

2024年1月24日  
Growthix Investment株式会社

～サーチファンド白書2023年～

## 中小企業の後継者不在問題には「サーチファンド」が活用できる 2023年のサーチファンドを活用したM&Aは9件と過去最多！ 2024年は金融機関以外の事業者もサーチファンドに参入か!?

-〔TOPICS〕-

- 1.2023年のサーチファンドによる投資実行数は9件！過去最多を記録
- 2.国内のサーチファンドは大きく2種類に分類できる！各サーチファンドの特徴を解説
- 3.ファンド組成実績のある日本のサーチファンド事業者は6社。トラディショナル型は4名が活躍中
- 4.北九州市が自治体として初めてサーチファンド事業者との連携協定を締結
- 5.サーチファンドについて情報発信する登録無料の「ネクストプレナー大学コミュニティー」開設
- 6.掲載数は横ばい。専門紙や地方メディア等での露出増
- 7.2024年予測：より多様性に富んだステークホルダーが出現する年に？

サーチファンドを推進するGrowthix Investment株式会社（本社：東京都中央区、代表：奥井 夏樹、竹内 智洋、以下Growthix Investment）は、サーチファンドを活用したM&A案件に特化した「サーチファンド白書 2023」を作成いたしました。このサーチファンド白書は4月1日の「サーチファンド誕生の日」制定を記念し、2023年より発行しています。なお、本資料は公開されている情報に基づきまとめております。

### Summary

2023年はサーチファンドによる投資実行数が**過去最多の9件**を記録。また、公開情報ベースではアクセラレータ型サーチファンドにおいて**日本では初となる買収企業の譲渡も1件**実行されました。過去最多を記録した背景には、2023年は特に**金融機関やM&A仲介会社を含むプロフェッショナルサービス業界のサーチファンドへの理解が進んだ**ことがあります。サーチファンドを正しく理解した上で、差別化や具体的なリターンについて認識している金融機関等が増加しました。

また、9月には**北九州市が自治体として初のサーチファンドに関する連携協定を締結**。11月に東京都の中小企業の事業承継問題を解決する目的で**東京都が主な出資者となる「Tokyo Search Fund」が設立**されました。さらに、ファンドは組成していないものの**沖縄県における企業のサーチファンド事業への参入の発表**もあり、**自治体単位や地域企業でのサーチファンドへの取り組みが増えはじめた1年**となりました。こうした地域の取り組みにより、**サーチファンドへの認知度は首都圏にとどまらず地域にまで浸透してきた**ように思います。しかし、日本の中小企業が抱える後継者不在問題は、今もなお深刻です。サーチファンドを活用した事業承継数を増やしていく必要があります。

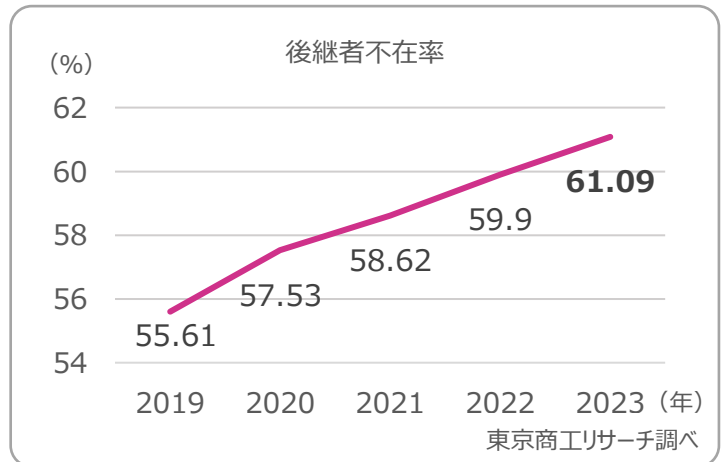
2024年は、サーチファンドの認知度が向上したことにより、金融機関などのプロフェッショナル業界以外の事業者においてもサーチファンド事業に参入してくる可能性が考えられます。より多様性に富んだステークホルダーが出現し、サーチファンドをますます盛り上げてくれること、そして投資実行数がさらに増えることを期待します。

サーチファンドの説明および各トピックの詳細につきましては次ページ以降をご覧ください。

## ■ 2023年の「後継者不在率」は60%越えて過去最多

中小企業庁によると、**2025年までに平均引退年齢の70歳を超える中小企業・小規模事業者の経営者は約245万社**にのぼり、そのうち約半数の**127万社は後継者が未定**と発表されています。この127万社を放置すると、累計で**650万人の雇用と約22兆円のGDPが失われる**可能性があります。本データの発表は2017年でしたが、実際に後継者不在率は年々増加しております。

