

プラットフォームを活用した事業承継の”きっかけ”づくり ～金融機関との新しい協業事例～

株式会社M&Aサクシード
代表取締役社長 金 蓮実

自己紹介

金 蓮実(きむ りょんしる)

株式会社M&Aサクシード 代表取締役社長

2003年、大学卒業後、株式会社リクルート(現:株式会社リクルートホールディングス)に入社。上海のブライダル事業立ち上げや採用事業の営業部長を経て、2013年に株式会社リクルートライフスタイル(現:株式会社リクルート)の取締役就任。メディア事業の新領域における事業部長などを務める。2018年、株式会社プラザクリエイト本社に取締役として参画。

2021年8月、Visionalグループのビジョナル・インキュベーション株式会社に入社。2021年11月、組織再編に伴い、株式会社M&Aサクシードの代表取締役社長に就任し、法人・審査制M&Aマッチングサイト「M&Aサクシード」の事業統括を担う。



運営グループ: Visionalグループ

M&Aサクシードは、ビズリーチを運営するVisional(※)のグループ企業であり、株式市場から信頼を得た事業運営を行っています。※東証グロース市場上場



VISIONAL

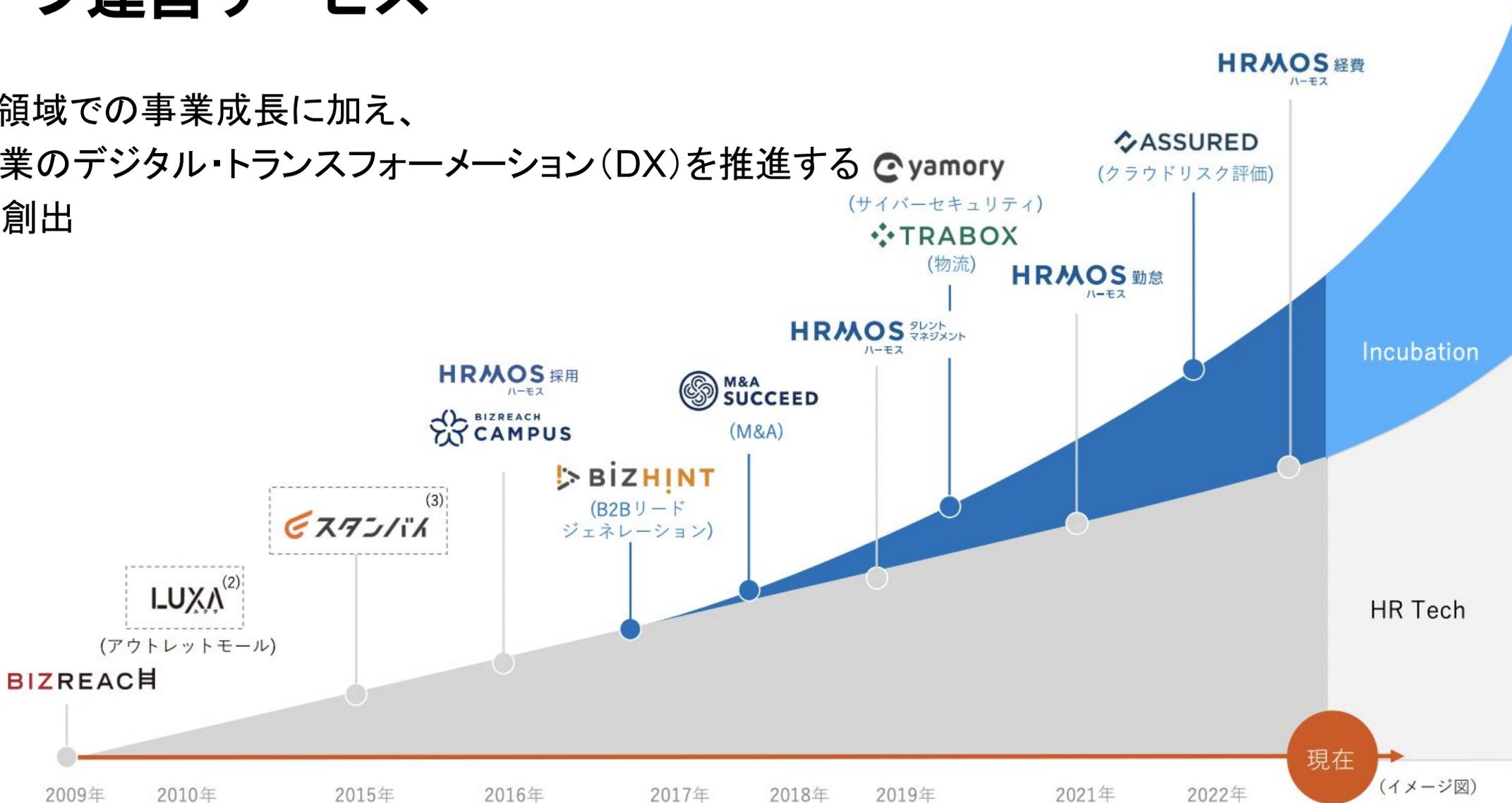
グループミッション

新しい可能性を、次々と。

私たちは、インターネットの力で、時代がもたらす様々な課題を、
次々と新しい可能性（ビジョン）に変え、世の中の革新を支えていく。
「社会にインパクトを与え続ける」その志や事業のもとに
仲間が集まり、新しい仕組みやムーブメントを生み出すことで、
本気で実現したい未来へと加速させる。

グループ運営サービス

HR Tech領域での事業成長に加え、
様々な産業のデジタル・トランスフォーメーション(DX)を推進する
新規事業創出



注: (1)イメージ図。横軸の下の年は各サービスの開始タイミングを表す (2)2015年4月に持分をKDDI株式会社に売却 (3)2019年12月、持分の60%をZホールディングス株式会社に売却し、合併化

