

報道関係各位  
プレスリリース

2023年11月15日  
株式会社ペアキャピタル

**ペアキャピタル設立3周年、毎年約2倍の売上伸長で10億に到達  
事業承継・後継者不足を背景に高まるM&Aニーズを受け2025年春に150名体制へ  
～並行してM&Aアドバイザーの働き方改革を推進し公私共に充実、30才で1億円プレイヤー登場～**

M&A 仲介事業を展開する株式会社ペアキャピタル(本社:東京都渋谷区、代表取締役:田中哲、以下「当社」)は、2023年10月14日に設立3周年を迎えました。当社は創業以来、1社でも多くの企業が事業を存続し、更なる成長・発展をしていくためにM&A 仲介を通じての支援をしてきました。そこでこの度、これまでの当社の歩みと今後の展望を発表します。



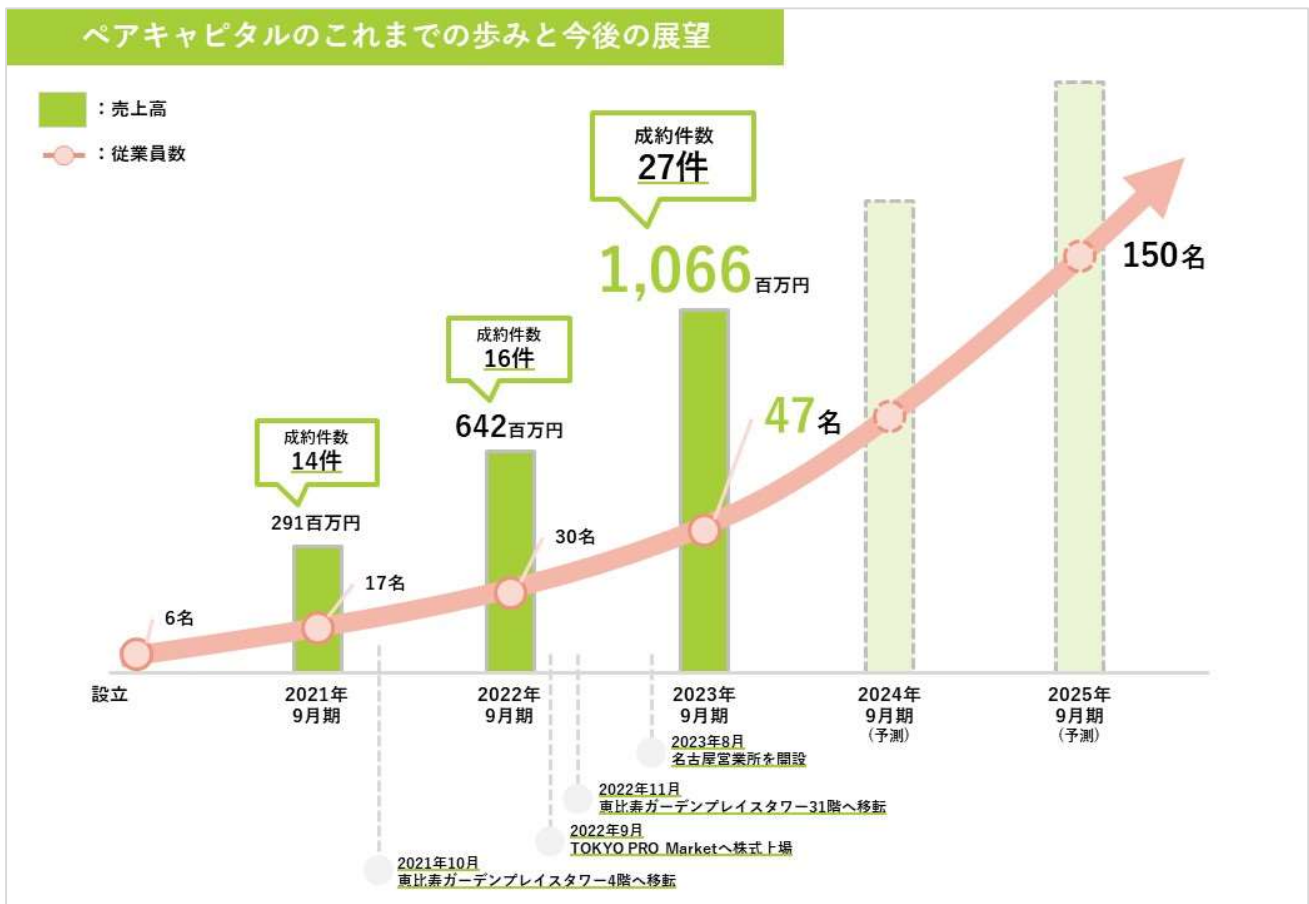
#### ■M&A ニーズの高まりと当社売上実績

「団塊世代」と呼ばれる世代の人たち全員が75歳以上の後期高齢者になることで起こる2025年問題を前に、現存する国内企業の約3分の1にあたる127万社が潜在的な後継者不在になると言われています(※1)。2020年には年間で約5万社が経営者自らの手で会社を清算し、廃業するという道を選択しています(※2)。廃業を選択した企業の多くが負債も少なく、健全な経営をしてきた黒字企業であることから、経営者の高齢化、事業継承者の不足、事業運営上の人材不足による廃業の増加が、社会問題となっています。

