理念体系



企業理念
永遠に変わらない企業としての使命

M&A業務を通じて企業の
「存続と発展」に貢献する

Purpose
企業の存在意義

最高のM&Aをより身近に。

Vision
企業が目指す将来像

地方創生から日本創生、
そして世界No.1のM&A総合企業へ

Core Values
企業の根幹となる
行動・価値観

プロフェッショナルたれ
それは、成果ではなく、人生を預かる覚悟を持つことだ。

1. お客様に最高の敬意を	会社は人生が紡がれる場所。だからこそ、お客様に徹底的に向き合い、時に破談もいとわず、真に価値あるM&Aを実現する。
2. 振り子を振りきる	その本気があるならば、行動・思考は振りきる水準まで引き上げよ。振りきった振り子はやがて大きな球体となり、人間力を最大化させる。
3. 正しいことを正しく	振りきる力は、正しさがなければ暴走する。違和感に気づいたら、まず声を上げる。社会の一員として、人として、企業として、正しいことを正しく行う。

敬意、振り子、正しさ
その三位一体を貫く者こそ、真のプロフェッショナルである。

INDEX

日本M&Aセンターホールディングスのいま
理念体系
中堅・中小企業のM&A市場とは
中堅・中小M&A業界の動向と当社の取り組み
日本M&Aセンターホールディングスとは
なぜ日本M&Aセンターは最高のM&Aを実現できるのか
価値創造のあゆみ
価値創造プロセス
積み上げてきた資本
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
データセクション

中堅・中小企業のM&A市場とは

当社は、中堅・中小企業M&A市場について、2035年頃までは事業承継型M&Aが市場拡大を牽引しつつ、業界再編型及び成長戦略型M&Aの比重が段階的に高まっていくと捉えています。
さらにその後は、業界再編型・成長戦略型が市場の中心的役割を担い、需要の質が変化しながらも持続的な成長を続けると見込んでいます。

事業環境

中堅・中小企業M&A市場で進行する4つのパラダイムシフト

事業承継型M&Aが市場拡大を牽引

- 中小企業　約302万社
  うち経営者の年齢が70歳以上の企業　約100万社※1
- 後継者不在率　50.1%※2
- 2025年の休廃業・解散件数 約6.8万件、倒産件数約 1 万件、合計 8 万社ほどが減少※3

業界再編型・成長戦略型M&Aが市場を維持・高度化

- 労働力人口　2040年までに現在の約 8 割までに縮小※4
- 有効求人倍率は 1 倍台前半で推移　一部職種では約10倍※5

円安や物価高による利益の減少

AIへの対応の遅れ

中堅・中小企業

事業環境と行政の後押しを背景に、3つのM&Aニーズが、いずれも着実に拡大



行政

政府もM&Aの活用を強力に後押し

- 譲渡企業　事業承継・M&A補助金
- 譲受企業　中小企業の経営資源の集約化（M&A）に関する税制
- 成長戦略　中小企業成長加速化補助金

等

背景補足

中小企業・小規模事業者の現状※6

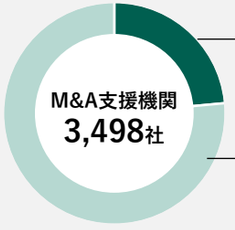
- 中小企業・小規模事業者数：約337万社
- 全企業数の99.7%、雇用の69.7%を占める

中堅・中小企業M&A業界で顕在化する課題

新規参入が急増し、M&A支援機関の数が増加

- 業界の拡大に対して、営業活動のモラル面・業務品質面での問題が顕在化
- 不適切な譲受企業の問題も発生

M&A支援機関の数※7（2026年7月時点）



M&A仲介専門業者 約830社

全体のうち

- M&A支援業務専従者数が4名以下　87.3%
- 2020年以降に設立　61.5%

新規参入業者が増加

業界としてモラル・業務品質の向上が求められている

M&A支援機関協会

健全化に向けた取り組みを活性化

※1 中小企業庁「中小企業実態基本調査（令和５年確報（令和４年度決算実績））」（2024年７月30日公表）
※2 帝国データバンク「全国「後継者不在率」動向調査（2025年）」（2025年11月21日公表）事業承継の実態について分析可能な約27万社（全国・全業種）における後継者の決定状況に関する調査結果
※3 帝国データバンク「全国企業「休廃業・解散」動向調査（2025年）」（2026年１月９日公表）
※4 古屋星斗＋リクルートワークス研究所「働き手不足1100万人の衝撃－2040年の日本が直面する危機と“希望”」 プレジデント社
※5 厚生労働省「一般職業紹介状況(令和７年３月分及び令和６年度分)について」（2025年５月２日公表）
※6 中小企業庁「中小企業白書・小規模企業白書」
※7 中小企業庁「M&A支援機関登録制度に係る登録フィナンシャル・アドバイザー及び仲介業者の公表（令和７年度公募（２月分））について」

INDEX

日本M&Aセンターホールディングスのいま
理念体系
中堅・中小企業のM&A市場とは
中堅・中小M&A業界の動向と当社の取り組み
日本M&Aセンターホールディングスとは
なぜ日本M&Aセンターは最高のM&Aを実現できるのか
価値創造のあゆみ
価値創造プロセス
積み上げてきた資本
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
データセクション

ご参考

マーケットに関する補足資料

事業承継型M&A

- **2035年まで：潜在需要が増加**
- **2035年以降：横ばい安定**

  団塊世代の承継は一巡するも、
  - 突発的な承継ニーズを含め、親族内承継が難しい企業の第三者承継ニーズ等は残存

業界再編型M&A

- **人口減少による市場縮小、労働力不足は構造的な問題であるため、2035年以降も継続**
  - 2040年までに日本の労働力人口（15歳から64歳までの働き手）が現在の約８割にまで縮小することにより、労働需要に対して約1,100万人分の労働供給（働き手）が不足と推計※4
- **規模・効率を求める統合は恒常化**
  - 2025年に日本企業が関与した国内外の合併・買収件数のうち、上場企業による事業再編は約３割※8

