

M&A業務を通じて企業の「存続と発展」に貢献する

# 日本M&AセンターHD

東証プライム

2127

2025.3.1 | 個人投資家向け説明会

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おります。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。

# 登壇者紹介

---

## M&A業務を通じて 企業の存続と発展に貢献する

1952年 神戸市生まれ

1977年 日本オリバッティ株式会社に入社

- … 会計事務所へのプロジェクトを担当
- … 金融機関にシステムの企画・販売を担当

1991年 日本M&Aセンター設立に参画

- … 中小企業M&Aの第一人者
- … 数百件のM&A成約に関わり陣頭指揮を執る



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

Miyake Suguru



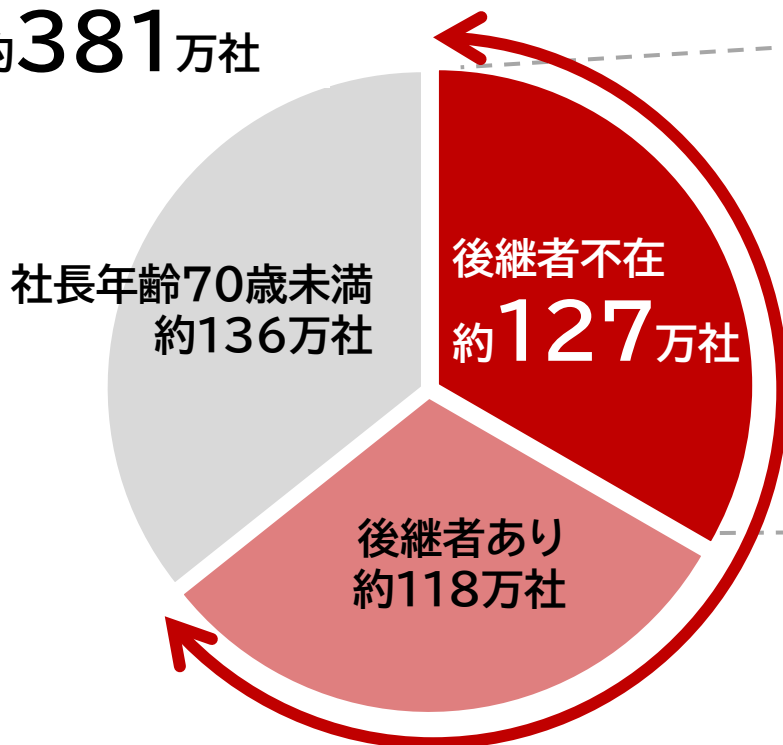
# 当社が取り組む 社会課題

III/A 日本M&AセンターHD

# 中小企業の現状

127万社が後継者不在、  
60万社は黒字廃業のリスクあり

日本の中小企業  
約**381**万社



後継者不在のうち  
約半分以上が黒字

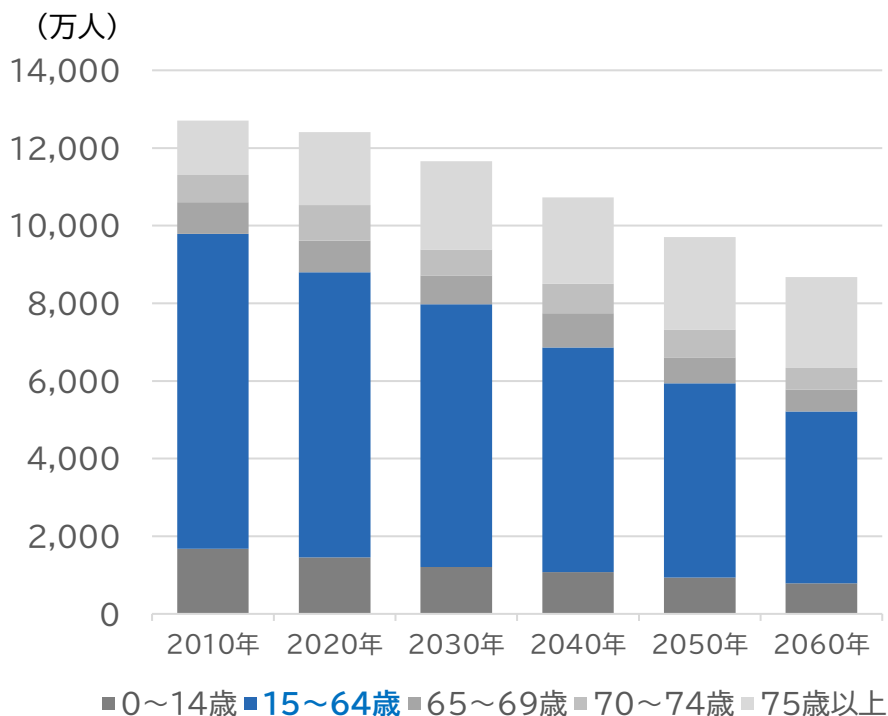
黒字企業  
約**60**万社

社長年齢70歳以上  
約245万社

# 日本の課題

## 生産年齢人口(15~64歳)の激減と消費衰退

### ■ 総人口と生産年齢人口の推移



### 15歳~64歳の人口

2010年

約**8,000**万人

2040年

約**6,000**万人(▲25%)

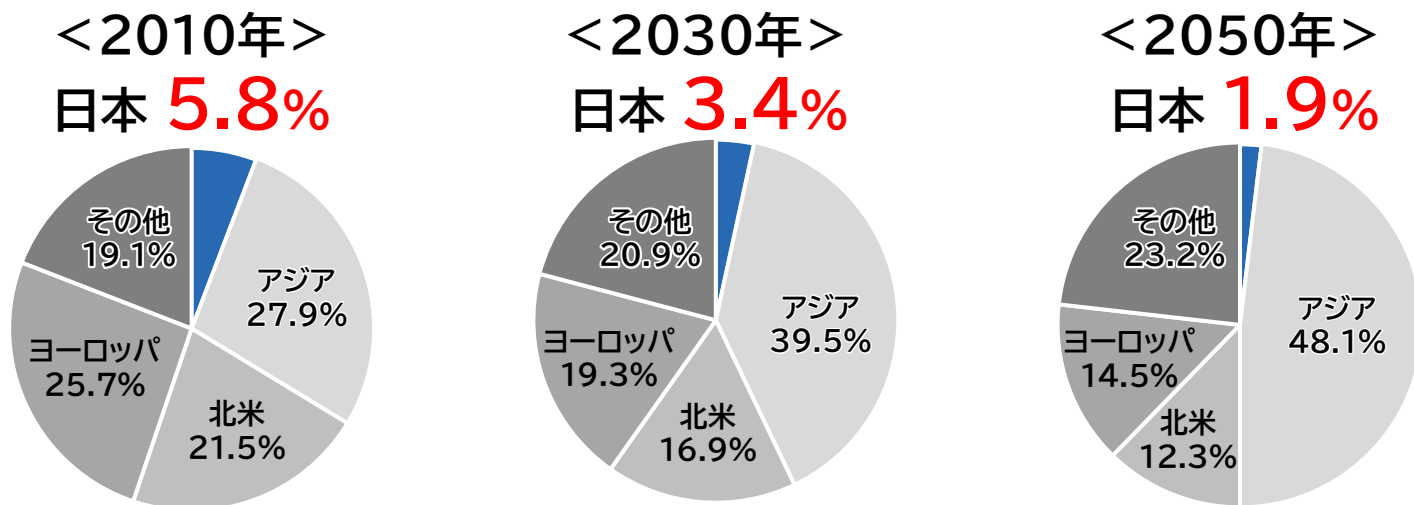
2060年

約**4,000**万人(▲50%)