このような事業承継問題、後継者不足を解決する一手として、昨今企業の M&A ニーズが高まりを見せています。加えて、新型コロナウイルス感染症による生活様式の変化により、M&A を活用し大手グループの傘下に入り、財務基盤の安定等を図る経営者も増えています。

中小企業の M&A の実施件数は毎年増加しており、足下の実施件数は年間3千件から4千件程度と推計されています(※3)。M&A ニーズは今後も拡大基調が継続することが想定され、政府も事業承継・引継ぎ支援センターの運営や各種補助金の創設等により支援を実施しており、社会的な課題解決に向けて M&A の専門企業が果たす役割が益々重要となっています。M&A ニーズの高まりを受け、当社は、日本の財産である企業の廃業を防ぎ、経営者が最良の判断として M&A を選択できるための支援をするべく、ペアキャピタルを 2020 年 10 月に設立しました。創業後 1 年で約 3 億円の売上を計上、3 期目は約 11 億円と、約 4 倍近く売上げ伸ばしました。また、これまで 3 年間で 57 件の M&A 成約に貢献しました。

2022 年 9 月には TOKYO PRO Market へ史上最短での上場を果たし、M&A 市場の拡大と共に事業のさらなる拡大に努めています。



(出典)

※1 中小企業庁「中小企業・小規模事業者におけるM&Aの現状と課題」(2019年11月7日)

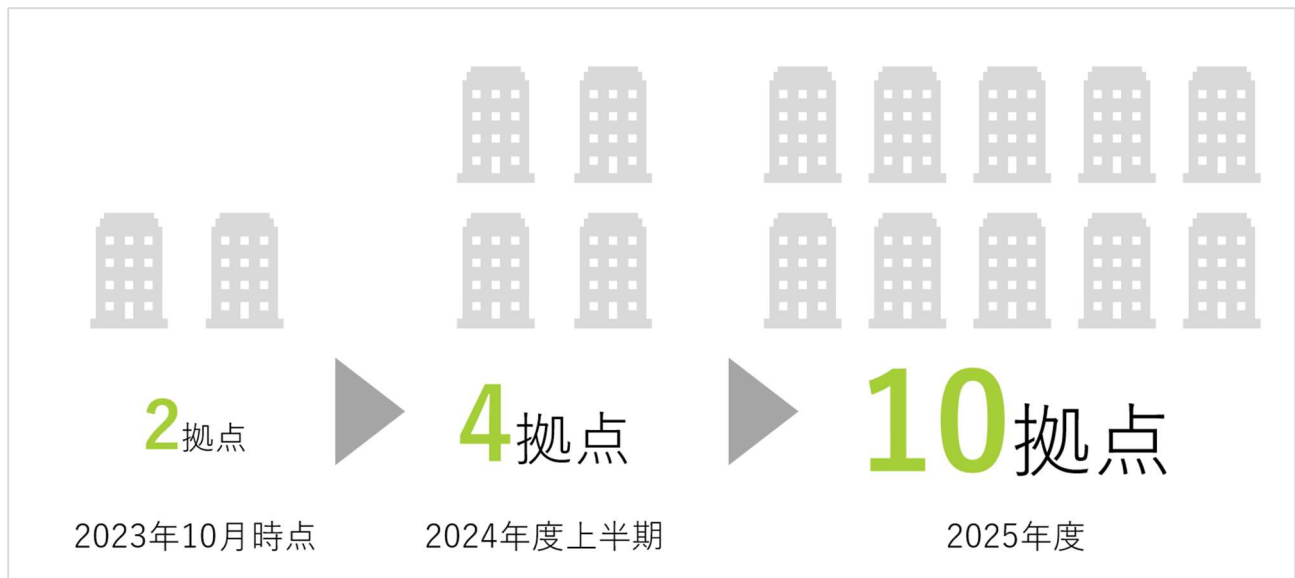
※2 株式会社東京商工リサーチ「2022年「休廃業・解散企業」動向調査」(2023年1月16日)

