日本M&Aセンターホールディングス

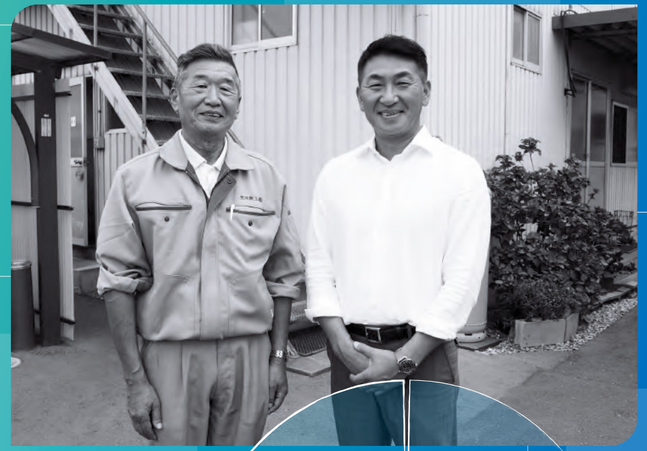


日本M&Aセンターホールディングス Brand Movie
「その『想い』に、誰よりも寄り添う。」

# Nihon M&A Center Brand Book









日本企業の
99.7%は
中小企業





戦後、日本の奇跡的な成長を支えてきた中小企業。
その技術力、生産力、開発力で、地域を活性化し、
社会を豊かにし、世界をリードしてきました。

いま、その中小企業が壁にぶつかっています。
経営者の高齢化により、ものづくりの技術、文化、
サービスが存続の危機に直面しているのです。
それは、この国にとって大きな損失でもあります。

中小企業がこの難題を独力で乗り越えるのは至難の業。
事業を存続させ、生産性を向上させていくには、
力を合わせる必要があります。
私たちは、その解決策がM&Aにあると信じています。

## “M&A業務を通じて
## 企業の「存続と発展」に貢献する”

私たち日本M&Aセンターグループは、
経営者に寄り添った価値あるM&Aを追求します。
中小企業の存続と発展と、この社会と、この国に貢献するために。
これまでも、これからも。



## 経営者への最大限のリスペクトを持ち、
## その想いを全力で明日へつなぎます。

私たちは企業の存続と発展に貢献する専門家集団。
M&Aとは単なるビジネスではありません。企業とは、経営者や従業員のみならず、
事業に携わるすべての方々とそのご家族の人生を紡ぐ場所だと考えるからです。
長年にわたり従業員の生活を守り、地域経済を活性化させてきた経営者の想いや決断を尊重し、
寄り添い、伝統や技術を絶やすことなく新たな成長ステップへ。
明日への確かなサクセッションプランを担うのが私たちの仕事です。



私たちは最高のM&Aのために、成長する。

Cool Head

Warm Heart　Our DNA　Teamwork

Social Mission

経営者のサクセッションプランを引き受けるには
覚悟と成長が求められます。
日本の中小企業の未来を本気で支えたい。
その使命感を持ち、経営者に徹底的に向き合い、
最高の業務品質を追求する。
それが日本M&Aセンターグループの社員です。

## Purpose
パーパス

# 最高のM&Aをより身近に。

## Vision
ビジョン

# 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



MA★PY

MA★PY（まーぴー）は、想いをつなぎ、
最高のM&Aを実現する、幸せの青い鳥。
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です。



## Core Values
コアバリュー

# 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。

**私たちのM&Aは唯一無二。**
**「ロジック」と「パッション」で、**
**最高、身近、安心なM&Aを実現します。**

# Logic
「ロジック」

私たちにはM&Aを成功に導くための確かなプロセスがあります。
中立的で精緻な企業評価、豊富で広範囲にわたる質の高い情報、
全国の提携ネットワークにより、
マッチングから成約まで、確実に導きます。
M&Aがゴールではなく、成約後の新しいスタートも
しっかりサポートするシステムがあります。



