

報道関係各位  
プレスリリース

2024年5月29日  
株式会社ペアキャピタル

**譲受(買手)企業の M&A 業務をワンストップで支援する新部署を設立  
従前より行なっていた譲受企業の信用調査や審査を強化し M&A 仲介の健全化推進  
～東証の PBR1 倍割れ解消要請による上場企業の M&A ニーズ拡大への対応も視野に～**

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 における譲受ニーズの更なる拡大を見据え、譲受(買手)企業への提案等を専門とする戦略コンサルティング部(以下「SC 部」)を新たに発足し、譲受企業との関係性の深耕を図ります。また SC 部発足により、従前より行っていた譲受企業の信用調査や審査等の拡充を図り、支援の質の確保、向上に向けた取り組みをこれまで以上に推進します。



# PearCapital

## ■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、事業承継者の不足、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。加えて、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。

(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)

## ■ストラテジーコンサルティング部(SC部)について

2023年3月東京証券取引所(東証)は、上場する企業の内、PBR(Price Book-value Ratio: 株価純資産倍率)が1倍を下回る企業の数は約1,800社と半数近く存在すると発表しました。これは、企業の収益性または成長性が市場に評価されていないということを意味し、株式価値よりも解散価値の方が高いことを示しています。以上を踏まえ東証は、プライム市場やスタンダード市場に上場している企業に対して、資本コストや株価を意識した経営への対応を要請しました。この要請を受け、上場企業側で掲げる目標や指標を見直す動きが相次いでいます。

具体的な対策は様々ですが、主な取り組みとして成長投資が挙げられます。これまで積極的な投資を避け、内部留保を積み上げていた保守的な企業も今後は成長投資を積極的に検討・実施することが予想され、事業領域の拡大や新規事業への参入、人員確保などを目的としたM&Aの実施件数が増加することが予想されます。

このことから譲受ニーズの更なる拡大を見据え、当社は譲受企業への提案等を専門とするアドバイザーから構成されるSC部を2024年4月に発足しました。SC部は、譲受企業に対してニーズに沿った提携候補先企業のリストアップから、リストアップ先へのアプローチ、その後のM&Aプロセスの進行支援まで、M&A業務の一連の工程をワンストップで提供します。この取り組みを通じて、譲受企業との関係性を深めると同時に、より円滑なマッチングを進めていくことで、日本国内市場におけるM&A取引の活性化を目指します。

また、従前より行っていた譲受企業の信用調査や審査等の更なる強化を図り、支援の質の確保、向上に向けた取り組みをこれまで以上に推進して参ります。

## ■ストラテジーコンサルティング部(SC部)部長よりコメント

「ストラテジーコンサルティング部」は、経営計画や目標達成のための手法・戦略を意味する「ストラテジー」と、経営課題の特定・解決策の提案・実行支援を行う「コンサルティング」を兼ね備えた部門です。

当部では現在、譲渡企業様と譲受候補企業様のマッチング業務を中心に行っております。この取り組みは、企業間のシナジーを最大化し、双方にとって最適なビジネスマッチを実現することを目的としています。将来的には、譲受候補企業様のPMI(Post-Merger Integration)支援や、自動マッチングシステムの構築など、新たなサービスを展開してまいります。

ヒト、モノ、カネ、ブランド、情報という五大リソースの拡充を目指し、より強固な組織として成長していく所存です。これからも「ストラテジーコンサルティング部」の名称にふさわしい、高い専門性と実行力を持った部署として皆様のご期待に応えて参ります。

今後とも、皆様からのご支援とご鞭撻を賜りますよう、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

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 501

福岡営業所:福岡県福岡市博多区博多駅東 2-5-28 博多借成ビル 9階

台湾駐在員事務所:台湾台北市信義区信義路五段7号 台北 101 57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](mailto:pr@p-capital.co.jp)