

ご検討中のお客様へ

# CROSS M&A 仲介業務

Never before seen



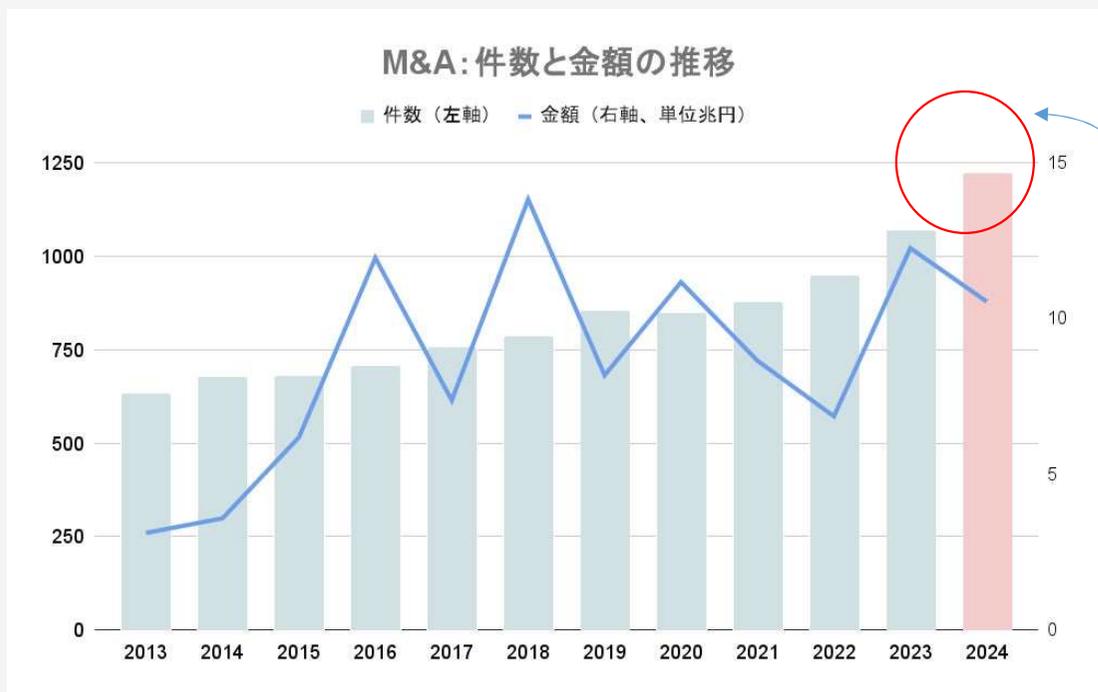
# 世界のM & A規模と 日本のM & A件数推移

- 最新のEYパルテノンDeal Barometerの予測によると、米国では2024年に、企業のM&A件数は20%増加し、プライベートエクイティのM&A件数は16%増加。
- 2024年の第1四半期には、世界全体のディール件数は36%増加した。EYのM&A見通しでは、**CEOの買収意欲は高く、引き続き資産売却を検討するCEOが増加すると予想される。**
- 日本のM&Aの件数推移**  
**【件数の推移】**
  - 1985年の年間約260件から2021年の年間約4300件と、**約35年で16倍以上**となっています。
  - 1993年から2006年にかけては、**バブル経済の崩壊によって大幅に増加**しています。
  - 2022年は4,304件と2年連続で過去最多を更新しました。

世界のM & A、2023年は前年比16%減の2.9兆ドル = L S E G

世界	2兆9114億3485万	55860
米国	<b>1兆3668億0929万</b>	<b>14863</b>
欧州	6048億1741万	17841
アジア	6094億3696万	13468
日本	1056億1023万	3776

## 2024年 日本のM&A件数と金額推移



2024年のM&A件数（適時開示ベース）は、前年比14%増の1221件となり、**2007年の1169件以来17年ぶりに過去最多を更新**

取引金額は10兆5397億円で、2年連続で初の10兆円超えを達成したものの

前年に比べ**13.9%減少**した。

これは1兆円を超える超大型案件がなかったことや、金利上昇などの要因。

2024年のM&A市場では、人手不足が深刻化する中で、**人材獲得を目的としたM&A案件が多数**ありました。**特にIT・ソフトウェアや陸運・倉庫業界での取引が活発**でした。