# Passion
「パッション」

会社はモノではありません。
経営者の想いと、従業員とそのご家族の想い、さらに私たちの想い。
3つの想いが集まって大きな想いを描く。
企業と企業をつなぎ、地域や世界をつなぎ、人と人をつないでいく。
そんな最高のM&Aを、ひとつひとつ実現していくために。
私たちは常に、熱く、強く、真摯な情熱を抱きつづけます。

# Logic
「ロジック」

## 最高のM&Aを実現する、
## No.1の成約実績とネットワークとシステム。

2025年度 成約件数 **1,061** 件

**5** 年連続ギネス世界記録の成約実績

累計成約件数 **11,000** 件超

創業 **35** 年

**600** 名超の M&Aコンサルタント

約 **40** 名の有資格者

弁護士・公認会計士・司法書士・税理士など

**1,437** の全国ネットワーク

会計事務所1,111＋地域金融機関317＋大手金融機関９＝1,437

約 **30,000** 社の譲受企業候補とのNDA

約 **40** 枚の企業概要書

※2026年3月末時点



## 世界最高の成約を実現する4つの理由

着手金 / 専任契約

最高のマッチング

丁寧な企業分析

安全・安心なM&A

## 企業経営をワンストップで支援するM&A総合企業



# Passion
「パッション」

## 最高のM&Aを実現する、成功への信念とパッション。

### 私たちは想いをつなぎます

**3つの想い**

- 経営者の想い
- 私たちの想い
- 従業員とその家族の想い

**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

### M&A後も「伝説の経営者」として多くの人の記憶に残したい

## The WAY

私たちは、経営者としての素晴らしい足跡を、後世にも残していってほしいと願っています。ご家族はもちろん、経営者仲間、お取引先など周囲の方々にもお配りいただくことで、経営者としての輝かしい人生が人々の記憶に残ります。






### 経営者人生のフィナーレを最高のセレモニーで飾ります

## M&A成約式
COMPANY WEDDING

最終契約書が交わされる日に執り行うセレモニー。譲渡企業にとっては経営者人生の締めくくりです。譲受企業にとってはM&Aを成功させる覚悟ができます。専任のM&Aセレモニストが最高のセレモニーを演出します。



成約式コンセプトムービー

契約直前で破談になりそうな所、担当コンサルタントに助けられました。本当にありがとうございました。
（関東地方・人材派遣業）



担当コンサルタントは本当に私や法人、病院の未来を真剣に考えてくれていると感じられた。
（医療介護業）

初めてでしたが、不安や疑問に感じる所がほとんどなく、譲渡企業に寄りそった対応だった。
（中国地方・アパレル）

# Our History
私たちの歴史

## 日本のM&Aの歴史は、私たちの歴史でもある。




1991年4月
日本エム・アンド・エーセンター設立
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

2000年
5月　地方銀行を会員とする「全国金融M&A研究会」立ち上げ
全国の信用金庫との提携も順次拡大
10月　日本プライベートエクイティ設立

2002年
商号を日本M&Aセンターに変更

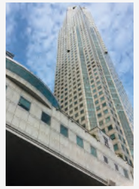


2006年10月
中堅・中小企業のM&A支援専門会社として日本で初めて東証マザーズ上場

2007年12月
M&A支援専門会社として初の東証一部上場

2008年
大手金融機関との提携を開始

2015年8月
株価指数「JPX 日経インデックス 400」の構成銘柄にM&A支援専門会社として初めて採用



2016年4月
初の海外拠点となるシンガポール・オフィス開設
2025年6月時点でASEAN地域に5拠点を構える（シンガポール、ベトナム、マレーシア、タイ、インドネシア）

2016～2020年
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、日本投資ファンド、日本PMIコンサルティング、バトンズ、ZUUM-A、サーチファンド・ジャパン
2018年4月　矢野経済研究所を共同通信社と合弁経営