# 日本の課題

## 日本のGDPが、2050年には 世界全体の1.9%に低減

### 世界経済(GDP)に占める国・地域別割合の推移



GDP(国の豊かさ) = 「生産性」×「人口」

安全

教育

技術

文化

が維持できない

# 日本の課題

## 中小企業に押し寄せる 2つのM&Aの波

### 第1のビッグウェーブ

事業承継問題



2025年～

企業の存続

### 第2のビッグウェーブ

生産年齢人口問題



2030年～

業界再編

# 事業承継による企業の存続と発展



動画をご用意しましたのでご覧ください





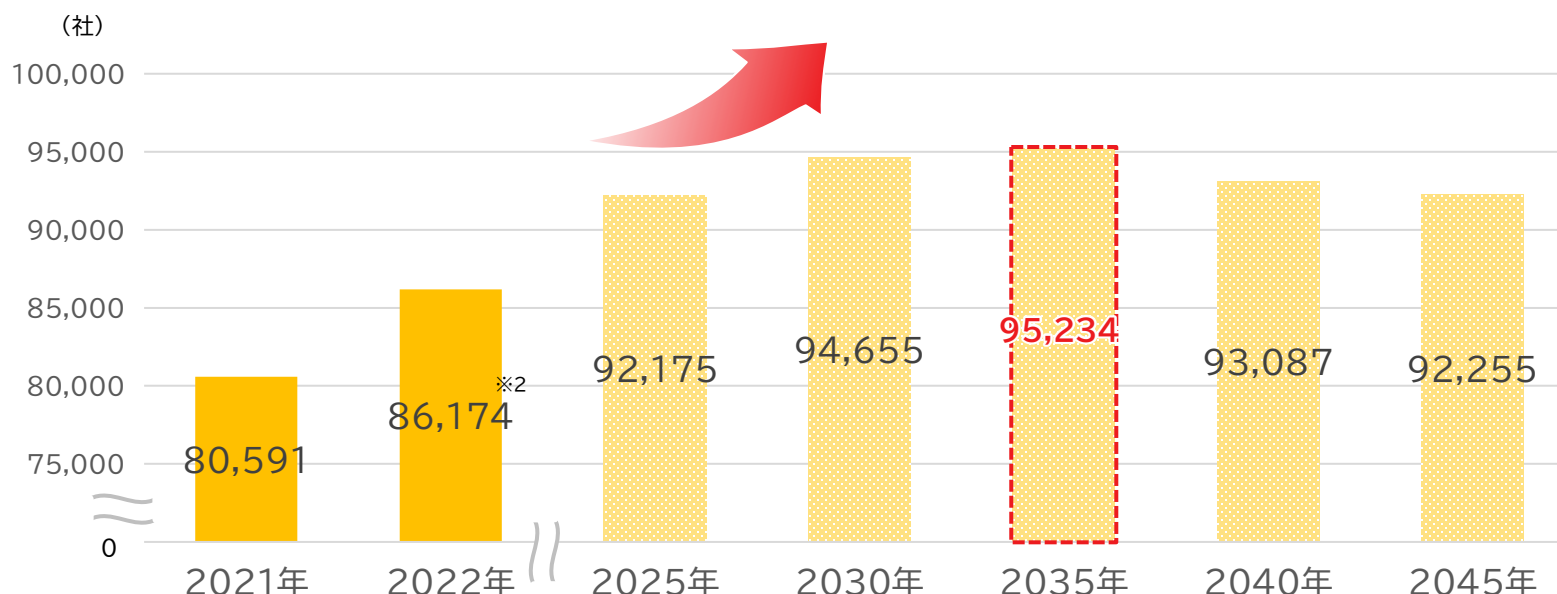
# マーケットポテンシャル

III/A 日本M&AセンターHD

# 事業承継型M&Aの潜在需要の推計

事業承継型の中小企業M&Aの潜在需要は  
2035年をピークとしながらも9万社台の高い水準をキープ

事業承継型の中小企業M&Aの潜在需要の見通し<sup>※1</sup> (売上高1億円超、社長年齢60歳代以上)



※1 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)

※2 次ページの事業承継型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るため、企業数が一致していない

Sources: 矢野経済研究所による算出

# M&A市場規模のポテンシャル

中小企業(売上高1億円超)を対象とした国内M&A  
ポテンシャル市場規模は **13.5兆円**

売上高規模区分	中小企業の数※1	M&Aポテンシャル企業数※2		ポテンシャル市場規模※3
		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※4	107,482 社	13.5 兆円