東京商工リサーチの2023年11月の発表によると、**2023年の後継者不在率は61.09%**で調査開始以来過去最多を記録しました。政府や自治体、金融機関の支援が整ってきている中でも、円滑な事業承継が進んでいないことが予想できます。「サーチファンド」は、こうした日本の中小企業の事業承継問題に活用できると考えられ、日本でも少しずつ広がってきております。

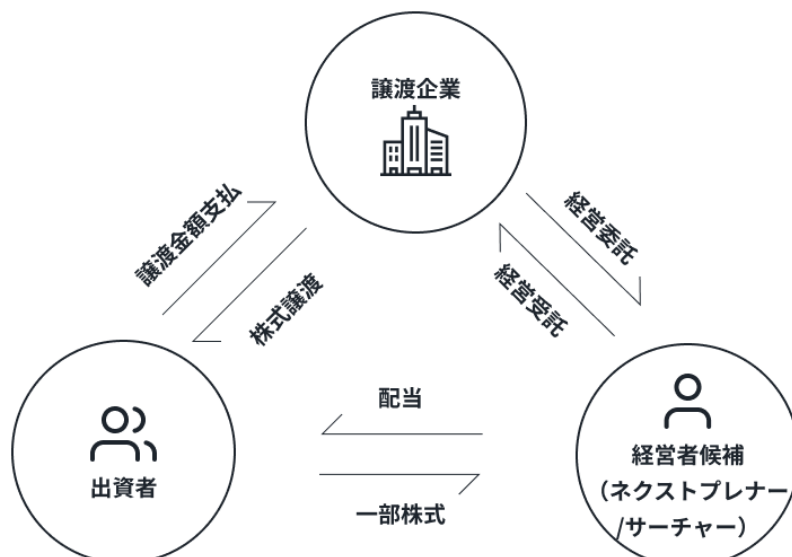


### サーチファンドとは

経営者を志す個人（＝ネクストプレナー/サーチャー）が生活費や調査費などの活動予算（サーチ費用）を投資家・ファンドから調達してその資金を活用し後継者不在企業を自ら探します。さらに、自身が経営したいと思う企業が見つかった際には、投資家・ファンドから買収資金をさらに調達して企業を買収・経営するアメリカ発祥のM&Aです。

サーチファンドは一般的な企業対企業のM&Aとは異なりネクストプレナー/サーチャーがM&Aを行うため、**買収する前に何度も企業に足を運び現社長とコミュニケーションをとることができます**。社長はサーチャーの人的能力、価値観、熱意などを譲渡する前に確認できるため、**後継者として適している人材かを見極めることが可能**です。

次の経営を任せられる人を社長自らが選べる点で、日本の中小企業の事業承継に合っており、後継ぎ不足を喫緊の課題としている中小企業オーナーにとって解決の糸口になると期待されています。



**〔TOPIC 1〕 2023年はサーチファンドによる投資実行数が9件！過去最多を記録。**

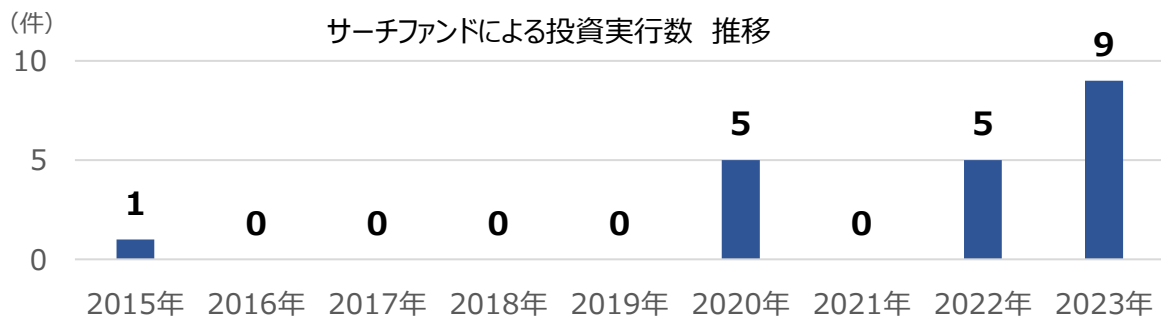
2023年1月～12月までの1年間で**9件のサーチファンドを用いたM&Aが実現**し、日本におけるサーチファンド活用数は**過去最多**を記録しました。2023年3月に設立されたサーチファンド未来創造も1件投資実行されました。年間に渡り、コンスタントに投資実行されていることから、サーチファンドの活用が広まってきていると考えられます。

