

2017年11月28日

株式会社ビズリーチ

**事業承継 M&A プラットフォーム
「ビズリーチ・サクシード」 正式リリース**
インターネットの力で、経営者に事業承継 M&A の選択肢を

株式会社ビズリーチ（所在地：東京都渋谷区/代表取締役社長：南 壮一郎 以下、ビズリーチ）は本日、2017年11月28日（火）、インターネット上の事業承継 M&A プラットフォーム「ビズリーチ・サクシード」（URL：<https://br-succeed.jp/>）を正式リリースします。

ビズリーチ・サクシードが解決する課題

日本の中小企業の経営者は、2025年に6割以上（約245万人）が引退時期を迎え、現在その約半数にあたる127万社（日本の企業の約3分の1）が後継者未定の状態にあると言われています。※1 後継者不足の影響を受け、休廃業・解散件数は年々増加し、2016年には2000年の2倍近い約3万件となりましたが、その半数以上は経常黒字です※2。経済産業省の試算によると、黒字廃業が続けば2025年までに累計で約22兆円の国内総生産（GDP）と約650万人の雇用が失われると予測されています。

※1 平成28年度 総務省「個人企業経済調査」、平成28年度 株式会社帝国データバンクの企業概要ファイルから推計

※2 株式会社東京商工リサーチ「2016年『休廃業・解散企業』動向調査」

経営者が事業を次世代へ承継するには、主に「親族や従業員への承継」「外部人材の採用」「他企業への事業承継（以下、事業承継 M&A）」という3つの選択肢があります。ビズリーチはこれまで、「親族や従業員への承継」が困難な企業に対して、「外部人材の採用」という選択肢を提供すべく、経営人材・後継者の採用支援を行ってきました。今後は、ビズリーチ・サクシードを通じて「事業承継 M&A」という選択肢も提供していきます。これにより経営の選択肢の最大化を支援し、価値ある事業を未来につないでいくことを目指します。

ビズリーチ・サクシードの特徴

1) インターネット上のマッチングプラットフォームで、企業の市場価値と経営の選択肢を可視化

事業承継を検討している企業（以下、譲渡企業）は、ビズリーチ・サクシードのインターネット上のプラットフォームに、会社や事業の概要を匿名で登録でき、譲り受けを検討している企業（以下、譲り受け企業）は、その情報を検索して閲覧できます。譲り受け企業は興味をもった譲渡企業へ直接アプローチできるため、譲渡企業にとっては、自社の市場価値を把握するきっかけになります。譲渡企業は自社の市場価値を知ること、経営の選択肢の一つとして事業承継 M&A を早期から検討できるため、経営者の選択肢が広がります。

PRESS RELEASE

2) 譲渡企業は完全無料で譲り受け企業に出会える

譲渡企業は、登録から案件成約時まで、本プラットフォームの利用料は無料です。そのため、コストを気にせず安心して利用できます。また、譲渡企業から相談を受けた M&A 仲介会社や金融機関等も、同様に本プラットフォームを無料で利用できます。利用しやすい料金形態のため、2017 年 9 月から運営しているテスト版では、全国の事業承継 M&A 案件が、約 2 カ月で 500 件以上登録され、事業承継 M&A プラットフォームにおいて日本最大級の案件数となっています。

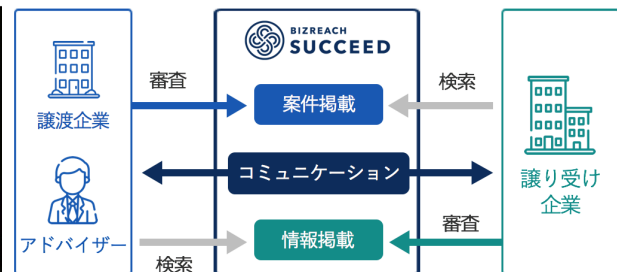
3) 採用領域における実績と知見を生かしたサービス

即戦力人材と企業をつなぐ転職サイト「ビズリーチ」は、サービス開始から 9 年目で累計 7,200 社以上※3 との取引があり、採用領域における新しい形態のインターネットサービス、ならびにビジネスモデルを創出してきた実績があります。採用領域と同様に、事業承継 M&A 領域においても、企業、仲介会社、自治体等と協力しながら、譲渡案件を可視化することで、事業承継における新たな「市場」を創出していきます。

