

2020年6月12日
ビジョナル・インキュベーション株式会社

コロナ禍の影響下における M&A に関するアンケート 9 割超、今後 M&A 市場が「活性化する」と回答

ビズリーチ・サクシード、譲渡（売却検討）企業の新規登録社数：前年同期比 4.3 倍

Visual Group のビジョナル・インキュベーション株式会社（所在地：東京都渋谷区/代表取締役社長：永田 信）は、事業承継 M&A プラットフォーム「ビズリーチ・サクシード」（<https://br-succeed.jp/>）を利用する企業と M&A アドバイザーを対象に、「M&A に関するアンケート」を実施しました（回答数：162 件）。

その結果、9 割以上が今後 M&A 市場が「活性化する」と回答しました。その傾向を表すように、ビズリーチ・サクシードにおける 2020 年 2 月～5 月の譲渡（売却検討）企業の新規登録社数も前年同期比 4.3 倍で、M&A 市場の活性化の傾向が表れています。また、譲り受け企業の 8 割がコロナ禍の影響下においても、今後の成長戦略として M&A（企業買収）を前向きに検討していることも分かりました。

経済産業省は、2020 年 3 月に策定した「中小 M&A ガイドライン」*で初めて「M&A プラットフォーム」の利用について記載し、M&A の推進を図っています。M&A 市場における M&A プラットフォームの存在感は増しており、譲渡（売却）を検討している企業が、譲り受け（買収）を検討している企業をインターネット上で探す動きは今後も加速すると考えられます。

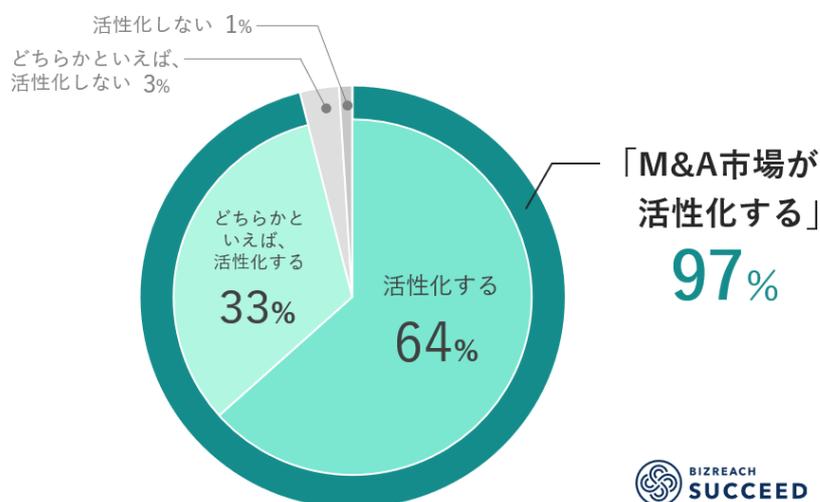
* 経済産業省「中小 M&A ガイドライン」について

<https://www.meti.go.jp/press/2019/03/20200331001/20200331001.html>

■ 97%：今後 M&A が「活性化する」と回答

※譲り受け企業・M&A アドバイザーが回答（n=162）

Q. 今後 M&A 市場が活性化するとお考えですか？

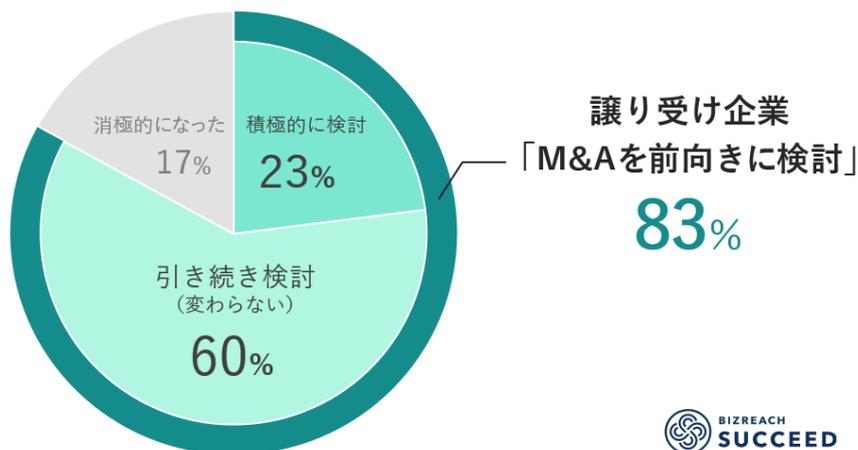


PRESS RELEASE

■譲り受け企業の83%、コロナ禍の影響下においてもM&Aを検討

※以下譲り受け企業に質問 (n=114)

