



M&Aを媒体とした「起業」と「サーチ活動」による後継ぎ探し

「アントレあとつき」は、「アントレプレナー（起業家）」と（後継ぎ（後継者））を合体させた造語です。M&Aを媒体とした「起業」と「サーチ活動」で中小企業の後継ぎをさがします。

M&Aで会社を買って起業・第2創業を目指す企画です。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という手段で支援します。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す。

起業には大きく次の3種類があります。

1. ゼロ(0)から全て自分で立ち上げていくゼロイチ起業
2. フランチャイズに加入してビジネスモデルを提供してもらうF C起業
3. 第三者から会社や事業を譲り受け起業するM&A起業（アントレあとつき）

フランチャイズ起業は、フランチャイズ加盟者本部と契約を結び、本部が開発した商品・サービス・ノウハウを活用できるビジネスモデルです。加盟者は加盟金やロイヤリティなどを支払って、フランチャイズ本部が蓄積してきた「成功ノウハウ」を利用できるので、自力で独立開業するよりも効率的に起業できるメリットがありますが、自分のアイデアを加味しビジネスを展開することはできません。初期投資も大掛かりとなるケースが多く、毎月のロイヤリティも負担となります。M&Aを媒体とした起業は、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。WEBサイトによるM&Aプラットフォームでは、譲渡案件には100万円以下という譲渡金額の事業も存在します。加盟金、ロイヤリティも必要ありません。

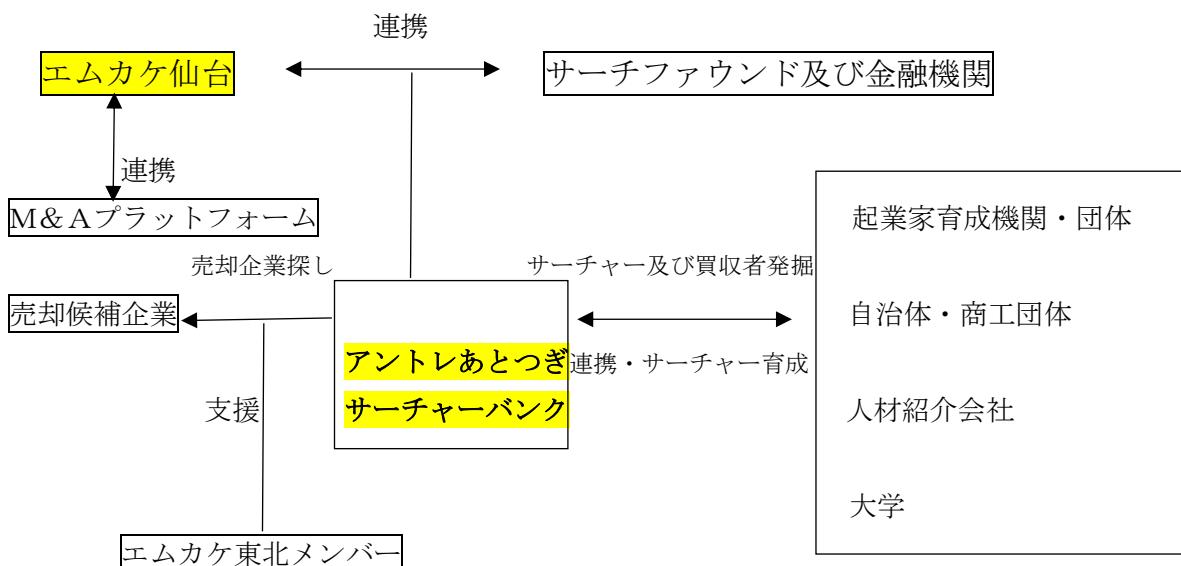
一方「アントレあとつき」では、サーチャー育成という新しい手法で、後継ぎとなる会社を自ら探してくるM&A手法も独自に提案しています。

■ サーチ活動（サーチャー）によるM&A

サーチ活動による「アントレあとづぎ」は、既存企業を譲り受け新事業を創造しようとする、買い手のM&Aを支援する企画です。ビジネスパーソン、経営者はもとより、新卒学生へも門戸を開きます。