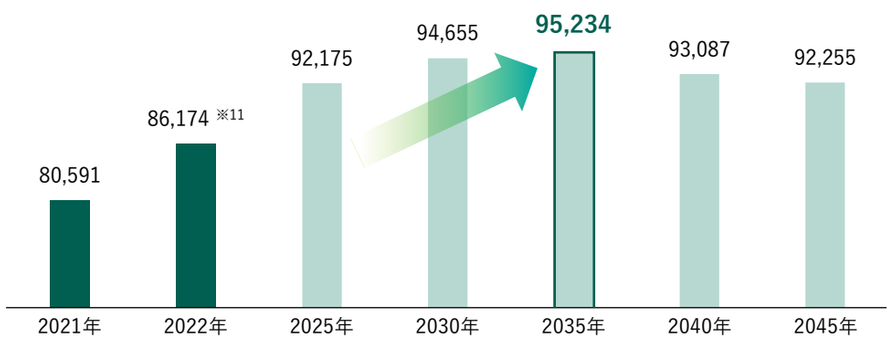
成長戦略型M&A

- **単独成長（オーガニック成長）の限界／DX・人材・新規事業の内製困難／スケール戦略の一般化（「100億宣言」等）等により、M&Aは防衛策ではなく投資行動へ**
  - M&Aを実施した企業は、非実施企業と比べ、売上高や利益率、生産性において相対的に高い水準で推移する傾向が見られる※9

※8 レコフデータ「2025年のM&A回顧（2025年１-12月の日本企業のM&A動向）」
※9 中小企業庁2024年版「中小企業白書」第２部環境変化に対応する中小企業、第３章中小企業の成長、第２節中小企業の成長に向けた取組、第２-３-20図～第２-３-22図

事業承継型の中小企業M＆Aの潜在需要の見通し※10

（売上高１億円超、社長年齢60歳代以上）



Source: 矢野経済研究所による算出（2023年11月調査）

※10 親族内等及び役員・従業員などへの内部承継企業、並びに廃業・清算企業（以下、廃業等）を除き、廃業等・各事業承継等未実施の潜在企業分も含む（潜在企業分についても、廃業等や事業承継等で顕在化した企業の内訳と同様の割合で潜在して分布していると仮定して算入）
※11 下記の事業承継型M&A企業数（推計値）とは、推計時の区分やこれに関連した仮説設定などが異なっているため、企業数が一致していない

M&A市場規模のポテンシャル

売上高規模区分	中小企業の数※12	M&Aポテンシャル企業数※13		ポテンシャル市場規模※14
		事業承継型中心（社長年齢60歳以上）	非事業承継型中心（社長年齢60歳未満）	
10億円超	100,012社	13,821社	16,758社	4.0兆円
１億円超10億円以下	577,149社	79,715社	90,724社	9.5兆円
合計	677,161社	93,536社※15	107,482社	13.5兆円

Sources: 矢野経済研究所による算出（2024年１月調査）

※12 中小企業経営実態調査（R４確報）に基づき矢野経済研究所が加工集計した値
※13 社長年齢60歳以上の企業は事業承継型中心、社長年齢60歳未満の企業は非事業承継型中心のM&Aと仮定。
それぞれ異なる方法で推計した企業数の合算値60歳未満の非承継型には承継型も、60歳以上の承継型には非承継型もそれぞれ含まれると仮定
非事業承継型については、業界再編型と成長戦略型に区分される
※14 当社過去実績から、売上高規模区分別の平均成功報酬額を算出し、M&Aポテンシャル企業数を乗じて算出
※15 上記の事業承継型の中小企業M&A潜在需要の見通し（推計値）とは、推計時の区分やこれに関連した仮説設定などが異なっているため、企業数が一致していない

INDEX

日本M&Aセンターホールディングスのいま
理念体系
中堅・中小企業のM&A市場とは
中堅・中小M&A業界の動向と当社の取り組み
日本M&Aセンターホールディングスとは
なぜ日本M&Aセンターは最高のM&Aを実現できるのか
価値創造のあゆみ
価値創造プロセス
積み上げてきた資本
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
データセクション

中堅・中小M&A業界の動向と当社の取り組み

中堅・中小M&A業界は、近年急激な変化に直面しています。急増する小規模なM&A支援機関や不適切な譲受企業によるトラブル事案が報道される中、中小企業庁や自主規制団体は業界の健全化を図るためのルールを定め、運用を進めています。

※M&A業界の流れについては時系列順に主な出来事を後述しています。

01 中小企業庁による主な取り組み

■ 登録制度の創設 2021年８月

- M&A支援機関に係る登録制度を創設し、中小M&Aガイドラインの普及・定着を図る。

■「中小M&Aガイドライン」の改訂

2023年９月、2024年８月

- 契約時の重要事項説明などの仕組みを導入。再改訂では不適切な広告・営業の禁止事項の明記、さらには不適切な譲受企業問題への対応などを規定。

■ スキルマップの公表 2025年４月

- 「中小M&A専門人材（個人）向けスキルマップ」を公表し、業界全体の健全化と信頼性向上を目指す。

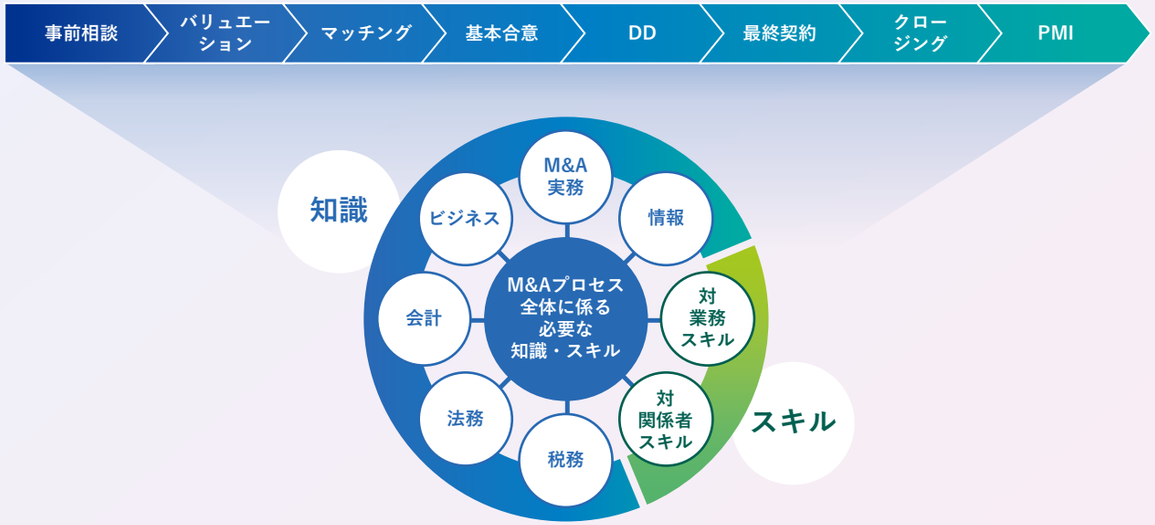
参考 中小企業庁「中小M&Aガイドライン」、「中小M&A専門人材（個人）向けスキルマップ」
https://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/shoukei/m_and_a_guideline.html