※3 中小企業庁「中小企業の経営資源集約化等に関する検討会取りまとめ～中小M&A推進計画～」(2021年4月28日)

## ■M&A ニーズのさらなる拡大を見据え経営体制を強化

企業の成長に合わせ、設立当初 6 名だった従業員数も 3 年間で 56 名 (2023 年 11 月現在) の規模に成長し、2023 年 8 月には名古屋営業所を新設しました。

当社は、M&A ニーズのさらなる拡大を見据えた体制の整備や、サービス品質のさらなる向上を目的に、人材採用に最も重点を置いています。2024 年度は 100 名への増員を目指し、2025 年度は春の新卒採用 50 名を含む 150 名への増員を目指しております。また、今後は地域経済の活性化に更に尽力できるよう、営業エリアの拡大のため大阪営業所の新設を予定しており、台湾をはじめとした海外への進出も目指しております。



## ■優秀な M&A アドバイザーが長く活躍できる働き方を実現し、業界全体の健全化を推進

廃業する会社を少しでも減らし、1 社でも多くの会社を救い、多くの雇用を守ることで社会に広く貢献していくためには、優秀な M&A プレイヤーを数多く輩出し、長く活躍できる労働環境の整備が必須です。

当社は、私生活を犠牲にする働き方が当たり前の M&A 業界で、「好きな人生を無理なく描ける会社」、「一人ひとりのライフステージに合わせた柔軟な働き方ができる会社」を実現していくことを目指し、従来の M&A 仲介企業とは異なる画期的な社内制度を設けています。

### 【当社独自の社内制度・風土・働き方】

- ・売上ノルマがない
- ・M&A 成約時のインセンティブ率が 30%以上 (業界平均 10%程度) と高い
- ・場所に捉われないフレキシブルな働き方を推奨
- ・服装自由

この結果、当社の M&A アドバイザーの平均年収は 1,142 万円です。さらに、年収 1 億円を実現した M&A アドバイザーや、業界未経験ながら M&A 成約件数社内 1 位を達成した女性アドバイザーが活躍しています。今後は業界勤続年数 No.1、全ての従業員とその家族が幸せになることを目指し、社内制度のさらなる拡充に努めてまいります。

## ■年収1億円プレイヤー



### 【プロフィール】

年齢: 30 歳  
勤続年数: 2 年 2 ヶ月 (2021 年 9 月入社)  
営業経験: なし  
成約件数: 10 件

### 【コメント】

「究極のメリハリ」をモットーに掲げています。M&A 仲介には激務というイメージが付きまといがちですが、休むときは徹底的に休むことで、いざという時の集中力を研ぎ澄ませることが出来ます。また、作業に集中したいときは自宅で業務に取り組む等、最も効率的な働き方の選択を常に意識しています。

M&A は「企業の成長戦略のひとつ」であり、それ以上でもそれ以下でもないと考えています。一方で、譲渡オーナー様、譲受企業様、従業員の皆様を幸せにすることができ、社会的意義の大きな仕事であると感じています。これらを達成し、M&A を成約に導くことが出来れば、M&A アドバイザーも同様に様々な面で幸福を手にすることが出来ます。個人的には、この仕事を始めて 2 年が経った時、厳格な父から初めて「孝行息子」と言われたことは一生忘れられません。それは M&A において私と関わってくださった皆様のお陰であり、この仕事には心から感謝しています。このご恩は一生を掛けて返していきます。

