

宮城県中小企業団体中央会主催
中小企業M&A総合セミナー

スモールM&Aの最新動向 ～コロナ禍におけるマッチングの変化～

2021年10月1日

株式会社バトンズ 取締役 鈴木 安夫
03-5218-5088
support@batonz.co.jp

プロフィール

氏名:鈴木安夫
年齢:49歳
出身地:栃木県那須
塩原市
趣味:ゴルフ、車



略歴

1995年:足利銀行へ入行

2003年:日興コーディアル証券へM&Aトレーニーとして出向

2004年:日本M&Aセンター入社

経営支援室→執行役員金融法人部長→執行役員金融企画部長を歴任

2020年:バトズ取締役就任

これまでの経験を活かし成約チームで支援専門家の育成支援を行っている。また、東京都のM&Aマッチング支援事業、経産省(中企庁)の事業承継トライアル事業の責任者を務めている

恥ずかしながら実家の事業承継は失敗しました、、

みやぎ産業機構様、七十七銀行様との事業承継に関する連携協定

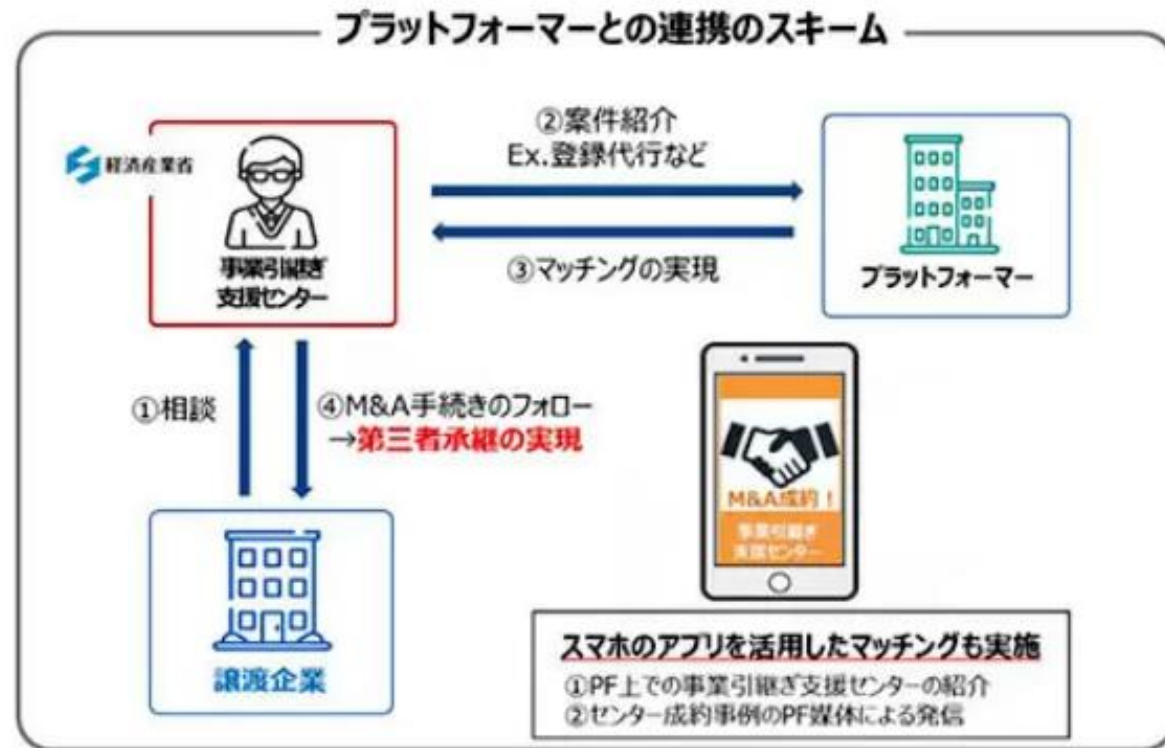


今回の連携協定は、バトンズと七十七銀行、みやぎ産業振興機構の3者が、各機関の特性を最大限に発揮しながら、**宮城県の中企業・小規模事業者の円滑な事業承継を支援し、地域経済の活性化を図ることを目的とするものです。**

この連携によって事業承継の可能性を拡大し、後継者不在に悩む企業の経営課題の解決に向け、スムーズな連携、マッチング先の選択肢増加、セミナー開催協力などを行っていきます。

バトonzは経済産業省（中企庁）から選定されたプラットフォーム

中小企業庁は10月1日、経営者の高齢化や中小企業の技術や雇用の承継や集約を目的に47都道府県に設置した「事業引継ぎ支援センター」と連携する民間M&Aプラットフォームとしてトランビと**バトonz**、ビジョナル・インキュベーションの3社を選定した。



バトonzは経済産業省（中企庁）の補助事業も請け負っている

令和2年度第3次補正予算「事業承継・引継ぎ補助事業(事業承継トライアル)」に係る事業者を決定しました

令和3年3月22日

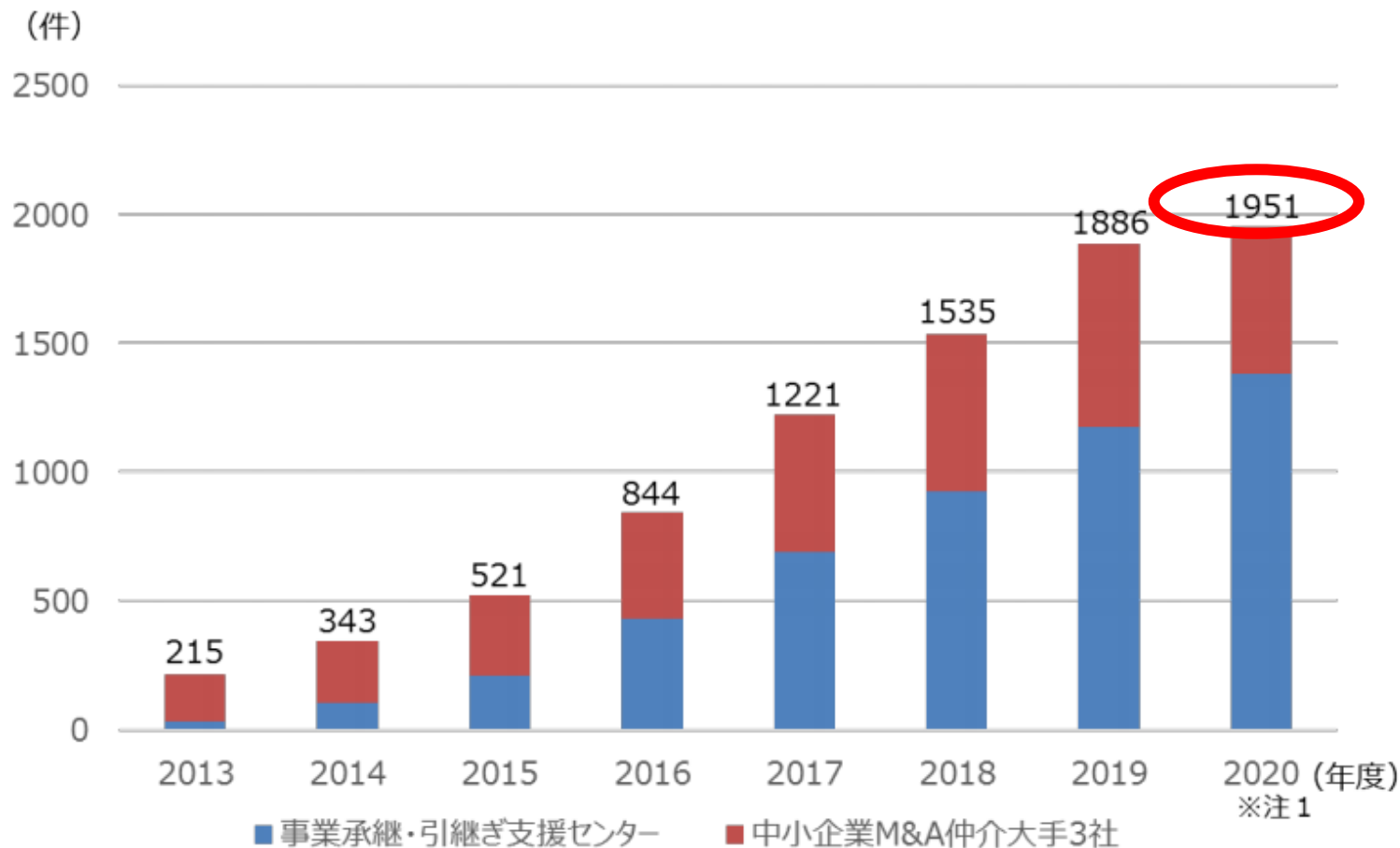
令和2年度第3次補正予算「事業承継・引継ぎ補助事業（事業承継トライアル）」に係る事業者について、令和3年2月25日から3月16日まで事業者を公募したところ、4件の応募がありました。
応募のありました提案について、外部有識者による審査委員会において、厳正な審査を行い、事業者を以下のとおり決定しました。

採択結果

- ▶ PwCコンサルティング合同会社（法人番号1010401023102）
- ▶ 株式会社バトonz(法人番号7010001190989)
- ▶ 補助金公募実施結果(PDF形式：134KB) 