また、日本の市場縮小を見越して海外に活躍の場を求める動きが顕在化し、住宅メーカーが米国や豪州に進出するケースが目立ちました。

# M&Aにおける マイナスのイメージ

---

## M&A業者を介した取引、及び問合せ状況

- 1 【人間を介した取引】**  
一言で言えば、「売り手」「買い手」の気持ち、エモーショナルな部分を理解していない印象（※連絡の不徹底、管理が杜撰、**その業界についての知識不足**） ←CROSS M&A が一番着目した点です！
- 2 【ネットのみで完結する取引】**  
仲介として間に立つ人間の姿が全く見えないので、トラブルが多い（例：サイトの売買、セラーなどのアカウント売買）
- 3 【人間とネットのハイブリット型取引】**  
一応は人間が間に入っているような体をもっているものの、実際には、問合せしても対応が適当であったり、折り返し電話がこなかったり、横柄だったりする。



何故か！？

M&Aには、現時点、不動産取引とか有価証券取引においては、必須の宅建士や外務員資格がありません。  
そのため、業者選定、仲介者の素性が非常に重要であると言えます。

# M&Aにおける プラスのイメージ = 金融機関は明確な大義あり

## M&Aを銀行や日本政策金融公庫も後押ししている

### 1 【銀行】

M&A（企業の合併・買収）において、資金の融資やアドバイザー業務など、幅広い役割を担っている。中小企業へのメイン業務である融資などの他、経営者同士をつなぐパイプをたくさん持っている。

### 2 【日本政策金融公庫】

実際に、公庫の支店を訪れると、M&Aのポスターが目立つ。事業承継を目的としたM&Aに対する融資が可能で、経営基盤の強化や地域経済の活性化を目的とした案件が対象となっている。日本政策金融公庫がM&A融資を提供する理由は、中小企業経営者が高齢化する中で、事業承継が円滑に進まない場合、地域経済に悪影響を及ぼす可能性があるということで、大義名分が整っている。

2024年度の「後継者難倒産」は、507件発生しました。過去最多だった2023年度（586件）から減少に転じたものの、2年連続で500件を上回っています

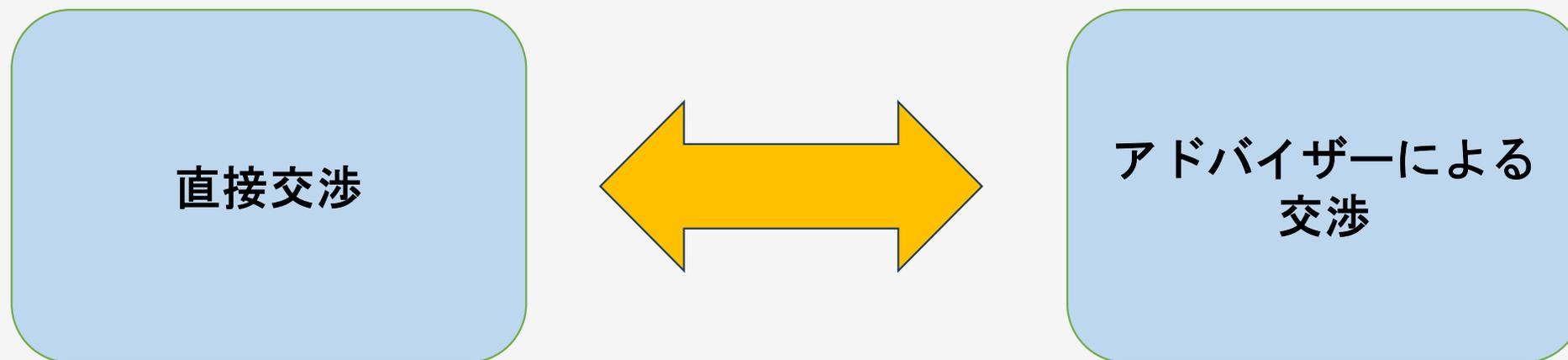
(参考) 年齢別・後継者不在率分布



## 学習塾や習いごと教室のM&Aは、大手はあまりやりたがらない＝「ニッチ」

業界をよく知っているアドバイザーが対応したほうが、断然有利です！！

某大手サイトでは概ね半数が、300万円未満の売価設定になっています！  
300万円以上案件もありますが、進行が止まっている案件も多くあります。



交渉には、ツボがあります。  
重要なツボを外すと、「そんなこともあったのか！！」という事態に陥る場合があります。目的は、売り手様も買い手様も満足の結果を出すことです。

