

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

IR Report

個人投資家向け説明会

2026年3月7日

東証プライム

2127



35
YEARS

これからも、最高のM&Aをより身近に。

日本M&Aセンターグループ
創業35周年

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 日本オリベ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成約に関わって陣頭指揮



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



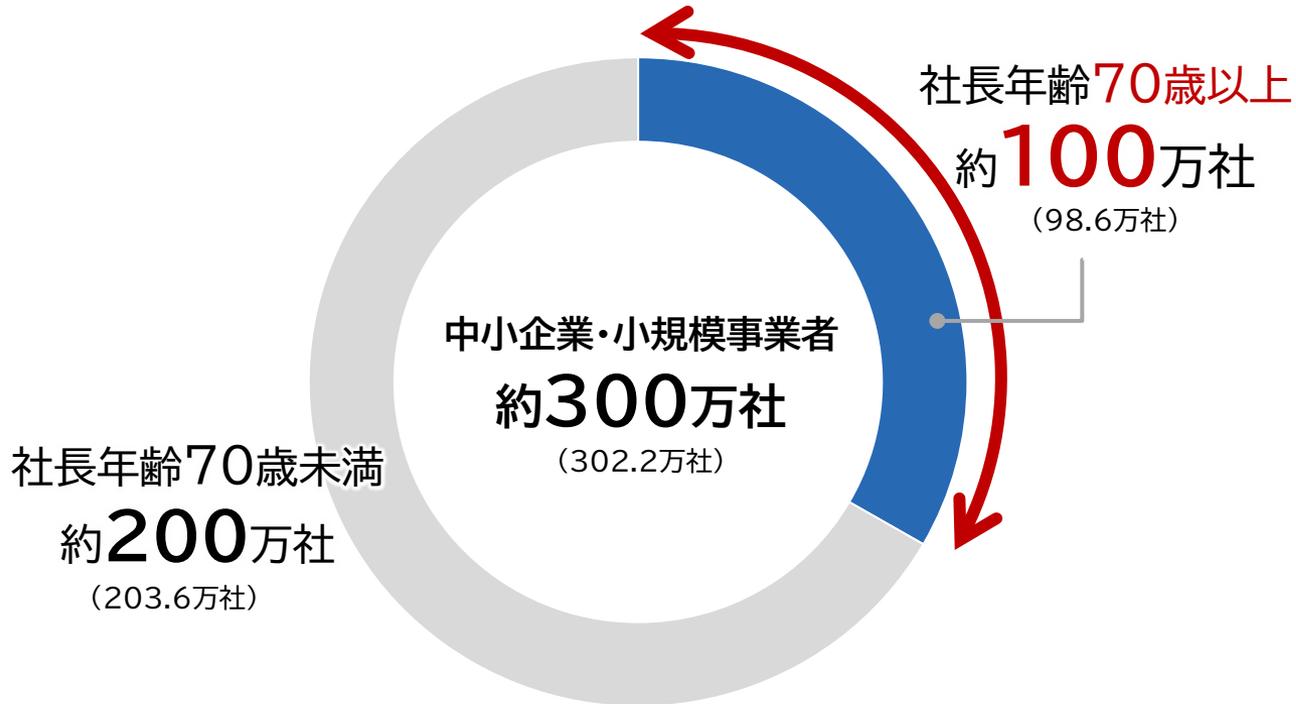
当社が取り組む社会課題



中小企業の現状 100万社の廃業リスク

約100万社の経営者が70歳以上
事業承継が必要な層が多く存在

経営者年齢別 中小企業・小規模事業者数の分布



※出典: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)を基に当社作成

日本を取り巻く環境 廃業・倒産

2024年の休廃業・解散数は過去最多約7万件、倒産は約1万件

都道府県	休廃業 解散数 a	倒産数 b	a/b
北海道	2,715	262	10.4
青森県	564	77	7.3
岩手県	505	75	6.7
宮城県	1,036	165	6.3
秋田県	564	52	10.8
山形県	527	80	6.6
福島県	871	120	7.3
茨城県	1,257	154	8.2
栃木県	1,000	170	5.9
群馬県	1,143	136	8.4
埼玉県	3,304	381	8.7
千葉県	2,738	301	9.1

都道府県	休廃業 解散数 a	倒産数 b	a/b
東京都	15,126	1,758	8.6
神奈川県	4,416	542	8.1
新潟県	1,112	134	8.3
富山県	576	67	8.6
石川県	580	74	7.8
福井県	442	48	9.2
山梨県	428	48	8.9
長野県	1,150	102	11.3
岐阜県	1,069	141	7.6
静岡県	1,941	222	8.7
愛知県	3,886	622	6.2
三重県	743	132	5.6

都道府県	休廃業 解散数 a	倒産数 b	a/b
滋賀県	528	124	4.3
京都府	1,226	350	3.5
大阪府	4,400	1,330	3.3
兵庫県	2,094	541	3.9
奈良県	453	110	4.1
和歌山県	414	87	4.8
鳥取県	329	38	8.7
島根県	336	50	6.7
岡山県	958	102	9.4
広島県	1,543	200	7.7
山口県	735	73	10.1
徳島県	409	44	9.3

都道府県	休廃業 解散数 a	倒産数 b	a/b
香川県	630	56	11.3
愛媛県	736	56	13.1
高知県	358	39	9.2
福岡県	2,005	462	4.3
佐賀県	314	26	12.1
長崎県	563	48	11.7
熊本県	863	77	11.2
大分県	535	69	7.8
宮崎県	602	49	12.3
鹿児島県	761	62	12.3
沖縄県	531	45	11.8
全国	69,019	9,901	7.0

※出典:帝国データバンク 20250120 全国企業「休廃業・解散」動向調査2024 https://www.tdb.co.jp/report/economic/kyuhaigyo_kaisan2024/
倒産集計 2024年(1月~12月) <https://www.tdb.co.jp/report/bankruptcy/aggregation/3krjfg3s0uf/>

