



2025 年 7 月 31 日

各 位

会社名：株式会社 SDS ホールディングス
代表者名：代表取締役社長 渡辺 悠介
(コード番号：1711 東証スタンダード)
問い合わせ先：取締役管理本部長 田中 圭
(Tel:03-6821-0004)

(開示事項の経過) TAKARAAI 株式会社 (旧社名株式会社 ZAK)
との業務提携契約による共同開発のお知らせ

当社は、2025 年 2 月 17 日付けで、TAKARAAI 株式会社（本社：東京都港区、代表取締役 金澤将一 旧社名株式会社 ZAK）との間に、AI を活用した新たなサービス等の開発について、業務提携契約を締結し、グループ全社における AI の導入を企画しておりました。当該提携における具体的な提携内容及びその他の案件につき、TAKARAAI 社と商品開発を進めてまいりました。その中で、今後当社において新規事業になり得るプロジェクトとして、企業の重要な無形資産である、技術力・人材・ノウハウ・その他のナレッジを可視化する、自律分散型 AI エージェントの共同開発を進めることといたしましたので、お知らせいたします。

1. ナレッジを可視化する自律分散型 AI エージェントとは

企業には、これまで培ってきた技術力や様々なノウハウ、ネットワーク、個々の人材が持つ資格・能力などの人的資本、在庫管理システムや業務プロセスなど、財務諸表に表れない、膨大な無形資産、知（暗黙知・ナレッジ）がありますが、多くの企業では、自社におけるこれらの価値の分析・把握が十分ではありません。そこで、AI を活用し、これらを可視化し、形式化・構造化・価値算定をする仕組みができれば、以下のような企業活動の高度化を実現することが可能になります。

- ① パーソナリティを的確に分析した、採用・人材配置・社員研修
- ② M&A や投資活動における既存事業とのマッチングと課題抽出
- ③ 事業再生・事業承継などのケースにおける、効率的な組織変更やスキーム構築、適切なパートナーの抽出
- ④ 新規事業立ち上げ時の知的支援
- ⑤ 業務プロセスの再設計
- ⑥ その他、経営判断を支援するパーソナライズされた戦略提案

このような知（暗黙知・ナレッジ）を学習・分析・理解した自律分散型 AI エージェントは、様々な企業活動のシーンで、経営者に最適な選択を提示することができます。これらの自律分散型 AI エージェントは、各ユーザーにとって、特有の存在であり、ユーザーは、そのプラットフォームを、自社固有のエージェントとして活用することが可能になります。

また、当社では、次のフェーズにおいては、これらの自律分散型 AI エージェント同士が連携できるようなプラットフォームを開発し、その運営を企画してまいります。当該プラットフォームが機能すれば、各企業同士のビジネスマッチング・業務提携など、中小企業同士の連携がよりスピーディーなものになります。

2. 自律分散型 AI エージェント開発の背景

2024 年の国内における「休廃業・解散」企業数は、前年比 25.9%増の 62,695 件となり、過去最多となりました。また、休廃業事業者の平均年齢は、70 代以上が 67.8%を占め、前年の 66.5%を上回っています

(いずれも東京商工リサーチ調査)。高齢化した経営者の多くは、仕入価格の上昇や人手不足問題などへの対応が困難であり、物価上昇や年金不安など、引退後の生活のリスクが高まっていることなどから、新規の投資に躊躇し、休廃業に至っていると考えられます。一方で、資金を豊富に持つ企業では、M&Aによる自社グループの成長を目指すケースが増加し、業界の成長スピードや変化に対応するためのM&Aが積極的に行われています。2025年1月～6月の日本企業同士のM&A (IN-IN) 件数は、1994件と、前年同期の1838件を大きく超え、過去最多件数となっております (MARRonline)。また、2024年の新設法人数も153,938社 (東京商工リサーチ調査) となり、過去最高件数となっております。このように、M&Aや起業意欲が旺盛であることは、日本の中小企業の新陳代謝が進みつつあることを伺わせます。

しかしながら、このようなM&A需要・起業需要の急増によってでさえ、多くの中小企業はその需要からこぼれ、休廃業に至っています。その背景の一つとして、現在のM&A業界における人手不足や、大型案件への過度な注力があると思われます。本来、中小企業のM&Aや事業再生・事業承継は、経営者・社員にとっては非常に大きなイベントですが、M&A業界の人的リソースの制約から、その重要性に見合った十分な調査やパートナー探しに限界が生じていると考えられます。

こうした状況下で、多くの中小企業においては、自社が保有する無形資産について、十分な意識やアピールを行わず、十分なマッチングの機会が与えられないまま、休廃業等の結論に至っているケースも増加していると思われます。またその結果、中小企業の優秀な技術や人材を、日本経済全体の中で活かすことができないまま、国際的な産業競争力の向上や地域経済の活性化に寄与できていない実情があります。

当社では、このような状況を打破し、日本経済の主要プレーヤーの一つである中小企業が、技術力、人的資本を新たなステージで活かすことが、企業社会のサステナブルな発展の在り方だと考えております。自律分散型AIエージェントをM&A市場に投入することにより、よりスピーディーに、企業本来の価値算定が可能になり、有力パートナー候補の迅速な抽出を行い、M&Aや事業再生を、中小企業にとって、よりリーズナブルで身近な企業活動として拡大することができるようになります。このような中小企業を対象としたM&Aの市場は潜在的に非常に大きな市場だと考えていますが、AIを活用したこの市場の開拓は、当社にとっても大きなビジネスになると考えております。

3. 提携先及び当社の役割と事業モデル

当社の提携先であるTAKARAAI社は、以下の独自技術を保有する先進企業です。

- ・暗黙知抽出エージェント (デバイス含む) (行動や会話からの非構造データ分析)
- ・感情理解型AIモジュール
- ・AI × Web3の自律分散型AIプラットフォーム

一方、当社は、省エネ環境ソリューション、再生可能エネルギー事業等を行っておりますが、社内には、M&A、事業再生、不動産投資分野に知見を持つ役職員が在籍しております。そこで、TAKARAAI社のAI技術と、当社の有価証券・不動産投資及びM&Aのノウハウを使い、事業再生・事業承継に関するAIエージェントの共同開発を行い、事業化を図ります。

4. 今後の展開について

当社における今後の展開については、以下の様な段階を考えております。

2026年9月末までに、【ステップ1】として

「知的AIエージェントの共同開発」

2027年9月末までに、【ステップ2】として

「自律分散型AIプラットフォームの共同開発及び検証」

「知的AIエージェントのプラットフォーム化とサービスの提供開始」

「当社事業としてのAIを活用した事業再生事業を開始」

5. 業績に与える影響

本件は、当社グループの中長期の業績に与える影響には期待されますが、今期の業績予想に与える影響は軽微であります。今後、業績予想の修正や公表すべき事項が生じた場合は、速やかに開示いたします。

以 上