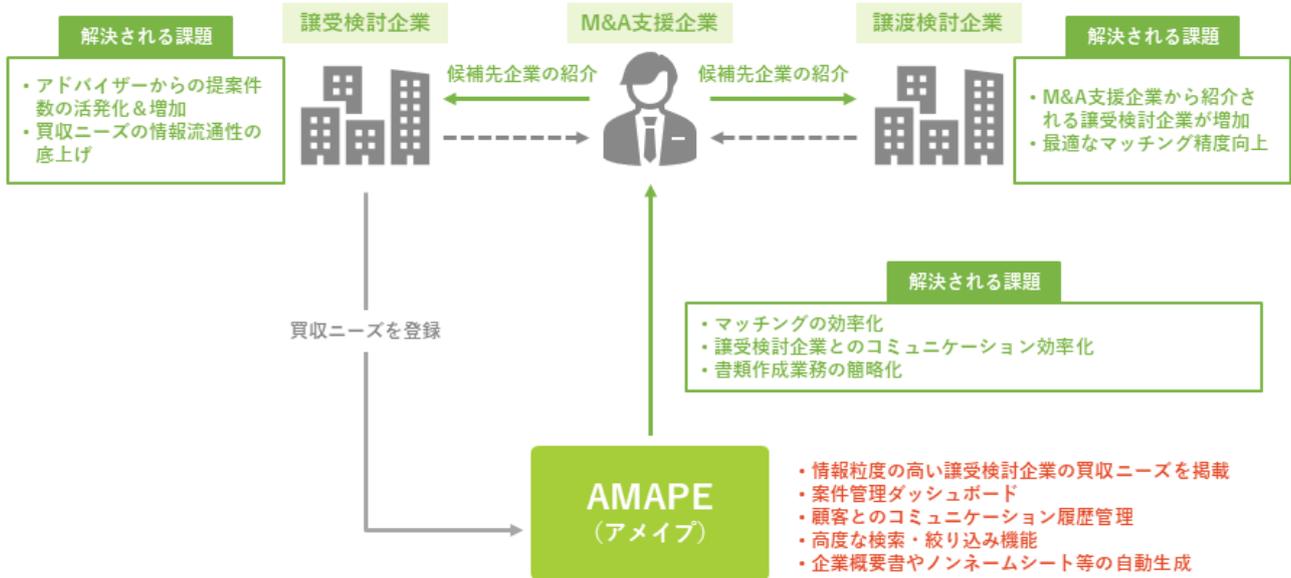


報道関係各位
プレスリリース

2024年9月18日
株式会社ペアキャピタル

M&A 支援企業が譲受(買い手)企業の情報を入手できるウェブサービス開始
支援企業が譲渡(売り手)企業に多くの選択肢を提案可能、最適な譲受先が選定可能
 ～譲渡(売り手)企業が安心して譲受先(買い手)を選択できる透明性を担保、業界の健全化を目指す～

株式会社ペアキャピタル(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長:田中 哲、以下 ペアキャピタル)は、M&A 支援企業向けに特化した業界初の Web サービス「AMAPE(アメイプ)」を 2024 年 9 月 18 日にローンチすることを発表します。第一弾として、一部譲受検討(買い手)企業向けに限定公開し、譲受検討企業の譲受情報(買収ニーズ)登録を開始します。



■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 に当たる 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)。

後継者不在の結果生じる事業承継問題を解決する一手として、昨今 M&A を選択する企業が増加しています。また、M&A を検討する譲渡(売り手)企業と譲受(買い手)企業を支援する企業も増加していますが、「M&A 支援業務専従者数の専従者数」が 10 人未満である M&A 支援企業が全体の約 98.5%を占めている状況であり、支援業務を行う上で必須となる人的リソースが不足している M&A 支援企業が非常に多いと思慮されます(※2)。

また、譲受検討企業は譲受ニーズを全ての M&A 支援企業に一斉に伝える手段がありません。そのため、譲受ニーズを入手した一部の M&A 支援企業だけが優位に M&A 支援を進めることができってしまうのが現状です。この結果、譲受検討企業は M&A 支援企業が提案してくる譲渡検討企業だけを対象に譲受を検討するという、いわば M&A 支援企業にとって優位な M&A が成立してしまう課題があります。この課題は日本政府においても M&A 業界の透明性向上に向けた注意喚起やガイドラインの策定による解決を図る動きが行われておりますが、

M&A 業界全体で譲渡企業と譲受企業で受け取る情報に差があること(情報の非対称性)を解消することは喫緊の課題となっています。

このことから、ペアキャピタルは譲受検討企業の譲受ニーズ関連情報が全ての M&A 支援企業に広く流通する環境・仕組みの整備が重要であると考えています。

さらに、譲渡オーナーの連帯保証を譲受企業に引き継ぐ約束となっていたにも関わらず約束が実行されないといった問題や、詐欺被害に巻き込まれる等、M&A 成立後トラブルに発展するケースが相次いで発生しています。このような事例の増加により、M&A 業界全体への不信感が広がりつつあります。