日本を取り巻く環境 企業の存続

あらゆる**リスク**と向き合っていかなければならない

従業員の雇用

会社の成長

物価の上昇

事業承継・後継者問題

賃金水準の底上げ

AI・DXの進化

健康リスク

相続問題

退職後の生活

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



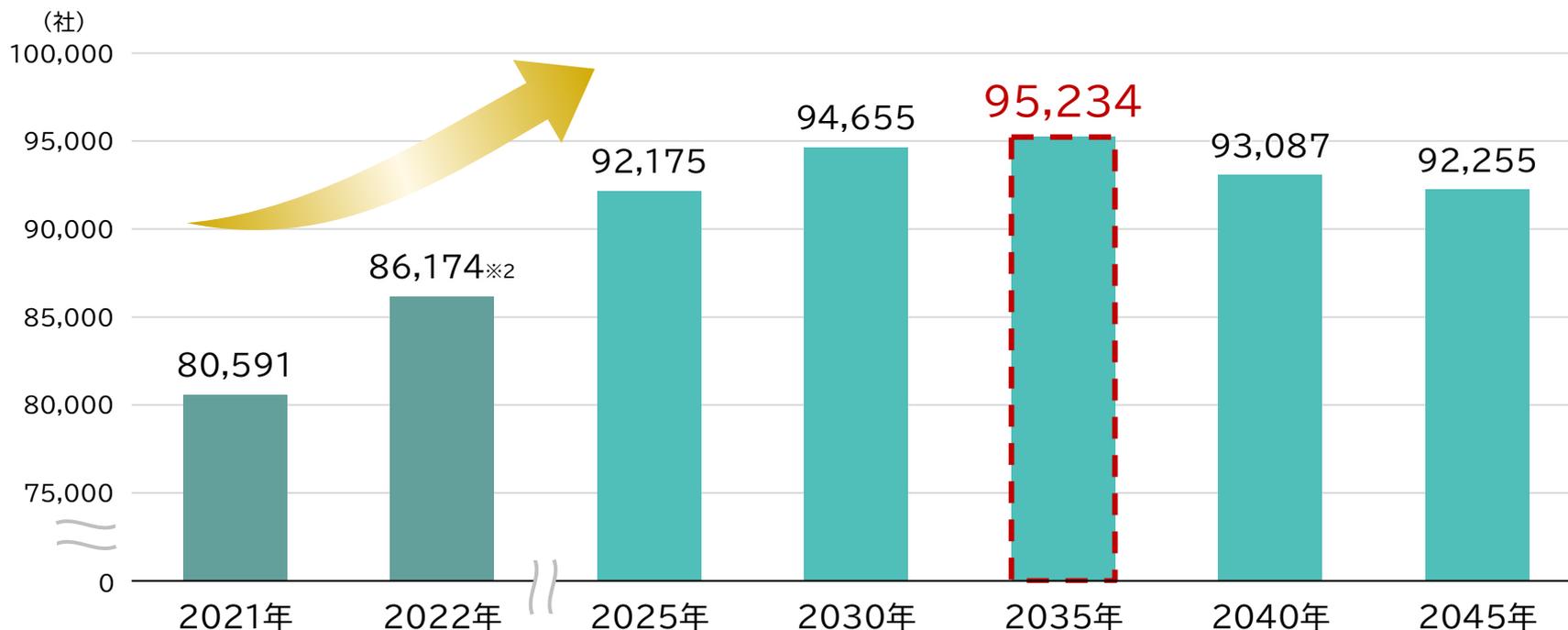
マーケットポテンシャル



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^{※1} (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っているため、企業数が一致していない

Source: 矢野経済研究所による算出(2023年11月調査)

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

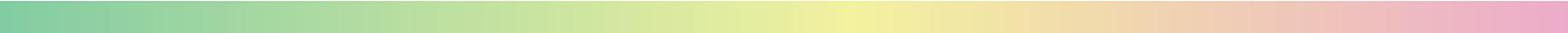
第2のビッグウェーブ

生産年齢人口問題



2030年～

業界再編



会社紹介

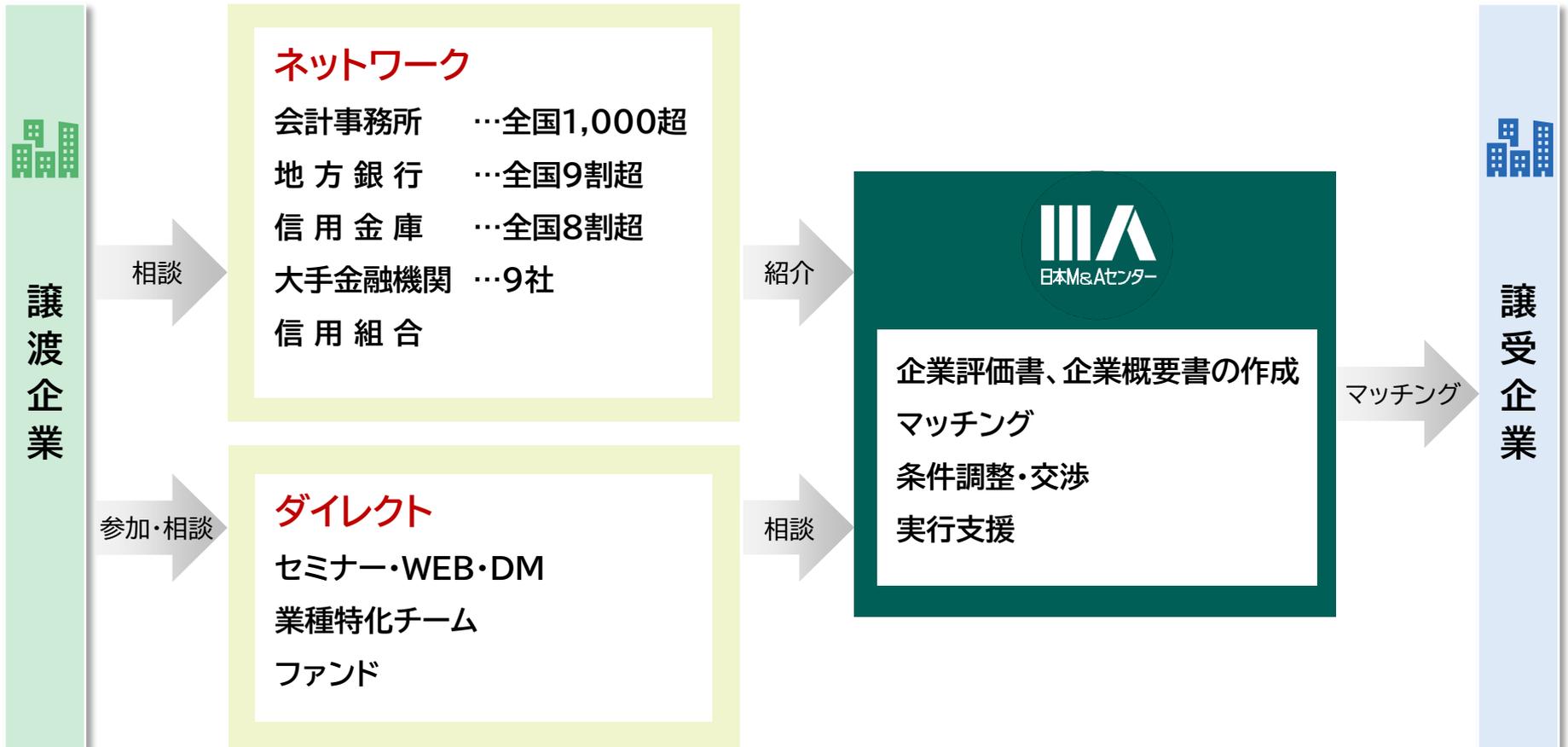


M&A仲介で**成約実績No.1**(累計10,000件超)のリーディング・カンパニー

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 ※2021年10月に持株会社体制に移行しました。		
事業内容	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・広島・福岡・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		
資本金	40億円	発行済 株式数	336,934,800株 (自己株式を含む)
上場市場	東証プライム	証券コード	2127
社員数 (連結)	1,074名 (その他常勤役員6名)	社員数 (内訳)	M&Aコンサルタント 625名 M&Aサポートその他 436名

ビジネスモデル 全国規模のM&A情報ネットワーク

全国各地のネットワークと連携することで、
豊富な案件情報を保有



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	<ul style="list-style-type: none">● M&A情報ネットワークとの強固な関係 地域金融機関、会計事務所、大手金融機関等
2	強力な マッチング力	<ul style="list-style-type: none">● 業界最多のM&Aコンサルタント600名超の体制による 組織的な活動● 長期にわたるデータベースの蓄積● 高いM&A成約率
3	高度な M&Aノウハウと 業務品質の高さ	<ul style="list-style-type: none">● 法務、会計・税務等の有資格者約40名 グループ内にノウハウを蓄積し、M&Aプロセスでタイムリーな 課題解決を実現● 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子会社群
4	高い信頼性	<ul style="list-style-type: none">● 中小企業M&A支援のパイオニアで圧倒的な支援実績 業歴34年、10,000件超成約