スモールM&Aの現状

＜図表＞中小 M&A の実施件数の推移

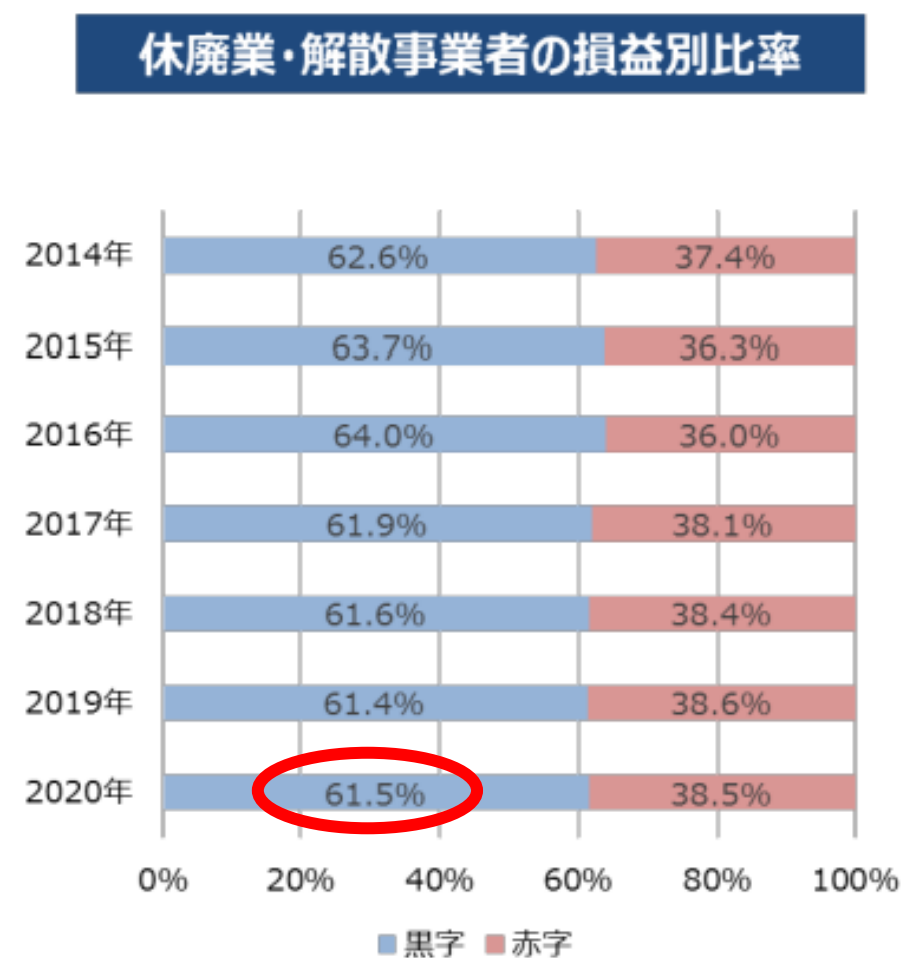
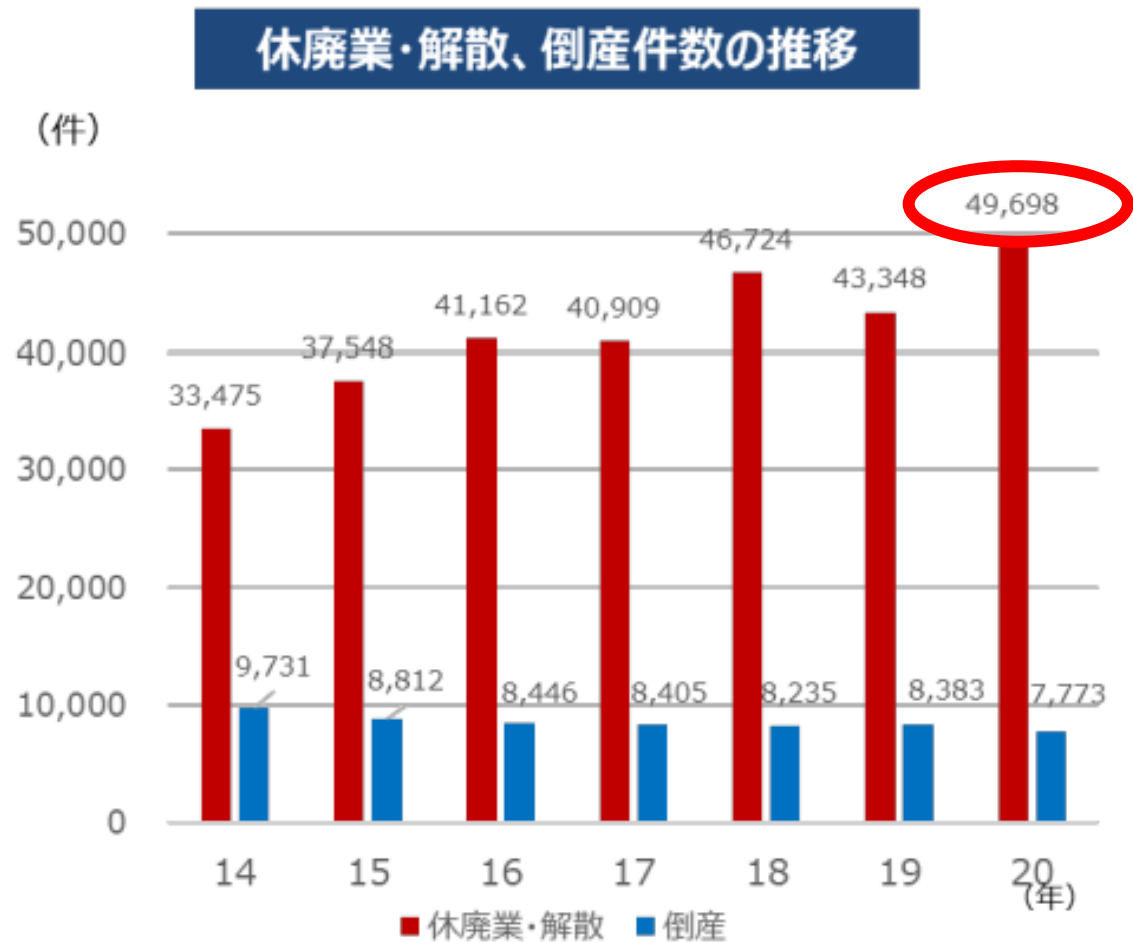


(注1) 2020年度の「中小企業M&A仲介大手3社」の数値は、2020年4月～12月のもの。

(注2) 「中小企業M&A仲介大手3社」とは、「(株)日本M&Aセンター」、「(株)ストライク」、「M&Aキャピタルパートナーズ(株)」を指す。

スモールM&Aの現状

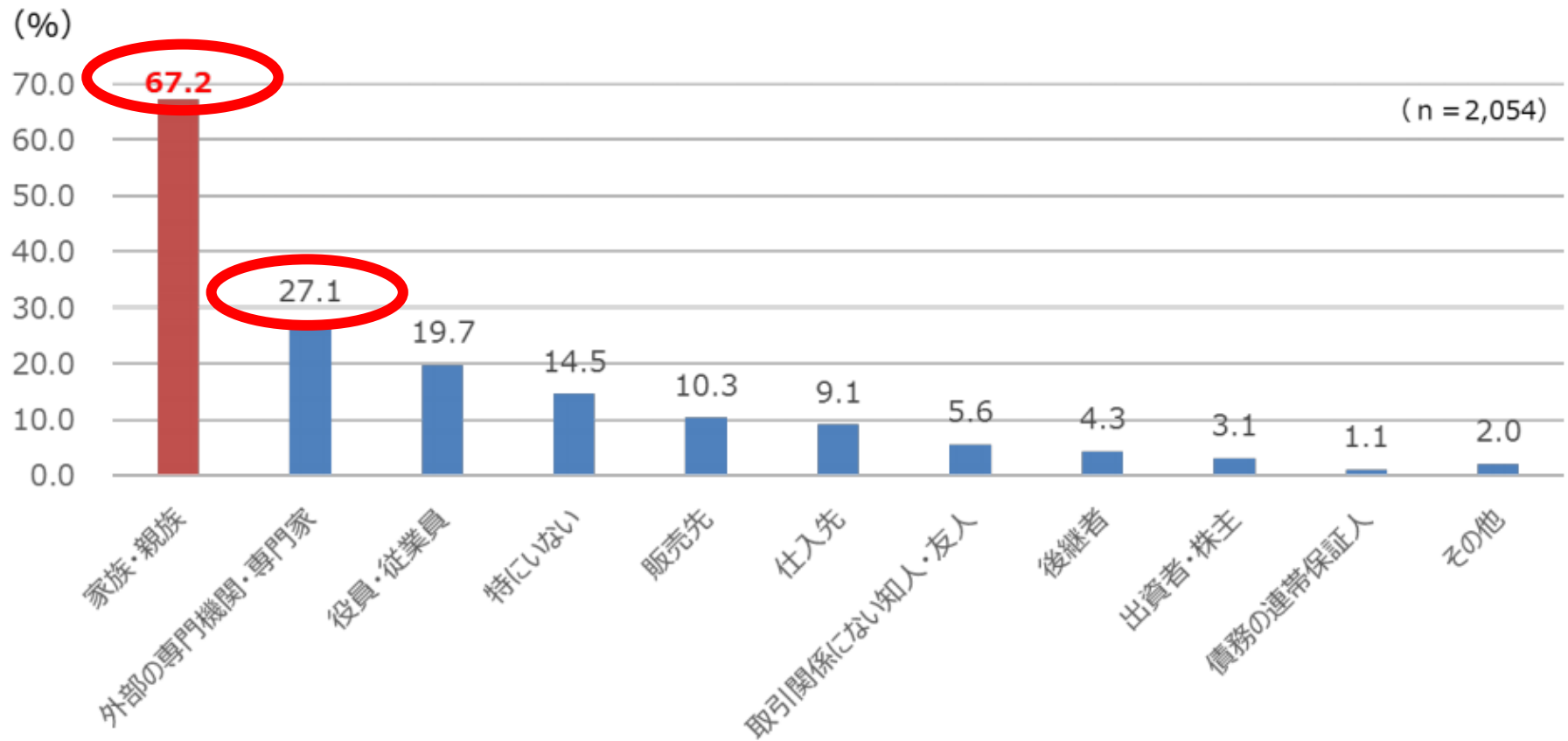
＜図表＞我が国における廃業等の状況



【資料】東京商工リサーチ

スモールM&Aの現状

＜図表＞ 廃業した経営者が廃業に向けて相談した相手

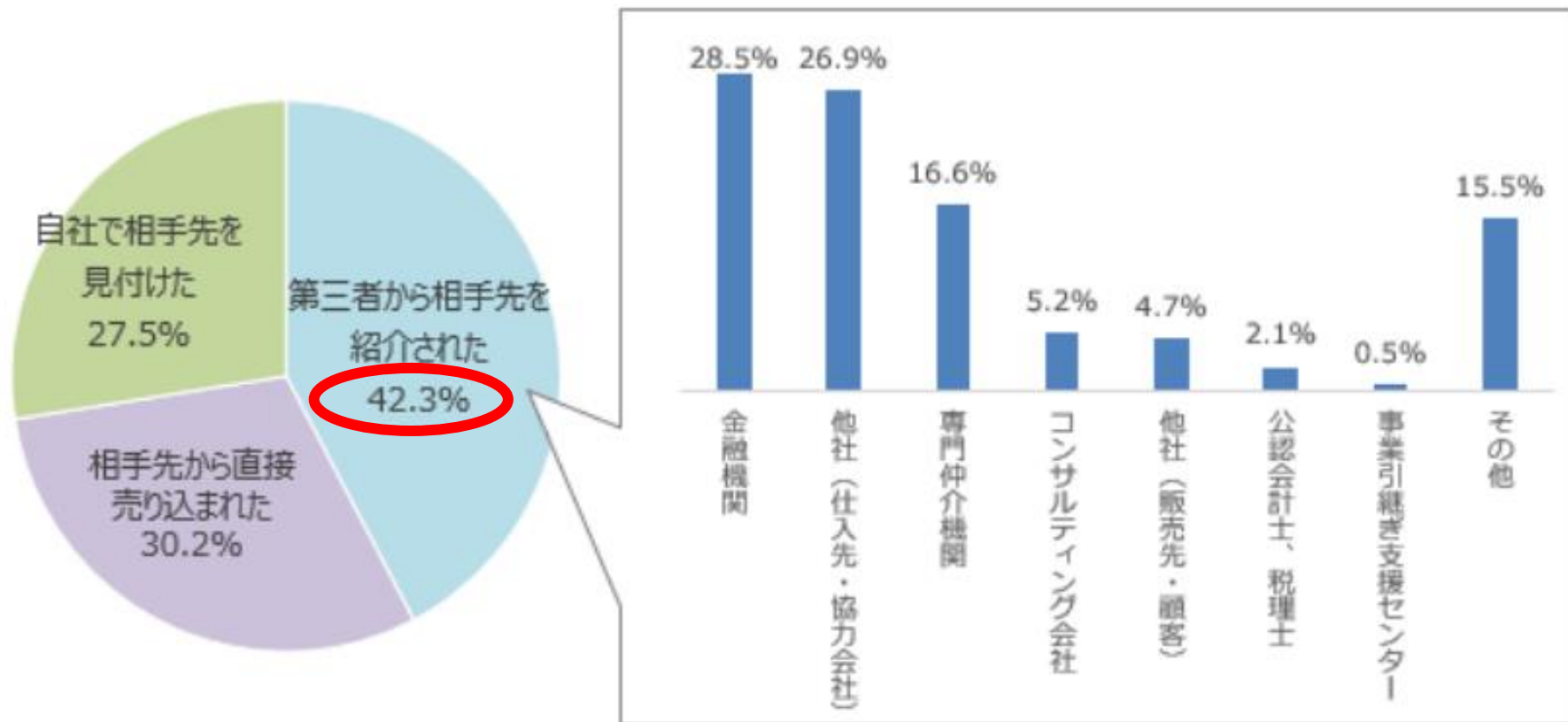


(注)1.ここでいう「廃業した経営者」とは、引退後の事業継続について「継続していない」と回答した者をいう。
2.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

【資料】 みずほ情報総研(株)「中小企業・小規模事業者の次世代への承継及び経営者の引退に関する調査」(2018年12月)

