

T R A N B I

国内最大級のM&Aマーケット

国内最大級のM&Aマーケット 「トランビ」

中小企業にも「M&Aで事業承継」の選択肢を

2018年3月12日

日本銀行

「再チャレンジ支援および事業承継支援に関する地域ワークショップ」資料

目次

- **トランビとは：譲渡価格100万円でもM&Aができる**
- **中小企業のM&A実例**
- **トランビの使い方**

目次

- **トランビとは：譲渡価格100万円でもM&Aができる**
- 中小企業のM&A実例
- トランビの使い方

自己紹介



代表取締役社長

高橋 聡

- 長野県長野市出身 長野高等学校卒業
- デュポール大学 情報システム学科卒業（アメリカ シカゴ）
- 2001年 アクセンチュア株式会社に入社
- 2005年 家業である長野県のアスク工業株式会社に入社し、2010年代表取締役社長に就任。
 - 中小企業の事業承継問題を解決する為、日本初となる承継を希望する企業と企業のユーザー投稿型M&Aマッチングサービス「TRANBI」を設立。
- 2016年 株式会社アストラッド代表取締役に就任
 - 「TRANBI」のサービス向上のため、新設分割により株式会社アストラッド（2018年4月株式会社トランビへ社名変更を予定）を東京に設立

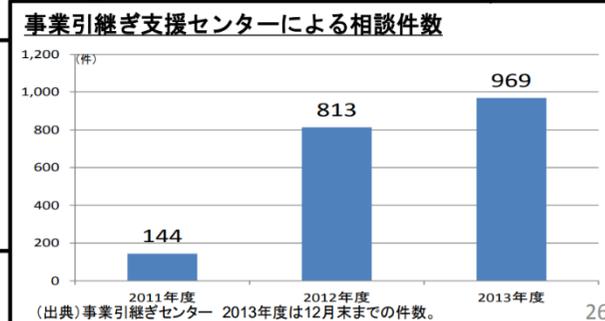
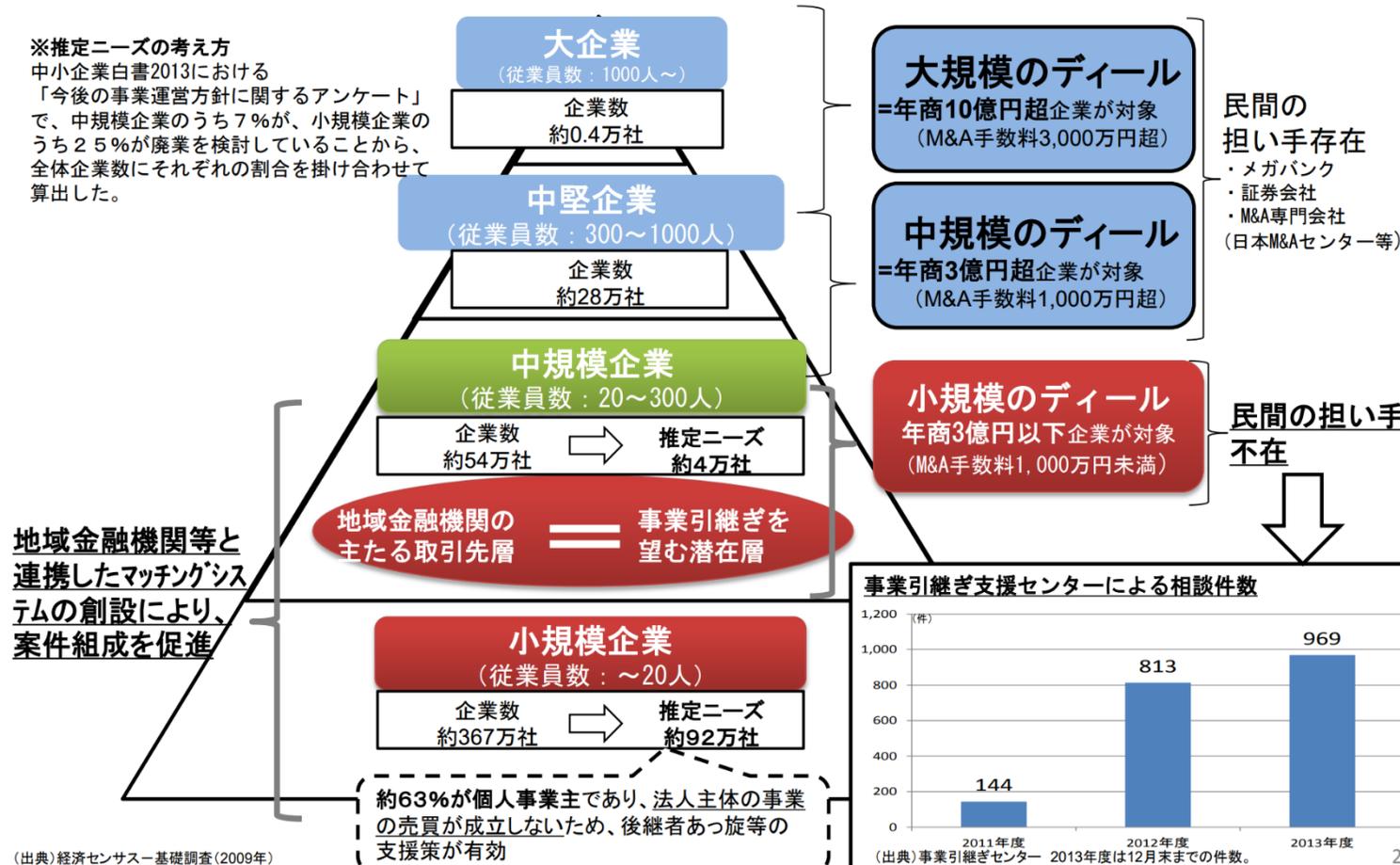
日本のM&A業界は大規模企業が対象