Q.コロナ禍のなかで、M&Aの検討状況に変化はありましたか？



Q. M&Aを検討する理由は何ですか？ (最大3つ選択)

既存事業の拡大・強化	83%
経営の多角化 (リスク分散)	51%
新規事業の開始	48%
収益向上のシナジー (クロスセル/データ連携等)	34%
拠点の拡大 (国内展開・海外展開)	27%
優秀な人材の確保	26%
コスト削減のシナジー	8%
その他	1%

<アンケート概要>

「M&Aに関するアンケート」

対象：ビズリーチ・サクシードを利用する譲り受け企業・M&Aアドバイザー

調査期間：2020年5月26日～2020年6月2日

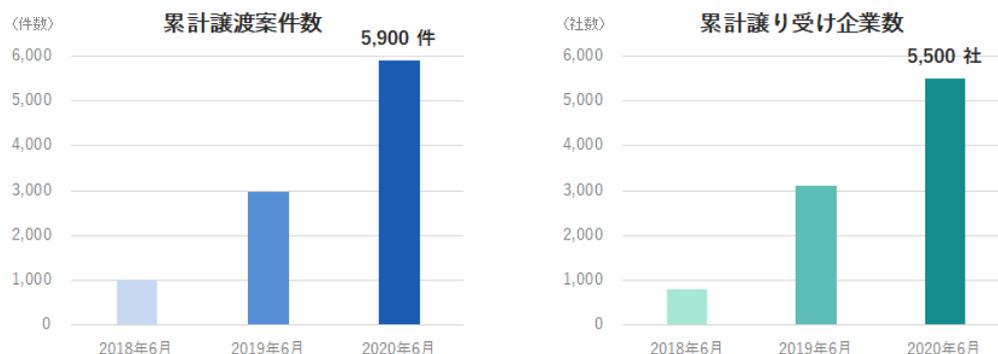
サンプル数：162件 (譲り受け企業114件、M&Aアドバイザー48件)

※各比率において、項目によっては端数処理の関係で合計が100%にならない場合があります。

■ビズリーチ・サクシード、譲渡企業の新規登録社数：前年同期比4.3倍

ビズリーチ・サクシードは、審査を通過した法人企業のみが利用できる会員制の事業承継M&Aプラットフォームです。ビズリーチ・サクシードに掲載された累計譲渡案件数は5,900件以上、累計譲り受け企業数は5,500社以上 (2020年6月現在) で、サービス開始から約3年で日本最大級の事業承継M&Aプラットフォームに成長しています。また、ビズリーチ・サクシードにおける2020年2月～5月の譲渡企業の新規登録社数は、前年同期 (2019年2月～5月) 比で4.3倍でした。譲渡企業と譲り受け企業はM&Aプラットフォームを活用しながら、経営の選択肢を広げる傾向が強くなっていることが分かります。

事業承継M&Aプラットフォーム「ビズリーチ・サクシード」における
譲渡案件数および譲り受け企業数



※2020年6月時点で公開中の譲渡案件数：2,500件以上

<今後のM&Aに関するアンケート回答者のフリーコメント> ※一部抜粋

- ・事業承継が待たなしの状況であり、M&Aにおいてもスピード感をもった交渉が必要だと感じている。
(譲り受け企業：メーカー/代表取締役社長)
- ・新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、新しい消費傾向を捉える必要がある。今後は、異業種への積極的なM&Aが進むと考えている。(譲り受け企業：エネルギー/役員)
- ・経営の選択肢としてM&Aがより認知・活用されるよう啓発することや、中・小規模事業者向けの、企業規模に応じたM&Aアドバイザリーの手数料体系の普及が、本領域におけるM&Aの活性化のためには必要である。(譲り受け企業：商社/代表取締役社長)
- ・M&Aは企業の持続的成長や発展に向けた経営戦略であるが、その考えを基にM&Aを検討しようとする経営者は少なく、企業の譲渡は「身売り」であると捉えている経営者も多い。この考えを変化させていく必要がある。(譲り受け企業：IT・インターネット/課長クラス)
- ・インターネットを利用したM&Aが増えてきているので、譲渡企業とM&AアドバイザーはさらなるIT化が必要である。(M&Aアドバイザー・経営者)