スモールM&Aの現状

＜図表＞中小 M&A の相手先を見つけたきっかけ

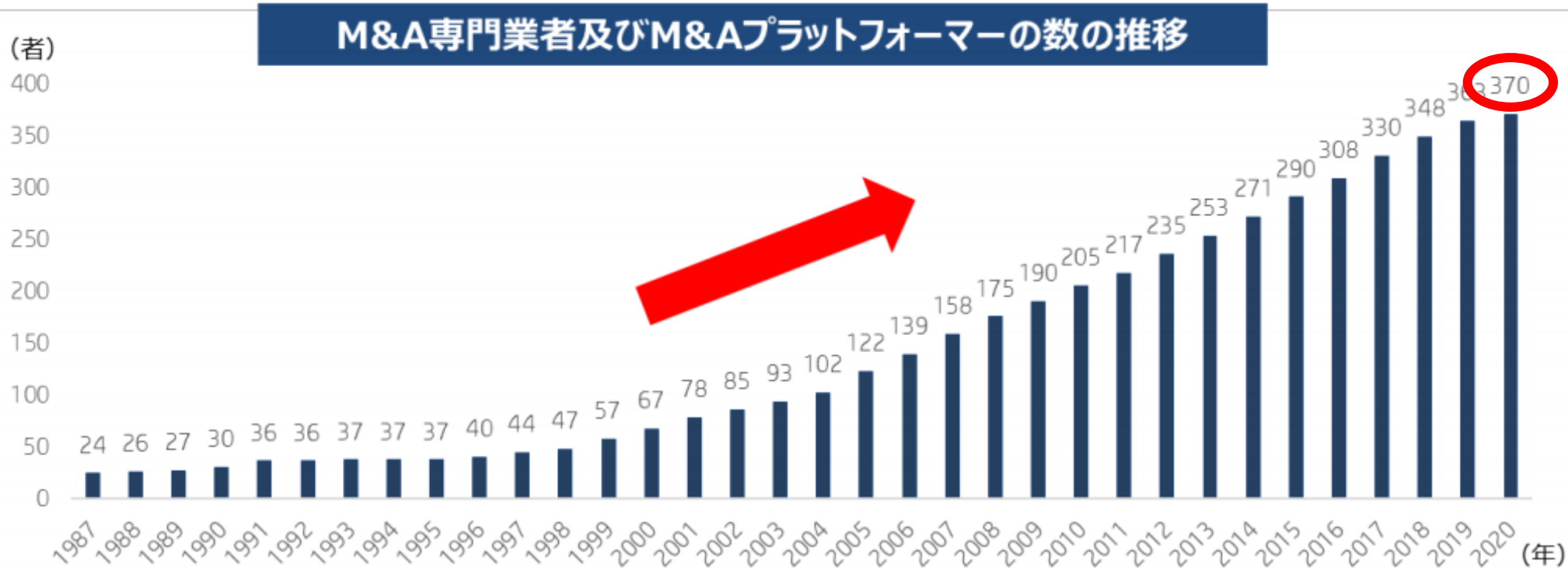


【資料】中小企業白書（2018年）

スモールM&Aの現状

<図表> M&A 専門業者及び M&A プラットフォーマーの数の推移

／地域金融機関における事業承継・M&A 支援の推移



(注) 2020年12月31日 現在・設立年判明分。

【資料】 レコフデータ調べ

取組①：M&A 支援機関に係る登録制度等の創設

- 2021 年度中に、事業承継・引継ぎ補助金（専門家活用型）において、M&A 支援機関の登録制度を創設し、M&A 支援機関の活用に係る費用の補助については、予め登録された機関の提供する支援に係るもののみを補助対象とすることとする。また、登録した M&A 支援機関による支援を巡る問題等を抱える中小企業等からの情報提供を受け付ける窓口も創設する。
- M&A 支援機関に係る登録制度については、中小 M&A ガイドラインの遵守を宣言することなどを要件とし、登録した M&A 支援機関に毎年度の中小 M&A の成約実績等の報告を義務づけることも検討する。その上で、M&A 支援機関に係る登録制度の運用を速やかに開始し、M&A 支援機関による支援を継続的に把握しつつ、不適切な事例への対応が必要と判断される場合には、更なる制度的な仕組みの強化を検討する。

M&A支援機関登録制度に係る登録ファイナンシャルアドバイザー及び仲介業者の中間公表(第二弾)について

令和3年9月30日

中小企業が安心してM&Aに取り組める基盤を構築するため、M&A支援機関に係る登録制度を創設し、令和3年8月24日(火)より登録申請受付を開始し、令和3年9月21日(火)の期限までに登録申請のあったファイナンシャルアドバイザー及び仲介業者であって、事務局にて登録要件の確認ができたものについて、本日、中間公表(第二弾)を行います。
今後、最終公表は10/7(木)を予定しています。


1. M&A支援機関登録制度について

中小企業庁では、令和3年度当初予算事業承継・引継ぎ補助金(専門家活用型)において、支援機関の活用に係る費用(仲介手数料やファイナンシャルアドバイザー費用等に限る。)については、予め登録されたM&A支援機関の提供する支援に係るもののみを補助対象とします。

2. 中間公表における登録状況

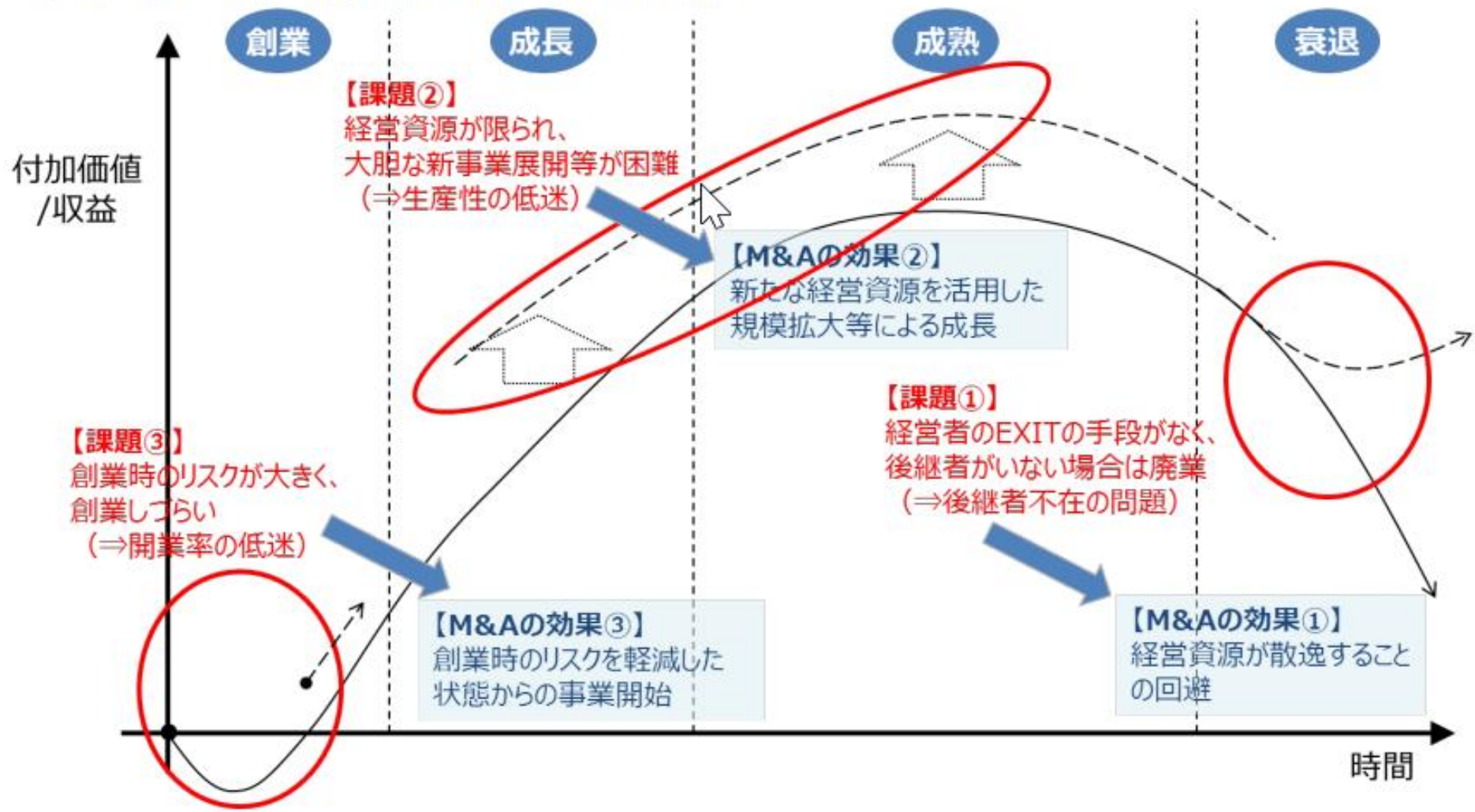
今回の中間公表(第二弾)において登録されたファイナンシャルアドバイザー(FA)及び仲介業者(以下、「登録FA及び仲介業者」)は全1335件であり、9月13日の中間公表と合計して1828件となります。このうち、法人は1374件、個人事業主は454件でした。

また、登録FA及び仲介業者の種類別は、M&A専門業者(仲介)が468件、M&A専門業者(FA)が320件、税理士が356件、公認会計士が190件、地方銀行が72件、信用金庫・信用組が39件などとなっています。このほか、登録FA及び仲介業者の属性等については別紙1をご覧ください。

● 別紙1 (PDF形式: 282KB) 

スモールM&Aの最新動向

＜図表＞中小 M&A を推進する意義（概観）



スモールM&Aの最新動向

<図表> 中小 M&A を推進するための主な支援措置



○ 中小M&A支援機関の質の確保

中小M&Aガイドラインの策定

- 契約書のひな形、手数料の判断基準、支援機関の行動指針等を提示

(凡例)