2019年7月
J-Adviser 資格取得および TOKYO PRO Market 上場支援サービス開始

1991
2000
2006
2008
2016
2019
2021
2022
2023
2024
2025
2026
2029

*1991-2000 創業期*

おかげさまで創業30周年
Exceed 30th
昨日の自分を超えるか。
M&A Conference 2021

GUINNESS WORLD RECORDS
RECORD HOLDER

2021年
9月　「日経株価指数 300」構成銘柄への採用
10月　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の商号変更
M&A仲介業自主規制団体、「一般社団法人M&A支援機関協会」設立に参画
M&A成約件数のギネス世界記録®認定
11月　M&A表明保証保険サービス開始
創業30周年記念イベント




2022年
4月　東証プライム市場へ移行
6月　「パーパス」を制定

2024年
1月　「M&A研究・産学官連携推進室」発足
2月　日本DX人材センター設立
4月　肥後銀行と玉山ベンチャーキャピタルとの合弁会社「九州M&Aアドバイザーズ」設立
5月　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
10月　日本サーチファンド（J-Search）設立
12月　F-Adviser 資格取得および Fukuoka PRO Market 上場支援サービス開始

MA★PY

2026年
4月　ファンド事業を分社化 J-Capital 設立
4月　創業35周年を機に、パーパス実現に向けて「ビジョン」「コアバリュー」を制定

35 YEARS

2029
春　東京本社を拡張移転（予定）

*2001-2025 成長期*
*Original GENESIS*

*2026-2032 第二創業期*
*Next GENESIS*

2023年
1月　「フィロソフィー」を制定
7月　十六フィナンシャルグループとの合弁会社、NOBUNAGAサクセション設立
12月　AtoG Capital 設立

2025年
7月　沖縄銀行との合弁会社、おきぎんサクセスパートナーズ設立
10月　M&A成約件数のギネス世界記録に5年連続で認定
※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

**My History　私がつくりたい未来の歴史**

# Passion Interview
パッションインタビュー

## 最高の明日へ。



01

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
三宅 卓

私たちのDNAは、「中小企業への愛」です。日本M&Aセンターは、35年前、全国の会計事務所が株主となり、顧問先である中小企業を事業承継の課題から救いたいという志の元に設立された会社です。このDNAとそれを体現する社員の強い情熱こそが、大きな特長です。

我々は、会社をモノと考えていません。会社は多くの方々が人生を紡いでいる大切な場所だと思っています。オーナー社長の人生はもちろん、そこで働く方々やそのご家族、取引先も含めた幸せを常に考えています。そのために、着手金を頂き、周到な準備をし、世界最高レベルの強力なマッチングを行い、素晴らしいM&Aを実現しています。

これから日本は8割経済時代に入っていきます。経営者の高齢化や人材不足の本格化などで企業の廃業・倒産が進めば、日本の文化、教育、安全は維持できなくなります。これを何としても防ぎたい。これらの課題は、M&Aで解決できます。

2026年、日本M&Aセンターは創業35周年を迎え、第二創業をスタートさせました。時代の変化に伴いビジネスモデルの進化が不可欠となっています。中小企業のM&Aの必要性が劇的に増している中で、リーディングカンパニーとして「最高のM&A」を届けていかなければなりません。

日本M&Aセンターグループは「圧倒的な世界No.1のM&A総合企業」を目指します。戦略立案からM&Aを成功に導くPMI、譲渡オーナーのハッピーリタイアのお手伝いまで、M&Aに関することすべてに対応する企業群、レバレッジをかけた成長を加速させるファンド、海外企業とのM&A。パーパスにある「最高のM&A」とは、顧客満足、品質、コンプライアンスすべてにおいて最高を実現し、圧倒的な世界No.1になるということです。
当社には、こうしたビジョンを実現できるだけの人材とノウハウが揃っています。この先もさらに成長し、素晴らしい会社になっていくことをお約束いたします。