■ビジョナル株式会社 代表取締役社長 南 壮一郎 コメント

政府は、2020年度補正予算に、新型コロナウイルス感染症拡大の影響への緊急経済対策として、総額100億円の事業承継支援策を盛りこみました。新型コロナウイルス感染症拡大の影響にともない、経営を取り巻く環境が不確実性を増すなか、経営の選択肢の一つとして第三者承継(M&A)を活用するケースは今後も広がると考えられます。

2017年11月にサービスを開始した、事業承継M&Aプラットフォーム「ビズリーチ・サクシード」は、譲渡企業の新規登録社数が前年同期比4.3倍以上の大きな成長を続けています。ビズリーチ・サクシードに登録する譲渡企業は、全国の譲り受け企業から直接メッセージが届くことにより、業界や地域を超えたマッチングを効率的に実現できます。

当社は今年2月にグループ経営体制になり、Visionalグループとして、産業や企業のデジタルトランスフォーメーション(DX)を支えるさまざまな事業を展開しています。「ビズリーチ・サクシード」の運営を通じて、M&A領域におけるDXを推進し、高まるM&A市場のニーズに貢献してまいります。

PRESS RELEASE

■事業承継 M&Aプラットフォーム「ビズリーチ・サクシード」について

「ビズリーチ・サクシード」は、譲渡企業と譲り受け企業をオンライン上でつなぐ事業承継 M&A プラットフォームです。譲渡企業は、ビズリーチ・サクシードに、会社や事業の概要を匿名で登録でき、譲り受け企業は、その情報を検索して閲覧できます。これにより、譲渡企業は経営の選択肢の一つとして事業承継 M&A を早期から検討できるため、経営者の選択肢が広がります。

譲渡企業は、登録から案件成約時まで、本プラットフォームの利用料は完全無料です。そのため、コストを気にせず、企業や事業の譲渡を安心して検討できます。また、譲渡企業から相談を受けた M&A 仲介会社や金融機関等も、同様に本プラットフォームを無料で利用できます。

譲り受け企業は興味をもった譲渡企業へ直接アプローチできるため、譲渡企業にとっては、潜在的な資本提携先の存在や、自社の市場価値を把握するきっかけになります。2017年11月下旬にサービスを開始し、2020年6月現在、公開中の全国の譲渡案件が2,500件（累計5,900件）以上登録され、事業承継 M&A プラットフォームにおいて日本最大級の案件数となっています。

参照 URL : <https://br-succeed.jp/>

■ビジョナル・インキュベーション株式会社について

「新しい可能性を、次々と。」をミッションとする Visional グループの新規事業開発を担う。事業承継 M&A プラットフォーム「ビズリーチ・サクシード」、オープンソース脆弱性管理ツール「yamory（ヤモリー）」、経営者・事業責任者のための生産性向上メディア「BizHint（ビズヒント）」、未来の経営と働き方を共創するカンファレンス「Future of Work」を運営。2020年2月、グループ経営体制への移行にともない、株式会社ビズリーチの新規事業開発組織を分社化し新設。

■Visional について

Visional グループは、2020年2月、株式会社ビズリーチがグループ経営体制に移行したことにより誕生。「新しい可能性を、次々と。」をグループのミッションとし、産業や企業のデジタルトランスフォーメーション（DX）を推進するさまざまな事業を展開。グループを構成する、HR プラットフォームや HR SaaS 事業を運営する株式会社ビズリーチ、事業承継 M&A や Sales Tech、サイバーセキュリティ等の新規事業開発を担うビジョナル・インキュベーション株式会社、物流 DX プラットフォームを運営するトラボックス株式会社などを通じて、日本の生産性向上を支える。

参照 URL : <https://visional.inc>