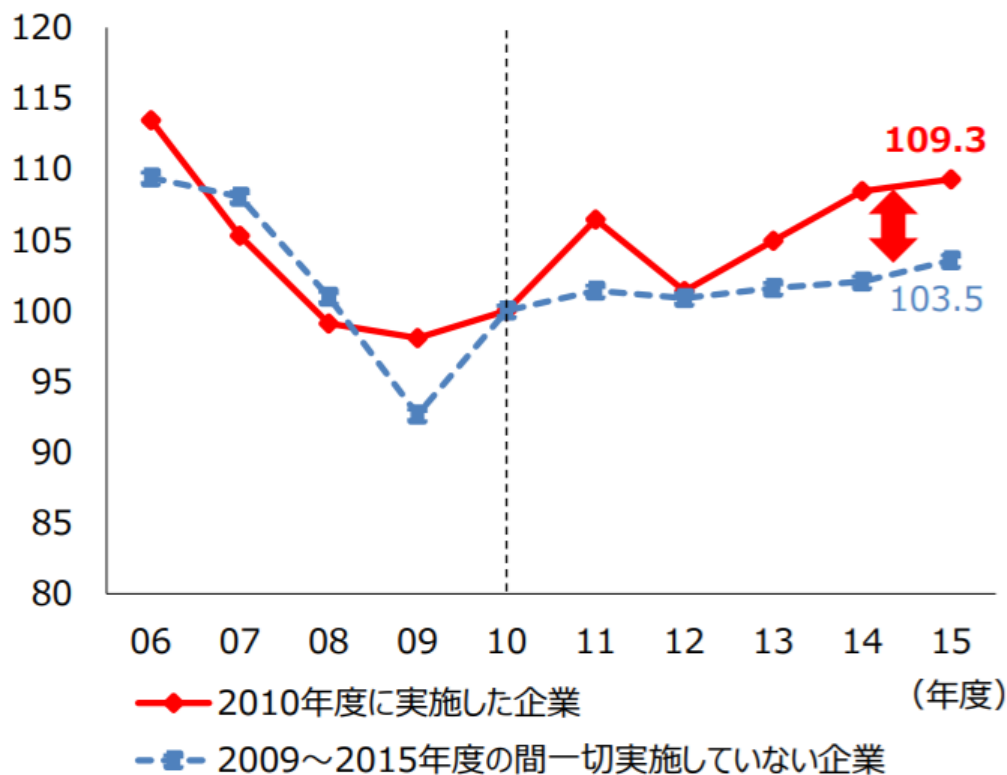
■ 今回、新設

■ 今回、措置内容を拡充

スモールM&Aの最新動向

M&Aは、設備投資や研究開発等と並び、中小企業の生産性向上の重要な手段の一つとなってきた。M&A（買収）を行った中小企業は、生産性や売上高等の向上を実現。

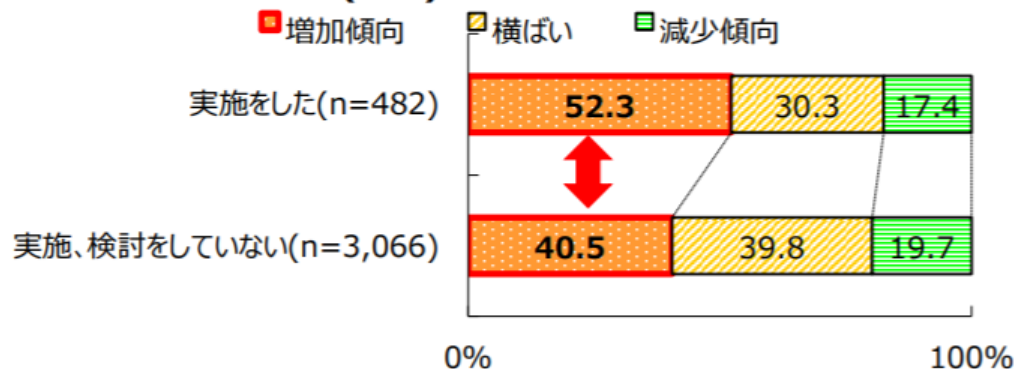
M&A実施企業と非実施企業の労働生産性



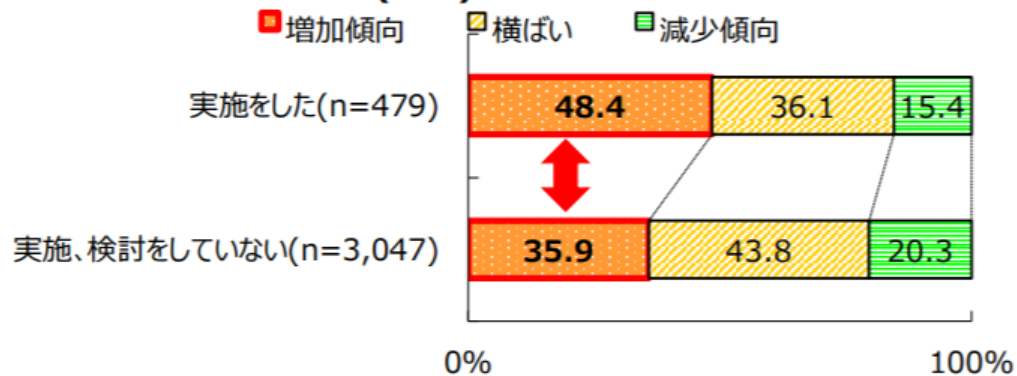
(注) 2010年度 = 100として指数化

M&A実施有無の業績

○直近3年間の売上高(実績)

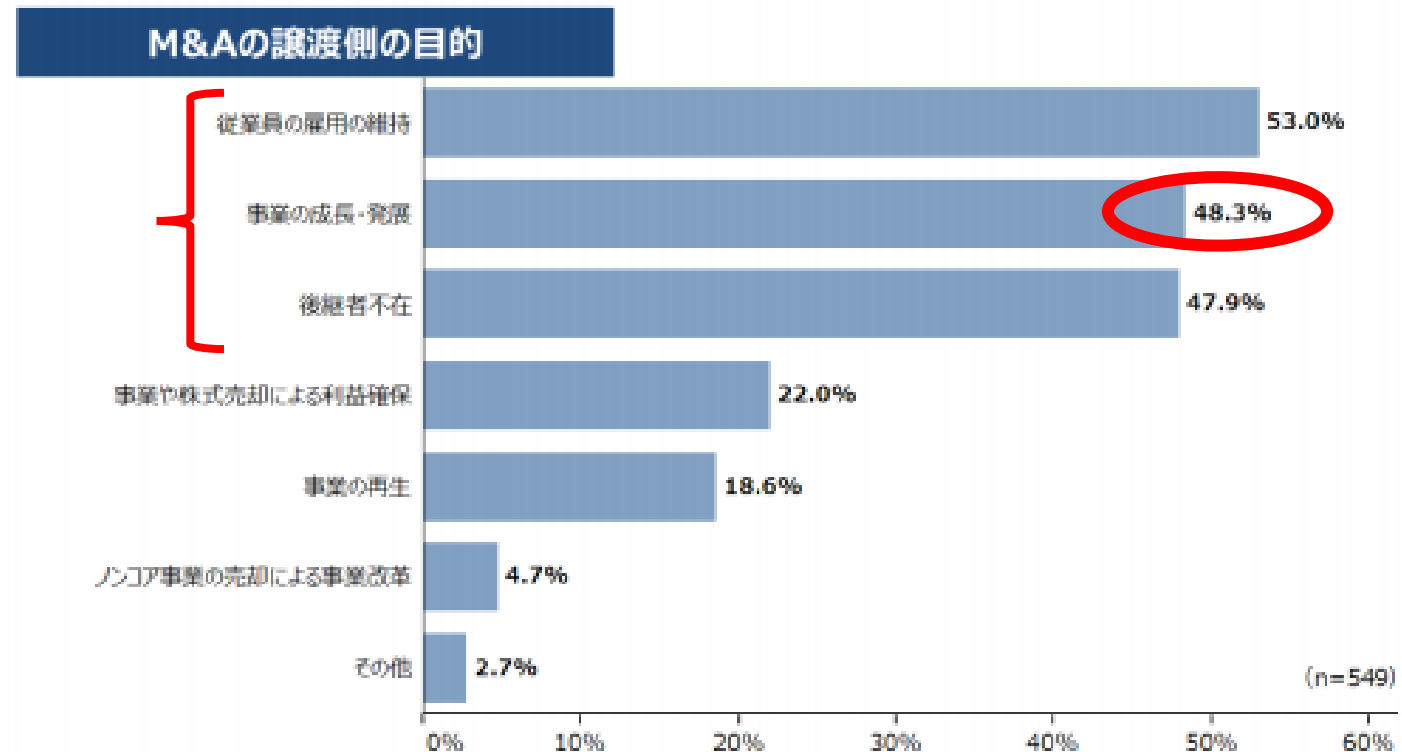


○直近3年間の経常利益(実績)



スモールM&Aの最新動向

<図表> 中小 M&A の譲渡側・譲受側の目的



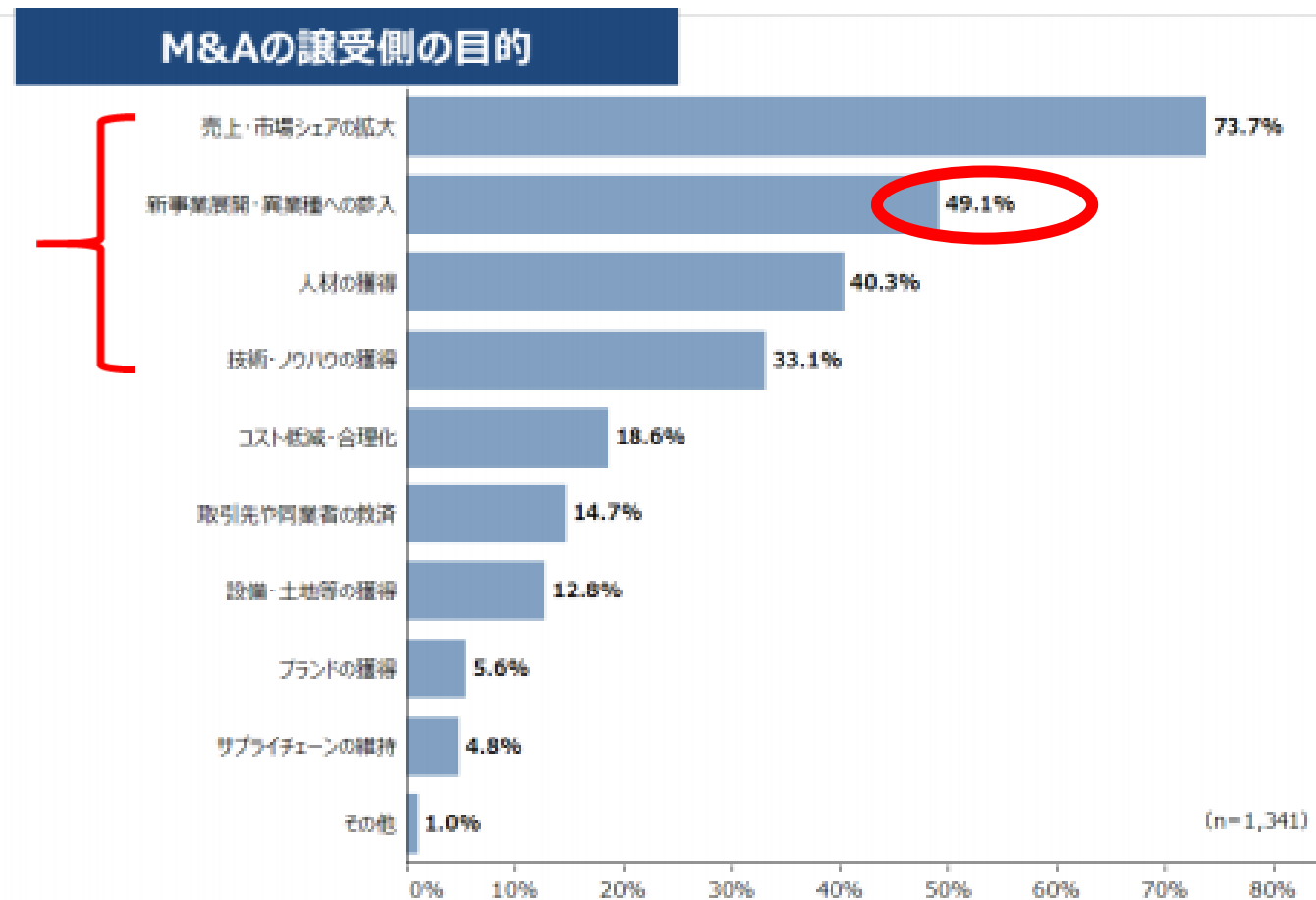
資料：(株)東京商工リサーチ「中小企業の財務・経営及び事業承継に関するアンケート」

(注)1.M&Aの実施意向について「売り手として意向あり」、「買い手・売り手ともに意向あり」と回答した者に対する質問。

2.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

【資料】中小企業白書（2021年）

スモールM&Aの最新動向



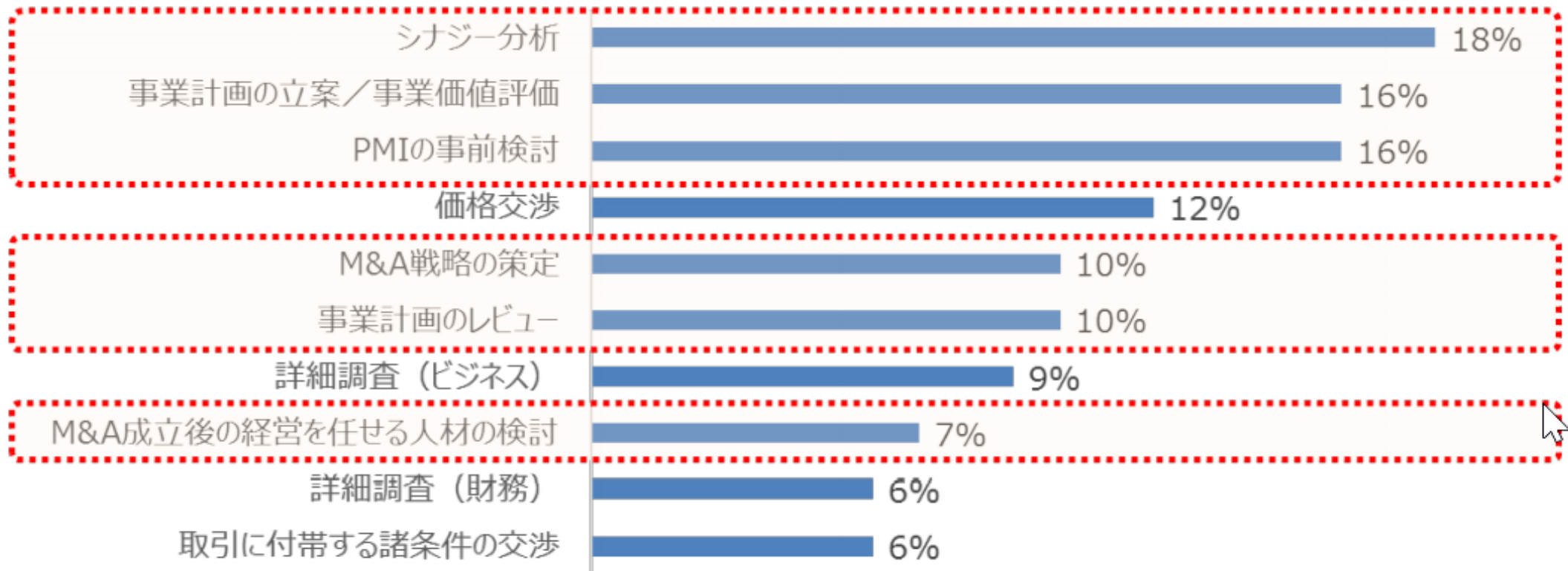
資料：（株）東京商工リサーチ「中小企業の財務・経営及び事業承継に関するアンケート」