■ 中小M&A市場改革プラン 2025年８月

- 中小M&A市場の改革を促進するための施策を中間取りまとめ。2026年３月の第４回の検討会では、M&Aアドバイザー個人の知識・スキルに係る資格制度の創設について、概要が議論・公表された。

参考 中小企業庁「中小M&A市場改革プラン」
https://www.meti.go.jp/press/2025/08/20250805002/20250805002.html

＜知識・スキルの全体像＞



Source：中小企業庁「【中小M&A専門人材（個人）向け】使命、倫理・行動規範、知識スキルマップ」を基に再編加工

＜資格制度（中小M&Aアドバイザー資格（仮称））概要＞

資格制度の位置づけ	試験科目	既存制度との関係
● 中小企業庁が運営主体となる「中小M&A資格試験（仮称）」を創設予定 ● 合格者には、登録制度（個人登録）を併せて運用（登録者は定期講習を予定） ● 登録者は氏名を公表し、違反が認められる場合には氏名公表・取消し等を想定	● スキルマップを基に、M&A実務、財務・税務、法務、倫理・行動規範の４科目を予定 ● 倫理・行動規範の問題については、禁忌肢の設定も検討	● 中小M&Aガイドラインにおいて、M&A支援機関登録制度の登録機関に対し、担当者の資格取得を推奨する方向で検討 ● 将来的には、登録支援機関ごとの資格保有者比率の可視化と、市場全体の信頼性向上につなげる構想

INDEX

日本M&Aセンターホールディングスのいま
理念体系
中堅・中小企業のM&A市場とは
中堅・中小M&A業界の動向と当社の取り組み
日本M&Aセンターホールディングスとは
なぜ日本M&Aセンターは最高のM&Aを実現できるのか
価値創造のあゆみ
価値創造プロセス
積み上げてきた資本
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
データセクション

02 業界自主規制団体の主な取り組み

2021年10月、自主規制団体として「一般社団法人 M&A支援機関協会（旧・M&A仲介協会）」が設立され、トラブル防止やM＆A支援の質向上を目指し、以下の取り組みが行われています。2026年６月時点で会員数は261社に達し、日本M&Aセンターも幹事会員として参画しています。

自主規制団体

M&A支援機関協会
M&A Advisors Association

倫理規程と自主規制ルールの策定・改訂
2023年12月～

中堅・中小企業M&A業界のあるべき姿を定めた倫理規程と重要３領域（コンプライアンス、広告・営業、契約重要事項説明）の自主規制ルールを策定。適宜改訂。

人材育成のための体系的な研修
2025年８月～

業界全体のスキルアップのための研修を実施。

特定事業者リストの運用
2024年10月～

不適切な譲受事業者を登録し業界内で共有する特定事業者リストの運用を開始。2025年４月には不当なM&A取引防止のため、リストに自動登録される要件を設定し、運用を厳格化。2025年10月よりセキュリティを強化し、FISC基準に準拠。

サンプル契約書の公開
2025年６月～

M&A契約全体を網羅的にカバーする適切な契約条項の普及を目的として、サンプル契約書をウェブサイトで公開。

名称変更と体制変更
2025年１月

より開かれた実効性のある自主規制団体として、金融機関、士業等のメンバーが理事に就任。また、有識者や専門家をメンバーに迎えた自主規制ルール検討委員会や、M&Aアドバイザーの資格制度の検討を行う資格制度検討委員会を設置し、体制を強化。

会員に向けた情報発信
2025年７月～

代表理事である三宅卓より、全会員に向けて月次でレターを発信。業界の状況に応じたタイムリーな情報発信・注意喚起を実施。

業界のレピュテーション向上に向けた広報活動とM&Aアワードの開催

M&A支援機関協会の姿勢や経営者への注意喚起、情報提供の依頼等を新聞やメディアを通じて定期的に発信。2026年12月には社会的意義の高いM&Aを表彰するアワードを初開催予定。

INDEX

日本M&Aセンターホールディングスのいま
理念体系
中堅・中小企業のM&A市場とは
中堅・中小M&A業界の動向と当社の取り組み
日本M&Aセンターホールディングスとは
なぜ日本M&Aセンターは最高のM&Aを実現できるのか
価値創造のあゆみ
価値創造プロセス
積み上げてきた資本
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
データセクション

03 業界の変化を踏まえた当社の対応

不適切な譲受企業への対応と社内の取り組み

■ ガイドライン遵守と透明性の確保
- 最新のガイドライン及び自主規制ルールの厳守
- 透明性のある手数料体系と社内研修を通じ、サービスを維持・向上

■ 譲受候補企業に対する多層的リスクチェック
- 受託審査時、基本合意契約締結時、最終契約締結時、成約後において、反社会的勢力該当性、資金充当性、スキーム妥当性の３つの観点でチェックを実施

■ 成約後のアフターフォロー
- M&A成約後、譲渡企業経営者に対して経営者保証・個人保証の解除状況を確認し未解除の場合は、解除に向けたサポートを実施

■ 顧客のフィードバックを活かした品質管理
- 譲渡企業・譲受企業双方を対象に顧客満足度調査を実施

■ 相談対応体制の明確化
- 各種営業資料に「お客様相談窓口（ホットライン）」を明記

■ 結果責任・社会価値責任を追求するための制度変更
- M&Aコンサルタントのインセンティブ支給要件の見直し
- パーパスに基づいた人事評価制度の設計

産学官連携の取り組み

■ 産学官連携による中小企業M&Aの質的向上
- 業界の健全な発展とサービス品質の向上を目的に、産学官連携体制を強化
- 社長直轄組織「M&A研究・産学官連携推進室」を設置（2024年１月）

■ アカデミアとの連携を通じた研究・人材育成
- 神戸大学大学院経営学研究科と連携し、中小M&A研究教育センター（MAREC）を設立（2022年）
- 専任研究者とともに研究・寄附講座を運営し、研究領域の拡充を推進

■ 大学との共同研究・寄附講座
- 京都大学経営管理大学院：企業評価領域の研究・寄附講座（2024年～）
- 一橋大学大学院法学研究科ビジネスロー専攻：寄附講座（2025年～）
- 早稲田大学商学部：寄附講座（2021年～）
- 関西学院大学：PMI領域の研究（2026年～）

■ 学術・業界団体への参画
- 一般社団法人M&A研究学会（JASMAR）に法人会員・賛助会員として参画
- 当社代表取締役社長三宅が理事に就任し、研究成果の実務への還元を推進