**<2023年のサーチファンドを用いたM&A 一覧>**

投資実行月	サーチファンド事業者	ネクストプレナー/ サーチャー名	買収先企業名
2月	サーチファンド・ジャパン	大富 涼氏	株式会社アレスカンパニー
2月	ジャパン・サーチファンド・プラットフォーム(JSFP)	岡部 祐太氏	株式会社フレスコ
2月	地域未来共創Searchファンド	唐澤 宏誌氏	三笠産業株式会社
4月	サーチファンド・ジャパン	田中 聡氏	株式会社ディオントーキョー
6月	Growthixグループ	中島 祐氏	鹿島精機工業株式会社
9月	Growthixグループ	伊藤 啓太氏	株式会社菊地設備工業/ 株式会社パイプマン
10月	サーチファンド未来創造	非公表	非公表
11月	サーチファンド・ジャパン	藤井 健氏	株式会社コスメプロ/ 株式会社コスメチック
11月	サーチファンド・ジャパン	高山 恵史氏	株式会社ネクスト

※各社が発表している資料を参考に自社で集計

サーチファンドが日本で活用され始めた2020年から比較しても年々投資実行件数は増えています。



2015年	2020年	2022年	2023年
フィールドマネジメント グロースパートナーズ 1件	Growthixグループ 1件 YMFG Search Fund 4件	Growthixグループ 2件 サーチファンド・ジャパン 1件 JSFP 1件 トラディショナル型サーチファンド 1件	Growthixグループ 2件 JSFP 1件 サーチファンド・ジャパン 4件 地域未来共創Searchファンド 1件 サーチファンド未来創造 1件

また、2023年10月にはサーチファンドを活用し買収した企業の譲渡も実行されました。譲渡したのは2023年2月にサーチファンド・ジャパンが投資実行した株式会社アレスカンパニーです。8カ月での譲渡となりました。

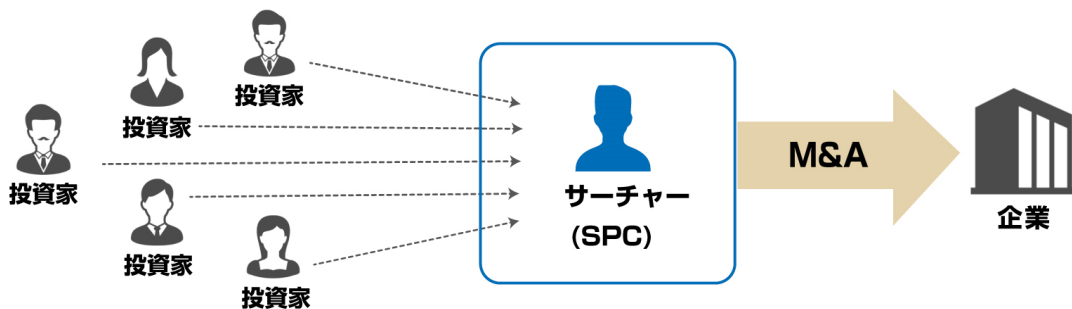
2023年2月 株式会社アレスカンパニー (サーチファンド・ジャパンのサーチャー大富 涼氏が事業承継)	2023年10月 株式会社GENDAに譲渡
--	-----------------------

## 〔TOPIC 2〕 国内のサーチファンドは大きく2種類に分類できる！各サーチファンドの特徴を解説

2023年はサーチファンドの広がりとともに日本国内で広がるサーチファンドの種類も増えました。大きく「**トラディショナル型サーチファンド**」と「**アクセラレータ型サーチファンド**」の2種類あります。

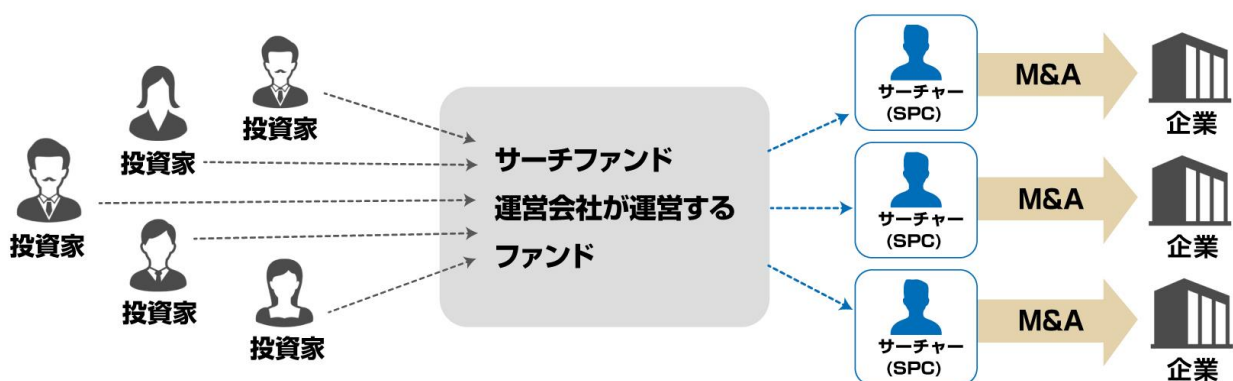
### ■トラディショナル型サーチファンド

トラディショナル型サーチファンドは、サーチファンド発祥の地である**アメリカの形をそのまま取り入れたサーチファンドモデル**です。サーチャーは**自ら複数名の投資家やファンドに掛け合い**、まずはサーチャー自身がサーチ活動をしている間必要となる**生活費用を含めた資金を調達**します。その資金を用いながら、**買収したい会社を自力で探し**、買収に向けて交渉します。さらに、**買収時に必要となる資金も複数名の投資家やファンドから自ら調達し**、**買収、経営権を得るという流れ**です。資金調達・企業探しを全てサーチャー個人で行います。なお、資金を提供していただくためには、投資家1人1人と信頼関係を築く必要があり、経営権を得た後にも影響してきます。