日本初の「ダイレクトリクルーティング」サービス 190万人以上^(※1)の即戦力人材が登録

年収1,000万円以上のプロフェッショナル人材が選ぶ転職サイト
「ビズリーチ」が10項目で1位を獲得 ※2



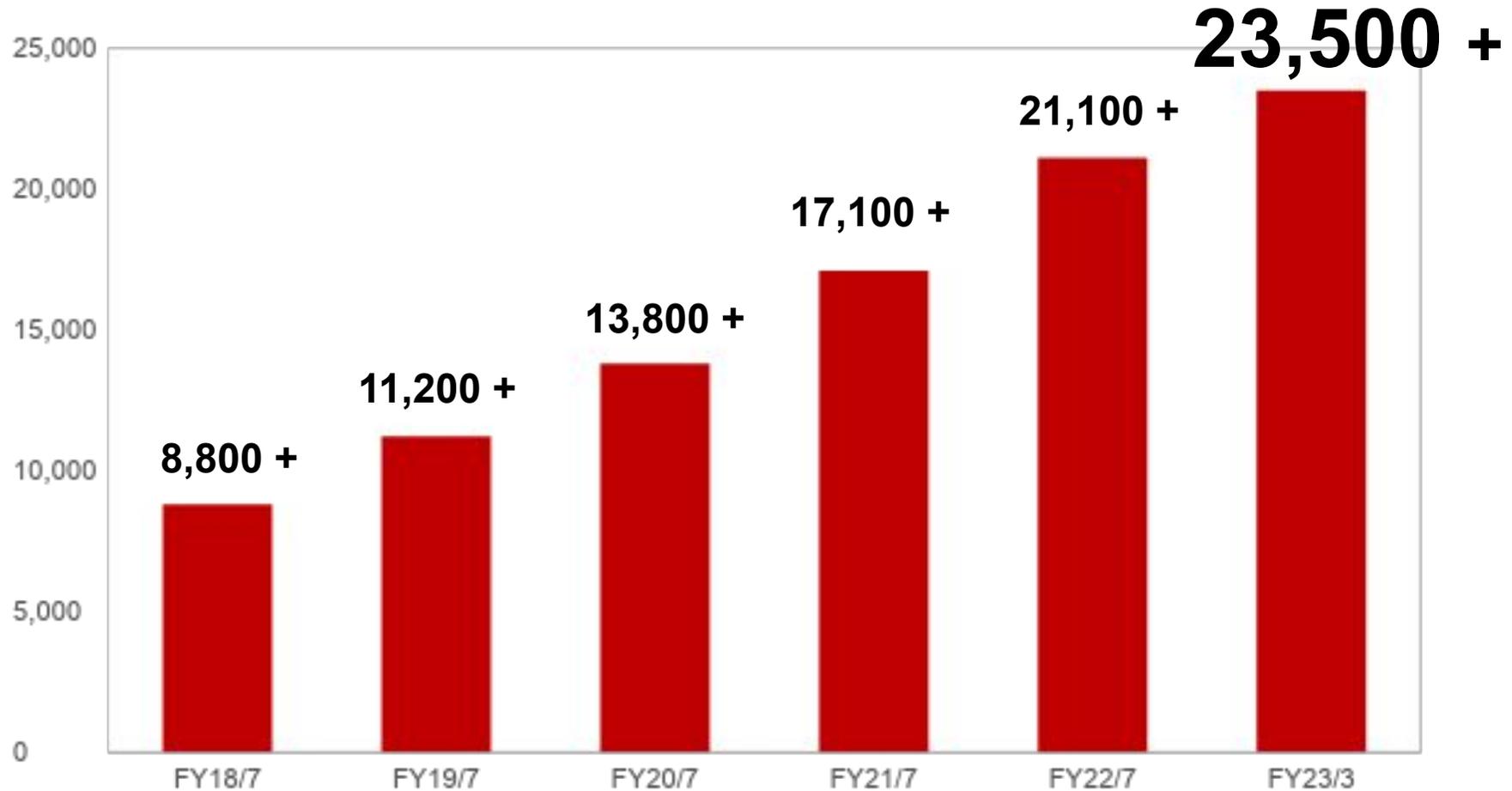
- 自分の役職と同等以上の求人が多い
- 自分の個人年収と同等以上の求人が多い
- 自分自身にマッチする求人に出会える
- 優秀なヘッドハンターに出会える
- 友人・知人にすすめたい
- 自分の市場価値が測れる
- 3カ月以内に転職できそう
- すぐに転職できそう
- 今後利用・登録したい
- 最も満足度が高い

※1 スカウト可能会員、2023年3月末時点、※2 「キャリア転職者による転職サービスの利用動向とサービス評価調査」

(調査方法: Webアンケート調査 調査期間: 2021年10月、有効回答数: 1,274件、アンケート調査対象: 企業の正社員や役員等で、3年以内に転職を経験し、かつ年収 600万円以上の方、調査レポート: 2022年1月31日発刊、調査内容: キャリア転職サービスの 360度評価・分析調査)