日本M&Aセンターの強み

M&Aが一般化し、中小企業経営者に対するマーケティングも過熱
市場環境の変化により、**M&A支援機関は比較選択される時代**へ

当社の信念

会社は
経営者・従業員とその家族が
人生を紡ぐ場所

当社の考える最高のM&A

最高のM&A = **最高の成約 × 成功**

最高の成約を実現する4つの理由

着手金・専任契約

- 意欲が高い企業同士を引き合わせることで、成約率が高まる
- 情報漏洩のリスクを軽減

丁寧な企業分析

- 累計20,000件超の実績に基づく企業評価
- 譲渡企業の魅力を最大化する企業概要書の作成

両社の想いをつなげる マッチング

- 業界最多のM&Aコンサルタント数と全国規模のネットワーク、累計10,000件の成約実績から導かれるマッチング

専門家と実現する 安心・安全なM&A

- 中小M&Aに精通した土業の専門家が案件ごとに支援チームを組成

日本M&Aセンターの強み

「成約から成功へ」導く5つのサポート



成約式について、詳しくは[こちら](#)をご覧ください。

PMI支援の専門会社が、M&Aを成功に導きます。

上場会社で唯一

シナジー創出

PMI

※オプション

記憶に残る
成約式

譲渡オーナーにとっては経営者人生の締めくくり、譲受け企業にとってはスタートの日を最高の演出で飾ります。

万一が—表明保証違反が起こってしまった場合でも関係を良好に保つサポートをいたします。

日本初

トラブル防止

表明保証保険
自動付帯

伝説の経営者へ
The WAY

生きざまや想い、培った人生哲学など、譲渡されるまでの人生を伝記にします。

第二の人生をサポート
ネクストナビ

財産承継から第二の人生の楽しみ方までサポートいたします。



「The WAY」の制作実績は累計100冊を突破

当社の特徴を顧客に伝えるための取り組み例

- ブランドムービー 「その『想い』に、誰よりも寄り添う。」

譲渡オーナーの葛藤に対し、日本M&Aセンターのコンサルタントがどのように寄り添うかを描いています。ぜひご覧ください。

当社のブランドについて、詳しくは[こちら](#)をご覧ください。



成約件数

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ー業務の最多取り扱い企業

取り扱い件数



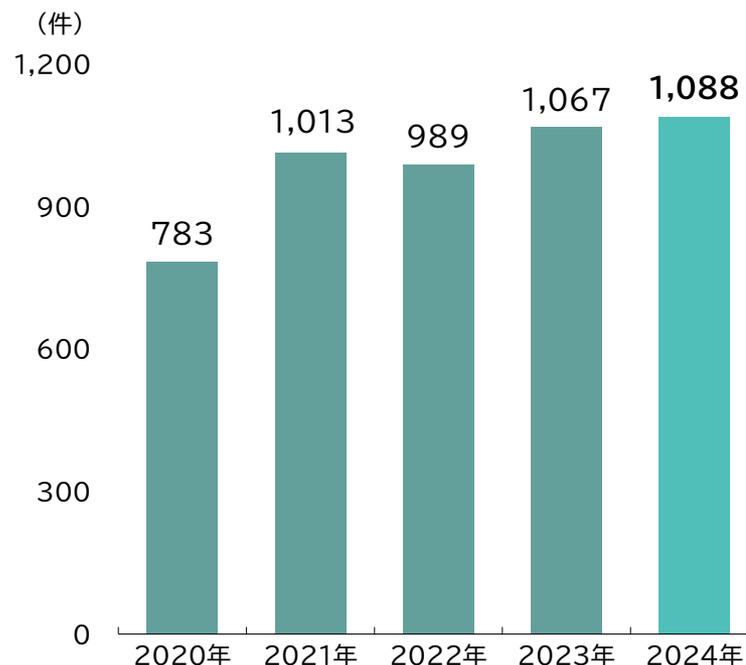
2024年 **1,088**件

(記録対象年: 2024年1月1日
~2024年12月31日)



