

# 年商1億円未満、仲介サイト台頭

年商1億円未満の企業を対象とする「ミニM&A(合併・買収)」が広がっている。後継者難に悩む中小企業が増えていることに加え、買い手と売り手をつなぐマッチングサイトが台頭してきたのが背景だ。副業の解禁などを背景に会社員なども相次ぎ参入する。キラリと光る技術を持つ会社を次世代に引き継ぐ意識は大きい。安易に挑戦し失敗する事例も増加。対策が急務だ。

# ミニM&A拡大 会社員も事業主

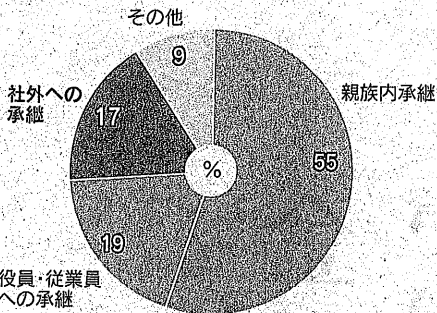
ソフトウェア開発企業のもはらび(千葉県茂原市)は2018年10月、教育関連企業から英会話教室を約200万円で買収した。フリーレンなどアジア企業との仕事が増えるにつれ、英会話のスキルが求められるようになった。福利厚生として教育サービスを探していたところウェブ上で出版物を発見した。人手不足で事業の縮小を検討していた企業が、教室ごと買い取ってくれる相手を求めていたのだ。

## 副業解禁追い風 技術継承に道

業が占めるが、書類作成などの手間がかかる割に、コストに見合う手数料が得られない。大手仲介会社が半ば見捨てていた領域である。

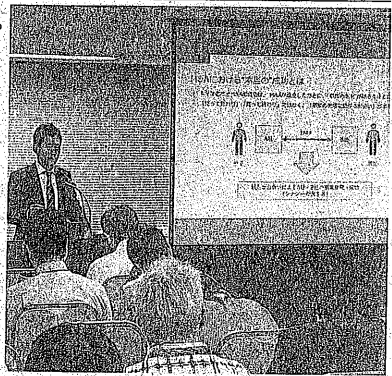
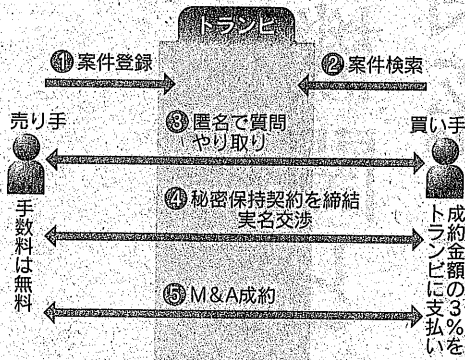
特徴は手数料の安さ。買い手側が成約金額の3%の手数料を支払い、売り手側は無料だ。これが事業継承に悩む中小企業オーナーや業態転換を図る経営者を呼び寄せる。「相手先探しにかかる時間やコストを減らせば、埋もれていたニーズが表に出てくるはず」とみた、高橋聡社長の読みが的中した格好だ。

社外への事業承継は2割弱にとどまる



(出所)中小企業庁の「2019年版中小企業白書」

### トランピを利用したM&Aの流れ



トランピはM&Aセミナーを全国各地で開催している

地方自治体の商工会なども売り手として台頭している。長野県安曇野市と同市商工会は、事業承継の相談にきた経営者から思いも譲渡希望額を聞き取り、トランピのサイトに代理登録する。

買い手も増えている。副業解禁などを背景に一般の会社員も参入し、30~50代の個人が買い手となるケースが増えている。日本M&Aセンターもここに商機をみいだした。18年4月にオンラインの事業承継サービス「トランピ」を分社化し、ミニM&Aの案件開拓を加速している。

個人によるM&Aには落とし穴もある。副業ブームに背中を押されて企業を買収しても軌道に乗らず、1年ほどで売却を迫られる人も多い。CBアドバイザリーの大西望社長は「簿外の債務や取引先の契約内容、労務問題など点検すべきリスクは多い。買った後のトラブルを防ぐには専門家の活用が欠かせない」と話す。ネットによるマッチングが普及した

### 初心者向け

### 専門家の窓口も

個人によるM&Aには落とし穴もある。副業ブームに背中を押されて企業を買収しても軌道に乗らず、1年ほどで売却を迫られる人も多い。CBアドバイザリーの大西望社長は「簿外の債務や取引先の契約内容、労務問題など点検すべきリスクは多い。買った後のトラブルを防ぐには専門家の活用が欠かせない」と話す。ネットによるマッチングが普及した

トランピではこうした事態を防ぐため、M&A初心者が会計士や弁護士などに定額料金を相談できるプランを今春から始めた。高橋聡社長は「事業承継に興味がある人への教育が今後の課題」と話す。M&Aセミナーで経営を体感できるゲームを取り入れるなど、経営を学ぶ機会を提供にも力を入れている。(瀧山美穂、鈴木健一朗、高橋聡)

手の6~7割は個人事業主や会社員だ。M&Aの初心者が多いため、同社と提携するアドバイザーが交渉を支援する。アドバイザーは仲人役のような存在で、条件交渉や必要な書類作成など成約までの業務を一括で担う。成約実績は既に200件を超え、売買金額の平均は2000万~3000万円だといふ。仲介会社のCBアドバイザー(東京・港)が目立つのが、個人による薬局の買収だ。「診療報酬改定の影響で、大手の薬局チェーンが地方の採算店舗の売却に動いている」(同社)ことが背景にある。

滋賀県に住む裁判師の男性(41)は5月、2店舗目となる薬局を5600万円で買収した。全額を借り入れて賄ったが「販管費負担が重い薬局チェーンでは採算が合わなくても、個人経営だったら利益が出せる」という。地域に薬局を残すことにもつながるため、CBアドバイザーは積極的に仲介する考えだ。

個人の事業承継を支援するファンドも出てきた。フューチャーベンチャーキャピタルと第一勧業信用組合などは、中小企業の事業承継支援に特化したファンドを5月末に設立した。ファンドの総額は3億円、株式を買い取る資金不足などに悩む後継者を支援する。中小企業庁によると、25年には70歳を超える中小企業の経営者が約245万人となる。そのうち約半数の後継者が未定で、現状を放置すれば廃業が急増しかねない。ミニM&A市場が広がれば、廃業が失われようとしている技術やサービスを救えるかもしれない。