### ■アクセラレータ型サーチファンド

アクセラレータ型サーチファンドは、**サーチファンド運営会社が運営するファンド1つが大株主としてサーチャーに資金を提供するモデル**です。トラディショナル型サーチファンドとの大きな違いは、**サーチャーは複数の投資家と個別に交渉して資金調達をする必要がありません**。日本において投資家個人が買収先の決まっていないサーチャーに投資することは一般的ではないことから、こうした**1つの大きな投資家（ファンド）がサーチャーを支える仕組みが広まりやすい**と考えられます。実際、アクセラレータ型サーチファンドは日本で最も多く普及しているサーチファンドの種類で、2023年11月、**新たに東京都の中小企業の事業承継を支援することを主な目的とした「Tokyo Search Fund」が設立**されました。



また、アクセラレータ型サーチファンドの中には、**日本の後継者不在問題の解決を最大の目的**とし、日本の市場に合う形に改良した「**日本式サーチファンド**」もあります。日本式サーチファンドはGrowthixグループが取り入れています。Growthixグループは、**後継者となるサーチャーが不足していることを課題と認識し**、サーチャーを育成・輩出する機関「**ネクストプレナー大学コミュニティー**」を運営しております。（詳細はp.11参照）

2023年は、ファンド組成はしていないものの、**エキサイトホールディングスが子会社のM&ABASE株式会社を通じてサーチファンドアクセラレーター事業に参入**することを発表しました。さらに沖縄県の株式会社TRAYD INNOVATIONとシンバホールディングス株式会社は**沖縄県発のサーチファンドアクセラレーター事業に参入**することを発表するなど、地域での注目度も高まっています。

次ページでは既にファンド組成実績のある日本のサーチファンド事業者について細かく紹介します。

### 【TOPIC 3】ファンド組成実績のある日本のサーチファンド事業者は6社。トラディショナル型は4名が活躍中

ここからは既にファンドを組成をしている「トラディショナル型サーチファンド」「アクセラレータ型サーチファンド」、アクセラレータ型サーチファンドの中でも後継者不在問題の解決を最大の目的として、日本の市場に合う形に改良した「日本式サーチファンド」の事業者を詳しく紹介します。

#### トラディショナル型サーチファンド

黒澤 慶昭氏	日本事業承継パートナーズ合同会社	2019年からサーチャーとして活動 2022年に株式会社タオを事業承継
志村 光哉氏	M-Capital 合同会社	2022年からサーチャーとして活動中
小林 英輔氏 洲崎 瑞治氏	ジャパンプルズアイキャピタル合同会社	2023年9月から、日本発となるパートナー型で組成 サーチャーとして活動中

#### アクセラレータ型サーチファンド

##### 山口フィナンシャルグループ

山口フィナンシャルグループの地盤である山口県・広島県・福岡県の企業を主な対象とした第1号ファンド「YMFG Search Fund」を2019年に設立。その後、規模を拡大し、対象を全国に広げた第2号ファンド「地域未来共創Searchファンド」を設立しています。

	YMFG Search Fund	地域未来共創Searchファンド
設立日	2019年2月	2022年2月
ファンドの種類	マザーファンド	マザーファンド
運用規模	10億円	約55億円
関わる 企業・団体	山口フィナンシャルグループ (株式会社山口銀行、株式会社もみじ銀行、 株式会社北九州銀行) JaSFA	山口キャピタル株式会社 山口フィナンシャルグループ (株式会社山口銀行、株式会社もみじ銀行、 株式会社北九州銀行)、 株式会社十六銀行、株式会社南都銀行、 株式会社百十四銀行、株式会社愛媛銀行、 独立行政法人中小企業基盤整備機構、 株式会社大和証券グループ本社、 株式会社ワールドホールディングス、 株式会社千葉興業銀行
M&A仲介業の 有無		無
サーチャー条件		—
サーチャーの 活動方法		—
サーチ費用		○
サーチャー 育成・輩出機関		×
第1号実行	2020年2月10日 渡邊 謙次氏による株式会社塩見組	2023年2月 唐澤 宏誌氏による三笠産業株式会社