(注)1.M&Aの実施意向について、「買い手として意向あり」、「買い手・売り手とともに意向あり」と回答した者に対する質問。

2.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

スモールM&Aの最新動向

<図表> M&A プロセスにおいてやり直したい取組



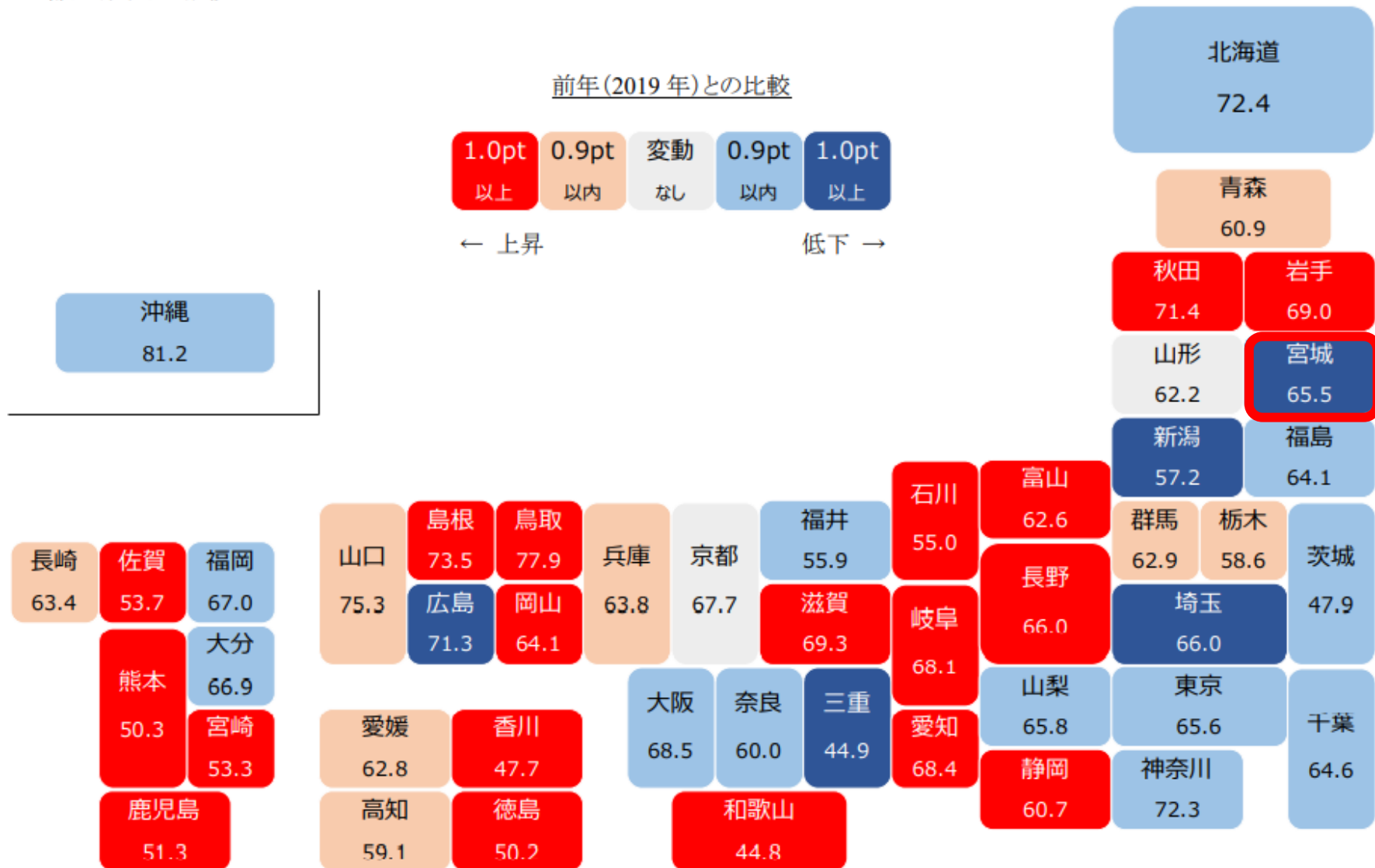
- (注) 1. 東京証券取引所一部上場企業2,067社に配布、292社から得た回答をもとにした調査。
2. 「国内案件」に関する回答のうち上位10項目のみを抽出。

【資料】 KPMG「M&A Survey」(2019年3月)

全国の事業承継動向（後継者不在率）

都道府県別 推移

前年(2019年)との比較



株式会社バトonzのご紹介

Company Profile

VISION

誰でも、何処でも、簡単に、自由に、M&Aが出来る社会を実現する

Realizing a society where Anyone, Anywhere, Easily and Freely, can do M&A.

事業内容	<ul style="list-style-type: none"> インターネットを利用したM&Aマッチング及び経営コンサルティングウェブサイトの企画、制作、運営及び管理 M&Aに関する各種教育
設立	2018年4月5日
資本金	275,120千円
所在地	東京都千代田区丸の内1-8-2
代表取締役	大山 敬義
株主	<ul style="list-style-type: none"> 株式会社日本M&Aセンター (32.46%) 他役職員
URL	https://batonz.jp/

沿革

- 2014. 04 (株) 日本M&Aセンター内の社内ベンチャーとして@net事業部創立
- 2016. 04 サービス名を「&biz (アンドビズ)」に改称
- 2018. 04 (株) 日本M&Aセンターからスピノフし、アンドビズ (株) 設立
- 2018. 10 サービスを「BATONZ (バトonz)」として大幅リニューアル
- 2019. 04 (株) バトonzに商号変更

Company Product



INFO

2021.3末時点



累計ユーザー数
106,279



累計成約数
622件



登録専門家
1,029件

M&A総合支援プラットフォーム「BATONZ（バトonz）」：サービスの全体像



POINT

- BATONZ（バトonz）は国内最大級の会員数/成約実績を誇るM&A総合支援プラットフォーム
- 売り手・買い手・M&A支援専門家の3方向をマッチングさせるプラットフォームを運営
- 安心・安全なM&Aを提供することで、「誰でも、何処でも、簡単に、自由に、M&Aが出来る社会」の実現を目指している
- 公的機関・金融機関・民間企業など、合わせて1,458 機関と提携
- 世界一の年間M&A件数を誇る日本M&Aセンターグループのノウハウを駆使してM&Aをマイクロキャップ市場に広めている