### 圧倒的な世界ナンバーワンのM&A総合企業へ



02

株式会社日本 M&A センター
代表取締役社長
竹内 直樹

## 第二創業は全社員が「創業者」

日本M&Aセンターの企業理念「M&A業務を通じて企業の『存続と発展』に貢献する」は、これまでも、そしてこれからも、私たちの変わることのない原点です。

M&Aが今や社会に広く浸透し、重要な経営手段として認識される中、事業環境や私たちに社会から寄せられる期待は、ますます高度化・多様化しています。M&Aは「説明責任」から「結果責任」、そして「社会価値責任」をも求められる時代に突入しました。そこで、価値観や判断の軸をより明確にする必要があると考え、私たちの目指す姿である「ビジョン」と、社員の行動や判断の拠り所となる「コアバリュー」を創業35周年という第二創業の節目に新たに制定しました。

我々のコアバリュー「プロフェッショナルたれ」とは、成果を追い求めることではありません。お客様の人生、そして企業の未来をお預かりするという覚悟を持ち、その責任を全うする姿勢そのものを意味しています。そして、「お客様に最高の敬意を」「振り子を振りきる」「正しいことを正しく」という三つを徹底して体現してこそ、真のプロフェッショナルであると私は確信しています。

第二創業は全社員が「創業者」です。一人ひとりが企業理念、パーパス、ビジョン、コアバリューに基づいて思考し、意思決定し、行動する。その積み重ねこそが、日本M&Aセンターの新たな未来を切り拓いていきます。



03

株式会社日本 M&A センターホールディングス
専務取締役
大槻 昌彦

## 100年後のリーディングカンパニー

日本M&Aセンターは、日本の社会課題を解決するために存在している会社です。M&Aを通じて企業の廃業・清算を食い止め、存続と発展に貢献すべく、成約件数で業界のトップを走り続けています。現在は、同業も増え、日本全体の成約件数が年々増加しています。

では、我々は次になにをするべきか。M&Aは手段であり目的ではありません。本来の目的は中堅・中小企業の成長です。日本M&Aセンターはリーディングカンパニーとして、業界の一歩先を進んでいかなければなりません。M&Aの成約という「プロセス」から「最終目的」である企業の成長へとステージを上がっていくために重要なのは、「企業の成長を通じて日本という国をどう成長させていくか」ということです。それをエクイティ、ファンドの力で実現させる。これが私たちの次の使命です。

創業35周年を迎え、新たに掲げた「コアバリュー」の中で私自身がもっとも大切にしているのは「正しいことを正しく」です。M&Aで企業を成長させるというビジネスは「正しいこと」だと考えていますが、それを正しい方法で行うことが非常に重要です。目的を達成すること、実現のためのアプローチの正しさの両方を常に意識し、実行していますし、社員にも伝えています。

100年後、中小企業がM&Aやファンドを使いこなし、企業を成長させている姿が世界中にあふれ、その分野で日本が世界のトップを走っている。その先頭にいるのは、日本M&Aセンターグループであると信じています。



Client Interview

# 私の最高のM&A ［譲渡企業／中村工芸］



## 時間をかけて考えた事業承継
## この選択は〝間違っていなかった〟

中村工芸株式会社
顧問
**中村眞理子さん**

【譲渡企業】
中村工芸株式会社（大阪府東大阪市）

事業内容：特注家具の製造販売
売上高：約 2.6 億円
従業員数：18名

※情報はM&A実行当時

【譲受企業】
株式会社リープテック（大阪府大阪市）

事業内容：家具・建具卸売業
売上高：約15億円
従業員数：27名

**――いつ頃からM&Aを検討し始めましたか。**

社長である夫が 50 代後半に差し掛かった頃から、金融機関より「後継者は決まっていますか？」と聞かれるようになりました。私たちには子どもが 3 人いましたが、一番上の子でまだ 20 代でしたので従業員たちを引っ張っていくには難しい。そこで、事業承継の手法の一つとして M&A を考えるようになり、少しずつ情報収集を始めました。1 年ほど情報収集に動きましたが、いずれも不安が先行して M&A の検討を具体的に進めるまでには至りませんでした。M&A後に会社はどうなるのか、どう交渉を進めていくのがいいのかという具体的説明があまりなく、「利用されるだけで会社を乗っ取られるのではないか」という M&A に対する先入観が払拭できなかったんです。

