

M&A マーケットプレイス「+J（プラスジェイ）」 サービス概要

【サービス】

「+J」は、企業の売買市場を創設し、困難な M&A の問題を解消しています。インターネット技術の応用で、売買企業のノンネーム情報（リード情報）の一部を効率的及び効果的に開示する事により企業同士の接近を可能し、M&A を成就させる事ができます。

中小企業、とくに個人を含む小規模企業及び地方企業に特化しており、売買対象は年商が 5 百万～5 億円の企業群です。現在、ノンネーム情報（リード情報）の無料掲載の 70%は、「仲介機関」から来ております。

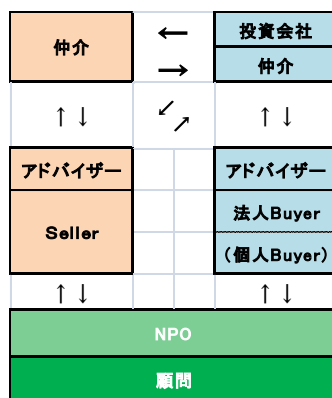
Seller（売却担当者）の売却理由は以下の通りです。

- ① 引退及び事業承継
- ② 他の職業へ、あるいは他の事業への投資
- ③ 赤字
- ④ 選択と集中戦略の過程で、事業整理

「仲介機関」は、銀行、弁護士、会計士、商工会議所、仲介事務所（譲渡事務所）等の総称。「仲介機関」の役割は、（オーナー）経営者に対する説得（慎重になるので「仲介機関」に厳しい）、買手の選択（時間が掛る）、資産評価など。小規模企業は「仲介機関」への手数料負担が出来ない場合、「+J」に直接的な依頼をしますが、その場合でも「仲介機関」の役割を説明し紹介します。

Seller（売却担当者）だけでなく、サービスの対象を Buyer（買収担当者）、「仲介機関」、アドバイザー及び投資家を含む全ての関係者に門戸を広げ、市場に応じています。また「+J」のパートナー企業（NPO 団体等）にもサービスを提供しています。

関係図：



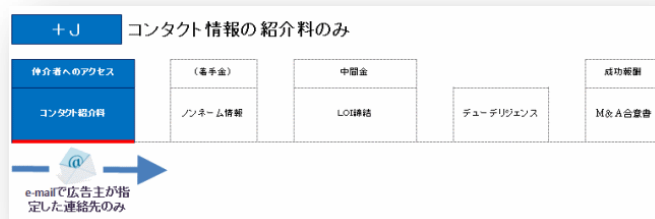
Veritas Partners, Inc.

ウェブサービス上の開始アイコン(予定)：

	Seller
	法人Buyer
	個人Buyer
	INVESTOR
	仲介
	アドバイザー
	NPO
	顧問

- ・ヘッドハンター、経営コンサルティング、弁護士を加える。

売り手 (Seller) は、Buyer (買収担当者) 及び「仲介機関」との関係構築に、入札方式 (オークション) で、10社~30社の中から最終的な相手企業を選択します。Seller の選択の基準は、手数料金額、「仲介機関」の (両側) 手数料の有無、排他的な条件 (他社に関与させない条項) の有無、支払のタイミング (先払い、後払いの分割とその比率)、成功報酬の有無などがあります。



料金体系 : 連絡先情報の提供サービスだけに特化

<p>5</p> <p>コンタクトの 取り付けサービス</p> <p>¥23,000 (税込) / 5件</p> <p>購入する</p>	<p>10</p> <p>コンタクトの 取り付けサービス</p> <p>¥33,000 (税込) / 10件</p> <p>購入する</p>	<p>20</p> <p>コンタクトの 取り付けサービス</p> <p>¥46,000 (税込) / 20件</p> <p>購入する</p>	<p>∞</p> <p>コンタクトの 取り付けサービス</p> <p>¥90,000 (税込) / 無制限</p> <p>購入する</p>
--	--	--	---



Veritas Partners, Inc.

