

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

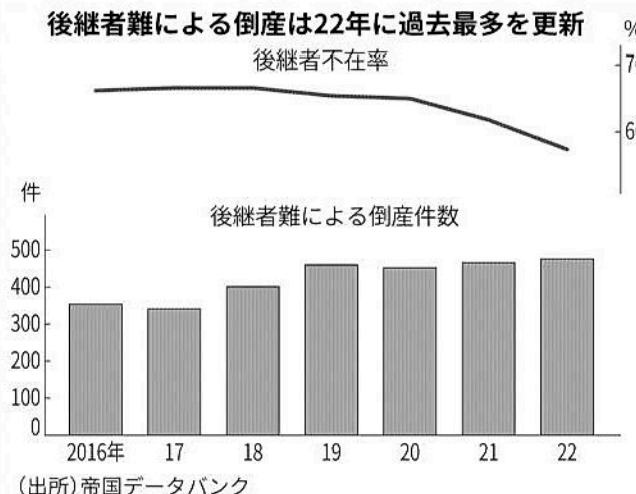
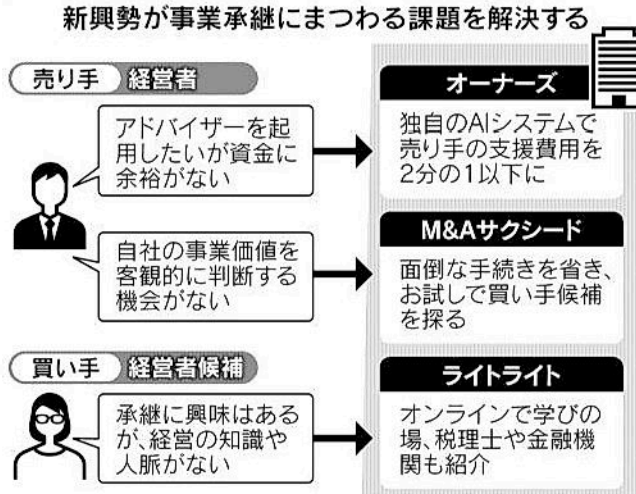
中小企業の事業承継を巡る課題の解決にスタートアップが知恵を絞っている。2021年創業のオーナーズ(東京・港)は自社のM&A(合併・買収)業務を効率化するクラウドシステムを開発し、事業を売却する経営者の費用負担を減らす。後継者不在に悩む中小企業の割合が高止まりするなか、新興勢は細やかなサービスで「望まない廃業」の増加を防ぐ。

「望まぬ廃業」増加を防ぐ

オーナーズのシステム(画収益率)などを参照しを手掛けられると見込を利用する際は、顧客ながら、実態に沿った価値を自動で試算する。中小企業のM&Aでは3倍の水準だ。M&A内容を分析した人工知能(AI)が、営業譲渡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る2、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。

費用を割安に

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



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57%。21年からは4割低下したものの、なお高止まりしている。

早期M&A促す

企業体力があるうちに、早い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す新サービスを始め

る。煩雑な書類作成は不要で、事業概要など9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れる。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。他社との契約を制限されるため「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サクシードの金蓮実社長)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ダリードオピニオン(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。買い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イトを運営するライトライ(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。

法務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、売り手と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。魅力的なブ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 鈴木健二朗)