▲ 日本M&Aセンター 代表取締役社長 竹内直樹

成約件数推移※

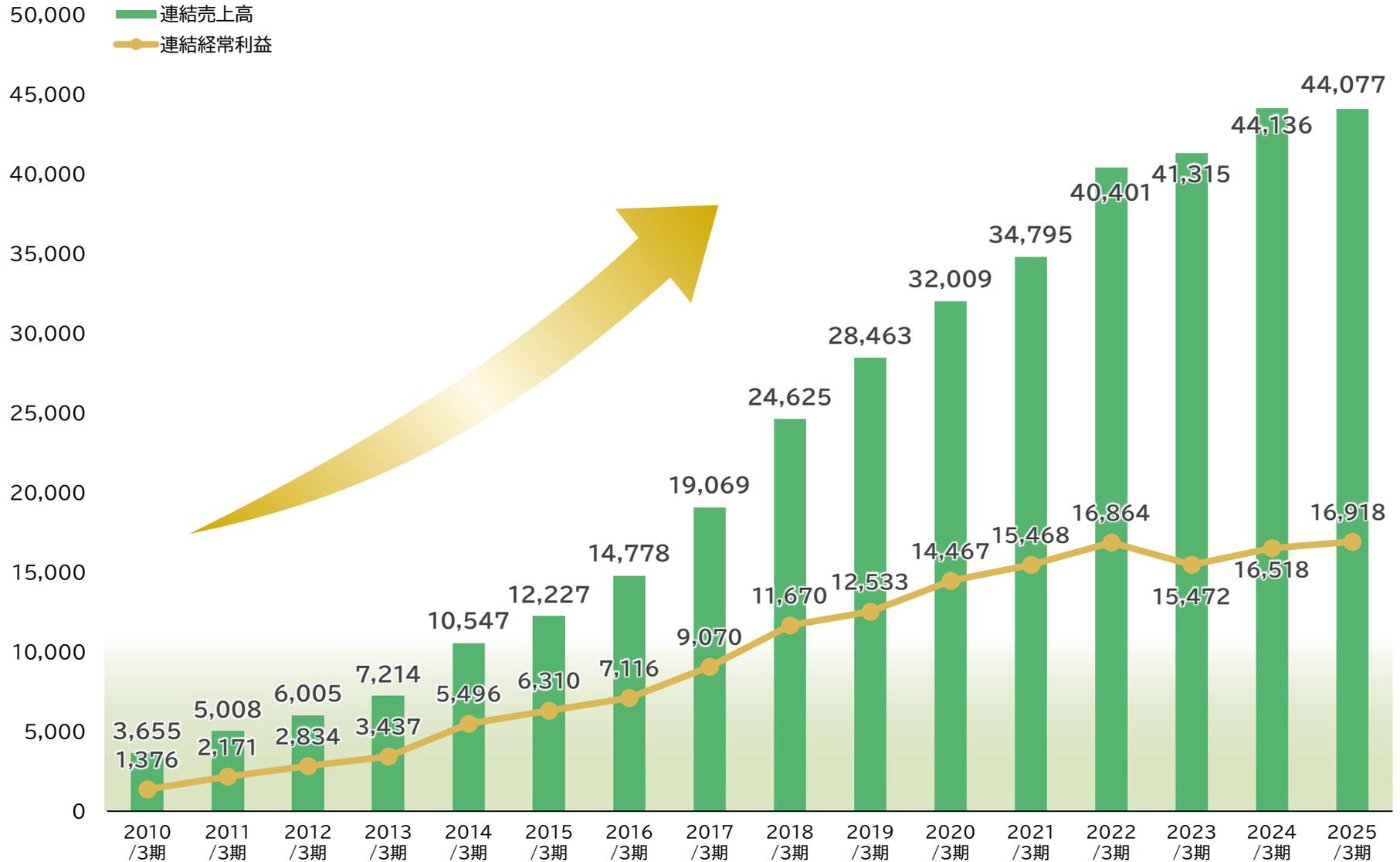


※ 売り手案件と買い手案件をそれぞれ別カウントしている会社数カウント

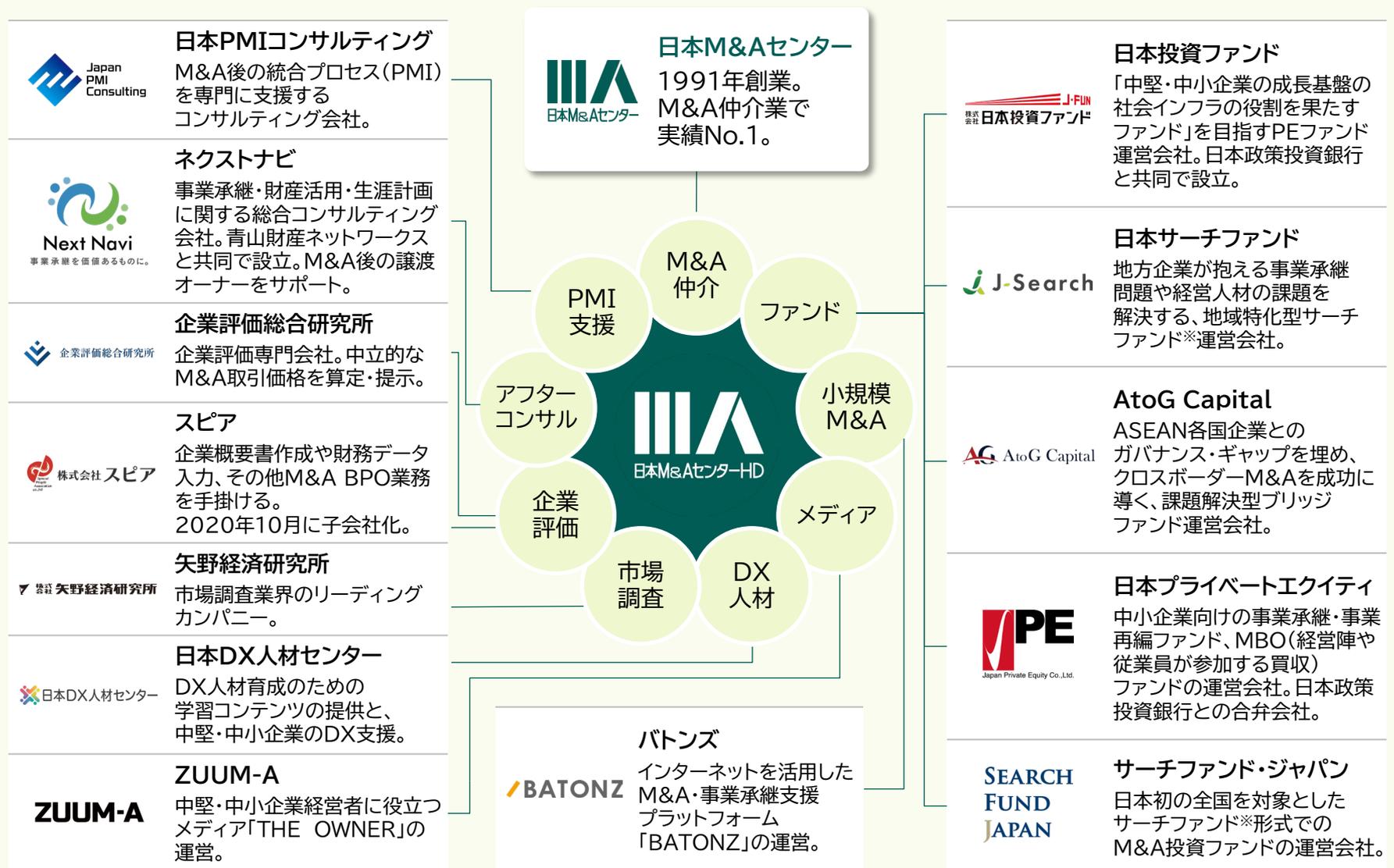
「最高のM&A」を一社でも多くの方々にお届けすべく、安心安全なM&Aを提供

(ご参考)業績推移

(百万円)



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



※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



2026年3月期 業績予想 及び 中期経営目標



2025年度 業績進捗状況

当社の本来の業績達成ペース※に着実に進捗

※ 3Q時点で当期業績予想の大部分を達成。4Qは次年度のスタートダッシュに向けた施策を展開

	1Q	2Q	3Q	4Q
売上	19.5% (9,018百万円)	48.8% (22,587百万円)	81.5% (37,738百万円)	進行中
経常利益	14.9% (2,533百万円)	50.4% (8,571百万円)	92.5% (15,725百万円)	

順調な滑り出し
(ロケットスタート)

計画を上回る進捗
(上期予想を上方修正)

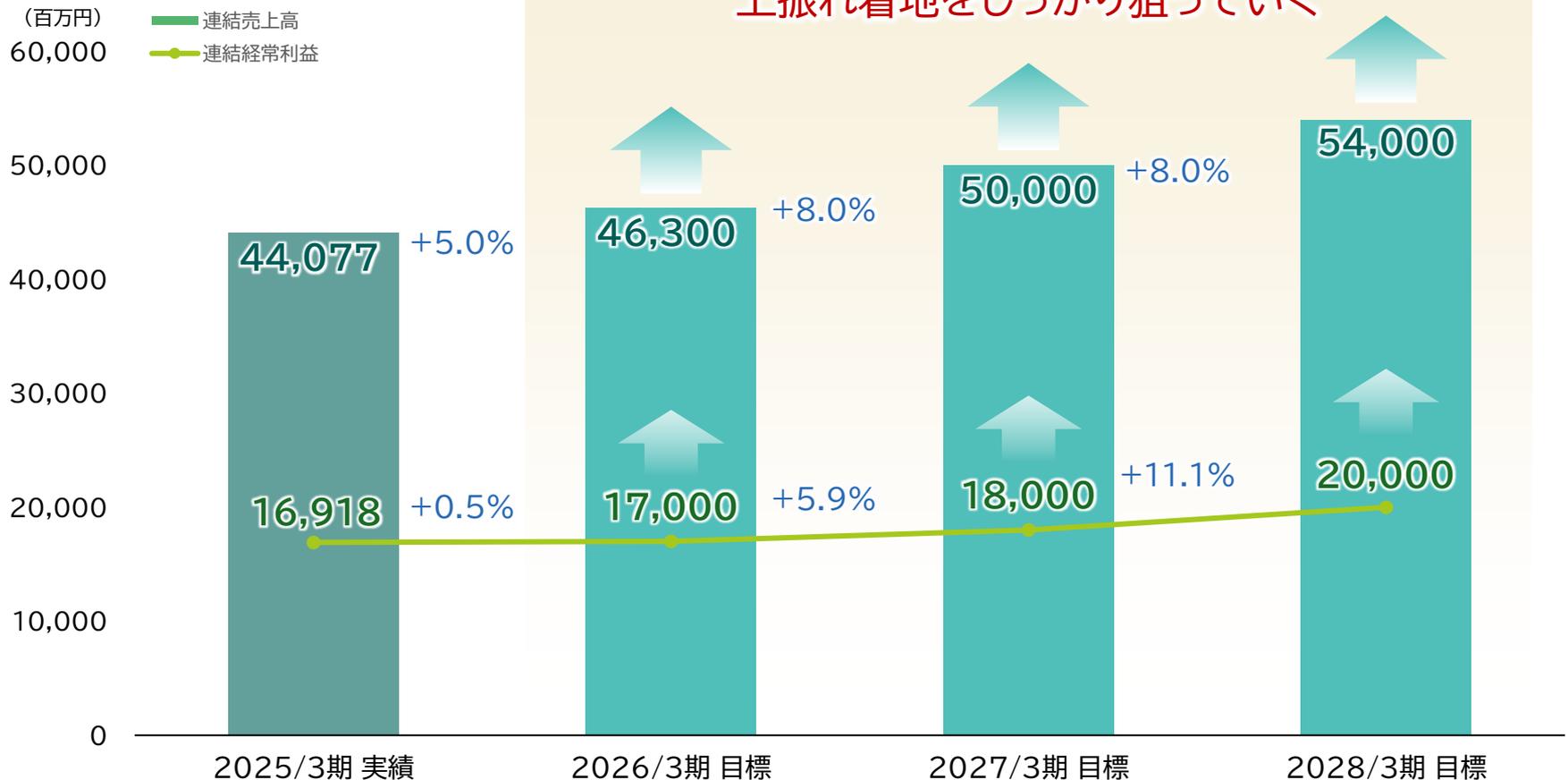
利益目標の
達成率は90%超

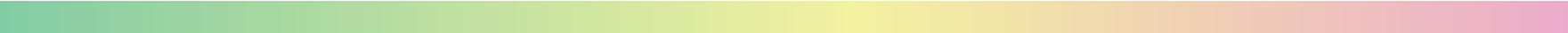
- ・上振れ着地を視野に入れた運営を継続中
- ・来期1Qを好発進させる施策も推進中

