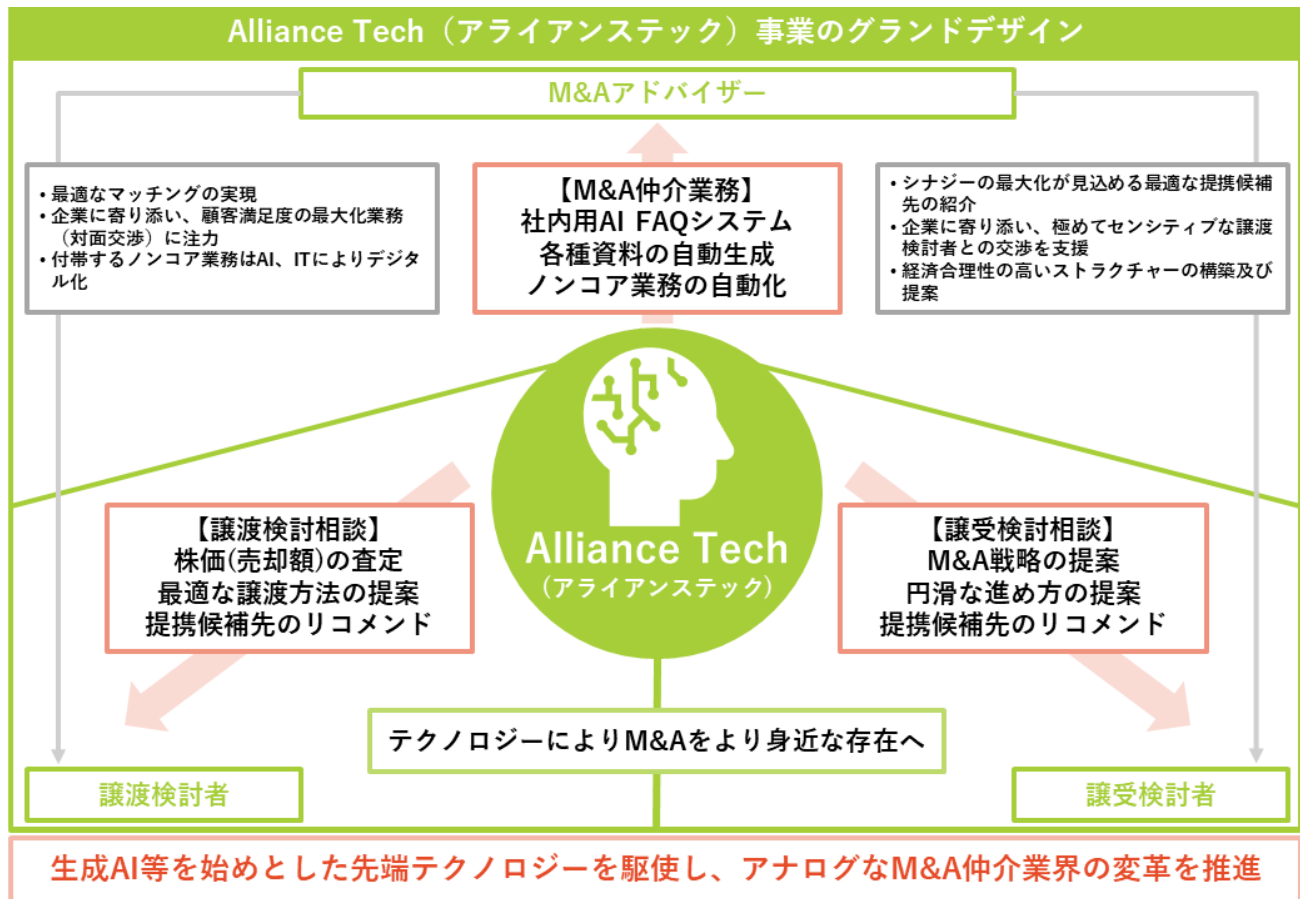


報道関係各位  
プレスリリース

2024年1月31日  
株式会社ペアキャピタル

**M&A 仲介のペアキャピタル Alliance Tech(アライアンステック)事業を新たに開始  
M&A 実現までのプロセスで発生するアナログ業務を、生成 AI で効率化し品質向上に  
～取り組みの第一弾として社内向け「AI FAQ システム(β版)を提供開始～**

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、M&A 実現までのプロセスで発生するアナログ業務を、生成 AI をはじめとした最新のテクノロジーで効率化し M&A を始めとした企業間資本提携(アライアンス)の円滑な推進を実現する Alliance Tech(アライアンステック)事業を新たに開始します。また、事業開始の第一弾として、AI FAQ システム(β版)を社内向けに展開し、M&A 仲介業務のさらなる品質向上、優秀な M&A アドバイザーの早期育成を推進します。



**■背景**

「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。

このような 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。

譲渡企業と譲受企業双方にとってより良い M&A を実現するためには、双方の間に立ち、M&A 実現までのプロセスを円滑に進める人材、優秀な M&A アドバイザーが必要となります。一方で、M&A 取引を成立させるためには、業務遂行上、事業理解・財務・税務・法務・労務など、経営に掛る全般的な知識が必要です。また、分析力や調整力・情報収集力に加え、双方のニーズや想いに耳を傾け、当事者を思い遣る力も求められます。

高まる M&A ニーズに応えるためには、このような知識・スキルを保有する優秀な M&A アドバイザーを数多く輩出することが急務です。

また、M&A 成立までのプロセスには契約書をはじめとした多くの書類の作成や、やりとりが発生します。これらの業務に多くの時間が取られることから、当事者双方のニーズや想いに耳を傾け交渉を進める時間や、優秀な M&A アドバイザーを育成する時間が限られてしまうことが大きな課題となっています。