BATONZ (バトonz) の利用者数

INFOGRAPHICS

数字で見るバトonz



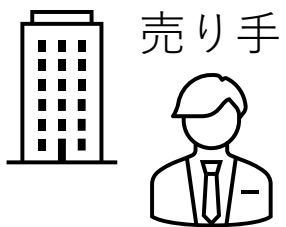
買い手
111,754名

アドバイザー
1,195社

売り手
5,169件

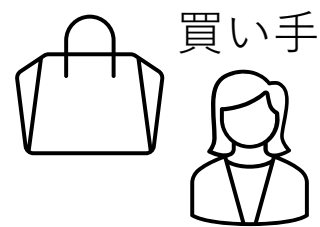
成約数
1,322件

M&A総合支援プラットフォーム「BATONZ（バトonz）」：売り手・買い手向けサービス



売り手

- 登録料/月額など一切無料
- 成約時もコストはかからない
- 有料オプション選択可



買い手

- 無料で買い手登録が可能
- 成約時に成約価格の2%（最低25万円）
- バトonzプレミアム会員（有料）



バトonzカウンターサービス

- バトonzへ登録した売り手と面談
- バトonzの操作方法をご案内
- 適正価格やスキームのアドバイス
- M&A支援専門家のご紹介

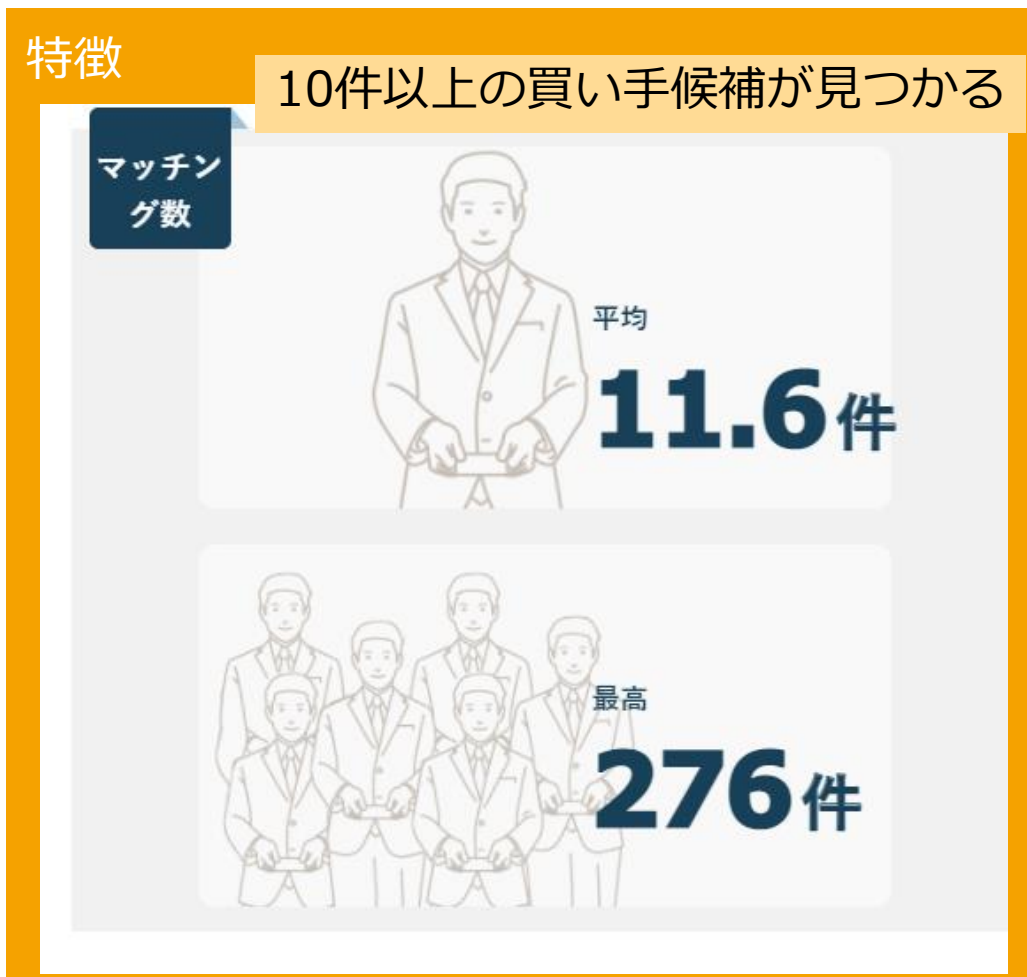


バトonzDD（企業調査）

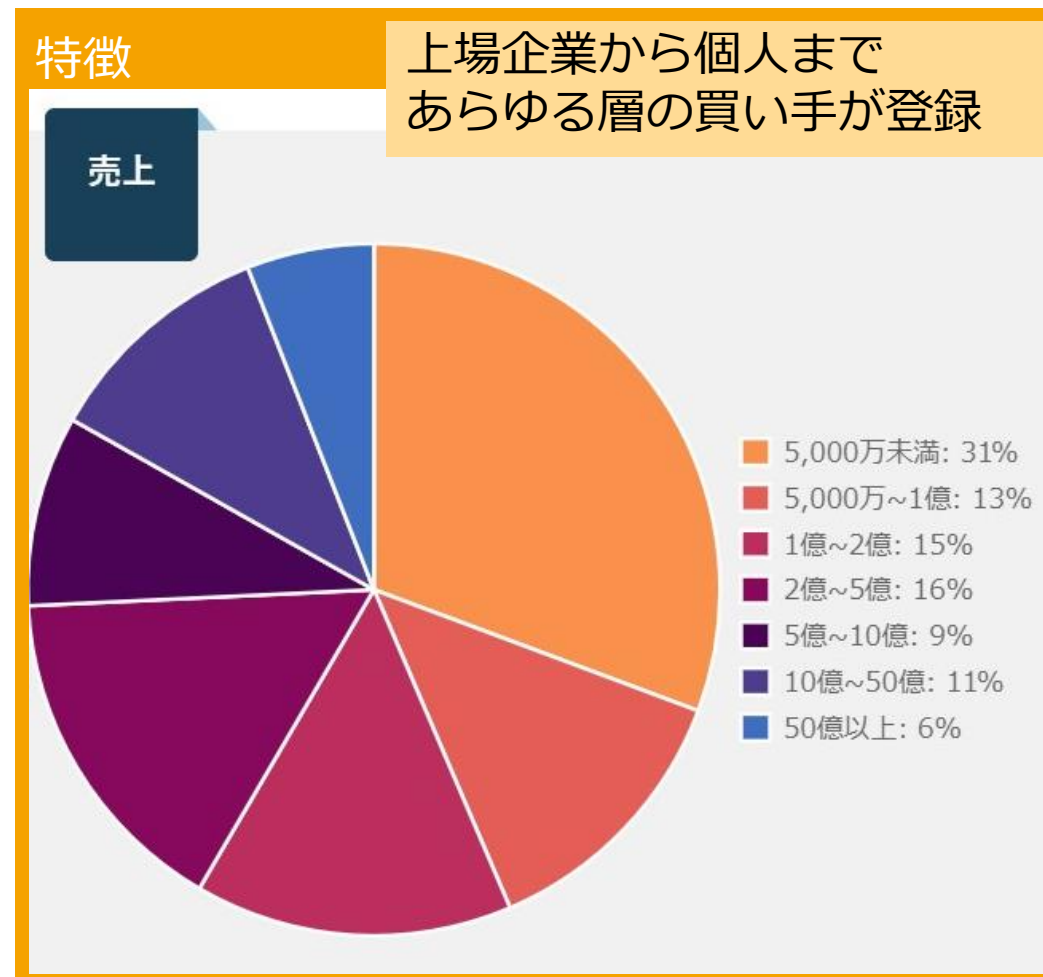
- 中小M&Aに特化したDDを39.8万で提供
 - DD講座を受けた専門家が受託
 - 表明保証保険が自動付帯
- ※保険は東京海上日動火災保険との共同開発

数字で見るバトonz（売り手向け）

- バトonz登録売り案件に対するマッチング数

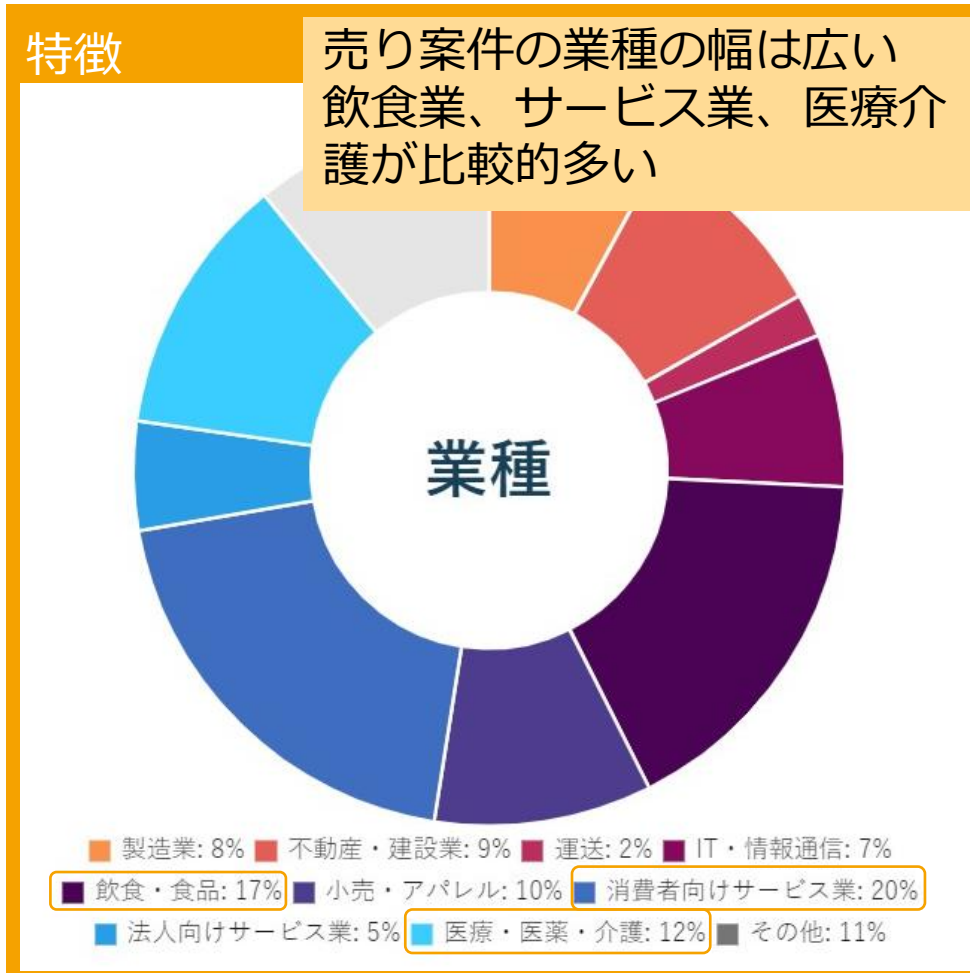


- バトonz登録の買い手売上規模

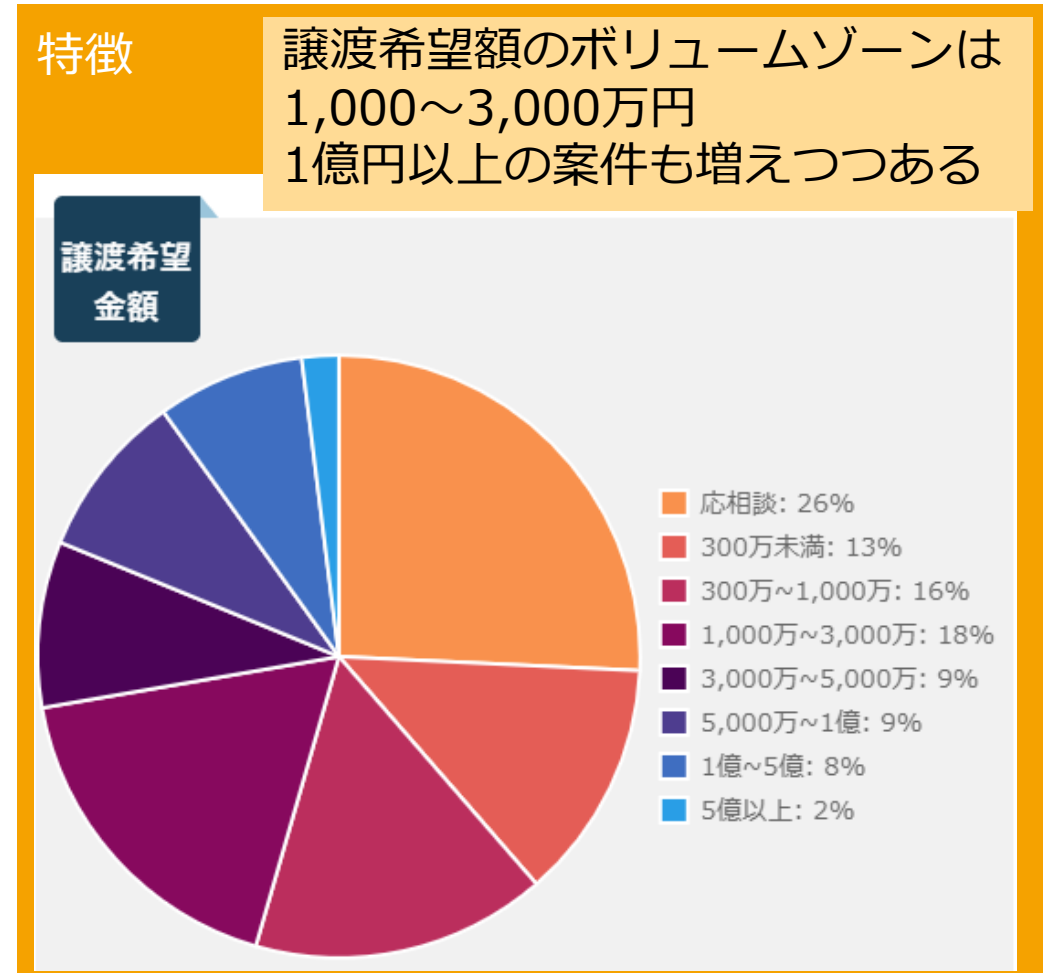


数字で見るバトonz (買い手向け)

• バトonz登録売り案件の業種

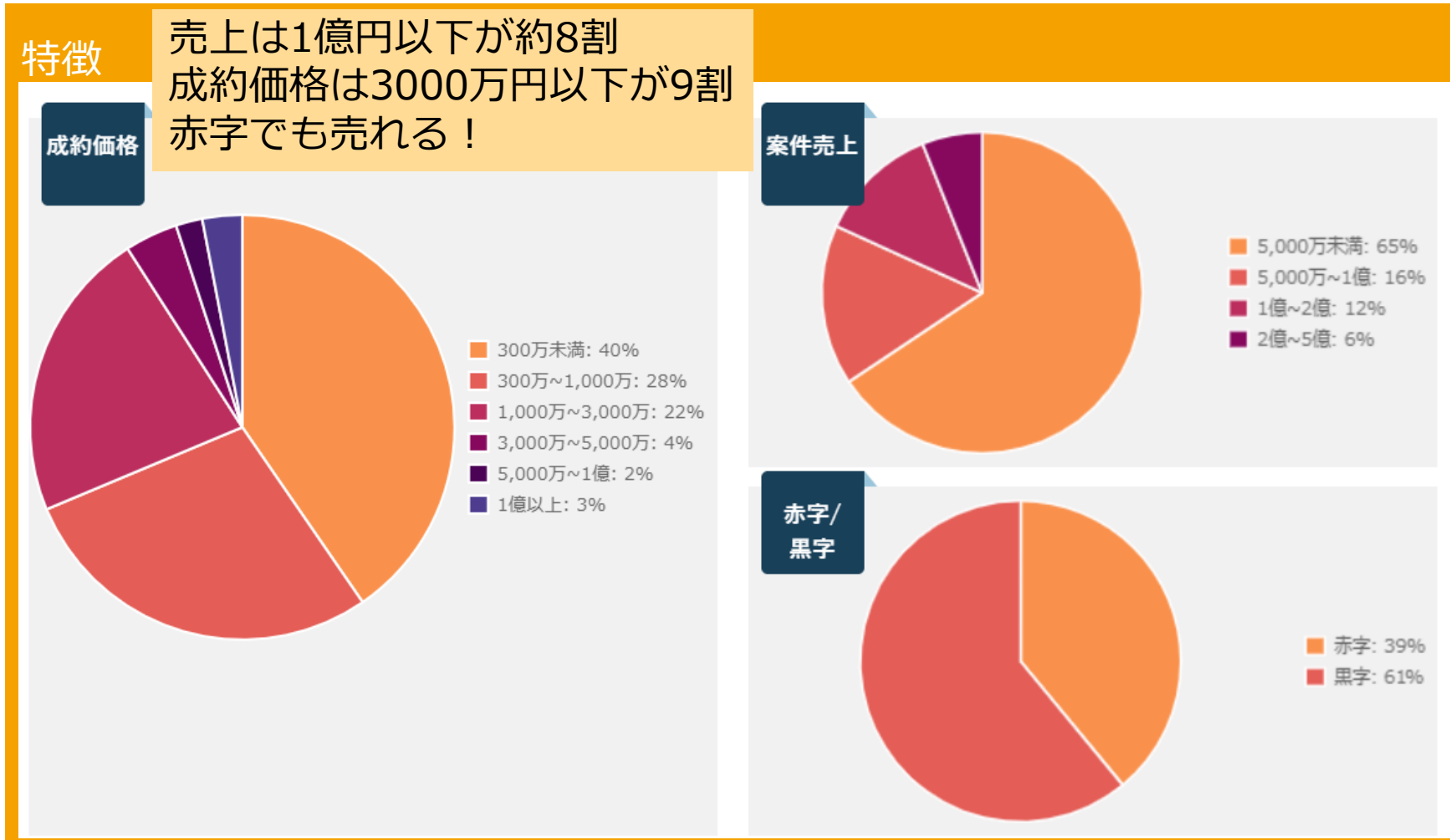


• バトonz登録売り案件の譲渡希望金額



数字で見るバトンズ（成約案件の特徴）

・ バトンズ成約案件



実際に検索してみよう！



BATONZ

宮城県の事業承継・M&A売り案件一覧

🔍 詳しい条件を指定する

< 1 2 3 4 >

1-30件を表示 (全91件)

さらに絞り込む

NEW 3

No.9165 閲覧数：150 M&A交渉数：2名
公開日：2021.09.28

会社譲渡 専門家あり/手数料あり ?