中期経営目標

従来の正常な業績達成サイクルに戻し、**上振れ着地を狙う**

中期経営目標





株主還元・株主構成等



株主還元(配当政策)

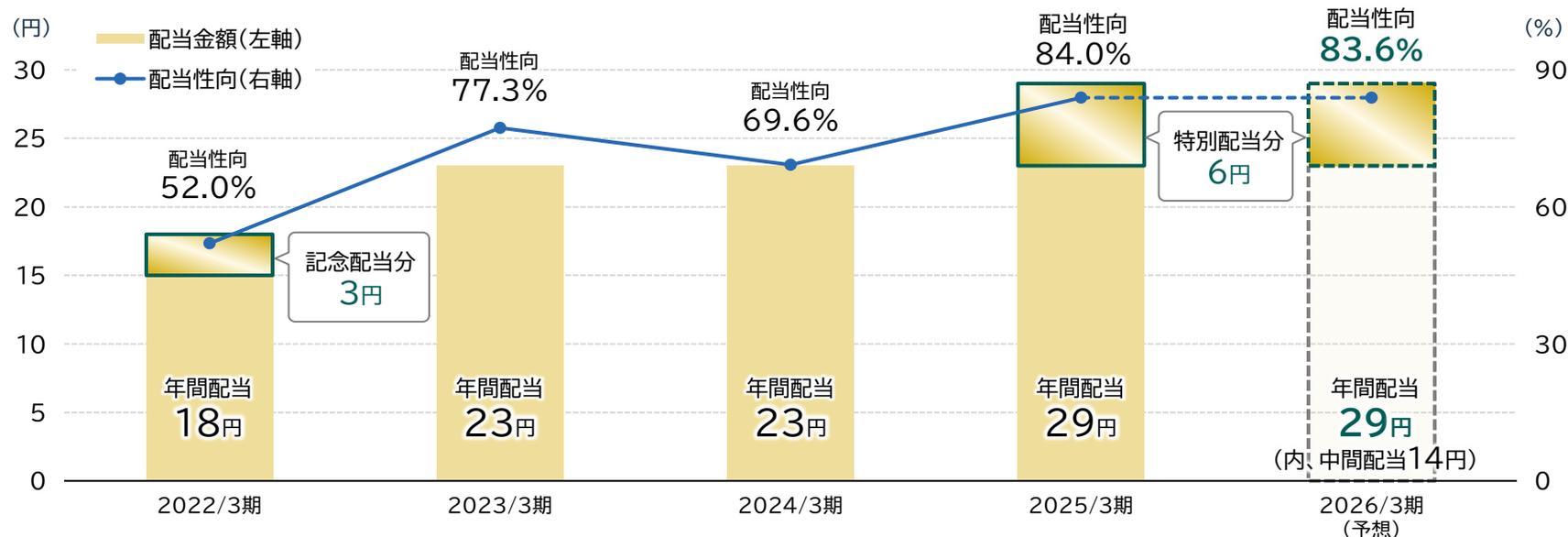
今期は、変化した外部環境に立ち向かい、以前の業績達成サイクルに戻す舵切りの年度

→前年に続き**29円配当**(特別配当6円を含む)を**継続**する方針

株主還元

	一株当たり配当金	配当性向
2025/3期 実績	29円	84.0%
2026/3期 予想	29円	83.6%

配当金額と配当性向の推移*



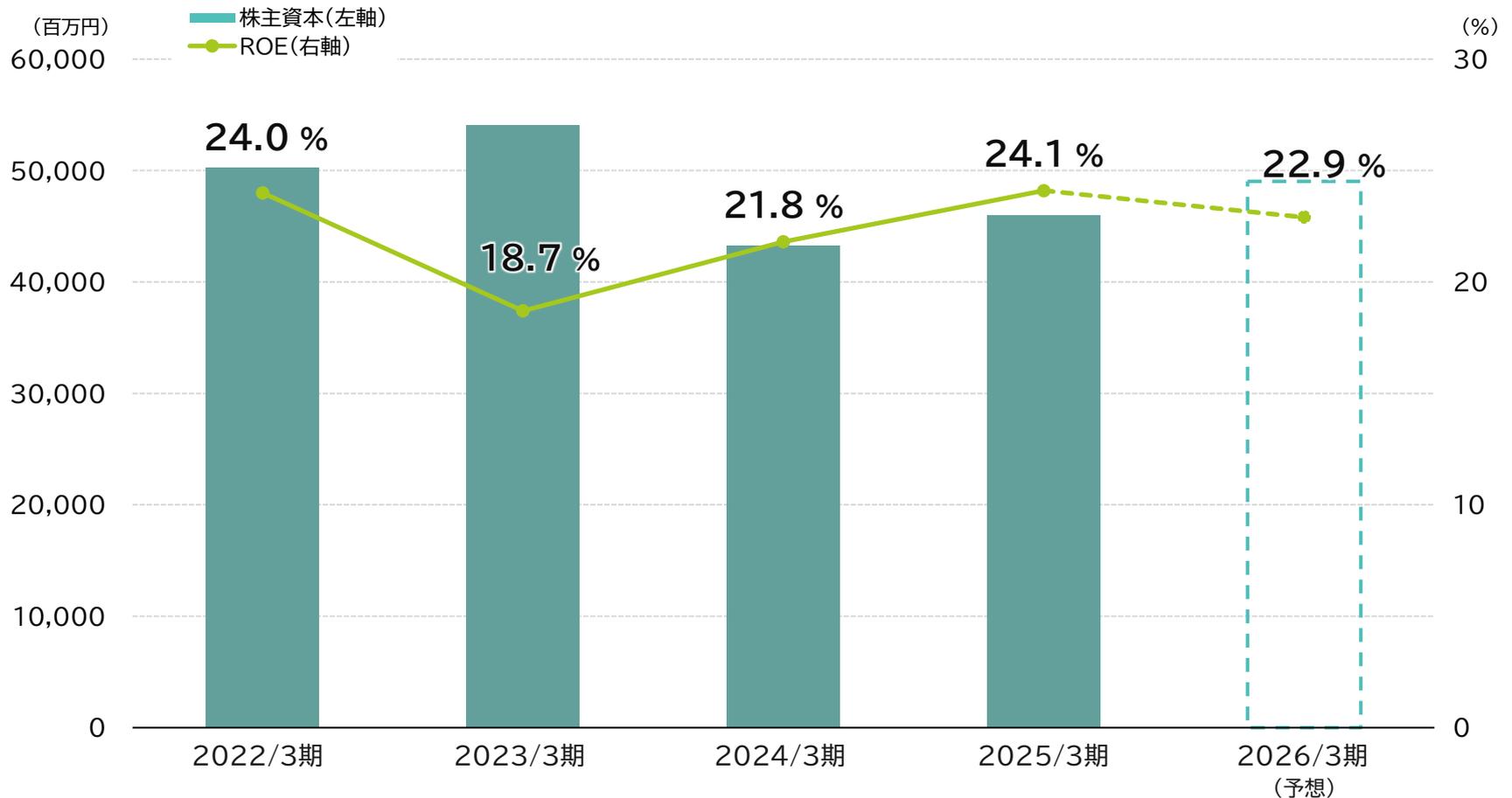
中期経営目標期間中の「配当性向60%水準以上」の基本方針は継続

※ 2021/4/1の株式2分割考慮後

ROEの推移

ROEは20%台で推移

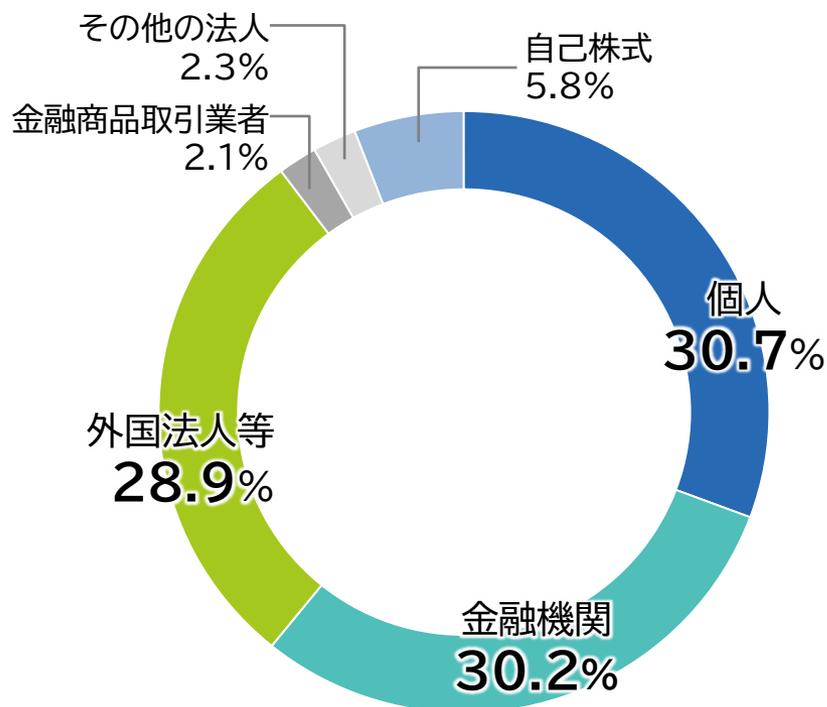
株主資本とROE(自己資本利益率)の推移



株主の状況と株式時価総額の推移

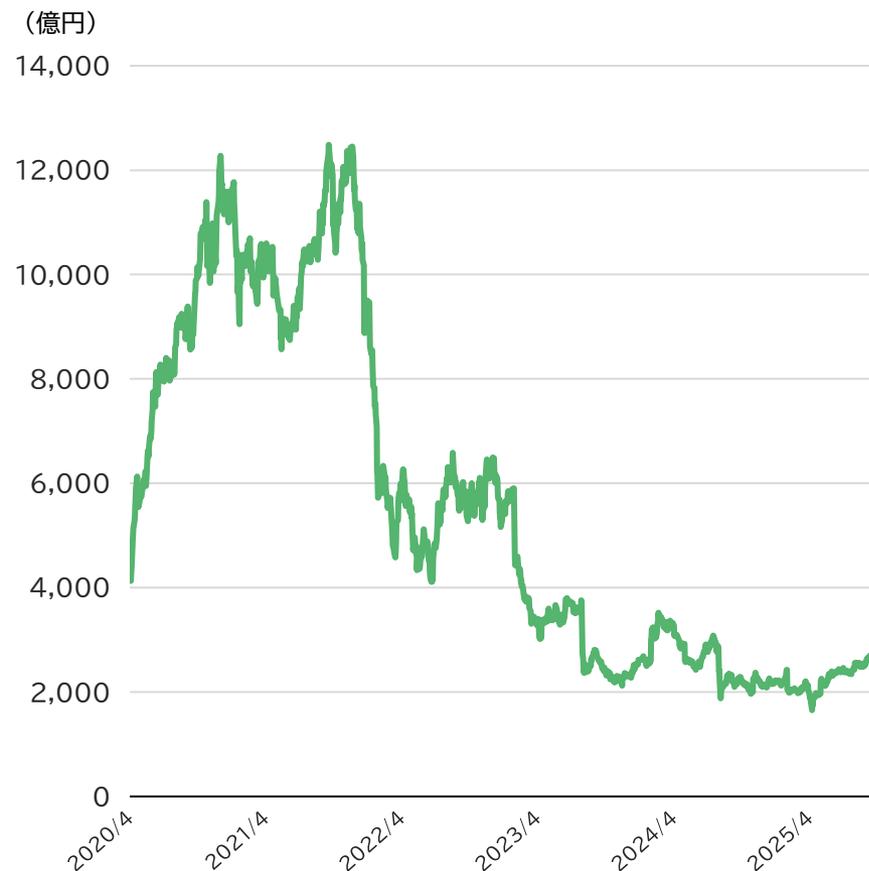
個人株主比率が低下し、機関投資家比率が上昇

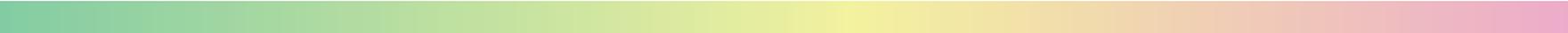
2025年9月30日時点の株主の状況



株主数 : 98,103 名
発行済株式総数 : 336,934,800 株