(参考) 中小企業のM&Aのマーケット構造

◆譲渡希望企業の年商階層 (イメージ)

※推定ニーズの考え方

中小企業白書2013における「今後の事業運営方針に関するアンケート」で、中規模企業のうち7%が、小規模企業のうち25%が廃業を検討していることから、全体企業数にそれぞれの割合を掛け合わせて算出した。



出所：平成26年3月中小企業庁「事業承継等に関する現状と課題について」

- M&A専門家を利用すると最低手数料が1000万円かかる
- 中小企業にはM&Aが利用できない

中小企業数は今後大幅に減少する-大廃業時代-

-大廃業時代の到来

- 2025年には経営者の**6割超**が70代突入
- 中小企業の内**127万社**が後継者不在
- **22兆円**のGDP損失



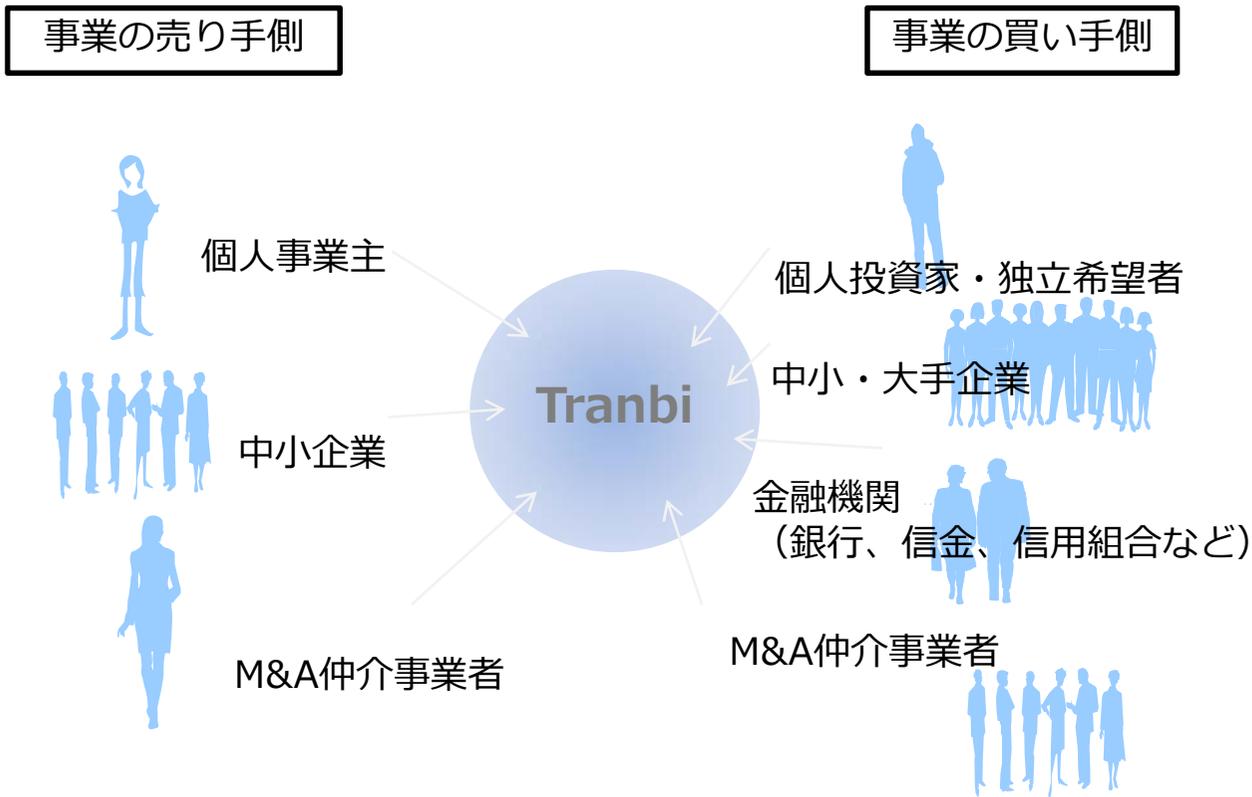
-事業承継税制の改正（優良企業）

- 条件が大幅に緩和？

-経営者保証ガイドライン・再生支援協議会などの活用（再生企業）

- 経営者個人の保証債務の解除が可能

M&Aのオープンプラットフォーム トランビ



売り手

- 自分で案件掲載
- 規模・業種の制限なし
- 利用料無料
- 平均9社買い手が見つかる

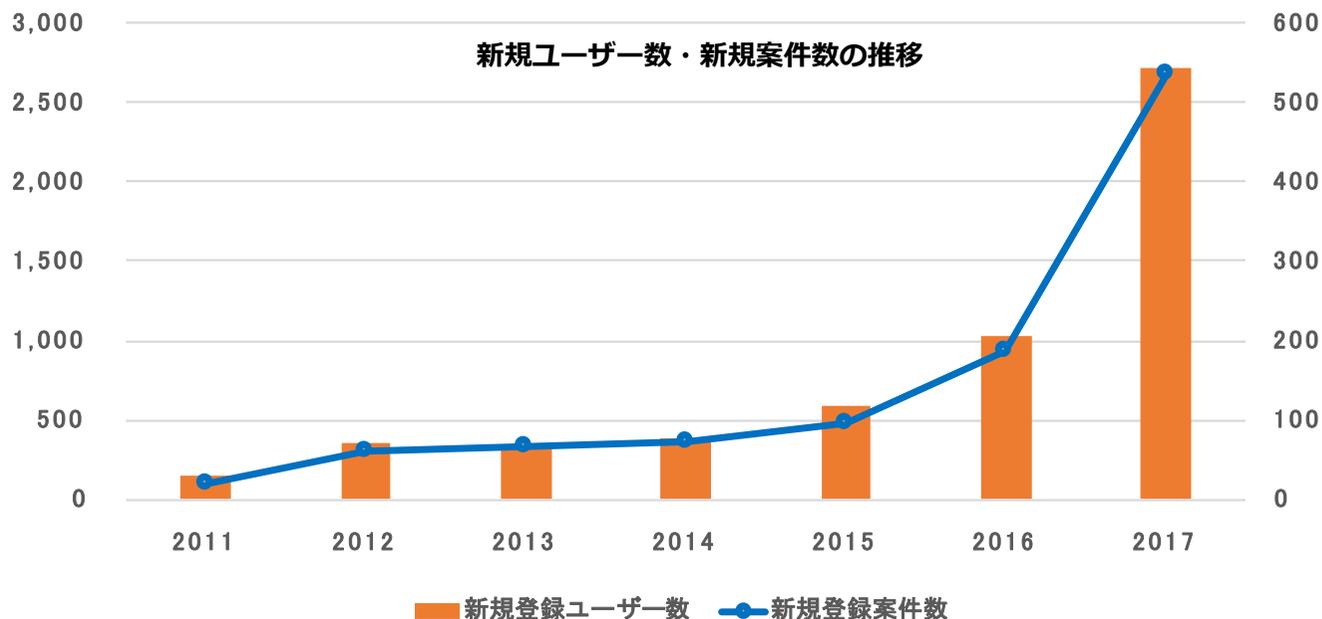
買い手