■ 渉外・連携機能の強化
- 産学官連携を統括するCPAO（Chief Public Affairs Officer）を新設（2025年４月）

変化する時代に対応した中堅・中小企業M&A業界のスタンダードを作るべく、取り組みを進めています。

INDEX
日本M&Aセンターホールディングスのいま
理念体系
中堅・中小企業のM&A市場とは
中堅・中小M&A業界の動向と当社の取り組み
日本M&Aセンターホールディングスとは
なぜ日本M&Aセンターは最高のM&Aを実現できるのか
価値創造のあゆみ
価値創造プロセス
積み上げてきた資本
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
データセクション

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きました。
M&Aの情報提供から戦略策定、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。

（いずれも2026年３月末時点）

Japan PMI Consulting
PMI支援 日本PMIコンサルティング
PMI（M&A後の経営統合）を専門に支援するコンサルティング会社。

Next Navi
アフターコンサル ネクストナビ
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。青山財産ネットワークスと共同で設立。M&Aで会社を譲渡されたオーナーをメインにサポート。

企業評価総合研究所
企業評価 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
企業評価 スピア
企業概要書作成や財務データ入力、その他M&A BPO業務を手掛ける。2020年10月に子会社化。

株式会社矢野経済研究所
市場調査 矢野経済研究所
市場調査業界のリーディングカンパニー。

日本DX人材センター
DX人材 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人材紹介、中堅・中小企業のDX支援を手掛ける。

M&A仲介 日本M&Aセンター
1991年創業。M&A仲介業で成約実績No.1。



BATONZ
小規模M&A バトンズ
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」の運営会社。

J-Capital
ファンド J-Capital
ファンド事業を統括する中間持株会社。

株式会社日本投資ファンド
ファンド 日本投資ファンド
「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」を目指すPEファンド運営会社。日本政策投資銀行と共同で設立。

J-Search
ファンド 日本サーチファンド
地方企業が抱える事業承継問題や経営人材の課題を解決する、地域特化型サーチファンド※運営会社。

AtoG Capital
ファンド AtoG Capital
ASEAN各国企業とのガバナンス・ギャップを埋め、クロスボーダーM&Aを成功に導く、課題解決型ブリッジファンド運営会社。

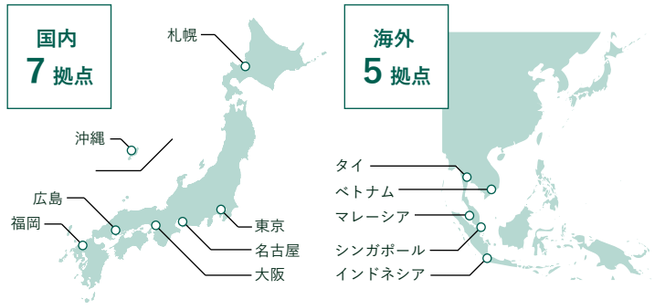
PE Japan Private Equity Co.,Ltd
ファンド 日本プライベートエクイティ
中小企業向けの事業承継・事業再編ファンド、MBO（経営陣や従業員が参加する買収）ファンドの運営会社。日本政策投資銀行との合弁会社。

SEARCH FUND JAPAN
ファンド サーチファンド・ジャパン
日本初の全国を対象としたサーチファンド※形式でのM&A投資ファンドの運営会社。

※サーチファンド：サーチャーと呼ばれる経営者候補が自ら投資先企業を発掘・選定し、事業承継／M&Aの実行と経営を主導する仕組み

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15か所・「経営相談窓口」を５か所開設

海外M&A

中堅・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。2025年度は17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。

米国M&Aアドバイザリー会社Generational Groupと業務提携を開始(2026年８月)

WORLD M&A ALLIANCE

上場支援

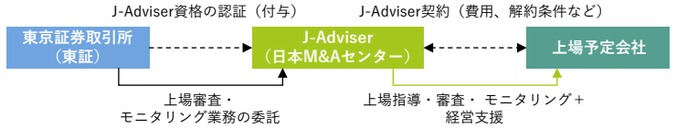
全国にスター企業を生み出す上場支援事業

当社は、M&Aのリーディングカンパニーとして培ってきた成長支援のノウハウを活かし、上場を志す企業に対して、上場前の経営基盤強化から上場後を見据えた持続的成長の実現までを一貫して支援しています。

＜保有資格一覧＞
東京証券取引所「TOKYO PRO Market」J-Adviser（2019年７月取得）
福岡証券取引所「Fukuoka PRO Market」F-Adviser（2024年12月取得）
札幌証券取引所「Sapporo PRO Frontier Market」S-Adviser（2026年６月取得）

