

2025年12月5日

株式会社ギックス

(証券コード：9219)

## ギックスとBeyondge、データ活用によって連続M&Aを支援する

### 「M&A BOOST」提供開始

データ分析力とソーシング力を組み合わせ、連続M&Aの

戦略構築からPMIまでの成功プロセスを最適化

株式会社ギックス（本社：東京都港区、代表取締役CEO：網野知博、以下：当社）は、スタートアップの創出・バリューアップと大企業のグロースハックを強みとするBeyondge株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役CEO：野上 隆徳、以下：Beyondge）と共同で、大企業における連続M&Aをデータやテクノロジーを活用しながら包括的に支援する新サービス「M&A BOOST」の提供を開始することをお知らせいたします。

連続M&Aによる成長の実現に向け、  
M&A戦略、ソーシング、DD、交渉・契約、PMIを一貫して支援

# M&A BOOST



### ■背景 | “連続M&A”が求められる理由

日本企業における事業承継問題は年々深刻化しています。中小企業庁の調査でも、2025年以降は経営者の高齢化に伴い事業承継が急増すると予測されており、後継者不在や承継ノウハウの不足から、年間数万社規模で廃業が生じる可能性が指摘されています(※1)。

しかしこれは、大企業にとっては **新たな事業領域・技術・人材をスピーディに取り込む成長機会**でもあります。持続的な成長を生み出すためには、買収対象を継続的に探索し、複数のM&A

■本件に関するお問い合わせ先

株式会社ギックス PR担当 TEL：03-3452-1221 Mail：[info@gixo.jp](mailto:info@gixo.jp)



を戦略的に積み上げる「連続M&A（プログラマティックM&A）」が世界的に主流となりつつあります。

一方で、日本企業は以下の課題に直面し、M&Aを思うように成果へとつなげられていません。

- M&A戦略の立案に必要な専門知識・分析力の不足
- 買収候補先の発掘・評価に関するノウハウ不足
- デューデリジェンスからPMIまでの一貫対応体制の欠如
- 文化・制度統合に伴う組織摩擦や離職リスクへの対応不足

このような背景から、ギックスとBeyondgeは「M&A BOOST」を通じて、戦略策定からソーシング、DD、交渉、PMI（Post Merger Integration：統合作業）における人材・文化統合までを一気通貫で支援し、**連続M&Aを成長ドライバーに変える体制**を提供します。

（※1）出典：中小企業庁「中小企業・小規模事業者における円滑な世代交代に資する事業承継支援体制の強化等に関する検討資料」

## ■サービス概要 | M&A戦略、ソーシング、DD、交渉・契約、PMIを一貫して支援する「M&A BOOST」

「M&A BOOST」は、大企業が非連続な成長を実現するための**連続M&A（プログラマティックM&A）**をデータやテクノロジーも活用しながら**一気通貫で支援する統合サービス**です。

ギックスのData-Informed（※2）による事業運営強化・PMI実績と、BeyondgeのプログラマティックM&A支援力およびM&A支援ツール「DealFlow」を組み合わせ、**戦略策定 → ソーシング → DD → 交渉 → PMI（統合）**まで、M&Aに必要な全工程をトータルでカバーします。

### 1. M&A戦略・M&Aスキーム策定の高度化

- 中長期的な成長ビジョンを踏まえたM&A戦略の策定
- データ分析・業界動向を踏まえた科学的かつ実践的な成長シナリオの提示
- 意思決定を迅速化するためのM&Aスキームや意思決定プロセスの整備

### 2. 独自ネットワークを活用した買収ターゲットの効率的なソーシング

- Beyondgeが保有する100社超のM&A仲介ネットワーク・データベースを活用
- M&A支援ツール「DealFlow」による案件管理・進行の効率化
- 仲介会社・外部パートナーとの連携による良質な候補先の抽出

### 3. デューデリジェンス（DD）支援

- 財務、法務、ビジネス、ITなど多面的リスクの検証
- ギックスのアナリティクス専門家によるデータインフォームドな検証プロセス
- デューデリジェンス結果を基にした買収価値算定・将来価値評価の高度化

### 4. 交渉・契約支援

- 買収条件の最適化を目的とした交渉戦略の策定
- 法務・税務・財務の専門家と連携したリスク最小化

■本件に関するお問い合わせ先

株式会社ギックス PR担当 TEL：03-3452-1221 Mail：[info@gixo.jp](mailto:info@gixo.jp)

- ・ 契約交渉からクロージング完了までの伴走支援

## 5. PMI（統合作業）支援

- ・ 統合における最大の課題である「人・組織」の融合支援
- ・ ギックスのデータインフォームド経営と業務実装力を活かした事業運営改善
- ・ Beyondgeの強みを活かした採用・人材定着・企業ブランディング支援
- ・ DX内製化サービス「DIGITAL BOOST」によるDX内製化支援を通じた持続的成長の実現

(※2) データインフォームド（Data-Informed）：経験、勘、度胸などを踏まえた人間の判断を、データを用いることにより従来よりも論理的かつ合理的なものにアップグレードするという行動様式（「Data-Informed」は株式会社ギックスの登録商標です）

## ■経営者のコメント

### 株式会社ギックス 代表取締役CEO 網野 知博

M&Aは“買って終わり”ではなく、成果が出て初めて成功となる取り組みです。

しかし実際には、買収判断の不確実性、買収後の事業推進、PMIの混乱など、成功を阻む課題が多く存在します。ギックスは以前から、こうした「判断と実行のGAP」をData-Informedなアプローチで埋めるべきだと考えてきました。