**――そうした中で、日本 M&A センターに任せようと思われたのですね。**

担当コンサルタントの方がいらっしゃって、まず私たちの希望条件を丁寧に聞いてくれました。希望したのは、社名も従業員の処遇もそのまま、さらには私たちも同じ役職のまま継続勤務すること、つまり「何も変えない」ということでした。この条件を聞いたうえで、「大丈夫です。その条件で M&A ができますよ」と言ってくれて、過去のご経験から具体的に説明をしてくれたんです。それが日本M&Aセンターに任せようと思った最大の決め手になりました。

**――提携仲介契約を締結してから、どのように交渉が進みましたか。**

契約から 3ヵ月ほどで 3 社から手が挙がりました。その後 2 社とトップ面談をして、その内の1社がリープテックでした。お相手探しには 4、5 年かかるだろうからゆっくり探せばいいと思っていたので、こんなに早く巡り合えるとは思いませんでした。

**――交渉において M&A 仲介会社に任せたメリットは感じましたか。**

交渉中はさまざまなことが起きますし、不安にもなります。担当の方は社長が不安になって度々電話をかけても、いつも親身になって話を聞いて解決してくれました。困ったことが起きた際には冷静な判断で的確に対応してくれて、安心して任せられました。




（左）株式会社リープテック 代表取締役 宮崎祐一さん（右）中村工芸株式会社 代表取締役 中村弘さん（役職はM&A実行当時）

また、日本 M&A センターは業界最大手なだけあって会社の体制がしっかりしていて、各部署が連携して滞りなく交渉が進められたのも良かったですね。

**――M&A成約式を行ってから3年が経ちましたが、どんな変化がありましたか。**

課題だった営業を強化することができ、売上が毎年昨年対比で 6,000万円ほど上乗せできています。商圏も関西中心でしたが、東京にショールームを出して本格的に関東に進出しました。

**――M&Aという選択を振り返っていかがですか。**

間違っていなかったと思います。やはり、従業員の幸せ、将来にわたる安定が一番大事です。その点、業界で太いパイプをもつリープテックと手を組むことができてよかったと思います。

Client Interview

# 私の最高のM&A ［譲受け企業／エムアイシーグループ］



## 自社に合った提案だったからこそ、半年で３社譲り受けPMI支援にも注力

株式会社エムアイシーグループ
代表取締役社長
三浦 康太郎さん

【譲受企業】
株式会社エムアイシーグループ（愛知県西尾市）

事業内容：印刷・デザイン、デジタルコンテンツ企画制作、インターネットサービス他
売上高：約 15 億円（2023 年６月期）
従業員数：118 名（2023 年６月時点）

**―― M&Aを経営戦略に組み込まれた理由をお聞かせください。**

父親の後を継いだ当時から M&A は検討していました。というのも当社は特殊印刷の技術を持ち、WebやSNSにも対応できます。BPOといった周辺事業にも事業を広げている。三河エリア以外でも十分に戦える会社なんじゃないかと私は思っていたんです。

そこで、当時から営業エリアの拡大に動いてはいたのですが、スピード感としては遅い。しっかりと関東や関西に拠点を設けて地盤を固めていくために、M&Aは有効な手段だと思っていました。