各地域市場の特性や企業の成長段階を踏まえた上場支援を通じて、全国各地に次代を担うスター企業を創出すべく貢献していきます。

TOKYO PRO Marketの例

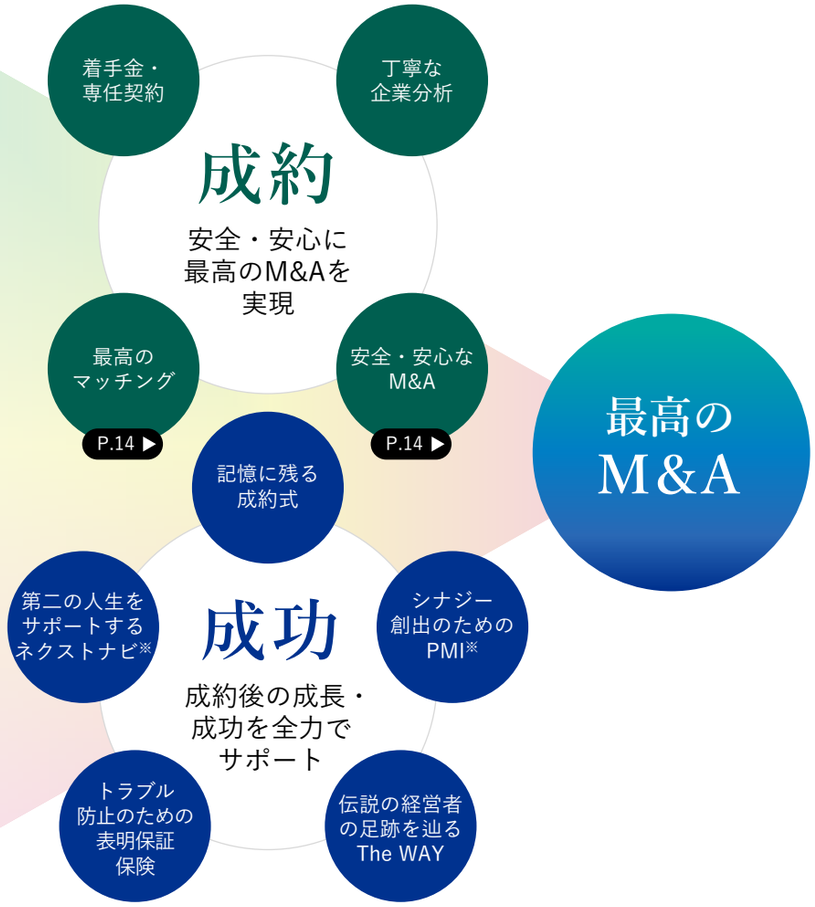


INDEX
日本M&Aセンターホールディングスのいま
理念体系
中堅・中小企業のM&A市場とは
中堅・中小M&A業界の動向と当社の取り組み
日本M&Aセンターホールディングスとは
なぜ日本M&Aセンターは最高のM&Aを実現できるのか
価値創造のあゆみ
価値創造プロセス
積み上げてきた資本
マテリアリティ（重要課題）
世界No.1のM&A総合企業への成長に向けた戦略
データセクション

なぜ日本M&Aセンターは最高のM&Aを実現できるのか

日本M&Aセンターホールディングスの中核子会社である日本M&Aセンターは、中堅・中小企業のM&A支援において業界のリーダーとしての地位を確立しています。ここでは、当社が最高のM&Aを実現するために行っている取り組みをお伝えします。着手金・専任契約、丁寧な企業分析、最高のマッチング、安全・安心なM&Aといった基本的な要素から、成約後の成功を支えるシナジー創出やトラブル防止策まで、包括的な支援体制をご紹介します。これらの取り組みが顧客満足度を向上させ、持続可能な成長を支える鍵となっています。

成約実績No.1の4つの理由



「成約から成功へ。」5つのサポート P.15 ▶

※オプション

理由1 「着手金」×「専任契約」による、成約率と情報管理の向上

■ M&A成約の確率が高まる

当社は提携仲介契約時に譲渡企業、譲受企業双方から着手金を受領しています。これにより、M&Aを真剣に考えている企業同士でのマッチングを促進します。

■ 情報漏洩のリスクを軽減

専任契約を結び、情報を取り扱う窓口を一本化することで、情報漏洩のリスクを軽減できます。

■ スピーディかつ入念なマッチング

専任契約により、スピーディかつ精度の高い候補先選定が可能となります。

譲渡企業	両社がM&Aに対し本気	譲受企業
提携仲介契約時 着手金 ● 譲渡の意欲が高い状態 ● リスクの洗い出しが完了した企業評価・企業概要書	● 相手を検討するリスクが少ない ● お互い前向きに検討を進められる ● 良質なマッチングが生まれる	提携仲介契約時 着手金 ● 譲受の意欲が高い状態

理由2 基本合意契約につなげるための丁寧な企業評価・企業概要書作成

■ 蓄積されたノウハウによる中立的な企業評価

グループ内の専門会社「企業評価総合研究所」による、累計20,000件超の実績に基づく中立的で精緻な企業評価を行います。

■ 数字では語りきれない企業の魅力を伝える企業概要書の作成

インタビューによって、企業が保有する技術、製品の特長、優位性など、強み・特長・可能性を引き出し、整理した企業概要書を作成します。



■ 企業概要書は専門家が全件レビュー

企業概要書は、企業の実態と魅力が適切に反映されているか、公認会計士等の専門家が全件レビューを実施します。

INDEX

日本M&Aセンターホールディングスのいま
理念体系
中堅・中小企業のM&A市場とは
中堅・中小M&A業界の動向と当社の取り組み
日本M&Aセンターホールディングスとは
なぜ日本M&Aセンターは最高のM&Aを実現できるのか
価値創造のあゆみ
価値創造プロセス
積み上げてきた資本
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
データセクション

なぜ日本M&Aセンターは最高のM&Aを実現できるのか



成約実績No.1の4つの理由

理由3　業界最大の人員体制と35年超のデータ活用によるDXで、全国×全業種マッチング

■ 業界最大600名超のコンサルタントによるマッチング会議

全社横断で譲渡案件を共有し、多面的な視点から相乗効果のある譲受候補企業を選定しています。

■ 1,400超の全国の会計事務所・金融機関ネットワーク

全国の会計事務所、金融機関等とのネットワークを活用し、中堅・中小企業の情報やニーズも的確に把握。全国での案件対応力を強化しています。

■ 3万社超の譲受候補企業データベース

譲受候補企業とはNDA（秘密保持契約）を締結し、担当者がニーズ情報を日々更新。鮮度の高いデータベースを基に、迅速かつ精度の高い候補先企業の抽出を実現しています。

■ AIを活用したリコメンドシステムでのマッチング

過去数十万件のマッチングデータに基づく、人工知能（AI）を活用したマッチングを行っています。データドリブンで親和性の高い候補先企業を効率的に提示します。

また、一定期間で候補先企業が見つからない場合には、専門部署が個別にマッチングを行い、成約機会の最大化と顧客満足度の維持・向上を図ります。

理由4　安全・安心なM&Aの実現に向けたリスク管理体制

■ 専門家によるリスク分析と論点の洗い出し

基本合意締結前に、阻害要因を整理し、論点を洗い出しています。最終契約に至るまで論点を精査し、トラブル防止を徹底しています。

■ 業務管理本部新設によるチェック体制の強化

業務プロセス管理やリスクチェック業務を推進していた複数の部署を、2026年４月に新設した業務管理本部に集約し、案件の受託から成約まで一気通貫でチェックしています。

