

Maaap!

# M&Aマッチングプラットフォーム 協業のご提案

株式会社M a a a p

2022年5月18日



社名の由来は、  
「Mergers」 and 「Acquisitions」（合併と買収）  
「Advisor」（助言者・忠告者）  
「Partners」（仲間・協力者）  
の頭文字をとって「Maaap」と名付けました。

高齢化に伴う事業承継等の様々な問題をM&Aを通じて、助言者・忠告者として、また仲間・協力者として、支援を行うことで社会の発展に寄与し、「日本を、世界を、笑顔で元気にする」という思いが込められております。

社名	株式会社Maaap
本社所在地	東京都新宿区西新宿6丁目16-12
代表者	代表取締役 薛 仁興
設立年月日	2007年6月1日
資本金	6,500万円（資本準備金含む）
登録機関等	・ 事業引継ぎ支援センター登録民間支援機関 <a href="https://www.smrj.go.jp/supporter/succession/index.html">https://www.smrj.go.jp/supporter/succession/index.html</a> ・ 中小企業庁「M&A支援機関に係る登録制度」 <a href="https://ma-shienkikan.go.jp/search?corporate_name=Maaap">https://ma-shienkikan.go.jp/search?corporate_name=Maaap</a>

## 代表取締役 薛仁興 経歴

会計事務所にて税務・会計及び経営コンサルタント業務に携わった後に、1998年株式会社インターキュー（現GMOインターネット株式会社：東証1部上場）入社。  
同社の経営管理部門の構築やIPO（株式公開）準備に携わる。

1999年、株式会社まぐクリック（現GMOアドパートナーズ株式会社）IPO準備のため転籍。

2000年大阪証券取引所ナスダック・ジャパン（現東証JASDAQ）に設立から史上最短（364日）での上場を果たし、26歳にて上場企業史上最年少CFO（最高財務責任者）となる。

上場後はCFO & COOとしてIR・M&Aなど経営全般に従事し、2002年取締役、2005年常務取締役、2007年専務取締役に就任。

その他数社の取締役・監査役を兼務。日本CFO協会試験委員なども歴任。

約11年にわたり上場企業の取締役を務め、1990年代後半の黎明期から、インターネット広告産業に携わり、設立から現在に至るまで、連結売上1,000億円企業グループの成長に寄与する。

2012年07月 株式会社エスネット（現株式会社Maaap）代表取締役就任（現任）

M&Aによるネイル事業(後に売却)、コスト削減・ネット集客コンサル事業を経て、2019年よりM&A仲介事業を開始。企業の後継者問題などを背景に問い合わせが増加し、2020年にM&Aマッチングプラットフォーム「Maaap」を新たに開始。

# 事業継承問題の現状

- 2025年までに、70歳（平均引退年齢）を超える中小企業・小規模事業者の経営者は約245万人となり、うち約半数の127万人（日本企業全体の1/3）が後継者未定。