食品原料や調味料等の卸売業

Category 01 飲食店・食品

交渉対象

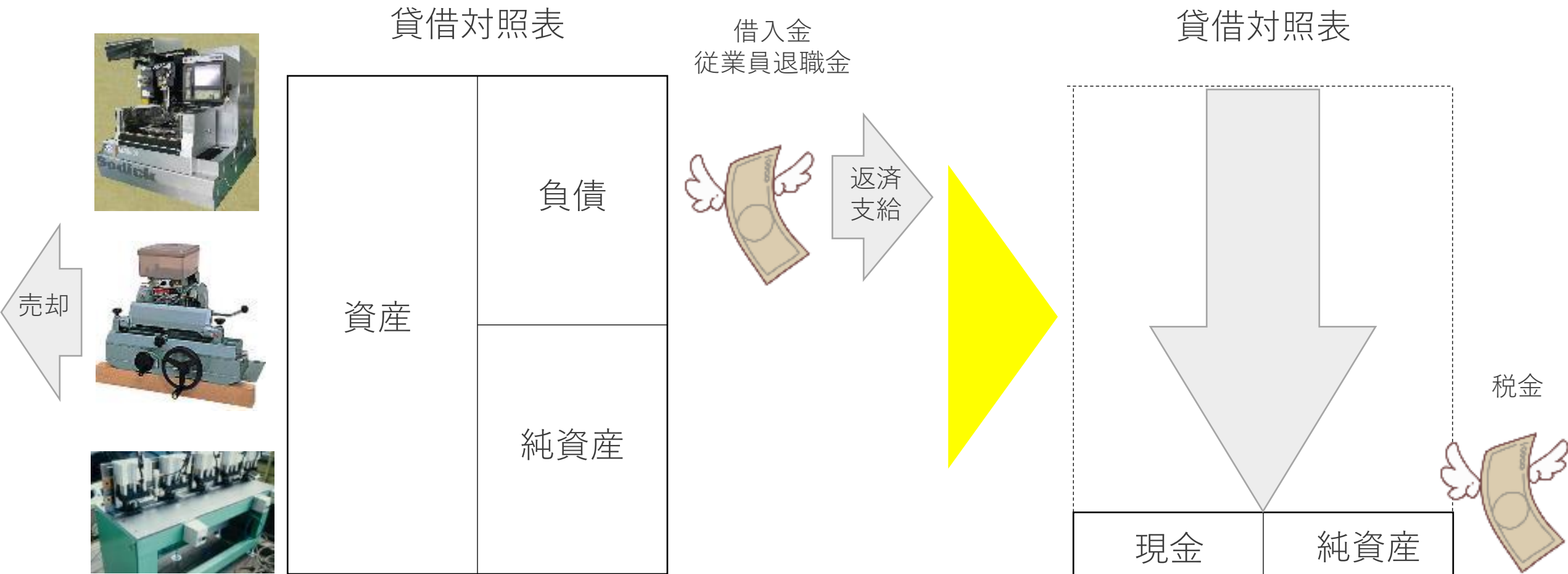
法人 専門家

その他調味料・添加物

売上高 譲渡希望額

\メールアドレスのみ/
会員登録(無料)

廃業してしまうと、



株式譲渡なら

貸借対照表



資産	負債
	純資産

↓

営業権

株式譲渡

売主のメリット

営業権（実態利益×1~2程度）
の分手残りが増える

株式の譲渡のみで手続き楽

借入金の連帯保証は解除

株式譲渡益課税は約20%

従業員は継続雇用

取引先との関係継続



後継ぎ = 買主
ただし、負債も引継ぐ

事業譲渡なら

売主のメリット

貸借対照表

営業権	負債
↑	
資産	純資産

営業権（実態利益×1~2程度）
の分手残りが増える

個人事業でも譲渡可能

譲渡資産を切り分けできる

会社は手元に残る

従業員は継続雇用可能
（ただし再契約）

取引先との関係継続可能
（ただし再契約）

事業譲渡



後継ぎ = 買主

負債は引継がない
代わりに、
運転資金を別途用意

成約事例①

創業104年の惣菜店を76歳の個人が引き継ぎ
観光客で賑わう繁盛店へ大変身



売り手：京都府 惣菜店 250M (店舗は6M)
買い手：大阪府 個人 (元経営者)
売買価格：30M (退職金込み)

70代半ばで現役復帰 京都の老舗オーナーに

京都の百貨店、錦市場。京都市の中心を東西に四通りから一筋北った路地にあるこの商店街は、00年の歴史を持つ。鮮魚、漬物、菓業、土産物などおよそ30の商店がひしめく。そのあふれる繁華の雰囲気は観光客も人気で、近年は外国人観光客も押し寄せている。

この錦市場で100年以上「野平野」は、京料理の総菜として、地元の人々に愛されて職人が店頭で焼きたし巻き串に評判だ。この老舗のオーナー岡江さん（76歳）。2017月、後継者がおらず事業継承してくれる人を探していた元のオーナーから買収した。

岡江さんはもともと、大阪市にある実家のかまぼこ店を経営していた。4年はご同業、共同オーナーだった兄と話し合いの末、会社に会社を売却、引退を志した。すると妻から、「あなた懐中のハマチと一箱や、止たら死ぬぞ」と見をたたかれ、そんなとき別業のAのマッチサービスを紹介して、錦平野がに引き込まれても立っていられずぐに見に行く。

「直感的に気に入った。まず

月給は250万円内から40万円に跳ね上がった。

「忙しくなって従業員も増えるし、新しく若い人が入ってくれている。うれしいうれしいうと岡江さんは笑う。

シニアが直面する定年前後の三つの乗り切れるか

岡江さんは会社を買収して経営になるという形で、70歳を過ぎても現役で働き続ける道を選んだ。これは非常にうまくいった事一つだろう。

多くの人は、定年後もすぐ退職しようとする。さきほど「三つの壁」だ。

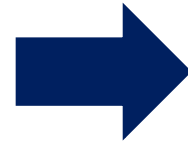
一つ目は「元金の壁」。多くの場合はこの前後で退職金が尽きてしまっている。岡江さんのリタイアして責任ある仕事を任されてきたモチベーションが大きく低下。そんな状態で定年までの数年を過ごすのは、定年キリが掛かってくる。

二つ目は、定年後の雇用がなくなる壁。世帯主として5年間雇用というゆるい雇用がなくなってしまった後、65歳から

成約事例①



定食屋さんに改装



成約事例②

業績50年の金型屋をものづくりをはじめたい個人が引継ぎ



売り手：茨城県 金型製造業 年商40M
買い手：北海道 個人
売買価格：3M + 5M（退職金）

成約事例③

セカンドキャリア充実のため老舗旅館を買収。
再オープン後も口コミ好評「綺麗になってよかったね」

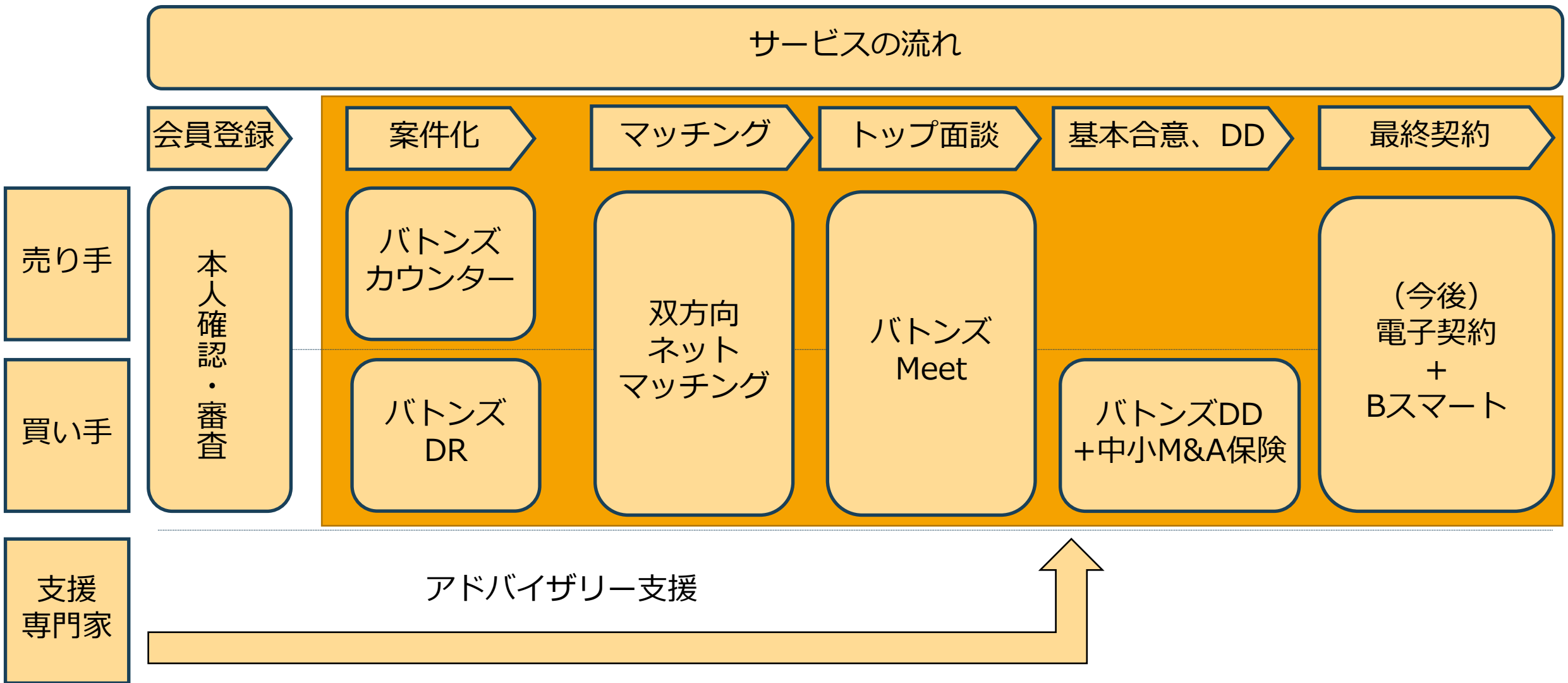


売り手：福島県
買い手：茨城県

温泉旅館 年商160M
医療法人経営

+ 別法人にて飲食、宿泊業を展開

バトonzにおけるサービスの流れ

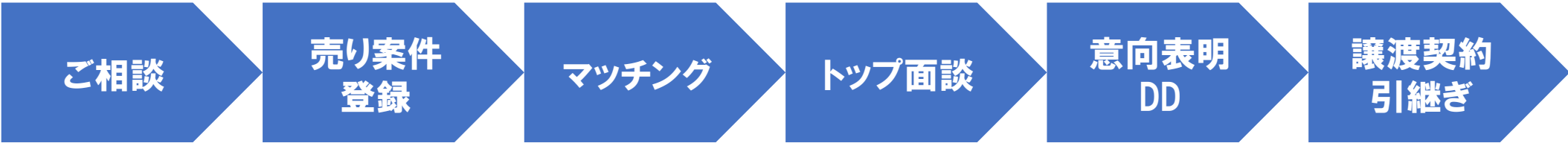


BATONZ活用の比較(売り手様)