■ 高いセキュリティ・秘密保持厳守

ISMS認証に基づく情報管理体制を整備しています。また、印刷物の識別番号による追跡管理や訪問時の名刺使い分けなど、現場での情報露呈リスクも低減しています。

■ 中小M&Aガイドラインや業界自主規制ルールの遵守

中小M&Aガイドラインの遵守に加え、M&A支援機関協会の幹事会員として倫理規程・業界自主規制ルールの策定に参画し、業界の健全性向上に寄与しています。

案件化/専門家によるサポート

案件ごとに支援チームを組成、各重要フェーズで安全・安心なM&Aをサポートしています

取り組みの一例

譲渡希望企業

提携仲介契約の締結

案件レビュー会議
- M&A成約を阻害するリスクの洗い出し
- 案件化方針の決定

※案件化：リスクの洗い出しが完了した企業評価・企業概要書の作成

トップ面談

キックオフミーティング
- トップ面談前に成約に向けたポイントの確認
- スキーム確認
- 両社の希望条件確認
- 利害関係者への同意確保の道筋確認

基本合意契約の締結
（独占交渉権の発生）

基本合意 法務ミーティング
- 契約書・スキームの妥当性確認
- 法務リスクの洗い出し
- DDに先立ち論点を把握

最終契約の締結・
デリバリー・決済

最終契約 法務ミーティング
- 基本合意締結後の変更事項、最終契約書への反映事項を共有

INDEX

日本M&Aセンターホールディングスのいま
理念体系
中堅・中小企業のM&A市場とは
中堅・中小M&A業界の動向と当社の取り組み
日本M&Aセンターホールディングスとは
なぜ日本M&Aセンターは最高のM&Aを実現できるのか
価値創造のあゆみ
価値創造プロセス
積み上げてきた資本
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
データセクション

なぜ日本M&Aセンターは最高のM&Aを実現できるのか

「成約から成功へ。」5つのサポート



サポート1 成約式による統合意識の醸成

最終契約締結時には「M&A成約式」を執り行い、譲渡企業・譲受企業双方が節目としての意識を共有し、統合に向けた共通認識を形成する場を提供しています。

この式典は、譲渡企業にとっては経営者としての節目となり、譲受企業にとっては統合成功へのコミットメントを明確にする機会となります。専任スタッフが運営をサポートし、良好な協力関係の構築を後押ししています。



サポート2 PMI支援専門会社による統合プロセスの一貫サポート

オプション

当社は、M&Aの価値創出を成約後まで確実に高めるため、PMI支援を専門とするグループ会社・日本PMIコンサルティングが統合プロセスを一貫して支援する体制を整えています。

中堅・中小企業に特化した実践的PMIノウハウを活用し、成約前から統合計画の策定、関係構築、シナジー実現までを体系的にサポートすることで、スムーズな経営統合と早期の価値創出を実現します。

Japan PMI Consulting

サポート3 譲渡企業経営者の軌跡を記録する「The WAY」

当社は、経営者の歩みを後世に残す取り組みとして、自伝形式の冊子「The WAY」を無償で作成しています。

経営者が築いた事業の歴史や価値観を整理し、ご家族や関係者に共有することで、事業承継後の心理的区切りを支援する役割を果たします。経営の軌跡を記録として残すことで、譲渡後の新たな人生に向けた前向きな移行をサポートしています。



サポート5 財産承継と第二の人生を支える「ネクストナビ」

オプション

当社は、経営承継後の財産管理やライフプラン形成を支援する「ネクストナビ」を提供しています。企業譲渡によって大きく変化する財産構成を可視化し、専門家が課題を分析する財産診断サービス「TOMORROWS」を通じて、資産配分、相続、収入計画などの課題に対し適切な対策を提案します。

また、会員制クラブ「ネクストクラブ」を運営し、元経営者向けに会報誌、セミナー、イベント等のアフターサービスを提供。事業承継後の生活基盤の安定と、第二の人生の充実を支援する仕組みを整えています。

Next Navi

サポート4 M&A後の安心を実現する表明保証保険

成約後も安心して譲受企業と良好な協力関係を築くために、日本M&Aセンターでは、M&A仲介に表明保証保険を自動付帯する取り組みを日本で初めて展開しています。※この保険は、M&A後に譲受企業に起こりうる表明保証違反による想定外の損失を、譲渡オーナーに代わり保険会社が補償するものです。

これにより、M&Aの最終契約交渉や万が一の際の損失回収交渉がスムーズになり、PMIまで一貫して円滑にM&Aを進めることが可能です。

※ 専門家による監査の実施等一定の条件を満たした譲受企業に適用されます。保険の補償対象は一定の範囲に限られます。



INDEX
日本M&Aセンターホールディングスのいま
理念体系
中堅・中小企業のM&A市場とは
中堅・中小M&A業界の動向と当社の取り組み
日本M&Aセンターホールディングスとは
なぜ日本M&Aセンターは最高のM&Aを実現できるのか
価値創造のあゆみ
価値創造プロセス
積み上げてきた資本
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
データセクション

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。2026年の創業35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～2000年　創業期

全国のネットワークを構築して中堅・中小企業M&Aマーケットを拡大 ノウハウを確立

1991　会社設立・会計事務所ネットワーク構築 P.39-40 ▶

各地域の有力な公認会計士・税理士が中心となり、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ネットワーク化。

2000　地域金融機関ネットワーク構築

地方銀行を会員とする「全国金融M&A研究会」を立ち上げ。全国の信用金庫との提携も順次拡大。

2001年～2025年　成長期　*Original GENESIS*

海外拠点・グループ会社を設立してM&Aの総合企業を目指す

2006　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証マザーズ上場

2007　M&A支援専門会社として初の東証一部上場



2008　大手金融機関との提携を開始

2026年３月末時点で、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、東海東京証券、SMBC日興証券、SBI証券と提携。

※提携を開始した時系列順

2010-18　国内拠点の拡大 P.12 ▶

1991年に開設した大阪に加えて、札幌、名古屋、福岡、広島、沖縄と全国に順次拠点を開設。



2016　初の海外拠点となるシンガポール・オフィス開設 P.12 ▶

2026年３月末時点で、ASEAN地域に５拠点を構える。（シンガポール、インドネシア、ベトナム、マレーシア、タイ）

M&A業界の流れ

1980年代　バブル景気

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　バブル崩壊

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。

2000年代　ITバブルで株価上昇

M&A件数も拡大。

証券取引法違反事件等の発生

M&Aの知名度は高まるものの、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。

中小企業庁

「事業承継ガイドライン」策定・公表

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、2006年に策定・公表。

M&Aに対する意識の変容

同ガイドラインで「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。

2010年代　中小企業M&Aの「急成長フェーズ」

M&Aが経営戦略の一つの手法として浸透しはじめ、中小企業のM&A件数は大幅に増加。

中小企業庁

「事業引継ぎガイドライン」を公表

中小企業経営者のM&Aに対する理解促進のため、2015年に公表。
スキルマップに基づく「中小M&A資格試験（仮称）」の概要を公表（2026年３月）

INDEX

日本M&Aセンターホールディングスのいま
理念体系
中堅・中小企業のM&A市場とは
中堅・中小M&A業界の動向と当社の取り組み
日本M&Aセンターホールディングスとは
なぜ日本M&Aセンターは最高のM&Aを実現できるのか
価値創造のあゆみ
価値創造プロセス
積み上げてきた資本
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
データセクション

