.jp/groups/

統合報告書2026のポイント

皆さまからの“知りたい”に
お応えするコンテンツ

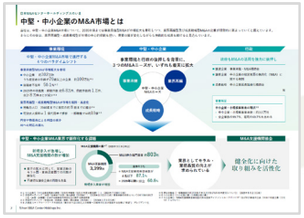
Q1 当社の強みは？

なぜ日本M&Aセンターは
最高のM&Aを実現できるのか P.13-15 ▶



Q2 中堅・中小企業 M&A市場の先行きや動向は？

中堅・中小企業の
M&A市場とは
P.07-08 ▶



中堅・中小M&A業界の
動向と当社の取り組み
P.09-11 ▶



各ダイアログコンテンツの位置づけ

中長期的な経営方針 P.22-34 ▶

トップメッセージ P.22-26 ▶



日本M&Aセンター
代表取締役社長メッセージ
P.27-29 ▶



J-Capital
代表取締役メッセージ
P.30-32 ▶



CFO
メッセージ P.33-34 ▶



売上成長を支える４つの機能 P.35-38 ▶

本部長メッセージ P.35-38 ▶






ステークホルダーエンゲージメント P.39-43,82 ▶

ACCOUNTING DAY 2026
P.39-40 ▶



地域金融機関合弁事業対談
P.41-42 ▶



譲渡企業インタビュー
P.43 ▶



株主・投資家との関係構築の
ための取り組み P.82 ▶



人材戦略の進捗 P.44-53 ▶

従業員インタビュー
P.52-53 ▶





コーポレート・ガバナンス P.54-65 ▶

社外取締役座談会
P.62-65 ▶





INDEX

目次
統合報告書2026のポイント
再成長に向けたシナリオの進捗
日本M&Aセンターホールディングスのいま
世界No.1のM&A総合企業への成長に向けた戦略
データセクション

再成長に向けたシナリオの進捗

当社は、2021年度に創業30周年を迎え、12期連続の増収増益を達成し、経常利益の年平均成長率23.2%※という成果を収めました。
しかし、同年度に発覚した会計不祥事を契機に、私たちは信頼回復に向けた新たな取り組みに着手し、営業基盤の再構築やガバナンス強化に努めてきました。
本ページでは、2021年度以降の社内外の状況推移を振り返ります。

※2021年度末における過去13期の経常利益の年平均成長率

2021年度 経営基盤の回復に注力

会計上の不祥事の公表

- 2021年12月、当社グループの四半期決算において売上を前倒し計上する不適切な社内処理が発覚。
- 2022年２月、３月に再発防止策と関与した社員の処分を発表。

実績	
売上高	40,401百万円
経常利益	16,864百万円
成約件数	996件

2022年度 起

コンプライアンス重視の経営体制への移行

- 「再発防止」を最優先事項とし、コンプライアンス重視の経営方針へ転換。
- 内部統制の再構築、文化の変革に注力し、コンプライアンスの基盤を整備。
- ダイレクトマーケティングやミッドキャップ※企業向けの企画を一時自粛。
- 組織内に混乱が広がり、中核を担う管理職層が減少・不足。人材の管理育成及び業績への影響が顕在化。

※成約した場合に合計で成功報酬１億円以上が期待できる、売上高10億円以上または利益5,000万円以上の企業

実績	
売上高	41,315百万円
経常利益	15,472百万円
成約件数	1,050件

2023年度 承

社内の一体感を取り戻すための立て直し

- 社員のエンゲージメント向上に注力。例：社内部活動支援、健康保険組合の新設、社内コミュニケーション施策の展開。
- 不祥事に伴い処分者・退職者が多く発生したダイレクトマーケティング部門やミッドキャップ部門の施策を強化。
- 採用増と早期育成、定着率向上に取り組む。
- 以降も、コンプライアンスの継続的整備と浸透に取り組む。

実績	
売上高	44,136百万円
経常利益	16,518百万円
成約件数	1,146件

市場環境の変化

- 新規参入業者の増加
- 業界における不適切な譲受企業とのトラブル事案の報道
  この結果、
  ・ダイレクトマーケティングに対する顧客の反応率が低下
  ・M&Aに対する顧客の意思決定が慎重化
  ・より信頼できる先にM&Aを相談する傾向が強まる
- 「中小M&Aガイドライン」改訂（第２版、第３版）
- 業界自主規制ルール策定