株式時価総額推移 (2020年4月以降)





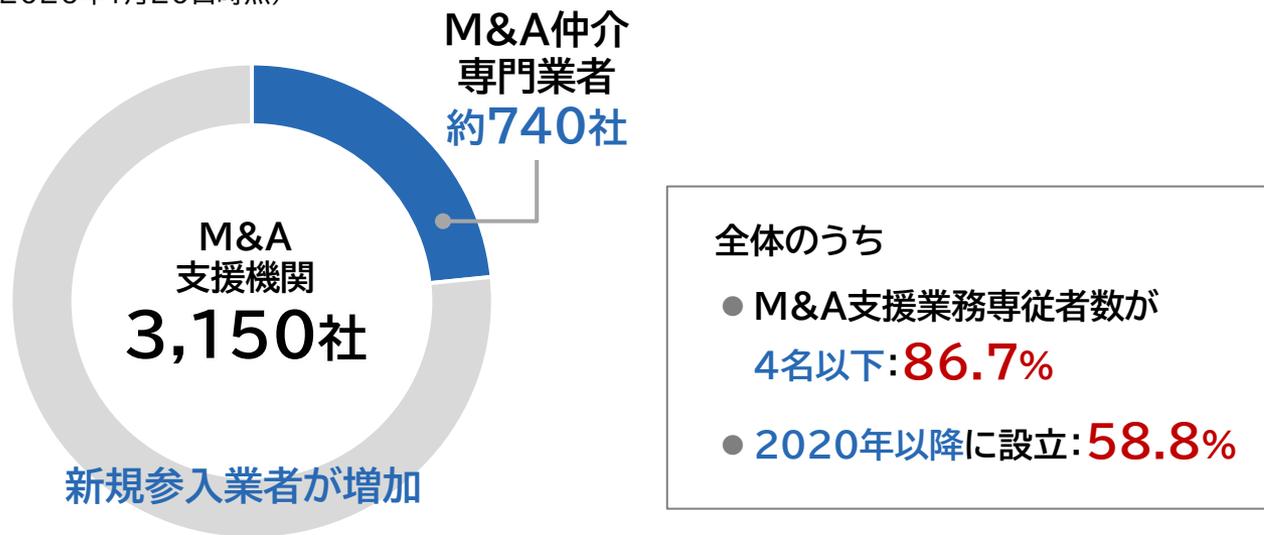
業界動向



業界動向(外部環境)

業界全体のサービス品質・モラルの向上が求められる

M&A支援機関の数 (2026年1月20日時点)



不適切な譲受け企業とのトラブル事例の報道 (2024年5月ごろ～)

トラブル例

- 譲受け企業による譲渡企業の**現金抜き取り**等
- 譲渡企業オーナーの**経営者保証の未解除**等

Source: 「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(12月分))について」(中小企業庁)
(https://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/shoukei/2026/260120m_and_a02.pdf)

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
- 「中小M&A専門人材(個人)向け」スキルマップを公表



倫理規程と自主規制ルールの策定・運用強化 (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 242社(2025年12月時点)
- 不適切な譲受け企業を登録し業界内で共有する「特定事業者リスト」を運用(2024年10月～)