# 「強み」と言えるポイント

業界で15年勤務し、その間 学習塾の「買収」及び「譲渡」「閉校」のすべてを経験

さらに それぞれの立場で不安も経験

## 買収したときの不安

- 1 総額でいくらの資金がかかるのか
- 2 引継ぎ（顧客や講師）や事務系処理は滞りなく出来るだろうか
- 3 試算通りの売上高はあるだろうか？  
トラブルが発生しないだろうか

## 譲渡したときの不安

- 1 希望の金額で売れるか
- 2 買い手は現れるのか
- 3 契約はうまくいくのか、  
きちんと支払ってくれるのか
- 4 きちんと運営してくれるのか  
引継ぎをスムーズにやってくれるのか

## 閉校したときの不安

閉校は開校のときよりも精神的負担は大きく  
看板や什器撤去、  
原状回復措置  
など金銭の負担も大きい

何よりも  
失敗した気持ちを  
引きづって  
しまう可能性

同じ業務を営み、業務の特性や季節習性、売上やコストの仕組みの細かいところまで理解している  
だからこそ、寄り添った提案が出来る。ここが最大の強みです。

# 直接交渉の場合

---

## お互いの思いが乖離してしまうと交渉が決裂してしまう

- 1** 【論点がまとまりにくい】  
売り手様も買い手様もご自身の思いがあります。テーブルに乗ってから、いろいろとお互いの主張が出て参りますので、これを当事者同時で解決していくのは、相当の労力になりがちです。また、当初の話と、終盤に向かうにつれての話が変わってくるがあると、双方の混乱が大きくなります。
- 2** 【金額面のすり合わせ】  
商取引の常として、売り手様はなるべく高く、買い手様はなるべく安く買いたい意向があります。当事者同士がこの金額交渉をすると、打診の仕方の間違いであるとか、何となくの気持ち面だけで伝えてしまうなどで、こじれるケースがあります。基本的に金額面でこじれますと、元には戻らないです。
- 3** 【デュー・デリジェンス】  
よくあるのが、DDを実施しないことや、お知り合い同士の取引のため、馴れ合いになってしまい言葉の鵜呑みになるパターンです。DDは遅くなるほどに、最も商談が壊れるトリガーとなります。



当初は、お互いの意思は疎通していると思っていても、いざ契約段階やお金の支払いの段階になると感情面でこじれてしまうことがあるのです。

# アドバイザーによる交渉の場合

---

## 教室運営の経験者が交渉にあたるため、細かい点までチェックできる

- 1 【客観的なデータ分析】**  
地域商圈や、近隣競合という外部データ、及び物件契約、その他の契約（例：FCやシステム契約など）、及び相場についてデータから適合ラインが見えてきます。
- 2 【金額調整がスムーズ】 ←とても重要です！**  
まず第一にお互いの想定金額が乖離していた場合には、その他の条件の良し悪し関わらず、成約になる可能性がかなり低くなってしまいます。もっとも重要なのは、その切り出し方です。
- 3 【DDは早めに】**  
案件の大小はあまり関係なく、交渉ごとは、終盤に向かって互いの気持ちが近づかなくてはなりません。ところが、瑕疵や金銭面での隠し事が後から提示されると、それだけでも成約が遠のいてしまうのです。



**アドバイザーとして仲介に立つ以上は、どちらから一方の方に偏った対応は致しません。これはとても大切なルールだからです。**

## 当社が目指すのは、ナンバー 1 ではなく「オンリー 1」

---

### ご縁あつての教育業界 今後は次世代の方々のつなぐ役割をしていきたい

2011年2月 異業種からの参入でした。事前準備を含めればちょうど15年になります。

これまで良いことも悪いこともありましたが、アドバイザーとしての私が経験してきた中で、失敗したことを偽りなく共有することが、きっと皆さんのお役に立てることだと思っています。

#### 「ありがとうございます！」

感謝の言葉を受けるときが、何をやるにしても自分の生きがいになります。

教育業界がこの世からなくなることはありません。時代とともにあり方が変化したとしても「教育」は必要不可欠なものです。

一年を経過すれば、誰でも一年分は年をとります。もしかしたら体力の衰えを実感する瞬間を日に日に感じることもあるかもしれません。

しかしながら、事業は継続して生き続けるものです。

今ある学習塾や習いごと教室を、リニューアルOPENさせるつもりで・・・。  
そうすれば、新しい何かが生まれるかもしれません。

