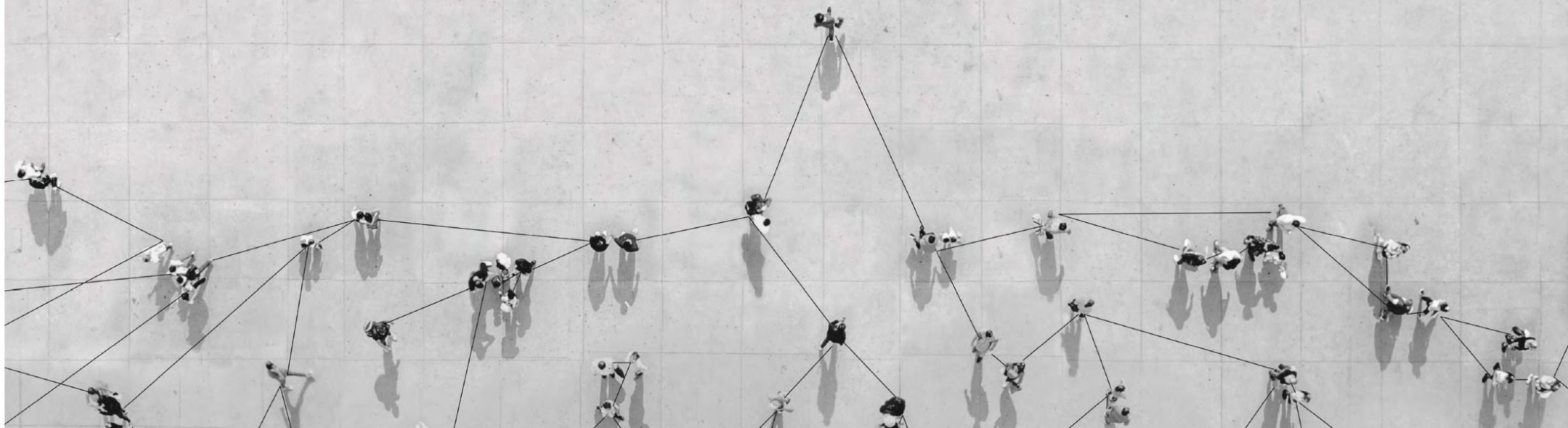


TRANBI

Innovation Platform

Strictly Confidential©TRANBI.com

全国ビジネスネットワーク協会 会員事業者様向け 【TRANBI】「国内最大級M&A・事業承継マッチング制度」 ご説明資料



TRANBIについて

- ・ TRANBIの説明
- ・ 「国内最大級M&A・事業承継マッチング制度」
全国ビジネスネットワーク協会
会員事業者様専用プランについて

大廃業時代の到来

- 2025年にリタイア適齢期を迎える中小企業経営者は245万人
- そのうち約5割の**127万人**が後継者未定
- 一方、後継者難で**廃業する中小企業の50%は経常黒字**
- 経済産業省の試算では黒字廃業を放置した場合、2025年迄に、**約650万人の雇用・GDP22兆円が喪失**