### サーチファンド・ジャパン

サーチャーであった伊藤公健氏が自身のノウハウと経験をもとに設立したファンドです。M&A仲介業の日本M&Aセンターと日本政策投資銀行（DBJ）、キャリアインキュベーションがパートナーで、第2号ファンドまで設立しています。

	第1号ファンド	第2号ファンド
設立日	2020年11月	2023年3月
ファンドの種類	マザーファンド	マザーファンド
運用規模	10億円	約25億円
関わる企業・団体	株式会社日本M&Aセンター 日本政策投資銀行（DBJ） キャリアインキュベーション株式会社	株式会社日本M&Aセンター 日本政策投資銀行（DBJ） キャリアインキュベーション株式会社 地方金融機関
M&A仲介業の有無	有（日本M&Aセンター）	
サーチャー条件	-	
サーチャーの活動方法	現職を辞めて、サーチャーとして活動	
サーチ費用	○	
サーチャー育成・輩出機関	×	
第1号実行	2022年1月25日 大屋 貴史氏によるミスターデイク株式会社	2023年4月 田中 聡氏による株式会社ディオントーキョー

### ジャパン・サーチファンド・プラットフォーム（JSFP）

野村ホールディングスが関わる日本最大規模のサーチファンドです。JaSFA代表取締役社長の嶋津紀子氏がスタンフォード大学で学んだサーチファンドモデルを応用しています。トラディショナル型サーチファンドへの投資実績もあります。

設立日	2021年12月
ファンドの種類	マザーファンド
運用規模	58億円
関わる企業・団体	株式会社Japan Search Fund Accelerator(JaSFA)、 野村リサーチ・アンド・アドバイザリー株式会社、 野村ホールディングス株式会社、大同生命保険株式会社、株式会社山陰合同銀行、 独立行政法人中小企業基盤整備機構、株式会社ゆうちょ銀行、 株式会社足利銀行、株式会社阿波銀行 他地域金融機関等
M&A仲介業の有無	無
サーチャー条件	社会人経験を有する ビジネスレベル以上の日本語を使いこなす者 年齢、性別、学歴は不問
サーチャーの活動方法	現職を辞めて、サーチャーとして活動
サーチ費用	○
サーチャー育成・輩出機関	×
第1号実行	2022年12月26日 松本 竜馬氏による株式会社メディプラス

### サーチファンド未来創造

神奈川県と東京都の事業承継問題を解決するために2023年3月に設立されました。

設立日	2023年3月
ファンドの種類	マザーファンド
運用規模	10.5億円
関わる 企業・団体	株式会社横浜銀行 National Search Fund株式会社
M&A仲介業の 有無	—
サーチャー条件	—
サーチャーの 活動方法	—
サーチ費用	—
サーチャー 育成・輩出機関	×
第1号実行	2023年10月 (詳細非公表)

### Tokyo Search Fund

東京都の中小企業における事業承継問題を解決するために2023年11月に設立されました。サーチファンド・ジャパンが組成した第2号ファンドと中小企業M&A投資事業有限責任組合の共同出資です。

設立日	2023年11月
ファンドの種類	マザーファンド
運用規模	約10億円
関わる 企業・団体	株式会社サーチファンド・ジャパン 中小企業M&A投資事業有限責任組合 (東京都が主な出資者、MCPアセット・マネジメント株式会社が運用)
M&A仲介業の 有無	—
サーチャー条件	—
サーチャーの 活動方法	—
サーチ費用	—
サーチャー 育成・輩出機関	×
第1号実行	—

## 日本式サーチファンド

### Growthixグループのファンド

サーチファンド事業者の中で唯一サーチャーを育成・輩出する機関「ネクストプレナー大学コミュニティ」を運営しています。他のサーチファンド事業者と異なり、グループ内で案件紹介、ファンドの組成・運営、サーチャーの育成が完結する一気通貫モデルを採用。なお、Growthixグループでは、サーチャーのことを“次世代の起業家”を意味する造語「ネクストプレナー」と定義しています。

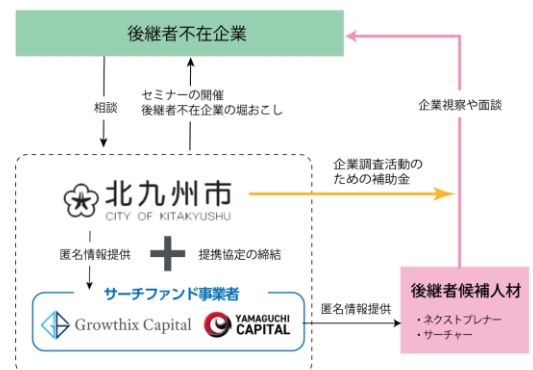
設立日	2019年5月7日
ファンドの種類	ターゲットファンド ※案件ごとにファンドを組成
運用規模	約48億円
関わる企業・団体	Growthix Capital株式会社 Growthix Investment株式会社 一般社団法人ネクストプレナー協会
M&A仲介業の有無	有 (Growthix Capital)
サーチャー条件	なし (一般企業の部長クラスの方、資格は問わない) 育成・輩出を目的とした「ネクストプレナー大学コミュニティ」を持つ
サーチャーの活動方法	現職のまま、M&A仲介業者やプラットフォーム等を用いて活動
サーチ費用	×
サーチャー育成・輩出機関	○
第1号実行	2020年3月 河本 和真氏による駒沢の森こども園 (Growthix Capital) 2022年2月10日 西澤 泰夫氏によるエヌ・エス・システム株式会社 (Growthix Investment)
活動中のサーチャー	Growthixグループが運営する「ネクストプレナー大学コミュニティ」には、事業承継やサーチファンドに興味関心のある方が250名所属 うち、今すぐ、もしくは2~3年以内に事業承継をしたいと考える方が64名 (2024年1月24日時点)

