

【ニュースリリース】

2021年4月29日

報道関係者各位

独自開発した M&A 仲介 DX システム「Digitalize M&A」の運用結果を発表
～M&A アドバイザーが一度に担当できるディール数増加に大きく寄与～

株式会社 M&A 総合研究所(本社:東京都千代田区、代表取締役 CEO:佐上 峻作、以下「当社」)は、独自に自社開発した M&A 仲介 DX システム「Digitalize M&A」を 2020 年 10 月より運用を開始し、その結果、M&A の成約期間の短縮化や社員の生産性向上などの成果が得られたことをお知らせいたします。

昨今多くの企業がデジタル化に取組み、アフターコロナ時代を見据えてさらなる DX 推進を図る機運が高まっています。そんな中、ガートナー・ジャパンが 3 月に発表した「日本のデジタルイノベーションに関する展望」では、2024 年までに自社の DX 戦略が実際に何を意味するものかを明示していない企業の 80%以上は競合企業にシェアと成長機会を奪われると警鐘を鳴らしています。

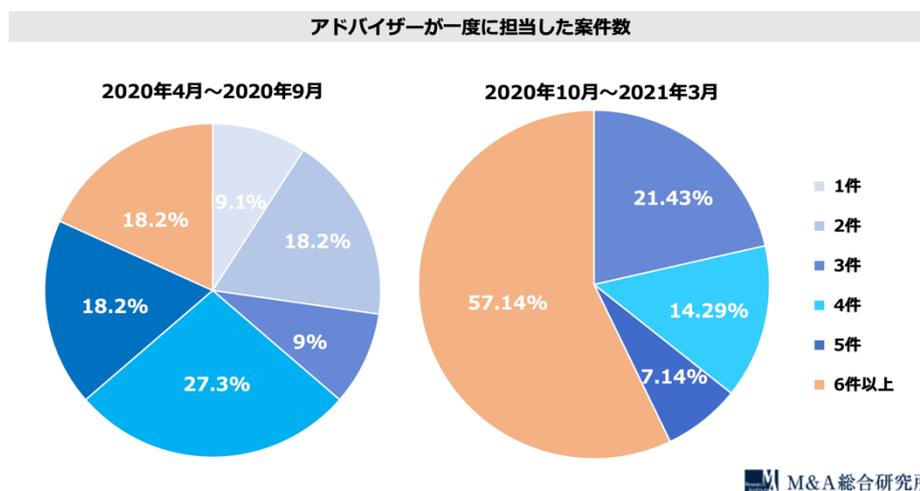
そうした中、今回当社は社内にて無作為に抽出した 15 名の M&A アドバイザーを対象に調査を実施。独自開発した DX システム「Digitalize M&A」の運用前の 6 ヶ月間(2020 年 4 月～2020 年 9 月)と運用後の 6 ヶ月間(2020 年 10 月～2021 年 3 月)を比較し、生産性の改善、M&A が成約に至るまでの期間などを比較した実証結果を発表いたします。

■調査対象

社内にて無作為に抽出した M&A アドバイザー 15 名

■調査結果

1 人の M&A アドバイザーが一度に担当※1 できる最大ディール数※2 が大きく増加



「Digitalize M&A」の運用開始前である2020年4月1日から2020年9月30日の間で、1件以上のディールを担当したM&Aアドバイザーに対して、一度に担当したことのある最大のディール数を尋ねたところ、「4件」という回答が全体の約3割と最も多くを占めました。また「6件以上」という回答は全体の2割以下に留まりました※3。

一方で運用開始後である2020年10月から2021年3月の間では、「6件以上」という回答が全体の5割以上と最も多くを占める結果となり※3、「Digitalize M&A」の運用を通じて1人のアドバイザーが担当できる最大ディール数が増加したことがわかりました。

※1「担当」とはM&Aアドバイザーが成約に向け顧客と携わっている状態のこと

※2 案件の発生から成約までの一連の取引のこと

※3 ディールごとの売買金額の大小や業務にかかる工数の多寡は、今回の調査では考慮せず

成約までの期間短縮に寄与、6ヶ月以内に成約したディールの数が2倍に

6ヶ月以内に成約したディール数が

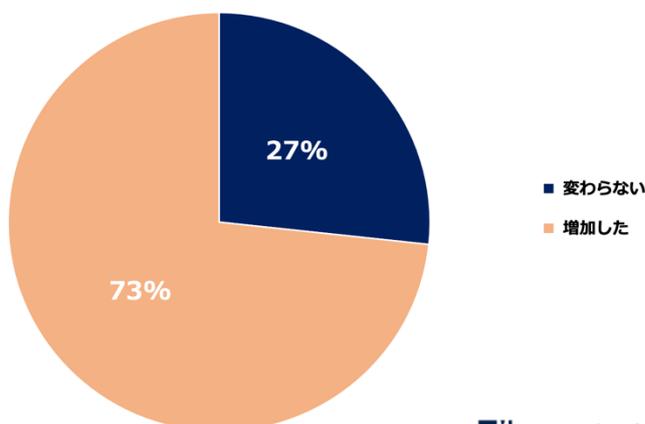
2倍以上に



2020年4月から2020年9月の間で、担当していたディールのうち同期間中に成約となったものに関して、成約までの平均期間が「6ヶ月以内だった」と回答したM&Aアドバイザーの数は4名でした。一方で2020年10月から2021年3月の間では同様の回答をしたM&Aアドバイザーの数は、2倍以上の9名にものぼりました。この結果から多くのM&Aアドバイザーが進めているディールにおいて「Digitalize M&A」が成約までの期間短縮に寄与した可能性が高いと考えられます。

7割以上のM&Aアドバイザーが顧客との面談時間が増加したと回答

アドバイザーが1日の中でお客様と面談できる時間の変化



1人のM&Aアドバイザーが1日の中でお客様と面談できる時間に関して、「Digitalize M&A」の導入前後で変化があったか調査したところ、全体の7割以上のアドバイザーが「運用前と比較して増加した」と回答。業務効率化を通じて不要な業務にかかる時間を削減することで、顧客との対話という最も重要な時間が増加したことがわかりました。

【「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手紙送付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】

【株式会社M&A総合研究所について】

会社名:株式会社M&A総合研究所

事業内容:M&A 仲介事業

本社:東京都千代田区丸の内1-8-1 丸の内トラストタワーN館 17階

代表者:代表取締役社長 佐上 峻作

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

<本件のお問い合わせ>

M&A 総合研究所 PR 事務局(スキュー内)

担当:北出

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