※1 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

※2 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

※3 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

※4 前ページの事業承継型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

Sources: 矢野経済研究所による算出



# 会社紹介

III/A 日本M&AセンターHD

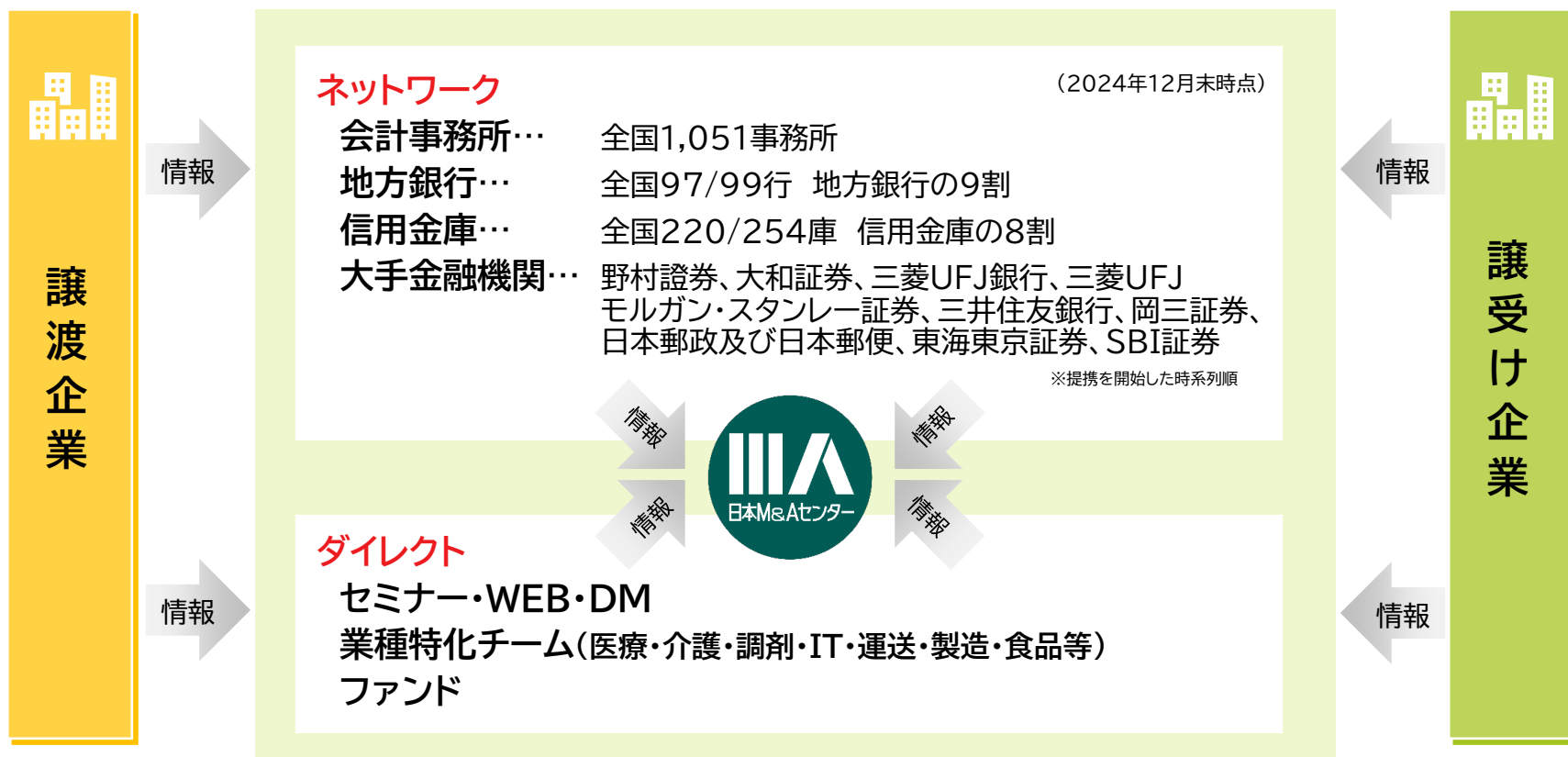
# 会社概要 (2024年12月末現在)

M&A仲介で**成約実績No.1**(累計**9,500**件超)の  
**リーディング・カンパニー**

商号	株式会社 日本M&Aセンターホールディングス		
設立	1991年4月		
事業内容	中堅・中小企業の、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・愛知・福岡・広島・北海道・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		
上場市場	東証プライム	証券コード	2127
社員数 (連結)	1,089名 (その他常勤役員6名)	社員数 (内訳)	コンサルタント 723名 スタッフ職その他 366名

# ビジネスモデル 全国規模のM&A情報ネットワーク

## 創業時から築き上げた M&A情報ネットワークとの強固な関係



# 日本M&Aセンターの強み

## 他社の追従を許さない サービス品質で差別化、非価格競争で優位

### 1. 仕組化された情報開発力

- M&A情報ネットワークとの強固な関係

### 2. 強力なマッチング力

- 業界最多のM&A専門コンサルタント700名超の体制による組織的な活動
- 長期にわたるデータの蓄積

### 3. 高度なM&Aノウハウと 業務品質の高さ

- 法務、会計・税務有資格者40名超
- 総合力  
企業評価～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群

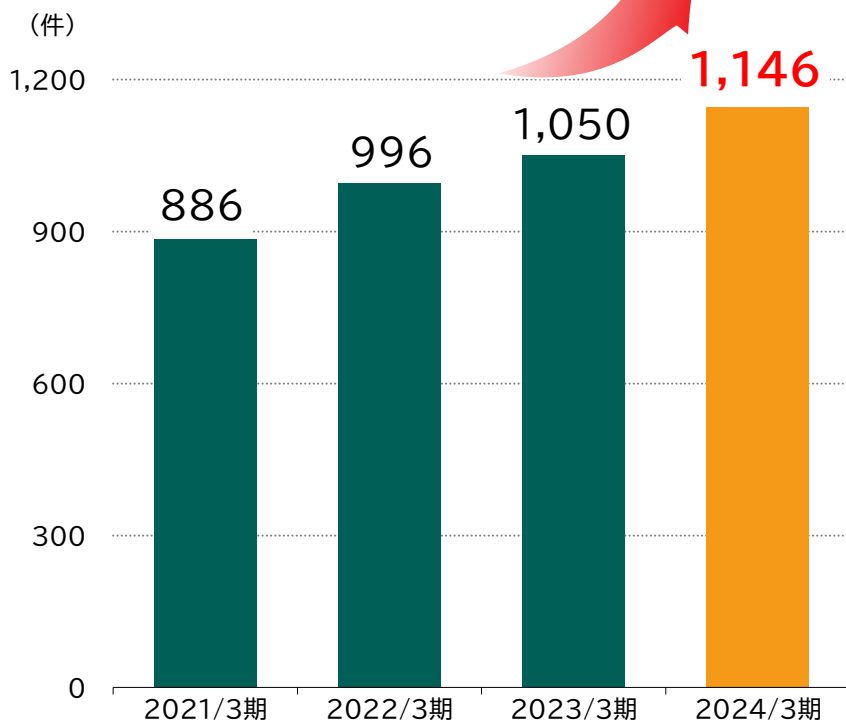
### 4. 高い信頼性

- 中小企業M&A支援のパイオニアで  
9,500件超の圧倒的な支援実績

# 成約件数

## 累計成約件数 9,500件超

### 成約件数の推移



※ 会社数カウント(売り案件と買い案件をそれぞれ別カウント)