ダイレクトリクルーティングの普及

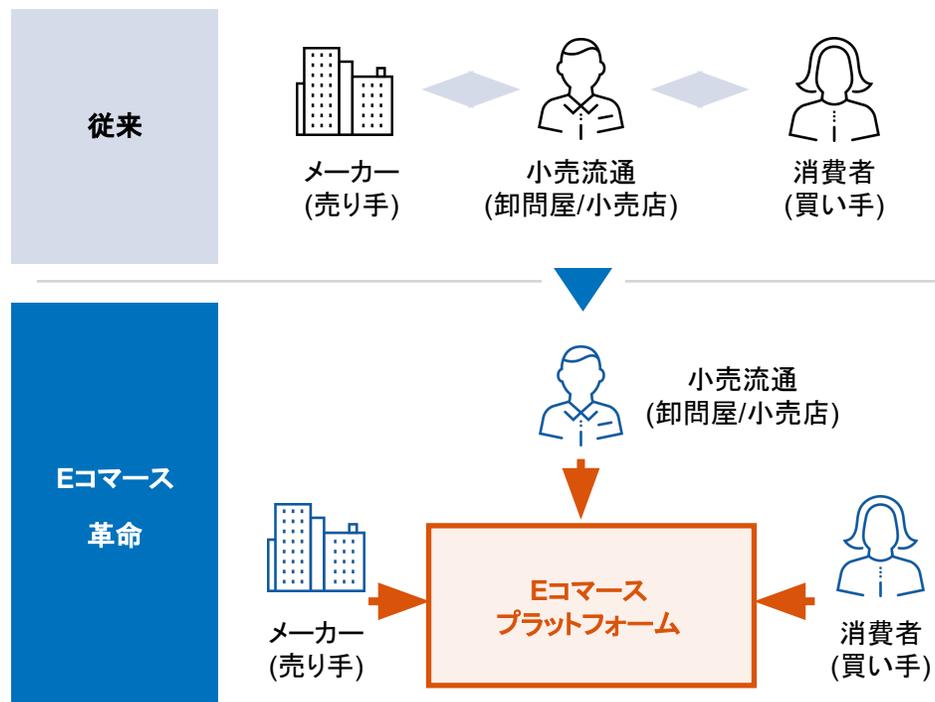
ビズリーチ 累計導入企業数の推移



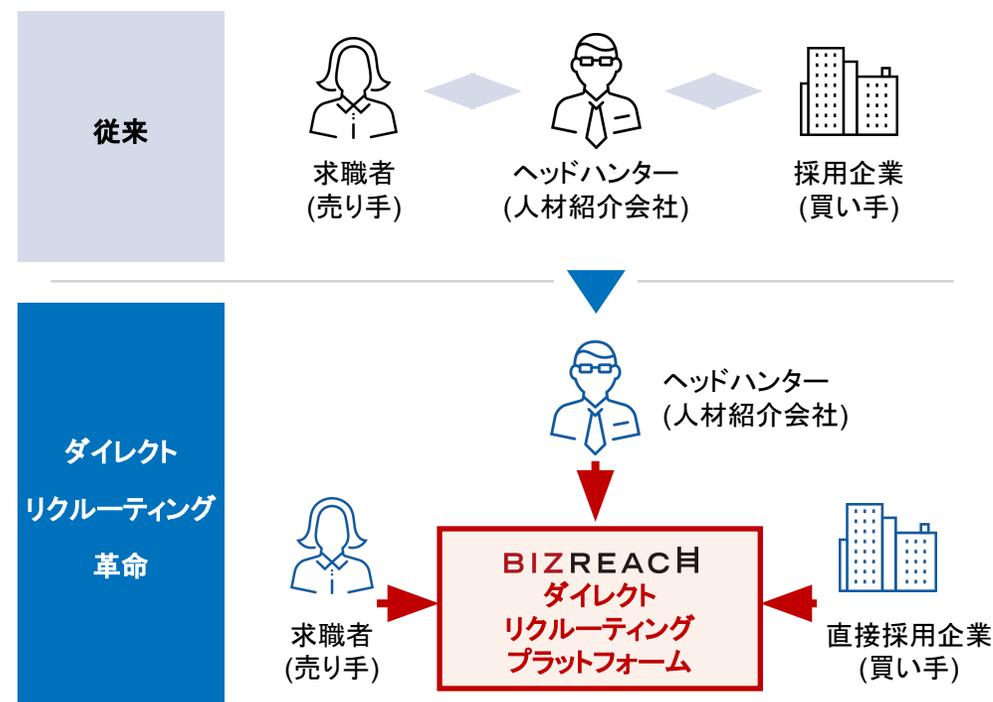
即戦力人材の採用革命を起こしたビズリーチ

小売業界におけるEコマース革命⁽¹⁾同様、ネットによる人材採用市場の可視化を通じて「ダイレクトリクルーティング」の仕組みを創造し、市場の変革を実現

Eコマースによる市場のオンライン化



「ダイレクトリクルーティング」による市場のオンライン化



注: (1)電子商取引(Eコマースプラットフォームの出現)によって引き起こされた小売市場の構造的変化

M&Aサクシード創業背景

地方企業の採用支援の際に「後継者」問題に直面

“M&Aサクシード”創業背景

価値ある事業を未来につなげるための3つ目の選択肢をプラットフォームで解決したい



M&Aサクシード創業背景

日本の生産性を向上させたい

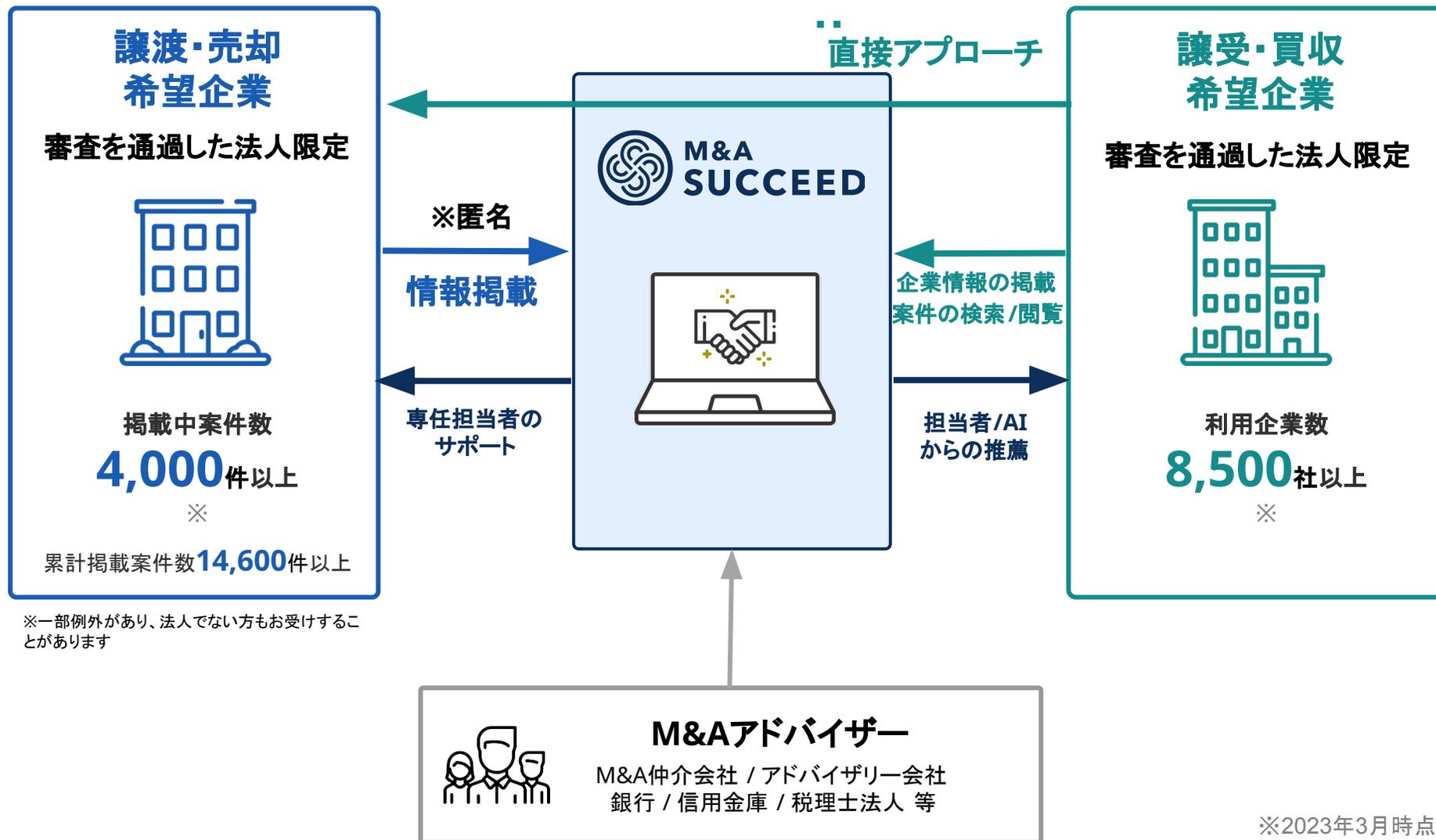
雇用の流動化

資本の流動化

BIZREACH 株式会社

 **M&A
SUCCEED**

法人・審査制M&Aマッチングサイト「M&Aサクシード」



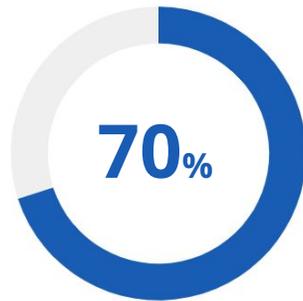
法人限定・審査制

審査された法人企業のみが利用



譲渡・売却希望企業

年商1億円以上

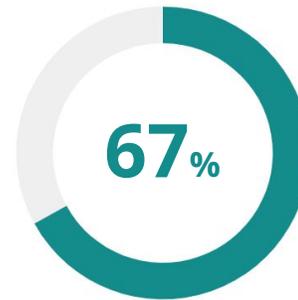


「M&A経営」(M&Aを経営に取り入れること)を実践する全国の経営者から直接オファーが届くため、会社・事業を託したいと思える経営者に出会える

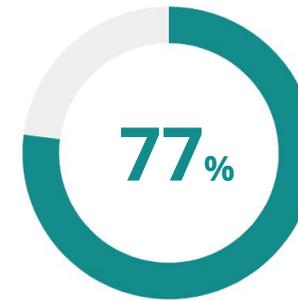


譲受・買収希望企業

年商10億円以上



経営層の利用



M&A経験あり



自社の事業成長に繋がる、一緒になりたいと思える会社・事業に出会える

