

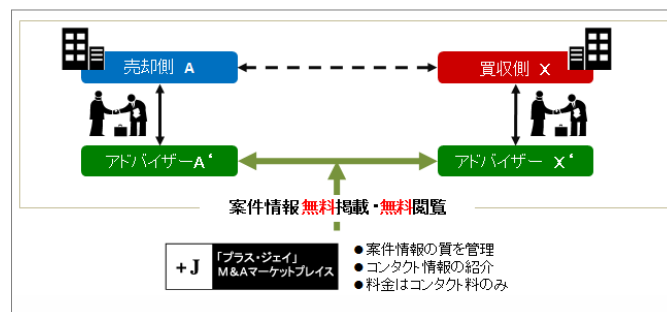
M&A マーケットプレイス「+J (プラスジェイ)」 サービス概要

【サービスについて】

「+J」は、企業の売買（M&A）市場を創設し、困難な M&A を解決しています。低料金で、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。国内では唯一のビジネスモデルですが、日本より 20~30 年進んだ EU では、急成長している実績のあるサービスです。

「+J」は、ノンネーム情報（リード情報）の無料掲載で、情報希望者がノンネーム情報を閲覧し、小額の前金を支払う事で相手方仲介者のコンタクト情報を取得出来る様になっています。その後の M&A 取引には関係致しません。

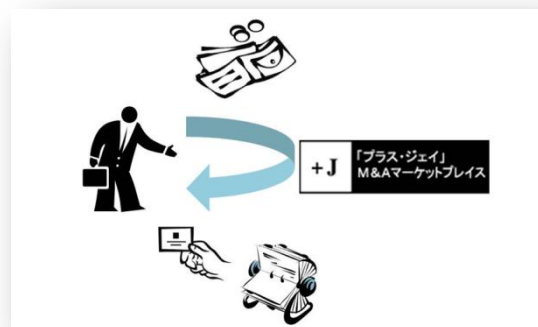
唯一のビジネスモデル



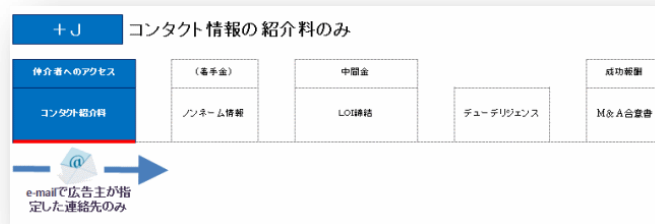
小額の手数料（前金）

料金体系 : 連絡先情報の提供サービスだけに特化			
5 コンタクトの 取り付けサービス ¥23,000 (税込) / 5件 購入する	10 コンタクトの 取り付けサービス ¥33,000 (税込) / 10件 購入する	20 コンタクトの 取り付けサービス ¥46,000 (税込) / 20件 購入する	∞ コンタクトの 取り付けサービス ¥90,000 (税込) / 無制限 購入する

コンタクト情報の紹介のみ

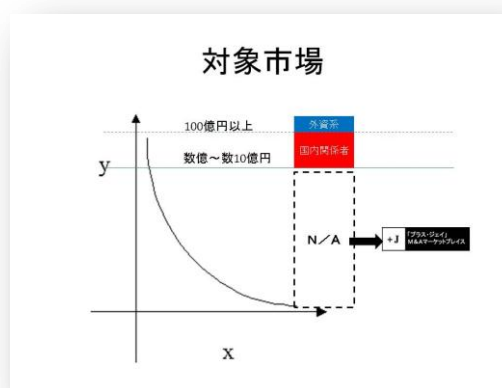


M&A取引には無関係

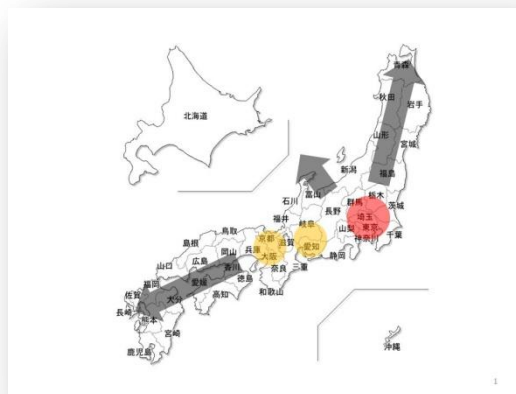


費用と手数料のバランスが取れず対応が困難であったM&Aでも成就を可能にしています。中小企業、とくに個人を含む小規模企業及び地方企業に効果があり、売買対象は年商が5百万～5億円の企業群です。