### ギネス世界記録™に4年連続で認定

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

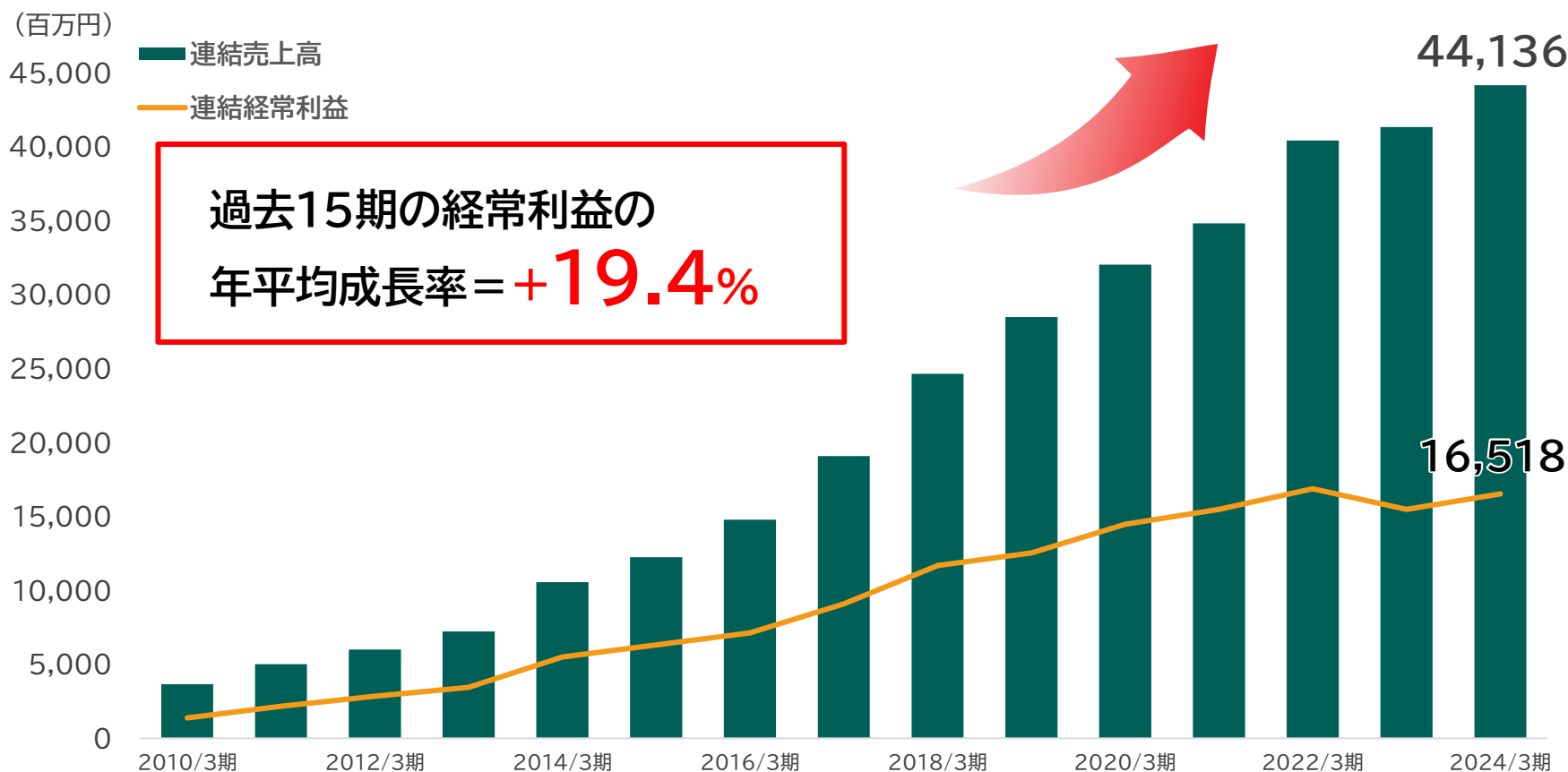
2023年 取扱件数 **1,067**件  
(記録対象年: 2023年1月~2023年12月)





# これまでの業績推移

## 14期連続の増収



# M&A総合企業に向けて 専門性・業務品質の高いグループ会社群



**日本PMIコンサルティング:**  
M&A後の統合プロセス (PMI)を専門に支援するコンサルティング会社。



**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後の譲渡オーナーをサポート。



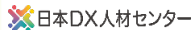
**企業評価総合研究所:**企業評価専門会社。中立的なM&A取引価格を算定・提示。



**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。



**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。



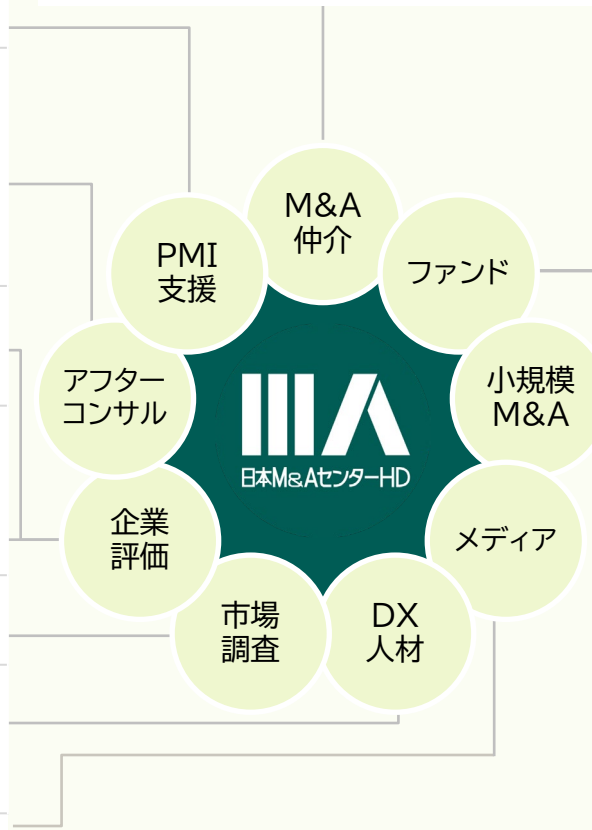
**日本DX人材センター:**DX人材育成のための学習コンテンツの提供と、中堅・中小企業のDX支援。



