



2025 年 6 月 12 日

各 位

会 社 名 ジャパンM&Aソリューション株式会社

(コード番号：9236 東証グロース)

代表者名 代 表 取 締 役 社 長 三 橋 透

問合せ先 管 理 部 長 小 坂 竜 義

(TEL.03-6261-0403)

DRM 事業推進室創設のお知らせ

当社は、DRM 事業推進室を創設しましたのでお知らせいたします。

1. 概要

日本の中小企業は、後継者不足による廃業の危機に直面しており、また、世界経済の不確実性が高まる中、将来への不安を抱える経営者が増加しています。このような状況下で、M&A（合併・買収）を通じた事業承継のニーズは一層高まっています。

当社は 2019 年 11 月の設立以来、後継者不在に悩む中小企業の円滑な事業承継を支援し、日本経済の基盤を支える中小企業がその価値を維持しながら次世代へと引き継がれる仕組みづくりに貢献することを目指してまいりました。

現在、当社が取り扱う M&A 案件の多くは、地方銀行、信用金庫といった金融機関、会計・税理士事務所、全国の事業引継ぎ支援センターなどからのご紹介によるものです。しかしながら、ご紹介いただいた時点で既に業績が悪化し、企業価値が大きく毀損しているケースも少なくありません。このような企業は買い手側にとってもリスクが高く、M&A 後の再建に多大な時間とコストを要する傾向があります。

近年、多くの中小企業経営者が M&A 会社に求めるのは、当社が経営方針として掲げる「相談されたら断らない」「お客様のために」「リーズナブルな手数料」といった特長と合致していると認識しています。そこで、これらの強みを最大限に活かし、直接 M&A 案件を獲得する体制を構築すべきと判断いたしました。

電話や DM による営業ではなく、DRM (Direct Response Marketing) 事業として「M&A ニーズを持つ売主様に当社へ来てもらう」手法を通じて、より多くの M&A 案件の直接獲得を推進してまいります。

2. DRM 事業の内容

DRM 事業推進室では、具体的に以下の事業を推進してまいります。

(1) ウェブサイトからの案件受託

自社ウェブサイト、外部メディア、SNS などを活用し、当社の料金体系、M&A 手法、サービス内容を幅広く周知することで、より多くの経営者からの直接案件受託を目指します。また、

業界ごとのニーズを詳細に把握し、専門分野や特定のニーズに特化したアプローチを通じて、売却案件の獲得を強化します。

(2) セミナーを通じた案件受託

経済セミナーに加え、医療、飲食といった専門性の高い M&A セミナーなどを開催し、潜在的な売却ニーズを持つ経営者の集客を図ります。

(3) 担当者による案件獲得の強化

既に M&A を経験された元オーナーなど、当社の強みをよくご理解いただいている経営者からの口コミや紹介による直接売却案件受託を一層強化してまいります。

3. 今後について

本件が当社業績に与える影響は軽微であると見込んでおります。

以上