

エムアンドエー駆け込み寺東北

企画主旨

「エムアンドエー駆け込み寺東北」共創プロジェクト

後継者不在でいずれ廃業せざるを得ない中小企業は127万社あるという現実に対し、政府、自治体、商工会議所、経済団体がM&Aを支援し、メディアもその現実を度々様々な形で報じています。M&Aは後継者不在中小企業にとって、最適な事業承継手段ですが、M&Aという事業承継手段の周知が後手に回っている感があります。特に東北は謙虚に表れています。**コロナ禍に付け加え、東日本大震災に匹敵する余震で先の見えない企業がさらに増えています。**自社存続を頑張りすぎて淘汰される前に売却で救済できるケースもあります。このような事態を救済する一つの手段として、**良質なM&A支援を提供する相談窓口が数多く必要です。**エムアンドエー駆け込み寺東北は、良質なM&A支援を提供する相談窓口と認識して頂ける活動を目指しています。中小企業経営者の相談対応からM&A成約までを迅速に対応できるよう、官民及びM&Aプレーヤーが垣根を超えながら連携し、相談窓口を増やしながらか支援体制を共創しようというのが「エムアンドエー駆け込み寺東北共創プロジェクト」です。「エムアンドエー駆け込み寺東北」(略称「**エムカケ東北**」)は主に小さなM&A案件(スモールM&A)を対象とします。インターネットをプラットフォームとし、M&Aの専門家が寄り添いながら、売り手と買い手を繋ぎM&A成約までをコーディネートします。

「エムアンドエー駆け込み寺東北」は「**バトンズM&A相談所**」と連携しています。

「バトンズM&A相談所」はM&A業者が乱立する中、良質なM&A支援の窓口を全国で1000箇所設置する為の活動を行っています。エムアンドエー駆け込み寺東北は、バトンズM&A相談所の事業展開を東北で支援しています。**バトンズは中小企業庁に認定された民間M&Aプラットフォームです。**

目的

中小企業スモールM&Aの相談窓口共創とマッチング支援

「エムアンドエー駆け込み寺東北(略称・エムカケ東北)」のネーミングが、東北地方のM&Aよろず相談の場所として認識してもらえることを目指します。その為には、**東北に席を置くM&A専門家や既存相談先が連携しながら中小企業経営者のM&Aを支援できる体制の構築が必要です。**「エムアンドエー駆け込み寺東北」の統一ネーミングを使用する相談先を開拓(次頁の注1参照)しながら、「エムアンドエー駆け込み寺東北」の知名度向上を目指します。**相談者を集客する営業面において、「エムアンドエー駆け込み寺東北」の呼称を付けくわえて頂ける相談窓口が東北各地で増設されることにより、直接の相談件数増加や「エムアンドエー駆け込み寺東北」を紹介して下さる方の増加を目指し、且つ、マッチング数向上へと結びつけます。**顧客となる中小企業経営者が、M&Aの相談に訪れるようになるアイデア企画を連携各社が加味しながら後継者不在企業(売り手)を発掘します。また一方では、起業・第2創業・業態転換の支援をテーマとして、買い手を発掘します。

活動

活動1 「エムアンドエー駆け込み寺東北」相談窓口の共創

東証一部上場企業、株式会社日本M&Aセンターのグループ会社、株式会社バトンズ（ITを活用した小規模専門のM&Aサービス会社です）をバックヤードとしてM&A支援に尽力している3社が連携し「エムアンドエー駆け込み寺東北」を設立しました（下記注2参照）。この3社は、「エムアンドエー駆け込み寺東北」の統一名称の下、互いに連携し相談対応できる窓口をさらに開拓（下記注1参照）しながら後継者不在企業（売り手）を発掘します。又、一方では、起業・第2創業・業態転換を目的としたM&A買収の仕組みを構築することで買い手を発掘します。「エムアンドエー駆け込み寺東北」の相談窓口対応は、相談者と二人だけの相談対応に留まらず、必要に応じ、相談者の相談内容に対応できる専門家を交えた相談対応も可能です。「エムアンドエー駆け込み寺東北」の活動に参加している東北各地の専門家をZOOM（注3）で繋ぎ対応します。