価値創造のあゆみ

2016-18 **専門サービスを持つ関係会社を次々と設立**
企業評価総合研究所、ネクストナビ、日本PMIコンサルティング、バトンズなど

2018-24 **ファンド事業の拡充** P.30-32 ▶
2000年に設立した日本プライベートエクイティに加え、日本投資ファンド、サーチファンド・ジャパン、AtoG Capital、日本サーチファンドを順次設立。

2018 **矢野経済研究所を共同通信社と合弁経営**

2019 **J-Adviser資格取得及びTOKYO PRO Market上場支援サービスを開始** P.12 ▶
2024年12月にはF-Adviser資格を取得し、Fukuoka PRO Market上場支援サービスを開始。
2026年６月にはS-Adviser資格を取得し、Sapporo PRO Frontier Market上場支援サービスを開始。

2021
- **純粋持株会社体制に移行**　日本M&Aセンターホールディングスへ商号変更
- **自主規制団体「一般社団法人M&A支援機関協会」設立に参画**
- **M&A成約件数ギネス世界記録™認定**
  2024年 M&Aフィナンシャルアドバイザリー業務の最多取り扱い企業
- **M&A表明保証保険サービス開始**

2022 **東証プライム市場へ移行**
「パーパス」を制定

2023 **地域金融機関との提携関係のさらなる発展**
十六フィナンシャルグループ（岐阜県）との合弁会社を設立。2024年には、肥後銀行（熊本県）及び玉山ベンチャーキャピタル（台湾）と、2025年には沖縄銀行（沖縄県）との合弁会社を設立。P.41-42 ▶

2024
- **産学官の連携を促進**　「M&A研究・産学官連携推進室」を発足。P.11 ▶
- **周辺サービスのさらなる拡充**　日本DX人材センターを設立。P.12 ▶
- **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** P.27 ▶ P.30 ▶
- **日本M&Aセンターグループのコーポレートキャラクター「MA★PY（まーぴー）」誕生**

2026年～2032年 **第二創業期　*Next GENESIS***

創業35周年を機に第二創業期が本格始動

2026
- **ファンド事業を統括する中間持株会社J-Capitalを設立**
- **「ビジョン」「コアバリュー」を制定**



2020年代　**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
「中小M&A推進計画」発表
2021年４月に同計画を取りまとめ、M&Aの重要性を再定義。

M&A支援機関に係る登録制度創設
（2021年８月）

自主規制団体
「一般社団法人M&A仲介協会」設立
2021年10月にM&A仲介業者による自主規制団体設立。中小M&Aが定着する一方で、支援機関の課題が顕在化。

中小企業庁
「中小M&Aガイドライン」改定
2023年９月、同ガイドラインを３年ぶりに改訂。

自主規制団体
倫理規程と自主規制ルールを策定
（2023年12月）

業界内でトラブル事案発生
2024年５月、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がなされ、社会問題化。

中小企業庁
「中小M&Aガイドライン」再改訂
2024年８月、２度目の改訂を実施。
手数料の透明化や、不適切な譲受企業への対応を明記。

自主規制団体
「特定事業者リスト」運用開始
2024年10月、不適切な譲受け事業者を登録し業界内で共有する「特定事業者リスト」の運用を開始。

「M&A支援機関協会」への名称変更
2025年１月、「M&A支援機関協会」へ名称変更。新理事就任や委員会設置など、体制・ガバナンスを強化。

「特定事業者リスト」改訂
2025年４月、「特定事業者リスト」を改訂し、運用を厳格化。

中小企業庁
「中小M&A専門人材（個人）向けスキルマップ」公表（2025年４月）

INDEX

日本M&Aセンターホールディングスのいま
理念体系
中堅・中小企業のM&A市場とは
中堅・中小M&A業界の動向と当社の取り組み
日本M&Aセンターホールディングスとは
なぜ日本M&Aセンターは最高のM&Aを実現できるのか
価値創造のあゆみ
価値創造プロセス
積み上げてきた資本
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
データセクション

価値創造プロセス

日本M&Aセンターグループは、企業理念とパーパスに基づく経営のもと、中堅・中小企業のM&A支援における総合企業としての強みを活かし、
社会課題の解決を通じた持続的な価値創出を目指します。

環境認識 → 投入資本 → 事業活動 → アウトプット／アウトカム（2025年度） → 目指す社会

環境認識

社会・経済環境

人口減少

国内市場・GDPの低成長

中堅・中小企業を取り巻く課題

経営者の高齢化の進行

後継者不在企業が多数存在

廃業企業の増加

低い労働生産性・収益性

業界・事業環境

価値観・ニーズの多様化

デジタル化の急速な進展

M&A支援会社の増加

M&Aの一般化

制度・ルール

ガイドライン・自主規制ルールの変化

投入資本

- 人的資本
- 知的資本
- 社会・関係資本
- 財務資本

P.19 ▶

事業活動



アウトプット／アウトカム（2025年度）

アウトプット

日本M&Aセンター 年間成約件数	うち、海外企業関連 成約組数	バトンズ 年間成約組数
1,061件	17組	753組
日本M&Aセンター売り受託件数	日本M&Aセンター買い受託件数	
1,283件	1,405件	
TOKYO PRO Market 新規上場 支援社数	PMIサービス提供数	
8社	132件	
顧客満足度 アンケート結果	ファンド事業でのExit件数	
88点/100点中	7件	

アウトカム

売上高 年平均成長率（過去15年間） 約16%　経常利益率 38.1%

ご参考　配当性向 73.7%　ROE 25.7%　PBR 3.98倍

社員の生産性向上

日本M&Aセンターにおける営業予算を持つ社員の一人当たりM&A売上高（期首期末平均人員ベース、紹介料・外注費等を除く） 87.5百万円

地方創生への貢献

- 中堅・中小企業の後継者問題を解決
- 雇用の維持・創出
- 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

日本M&AセンターM&A仲介による経済損失回避効果（2025年度試算）

日本M&Aセンター支援の譲渡企業成約数 487社　左記企業の売上高合計 4,197億円

現在の経済損失回避効果	雇用損失回避効果	10年間の経済損失回避効果
7,781億円	64,995人	5兆6,266億円

Source: 矢野経済研究所による算出（2026年５月調査）

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。

INDEX

日本M&Aセンターホールディングスのいま
理念体系
中堅・中小企業のM&A市場とは
中堅・中小M&A業界の動向と当社の取り組み
日本M&Aセンターホールディングスとは
なぜ日本M&Aセンターは最高のM&Aを実現できるのか
価値創造のあゆみ
価値創造プロセス
積み上げてきた資本
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
データセクション