こうした状況を受け、ペアキャピタルは全ての M&A 支援企業が譲受検討企業の情報を均一に受け取り、譲渡検討企業に提案できる、M&A 支援企業向けの新たな M&A プラットフォームである「AMAPE(アメイプ)」を開発し、9月18日に一部の譲受検討企業・M&A 支援企業向けに限定ローンチすることを発表します。

これにより、M&A 支援企業は自社で入手した以外の譲受検討企業の情報を譲渡検討企業に提案することが可能になるため、譲渡検討企業は多くの選択肢の中から条件に合った最適な譲渡先を選定することが可能となります。

また本プラットフォームでは M&A 支援企業同士で悪質な譲受検討企業の情報を共有できる機能を有しているため、譲渡検討企業が悪質な譲渡先とマッチングすることを防止します。

本プラットフォームは、M&A 支援企業間の情報共有ネットワークを強化し、中小企業 M&A におけるインフラとなることを目指します。

(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 中小企業庁「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6年度公募(7月分))について」(2024年8月20日)

■プロ向け M&A 情報プラットフォーム「AMAPE」について

M&A のプロである「M&A 支援企業」及び「譲受検討企業」向けに特化したプラットフォームサービスです。

サービス名である「AMAPE」は Authentic M&A Platform for Everyone の頭文字に由来し、「Authentic M&A Platform= 正確で信頼できる M&A プラットフォーム」を「for Everyone= 皆のために」提供することを意味した名称となっています。M&A は一部の大企業だけでなく、中小企業や個人事業主にとっても有用な手段です。本プラットフォームを通じて、当社が従前より掲げている M&A を「身近」な存在に感じてもらう世界観を実現し、規模や業界を問わず、あらゆる企業が M&A により幸せになれるよう想いを込めています。

AMAPE は、これまで各社に分散していた譲受検討企業の情報を一元的に集約し、AI を活用した高度なマッチングを可能にすることで、M&A プロセスの効率化と成約率の向上を実現します。また、M&A 支援企業間の情報連携・ネットワークを強化する仕組みも導入予定であり、不芳な譲受検討企業を M&A マーケットから排除することで、取引の安全性を確保することを目指しています。

さらに、譲受検討企業が M&A 支援企業を評価する制度も同様に実装を予定しています。M&A 支援企業の業務品質向上にも寄与することが期待され、このプラットフォームが業界全体の自浄作用を促進し、M&A 業界の信頼回復に貢献することを目指しています。

AMAPE の主な特徴は以下の通りです。

1. 譲受検討企業の情報を一元集約: 各社に分散していた譲受検討企業の情報を集約し、リアルタイムで可視化。
2. AI を活用した高度なマッチング: 企業情報や要望をもとに、最適なマッチング候補を AI が提案。
3. 自動化された書類作成: 企業概要書やノンネームシートなどの書類をテンプレートから生成。
4. 直感的なダッシュボード: 案件の進捗状況や顧客とのコミュニケーション履歴を一目で把握。

・提供開始日: 2024 年 9 月 18 日 (水)

・料金: 月額 5 万円 (消費税別)

※月額固定料金のみで本サービスの全機能をご利用頂けます。

※本サービスを通じて M&A が成立した場合であっても、追加で成約手数料や成功報酬等は一切頂きません。

入力フォーム ※所要時間 20 分



掲載ページ



AMAPE の本格ローンチに先駆けて、本プラットフォームの利用に関心をお持ちの企業様向けに Waitlist を公開しております。AMAPE を活用し、効率的な M&A マッチングによる事業拡大や課題解決を目指す企業様は、ぜひ以下のリンクより Waitlist にご登録ください。

AMAPE Waitlist 登録フォーム: <https://airtable.com/appB21f5bxNSM0y80/pagh6queQLPQEdboT/form>

当社は、AMAPE を通じて、より多くの企業様の M&A による成長と課題解決を支援してまいります。ご興味をお持ちの企業様は、ぜひこの機会に Waitlist へのご登録をご検討ください。

■今後の展望

2024 年 9 月 18 日に一部の譲受検討企業向けに限定し、本プラットフォームをローンチしました。まずは、譲受検討企業様の登録件数を進めます。

2024 年 10 月以降は、M&A 支援企業の登録受付を開始します。

本格ローンは 2024 年 12 月を予定しており、2025 年以降も更なる機能拡充、登録企業件数の増加を目指し取り組みます。

■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ず、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・推定、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

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5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 広報部 晒名 倉田
Email:pr@p-capital.co.jp TEL:03-6456-3481