注1 次の皆様との連携で一か所でも多くの相談窓口開設（エムカケパートナー）を目指しています。

- 1 事業引継ぎ支援センターの皆様との連携
- 2 信用金庫の皆様との連携
- 3 信用組合の皆様との連携
- 4 商工会及び商工会連合会の皆様との連携
- 5 商工会議所の皆様との連携
- 5 中小企業団体中央会の皆様との連携
- 6 日本政策金融金庫の皆様との連携
- 7 その他M&Aの「相談」及び「紹介」窓口となりえる企業・団体・組合等の皆様の開拓
- 8 エムアンドエー駆け込み寺東北の趣旨・目的に賛同し、スモールM&A支援への参入を希望する方の開拓

注2 エムアンドエー駆け込み寺東北創立メンバー

- 株式会社メルサ（ファウンダー）
- 合同会社202020（宮城県仙台市）
- 税理士法人MIRAI（秋田県秋田市）

注3 ZOOMはリモートによるテレビ会議システムです。インターネット環境があれば、相談に出向くという敷居の高さがなく、「エムアンドエー駆け込み寺」からEメールで送信された招待URLをクリックするだけで、自宅・会社、その他都合の良い場所からミーティングに参加できます

活動2 経験知によるM&Aコラムの発信

コラム「エムアンドエー駆け込み寺」は、父親からの事業承継～自社売却～第2創業、そして明るい老後を迎えている経営者人生を綴っているものです。バトンズのWEBサイト（支援専門家コラム）及びアマーバブログでご覧頂けます。自社売却という決断から明るい老後を迎えている筆者の経営者人生を経験知で発信することで、一人でも多くの中小企業経営者に、M&Aという手段でハッピーライフを送るための事業承継を知って頂き、中小企業経営者からの相談のきっかけとなることを目指しているものです。

彼を知り己を知れば百戦殆（あや）うからず

「孫子」という兵法書の一節です。戦いでは、敵情を知ることと、客観的に自分を知ることが重要という名言です。ここでは「敵」をM&Aに例えてみました。セミナーやコラム等に於いて、M&A経験者が発するM&Aと専門家が発するM&Aには違いがあるかもしれません。専門家はスキルを重要視しますが、経験者が発するM&Aには心情や、経験者にしかわからない、同族間の苦悩や喜びの実体験物語が経験知で組み込まれているからです。これらのことから、M&A実践を戦場という観点で例え敵（本来は味方ですが）と置き替え、己を自社と置き替えれば、そこに、実践論から得られるM&A成功のヒントが見つかるかもしれません。コラムでM&Aの疑問点や行動のきっかけができた後は、「エムアンドエー駆け込み寺東北」のパートナーや構成メンバーが、ご相談に応じながら成約までを支援します。

活動3 スモールM&A売却支援

M&Aの成功が一部の優良企業に留まっている理由のひとつに、売却成約時の成功報酬額の高さがあります。以前のM&Aの最低成功報酬は1000万円以上という高額な時期がありました。現在は成功報酬が低額となったとはいえ、高額な成功報酬の壁は中小企業M&A推進のためのネックとなり、この壁を乗り越えマッチングに至れる企業は僅かです。この壁を乗り越える画期的な売買手段のひとつにM&Aのインターネット売買があります。「エムアンドエー駆け込み寺東北」の支援専門家はバトonzのM&Aプラットフォームを活用し、小さなM&A（スモールM&A）の案件を取り扱います。

活動4 M&Aを活用した起業・第2創業（買い手）支援

M&A起業は、既存の事業を買い取り、既存事業そのままでも、自分のアイデアを加味しながら自分なりの新ビジネスモデルを作り起業することも可能です。譲渡案件には100万円以下という金額の事業も存在します。フランチャイズ起業のような加盟金、ロイヤリティも必要ありません。今までの起業手段にはなかった発想です。個人の起業はもとより、既存企業の業態転換や、既存事業に併設できる事業構築、第2創業をM&Aという手段で探してみてもどうでしょうか。企業や事業を買うというのは大胆な発想かもしれませんが、0から1をつくるより、既存企業や事業を買い、アイデアを加味する方が早く軌道に乗せられるはずで、ビジネスパーソンには独立起業支援として、既存企業経営者には業態転換、第2創業支援として、譲渡会社探しのお手伝いをします。

