

報道関係者各位  
プレスリリース

令和元年7月2日  
ジーアーチ株式会社  
株式会社カスタメディア

## 「匠」の技術を次世代に。ビジネスモデル特許申請中の事業承継マッチングサイト「匠マッチング」の貸与・運営サービス提供を開始



事業承継、M&A、不動産、人材紹介などに特化した「匠マッチング」(業界初の完成型ソーシャルクラウド・マッチングサイト)の貸与・運営サービスの開始

ジーアーチ株式会社(所在地:東京都中央区銀座、代表取締役社長:加藤 博敏)は、事業承継先を探す企業や個人と、事業承継を受ける企業や個人の双方が登録し、マッチングを図るサービスなどを簡単に立ち上げることができる「ジーアーチ匠マッチング」(事業承継, M&A, 不動産、人材紹介等マッチングサイト貸与・運営サービス)を株式会社カスタメディア(所在地:兵庫県神戸市中央区磯上通、代表取締役社長:宮崎耕史)と共同で提供を開始しました。



## 【「ジーアーチ匠マッチング」サービス要旨】

- ◇ 完成型クラウドプラットフォーム(マッチングサイト)の利用で、通常システム開発に伴う膨大な時間とコストの大幅な軽減が可能。お申し込みからサイトオーナーとしての運用開始まで最短2週間で実現。
- ◇ 匠の事業や技術を「託したい」「受け継ぎたい」同士をワンストップで結ぶ、次世代型、シェアエコノミー、ソーシャルクラウドプラットフォーム。事業承継支援者、仲介サービスをサポートする新ソリューション。地方創生の一助。

### 1. 主なサイト貸与・運営サービス



#### (1)概要

- ・ 「匠マッチング」ソーシャルクラウドプラットフォーム(完成型マッチングサイト)を貸与
- ・ 完成型をベースにした基本カスタマイズ手法の採用により、早期(最短2週間)独自サイトの構築とサイト開設・運用開始を実現
- ・ 一般公開、または非公開(会員制)サイト仕様のいずれにも対応可
- ・ 特許出願中の新しい事業承継ビジネスモデルの内容を活用可能

#### (2)対象先

事業承継支援者、もしくは事業承継サポートに興味を持ち、日本の匠技術を後世に残すことに情熱を持つ方(法人・個人)

- ✓ 営利・非営利団体、協会、組合、商店街、任意グループ
- ✓ 金融機関、地方自治体(事業引継センター等)
- ✓ 専門家(中小企業診断士、税理士、弁護士、M&A 仲介 等)
- ✓ クラウドプラットフォーム運営会社 等



### (3) 主な機能

- ・ 会員新規登録・入会審査、マッチング案件検索、案件詳細、案件お気に入り登録、案件検索条件保存
- ・ 案件に対する質問、案件への(面談)申込、(面談)申し込み後の相手方とのやり取り
- ・ 銀行振込、クレジット決済
- ・ サイト管理機能、一斉メール配信、アンケート、バナー管理、フリースペース、コンテンツ管理 他

## 2. サービス提供に至った経緯

当社海外進出コンサルティング業務等を通じ、経営層との対話の中から、全国には優れた技術や事業を持ちながらも、後継者がいない等の理由から、せつかくの技術や事業を次の世代に伝え残していくことが難しい状況となっているケースが多いことに気づかされました。

### すこしでも「匠」の技の承継をサポートしたい、技術を次世代につなぐお手伝いをしたい。

日本の匠技術、企業を次世代に残していくこと。また、次世代を担うやる気のある方が前述の匠を引き継いでいける環境作りに役立ちたいとの思いから、サイト開発を開始。同じ思いのシステム会社と共同でサイト貸出・運営サービス提供を開始するに至りました。

## 3. 経営層との対話から見てきた課題

当社では「匠」承継のために規模・価値の大小ではなく、企業、技術を残したい情熱とそれを引き継ぎたい次世代にその熱い思いのバトンを渡していくことが最も重要と考えております。

### (1) 検討の機会と選択肢の数を IT 活用により活性化

納得感の高い匠の承継には、本来ベストな承継方法についての十分な検討機会の確保が必要。M&A による譲渡のみならず、後継者の採用・育成、ロボット等に技術移転、若手起業家との新展開を図る等、そのベストの組み合わせは様々なはず。