※「M&Aサクシード」経由 2022年全成約

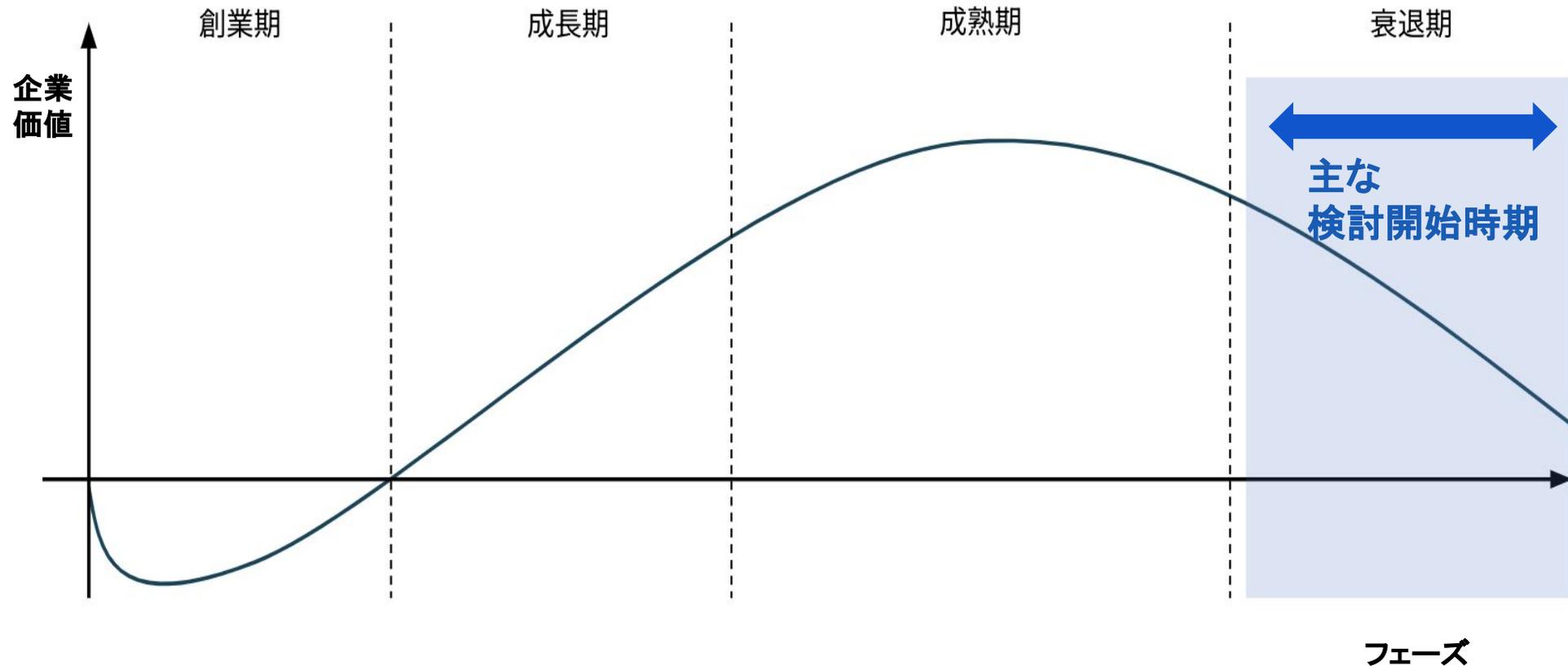
**創業来、直面した、
日本のM&A市場における現状の課題**

M&A市場における課題に直面

中小企業M&Aの多くが、
企業存続の最終手段として用いられている現状

前提となる課題認識

M&A＝経営の可能性を広げる手段
ではなく、**会社存続の「最終手段」**となっている



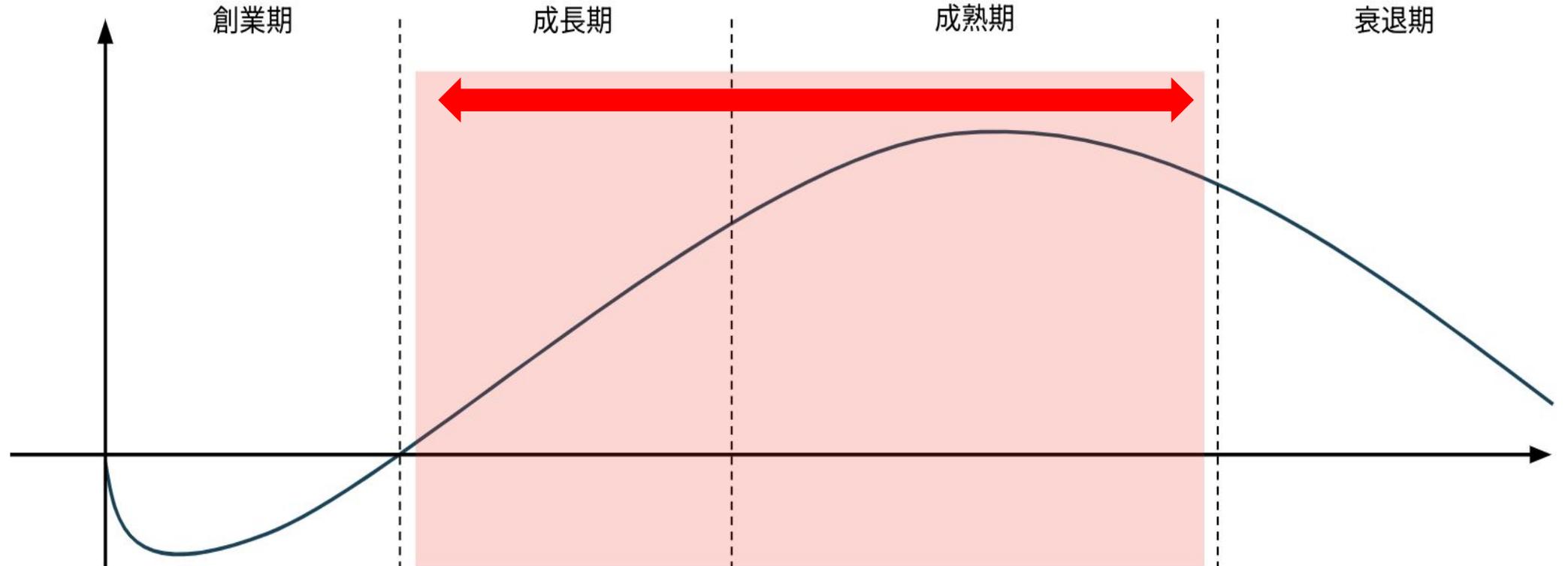
ポジティブな兆し

譲渡企業にとっての「成長」に資するM&Aの増加

- 好調な業績を次の段階＝「安定成長・事業拡大」へとつなげるために、大手企業のグループ入りするM&Aが昨今増加
- 大手の資本を力に、短期間で組織や業績を拡大できる
- 譲渡したオーナーが引き続き事業に関わることができるケースが多い

譲渡企業にとっての「成長」に資するM&Aの増加

特に、成長・成熟期段階の企業において、トレンドとなりつつある



最新事例

障がい者支援事業者が 大手企業のグループ入り。 好業績をさらなる安定・拡大へ！



ユアーズエバー株式会社／株式会社ニューステップ

ソシオークホールディングス株式会社

元代表取締役社長・現取締役社長執行役員 川口 栄喜 様

代表取締役 大隈 太嘉志 様

譲渡

ユアーズエバー株式会社
株式会社ニューステップ
本社所在地：福岡県飯塚市
事業概要：障がい者就労継続支援A型事業所
運営
従業員数：38名（2023年4月時点）
売上：約5億円
譲渡理由：大手の傘下に入りたい

▶▶▶ 株式譲渡 ▶▶▶

譲り受け

グループ持株会社：ソシオークホールディングス株式会社
譲り受け事業会社：株式会社あしたばマインド
本社所在地：東京都港区
事業概要：フードサービス、子育て支援、運行管理・移動サービス事業など
従業員数：約13,000名（2023年4月時点）
売上：約300億円（2023年4月時点）
譲り受け理由：ソーシャルサービス事業領域の拡充