活動5 「リモート」及び「リアル」セミナーの開催

「エムアンドエー駆け込み寺東北」独自セミナー、及び他の支援者との連携でセミナーを開催します。ZOOMによるリモート及びリアルによる集合セミナーのいずれにも対応できます。

エムアンドエー駆け込み寺各地の相談所

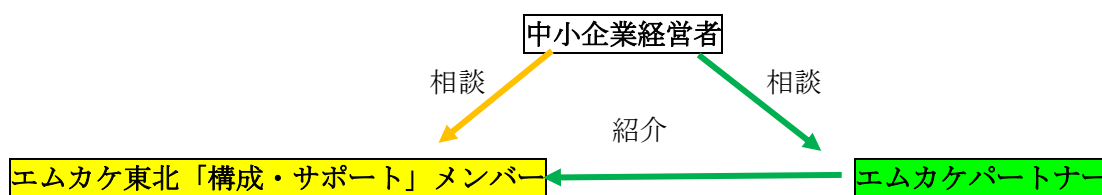


「エムアンドエー駆け込み寺東北共創プロジェクト」は、東北各地でM&Aのご相談に応じられる多くの窓口開設（エムカケパートナー）を目指します。「犬も歩けば棒にあたる」の名言を置き替え、「犬もあるけばエムカケパートナーにあたる」を目指し、M&Aの駆け込み寺として中小企業の第3者承継を支援します。



構成メンバー・サポートメンバーとパートナー（エムカケパートナー）

「エムアンドエー駆け込み寺」は、「エムアンドエー駆け込み寺」の趣旨・目的・活動に賛同して頂ける多くの支援者（相談所）を増やす活動に取り組んでいます。最終的に**バトンのアドバイザーとして登録している専門家（構成メンバー・サポートメンバーと呼称しています）**が、ご相談対応から売却又は買収成約までをサポートしますが、メンバー以外にも**「エムアンドエー駆け込み寺東北」の存在と活動を伝えながらメンバーと中小企業経営者を繋いで頂ける皆様（エムカケパートナーと呼称しています）**を**随時募集し**、東北における中小企業の第3者承継支援に尽力します。



相談所開設者(エムカケパートナー)募集

「エムアンドエー駆け込み寺東北」の趣旨・目的・活動にご賛同頂ける皆様に募集しています。

別紙記載「活動1の注1」に明記した皆様とエムカケパートナーとしての連携を切望しています。中小企業経営者と何らかのかかわりのある様々な立場の方と連携して頂き、一人でも多くの中小企業経営者に活動を紹介して頂けるエムカケパートナーが増えることにより、多くの中小企業の廃業を回避する為のきっかけが生まれます。また、廃業回避支援という観点から、エムカケパートナーとして連携して頂くことで、連携して頂く皆様の好感度が向上し、本業の営業付加価値になるものと推察しています。エムカケパートナーにご興味を持たれましたならば**（連携に関する費用ご負担はありません）**、株式会社メルサホームページのお問い合わせからご連絡ください。

※メルサ仙台でインターネット検索 → お問い合わせ → エムアンドエー連携パートナーについて

「エムアンドエー駆け込み寺東北」とエムカケパートナーの連携

M&Aサポートプログラム

エムアンドエー駆けこみ寺東北は次の「エムカケパートナー」と「構成メンバー」で事業展開されています。

■エムカケパートナー

東北各地でM&Aを必要とする中小企業経営者の相談窓口として対応、そして、構成メンバーへの取り次ぎを行う、次のような方々です。

- 1 事業引継ぎ支援センターの皆様
- 2 信用金庫・信用組合・商工中金・日本政策金融金庫等の金融機関の皆様
- 3 商工会議所・商工会・商工会連合会及び中小企業団体中央会の皆様
- 4 税理士・中小企業診断士・司法書士及び経営コンサルタントの皆様
- 5 その他M&Aの「相談」及び「紹介」窓口となりえる企業・団体・組合の皆様
- 6 エムアンドエー駆け込み寺東北の趣旨・目的・活動に賛同し、スモールM&A支援を希望する団体・個人