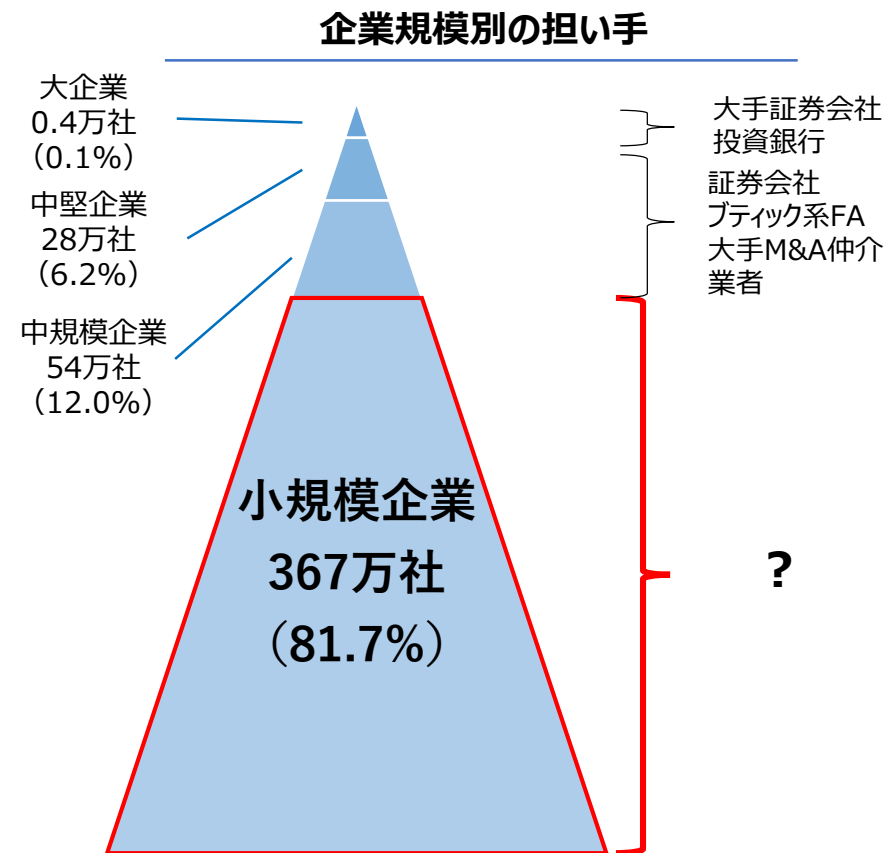


2017年10月6日
日本経済新聞朝刊

親族外承継(M&A)の現状

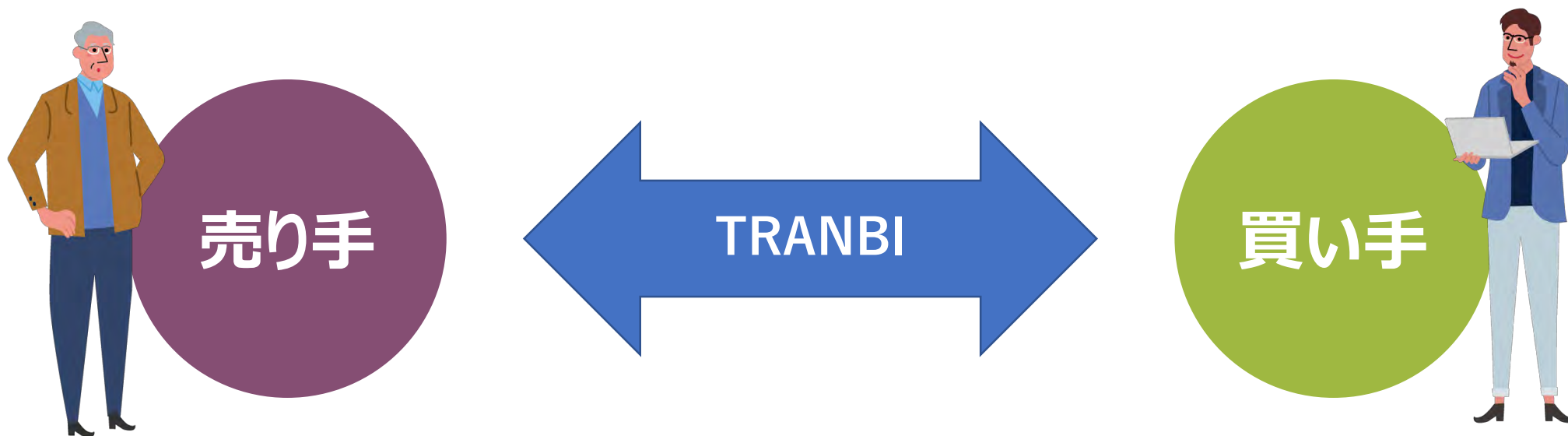
- 日本の法人の80%超は売上1億円以下の小規模企業
⇒売り手大廃業時代として懸念されている層
- しかし、年商3億円以下の企業（手数料1,000万円未満）
を担うプレイヤーが不在
- 日本の法人の80%以上の会社には、第三者承継の選
択肢が事実上不在