(図表1) 中小企業・小規模事業者の経営者の2025年における年齢



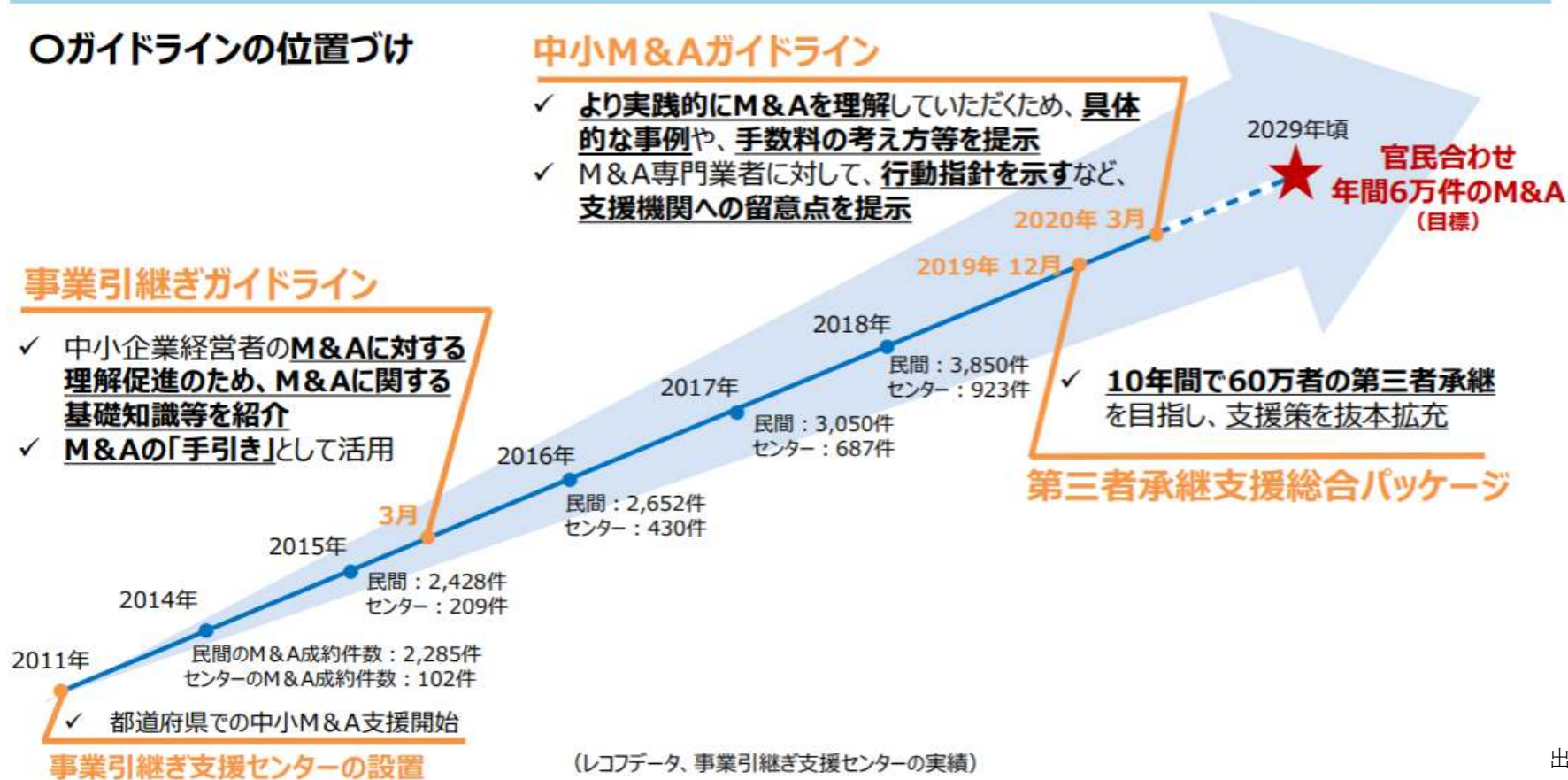
(資料) 未来投資会議構造改革徹底推進会合(第1回、2017年10月12日)配布資料  
経済産業省「中小企業・小規模事業者の生産性向上について(平成28年度  
総務省「個人企業経済調査」、平成28年度(株)帝国データバンクの企業概要  
ファイルから推計)」よりニッセイ基礎研究所作成

- 経済産業省と中企庁の試算によれば、「現状を放置すると、中小企業・小規模事業者廃業の急増により、2025年までの累計で約650万人の雇用、約22兆円のGDPが失われる」可能性があるという。
- 第三者承継のニーズが顕在化する経営者は、今後一気に増加する可能性あり。

出典：ニッセイ基礎研究所 中小企業の「2025年問題」～根深い事業承継問題～

- 「事業引継ぎガイドライン」の公表から約5年が経過する中で、中小企業のM&Aは着実に進展しつつあるが、未だ第三者に「売る」ことを躊躇している中小企業経営者は数多く存在。
- このため、同ガイドラインを全面改訂し、「中小M&Aガイドライン」を策定することで、中小企業のM&Aの更なる促進を図る。