「成長志向のM&Aにも焦点を当てて、検討を深めていく必要」

中堅・中小企業の成長経営のためのM&A活用に向けた検討の視点

- これまで中小企業庁では、主に後継者不在の企業の廃業を防ぐ観点からM&A（第三者承継）を進め、経営資源集約化による生産性向上をその主な効果として期待してきたところ、今後はこれに加えて、新市場の獲得といった効果も大いに期待できる、いわば成長志向のM&Aにも焦点を当てて、政府としていかなる視点を持ちながら促進していくべきか、検討を深めていく必要があるのではないか。

1. 成長志向企業のM&Aの活用タイプ

- **垂直統合型** … 上流・下流の商流の統合を進め、新たな付加価値の創出や効率化を実施
(例) [\(株\)4030ホールディングス](#)
- **水平展開型** … 同一・類似の事業を他の地域・業界にも展開する
(例) [\(株\)みちのりホールディングス](#) [相模屋食料\(株\)](#) [\(株\)由紀精密](#)
- **異業種型** … 異なる業種のM&Aによりシナジーの発揮等を実現
(例) [\(株\)小野写真館](#) [前田工織\(株\)](#)

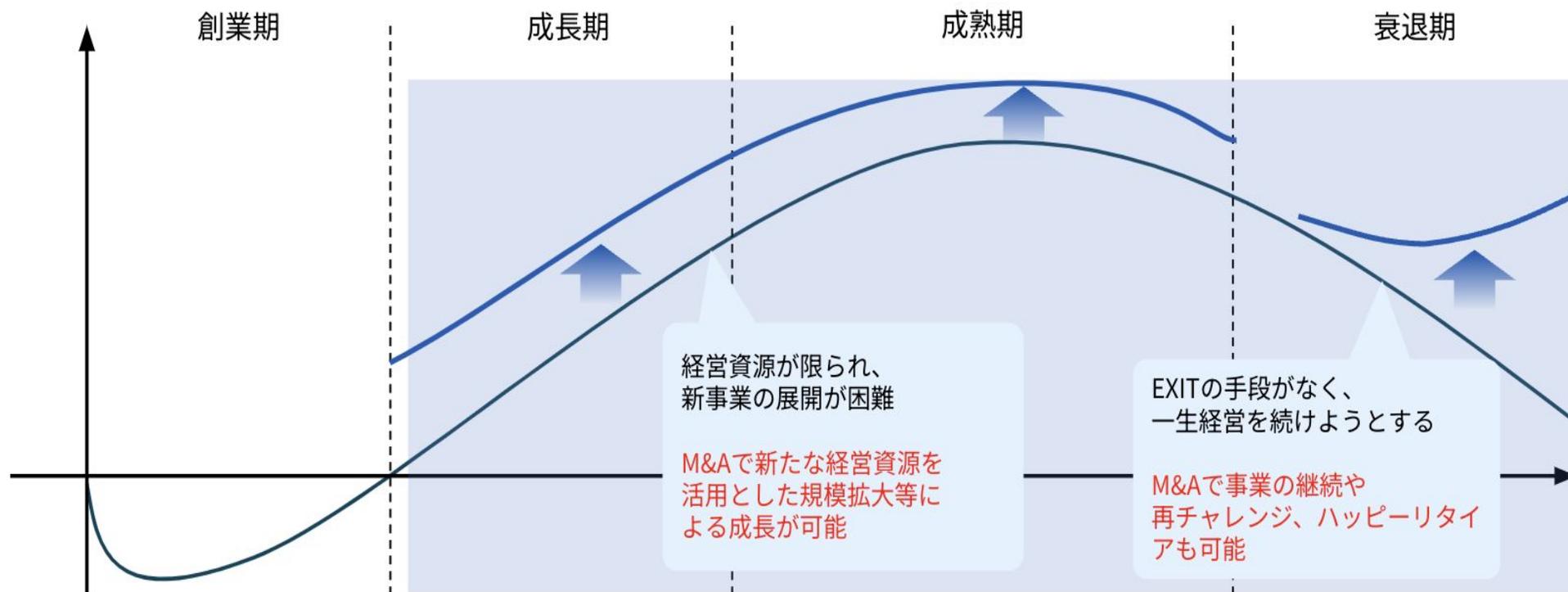
2. 中堅・中小企業がM&Aを推進するうえで直面する課題（仮説）

明確な成長戦略	● M&Aを通じて会社をどう成長させていくか、明確な成長戦略を作れている会社がそもそも少ないのではないか。
資金	● 手元資金が潤沢である企業を除き、M&Aの資金を金融機関から調達できる企業が限られているのではないか（金融機関によるリスクマネーの提供不足、企業の資金調達ノウハウの不足など）。 ● M&A資金を確保するためには、主力事業の安定化が先行課題ではないか。
人材	● M&Aの実施に知見のある人材・ノウハウを社内に有しておらず、また確保・育成もできていないのではないか。 ● M&A後の成長・シナジー発揮を推進する人材を社内に有しておらず、確保・育成もできていないのではないか。
中堅・中小企業が受け入れやすいM&Aの形態	● 吸収合併ではなく、被買収企業の既存組織を残すホールディングス化等、中小企業が受け入れやすいM&Aの形態も含めて議論の対象とするべきではないか。
その他	● 上記課題の他、企業にとっては、(経営資源集約型の)M&Aを重ねることで事業領域や利用可能リソースが拡大し、高い成長を実現する可能性が高いM&Aに着手する素地ができていくのではないかと。

M&Aの本来の役割＝経営の可能性を広げる手段

全ての企業が自社の市場価値を正しく把握しておくことが大切

全ての企業が「いつでも」「リアル」にM&Aの可能性を
確かめられる「きっかけ」を提供したい。



全ての経営者に体験して頂きたい
「M&Aお試しマッチング機能」について

契約や書類準備不要、譲受候補企業の反応が直接わかる

M & Aお試しマッチング

(特許出願中)

特許取得済

The image displays the M&A SUCCEED mobile application interface on a smartphone and a tablet. The smartphone screen shows a notification: "あなたの会社に興味を持ちそうな企業が 39社見つかりました" (We found 39 companies interested in your company). Below this, it states "M&Aサクシードなら、かんたんな登録だけで買手から直接オファーが受け取れます。" (With M&A SUCCEED, you can receive offers directly from buyers with simple registration). It also includes a link "M&Aサクシードについて詳しく見る" (Learn more about M&A SUCCEED). At the bottom, it shows "企業ID: 54039 ログイン: 12分前" (Company ID: 54039, Login: 12 minutes ago) and "IT、WEB、情報通信業" (IT, WEB, Information & Communications). The tablet screen shows the "先行交渉申込企業" (Pre-negotiation application companies) section. It lists three companies with details such as application date (2022/12/24), last login (30 minutes ago), and status (representative in use). Each entry includes a "企業詳細" (Company details) button and a "Webサイト" (Website) link. The companies listed are in the IT, WEB, and Information & Communications industry, with annual sales between 30 billion and 50 billion yen, and are based in Tokyo. The first two companies have M&A experience, while the third does not.