- 自分で直接交渉可能
- 毎日新しい案件の連絡がくる
- 100万円の案件も買える
- 多角化、新規事業を買って挑戦できる

トランビの利用状況

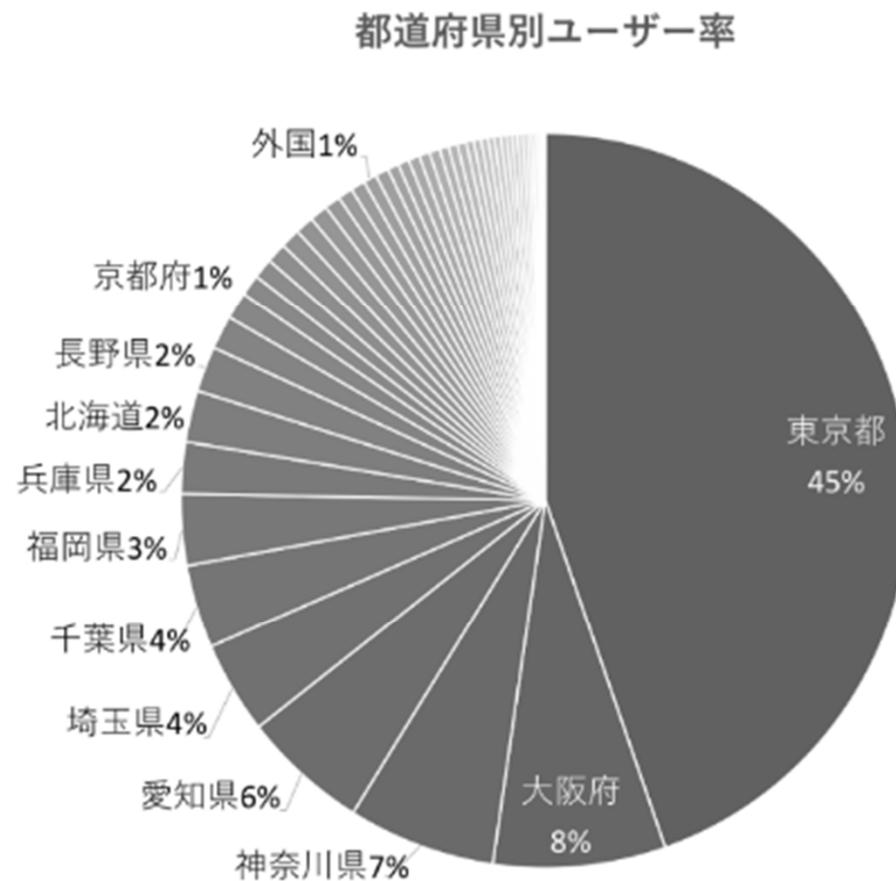
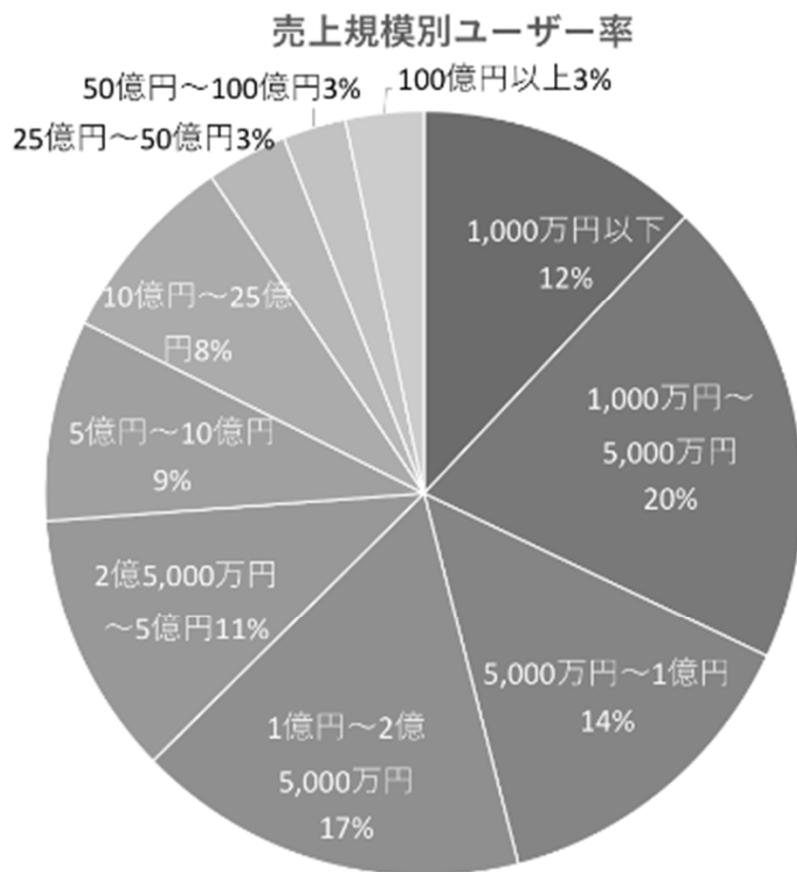
登録ユーザー数	5,806件
リーチ数(メルマガ、SNSによる通知数)	25,400件
累計M&A取扱い件数	1,045件
累計マッチング数(秘密保持契約締結数)	3,158件
平均買い手候補数、マッチング数	平均買い手候補数8.8件 平均マッチング数3.0件
提携M&A専門家数	50社