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、日本M&Aセンターグループの競争優位性を支える基盤であり、強みそのものです。
人的資本、知的資本、社会・関係資本、財務資本の４つの資本を相互に活用し、「最高のM&Aをより身近に。」というパーパスの実現と、持続的な価値創造を目指しています。

人的資本
M&Aを支える人材基盤

業界最大級の人員体制と専門人材の連携により、高品質なM&A支援体制を提供しています。

- **連結従業員数**
  1,062名
- **M&Aコンサルタント**
  626名
- **スタッフ職その他**
  436名
- **法務、会計・税務等の有資格者（弁護士・司法書士・公認会計士・税理士等）約40名在籍**

知的資本
35年超の知見とノウハウ

**35年以上にわたり蓄積してきた中堅・中小企業M&Aに関する知見とノウハウは、当社ならではの重要な資本です。
さらに、数十万件に及ぶマッチングデータを活用した独自システムにより、業務の効率化とリードタイムの短縮を実現しています。**

- **累計成約件数**
  11,000件超
- **業種別の専門チームの構築**
  （医療、介護、調剤、IT、運送、製造、食品等）
- **長期にわたるデータベースの蓄積**
  - 約3,000社以上の譲渡企業への定性情報インタビュー
  - 約9,000社以上の譲受候補企業へのM&Aニーズインタビュー
  等
- **精度の高いM&A業務システムの開発・活用**

社会・関係資本
全国・海外に広がるネットワーク

創業当初から全国の会計事務所や金融機関とのネットワークを構築し、M&A情報をデータベース化してきました。全国及び海外に広がるネットワークとグループ連携により、多様なM&Aニーズに対応できる体制を構築しています。

創業35年以上で培ってきたブランド力

提携先

- **会計事務所**
  1,111事務所
- **地方銀行**
  94/96行
- **信用金庫**
  223/254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、東海東京証券、SMBC日興証券、SBI証券
  ※提携を開始した時系列順で記載

6割超の案件が提携先経由

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、愛知、広島、福岡、北海道、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

サテライトオフィス 15拠点　経営相談窓口 5拠点

グループ会社数

連結子会社 18社　持分法適用関連会社 19社

うち、地方銀行と合弁で設立したM&Aアドバイザリー会社 **3社**

財務資本
健全性と柔軟性を備えた財務基盤

**高い自己資本比率と豊富なキャッシュを背景とした健全な財務基盤を有しています。
外部環境の変化に耐えうる安定性を確保しつつ、事業成長を最優先に、
財務健全性と株主還元のバランスを踏まえた資金活用により、持続的な価値創造に取り組んでいます。**

- **自己資本比率**
  75.8%

現預金を中心とした高水準の投資余力

- **現預金比率（総資産比）**
  59.6%

実質無借金の財務構造による安定的な資金調達力

- **有利子負債倍率**
  0.1倍未満

INDEX

日本M&Aセンターホールディングスのいま
理念体系
中堅・中小企業のM&A市場とは
中堅・中小M&A業界の動向と当社の取り組み
日本M&Aセンターホールディングスとは
なぜ日本M&Aセンターは最高のM&Aを実現できるのか
価値創造のあゆみ
価値創造プロセス
積み上げてきた資本
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
データセクション

マテリアリティ（重要課題）

日本M&Aセンターグループは、社会課題を事業テーマとし、これを解決することで価値を創造します。多くの社会課題がある中でそれらの課題が社会や当社グループに与える影響を考慮し、解決や対応に向けて重点的に取り組むべきテーマを「マテリアリティ（重要課題）」として特定しています。
これらの「マテリアリティ（重要課題）」を基盤に、事業活動を通じて社会課題の解決に貢献し、ステークホルダーへの良好な影響を目指すことで、「継続的な企業価値の向上」と「社会の持続的発展」を実現します。

マテリアリティ

各マテリアリティに関する主な取り組み状況は各ページでご確認ください。

1	M&A総合企業としてのさらなる発展	P.12 P.22-32
2	イノベーション	P.35-37
3	安全安心なM&A	P.09-11 P.38 P.39-40 P.41-42 P.82
4	社会への貢献	P.09-11 P.18
5	人的資本経営の推進	P.44-51 P.52-53
6	情報管理の強化	P.70-71
7	ガバナンス基盤の高度化※1	P.6 P.33-34 P.38 P.54-65 P.66-68 P.69

マテリアリティ・マトリクス

※各象限内での重要度に違いはない



マテリアリティの特定プロセス

マテリアリティ（重要課題）は、サステナビリティの主管部署であるIR部が年に１回、経営会議へ上程し討議を行った上で、取締役会での審議・承認を経て確定しています。

重要性評価は、横軸：「当社にとっての重要性」（経営会議で討議）、縦軸：「ステークホルダーにとっての重要性」（機関投資家・証券会社アナリスト・少数株主の代表としての社外取締役へのヒアリング）として、結果をマトリクス上にプロットしています。

2022年度	2023年度	2024年度～
初期設定 ●ステークホルダーの期待や要請、SASBスタンダード等の国際的なガイドラインを踏まえ、重要課題を抽出。 マテリアリティ特定初年度	**レビューと再特定** ●前年度のマテリアリティがコンプライアンス中心であったことから、コンプライアンス基盤の整備に一定の目途がついた状況を踏まえ、中期経営目標やパーパスからのバックキャストにより、成長戦略を反映した内容へ改訂。	**継続的な見直し** ●IR部より、毎年、経営会議・取締役会に見直しを上程し、承認を得るプロセスを継続しています。

※1　課題の一つである『ガバナンス基盤の強化』を『ガバナンス基盤の高度化』へ変更しました。これは、会計不祥事の発覚から５年が経過し、ガバナンス体制の整備が一定程度進展したことを踏まえ、今後はさらなる高度化を推進する段階に移行したためです。
※2　課題の一つとして挙げている『社会への貢献』については、極めて重要な事項であると認識しています。一方で、当該分野における取り組みの進捗が着実に見られることから、評価の分散の観点を踏まえ、本マトリックス上では「やや重要」と位置づけています。

INDEX
日本M&Aセンターホールディングスのいま
理念体系
中堅・中小企業のM&A市場とは
中堅・中小M&A業界の動向と当社の取り組み
日本M&Aセンターホールディングスとは
なぜ日本M&Aセンターは最高のM&Aを実現できるのか
価値創造のあゆみ
価値創造プロセス
積み上げてきた資本
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
データセクション