### 〔TOPIC 4〕 北九州市が自治体として初めてサーチファンド事業者との連携協定を締結

2023年9月4日、北九州市はサーチファンドに取り組むGrowthix Capital株式会社と山口キャピタル株式会社の2社と「市内中小企業の事業承継推進に関する連携協定」を締結しました。

#### ＜主な協定内容＞

- ・北九州市とサーチファンド事業者が事業承継セミナーを開催し、後継者不在問題を抱える企業を発掘
- ・北九州市内の企業とネクストプレナー（サーチャー）のマッチング
- ・ネクストプレナー（サーチャー）が企業視察や面談等を行う場合は、調査活動費の一部を北九州市が補助（上限50万円）



北九州市が2022年に実施したアンケートによると、回答者の約4割が後継者不在でこのうち約7割が廃業を検討していることがわかりました。本協定の締結を通して地域の活性化を目指しています。



## 【TOPIC 5】サーチファンドについて情報発信する登録無料の「ネクストプレナー大学コミュニティー」開設

サーチファンドに関する情報を発信する会員制コミュニティープラットフォーム「ネクストプレナー大学コミュニティー」が2023年11月22日に開設されました。本コミュニティーを運営するGrowthix Capital株式会社は様々な後継者候補と接する中で「欲しい情報がなかなか手に入らない」「同じ思いを持つ仲間ともしっかり交流し、意見交換をしたい」といった相談を受けることが多かったことから、無料登録だけで参加できる本コミュニティーを開設しました。

経営者としての視点を磨く情報やサーチファンドに関する情報、コミュニティー内でしか得ることができないクローズドな情報の提供、経営に関するお悩みの相談を気軽に行うことができます。コミュニティー登録者同士での交流も盛んにすることで、経営者が陥りやすい“孤独”にならないよう、切磋琢磨できる環境を整えることも目的としています。

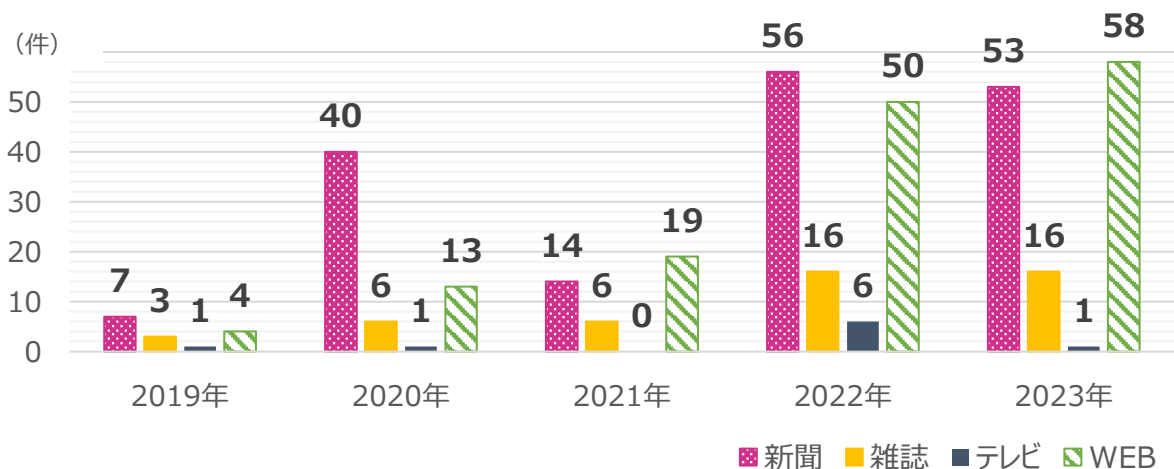
開設から2か月で250名が登録しており、うち、今すぐもしくは2~3年以内に事業承継をしたいと考えている方は60名います。(2024年1月24日時点)