まずは、企業間、企業と個人、個人間の多くの出会い、面談等を通じ、ベストな承継の形について、検討の機会と選択肢を増やすこと、候補者間(譲りたい⇔譲り受けたい)同士の交流を活性化すること、信頼関係を構築することで、承継問題が前に進んでいくと考えます。

### (2) 事業承継支援者への IT 活用後押しにより、価値ある事業承継を各地で加速化

ただし、サイトを立ち上げるだけでは、現在全国各地で急速に増加中の「後継者候補がいないために、事業継続を断念」のスピードに追いつかず、支援が間に合わない、また IT 活用に

対し苦手意識が強い承継候補者も全国各地にまだまだ多く存在、個人情報の問題等もあります。

候補者に近い各地の事業承継支援者によるきめ細かいフォローとセットでの IT 活用が理想的となるが、実際にいざ支援者がサイトを立ち上げるとなると、システム開発に伴う要件定義等のノウハウを有する人材がいない、またいても忙しくて時間がとれない、システム開発終了までの膨大な時間とコストへの懸念が大きいケースも多々あります。

そこで、この「匠マッチング」では、これまでにない、匠の事業や技術を「託したい」「受け継ぎたい」人々（事業を譲りたい⇔譲りうけたい、承継候補者を探したい⇔承継者になりたい、事業パートナーを探したい⇔投資したい等）がワンストップで集える新しい事業承継の枠組みを整備しました。



#### 4. 「匠マッチング」モデル活用のメリット

##### (1) 次の展開に向けた、あらゆる候補者との出会いをワンストップで実現

資産移転を伴う承継候補（いわゆる M&A）に加え、移転を伴わない承継候補（次期社長の雇用等）、投資家候補、事業パートナー候補者探しにも対応できる仕組みを整備済。

候補者間同士の面談・交流に重点を置き、(a) 面談成立においてのみ課金（費用発生）が発生することとしています。また、メンバー登録において、(b) 代行登録、そして、メンバーデータベースの更なる拡大において (c) フランチャイズ展開も可能にしています。上記(a)(b)(c)は事業承継事業におけるジーアーチ株式会社のビジネスモデル特許として出願をしています。

##### (2) サイト貸与の形態により、サイト構築・開設・運営を手軽に効率的に且つ安価に実現

通常、サイト構築にはサイト運営者とソフト会社との仕様に関する膨大な量の擦り合わせ、詰め

の作業が必須となります。最低でも6カ月以上、またサイト構築に費やす費用も最低でも300万円以上は必要とされています。

「匠マッチング」サイトは、多くの事業承継関係者にヒアリングを行ったうえで、株式会社カスタメディア(経済産業省「IT導入補助金」導入支援事業者として多数実績あり。本件も申請中)と共同でベースサイトとして構築しました。従って、上述の仕様の詰め、高額な投資は必要ありません。最も重要な事は、現在の事業承継問題に直ぐに対応できることであると思っています。

#### 【活用事例】

- ・地域・業界団体等が、非公開(会員制)サイトとして、メンバーのさらなる発展のために導入
- ・金融機関や事業承継支援の専門家が、お客様専用サイトとして、サービス向上の一環のために導入
- ・起業家、脱サラした個人等が、独自の公開クラウドサイトとして、地方創生・働き方改革の一助のために導入 他

■ サービス内容の詳細 URL : <https://takumi.garch.jp>

■ お見積り、お問い合わせ URL:<https://takumi.garch.jp/contact>

#### 【会社概要】

会社名 : ジーアーチ株式会社

代表者 : 代表取締役社長 加藤 博敏

所在地 : 〒104-0061 東京都中央区銀座8丁目15-10 銀座ダイヤハイツ5F

主な事業内容: コンサルティング業、IT事業、旅行業

登録・免許 : 東京都知事登録旅行業3-6692号

全国旅行業協会(ANTA)正会員

東京商工会議所 正会員 C2733986

中小機構(中小企業基盤整備機構)SWBS認定海外支援企業 16528

東京商工会議所 中小企業国際展開アドバイザー

URL : <https://garch.jp/>