	バトンスカウンター	バトンス成約サポーター	アドバイザー利用
申込方法	カウンターサービス申込書(兼チラシ)	業務委託申込書	掲載依頼書
手数料	無料	成約価額の3%(最低27.5万円) (完全成功報酬)	成約価額の5%(最低220万円程度) ※アドバイザーにより異なる
サービス	<ul style="list-style-type: none"> ・売り案件ページ作成代行 ・スキームや相場価格のご提案 ・バトンスの操作方法についてのご相談 ・WEBまたは電話対応 	<ul style="list-style-type: none"> ・売り案件ページ作成代行 ・スキームや相場価格のご提案 ・交渉にかかるバトンス操作の代行(バトンスを利用した買い手とのメッセージ交換、意向表明受領などを代行) ・買い手との条件調整における相談役(電話やメールでの助言) ・原則メールか電話対応 	<ul style="list-style-type: none"> ・M&A仲介やFA (売り案件ページ・買い手向け資料作成代行、スキームや希望価格の構築支援、買い手との面談の立ち合い、買い手との条件交渉支援、契約書の草案作成など成約まで一貫して助言を行う) ・原則訪問対応
ご利用者	ITの活用できる経営者	ITは苦手であったり面倒くさいと考える経営者	費用がかかってもいいので安心してM&Aを任せたい経営者
特徴	<ul style="list-style-type: none"> ・バトンスのシステム操作は売り手様ご自身で実施 ・買い手との交渉は売り手様ご自身で実施 ・株価やスキーム、成約に向けたポイントについてバトンスからご提案 	<ul style="list-style-type: none"> ・バトンスのシステム操作はバトンスのサポーターが実施するので売り手様ご自身はITが苦手でも問題ない ・買い手との交渉をサポーターが取り次ぎ助言も行うので安心 ・株価やスキーム、成約に向けたポイントのご提案だけでなく、契約書の提供やチェックなどもサポーターが支援 	<ul style="list-style-type: none"> ・訪問を中心として細かい支援を受けられて安心 ・買い手との交渉についてアドバイザーが全て対応・助言します ・契約書の草案作成や譲渡実行に必要な書類作成などもアドバイザーに任せられる

サポーターサービスの 業務内容と進め方

1週間 2週間～2か月 1ヵ月～2か月



売主様

- ・希望条件提示
- ・資料提示
(決算書3期等)

- ・売り案件登録の
情報提供
- ・登録内容の
確認

- ・買い手からの
質問対応
- ・買い手との条
件交渉

- ・トップ面談等
により買い手選
定
- ・条件大筋合意

- ・意向表明受領
- ・DD資料収集、
DD協力

- ・譲渡契約締結
- ・従業員開示
- ・引継ぎ協力

業務委託申込書

成功報酬支払

**弊社
サポーター**

- ・業務内容と
料金の説明
- ・時価純資産
の提示
- ・スキーム提案

- ・売り案件登録

- ・売主様の実名
開示
- ・買い手の質問等
取次
- ・トップ面談日程
調整サポート

- ・トップ面談
事前段取り
- ・面談後のスケ
ジュール提案

- ・意向表明取次
- ・DD専門家を
買い手に紹介

- ・譲渡契約書
提供
- ・譲渡契約書
簡易レビュー
- ・譲渡契約、登
記専門家紹介

※電話、メール、オンラインでの対応となり、訪問対応はできませんのでご了承ください。

コロナ禍における経営者の意識の変化

【M&A需要動向調査】7割以上の企業が「異業種買収へ関心あり」 買収の実施・検討理由、「市場変化への対応」から「事業拡大」へ

2021.07.27



「ポストコロナを見据えたM&Aによる成長や事業再編」に関する需要調査

TOPIC 01

2021年3月から現在まで、
半数以上の経営者が買収を実施・検討

TOPIC 02

自社と異なる異業種会社・事業の買収に興味がある経営者は7割以上

TOPIC 03

異業種会社・事業の買収に興味がある理由、
53.6%の経営者が「多角化が必要だと思うから」と回答

SUMMARY

コロナ禍における経営者の意識の変化

■あらゆる業種で会社・事業の売却もしくは買収について検討



■2020年10月～2021年2月に「会社または事業の買収を実施した」経営者は14.5%

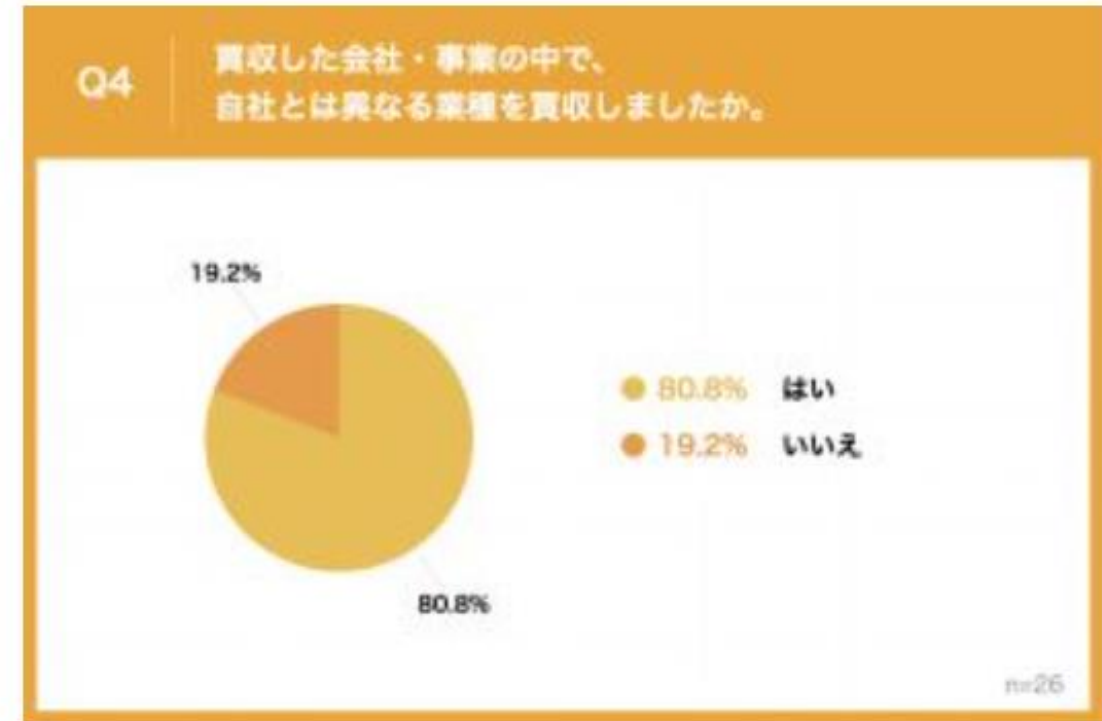


コロナ禍における経営者の意識の変化

■2021年3月から現在まで、半数以上の経営者が買収を実施・検討



■80.8%の経営者が「自社とは異なる業種を買収した」と回答



コロナ禍における経営者の意識の変化

■買収の実施・検討の理由、55.4%の経営者が「事業拡大のため」と回答



コロナ禍における経営者の意識の変化

■2020年10月～2021年2月までに、「会社・事業の売却を検討、もしくは実施した」経営者は44%



■2021年3月から現在までに、「会社・事業の売却を検討、もしくは実施した」経営者は41.5%

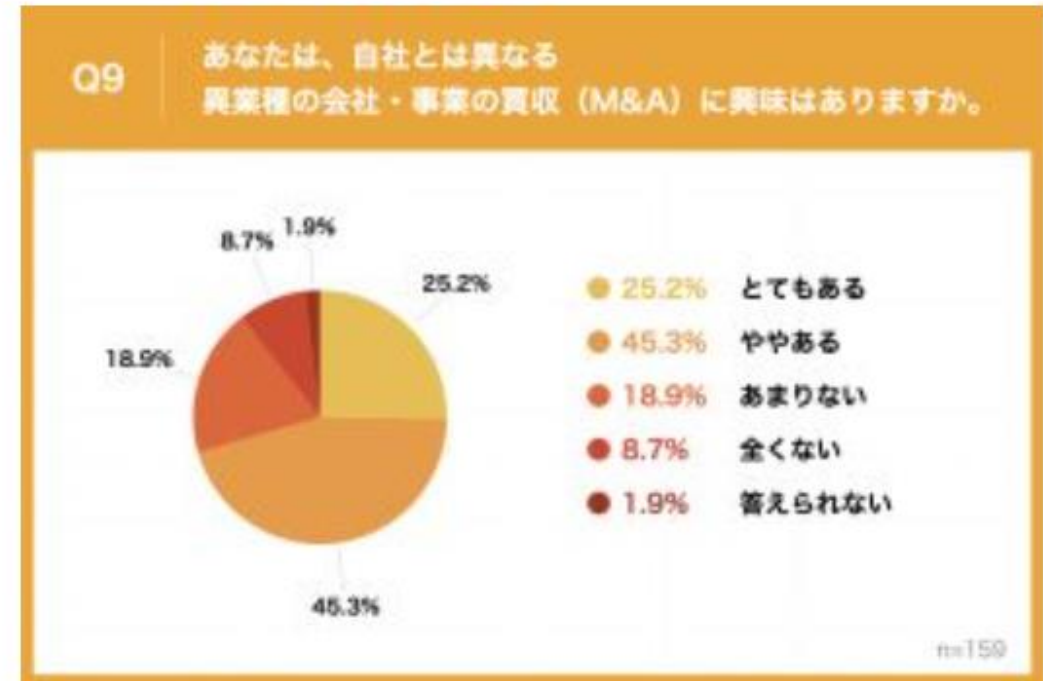


コロナ禍における経営者の意識の変化

■売却の実施・検討の理由、45.1%の経営者が「事業再編のため」と回答



■自社と異なる異業種会社・事業の買収に興味がある経営者は70.5%



コロナ禍における経営者の意識の変化

■自社と異なる異業種会社・事業の買収に興味がある理由、53.6%の経営者が「多角化が必要だと思うから」と回答



事業の選択と集中



多角化

同業他社



**周辺分野進出
新事業展開**

1本足打法からの脱却

- 本業一本は大きいリスク。単一事業から複数事業への転換で非常時でも自助努力で耐えうる経営体制に

エリア分散

- 事業エリアの一極集中は大きなリスクに。地域に根差した経営から複数エリアへの進出で非常のリスク分散を

販売ルートが多様化

- 特定顧客のみの販売ルートはリスクに。異業種・他地域への販路開拓で販売ルートの多様化の実現を

ネットを活用したスモールM&A

ネット上のM&A特有の利点と注意点とは？



◎ 利点
ビジュアル情報が多く直感的にわかりやすい

× 注意点
特に数値情報の精査が不十分



成約

◎ 利点
成約までのスピードが非常に早い

× 注意点
必要なプロセスを飛ばして後日トラブルになる

NEW 売り案件 No : 5179 閲覧数 : 660 M&A交渉中 : 16名 公開日 : 2020.05.26



その他医療サービス

【遠 診療サービス】 立ち げに必

売上高	譲渡希望額
0円~1,000万円	100万円~300万円

オンライン遠隔診療プラットフォームサービスになります。お申し込みは、もともと低容量・中容量ビルの地方から受け取り、そちらであればホームページ(トップページ、詳しい使い方、お問い合わせ)からお問い合わせいただけます。

◎ 利点
情報が豊富で非常に多くの相手と交渉できる

× 注意点
何度も断られたり、逆に相手を決めきれずかえって成約率が落ちることも多い



◎ 利点
仲介コストが安く、場合によっては相対で更にローコストで上げることも可能

× 注意点
専門知識や経験がないとトラブルの発生率は非常に高くなる

ネットを活用したスモールM&A

失敗しないスモールM&Aのコツとは

アドバイザーは極力つける

- 特に売り手は案件調査の必要とトラブル防止のため必須
- 詐欺師は第三者の介入を嫌い相対を好むことにも留意
- 買い手は売り手にアドバイザーがついている案件を選ぶことが重要

買い手による企業調査（DD）を絶対にやる

- 特に買い手にアドバイザーがない場合は必須
- 中小ならバトンズDD（398千円）が特におすすめ
- アドバイザーがいて内容が軽ければ必要最小限でも可

会社はモノではないことを強く意識する

- M&Aは売買であると同時に結婚相手探しでもある
- 相手と相手の会社に敬意を払えない人間には経営をする資格も能力もない

お問い合わせ先

ご不明な点等ございましたらお気軽にお問い合わせください。

【お問い合わせ先】

株式会社バトonz 鈴木 安夫 宛て

メール：y.suzuki@batonz.co.jp

電話：080-3678-2052