データ：2018年2月2日時点



(新規登録ユーザー数は、1年間に新規に登録されたユーザー数(売り手・買い手両方)を指します。)
(新規登録譲渡希望案件数は、1年間にオンラインにて新規に登録された譲渡希望案件数を指します。)

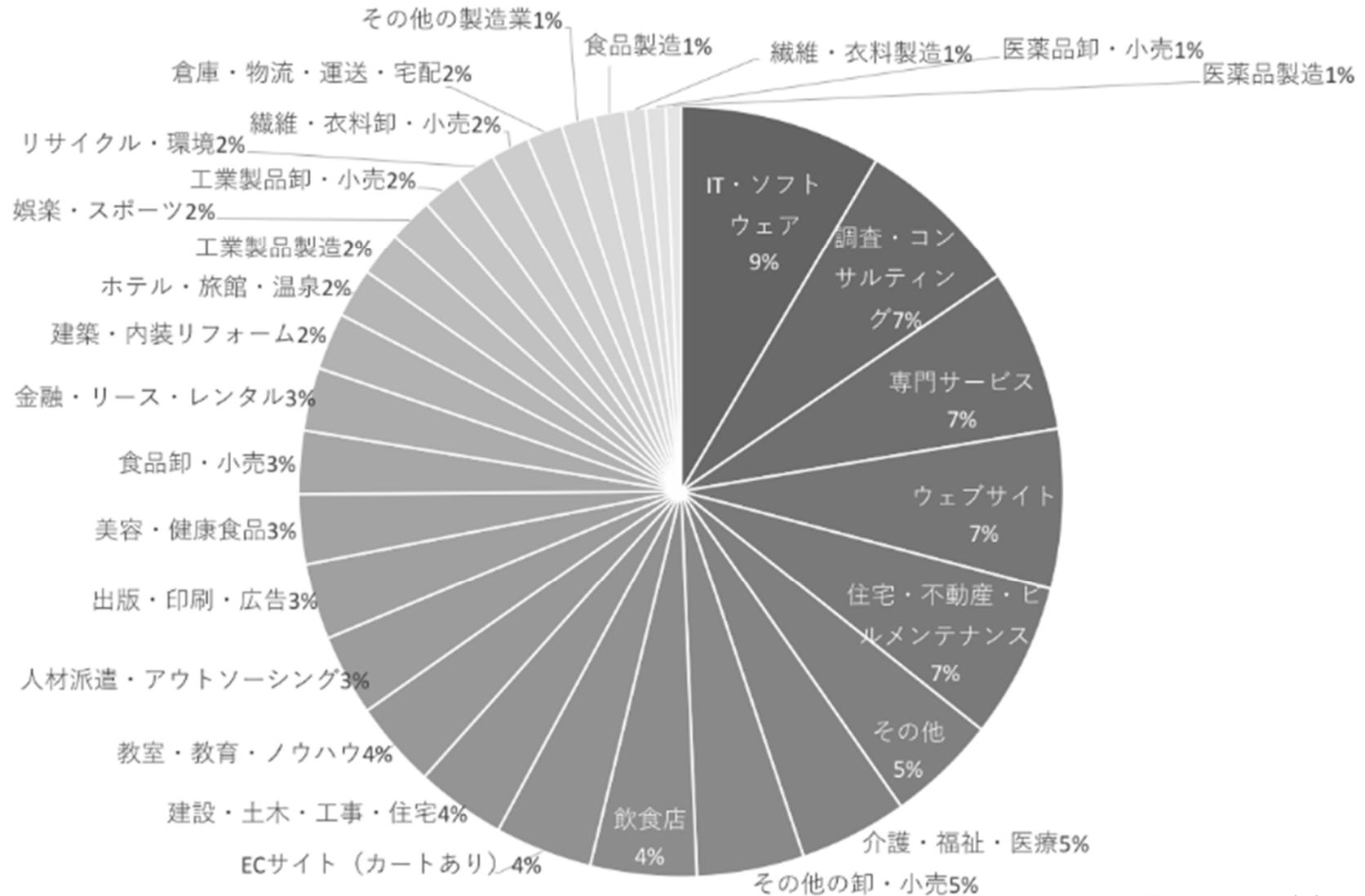
ユーザーデータ



※2月5日時点、トランビデータベースより
※ユーザー総数5,812名

ユーザーデータ

業種別ユーザー率



※2月5日時点、トランビデータベースより
※ユーザー総数5,812名

掲載実績・提携先

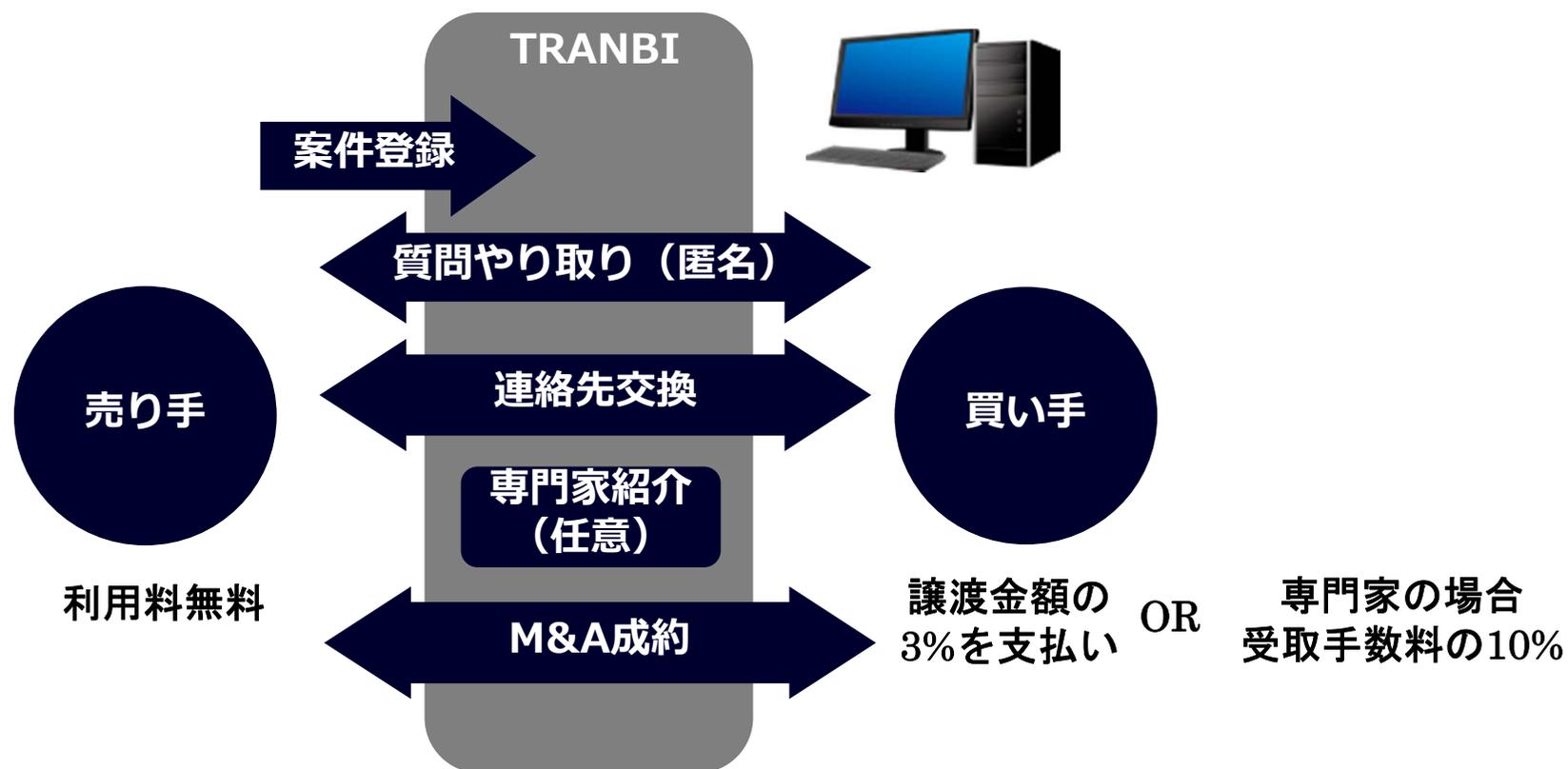
【掲載・講演実績】



【提携パートナー】



サービスの流れ：オンラインマッチング



- オンライン経由で売り手と買い手が直接交渉
- 相手方と直接交渉が可能で、圧倒的に早い
