

【ニュースリリース】

2020年9月30日

報道関係者各位

## M&A 総合研究所、M&A での成約期間の短縮を実現する AI を活用した独自の DX システム「Digitalize M&A」を開発

株式会社 M&A 総合研究所 (<https://masouken.com/>) (本社: 東京都港区、代表取締役 CEO: 佐上 峻作、以下「当社」) は、M&A における成約期間を大幅に短縮可能な、AI を活用した独自の DX システム「Digitalize M&A」を開発し、運用を開始いたしました。

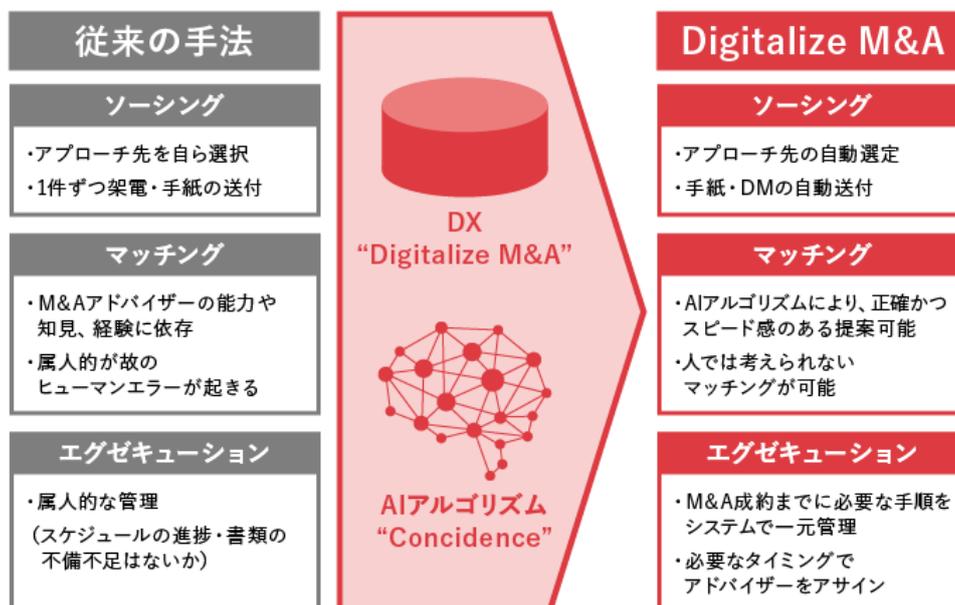
### ■開発の背景

近年、国内では事業承継問題が深刻化しています。中小企業庁が 2016 年度に実施した調査によれば、70 歳以上の経営者は約 245 万人と 70 歳未満の経営者の 2 倍近くおり、そのうち実に半数以上の 127 万人が「後継者が決まっていない」と回答していることがわかっています。

また経済産業省と中小企業庁の試算では、事業承継問題により今後企業の廃業が急増し、2016 年から 2025 年までの 10 年間で、約 650 万人の雇用、約 22 兆円の GDP が失われる可能性があることがわかっており、「2025 年問題」と呼ばれ危惧されています。さらに新型コロナの影響でこの問題は大きく加速しています。

そんな中、事業承継の一端を担っている M&A 業界では、いまだに案件成約に至るまで属人的かつアナログ的な手法をとっている企業が多く、成約が担当者の提案内容に左右されやすいことや、成約まで平均して 10 ヶ月以上を要してしまうなどの課題が存在しています。

### ■「Digitalize M&A」開発について



当社は、銀行や会計士などの第三者を介さず、Web を通して売り手側の企業から直接相談を受けることで、着手金や月額報酬無しの完全成功報酬型のサービスを提供している M&A 仲介会社です。そしてさらに、AI の活用、DX による業務効率化を通じてコストを削減し、最終的にはご相談いただける企業の負担軽減に努めております。

そしてこの度、多くの中小企業が抱える課題に対して、当社では M&A の成約までのさらなる期間短縮を図るべく、独自の AI アルゴリズム「Coincidence(コインシデンス)」を活用した DX システムを開発し、運用を開始いたしました。これにより当社が運営する月間数十万人が来訪する M&A メディアへのアクセス情報や問い合わせ情報、世界中でこれまで行われてきた M&A の情報などをデータベースにマッピングし、ディープラーニングを活用することによって、人の知見や能力に左右されない潜在的なマッチングニーズを探ることが可能になります。その他ソーシングやエグゼキューションの領域においてもトータルでシステム化を行っています。この「Digitalize M&A」を先行導入を行った複数案件では、成約までの期間を従来の数ヶ月の短縮に成功するとともに、最短 3 ヶ月での成約も実現いたしました。

完全成功報酬型のサービスに加えて、スピーディに案件を成約することで売り手側の企業の負担をより軽減でき、さらに多くの M&A 案件に携わることが可能になります。当社では今後お客様に最適な M&A サービスの提供を目指すとともに、深刻化する事業承継問題の解決に尽力してまいります。

## 【「Digitalize M&A」について】

### ①ソーシング

手紙やダイレクトメールの送付作業をシステムにより半自動化することで、従来 M&A アドバイザーが半日以上掛けて電話やメールに割いていた作業時間を限りなくゼロにすることが可能です。さらに M&A における稟議システムや AI チャットボットなどのシステムを独自開発することで、従来の様々なフローの短縮化・効率化を可能にしています。

### ②マッチング

当社が開発する AI アルゴリズム「Coincidence」はマッチングスピード、正確性、提案力の 3 点において属人性を排除しております。従来の M&A 事業者では会社の譲渡を検討する企業に対し、買い手候補企業のリストアップなどをアドバイザー自身が行い、その後ソーシングと同様に 1 社ずつ電話やメール、手紙でアプローチを実施していましたが、本システムでは AI マッチングアルゴリズムにより、日本全国 100 万社以上のデータベースから最適な候補を探すため、即時での買い手候補企業の提案を可能にしています。

さらに個人の能力や知見などに依存しないためヒューマンエラーを抑制できる他、人間では思いつかない買い手候補企業を提案するケースも存在し、マッチングにおける機会損失の低減を可能にしています。

### ③エグゼキューション

M&A では案件の相談から成約まで様々な工程が存在します。

従来の事業者では、譲渡企業が複数の買い手候補企業のオーナーと面談を行い、その中から最終的に 1 社を決め、その後デューデリジェンスと呼ばれる買収監査において、決算書や労務管理状況を調査した上で最終契約を締結します。

一方で本システムではオーナー同士の面談からクロージングまでの工程を自社システムで一元管理することで、面談の日程調整にかかる時間の短縮、デューデリジェンスや最終契約締結時に確認すべき項目におけるヒューマンエラー防止を実現しています。また社内のディール全体を把握できるため、M&A アドバイザーを適切にアサインすることで、より一層効率的に M&A をサポートすることが可能になります。

## 【会社概要】

会社名:株式会社M&A総合研究所

事業内容:M&A 仲介事業

資本金:4.1 億円(資本準備金含む)

本社:東京都港区六本木 5-2-5 鳥勝ビル 3F

代表者:代表取締役社長 佐上 峻作

HP:<https://masouken.com/>

採用 HP:<https://recruits.masouken.com/>

## <本件のお問い合わせ>

■報道関係お問い合わせ先

M&A 総合研究所 PR 事務局(スキュー内)

担当:北出・宮島

TEL:03-6450-5457 Mail:masouken@skewinc.co.jp