## ■第3期成約件数1位獲得 女性アドバイザー



### 【プロフィール】

年齢: 26 歳  
勤続年数: 2 年 (2021 年 11 月入社)  
営業経験: なし  
成約件数: 5 件

### 【コメント】

第二新卒・業界未経験で 2021 年 11 月にペアキャピタルに入社しました。M&A 業界は、高学歴、金融業界出身もしくは M&A 業界経験者及び実績者でなければ入社が難しい会社ばかりですが、弊社では業界未経験で学歴や経歴が様々な社員が多く活躍しています。M&A をご検討される経営者様の数だけ人生の歩みも様々です。寄り添うアドバイザーもアドバイザーの数だけストーリーがあっていいと思います。M&A をご検討される経営者様や、その会社で働く従業員の方々に M&A がより身近な選択肢としてもらえるようお手伝いをするべく、M&A 業界で働くすべての人、その家族が幸せになれるような業界にしていきたいです。

全社平均年齢  
2023年7月時点

29.7 歳

全M&Aアドバイザー平均年収

約 1,142 万円

M&Aインセンティブ率

30%~50%

(業界最高基準)

## ■当社代表取締役 田中 哲 コメント

これまで沢山の方々にご支援いただきましたが、おかげさまで当社は 2023 年 10 月 14 日に設立 3 周年を迎えることができました。2020 年 10 月に設立後、コロナ禍ということもあり幾度となく危機に直面しながらも、2022 年 9 月に史上最速で東証 TOKYO PRO Market へ上場し、3 期目にして上場している同業者としては史上 2 社目のスピードで売上高 10 億円超を達成しました。

2025 年までに 75 歳を超える中小企業・小規模事業者の経営者は約 245 万人となり、うち約半数の 127 万社（日本企業全体の 1/3）が後継者未定となっていることから、「大廃業時代」を迎えるといわれています。

企業を存続させる択肢の一つとして考えられるのが「M&A」です。しかし、依然として「M&A」という言葉に対して「乗っ取られる」、「身売り」といったネガティブなイメージを持つ方は少なくありません。

「M&A は良く分からない」ということが一つの理由だと捉えており、「子どもから大人まで、全ての人にとって M&A をより身近なものにする」を念頭に、今後更に業容を拡大させ、多くの幸せな M&A を実現することで、世の中の「M&A」という言葉のイメージをポジティブなものに変えていくことを目標に邁進して参ります。

また、当社は設立 3 年ながらも、M&A アドバイザーの平均年収は 1,000 万円を超えており、従来の「年功序列型」や「減点主義」の賃金体系ではなく、年齢や性別に関わらず、「真に努力する社員が正当な報酬を得られる」報酬設計をしております。

日本経済は 30 年ぶりの賃上げ等により新たな経済ステージへ移行しつつありますが、物価の高騰や増税等により国民の負担は増えています。

弊社は「社会課題解決」と「新しい資本主義」をリードしていく企業となれるよう、一層研鑽して参ります。

今後とも、何卒ご支援ご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。

## ■ペアキャピタルの M&A 仲介サービス概要

後継者不在・事業の再生等の様々な経営課題の解決のためには「M&A」は非常に有効的な手法です。M&A は相手のある話であると同時に秘密裏に進めなければならない、そのプロセスは極めて複雑でデリケートです。当社では M&A のプロが初期相談から候補企業の探索・選定、諸条件調整、資料作成に至るまで一貫してフルサポートいたします。

## ■株式会社ペアキャピタル 会社概要

会社名：株式会社ペアキャピタル

代表者：代表取締役 田中 哲

設立：2020 年 10 月 14 日

本社：東京都渋谷区恵比寿 4-20-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー31 階

資本金：1,000 万円（資本準備金含む）

事業内容：M&A 仲介業

URL：<https://p-capital.co.jp/>

本件に関するお問い合わせ先  
株式会社ペアキャピタル 広報担当：晒名・倉田  
TEL：03-6456-3481 MAIL：pr@p-capital.co.jp