プロマーケット
上場支援サービス
キャラクター
TIPPY☆彡



日本M&Aセンター
グループ
コーポレートキャラクター
MA★PY



企業評価
総合研究所
コーポレートキャラクター
ひょうか犬



日本PMI
コンサルティング
コーポレートキャラクター
PIMY

INDEX

目次
統合報告書2026のポイント
再成長に向けたシナリオの進捗
日本M&Aセンターホールディングスのいま
世界No.1のM&A総合企業への成長に向けた戦略
データセクション

再成長に向けたシナリオの進捗

2024年度 転

組織体制の再構築による再成長への基礎固め

- 本格的な成長軌道への回帰に向けて、営業体制を「チャネル制（＝ミッション別担当制）」に変更。ミッションに沿った活動に集中。
- 多数の新任管理職を登用し、管理職層を再構築。
- 営業活動に関する先行指標（受託件数、商談件数など）が過去最高を記録。なおかつ、一件当たりM&A売上高（単価）の水準は向上。将来の売上成長への手応えが生まれる。
- 一方で、成約率の低下・商談の長期化に伴い、成約件数が減少。

実績

売上高	44,077百万円
経常利益	16,918百万円
成約件数	1,078件

2025年度 結

本来の業績達成サイクル※への回帰が着実に進み、再成長局面へ移行

- 売上高の通期業績予想を前年比で上場以来初めて減少。
- 顧客に寄り添う時間を創出し、また、M&Aコンサルタントのレベルの向上を目指す。その結果、予算達成者比率・予算達成部署比率ともに前年度比で大幅に改善。社内のモチベーションが向上。
- 上半期に、同期間の業績予想の上方修正を発表し、第３四半期時点で通期売上高業績予想の８割を超過。通期としても中期経営目標における次年度目標を一期前倒しで達成。
- 一方で、成約件数と先行指標となる新規売り受託件数は前年度比で減少。案件品質を重視した受託方針への転換により、実質的な有効受託数は上昇を見込む。
- 入社３年未満層を中心にM&Aコンサルタントの離職率が改善せず、人員は当初計画を下回る水準で推移。

※第３四半期までの９か月間で通期業績予想値の大部分を達成し、余裕のある第４四半期を実現する

実績

売上高	50,257百万円
経常利益	19,154百万円
成約件数	1,061件

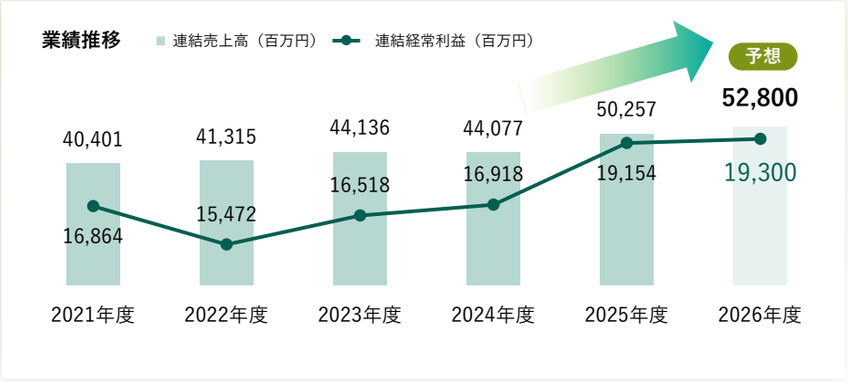
2026年度

第二創業・再成長のスタート。正常な業績達成サイクルへの回帰のさらなる進展を目指す

- 創業35周年を機に、第二創業のスタートとして2032年度を目標年とする「Next GENESIS（ビジョン300）」を策定。
- 2032年度経常利益300億円の達成に向け、役員・社員が投資家の皆さまと価値創造を共有するために株式報酬信託制度を導入。
- パーパスを基盤とした新たなビジョン及びコアバリューを策定。
- M&Aコンサルタントの採用・定着・育成を社長直轄事項とし、最重要項目として対応。
- 前年度同様に、売上高・経常利益の業績予想に対する上振れでの着地を目指す。

業績予想

売上高	52,800百万円
経常利益	19,300百万円



INDEX
目次
統合報告書2026のポイント
再成長に向けたシナリオの進捗
日本M&Aセンターホールディングスのいま
世界No.1のM&A総合企業への成長に向けた戦略
データセクション