

報道関係者各位

2025年3月4日(火)
株式会社GA technologies**業界初^(※1)、M&A仲介の成功報酬全額免除プランを開始！**
～M&A仲介支援に満足いただけなかった場合、成功報酬のお支払いは不要～

株式会社GA technologies [GAテクノロジーズ]（本社：東京都港区、代表取締役社長執行役員 CEO：樋口 龍、証券コード：3491、以下「当社」）のグループ会社である、企業価値を最大化する「バリューアップコンサルティング」と「業界特化型M&A」を提供する株式会社スピカコンサルティング（本社：東京都港区、代表取締役：中原 駿男、以下「スピカコンサルティング」）は、2025年3月より、M&A仲介業界では初となる^(※1)成功報酬全額免除プランの提供を開始いたします。本プランは、譲渡（売り手側）企業が対象で、譲渡企業の経営者はM&A仲介における一連の支援にご満足いただけなかった場合に、スピカコンサルティングへの成功報酬のお支払いが不要になります。

※1：スピカコンサルティング調べ（調査対象：M&A支援機関に登録されているM&A専従者10人以上のM&A専任業者-仲介法人、調査方法：対象法人の手数料・料金をHPにて確認、調査時期：2025年2月12日）

◆ 背景

社長年齢60歳以上が中心となる事業承継型M&Aの潜在需要は、2035年に9万5,234社のピークを迎えると言われております^(※2)。そうした中、M&A支援機関登録数は2,873件^(※3)と、近年M&A仲介を手掛ける法人や個人事業主が急増しています。M&A仲介事業者の急増に対しては、かねてよりM&A仲介の質の低下を危惧する声がありましたが、実際にM&A支援実績数や面談数を偽造し活動する者や、M&Aをした後の両社の成長や発展を度外視し、単にM&Aの成約をゴールとする“M&Aブローカー”が多く見受けられるようになりました。さらには昨年5月、吸血型買収と呼ばれる悪質なM&Aの詐欺事件が発覚。M&A仲介事業者の仲介支援を受けていたにもかかわらず、被害にあった譲渡（売り手）企業は日本全国で30社以上となりました。

このような様々な要因を受けてか、後継者未定企業等がM&Aを検討しない理由の最多回答は「M&Aに対して良いイメージを持っていない（26.5%）」^(※4)であり、M&Aに対して不安を抱える経営者が増えているのが我が国の現状です。

スピカコンサルティングはこれまでも、企業価値を最大化する「バリューアップコンサルティング」と業界特化型のM&A仲介を通じて、M&Aありきではない中長期的な経営支援やインベストメントチェーンの推進をおこなってまいりました。また、両社が持続的に発展できるM&Aや経営戦略を支援することに使命を持っているからこそ、提供するサービスの品質に絶対的な自信を持っています。

しかし、昨今の背景を受け、現代の経営者がM&A仲介事業者に抱く不安や猜疑心は募る傾向にあります。こうした状況を鑑みて、スピカコンサルティングでは、万が一、M&A仲介の支援に満足いただけなかった場合に、成功報酬のお支払いを不要とする成功報酬全額免除プランの提供を開始いたします。

※2：矢野経済研究所「国内中小企業M&Aのポテンシャル市場規模」

※3：現在の登録状況について（令和7年1月20日現在）https://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/shoukei/2025/250120m_and_a02.pdf

※4：東京商工会議所「事業承継に関する実態アンケート」（2023年度調査）

◆ 功報酬全額免除プランの概要

スピカコンサルティングが定める譲渡（売り手側）企業向けM&A仲介費用に、本プランを追加いただくことで、譲渡企業の経営者はM&A仲介における一連の支援にご満足いただけなかった場合は、スピカコンサルティングへの成功報酬のお支払いが不要になります。

対象：譲渡（売り手側）企業

費用：200万円（税抜）※本費用は、成功報酬全額免除が適応された場合であっても返金されません

申込方法：仲介業務契約締結時の申告制 ※仲介業務締結以降は、本プランの追加はできません

全額免除条件：下記の条件をすべて満たすことが条件となります

- ・M&A仲介における一連の支援で不満があった場合
- ・業務改善を目的としたインタビュー（1時間程度、2回、対面）にご協力いただけた場合

全額免除申出期間：決済日（譲受企業から譲渡対価が入金される日）の前日まで

申込受付期間：2026年3月31日（火）まで

譲渡企業向け費用について：<https://spicon.co.jp/price-sell/>



<成功報酬全額免除プランが適応された場合のイメージ図（例：株式譲渡対価5億円として）>

◆ 健全かつ安全なM&Aに向けたスピカコンサルティングの取り組み

スピカコンサルティングは、M&Aを通じて得た譲渡対価（資産）を用いて、オーナー経営者が持続的な社会の価値創造の連鎖に向けた投資を行うことを支援しています。オーナー経営者が、企業の成長を加速させる手段として選択した「M&A」が、個人や企業の枠を超え、社会全体に対して良い影響を与える活動になっていくよう、今後もさまざまな取り組みを実施してまいります。

<M&A支援後のアフターフォローとして業務提携しているサービス一例>

- ・サステナビリティ投資：READYFOR
- ・証券債権投資：Siiibo証券
- ・不動産投資：RENOSY

◆ スピカコンサルティング会社概要

私たちは、企業価値を最大化する「バリューアップコンサルティング」と「業界特化型M&A」を提供するM&Aコンサルティング会社です。「自らが星のように輝きプロフェッショナルファームとして世界を熱狂であふれさせる」を経営理念としており、私たちが提供する全てのサービスは、企業の成長を通じてそこに所属する個人の輝く未来をつくることを目指しています。スピカコンサルティングに在籍するコンサルタントは一人一業界の専任担当であり、業界の商習慣や業法・歴史的背景を深く理解しています。現在は製造業、調剤薬局、ヘルスケア、食品、エネルギー、IT、建設・不動産・美容の業界に向けてM&Aや経営コンサルティングサービスを実施しています。

社名：株式会社スピカコンサルティング

代表者：代表取締役 中原 駿男

URL：<https://spicon.co.jp/>

本社：東京都港区六本木3-2-1 住友不動産六本木グランドタワー42F

設立：2022年8月23日

事業内容：

- ・完全業界特化型M&A仲介
- ・バリューアップコンサルティング

なお、本件が当社の業績に与える影響は軽微です。

◆ GAテクノロジーズ 概要

社名：株式会社GA technologies

代表者：代表取締役 社長執行役員 CEO 樋口 龍

URL：<https://www.ga-tech.co.jp/>

本社：東京都港区六本木3-2-1 住友不動産六本木グランドタワー40F

設立：2013年3月

事業内容：

- ・AI不動産投資サービス「RENOSY」の開発・運営
- ・SaaS型のBtoB PropTechプロダクトの開発

主なグループ会社：イタンジ株式会社、株式会社神居秒算、株式会社スピカコンサルティング、RW OpCo, LLCなど計55社