このことから、当社は、M&A 実現までのプロセスで発生する多くのアナログな業務を、生成 AI を中心とした最新のテクノロジーで効率化し、M&A を始めとした企業間資本提携(アライアンス)の円滑な推進を実現する Alliance Tech(アライアンステック)事業を新たに開始し、M&A 仲介業務のさらなる品質向上、優秀な M&A アドバイザーの早期育成に取り組めます。

(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)

## ■Alliance Tech(アライアンステック)事業について

M&A 仲介業務の品質向上、優秀な M&A アドバイザーの早期育成を目的に、M&A 実現までのプロセスで非効率なアナログ業務を、生成 AI を中心とした最新のテクノロジーで効率化する新たな概念です。当社は今後、この概念を実現するシステムを開発し、社内外に展開する事業を新たに開始します。これにより、M&A を牽引する M&A アドバイザーが当事者双方のニーズや想いに耳を傾け折衝を進めるといった本来業務に充てる時間を増やすことが可能となり、M&A 仲介業務のさらなる品質向上、優秀な M&A アドバイザーの早期育成を推進します。

なお、アライアンステック事業の取り組み第一弾として「社内 AI FAQ システム(β版)」を、本日より提供開始しました。

本システムは OpenAI 社が提供する「GPTs」(<https://openai.com/blog/introducing-gpts>)を用いた、従業員からの M&A に関連する疑問点や業務上の不明点に対して自動で応答する社内向けシステムです。本システムを活用することで、当社のアドバイザーが M&A 仲介業務を行う上で必要となる知識を補完することが可能となるため、M&A アドバイザーの業務効率化、サービス品質向上・均一化につながります。

当社は「アドバイザーや企業にとって、M&A を身近に感じてもらうこと」を目標として掲げております。特に企業にとって M&A は重要な経営戦略の一つであるという認識を広く浸透させていきたいと考えています。

今後も当社は、アライアンステック事業を推進し、アナログな M&A 仲介業界の変革に取り組んでまいります。

## ■「社内 AI FAQ システム(β版)」概要

OpenAI 社が提供する「GPTs」(<https://openai.com/blog/introducing-gpts>)を用いた、従業員からの M&A に関連する疑問点や業務上の不明点に対して自動で応答する社内向けシステム

・運用開始日:2024 年 1 月 31 日



## ■アライアンステック事業で今後提供する予定のシステムについて

今後下記の 4 つの切り口でシステムを開発し提供する予定です。

### ① 社内用 AI FAQ システム

現在の社内用 AI FAQ システムはβ版であるため、2024 年度中に正式版のリリースを予定しています。M&A は、その時々シチュエーションに応じて最適なスキーム、方法論を導き出す必要があります。こうした多様な状況においても最適な対応が出来る機能などの導入を予定しています。

### ② 譲渡検討相談時の自動応答ツール

会社の売却は非常に複雑なプロセスです。且つ、会社の売却を検討しているという情報は非常にセンシティブで秘匿性を十分に確保した上で相談を行う必要があります。このため秘匿性を確保した譲渡検討相談用 AI チャットボットシステムを開発します。生成 AI により全ての経営者様にとって M&A が身近に感じてもらえる世の中を目指します。

### ③ 譲受検討相談時の自動応答ツール

譲受を検討したい企業は、投資先企業の価値やリスクを正しく精査する必要がありますが、専門性が高く、その手続きは非常に困難です。加えて譲渡検討者との M&A 諸条件の交渉は、極めてデリケートであるため慎重に行う必要があります。こうした懸念や質問事項、円滑な M&A の進め方に対する相談などに対応出来る譲受検討相談用 AI チャットボットシステムを開発します。

#### ④ AI マッチング

譲渡希望者の企業情報を登録すると、譲受希望者の提携希望エリアや業種、事業内容など、あらゆるデータを精査し、親和性の高いお相手をご紹介するプラットフォームの構築を目指します。AI が譲渡希望者と譲受希望者の企業情報を分析し、どういったシナジーが見込まれるのかを、定量的かつ定性的に提言する機能を組み込みたいと考えています。

#### ■ペアキャピタル代表取締役 田中 哲 コメント

少子高齢化が進む現代において、M&A を通じた事業承継の重要性は日増しに高まっています。しかし、“大廃業時代”が目前に迫る中、正しく M&A を支援することが可能なアドバイザーが不足しているのが現状です。適切なテラシーを備えたアドバイザーを迅速に育成することは、私たちにとって最優先事項です。これを実現するために、AI やその他の先端技術を活用し、育成プロセスの加速を目指します。

現在の M&A 業界はまだアナログな側面が強いです。このような現況を変革するためにテックカンパニーを目指す取り組みを本格化させていきます。まずはその第一弾の取り組みとして「社内用 AI FAQ システム(β版)」をリリースしました。今後は AI を活用したマッチングシステムも開発したいと考えています。当システムにより人間の想像を超えるマッチングやシナジーを実現し、新たな可能性を追求します。こうした技術を駆使して業務効率を高めることで、より多くの企業を廃業の危機から救うことが可能となります。

私たちが目指すのは、単なる業界の変革者ではなく、技術革新を通じて M&A 業界をリードし、社会に貢献する企業です。アナログな業務プロセスを効率化し、業界の効率化を図ることで、企業と社会の持続可能な発展に貢献することが私の願いです。

#### ■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

名古屋営業所:愛知県名古屋市東区葵 3-24-2 第5オーシャンビル8階

大阪営業所:大阪府大阪市北区芝田 2-2-13 日生ビル東館5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:晒名・倉田  
TEL:03-6456-3481 MAIL:pr@p-capital.co.jp