

報道関係各位
プレス・リリース

友好的 M&A や事業承継からサイト売買・アプリ売買まで 完全匿名のオンライン型 M&A マッチング・サービスをプレ・オープン

～ オンラインチャット、自動オンライン査定、オークション機能等の様々な機能を提供 ～

IT 業界・ソフトウェア業界・インターネット業界の友好的 M&A や事業承継の仲介サービスを提供するパートナーズ株式会社（所在地：埼玉県草加市、代表取締役：齊藤 寛和）は、友好的 M&A や事業承継の悩みを「IT のチカラ」で解決する新しい取り組み・試みとして、M&A やビジネス・マッチングのためのオンライン型のコミュニティ・サービス・プラットフォーム「P2 Online」をプレ・オープンしました。



【P2 Online の URL】

<https://p2online.jp/>

《P2 Online の5つの特徴》

1. 簡単5ステップの匿名情報を登録するだけで M&A 相手先の公募や選定が可能
2. オンライン・チャットによりユーザ間で直接事前協議や事前交渉が可能
3. 一般的な M&A スキームを超えたサイト・アプリ・知的財産権・その他事業資産等の売買にも対応
4. 案件成約時のお祝い金制度やお客様紹介による謝礼金制度を導入
5. 法律・会計・税務を中心とした各種専門家監修による安心の体制

「P2 Online が解決する5つの課題」

1. M&A によるハッピーリタイアの実現や事業承継問題の解決
2. 事業戦略上の選択と集中による事業資産の切り離し
3. 資金需要のための事業資産売却・現金化
4. 中古資産や中古資材のリユース・リデュース・現金化
5. 第三者割当増資等による資金調達や業務提携の実現

【P2 Online 企画・開発の背景】

日本ならではの「モノづくり」に対する強いプライドをお持ちの創業社長様、これによるユニークな製品・サービスを保有している企業様が多い中、広告宣伝や営業活動に割ける資本やリソースに恵まれず、また結果として立ち行かず、中には倒産する企業も後を絶ちません。一方で、そういった最終的な局面に直面した場合、(1) 金融機関は追加融資に応えてくれない、(2) ベンチャーキャピタルは見向きもしてくれない、(3) 一般的な M&A 仲介会社の最低手数料は 1,500 万円～2,000 万円前後となり支援を受けられない…、といった具合に、現状を打破したくとも「打つべき手」が打てない…、といったようなお声も多く耳にします。

パートナーズ株式会社では、こういった社会的な課題・問題を解決すべく、いわゆる大手・中堅企業のみならず、中小企業様やベンチャー企業様をはじめとした「全て」の企業体や事業者が、M&A を活用した「資金調達」や「業務提携」の実現をするため、何れも業界初となる「M&A ブローカー.jp」「ソフトウェア M&A.jp」「アプリ M&A.jp」といった様々な取り組みや試みを企画・開発して参りました。サービス提供開始より約 6 年（創業より約 10 年）、これらの取り組みやサービスを通じて培ってきた豊富な経験とナレッジを結集し、より幅広い数多くの企業様や事業者様に M&A を活用いただくための新しい取り組み・試みとして、オンライン型の M&A マッチング・サービス「P2 Online」を企画・開発しました。

【代表取締役 齊藤寛和 の想い】

パートナーズ株式会社は、『脱』売上至上主義、『至』社会貢献主義をモットーに、「社会貢献性」が高かつ「社会的インフラ」の“いち翼”として必要不可欠な機能／役割を持つサービス／事業を提供することで、様々なステークホルダー（顧客／従業員を含む）と“共に”成長・発展を遂げる企業体を目指しております。



2008 年に創業以来、2012 年より M&A 仲介サービスの提供を開始し、大手・中堅企業様のみならず、中小企業様やベンチャー企業様をはじめとした「全て」の企業体や事業者様が、M&A の活用による「資金調達」や「業務提携」の実現を図るべく、会社売買、事業売買、サイト売買、アプリ売買、ソフト売買まで、業界ならではの多種多様な M&A ニーズやビジネス・ニーズお応えして参りました。

後継者不足でお悩みの企業ユーザ様や創業社長様、資金繰りでお困りの企業ユーザ様や創業社長様、新しいチャレンジを模索されている企業ユーザ様や創業社長様、その他様々な課題や問題を抱えていらっしゃる企業ユーザ様、等々…。M&A や事業承継の新しい取り組みである「P2 Online」を通じて、ひとりでも多くの企業様・事業者様のお役に立てることを願っております。