**第三者への事業承継を円滑にすすめるための
事業承継・M&Aマーケットが必要**



TRANBI(トランビ)とは

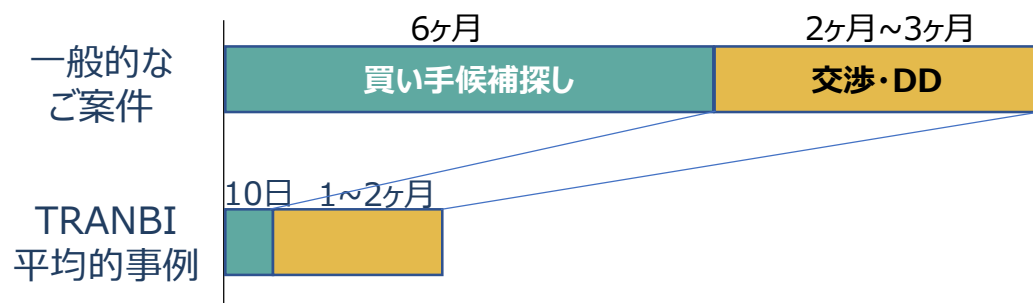
事業を譲りたい方(売り手)と事業を引き受けたい方(買い手)をweb上でマッチングする、日本初のインターネットを活用した事業承継・M&Aマーケット



トランビはマッチングに特化 (FA業務・仲介業務は行いません)

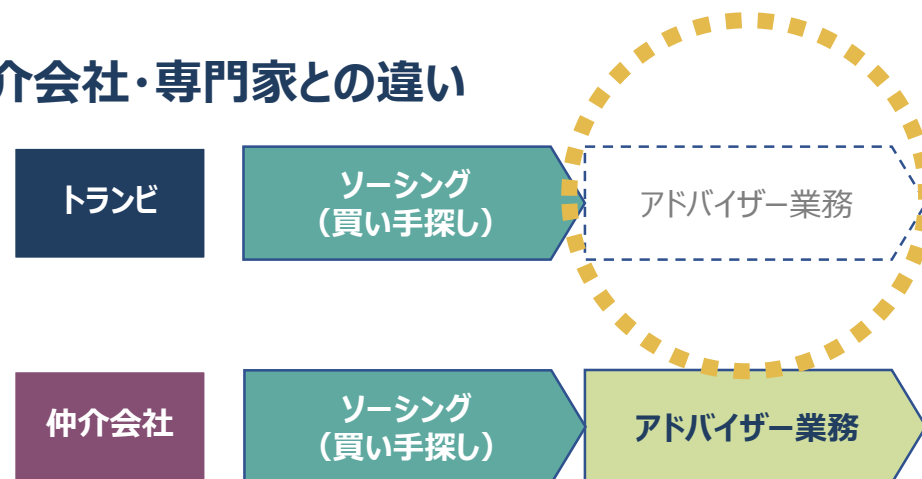
トランビのメリット

マッチングの早さ



- 掲載から平均10日以内に複数と交渉が始まり、平均2ヶ月強で約定
- 従来の方法比50~70%程度期間短縮でき、業務コストが大幅に減少

仲介会社・専門家との違い



- 通常のM&Aは案件とアドバイザーがセットであるケースが多く、価格高額化の原因
- トランビの場合案件ありきなので、必要な部分だけ選べる＆複数業者に投げることで価格を抑えることが可能

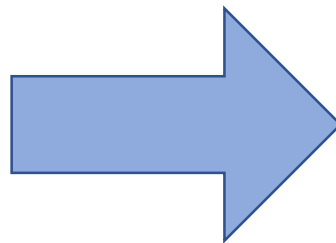
ここで質問です

長野県にある温泉旅館が「誰かに事業を引き継いでほしい」と事業売却を希望しました。
「どこの」「どんな方」に話を持っていきますか？（実際にTRANBIでマッチングしたケース）

長野県
温泉旅館



売り手



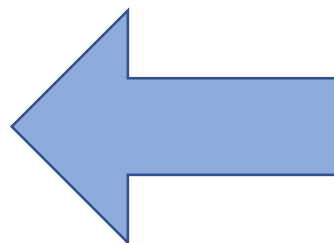
TRANBIでのケース

「東京」の「お医者さん」が申し込み

**長野県
温泉旅館**



売り手



買い手

**東京都
医者**



- お医者さんは健康診断ビジネスを拡充したかったが、都内はライバルも多く激戦
- 旅館は休日は良いが、平日の稼働が課題

「経営者や富裕層向けに平日に長野の自然の中で健康診断を受診してもらい、終わったら温泉でゆっくりおいしいものを食べてもらうビジネス」にシナジーを見出す

TRANBIのオープン性&マッチング力

[これまでのM&Aの場合]