【日本経済新聞掲載】M&Aサクシード新機能

中小の事業承継 円滑に

オーナーズ 企業価値を自動で算定

M&Aサクシード お試しで買い手を探す

中小企業の事業承継を巡る課題の解決にスタートアップが知恵を絞っている。2021年創業のオーナーズ(東京・港)は自社のM&A(合併・買収)業務を効率化するクラウドシステムを開発し、事業売却する経営者の費用負担を減らす。後継者不在に悩む中小企業の割合が高止まりするなか、新興勢は種やかなサービスで「望まない廃業」の増加を防ぐ。

「望まぬ廃業」増加を防ぐ

オーナーズのシステムを利用する際は、顧客企業のグループ構成など案件情報を登録する。内容を分析した人工知能(AI)が、営業履歴や株式譲渡など十数種類のM&A手法から売却金額が高くなりそうなど3種類を提案。その後、業務の工程ごとに具体的に何をすべきかも指示していく。

特徴は企業価値の算定機能だ。上場企業の情報をまとめたデータベースと連携し、顧客企業と類似の事業を手掛ける企業を探す。そのPER(株

価収益率)などを参照しながら、実際に付いた価値を自動で試算する。中小企業のM&Aでは省力化のため、純資産に数年分の営業利益を加味するなど、簡易的な手法で企業価値を計算する。ところが、ただ「成長企業は実態より評価が低くなる傾向がある」(作田隆吉社長)ため、オーナーズが売却をためらう原因になっていたという。

費用を割安に
オーナーズはシステム活用により、担当者あたり年5〜6件の案件

を手付けられると見込む。一般的な証券会社や監査法人系助言会社の2〜3倍の水増しだ。M&A支援に売り手が支払う費用は5000万円以上が業界の相場だが、オーナーズの場合はその2分の1以下に減らせる。

作田社長は公認会計士としてテロイト・マツなどで勤務し、M&A支援に携わった経験を持つ。OJT(職場内訓練)では3年程度かかるM&Aアドバイザーの育成を「システムで1年に短縮できる」とみる。アドバイザリー育成事業への参入

も視野に入れる。産業界の99・7%を中小企業が占める日本にとって、事業承継は待ったなしの課題だ。帝国データバンクの調査によると、後継者がいない企業の比率は22年に全国平均で97%。21年からは47%低下したものの、なお高止まりしている。

「後継者難倒産」は22年に476件と5年前に比べ4割増え、過去最多を更新した。足元では原材料高や人手不足、新型コロナウイルス禍で膨らんだ借入れも重荷となっている。

早期M&A促す
企業体力があるうちに、早めのM&Aを促す動きも出てきた。ビジョナル傘下のM&Aサクシード(東京・渋谷)は近く、買い手候補をお試しで探せる新サービスを始め

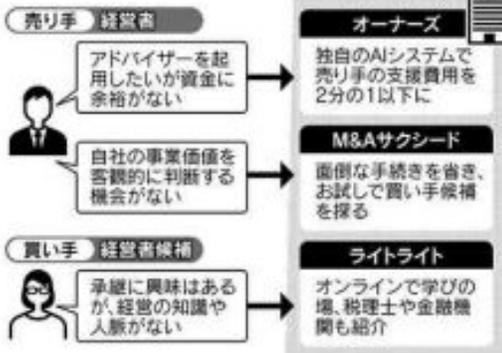
る。煩雑な書類作成は不要で、事業概要など項目を入力すると、全国からオンライン上で買収交渉希望を受け取る。売却を考えている経営者は仲介会社と1〜2年程度の専属契約を結ぶケースが多い。他社との契約を割断されるため、提示された買い手候補や事業価値が適正か判断が難しい」(M&Aサクシードの金澤実社長)との課題があった。

同社の新サービスは仲介会社を補完するセカンドオペニオン(第2の意見)として利用できる。既存サービスと合わせて月1000件の売却希望案件の獲得を目指す。買手側の不安解消に力を注ぐのは、中小企業と後継者候補をつなぐ仲介サービスを運営するライイト(宮崎市)だ。事業承継に興味を持つ会社員らを対象に、経営の知識やノウハウを教えるオンラインコミュニティを今夏に立ち上げる。法律や労務に関する講座を提供するほか、承継を経験した先輩経営者が体験を伝える。半年で100人の買い手候補を集め、売り手のマッチングの確率を高める。

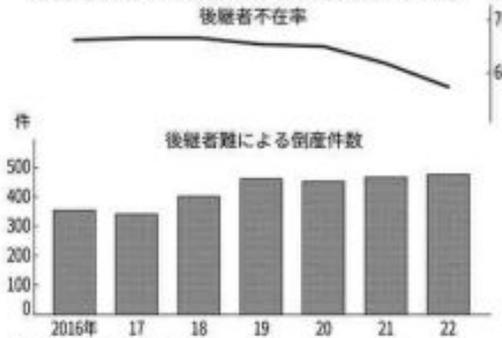
帝国データバンクが中小企業の承継手段を調べたところ、22年時点では同族承継と内部昇格がいずれも34%だった。M&Aと社外の第三者への承継は計28%にとどまり、拡大余地はある。魅力的なアランドや商圏を持つ中小企業の事業を継続するため、新興勢が果たす役割は大きい。

(新興・中小企業エディター 鈴木健一朗)

新興勢が事業承継にまつわる課題を解決する



後継者難による倒産は22年に過去最多を更新



煩雑な書類作成は不要で、事業概要など項目を入力すると、全国からオンライン上で買収交渉希望を受け取る。売却を考えている経営者は仲介会社と1〜2年程度の専属契約を結ぶケースが多い。他社との契約を割断されるため、提示された買い手候補や事業価値が適正か判断が難しい」(M&Aサクシードの金澤実社長)との課題があった。

M&Aお試しマッチングとは

かんたんに、誰にも知られず、
自社のM&A可能性を直接確認できるサービス

- 契約締結や書類準備は一切不要
- 会員約9,000社の買い手企業様から直接オファーが届く
- オファー状況をシステム経由でリアルタイムで確認可能

新機能「M&Aお試しマッチング機能」

自社の売却可能性を認識してからM&Aの具体的検討が可能
従来型と真逆のプロセスをプラットフォームで実現

最短即日～約14日間



- 譲受候補が見つかるまで面倒な契約や書類の準備は不要
- 利用契約前に自社に興味を持つ譲受候補の有無や属性、反応を知ることが可能

約90日間



- 契約（主にアドバイザーリー契約）を締結してから、譲受候補企業への提案が開始
- 提出書類の準備や契約をしてからでないと、譲受候補の有無がわからない

登録までのステップ

実名登録&面倒な手続き不要。

買い手企業候補からオファーを募ることが可能

1 事業情報を入力

契約や書類の準備はなしで、
事業について入力



2 匿名で掲載

買い手企業に匿名で
譲渡企業情報が公開



3 買い手からの 反応がわかる

買い手企業が
譲渡企業情報にアクション
買い手の反応がすぐにわかる

先行オファー申込企業

11件

買手候補企業からのオファー一覧

M&A SUCCEED

サンプル株式会社

山田 太郎

買手企業リスト

先行交渉申込企業

マッチする買手候補

設定

売却事業プロフィール

アカウント設定

お問い合わせ
direct_support@ma-succeed.inc

先行交渉申込企業

貴社の情報を見て、先んじて交渉を申し込んだ買手企業の一覧です。買手企業の具体的な情報を閲覧するにはお申し込みが必要になります。

新着 申込日：2023/07/31 最終ログイン：12分前 代表者が利用中

企業名：お申し込み後に閲覧できます [Webサイト](#) [企業詳細](#)

業種：WEBサイト・WEBメディア運営 前年度売上高：50億円以上100億円未満 上場有無：有り

所在地：東京都 M&A実績：有り

新着 申込日：2023/07/28 最終ログイン：22分前

企業名：お申し込み後に閲覧できます [Webサイト](#) [企業詳細](#)