## 【TOPIC 6】掲載数は横ばい。専門紙や地方メディア等での露出増

新聞・雑誌・テレビ・WEBの合計128件の掲載がありました。

2022年と比較すると、WEBでの掲載が伸びサーチファンドに関する新しいニュースはコンスタントに掲載されています。一方、テレビは2022年ほどの露出はありませんでした。ただ、テレビ東京「ガイアの夜明け」でサーチファンドのみの特集が組まれインパクトがありました。そのほか、本調査対象外ですが、北九州エリアや沖縄エリアのテレビ番組にて報道ニュースとして取り上げられています。これまで掲載の多かった経済系専門紙のみならず、一般紙やその他専門紙、地方のテレビ等での掲載が増えつつあるように感じます。

「サーチファンド」のメディア掲載数 推移



### <2023年の主な掲載内容>

新聞	<ul style="list-style-type: none"> <li>・全国紙の地方版での掲載が増加</li> <li>・神戸新聞や自動車新聞など、地方の新聞や専門紙にてサーチファンドに関する記事が掲載</li> </ul>
雑誌	<ul style="list-style-type: none"> <li>・M&amp;Aの専門誌でのサーチファンド記事が増加</li> <li>・ビジネス誌で掲載</li> </ul>
テレビ	<ul style="list-style-type: none"> <li>・テレビ東京「ガイアの夜明け」でサーチファンド特集が放送</li> <li>・全国キー局ではないものの、九州や沖縄のテレビ番組でサーチファンドに関して報道</li> </ul>
WEB	<ul style="list-style-type: none"> <li>・昨年に引き続き、M &amp; A onlineでの連載</li> <li>・新規のサーチファンド事業参加者のニュースや北九州市との協定に関するニュースなど、コンスタントにサーチファンドに関する記事が掲載</li> </ul>

調査対象：(新聞)全国紙・ブロック紙・地方紙・専門紙 (雑誌)日経BP刊行物、ビジネス誌、週刊誌 (テレビ)全国キー局  
(WEB)googleニュース、google検索  
調査期間：各年1月1日~12月31日までで集計

## 〔TOPIC 7〕 2024年予測：より多様性に富んだステークホルダーが出現する年に？

2023年は、サーチファンドの投資実行数が過去最多となったこと、行政との連携が進んだこと、さらに公開情報ベースではアクセラレータ型サーチファンドにおいて初の売却が行われたことが特徴として挙げられます。海外では、サーチファンドのEXITの動きは当然ながらあるものの、日本では初めての事例となり、ようやくEXITのベンチマークが形成されました。

サーチファンドへの投資は2020年の塩見組を皮切りに始まりましたが、2022年から投資が活発に行われるようになり、投資期間が一般的に3~5年であることを考慮すると、本格的なEXIT事例が増えるまではもう少し時間がかかるものと思われます。

投資実行数が過去最多となった背景については、2023年は特に金融機関やM&A仲介会社を含むプロフェッショナルサービス業界のサーチファンドへの理解が進んだことが大きいのではないのでしょうか。（奥井）

「聞いたことがある」レベルではなく、理解した上で、サーチファンド業界内での差別化様相や具体的なリターンについて認識している金融機関等が増えた印象を持っています。こうした金融機関の協力により、首都圏にとどまらず、全国の事業会社にも徐々にサーチファンドの認知度が高まっているように思います。

また、事業会社がサーチファンドへの関心を示す例も見られ始めています。2023年にエキサイトホールディングスがサーチファンド事業への参入を発表したように、2024年はこれまでの金融機関やM&A仲介業者といった専門業以外の会社がサーチファンド事業に参入することが考えられます。2024年はこうしたステークホルダーがより多様化される年になると期待しています。（竹内）

### Growthix Investment株式会社 代表取締役

#### 奥井 夏樹（おくい なつき）



早稲田大学商学部を卒業後、米国系グローバル最大手のGEに入社。中堅企業・中小企業向けのファイナンス業務に従事する。その後、コンサル業界大手であるデロイト・トーマツコンサルティングにて、先進企業の成長戦略・新規事業戦略の立案を支援。2016年に独立後、BtoBプラットフォームサービスの開発・事業展開に創業メンバーとして従事。2021年よりGrowthix Investmentの立ち上げに参画。M&A及びサーチファンドという手法で後継者問題に悩む中堅企業・中小企業を支援。

#### 竹内 智洋（たけうち としひろ）



新卒としてGEのファイナンスリーダー育成プログラム（FMP）に入社。ファイナンスの実務経験を積んだ後、本社監査部（CAS）に移籍。CASにて世界8ヶ国の航空機事業、エネルギー事業、医療機器事業、金融事業の会計監査・コンプライアンス監査業務に従事。2018年GEヘルスケアに移籍。APACリージョンのセールス&コマースリーダーとして日本における中古医療機器の買取・再生・再販オペレーションを構築。その後GEヘルスケアジャパンのマーケティング部・コマースオペレーション部の兼任部長に就任、本事業部業績のV字回復を牽引した。2021年にGrowthix Investmentの立ち上げに参画。