- マッチング相手は仲介会社のネットワーク力に大きく依存
- 買いニーズが不明確な場合、時間・費用が掛かる
- 案件の規模に制約があり、案件情報量も乏しく、マーケットは閉鎖的となる

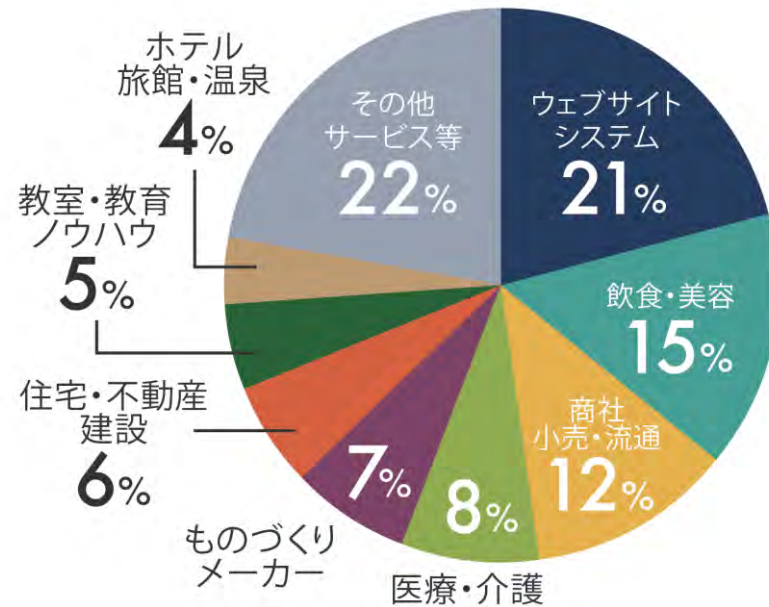
[プラットフォームを活用した場合]



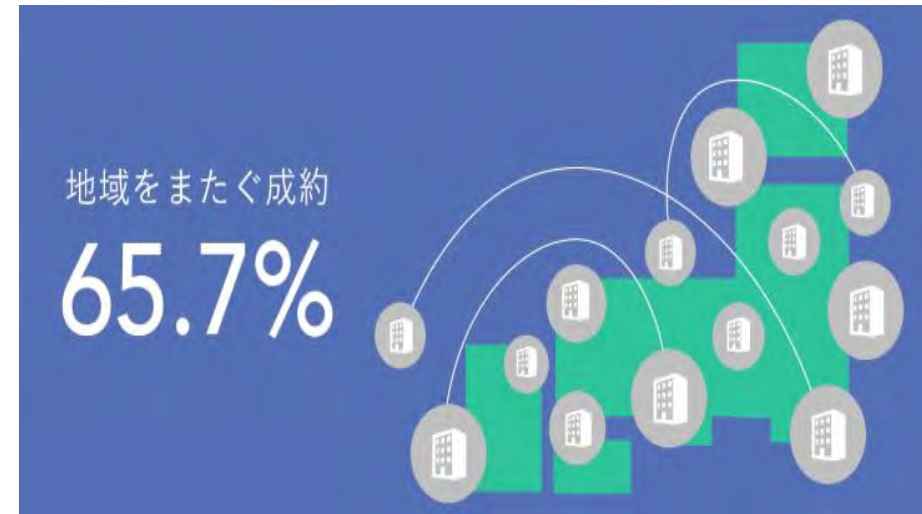
- 売り手も買い手も**自分で相手を探すことができる**
- 時間と費用の抑制が可能
- 売り手は規模問われず、買い手は異業種や個人でも挑戦できるオープンなマーケットが形成される

TRANBIの案件の業種・地域

[累計M&A案件：カテゴリー別]



[累計M&A案件：地域別]