**ZUUM-A:**中堅・中小企業経営者に役立つメディア「THE OWNER」の運営。



**日本M&Aセンター:**1991年創業。M&A仲介業で実績No.1。



**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。



**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。



**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(マネジメントバイアウト)ファンドの運営会社。日本アジア投資と合併で設立。



**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。伊藤公健氏、キャリアインキュベーション、日本政策投資銀行と共同で設立。



**AtoG Capital:**ASEAN各国企業とのギャップを埋め、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。



**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。

※ サーチファンド形式：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。

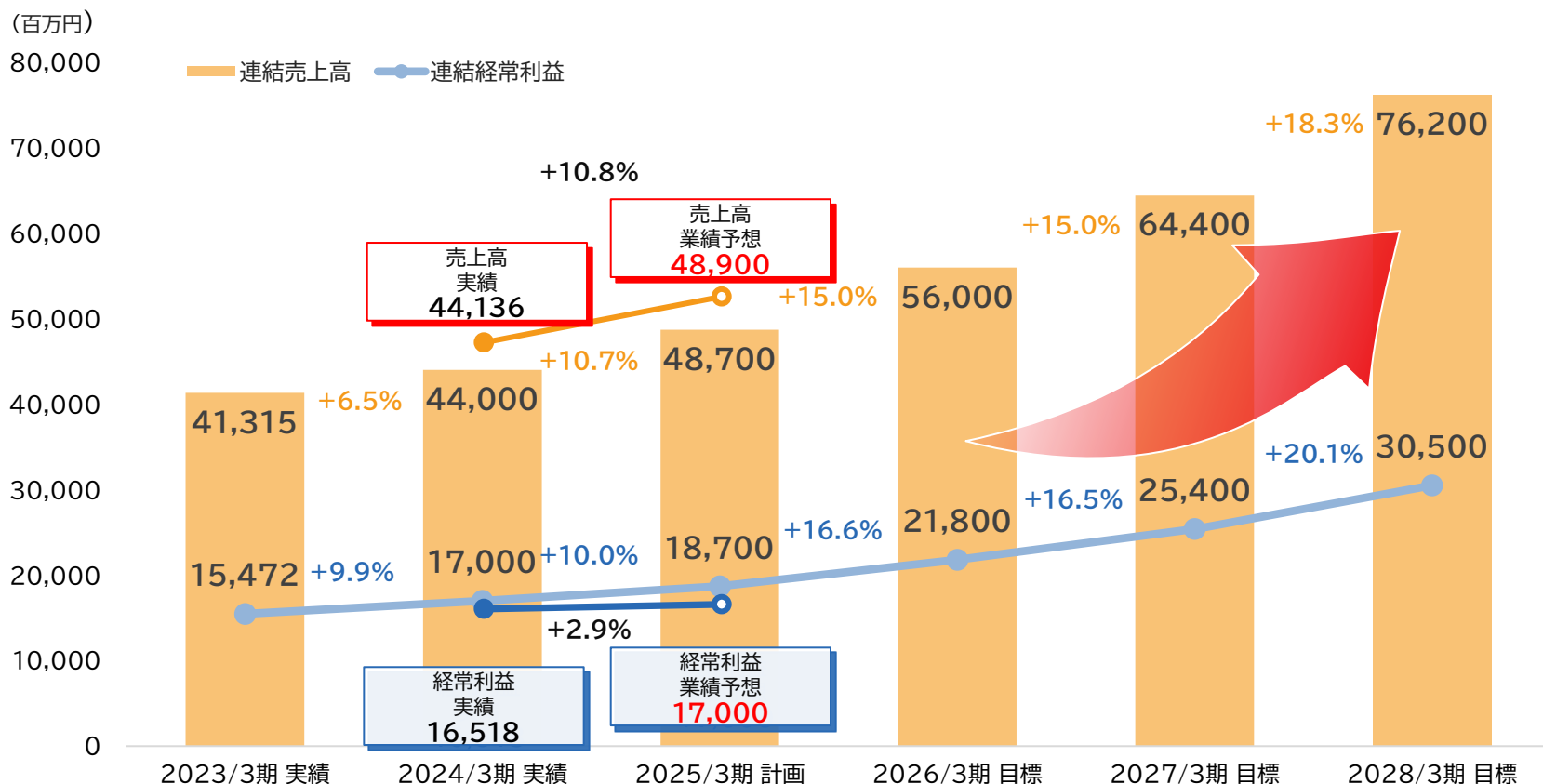


# 中期経営目標 及び 2025年3月期 業績予想

III/A 日本M&AセンターHD

# 中期経営目標

## 2028年3月期の経常利益目標 **305**億円を目指す



# 2025年3月期 連結業績予想について

成長のための戦略投資を本格実施するため、  
経常利益率が一時的に低下する計画

## 前期実績と今期業績予想の比較

	2024/3期 実績	2025/3期 業績予想	増加率	2025/3期 中期経営目標数値
売上高 (百万円)	44,136	48,900	+10.8%	48,700
経常利益 (百万円)	16,518	17,000	+2.9%	18,700
経常利益率 (%)	37.4%	34.8%	-2.6pt	

### <投資項目>

### <期待する投資結果>

戦略投資	<ul style="list-style-type: none"><li>セミナー、DM等のダイレクトマーケティングの積極化</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>売上総利益率の改善</li></ul>
人材投資	<ul style="list-style-type: none"><li>コンサルタント職の積極採用(新卒含め純増120名)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>中長期的な一人当たり売上高の向上</li></ul>
DX投資	<ul style="list-style-type: none"><li>Salesforce(データ活用基盤サービス)、Bring Out(AIを活用した商談解析サービス)、V-Compass(企業評価算定システム)等による生産性向上への継続投資</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>一人当たり成約件数の向上</li></ul>
事業投資	<ul style="list-style-type: none"><li>海外事業、フィナンシャル(ファンド)事業領域における領域拡大</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>新収益基盤の確保による中長期的な売上高の向上、経常利益の向上</li></ul>

# 今期の重点投資項目(戦略投資)

全国をカバーする**ダイレクトマーケティング**  
 今期のセミナー申込みは、3Qまでに**10,000名超**

経営者のM&A検討段階にあわせた、**多様なセミナー**を全国で開催

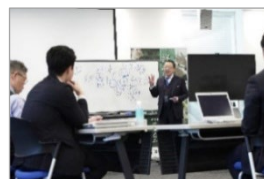
M&A初心者向け  
 オンラインセミナー  
 (毎週開催)



全国セミナーツアー  
 (年間約60回開催予定)



少人数での意見交換会  
 「経営者同士で  
 将来を語る会」  
 (3か月毎開催)

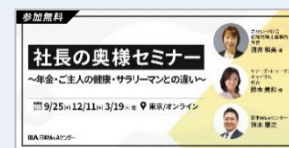


新規  
 受託



このほか、

- 年金・健康・事業承継について「社長を支える奥様向け」セミナー
- M&Aで会社を譲渡した方にご登壇いただく「譲渡オーナー体験談」、「M&A後のリアル」などのセミナーも積極展開



(2025/3期 3Qまでの実施状況)