## ○ガイドラインの位置づけ

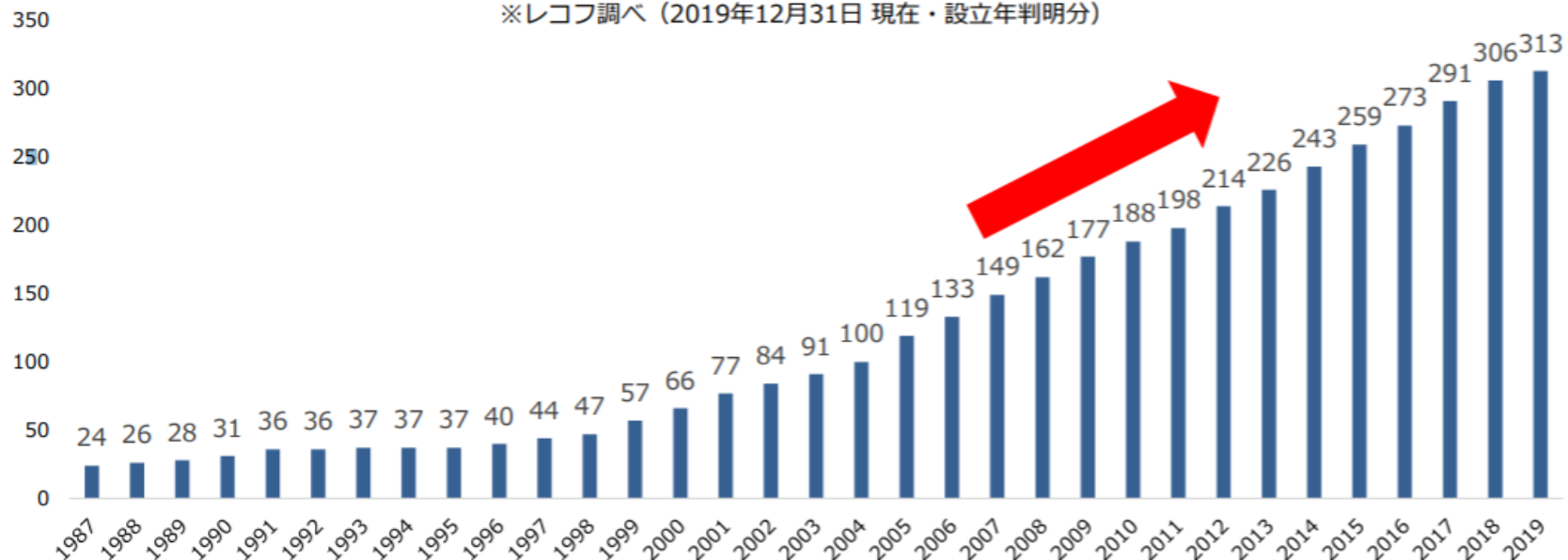


出典：経済産業省

● M&A業務を営む会社の数は、年々増加している。

### OM&A業務を営む会社の推移

※レコフ調べ（2019年12月31日 現在・設立年判明分）



#### 主な会社

#### M&A専門業者



M&Aキャピタルパートナーズ



オンデック



日本M&Aセンター



名南M&A



ストライク



M&A総合研究所

#### M&Aプラットフォーム



バトンス



トラナビ



ビズリーチ・サクセード

出典：経済産業省

● **基本的な中小M&Aプロセスにおける支援機関の関与や留意点を提示。**



※顧問である士業等専門家、取引先金融機関、仲介契約/FA契約後のM&A専門業者、事業引継ぎ支援センターは、プロセス全般における一次的な相談に対応

出典：経済産業省



# M&Aマッチングプラットフォーム 協業のご提案

## M&Aマッチングプラットフォーム

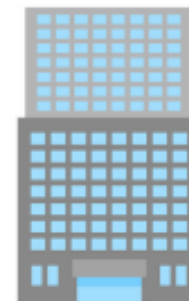
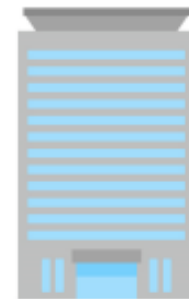
### 【サービスの特徴】

M&Aマッチングプラットフォームでは会員登録(無料)により案件登録や売主と買主の当事者同時のやり取りが可能になります。案件成約時に買主からのみから手数料を頂く(売主は無料)モデルにて運営しています。