■構成メンバー

バトonzのM&A専門家として登録し、東北6県に営業所を構えるM&Aプレーヤーです。エムカケパートナーから持ち込まれた案件に対応します。

M&Aサポートプログラムとは

「エムアンドエー駆けこみ寺東北」の趣旨・目的・活動に賛同頂ける方との連携です。**費用負担はございません。**売却又は買収を検討される経営者をご紹介いただき、**成約に至った場合は「紹介料」のお支払いを致します。**又、エムカケパートナーから構成メンバーにグレードアップ希望の方へは、バトonzのパートナープログラムをご提供いたします。パートナープログラムは、M&Aを支援するプロを育成するためのプログラムです。研修体制が確立していますので誰（M&A未経験者）でもM&Aスキルを習得出来ます（有料です）。グレードアップ後はM&Aアドバイザーとして、M&Aビジネスをスタートすることができます。**「費用負担のないエムカケパートナー」としてでも、「エムカケパートナーからグレードアップした構成メンバー」としてでも、どちらのパターンでもエムカケ東北と協業いただけます。**

エムカケパートナーとエムアンドエー駆けこみ寺東北の役割

エムカケパートナーとしての存在を、エムカケパートナーが関わる様々な媒体（会報・機関誌・紙等）で告知ください。**セミナー共催にも対応致します。**中小企業経営者からご相談があった場合、エムアンドエー駆けこみ寺東北にご連絡頂ければ、構成メンバーの中から支援アドバイザーを募集し、成約までを支援します。エムアンドエー駆けこみ寺東北内で支援アドバイザーが決まらない場合は、バトonz経由で全国からアドバイザー（バトonzに登録している数百名の専門家）募集を行い対応致します。

東北を囲む「関東」及び「北海道」のM&Aプレーヤーとの連携 サポート連携プログラム

「構成メンバー」及び「パートナープログラム」と連携し「サポートメンバー」がマッチングを支援します。

サポートメンバーとは

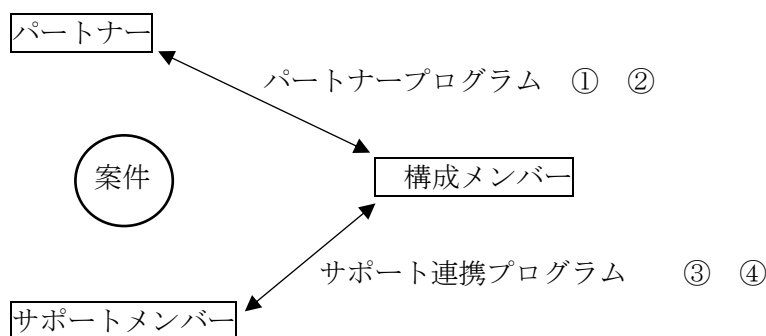
エムカケ東北以外の構成メンバー以外で、東北を営業管轄とし関東を営業拠点として活動しているバトンズのM&A専門家、及び北海道で活動しているバトンズのM&A専門家です。

サポート連携プログラムとは

当初、東北に営業拠点を置くバトンズのM&A専門家が、東北圏内で案件の成約実現を摸索していましたが、東北圏内だけでは案件成約のキャパが狭く、マッチングの件数を増やすにはM&A対象圏内のキャパを増やすことが求められるようになってきました。サポート連携プログラムは、構成メンバー及びパートナープログラムとサポートメンバーが連携し、東北を囲む「関東」と「北海道」へと活動範囲を広げM&A成約案件を増やします。

構成メンバー・パートナー・サポートメンバーの関係

- ① パートナー + 構成メンバーの2者間で成約
- ② パートナー・構成メンバー + 他の構成メンバーの3者で成約
- ③ パートナー・構成メンバー + サポートメンバーの3者で成約
- ④ 構成メンバー + サポートメンバーの2者間で成約



※ 紹介料等に関しましては①～④それぞれのケースに応じ異なります。