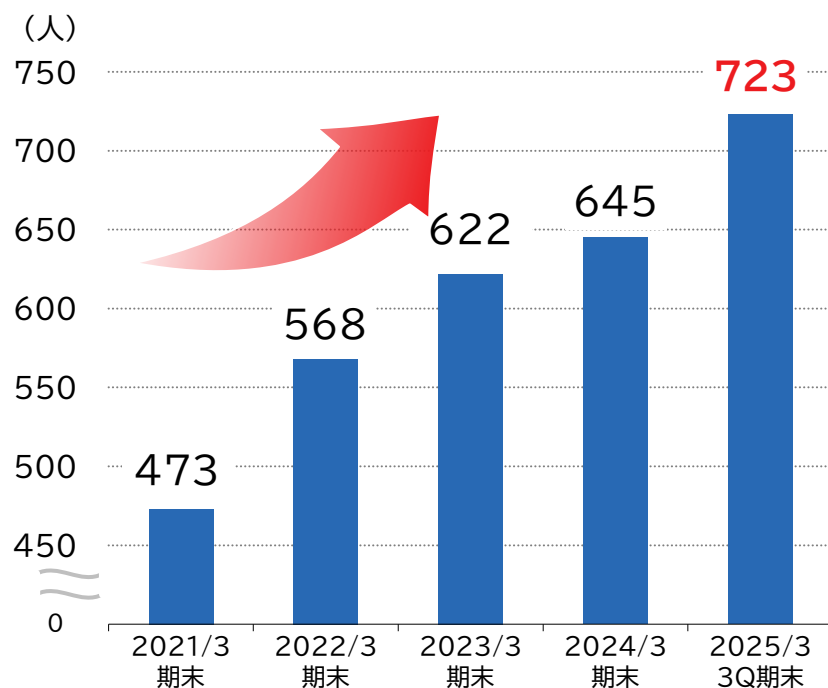
実施回数	39回	53回	8回(6, 9, 12月)
集客人数	約2,100名	約4,300名	約40名

**ダイレクト**での新規受託獲得により、**利益率の改善**を図る

# 今期の重点投資項目(人材投資)

積極的な採用活動により増加  
今後もコンサルタントを中心に**増員予定**

## ■ コンサルタント職※ 社員数の推移



※ コンサルタント職…子会社を含む営業職、ミッドキャップ企業案件サポート、PMI  
コンサルタント、M&Aディールサポート専任の弁護士、公認会計士など  
なお、上記人員数には受入出向者等は含んでいない。

### 採用の量・質・スピードの向上

- 採用イベントの拡充
- リファラル採用の促進
- 採用ブランディングの継続

### 早期育成、定着率の向上

- 営業本部のマネジメント人員の増加  
ならびにマネジメント層の教育強化
- 階層別の研修制度の拡充  
引き続き新人層の早期育成と中堅層の強化を図る  
— 新人層への「2in1(ニコイチ)制度」の継続等  
— 中堅層と役員とのコミュニケーション機会の拡充等
- (M&A総合企業における)短期および中長期  
キャリアを見据えた目標管理制度の拡充
- 100%応援型の社員持株会

# 今期の重点投資項目(事業投資)ファンド/海外事業

## 新興国企業のガバナンスギャップを埋めるファンド AtoG Capital 投資実行

### AtoG Capital の仕組み



### 海外拠点の開設状況 (2024年12月末時点)



クロスボーダーM&Aのハードルを下げ、日本企業の海外進出を支援





# 第3四半期実績

III/A 日本M&AセンターHD

# 2025年3月期 第3四半期 実績概要〔前年同期比〕

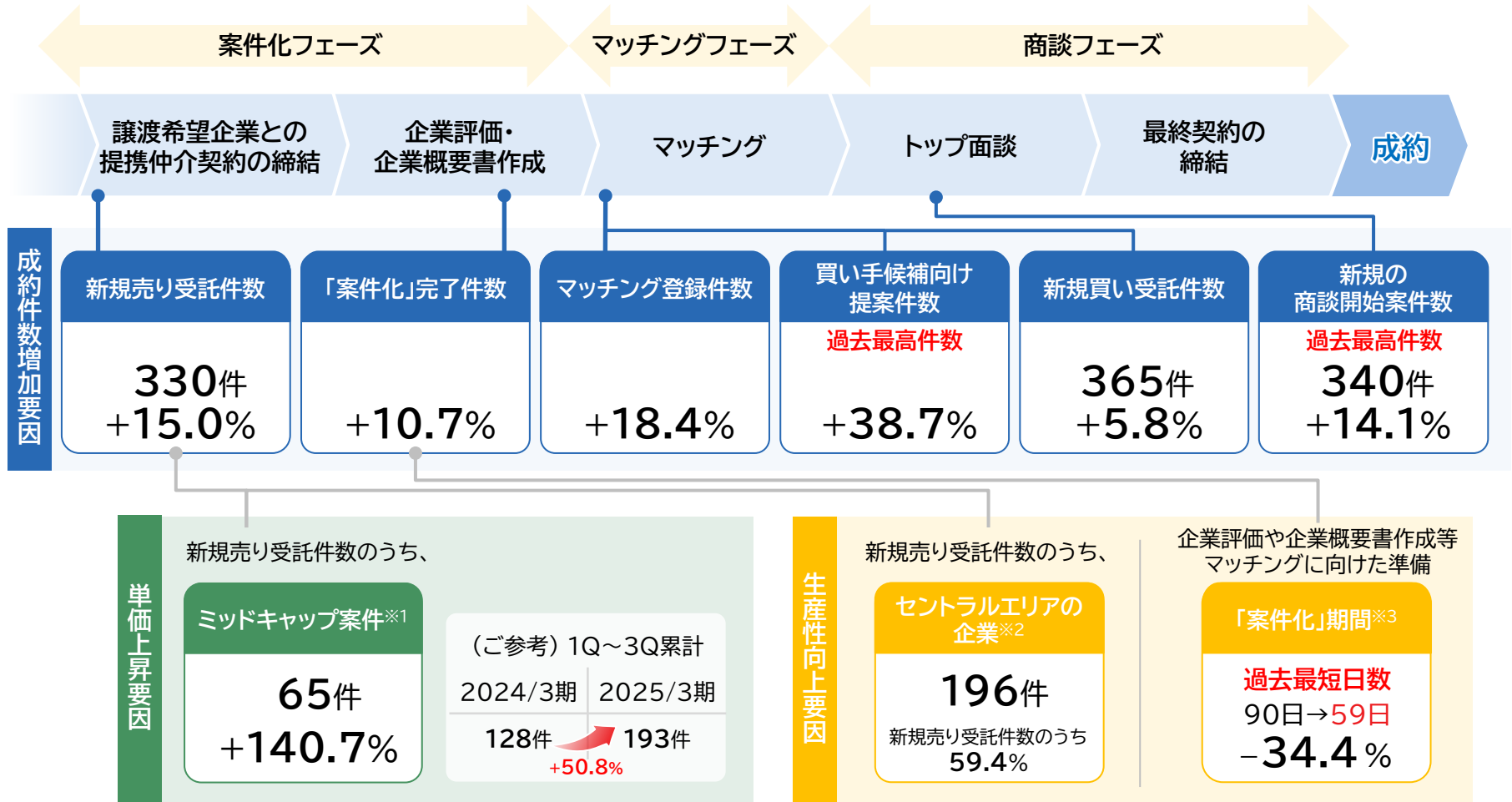
成約件数減少により減収減益  
来期の業績につながる新規売り受託件数・商談開始案件数は増加