業種：化粧品企画・製造・卸売 前年度売上高：10億円以上30億円未満 上場有無：有り

所在地：神奈川県 M&A実績：有り

新着 申込日：2023/07/28 最終ログイン：34分前

企業名：お申し込み後に閲覧できます [Webサイト](#) [企業詳細](#)

買手の企業名などの閲覧を希望される場合はこちら

[閲覧を希望する](#)

「M&Aお試しマッチング」を活用した 金融機関様とのお取り組み事例

自己紹介

大野 貴士(おおの たかし)

株式会社M&Aサクシード シニアコンサルタント

2011年、大学卒業後、株式会社三菱東京UFJ銀行(現:株式会社三菱UFJ銀行)に入社。在籍した10年間では東京、名古屋、大阪、九州の4つのエリアの法人営業部に在籍し、中堅・大企業の法人営業に従事。日本全国で事業承継が問題になっていることを日々の業務で認識。

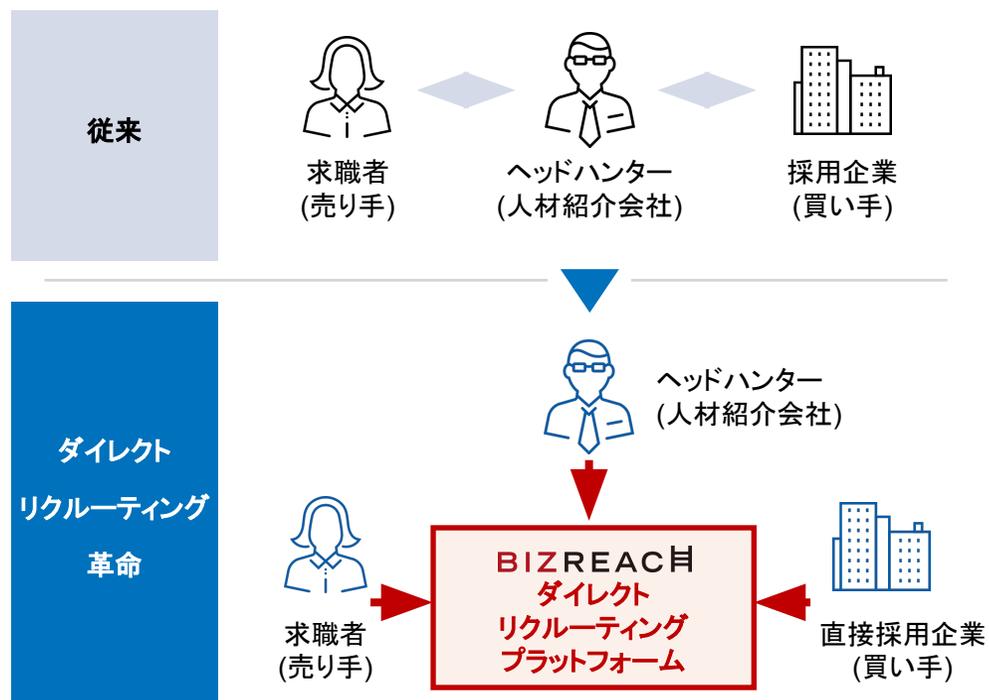
2021年3月、Visionalグループのビジョナル・インキュベーション株式会社(現:株式会社M&Aサクシード)に入社。入社後は一貫して省庁や自治体、全国の金融機関、大企業等とのアライアンス推進を責任者として担う。



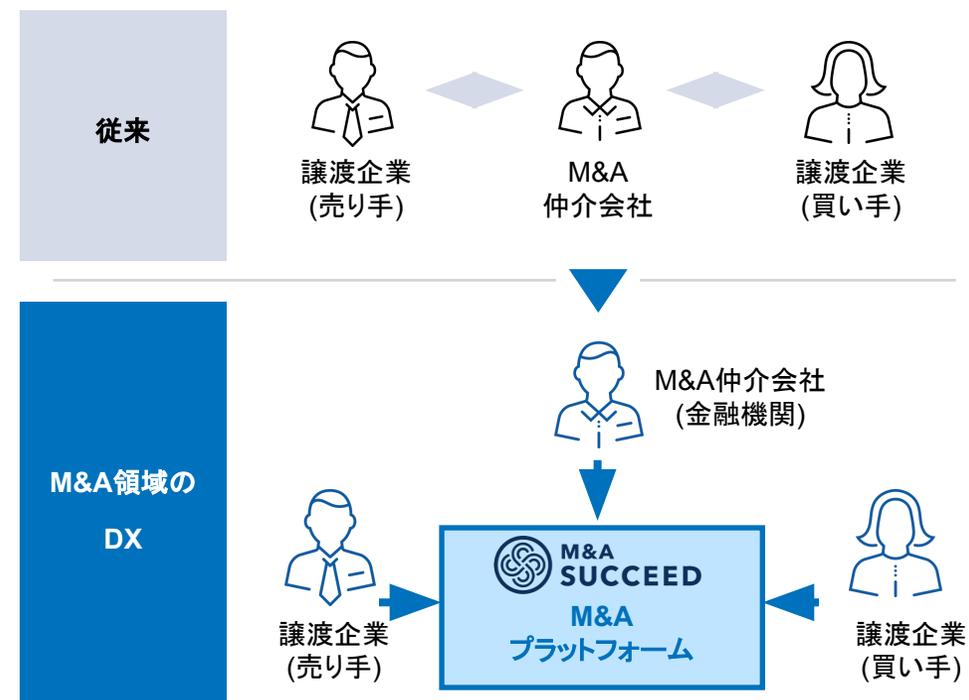
M&Aサクシードが金融機関様との取り組みで目指すもの

金融機関様に新サービスを無料開放し、譲渡企業に選択肢・検討機会を提供

「ダイレクトリクルーティング」による市場のオンライン化



M&A市場のオンライン化



金融機関様との「お試しマッチング協業モデル」

潜在層の顧客情報を持つ営業店と案件化から伴走する協業モデルの実現

一般的な協業モデル

営業担当
の思考

顧客より売却意向が出てきたから
自社M&Aチームや仲介会社へ紹介しよう

必要な
武器

紹介先としてのM&A仲介・FA各社

協業
モデル

バトンタッチ型協業



連携先

案件を取りまとめるM&Aチームや本部機能が
主な連携先

連携
顧客数

顧客の売却意向が顕在化してからの案件化となるため
連携顧客数は多くない

お試しマッチング協業モデル

顧客の経営の選択肢を広げるため
自ら事業承継・M&Aに関する提案をしてみよう

顧客へ選択肢を提供するツール(案件化のためのツール)

伴走型協業



M&Aチームや本部機能だけでなく
直接顧客接点を持つ営業フロントとも連携

潜在案件も含め連携可能なため
全顧客が連携対象顧客となる

「M & Aお試しマッチング」がもたらしている
新たな兆し

「M&Aお試しマッチング」がもたらしている 新たな兆し

①事業承継手法の
「早期」かつ「同時」検討の“きっかけ”