サーチ活動は、経営者を目指す個人が主導して中小企業の売却候補先を見つけ、M&A成約後自ら経営者として携わる活動です。経営者を目指す個人が、譲り渡し候補企業を探し、魅力的な企業が見つかった後、サーチファンド（投資家）にプレゼンし買収資金を調達します。資金調達ができM&Aが実行できた後、自ら経営者として買収した企業の経営に従事します。サーチファンドは、経営者を目指す個人の情熱と「優秀な若者に会社と社員を託したい」という中小企業オーナーの想いの上に成り立っています。サーチ活動が先にあることからサーチファンドと呼ばれています、サーチファンド活動を行う個人はサーチャーと呼ばれています。

「エムカケ東北」並びに「エムカケ仙台」はサーチファンド及び金融機関と連携し、さらに、起業家育成を支援する民間団体・機関（自治体）人材紹介会社等と連携しサーチャー及び買収を希望する経営者及び個人を発掘しM&Aを仲介します。



※エカムカケ仙台はSlackとZOOMを使った「アントレあとづぎ」のコミュニティです。

※M&AプラットフォームはインターネットでM&Aのマッチングを行うシステムです。

■ 「サーチャー」と「エムカケサーチャー」のM&A

■ 「サーチャー」のサーチ活動

通常のサーチ活動は「サーチャー」がサーチファウンドから活動資金を調達します。その後、自分が社長になりたい企業を探し決定した際、サーチファウンドから買収資金を調達し買収後、サーチャー自身が社長に就任します。比較的大きな中小企業の買収案件（数千万円から数億円）を対象としています。

■ 「エムカケサーチャー」の買収活動

一方

「エムカケサーチャー」は、比較的安価なスモールM&A買収案件（数百万円から数千万円）を対象としています。サーチファンドのような資金調達先を持ちませんので、社長になりたい会社を個人で探し求めた後、資金調達先を探します。資金調達先は、自己資金、金融機関からの借り入れ、さらに、クラウドファンディングの活用も検討します。

※「エムカケサーチャー」の名称はエムカケ東北の造語です。「エムカケあとつき」で買収先を探す個人を指します。

■ 「サーチャー」の株式譲渡と「エムカケサーチャー」の事業譲渡

「サーチャー」及び「エムカケサーチャー」は株式譲渡や事業譲渡で社長となる会社を探します。一般的に、サーチファンドと共に活動する「サーチャー」のサーチ活動は、株式を譲り受け買収（株式譲渡）するため買収金額が高くなります。一方「エムカケサーチャー」の買収活動は、小さな買収額の案件で事業譲渡で社長を目指すことも可能です。

※株式譲渡とは

譲渡企業のオーナー（株主）が法人（譲受企業）もしくは個人に自社の保有株式を譲渡するM&Aの手法です。

※事業譲渡とは

譲渡企業が所有している事業の一部、もしくは全てを第三者の企業に譲渡するM&Aの手法です。

■ 「エムカケ仙台」の事業



■エムカケ仙台

「エムカケ仙台」は、M&Aプラットフォームを運営する株式会社バトンズのパートナーとして、東北・北海道・北関東の17社で活動しているエムアンドエー駆け込み寺東北（略称エムカケ東北 代表鈴木均）が中小企業庁にM&A支援機関として認定され、仙台に営業拠点を置く7社で設立した任意団体です。「エムカケ仙台」では、エムカケ東北のM&A支援派生サービスとして「エムカケM&A普及プロジェクト」並びに「アントレあとつき」の2事業を展開します

■エムカケM&A普及プロジェクト

このプロジェクトは、「エムカケ仙台」が独自に考案したM&A支援モデルを介し、仙台で事業承継を支援している商工団体、金融機関、自治体にM&Aセミナーを提案し、セミナーの延長で、M&A相談から成約までをワンストップで提供しようとするものです。エムカケ東北では、バトンズと連携しながら東北各地の商工会にこのプロジェクトを提案していくため、「エムカケエリア構想」の名称で、順次東北各地で同様の支援拠点を開設していきます。主に売却側を支援するサービスです。

■アントレあとつき

「アントレあとつき」は自らサーチャーとなって売却企業を探し、中小企業の後継者を目指すサーチャー育成と、中小企業をM&Aで買って起業しようとする買収側を支援するサービスの二本立てで買収側を支援するサービスです。