## 1Q～3Q累計 実績 (4月～12月)

	2025/3期	2024/3期	前年同期比
売上高 (百万円)	29,843	31,147	-4.2%
経常利益 (百万円)	10,712	11,676	-8.3%
経常利益率 (%)	35.9	37.5	-1.6pt
成約件数 (売り案件、買い案件別カウント)	738	796	-7.3%
一件当たりM&A売上高 (百万円)	39.1	37.7	+3.7%

# M&Aディールの流れに沿った先行指標の状況

※数値はいずれも25/3期 3Q単独、増加率は前年同期比



※1 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案件。  
 ※2 セントラルエリア=12都府県(東京・千葉・埼玉・神奈川・茨城・大阪・兵庫・京都・愛知・静岡・広島・福岡)。比較的に成約期待値の高い案件が多い。  
 ※3 25/3期3Qに「案件化」までの工程を完了した案件に関する所要日数の中央値。  
 ※4 当社の受託案件はその多くが着手金を受領したベース。

# 2025年3月期 第3四半期 実績概要 (財政状態)

## 健全なB/Sを維持

資産	(百万円、%)	2025/3期 3Q期末	構成比	対前期末比 増減額	2023/3期 期末
I 流動資産		34,075	63.4	-8,311	42,386
内、現金及び預金		32,585	60.7	-4,854	37,439
内、売掛金		849	1.6	-1,729	2,579
内、その他		640	1.2	-1,727	2,367
II 固定資産		19,637	36.6	3,383	16,254
資産合計		53,713	100.0	-4,927	58,640
負債・純資産	(百万円、%)	2025/3期 3Q期末	構成比	対前期末比 増減額	2023/3期 期末
I 流動負債		5,839	10.9	-3,646	9,485
II 固定負債		4,568	8.5	-613	5,181
負債合計		10,407	19.4	-4,259	14,666
内、有利子負債		5,400	10.1	-900	6,300
純資産合計		43,305	80.6	-667	43,973
内、利益剰余金		52,721	98.2	-1,436	54,158
内、自己株式		-18,903	-35.2	59	-18,963
負債純資産合計		53,713	100.0	-4,927	58,640



# 配当政策・株主構成等

III/A 日本M&AセンターHD

# 株主還元(配当政策)

株主優待制度※1の廃止に伴い、特別配当(6円)を実施  
2025/3期 一株当たり 29円 配当を予想  
(中間配当 14円)

## 2025/3期 の配当予想

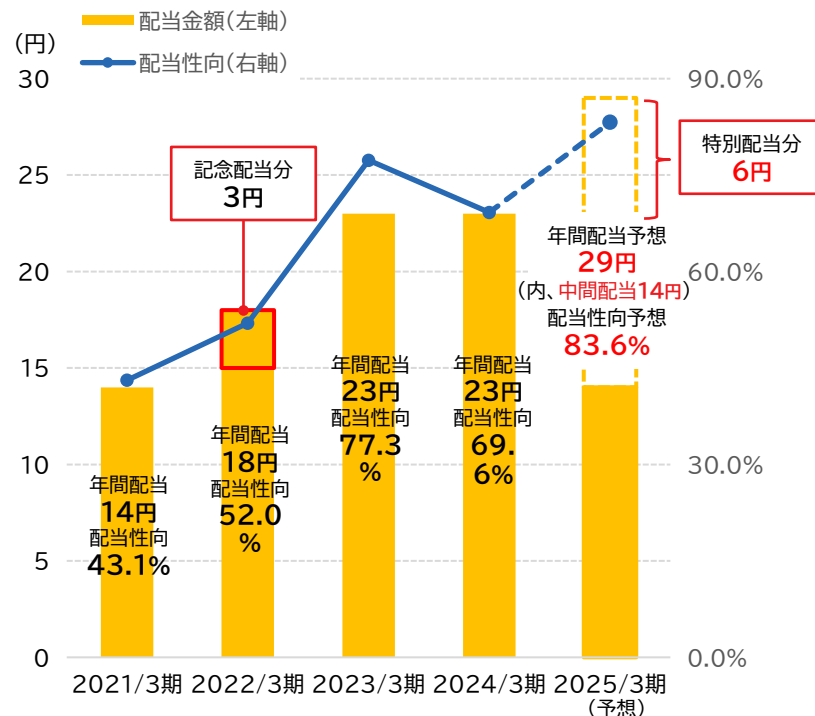
	一株当たり配当金	配当性向
配当金額	29円	83.6%
普通配当	23円	66.3%
特別配当	6円	17.3%

中期経営目標期間中の  
「配当性向60%水準以上」の基本方針は継続

※1 【株主優待制度の廃止】2024/3/31時点の当社株主名簿に記載又は記録された1単元(100株)以上かつ1年以上継続保有されている株主様への2024年の株主優待商品の発送をもちまして、株主優待制度を廃止させていただきました

