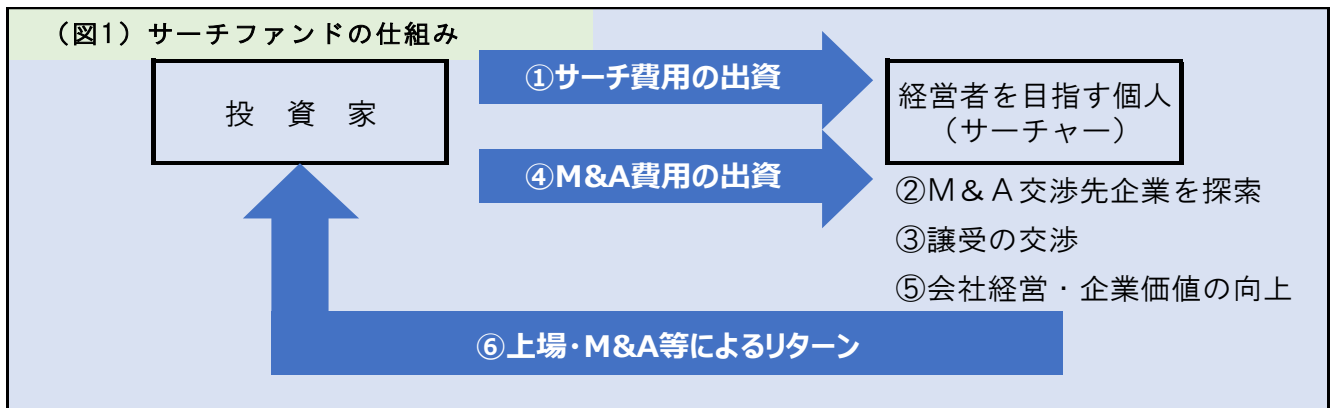


サーチファンドってご存じですか？～事業承継の一つの手法になる！？～

中小企業の事業承継の新しい手法として『サーチファンド』が注目を集めています。今回は、このサーチファンドの概要と譲渡を検討している企業の経営者がサーチファンドを利用した場合の魅力について紹介します。サーチファンドとは、**経営者を目指す個人(以下 サーチャー※)**が、**自らが経営を引き継ぐ会社を探し、M&A資金などを調達するためのファンド**のことです。歴史は古く、1980年代にアメリカで生まれたモデルと言われています。サーチファンドの一般的な流れは、①サーチャーが創設されたサーチファンドへ、M&A対象企業を探すための費用(サーチ費用)を投資家から募り、②自らが企業の探索や③譲受交渉を行います。④対象企業が見つかった段階で、投資家からM&A費用の出資を受け、M&Aを実行します。⑤その後はサーチャー自らが経営者となって企業価値を向上させ、⑥最終的(およそ5年～7年後)には上場やM&A等の売却益によって投資家に資金を還元します。(図1参照)個人が行うM&Aと似ていますが、個人が行うよりもある程度規模感があるM&Aを実施します。

※サーチャー:サーチファンドを利用して経営者を目指す方をさす



次に、譲渡を検討している企業の経営者から見たサーチファンドの魅力についてお話いたします。図2の中で、通常のM&Aとの大きな違いは、『**譲渡を検討している経営者が直接、後継者候補を指名できる**』点が挙げられます。サーチファンドを利用する場合、譲渡企業とサーチャーがお互いを見極める期間が十分に確保できるため、双方にとって、自分の価値観に合った相手を探しやすくなります。そのため、M&A後に経営方針や価値観の違いで問題になる可能性が低くなります。一方で、通常のM&Aでは、交渉時に面談する人と譲渡後、実際に現場に送られる人が異なるケースが出てきます。国としても、中小企業の事業承継支援の一環で中小企業基盤整備機構が2022年8月1日「ジャパン・サーチファンド・プラットフォーム投資事業有限責任組合」、8月10日に「地域未来共創 Search ファンド投資事業有限責任組合」に出資を行う組合契約の締結を発表しました。今後、中小企業の事業承継の手法として、サーチファンドを活用した事業承継が増えていくことが予測されます。また、地方にこの仕組みが普及することで、地域企業の成長や、地域へ優秀な人材が流入し、地域経済の活性化につながることも期待できます。

(図2) 譲渡を検討する経営者の懸念事項に対するサーチファンド活用のメリット

譲渡を検討する経営者の懸念事項	サーチファンド活用のメリット
事業会社の傘下に入るの抵抗がある	対象会社の『独自性』を承継
	・理念や思いを含めた事業を承継 ・対象会社にとって最良な経営を行う
承継後に誰が経営してくれるかわからない	後継者を『直接』選べる
	・譲渡企業の成長をさせることができる強みや経験がある方 ・人柄を含めて、後継者候補として相応しいか直接判断できる
しっかりと引き継いでくれるか不安	個人が人生を賭けて承継
	・企業が行う数ある一つの投資ではなく、人生を賭けての取組み
経営の経験がない方が引き継げるのか不安	サーチファンドが資金以外にもバックアップを行う
	・信頼できる企業やチームの支援体制を整えている

今回は、サーチファンドの概要についてお伝えさせていただきました。ご興味を持たれた方や具体的な事例を知りたい方は弊社までお問い合わせください。