【サービスの内容】

小規模 Buyer（買収担当者）

当該 M&A サービスの対象者の中でも小規模 Buyer（買収担当者）は、これまでに無いプレーヤーで、特徴としては：

- ✓ 個人：法人の比率は、
 - リード情報件数： 個人：法人＝8：2
 - M&A 成立件数： 個人：法人＝5：5

- ✓ 買収理由：
 - 個人：法人＝脱サラ：成長戦略

1. 個人 Buyer（買収担当者）

小規模 Buyer（買収担当者）の中でも個人 Buyer（買収担当者）は、35～50歳が多く、創業（ゼロスタート）にかかる困難（生活水準が下がるなど）を避ける為に企業買収を選択しています。

2. 「+J」 アドバイザー

売り手（Seller）及び Buyer（買収担当者）の他に、アドバイザーを紹介する機能を装備する。アドバイザーは Seller、Buyer の伴走をし、M&A 取引を実現させています。

3. 「+J」 投資

Investor を紹介する機能を装備しています。Buyer（買収担当者）の中で、技術があるも資金が無い人、あるいはより大規模案件に必要な資金調達に対応する為に、Seller（売却担当者）及び Buyer（買収担当者）が、Investor（投資銀行）等との接触をも可能にします。

サービス対象者の4類型

1. サービスの4類型	
i. X.M.A.S. Buyer（買収担当者）	iii. X.M.A.S. PRO
✓ Seller（売却担当者）を見つける。	✓ M&A取引を実現させる。
✓ 研修	✓ Seller、Buyerの伴走。
ii. X.M.A.S. Seller（売却担当者）	iv. X.M.A.S. INVEST
✓ Buyer（買収担当者）を見つける。	✓ 投資機会を発見する。
✓ 売却価格の適正化	



【具体的なサービスの内容】

1 事業内容

サービス： インターネットサイトでノンネーム情報（リード情報）提供するサービス
企業の Seller と Buyer についてのノンネーム情報（リード情報）を集めたデータベース

1.1 登録掲載

- ノンネーム情報（リード情報）掲載料は無料の為、集まりやすく。よって競争原理が働き、品質は向上します。
- 法人及び個人が利用できる。法人は国内外で公的に登録されている事が最低限に必要です。
- 「仲介機関」が「+J」で相談し、掲載情報の範囲（公開範囲）を決定します。
- ノンネーム情報（リード情報）の期間は5カ月（案件毎にアラート機能）。更新毎に5カ月の延長、2回更新で最長1年間を目処に自動非公開（アラート機能あり）。
- それ以上は「売れ残り」（アラート機能）と判断した場合は、掲載を中断します。そして、再掲載には経営及び財務内容そのものを改善後（数年後）に再掲載をすすめます。

1.2 ノンネーム情報（リード情報）の閲覧

- 閲覧料は無料。
- 希望者は事前に選んだ基準及びキーワードに合致するノンネーム情報（リード情報）があれば e-mail で受け取る事ができます。（条件毎にアラート機能）。
- コンタクト取次
コンタクト取次には取得費用がかかります。



【 資料 】

個人 Buyer（買収担当者）の概要

A) 転居の可否

- ・ 可能 70%
- ・ 不可 30%

B) 年齢

- ・ 35 歳未満 9.2%
- ・ 35 歳未満
～ 50 歳 66.9%
- ・ 50 歳超 22.9%

C) 出資可能額

	¥		比率
1	10,000,000	未満	30%
2	10,000,000	～ 30,000,000	45%
3	30,000,000	～ 50,000,000	15%
4	50,000,000	～ 100,000,000	7%
5	100,000,000	以上	3%
			100%

D) Seller 側の事業売上高

	¥		比率
1	30,000,000	未満	24%
2	30,000,000	～ 100,000,000	32%
3	100,000,000	～ 500,000,000	36%
4	500,000,000	～ 1,000,000,000	5%
5	1,000,000,000	以上	3%
			100%

E) 雇用者数

	人		比率
1	5	未満	24%
2	5	～ 10	32%
3	10	～ 20	36%
4	20	～ 50	5%
5	50	以上	3%
			100%

以上