- トランビの登録ユーザー2.5万社に即時コンタクト可能
- 想定外の相手とのマッチング可能性あり
- 平均9社の買い手から連絡
- 売り手は利用料無料 (1カ月以内の成約報告および成約インタビューが条件)

サービスの流れ：非公開マッチング(WEB非掲載)



- 案件をネットに公開することなく買い手を募ることが可能
- トランビ登録の5000社超+50社超のM&A専門家へアクセスが可能
- 事前に買いニーズを登録させるため情報の開示先を選ぶことが可能
- 手数料が安価、売り手は無料
- M&A専門家として紹介を受けるにはトランビ上にて紹介ページを開設することが条件

目次

- トランビとは：譲渡価格100万円でもM&Aができる
- **中小企業のM&A実例**
- トランビの使い方

成約実績のご紹介

事例：【売上600万円の学習塾の譲渡】

- 年間売上600万円の学習塾を個人事業として経営
- 他の事業で忙しくなられたオーナー様がトランビに相談、トランビに案件を掲載
- 7社から買収の連絡あり
- 最終的に買われたのは同じく個人の方
- 譲渡金額は250万円
- スキーム：事業譲渡
- 交渉期間：5カ月



事例：【法人が500万円でウェブサービスを購入】

- 印刷会社がアルバム販売通販サイトを買収
- 金額は500万円
- 面談1回
- スキーム：事業譲渡
- 交渉期間：1カ月



成約実績のご紹介

事例：【売上3000万円の印刷会社を買ったのはサラリーマン】

- 売上3000万円の印刷会社案件
- M&A専門家が専属契約し、買い手を探したものの見つからなかった
- M&A専門家がトランビに案件を登録
- 掲載後、即座に10社からの匿名連絡あり
- 複数社と実名交渉した結果、譲渡契約が成立
- 契約したのは脱サラしたサラリーマン。ネットの匿名性や汎用性によってマッチングが成立した好例。