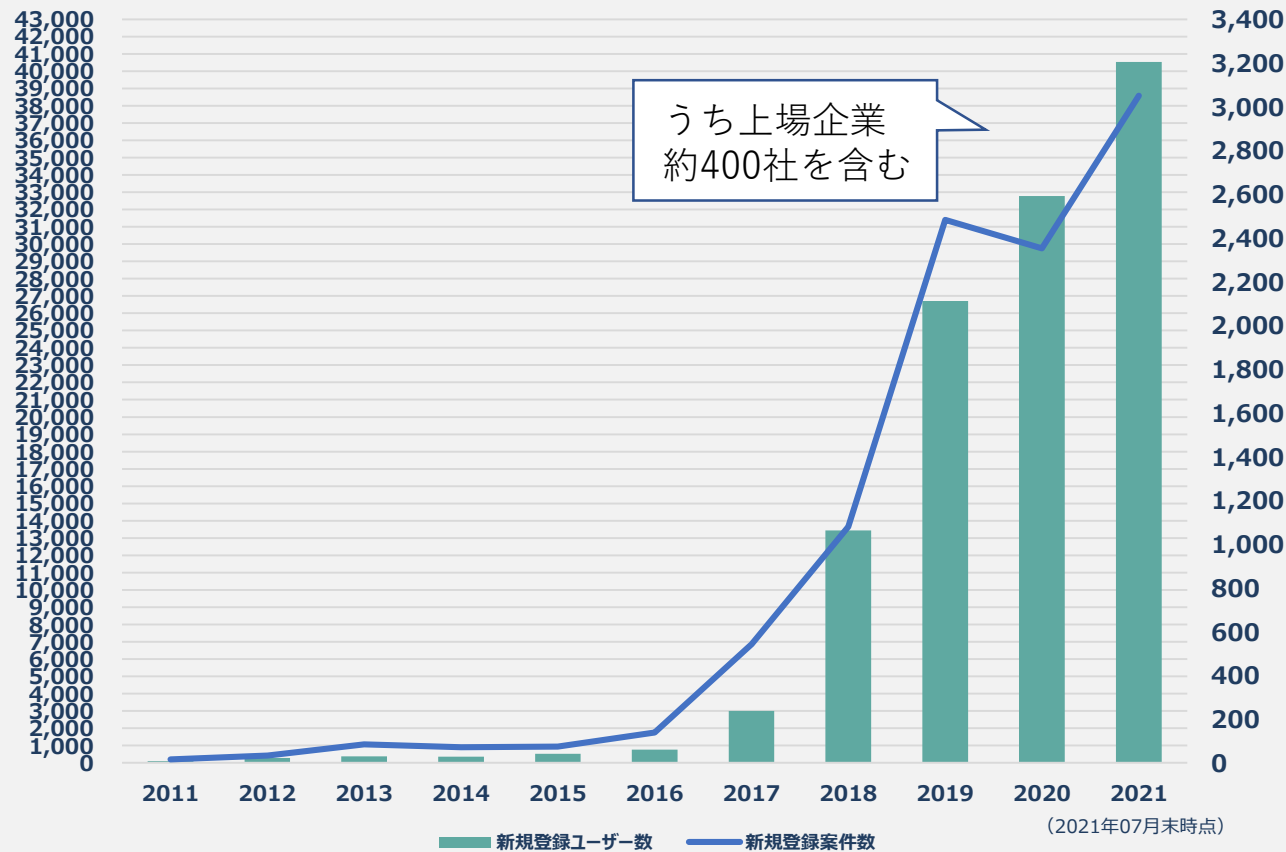
(2019年6月末時点)

現在のM&A登録案件数 **2,000** 件以上

ユーザー数・譲渡案件数ともに 前年を大きく上回るペースで増加

(新規ユーザー数)

(新規登録案件数)



登録ユーザー数

85,616件

提携M&A専門家

377社

累計M&A案件数

8,001件

累計マッチング数

38,659件

平均マッチング数

※15.6社

※ 1 売却案件に対し買い手から実名交渉依頼が入った数の平均

老舗豆腐屋のスイーツ店を700万円で買収

売主側

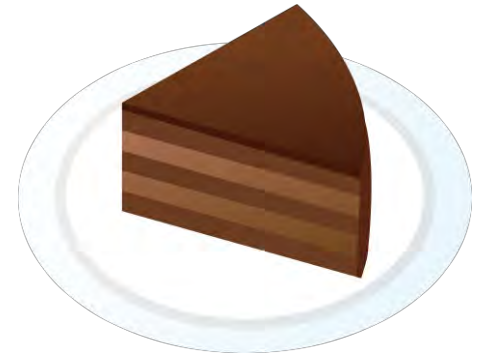
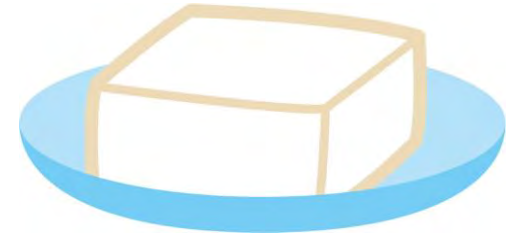
- ・福岡でカレー店など飲食店を複数経営。事業整理のため豆腐工場に併設したカフェスイーツ店を売却すべく、TRANBIに掲載