小規模企業に効果大

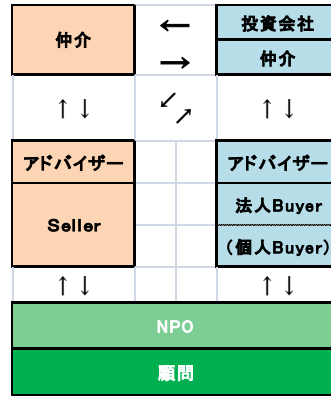


地方企業に効果大

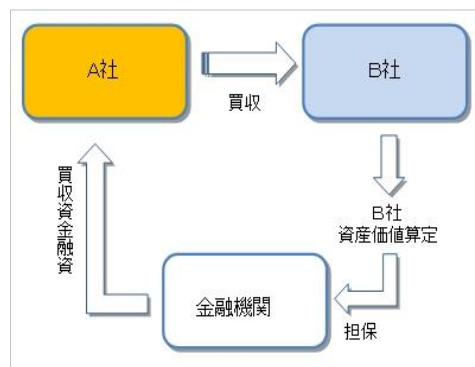


Seller（売却担当者）だけでなく、サービスの対象をBuyer（買収担当者）、「仲介機関」、アドバイザー及び（機関）投資家（LBO, MBO等）を含む全ての関係者に門戸を広げ、顧客の声に答えています。また「+J」のパートナー企業（NPO 団体等）にもサービスを提供しています。ここでの「仲介機関」は、銀行、弁護士、会計士、商工会議所、仲介事務所（譲渡事務所）等の総称で、「仲介機関」の役割は、（オーナー）経営者に対する説得（∵慎重になるので「仲介機関」に厳しい）、時間が掛る買手の選択及び資産評価等です。現在、ノンネーム情報（リード情報）の無料掲載の70%は、「仲介機関」から来ています。

関係者

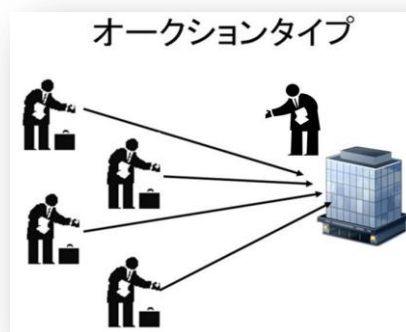


LBO

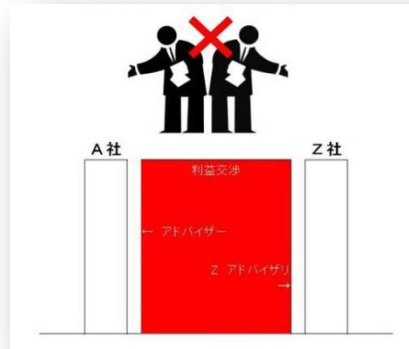


売り手（Seller）は、Buyer（買収担当者）及び「仲介機関」との関係構築に、入札方式（オークション）が採用されます。売り手（Seller）は、10社～30社の中から最終的な相手企業を選択し、結果的に双方代理の違法性も排除されます。Seller の選択の基準は、手数料金額、「仲介機関」の（両側）手数料の有無、排他的な条件（他社に関与させない条項）の有無、支払のタイミング（先払い、後払いの分割とその比率）、成功報酬の有無などがあります。

10社～30社の検討



双方代理の違法性も排除



【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を提供（広告）します。

1.1 登録掲載

- Seller と Buyer のノンネーム情報（リード情報）掲載料は無料です。（相手方集会社のコンタクト情報取得希望者が費用を負担）。その事で、情報は集まり、競争原理が働き、サービスは向上します。
- 法人及び個人が利用できます。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」と相談し、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

- 閲覧料は無料で、誰でも閲覧する事ができます。
- 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）。
- コンタクト情報の紹介には取得費用がかかります。

【「+J」の参加者】

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、特徴としては個人が登場します：

- ✓ 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. Seller（売却担当者）

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

2. 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。

3. 「+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します。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。

4. 「+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。

【 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