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



2026年3月期 第3四半期 サマリー



2026年3月期 第3四半期 実績【総括】

3Q累計・3Q単独ともに**過去最高の売上高・経常利益を更新**
経常利益率も40%を上回る

3Q累計 実績 (4月~12月)

	2026/3期	2025/3期	前年同期比
売上高 (百万円)	37,738	29,843	+26.5%
経常利益 (百万円)	15,725	10,712	+46.8%
経常利益率 (%)	41.7	35.9	+5.8pt
成約件数 (売り案件、買い案件別カウント)	810	738	+9.8%
一件当たり M&A売上高 (百万円)	45.1	39.1	+15.3%

3Q単独 実績 (10月~12月)

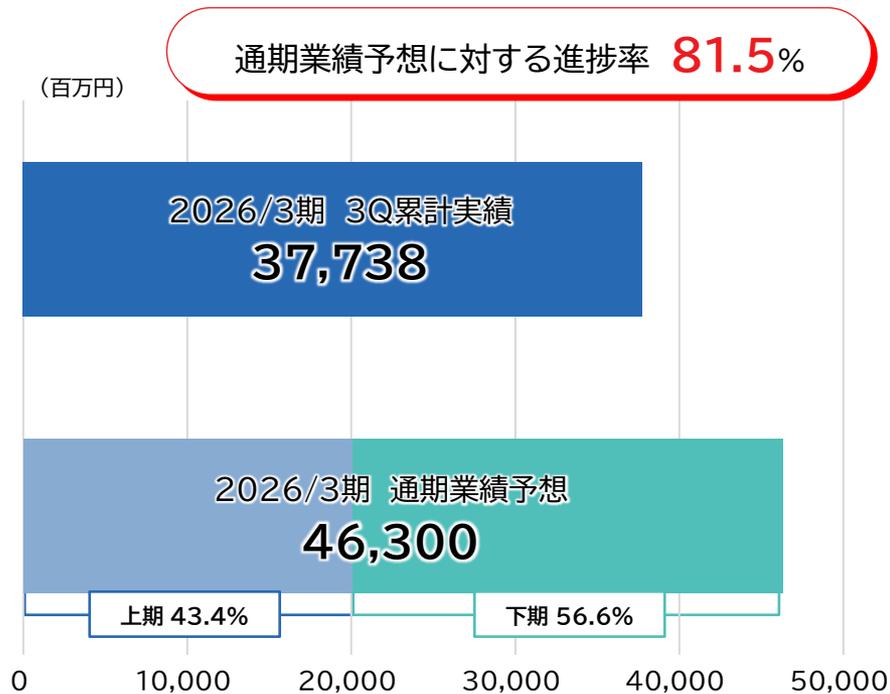
	2026/3期	2025/3期	前年同期比
売上高	15,150	11,251	+34.6%
経常利益	7,153	4,722	+51.5%
経常利益率	47.2	42.0	+5.2pt
成約件数	322	284	+13.4%
一件当たり M&A売上高	45.7	38.3	+19.2%

2026年3月期 第3四半期(累計) 実績【総括】

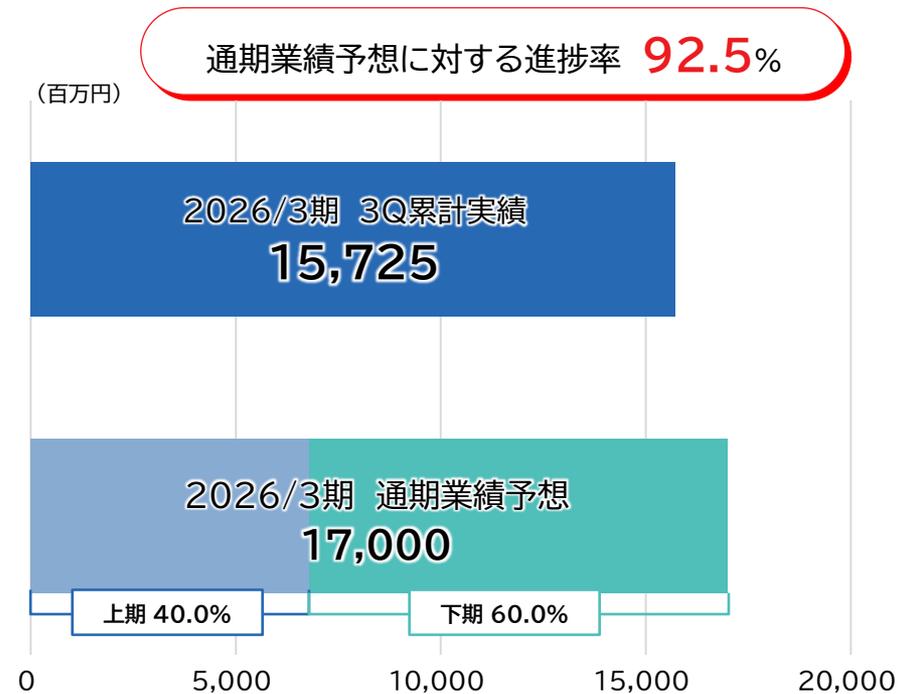
当社の正常な業績達成サイクル※への回帰が着実に進展

※ 3Q時点で通期業績予想の大部分を達成。4Qは次年度のスタートダッシュに向けた施策を展開

売上高の進捗状況



経常利益の進捗状況



2026年3月期 第3四半期(単独)先行指標 【総括】

新規 売り受託件数※1	328件	前年比 -3.0%
うち、 ミッドキャップ案件※2	58件	前年比 -10.8%

新規 買い受託件数※3	383件	前年比 -6.6%
新規の 商談開始案件数	295件	前年比 -13.2%

● 新規売り受託件数：

- 当社の正常な業績達成サイクル※を取り戻すために、今年度は3Qまで**成約件数および売上高の増加を最優先に対応**
※3Q時点で通期業績予想の大部分を達成。4Qは次年度のスタートダッシュに向けた施策を展開
- 成約率の更なる向上を目的に、案件の「質」を重視した受託方針に転換中
- 入社満3年未満のM&Aコンサルタントを対象に、新規受託獲得キャンペーンを実施
- 提携先からの紹介案件の受託が堅調に推移
- **4Qは、全社一丸となって新規受託案件の獲得に注力中**

● 新規の商談開始案件数：

- 新規の商談開始案件数は**前年比で減少**
一方で、**商談開始済み案件の12月末時点の在庫件数は良好な水準を維持**

※1 当社の受託案件はその多くが着手金を受領。契約書の回収ベース。海外現地法人での受託案件を含む

※2 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。海外現地法人での受託案件を含まない

※3 当社の受託案件はその多くが着手金を受領。契約書の回収ベース。海外現地法人での受託案件を含まない。また、一つの売り受託案件に複数の買い受託が紐づく場合があるため、新規買い受託件数の動向と新規商談開始件数の動向が整合しないことがある

成約数・M&A売上高・新規受託件数等の推移

3Q単独のM&A売上高は過去最高に

一件当たりM&A売上高の向上施策を継続実施中

(大型案件受託施策強化、小規模案件のグループ会社での対応等)

(件、百万円)	2023/3期		2024/3期					2025/3期					2026/3期		
	3Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q
成約数計 (会社数カウント) ※1,5	258	1,050	230	266	300	350	1,146	191	263	284	340	1,078	212	276	322
同上年度累計	754	-	230	496	796	1,146	-	191	454	738	1,078	-	212	488	810
売り案件成約件数	126	519	115	131	146	174	566	98	132	140	169	539	107	136	161
買い案件成約件数	132	531	115	135	154	176	580	93	131	144	171	539	105	140	161
成約組数計 (取引数カウント) ※1,5	135	539	116	136	156	177	585	96	139	145	174	554	109	141	164
同上年度累計	388	-	116	252	408	585	-	96	235	380	554	-	109	250	414
M&A売上高 ※2	9,320	39,416	7,695	10,637	11,675	12,650	42,659	7,347	10,630	10,884	13,847	42,709	8,652	13,127	14,716
一件当たりM&A売上高※3	36.1	37.5	33.5	40.0	38.9	36.1	37.2	38.5	40.4	38.3	40.7	39.6	40.8	47.6	45.7
新規売り受託件数 ※4,5	276	1,184	280	298	287	327	1,192	327 (6)	389 (11)	338 (8)	378 (9)	1,432 (34)	289 (15)	327 (21)	328 (22)
同上年度累計	883	-	280	578	865	1,192	-	327 (6)	716 (17)	1,054 (25)	1,432 (34)	-	289 (15)	616 (36)	944 (58)