**――結果、日本M&Aセンターからの提案で、半年で立て続けに３社を譲り受けましたね。**

自分でもここまで短い期間に３社譲り受けるとは思っていませんでしたが、担当コンサルタントの方が当社のやりたいこと、一緒になりたい会社をよく理解してマッチする企業を提案してくれたので、スムーズに話を進めることができました。３社ともに「営業エリアの拡大」という目的にマッチしており、事業内容の面でもクロスセルが見込める会社でした。

**――うち１社は赤字の会社でしたが、そこは懸念材料にならなかったのでしょうか。**

あまりならなかったですね。その会社は紙の印刷をメインにしていましたので、エムアイシーグループの Web 制作や特殊印刷、BPO のノウハウを提供すれば、絶対に売上を伸ばせるし、利益が出ると思いました。

**――実際に１年で黒字化されましたね。**

いくつか要因がありますが、先ほどお話ししたような事業面でのクロスセルや、経費を見直したり、お互いの得意分野を相互に仕事として請け負ったり、外注先を一緒にして発注効率が向上しコスト削減につながったことや、「利益面を重視したい」という経営方針発表会での私の気持ちをスタッフの皆さんが理解してくれて、価格や納期を交渉して案件ごとの粗利が増えたことなどが奏功しました。今後も展示会に一緒に出展したり、仕入れ先を統合したり、グループ全体での最適化をもっと突き詰めていきたいと思います。

**――譲り受けた会社とはどのようにコミュニケーションをとられていますか。**

基本的に、親会社のほうが立場は上といった空気にはしたくないと思っています。私が会社を継いだ時もそうでしたが、私より経験豊富な従業員がたくさんいる中で、そうしたベテラン従業員を頼りにしながら社長としてやってきたので、M&Aでも同じように会社のこと、お客様のことをよく理解しているグループ会社の従業員さんたちに教えていただくというスタンスで接しています。



愛知県西尾市にある本社外観

**――１社目と３社目では、日本M&Aセンターグループの PMI 専門会社である日本 PMI コンサルティングが入り PMI の支援を行いましたが、具体的にどんな取り組みをされましたか。**

１社目では、日本 PMIコンサルティングさんから譲渡企業のスタッフ全員と面談をしていただきました。全体的な人間関係や課題を抽出してもらった後に、改めて私と譲渡企業の方々とで面談を行い、全員との面談が終わった頃に経営方針発表会を行いました。その後、方針を実行する上での課題などをグループディスカッションしていただき、最後に決起集会も行いました。ある程度、今後の方針について理解いただけたのではないかと思います。

３社目のときには、面談だけでなく経営方針の策定まで手伝っていただきました。さまざまな意見が出ましたが、重要な意見の抽出や、まとめ方は非常に上手に行っていただけたので安心感がありました。今後は決めたことをどこまで実行できるかですね。

**――今後のビジョンをお聞かせください。**

私が社長に就任した際、エムアイシーグループの従業員たちに伝えたのは「お客様の魅力を発信していこう」ということです。そのためには印刷に限らず PR に関することは何でも最初に相談していただける会社にしていこうと。そして今はグループ各社にもこの想いを伝えて、皆がそこを目指しています。今後もエムアイシーグループのノウハウや技術を惜しみなく共有していきながらお互いに成長することで、業界全体を盛り上げていきたいと思っています。

# 私たちが描く、
# 最高のM&Aがより身近になった世界。




私たちの目指す世界。

それは、地域を支える中小企業が
ますます成長することのできる世界。
地域の経済や社会が活性化していく世界。

日本中どの町でも若者が夢を追い、
挑戦し、成長し、幸福な人生を
生きることができる世界。

どの地域にも魅力ある優良企業が存在し、
あらゆるインフラが充実している世界。
中小企業や商店街がずっと元気な世界。

地方を創生し、日本を創生し、
さらにASEAN、世界へと
広がっていく幸福の輪。

私たちは最高のM&Aにより、
そんな世界の実現を目指しています。

あなたと一緒に、
ひとつひとつ描いていきます。

日本M&Aセンター創業35周年記念ムービーを公開しました