

DX化のノウハウ、M&A実務の豊富な知識と経験を活かし

事業承継・M&Aのマッチングサイトを開設

株みどり財産コンサルタンツ

現在、多くの中小企業・小規模事業者が経営課題として事業承継を挙げている。

しかし、相談相手もおらず、ひとり悩んでいる経営者は少なくない。中小オーナー企業の相続・事業承継対策に特化したコンサルティンクを提供、これまでの相談件数が6300件を超える株みどり財産コンサルタンツ（高松市栗林町一―一八―三〇 川原大典社長）は、事業承継・M&Aのマッチングサイト『M&A Pass（エムアンドエーパス）』の運用をスタートしている。

同社は、みどり合同税理士法人グループ（高松市 三好貴志男理事長）

の一社。

インターネットを活用するM&Aマッチングが加速すると予想されるなか、地方の会計事務所はDX推進の遅れが指摘されているが、同社は地方の中小企業ながら業務の完全クラウド化を実現するなど、DXにいち早く取り組んできた。



これまで培ったDX化のノウハウ、M&A実務の豊富な知識と経験を活かし、地方企業のDX推進、事業承継・M&Aを通じて持続可能な

社会へ貢献していくため同サイトを開設した。

M&A Passは、事業承継を検討中の企業が、匿名で利用できるマッチングサイトに。Web上で会員登録をして、企

業情報を入力するとサイト内に情報が公開される。

企業検索し、興味のある企業に対して情報開示を依頼することでやり取りをスタートできる。マッチングはオンラインでおこなうが、経営者間のコミュニケーション、条件交渉は同社の実務経験豊かなアドバイザーがリアルで支援する。面談から交渉、契約の段取り等はアドバイザーが細部までサポートしていく。このデジタルとリアルの融合によるマッチングが特徴のひとつ。

譲受企業には、企業買収意欲と実績があり、良好な経営状態にある、主に同社の顧客が参加。売却希望企業の事業特性を見定め、適切な譲受企業を紹介する。譲渡、譲受企業ともに審査を通過した優良企業だけを登録するため、お互いに安心感が高い。

また、財務情報だけでは伝えられ

ない譲渡企業の魅力を引き出し、譲受企業に「正しく」、「直接」、「言葉で」伝えアピールできる点が、M&A Passの最大の強みと言える。

登録企業からは「売り手、買い手希望の双方が詳細な条件を入力している」といった声が届いている。プラットフォーム利用料、着手金、中間報酬は全て不要。基本合意に至るまでの費用負担は発生しない。

<https://www.manda-pass.com/>