## Growthixグループは人材の育成・輩出を重視した日本式サーチファンド

Growthixグループは、日本の後継者不在問題の解決を最大の目的とした日本式サーチファンドを国内で初めて設立しました。後継者不在企業の承継者として企業価値を高めていく「サーチャー」を「次世代の起業家」を意味する造語「ネクストプレナー」と定義しています。

Growthixグループでは後継者となる人材不足を課題と感じており、より多くの人がネクストプレナーとして活躍できるようにネクストプレナー（＝サーチャー）を育成・輩出するネクストプレナー大学コミュニティを運営しています。

事業承継する際にはグループのGrowthix Investmentが案件ごとにファンドを組成するため、他社と異なり、仕事を続けながら、自分のペースで事業承継する会社を探することができます。

### ①MBA取得者に限らず、多くの人がサーチャーとして活躍できる場を提供

⇒ 後継者不在の中小企業数に対して後継者となる人材数が不足していることから、起業に興味のある方・セカンドキャリアを考えている方にも承継の機会を持っていただく必要があると考えています。

そのため、MBAを持っていなくても中小企業の経営ノウハウや経営者マインドへの理解のある方はネクストプレナーとして活躍できます。

他社と比較して、サーチャーに求める資格条件がなく、多くの方がネクストプレナーとなって活躍できます。

### ②後継者候補を育成・輩出する登録無料のネクストプレナー大学コミュニティを運営

⇒ ①で述べたように後継者候補のパイを広げることを重要視していることから、

2020年11月に後継者の育成・輩出を強化する「ネクストプレナー大学」を開校しました。

講義は中小企業の経営に特化し、経営者マインドの育成にも注力する内容で、講義終了後には即時実践の場を提供してきました。

現在は、ネクストプレナー同士やファンドと交流できるネクストプレナー大学コミュニティを運営しています。

コミュニティでは経営者としての視点を磨く情報やサーチャーに関する情報、コミュニティ内でしか得ることができないクローズドな情報の提供、経営に関するお悩みの相談を気軽に行うことができます。

コミュニティ登録者同士での交流も盛んにすることで、経営者が陥りやすい「孤独」にならないよう、切磋琢磨できる環境を整えることも目的としています。

### ③後継者候補は現職のままサーチ活動を実施

⇒ 日本にはM&A仲介会社が存在しており、またM&Aのプラットフォームが海外と比較して多数あります。

そこで、サーチャーとして現職を辞めて企業探しに専念するのではなく、今の仕事を続けながら自ら承継したい企業を探したり、当協会のグループであるM&A仲介会社Growthix Capitalが紹介するなどの方法を用いております。サーチ費用を投資家から調達するよりも活動の自由度が高く、日本の文化にはあっていると考えています。

### ④買収時は「ターゲットファンド」を活用

⇒ 海外に比べて個人に投資する文化の根付いていない日本において、承継先の決まっていない個人への投資は難しいと判断しました。そこで、サーチャーである個人の買収したい企業が決定した時点で、案件ごとにファンドを組成する「ターゲットファンド」を活用しております。

2022年2月にエヌ・エス・システム株式会社を承継した西澤氏の場合も、先代が西澤氏に事業を託すと決めた時点から、資金調達に関わる活動を開始しました。

## Growthixグループの考えるネクストプレナー事業承継スキームについて

Growthixグループでは、後継者不在による中小企業の廃業を危惧し、少しでも廃業する会社の数を抑えるために、後継者（＝ネクストプレナー）となる人材を育成・輩出する「ネクストプレナー大学コミュニティ」との連携、後継者不在企業とネクストプレナーのマッチング機会の提供、さらには事業承継をする際の資金的な課題に対し、ファンドを積極的に活用するなど、一気通貫したモデルにて中小企業の事業承継を支援しております。



### <Growthix Capital株式会社 概要>

【所在地】東京都中央区日本橋兜町 22-6 東京セントラルプレイス5階/6階

【代表者】中島 光夫

【設立】令和元年5月7日

【U R L】<https://growthix.co.jp/>

【事業内容】後継者不在企業の紹介・マッチング

### <Growthix Investment株式会社 概要>

【所在地】東京都中央区日本橋兜町 22-6 東京セントラルプレイス6階

【代表者】竹内 智洋、奥井 夏樹

【設立】令和3年6月1日

【U R L】<https://growthix-investment.com/>

【事業内容】ファンドの設立およびその運営

### <一般社団法人ネクストプレナー協会 概要>

【所在地】東京都中央区日本橋兜町 22-6 東京セントラルプレイス6階

【代表理事】河本 和真

【創立】令和2年9月1日

【U R L】<https://nextpreneur.jp>

【事業内容】ネクストプレナー大学の運営