買主側

- ・仕事柄全国出張が多く、空港や駅での待ち時間でお土産を買ううちに「こんなお菓子が欲しい」「自分ならこうする」と考えるように
- ・その流れで日頃からランビをチェックしていたところ本件が掲載され、「老舗」「地元密着」「健康志向」等の点に着目し買収を決断

その後

- ・従業員の数に対し商品が多すぎることに着目し、作業効率を上げるべくスコーンやプリンを取りやめ、豆乳をたっぷり使ったガトーショコラに一本化
- ・「よそ者」に対し最初は閉鎖的だった従業員も、買主がそれまでのビジネスの経験を活かし業務の合理化や催事での売上向上等を積み重ねることで信頼を得、徐々にコミュニケーションが活性化
- ・サラリーマン時代に培った営業ノウハウを駆使し空港での販売を実現し売上アップに繋がった他、今後はデパートや全国への販売拡大を展望



0円評価の債務超過ホテルを8000万円で売却

譲渡の経緯

- 社長が高齢となり、第三者承継を検討
- メインバンク（地銀）に相談し、某仲介会社を紹介されるも「0円なら買い手は見つかるが、手数料は2,000万円必要」と実質的に謝絶
- 新聞でランビのことを知り、案件を掲載

掲載後の動き

- 掲載したその日に7社、最終的には21社の買い手候補から問い合わせが殺到
- 交渉の代理人となる会計士をランビから紹介
- 会計士の精査の結果、経営者貸付による債務超過であった
- 最終的には名古屋市内の不動産会社へ8,000万円で売却
- 売主はホテルでの住込み生活から、近場で家を建て隠居生活へ



会計士への廃業相談から一転、1.2億円で譲渡へ

売主側

- 中古自動車部品の販売店を長年経営。ご子息は後を継ぐ意思無し(後継者不在)。
- 売上が落ちており赤字に転落していたため悪化する前の廃業を検討し、顧問の会計士に相談したところ、廃業であれば手残りは3,000万円程度になるため、第三者への譲渡を提案される
- 非公開で、ランビユーザーの中から買い手を募集したところ10数社の買い手候補から問い合わせが入り交渉を開始

買主側

- 他地域に拠点を持つ新品の自動車部品を扱う会社。最終的に1億2,000万円で譲受先に選ばれる
- 「事業エリアの拡大」「新品部品に加えて中古部品を取り扱うことでの商材拡充」等のシナジー効果を見込み買収を決断



太宰府天満宮などの伝統建築の修復保全を手掛ける建築会社の事業承継

売主側

- 太宰府天満宮や長崎奉行所など、伝統的な社寺仏閣を手掛ける会社。非常に高い技術が要求される一方、工期も1～2年と長期になり、特殊な業界
- 高齢化に伴い事業承継を考える中、お金よりも職人や理念を大切にしてくれる会社に引き継ぎたいと考え、幅広い出会いを求めてTRANBIに掲載



買主側

- 同県内で解体業をメインに行う会社。「壊すだけ」の現状や建築業界への忸怩たる思いもあり、「100年残る歴史建築に携わりたい」という強い思いから交渉を申込

その後

- 売主の「お金よりもしっかりと引き継いでほしいから、M&A後もサポートする」という方針の下、従業員全員の残留と前社長も会長として5年間残るという内容も、ほぼ新規事業となる買い手にとって好条件であったことから、無事に成約
- 現在は前社長の唯一無二の知見を吸収し、データベース化して仕組化を進行中

TRANBI利用（M&Aによる承継）のメリット

売り手

- ✓ 利用手数料完全無料（登録～交渉～成約）
- ✓ 従業員や仕入れ先・販売先等ステークホルダーへの影響が廃業より抑制
- ✓ 平均10日間で買い手が見つかり、平均16社から申し込みあり
- ✓ 買い手が交渉時点で有料なので、本気でM&Aしたい相手と交渉できる
- ✓ 数的には売り手優位となるケースが多く、沢山の買い手から選択が可能
⇒金額ではなく「誰が一番会社を大事にしてくれるか」で選べる可能性