※3 2017 年 11 月現在。



「ビズリーチ・サクシード」トップページ



「ビズリーチ・サクシード」の仕組み

全国の中小企業支援センターと連携、

三井住友銀行も事業承継支援ツールの一つとしてビズリーチ・サクシードを利用

ビズリーチ・サクシードは、譲渡企業の利用を最大化するため、全国の事業承継の仲介・支援を手がけるアドバイザリー企業や中小企業支援センターと連携していきます。アドバイザリー企業や中小企業支援センターは、顧客企業から事業承継の相談を受けた場合、企業の希望に応じてビズリーチ・サクシードへ案件登録を代行することができます。ビズリーチ・サクシードの正式リリースに際しては、事業承継支援に積極的に取り組む三井住友銀行や中小企業支援を手がける全国 20 地域の中小企業支援センターにもご利用いただきます。今後も、全国のアドバイザリー企業等との連携を強化していきながら、事業承継市場の活性化を目指します。

■株式会社ビズリーチ 代表取締役社長 南 壮一郎 コメント



ビズリーチは創業以来、インターネットによる採用市場の可視化に取り組み、「ダイレクト・リクルーティング」の推進を通じて、累計 7,200 社以上の企業の採用を支援してまいりました。また 2014 年以降は、40 以上の自治体との連携・委託事業において各地域の中小企業の後継者採用も支援してまいりましたが、そのなかで「価値ある事業を未来につないでいく」には、後継者採用に加え事業承継の支援も不可欠であることを目の当たりにしました。そこで、経営者が自社の市場価値を知り、経営の選択肢の一つとして、事業承継 M&A を早期から検討できるプラットフォームをつくりたいと考え、ビズリーチ・サクシードを立ち上げました。

PRESS RELEASE

ビズリーチはこれまで採用領域において、経営人材と全国の企業とのオンラインマッチング市場の創出に取り組んでまいりましたが、今後は事業承継の領域で新しい「ムーブメント」と「市場」を創出いたします。ビズリーチ・サクシードを通じて、経営の選択肢の最大化、社会の生産性向上に寄与してまいります。

サービス名について

「サクシード (SUCCEED)」という言葉には「継承」と「成功」という意味があります。「事業承継を支援し、譲渡企業と譲り受け企業双方のさらなる成功を実現したい」という思いを込めて、新サービスを「ビズリーチ・サクシード (BizReach SUCCEED)」と名付けました。

ロゴについて



事業を次の世代につなぐ「糸」をイメージし、二つの綱（企業）が中央で結ばれている様子を表現しています。「S」は「SUCCEED（サクシード）」の「S」と、無限大を意味するインフィニティー（∞）の記号ともなっており、価値ある事業がずっと続いてゆくさまを表しています。

■株式会社ビズリーチについて（参照 URL: <https://www.bizreach.co.jp/>）

「インターネットの力で、世の中の選択肢と可能性を広げていく」をミッションとし、2009年4月より、人材領域を中心としたインターネットサービスを運営するHRテック・ベンチャー。東京本社のほか、大阪、名古屋、福岡、シンガポールに拠点をもち、従業員数は924名（2017年11月現在）。即戦力人材と企業をつなぐ転職サイト「ビズリーチ」や、若手社員のためのレコメンド型転職サイト「キャリアトレック」、AI技術を活用した戦略人事クラウド「HRMOS（ハーモス）」、求人検索エンジン「スタンバイ」などを展開。