【P2 Online 上でできること】

≪P2 Online のご利用シーン≫

一般的な M&A スキームである「株式譲渡（会社の売却）」「事業譲渡（事業の売却）」「第三者割当増資（資本業務提携）」は勿論のこと、「サイト M&A（サイト売買）」「アプリ M&A（アプリ売買）」「他の事業資産譲渡（知的財産権、ソフトウェア資産、土地・建物等）」といった、ビジネス上の幅広いビジネス・スキームとビジネス・ニーズに対応しています。

一般的な M&A スキーム以外にも、このような人的リソースの移転を伴わないビジネス・スキームやビジネス・ニーズにも対応しているため、事業戦略上の選択と集中による事業資産の切り離し、資金需要のための事業資産売却、中古資産や中古資材の現金化、といった多種多様な業務領域と事業分野にてご利用いただけます。

≪P2 Online が提供する機能≫

（1）オンラインチャット

登録された匿名企業情報（または匿名事業情報）にご興味をお持ちのユーザー様から、直接ご商談のご依頼があります。商談を開始することで、案件オーナー様とご商談希望者様だけがやりとりできる商談ルーム（＝トークルーム）が開設されます。ユーザー間で事前質疑や事前相談を行った上で、実名情報を開示（交換）することができます。

（2）自動オンライン査定

登録された匿名企業情報（または匿名事業情報）から、オンラインによる自動査定を行うことができます。大まかな企業価値や事業価値の目安を事前に確認することができるため、案件オーナー様またはご商談希望者様の双方間で大まかな金額目線の摺合せを行いながら、ご商談を推進／遂行していくことができます。

（3）オークション機能

ご登録いただく案件（＝プロジェクト）は、匿名案件（＝ノンネーム案件）と、実名案件（＝オークション案件）の何れかから選択することができます。実名案件（＝オークション案件）を選択することで、オークション機能をご利用することができます。商談希望者様から意向金額の提示を受け付ける他、逆に他ユーザー様の意向状況等を確認することができます。

（4）案件進捗管理機能

ご商談を開始しているそれぞれの案件（＝プロジェクト）の進捗ステータスを管理することができます。進捗ステータスとして、「事前質疑対応中」「守秘義務締結済」「ご面談・協議中」「基本合意締結済」「買収監査実施中」の状態を管理することができ、優先順位を見極めながらご商談を推進／遂行していくことができます。

（5）公開 F A Q 機能

人気の案件（＝プロジェクト）では、様々な商談希望者様から、似たようなご質問が多数寄せられることもございます。ご登録の案件（＝プロジェクト）に対して、公開 F A Q（＝よくある質問とその回答）を登録することができます。公開 F A Q を登録することにより、質疑対応のためにかかる時間を圧縮し、よりスムーズにご商談を推進／遂行していくことができます。

(6) M&A 相談掲示板

数ある事業者様の中でも、M&Aのご経験をお持ちの事業者様はほんのごく僅かであり、M&Aに関する知識や実務に関してご不明な点があるのもごく当たり前のことです。ユーザの皆様がご不安に感じられている点や、ご不明で困っている点を少しでも解消するべく、匿名投稿が可能な M&A ナレッジ掲示板を開設しています。

≪P2 Online ご利用の特典・メリット≫

(1) お祝い金制度を導入

ご登録いただいた案件（＝プロジェクト）が、「P2 Online」を通じて成約された場合、次の門出の資金として、案件オーナー様または商談希望者様の何れかに、案件種別に応じたお祝い金をプレゼントいたします。

(2) ご謝礼金制度を導入

更に、「P2 Online」から発行できる紹介コードを通じて、ご友人やお知り合いをご紹介いただくことで、ご紹介者様の案件（＝プロジェクト）がご成約に至った際に、ご紹介料をプレゼント致します。

【パートナーズ株式会社の会社概要】

会社名 : パートナーズ株式会社
所在地 : 埼玉県草加市青柳三丁目9番21号
代表者 : 代表取締役 齊藤 寛和
URL : <https://partner2.jp>
事業内容 : 資金調達 支援事業
M&A/事業承継 支援事業
ヘッドハント/スカウト 支援事業 (11-ユ-300543)
ウェブ開発 支援事業
システム開発 支援事業
IT 運用・保守 支援事業
IT・ウェブサービス等の企画・運営事業
IT・ウェブ製品等の開発・製造・販売事業
その他上記に付随する一切の事業

【本リリースに関するお問い合わせ先】

【本リリースに関するお問い合わせ先】

パートナーズ株式会社 P2 Online 運営事務局
TEL : 048-935-4277 (午前10時～午後18時)
Mail : staff@partner2.jp (365日24時間受付中)
WEB : <https://p2online.jp/#contact>