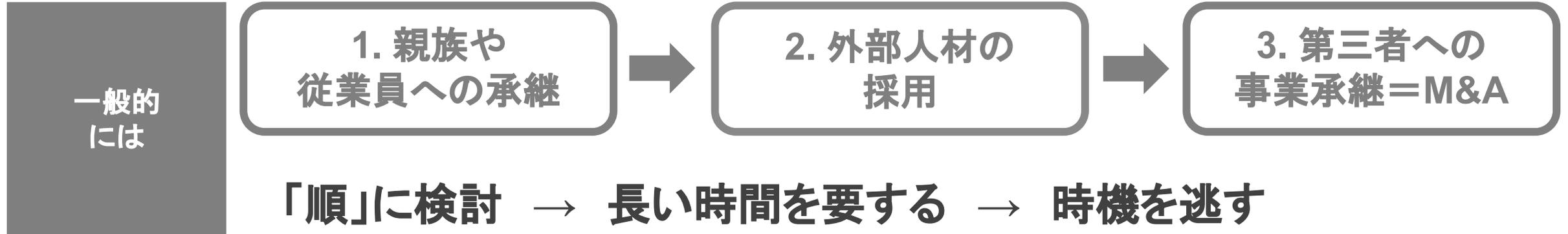
②成長・成熟期における、
更なる成長機会模索の“きっかけ”

「M&Aお試しマッチング」がもたらしている 新たな兆し

①事業承継手法の
「早期」かつ「同時」検討の“きっかけ”

②成長・成熟期における、
更なる成長機会模索の“きっかけ”

①事業承継手法の「早期」かつ「同時」検討の“きっかけ”



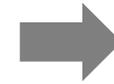
①事業承継手法の「早期」かつ「同時」検討の“きっかけ”

一般的
には

1. 親族や
従業員への承継



2. 外部人材の
採用



3. 第三者への
事業承継=M&A

「順」に検討 → 長い時間を要する → 時機を逃す

お試し
マッチング
活用で

1. 親族や
従業員への承継

or

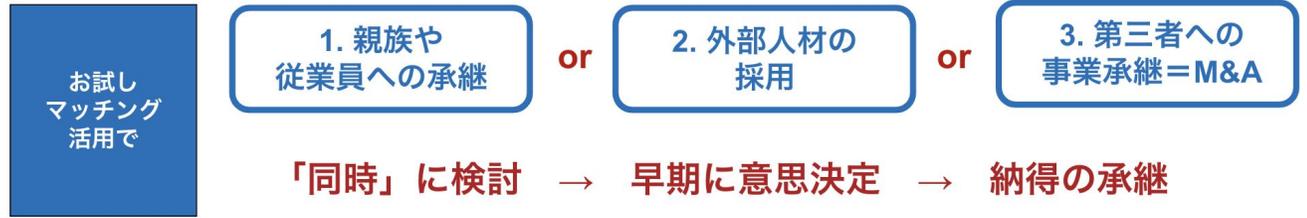
2. 外部人材の
採用

or

3. 第三者への
事業承継=M&A

「同時」に検討 → 早期に意思決定 → 納得の承継

事例(関東の動物病院)



- 「息子に引き継ぎたいが、引き継がせることは正しいのだろうか？」
⇒ 第三者承継と親族内承継を同時に検討したい
- 第三者承継の可能性を「M&Aお試しマッチング」を通じて確認
⇒ 2週間で、5社の譲受候補企業からのオファー
- マッチング結果を用いて家族会議。
⇒ 初めて具体的に承継について議論。息子様が引き継ぐ意思決定

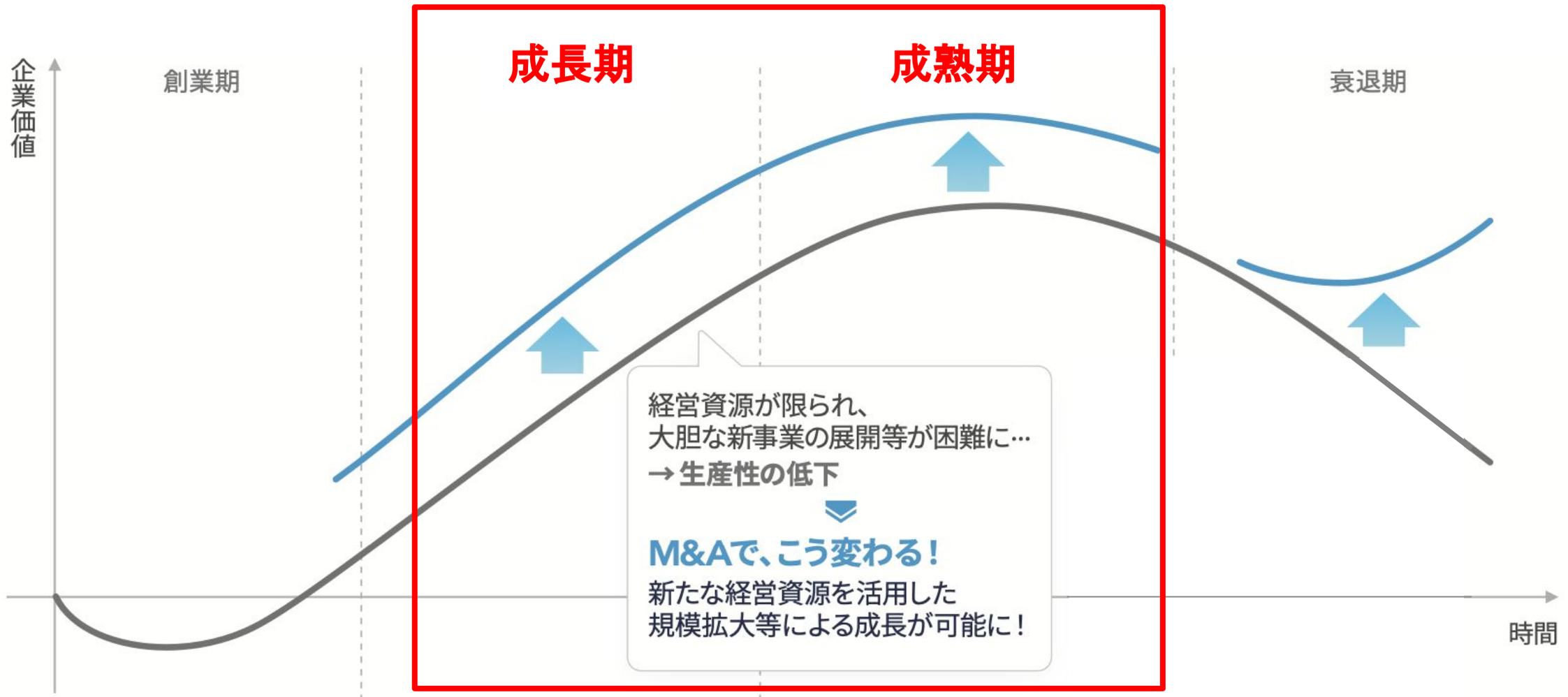
同時かつ早期の“具体的な検討”が
「納得の承継」につながる

「M&Aお試しマッチング」がもたらしている 新たな兆し

①事業承継手法の
「早期」かつ「同時」検討の“きっかけ”

②成長・成熟企業にとっての
更なる成長機会模索の“きっかけ”

②成長・成熟期における、更なる成長機会模索の“きっかけ”



事例(都内webマーケティング会社)

- 「いいお相手がいれば」M&Aを選択肢の一つとして検討したい
⇒「M&Aお試しマッチング」で、約20社からのオファーを獲得
- 条件を満たす意向表明を受領
⇒真剣にM&Aを検討することに
- 希望条件のみならず、双方の強みを補完する1社と出会う
⇒M&A後、共にIPOを目指していくことを前提に基本合意締結



更なる成長を実現するための機会として、M&Aを選択

最後に

ご静聴ありがとうございました



M&A
SUCCEED