買い手

- ✓ ゼロから起業or部門立ち上げよりも低コスト、低リスクとなるケースが多い
- ✓ 既存事業のベースがある為、新規よりも金融機関の融資が受けられやすい
- ✓ 売り手も一定期間会社に残り、引き継ぎをしてくれるケースが多い

TRANBIについて

- ・ TRANBIの説明
- ・ 「国内最大級M&A・事業承継マッチング制度」
全国ビジネスネットワーク協会
会員事業者様専用プランについて」

M&A交渉機能に関し、売り手様は登録から成約まで無料、買い手様となっても
TRANBIベーシックプラン（税込4,378円/月）を無料でお使いいただけます（一部機能を変更しております）



売り手

利用料：無料



買い手

利用料：~~4,378円/月~~



無料

（一部機能を変更しております）

全国ビジネスネットワーク協会 会員事業者様専用プランとして 以下メニューを「無料」でご提供します

ご利用可能メニュー	ご利用可能な内容と条件
M&A成約時の成約手数料	不要（本制度利用開始後の交渉スタートにかぎります）
ご利用できる方	メールアドレスをご登録いただいた本会会員事業者様
M&A交渉	案件の閲覧
	買いニーズ掲載
	※ 500万円以下の案件へメッセージ送信～交渉～成約
M&Aサポートサービス	株式価値評価指標（マルチプル）閲覧
	NDA情報漏洩補償
経営コンテンツ視聴	ラーニング動画視聴
	経営レポート閲覧
企業間アライアンス (TRANBI Gateway)	アライアンス先募集企業ページ作成
	アライアンスへの応募

※500万円以上の案件へのお申込みはアップグレード（有料）が必要となります

これまでご利用いただいていたマッチング、交渉機能はそのままに、 よりM&Aを活用するための機能を追加。



わかりやすいアニメ動画 学習コンテンツ



M&A初心者でも、専門家でも、
広範かつ基本知識をみにつけるための
動画を公開します。
M&Aの流れやノウハウを理解することで、
円滑で効率的な交渉へと繋げることができます。

M&Aに携わる売り手・買い手を知る ストーリーコンテンツ



会社の**真の価値**を理解するために、
創業の想いや様々な苦勞、葛藤、
成功体験のほか、TRANBIを利用して
生まれた成約実績・事例を
コンテンツとしてご提供。

外部の知見や情報を吸収 経営・シリコンバレーレポート



各種業界や経営に関するレポートを
閲覧できます。海外スタートアップの
ビジネスモデルやテクノロジーなどの
情報もウェビナーや動画で配信。**経営や
新規事業開発のヒント**を得ることができます。

経営者や有識者の知見を借りることで、経営に発想を。 協創できる仲間づくりをサポートします。



事業開発・シナジーのヒント **AssistComment**



TRANBI掲載の案件に対して
アイデアや情報を持つ第三者が書く
買い手向けの参考情報。
対象案件の可能性を拡げます。

あなたの企業ページで対話を促進 **企業間アライアンス**



ダイレクトメッセージなど、あらゆる
ビジネスコミュニケーションが可能に。
協創パートナーとめぐり逢う
機会を提供します。

M&Aや経営を安心して行うために。 挑戦者を後押し、サポートする機能を追加。



企業価値をざっくり診断 トランビ参考価値閲覧



TRANBI上での成約情報など、
独自で収集したデータを元に
案件の価値算定を行います。
交渉をスムーズに、効率的に行うことで
成約確度を高めます。

安心してM&Aを実行するために NDA情報漏洩補償



M&Aに関する取引の安全性を確保します。
インターネットを介しての取引だからこそ
**リスクを回避し、
積極的なM&Aにつなげます。**

株式会社トランビ

担当：原口真典 070-4303-4416

Mail: biz_assist@tranbi.com

(上記不在・不通の場合、下記にもおかけください)

鈴木 080-8740-8965

受付時間 平日9：00～17：30



株式会社トランビ
東京都港区新橋5丁目14番4号 新倉ビル6階
<https://www.tranbi.com/>