成約実績のご紹介

事例：【売上高1億円、債務超過のホテルの譲渡】

- リゾートホテル案件
- オーナー様がメインバンク（地銀）に相談し、某M&A仲介業者を紹介されるも債務超過の為アドバイザー契約を断られた
- 事業承継センターへ相談するも価格つかないと判定される
- 新聞でトランビを知ったオーナー様が案件を登録、事務局に電話で相談。トランビ事務局から専門家を紹介。DESにより財務改善し価格を1億円弱で交渉可能とアドバイスされる。
- 買い手候補21社
- そのうち他県の買い手1社を選定し、最終交渉開始
- 少数株主との交渉3カ月
- DESによる課税リスクの交渉
- 支払い方法の交渉
- 地域金融機関との取り引き関係はそのまま継続
- スキーム：DESとの組み合わせによる株式譲渡
- 交渉期間：1.5年



成約実績のご紹介

事例：【廃業予定の中古車部品販売会社を1.2億円で譲渡】

- オーナー様は廃業を検討しており顧問会計士へ相談
- 会計士の勧めによりトランビを活用してM&Aへ挑戦
- 買い手企業の代理人として遠方の税理士から交渉申込み
- メリット：会社清算の場合3000万円、M&Aでは1.2億円
- 従業員雇用はそのまま
- スキーム：株式譲渡
- 交渉期間：6カ月



成約実績のご紹介

事例：【3期連続赤字、債務超過でも20日間で2億円超の資金調達に成功】

- 留学希望者に海外の語学学校をインターネットで斡旋する事業
- 売上は拡大中だったものの、先行投資が嵩み直近3期は赤字
- 直近期は数千万円の赤字となり、債務超過
- 資金面・事業面の両面でリソース不足。独立独歩ではサービス拡大にスピード感が出せない
- 借入金の個人保証の解除とサービスの成長を加速できる相手を希望
- 買い手はウェブマーケティングに強みを持つ上場企業
- 初回のトップ面談で、事業への想いと今後の成長性、両社のシナジーを熱弁
- 面談後に、上場企業の社長から「是非当社グループで取り組ませて欲しい」とラブコール
- 株式譲渡代金として1億円超
- 成長資金として1億円程度の追加資金を確保
- 譲渡後も社長を続投
- スキーム：株式100%譲渡、個人保証は解除
- 交渉期間：約3週間



成約実績のご紹介

事例：【売上高20億円FC店舗、株式譲渡価格が2倍以上に上昇】

- 売上20億円規模の飲食店複数店舗の譲渡案件
- 顧問税理士に相談した結果、M&A仲介会社を紹介される
- M&A仲介会社から提案されたのは自社より規模の小さい同業を営む会社1社
- 譲渡金額の交渉もできない状態で契約を迫られる
- オーナー様がランビ事務局にセカンドオピニオンの相談
- ランビ事務局から別のM&A専門家をご紹介
- 規模が大きいためネットには掲載しない事を決断
- オフラインのネットワークを活用し買い手候補20社募集しビット
- 全店舗のDD開始
- FC本部との交渉開始
- 当初の価格の2倍を超える金額で成約
- スキーム：会社分割後の株式譲渡
- 交渉期間：7カ月



成約実績のご紹介

- **事例：【個人間でのゆるキャラの売買】**

- 個人の方が副業でスタートした鎌倉市の非公認キャラクター「おちむん」の売買事例
- 初代オーナー様が仕事の事情で鎌倉を離れることになり売却を決意
- 譲渡対象はおちむんと、おちむんのグッズ、書籍、その他権利等
- 9社の応募があり、3カ月弱で約80万円で、別の個人の方への譲渡が決定
- スキーム：事業譲渡
- 交渉期間：3カ月

鎌倉市非公認ゆるキャラ おちむん



目次

- トランビとは：譲渡価格100万円でもM&Aができる
- 中小企業のM&A実例
- **トランビの使い方**

ご案内

M&Aのポイント

- 売り手の、金融機関との取引口座は継続される場合が多い。
- 買い手には、高い確率でファイナンスが発生する。

トランビのご案内

- 「金融仲介機能のベンチマーク」に寄与。
- トランビはオーナー様の直接登録、もしくは代理人による登録が可能。トランビ事務局での代行入カプランもあり。(有料オプション)
- オーナー様からのM&Aのご相談は、トランビ事務局が無料で対応。

お問合せ連絡先

トランビに関するお問合せ

トランビ事務局

03-6869-8193

ps_support@tranbi.com

105- 0021 東京都港区東新橋2-10-10 2F