・ 中小企業をメインとしたM&Aマッチングプラットフォーム「Maaap」：<https://maaap.net/>



売りたい



買いたい

中小企業をメインとしたM&Aマッチングプラットフォーム

# Maaap!

M&A成約まで、平均3ヶ月

売り手と買い手、両者公平な取引を実現



売り手の売却希望価格と買い手の購入希望価格を納得いく価格で実現しています。よって売り手寄り、買い手寄りではなく両者winwinとなっています。

平均3ヶ月で成約

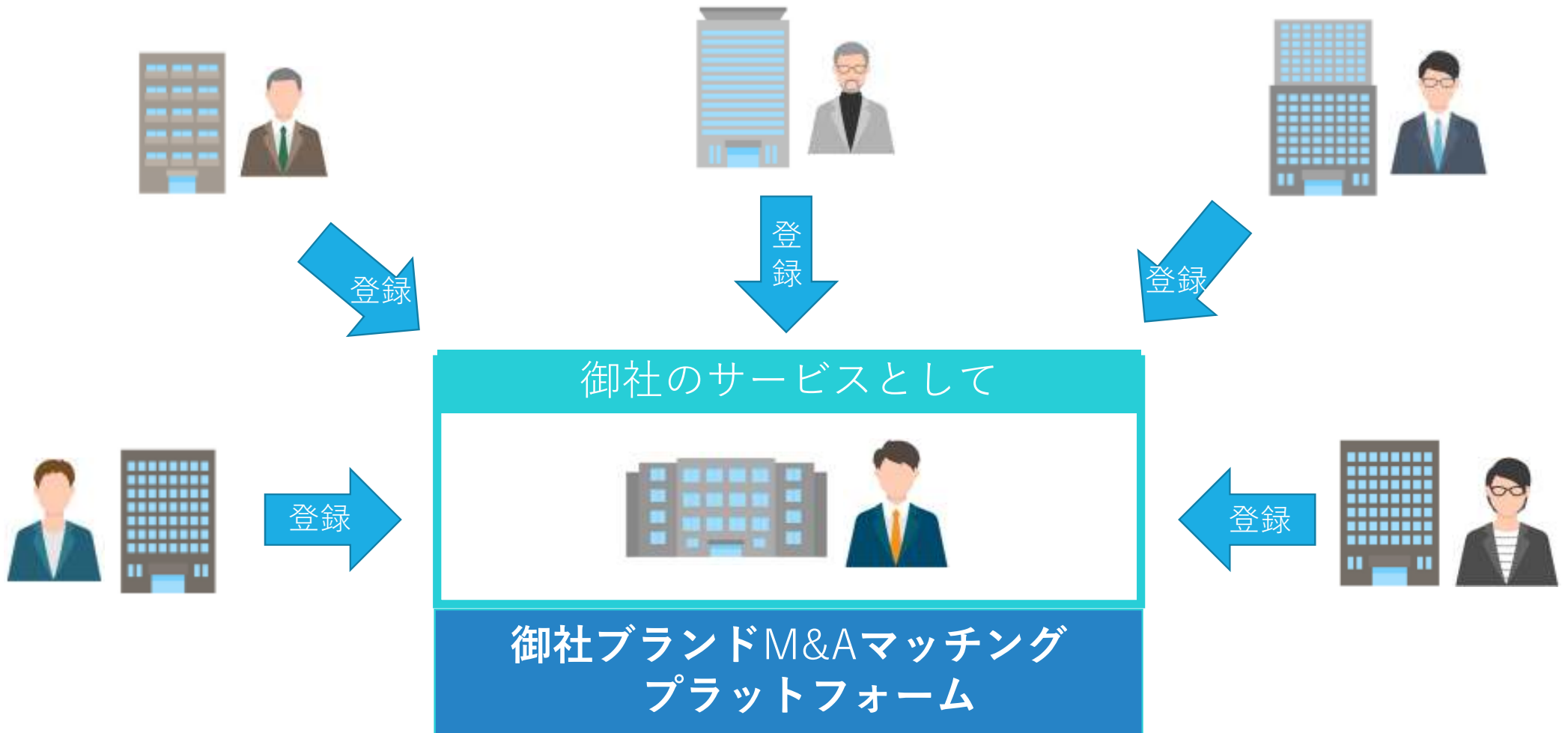


通常、活動開始から成約6ヶ月から1年間を要するM&Aを、「Maaap」では平均3ヶ月程度で実現しています。

アドバイザーによる迅速かつ丁寧な支援



経験豊富なM&A実績のあるアドバイザーの支援により、迅速かつ丁寧な対応を提供し、ご満足頂けるM&Aを実現しています。



## M&Aマッチングプラットフォームの協業のメリット

### 1.事業開始期間

本システム導入後短期  
間にて事業開始可能

### 2.事業運営費用

事業開始時の初期費用  
を抑制

### 3.事業ノウハウ

M&A仲介事業のノウハ  
ウを提供（システム提  
供会社ではない）

# M&Aマッチングプラットフォーム導入について

## 1.納期

約1～2カ月

- ・ 契約締結から最短1カ月程度でM&Aマッチングプラットフォームを導入

## 2.初期費用

100万円

- ・ 環境構築及び画像差し替え（デザイン等は含まず）

## 3.ランニング費用

月額10万円

- ・ M&Aマッチングプラットフォームプログラム使用許諾
- ・ サーバー及びサービスの監視等の保守費用

## M&Aマッチングプラットフォーム導入後の協業プロセス

- 1 M&Aマッチングプラットフォームを御社に提供
- 2 御社が新規事業として「M&A仲介事業」を開始
- 3 中小企業や店舗等のM&A売り買い候補となりそうな取引先等にご案内
- 4 会員登録を促進し、会社や事業の売り・買い案件を掲載
- 5 M&Aマッチングプラットフォームにて成約、その他案件は弊社協業も可能
- 6 今後提供先を増やし案件の獲得を促進



Maaap!

日本を、世界を、笑顔で元気に

Maaap!