買収前には、データを用いて対象企業の顧客構造や収益ドライバーを可視化し、将来価値をより正確に評価します。買収後には、これまで多数の企業で取り組んできたデータ／デジタル組織の内製化支援の知見を活かし、対象企業の実力値を高める“伴走型PMI”を提供します。

ギックスの強みである顧客理解・業務実装力に加え、デジタル人材育成や組織制度設計のノウハウ。そしてBeyondge社の持つ高度なM&A実務力。

この両者を掛け合わせることで、M&Aの成功確率を大きく引き上げることが可能になります。

M&Aを単なる投資ではなく、「確実に成果を生む経営施策」へと変えていくために「M&A BOOST」を通じて、クライアント企業の持続的な成長に貢献してまいります。

### Beyondge株式会社 代表取締役CEO 野上 隆徳

日本企業が非連続な成長を実現するためには、単発ではなく戦略的にM&Aを積み重ねる「連続M&A（プログラマティックM&A）」が必要不可欠です。しかし、多くの現場では「適切な買収先が見つからない」、あるいは「情報分散や属人化により検討プロセスが停滞する」という課題が、成功のボトルネックとなっています。

我々Beyondgeは、M&A支援ツール「DealFlow」と100社超の独自ネットワークを駆使することで、良質な案件の発掘から管理までを一元化し、ソーシングの効率とスピードを劇的に向上させます。

■本件に関するお問い合わせ先

株式会社ギックス PR担当 TEL：03-3452-1221 Mail：[info@gixo.jp](mailto:info@gixo.jp)



この「圧倒的なソーシング力」に、ギックス社が持つ「データに基づく確かな判断力」、そして我々が現場で培ってきた「人と組織を融合させるPMI実行力」を掛け合わせることで、M&Aは単なる『取引』から『確実な成長エンジン』へと進化します。戦略から実行、そして統合まで。両社の強みを融合させた「M&A BOOST」により、大企業の変革とスタートアップエコシステムの活性化を強力に推進してまいります。

## ■DX内製化サービス「DIGITAL BOOST」の概要

「DIGITAL BOOST」は、AI・デジタル人材の内製化によって“**自走するデジタル組織**”を構築するための総合ソリューションです。

DX推進における人材不足、外部委託依存、組織・制度のミスマッチといった構造的課題に対し、

1. **DX内製化方針の策定**
2. **人事制度・カルチャー設計**
3. **採用支援**
4. **育成・リスクリング**

の4領域を一気通貫で提供します。

これにより、単なるデジタル人材の確保に留まらず、**人材が定着し、成果を生み続けるための「制度」「文化」「環境」までを三位一体で変革**。デジタル組織の持続的な成長を実現します。

プレスリリースはこちら：<https://www.gixo.jp/news-press/28308/>

## ■M&A支援サービス「DealFlow」の概要

「DealFlow」は、M&A買い手の業務課題である「非効率・属人化・情報分散」を解消するプラットフォームです。Notionベースの管理ツールによる情報一元化、専門チームによるBPO（事務代行）、そしてAIによる資料要約やリスク抽出支援を組み合わせ、業務を自動化・高度化します。これにより、担当者は煩雑な事務作業から解放され、本来注力すべき戦略立案や意思決定に集中可能となります。

詳細はこちら：<https://www.beyondge.com/service/dealflow>

### <関連サービスの詳細>

■連続M&Aを成長ドライバーに変えるプログラマティックM&Aサービス

<https://www.beyondge.com/column/programaticma>

■大企業の成長戦略に変革をもたらすスタートアップM&Aサービス

<https://www.beyondge.com/column/startup-ma>

■Beyondge株式会社について <https://www.beyondge.com/>

Beyondge株式会社は、「あたらしい世界のその先へ」をビジョンに掲げ、スタートアップの創出・育成・イグジット支援と、大企業のグロースハックを強みとするイノベーションスタジオ

■本件に関するお問い合わせ先

株式会社ギックス PR担当 TEL：03-3452-1221 Mail：[info@gixo.jp](mailto:info@gixo.jp)



です。事業、採用、投資、M&A、テクノロジーの5つの領域から、顧客の変化を促し、非連続な成長を実現することに挑戦しています。

会社名 : Beyondge株式会社  
代表者 : 代表取締役CEO 野上 隆徳  
所在地 : 東京都渋谷区渋谷1-1-3アミーホール  
事業内容 : スタートアップの創出・育成及び大企業のグロースハック

■株式会社ギックスについて <https://www.gixo.jp/>

ギックスは、戦略コンサルタントとアナリティクス専門家によって立ち上げられた“データインフォームド”推進企業です。データを最大限に活用してクライアント企業の「顧客理解」を支援し、事業成長に向け経営課題を解決しています。盲目的にデータだけに頼るのではなく、データに基づいて人間が論理的に考え、合理的に判断できるよう、テクノロジーと方法論を用いて世の中を変革していきます。

会社名 : 株式会社ギックス  
代表者名 : 代表取締役CEO 網野 知博  
所在地 : 東京都港区三田1-4-28 三田国際ビル11F  
事業内容 : アナリティクスを用いたデータインフォームド事業  
データを活用した各種コンサルティング業務および、ツールの研究・開発  
上記ツールを用いた各種サービスの提供

■本件に関するお問い合わせ先

株式会社ギックス PR担当 TEL : 03-3452-1221 Mail : [info@gixo.jp](mailto:info@gixo.jp)