※2 2021/4/1の株式2分割考慮後

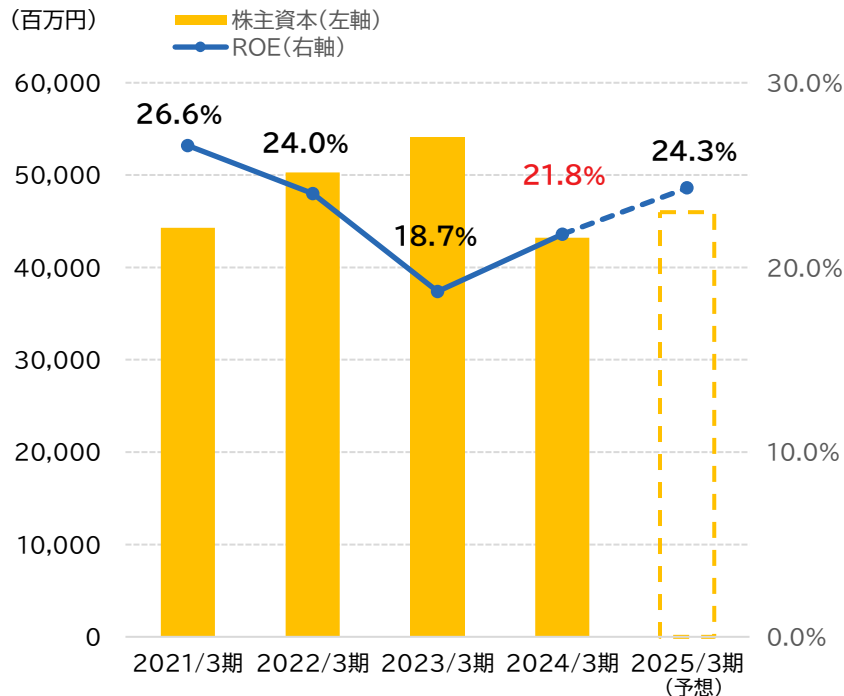
## 配当金額※2 と配当性向の推移



# ROEの推移

積極的な株主還元によりROEが20%台に改善

## 株主資本とROE(自己資本利益率)の推移



## (ご参考)2024/3期の株主還元の実績

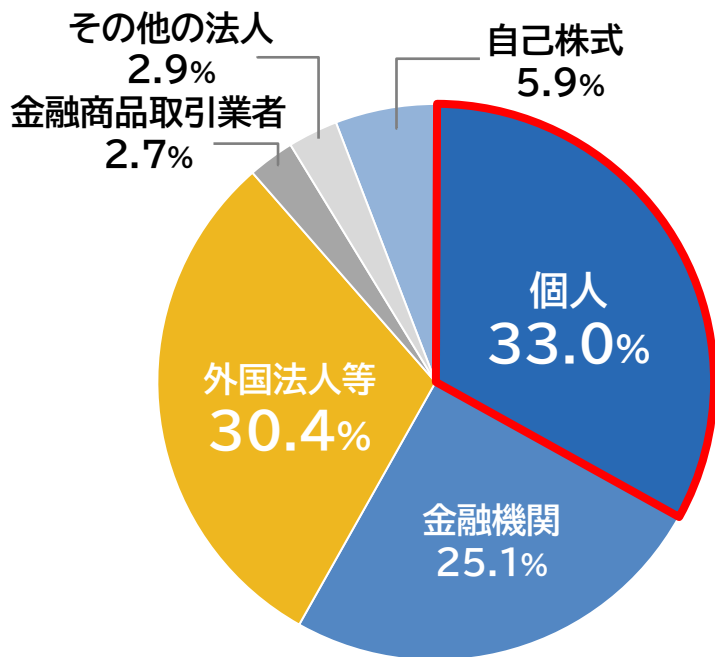
年間配当総額	約73億円
配当性向	69.6%
2回の自己株式取得総額※	140億円
還元性向	130.4%
総還元性向	200.0%

※ 2023/5/1~2023/5/26、2024/1/31~2024/2/21  
それぞれ約70億円、2回の自己株式取得

# 株主の状況と株式時価総額の推移

個人投資家の比率上昇と共に、**株主数が10万名超に**

## 2024年9月30日時点の株主の状況



株主数 : 106,796 名  
発行済株式総数 : 336,934,800 株

## 株式時価総額推移 (2020年1月以降)







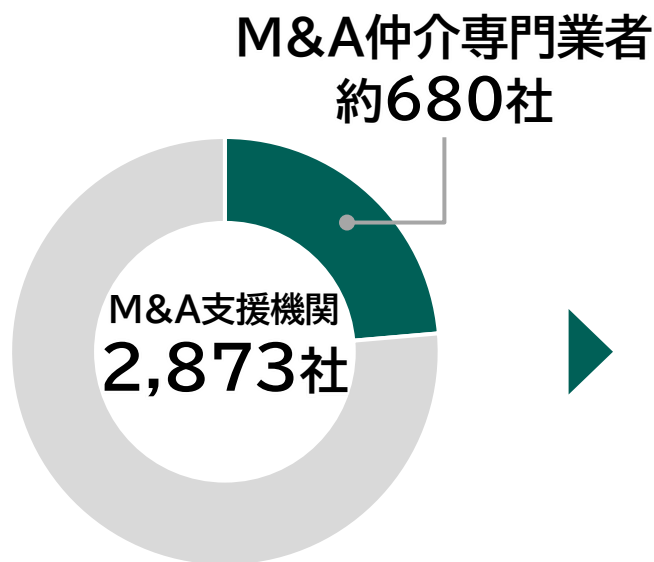
# 業界動向

III/A 日本M&AセンターHD

# 業界動向(外部環境)

## 新規参入業者の増加

M&A支援機関の数 (2025年1月20日時点)



全体のうち

- M&A支援業務  
専従者数が4名以下 **86.2%**
- 2020年以降に設立 **55.5%**

Sources : 「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6年度公募(12月分))について」(中小企業庁)  
( [https://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/shoukei/2025/250120m\\_and\\_a02.pdf](https://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/shoukei/2025/250120m_and_a02.pdf) )

業界全体のサービス品質・モラルの向上が求められる

# 業界動向(外部環境)

## 官・民で業界の健全化

### 中小企業庁

「中小M&Aガイドライン」第3版への改訂 (2024年8月)

- 手数料の透明化や、不適切な譲受け企業への対応を追記



倫理規程と自主規制ルール策定 (2023年12月)

- **コンプライアンス、広告・営業、契約重要事項説明**に関する自主規制ルール
- 会員数 133社(2024年12月時点)

M&A支援の質の向上など、**業界健全化**に向けた動きを加速

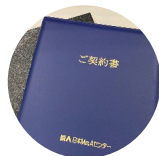
# 業界動向(当社の対応)



会社は社長・従業員とその家族が<人生を紡ぐ場所>

# 業界動向(当社の対応)

## M&A支援機関は比較選択される時代へ



### 成約式で感動のM&Aを



#### 譲渡企業

累計制作数100冊突破



- 伝記「The WAY」
- 財産承継コンサルティング

最高の経営者人生へ

#### 譲受け企業



- 表明保証保険
- PMIコンサルティング

成長戦略の加速

# 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。

最高のM&A = コンプライアンス、顧客満足、業務品質



# 当社グループが目指す姿



◆ギネス世界記録™に4年連続で認定◆

正式記録名「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」  
(記録対象年：2023年1月～2023年12月)

## 成約数

受託・成約件数等

## 顧客満足

ベストマッチング、PMI等

## 業務品質

企業評価、  
エグゼキュション等

## カバー力

零細企業から（投資銀行と競合しない）  
大手企業まで、日本から世界へ  
対象範囲を拡大

# 当社グループが目指す M&Aに関する「8つの世界一」

## 総合力

戦略からPMI、人生設計の  
支援等、周辺業務まで充実した  
サービス

## イノベーション力

M&A業務で「新しいデファクト・  
スタンダード」を作る

## 株式時価総額

M&A専門会社No.1

## 従業員満足

やりがい、成長と実質収入等

\*投資銀行やリーグテーブルの上位を目指すのではなく、上記8つの実現を通して「世界No.1のM&A総合企業」を目指す

# I. 企業理念

## 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

## 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れます。  
日本、そして世界で。

# II. 投資家の皆様へ

## 企業価値の増大

高い収益性と成長性により企業価値増大を目指す

## 株主様への利益還元

企業価値の増大と安定的かつ成長的な配当性向

- お問い合わせ：<https://www.nihon-ma.co.jp/contact/>
- IRページURL：<https://www.nihon-ma.co.jp/groups/ir/>
- 英語サイト：<https://www.nihon-ma.co.jp/en/ir/>