※1 会社数カウントとは、売り案件と買い案件をそれぞれ別カウントしている(成功報酬受取先ベース)。これに対し取引数カウントとは、成約案件の取引数に着目してカウントすることをいう(トランザクションベース)。

※2 (株)バトonzのM&A売上高は含まない。
※3 M&A売上高を会社数カウントの成約件数で除したものであり、成功報酬以外の着手金等も含んでいる。

※4 当社の新規受託案件はその多くが、着手金を譲渡企業から受領。当該件数は譲渡希望先企業との契約発効日を基準としてカウントする。

※5 当社と金融機関との合併会社での共同受託・成約案件及び海外現法での成約案件を含む。

(補足)新規売り受託件数について

新規売り受託件数の減少は、
悪化ではなく、事業の“質的改善”に向けた過渡的局面

新規売り受託方針の変遷

～2025年3月期
(従来方針)

- 可能な限り多くの受託を行う“量拡大型”方針

明確な方針転換

2026年3月期

- <上半期>
- 小規模案件はグループ会社へ紹介するなどの運用により、売上高1億円未満の企業の受託割合が減少
 - 成約件数および売上高の増加を最優先に対応
 - 一部チャンネルで成約率向上を意識した受託スクリーニングの慎重化を実施
- <下半期>
- “成約可能性”や“顧客に対する結果責任”を考慮した受託の方針転換

新規売り受託件数は減少するが、**実質的な有効受託件数(=成約につながる案件)**は上昇すると見込む

(ご参考)本件取り組みの背景

- **M&Aプロセスにおける業務負荷**：ソーシング～マッチングまでの工程に偏在しており、全体の大きな比重を占める
⇒成約に至らない場合、当社/顧客双方の期待を損なう
- **社会的意義**：後継者不在の黒字企業への対応として、社会的意義が高い

将来の収益性を高めるための、前向きな構造転換を実施中

決算サマリー(財務状況)

健全なB/Sを維持

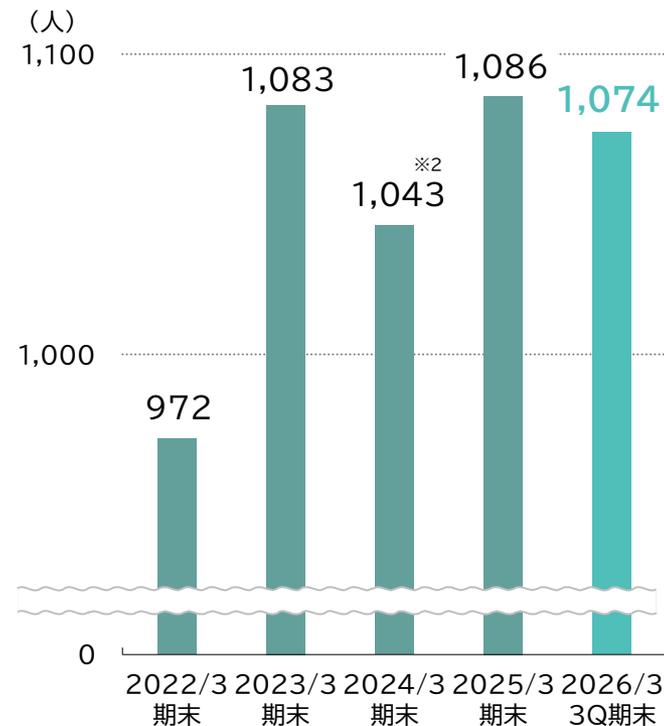
資産	(百万円、%)	2026/3期 3Q期末	構成比	前年期末比 増減額	2025/3期 期末
I 流動資産		41,058	68.4	-1,508	42,566
内、現金及び預金		37,492	62.5	-1,718	39,211
内、売掛金		840	1.4	-1,792	2,633
内、その他		2,725	4.5	2,002	722
II 固定資産		18,953	31.6	-266	19,219
資産合計		60,011	100.0	-1,774	61,786

負債・純資産	(百万円、%)	2026/3期 3Q期末	構成比	前年期末比 増減額	2025/3期 期末
I 流動負債		9,320	15.5	-575	9,896
II 固定負債		2,433	4.1	-1,867	4,300
負債合計		11,753	19.6	-2,442	14,196
内、有利子負債		4,000	6.7	-1,400	5,400
純資産合計		48,257	80.4	668	47,589
内、利益剰余金		57,764	96.3	820	56,944
内、自己株式		-18,808	-31.3	94	-18,903
負債純資産合計		60,011	100.0	-1,774	61,786

人員数推移

M&Aコンサルタント採用状況は概ね順調。一方、退職者の増加(特に、入社満3年未満)に課題残る
人材育成・定着の観点で対応策を推進中(15ページに記載)

社員数の推移(連結ベース)



今期1Qより人員の仕分け区分を見直し、表示区分を変更

		2025/3 期末	2026/3 1Q期末	2026/3 2Q期末	2026/3 3Q期末
売上原価	M&Aコンサルタント※1	630	660	640	625
	M&Aサポート※1 (売上原価)	185	175	166	160
販管費	M&Aサポート※1 (販管費)	72	71	70	69
	コーポレート※1	186	200	198	207
	フィナンシャル※1	13	12	13	13
計		1,086	1,118	1,087	1,074

※1 人員数集計上の区分の対象は下記の通り。なお、上記人員数には受入出向者等は含んでいない

- M&Aコンサルタント … 日本M&Aセンター営業本部及び海外現地法人の営業職など
- M&Aサポート(売上原価) … バリュエ推進本部、日本PMIコンサルティング、TPM事業部、企業評価総合研究所及びスピーア
- M&Aサポート(販管費) … 日本M&Aセンター営業本部及び海外現地法人の営業スタッフ職
- コーポレート … マーケティング本部、コーポレート本部、その他の事務職、出資先への出向者(出向を主務とする者)、日本M&Aセンターホールディングスなど
- フィナンシャル … 子会社のファンド会社各社

※2 2024/3期2Qから(株)パトonzが連結子会社から持分法適用会社となり、以後は(株)パトonzの人員は連結人員数に含まれていない

人員純増数 課題と今後の展望

主因 入社満3年未満の離職率悪化

● 成長実感の不足

不祥事の影響により中堅層の人数・稼働双方で制約が発生。育成サポートが限定的となり、予算達成者が減少。

対応策

- **入社満3年未満層の営業予算の減額**
 - 予算達成とインセンティブ獲得を通じて自信を高める成功体験の提供
- **フォロー・育成体制の見直し**
 - 最低3社の企業評価の経験を必須化
 - 商談開始時に、キックオフミーティングを実施
- **入社後半年時点での役員との個別面談**を導入
- **入社後1年時点での配置転換の必要性を検討**する
チャンネル部長会議を開始

現時点の評価

- **定着・純増**については、**当初計画未達**
- 一方、**一人当たり売上高の改善**及び**達成者比率の増加**を具現
- 達成者比率の増加に伴い、**組織全体のモチベーションが向上**

(ご参考)3Q末時点での予算達成者比率

27.8%  +14.7pt **42.5%**
2025/3期 2026/3期

今後の展望

- 短期：入社満3年未満層の定着率改善
- 中長期：中堅層の増加による育成スピードの加速・採用力強化

課題を糧に、より強固な組織へ

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ります。

日本、そして世界で。

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