

2021年9月28日

プレスリリース

[ファイブ・アンド・ミライアソシエイツ]

「M&Aの窓口」を展開するエキスパート・リンク株式会社と戦略的資本業務提携を合意・契約締結しました

～両社にて中小企業 M&A の第三極形成と M&A の DX 化「M&A2.0」による非連続かつ圧倒的な成長加速を目指す旨、合意～

## 1. 資本業務提携の概要

中小企業・スモール M&A 及び事業承継・事業再生 M&A のアドバイザー・仲介業務、並びに M&A 新規事業開発業務を行うファイブ・アンド・ミライアソシエイツ株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役 五十嵐次郎）（以下、当社）（<https://five-mirai.co.jp/>）は、首都圏・九州を中心に全国でスモール M&A 仲介業務及び M&A アドバイザーサービスを行うエキスパート・リンク株式会社（以下、「EXL 社」）、及び同社グループ会社である株式会社 M&A の窓口（本社：東京都品川区、代表取締役 藤田隆久・佐藤健 以下「M&A の窓口社」）（<https://ex-link.co.jp/>）（<http://ma-madoguchi.co.jp/>）と、M&A 業務の DX 化による中小企業・スモール M&A 業務の更なる成長加速について合意し、この度、戦略的資本業務提携契約を締結しました。

## 2. 資本業務提携の背景と目的

中小企業の事業承継問題は、待ったなしの社会的課題です。また、中小企業の廃業数の増加と、後継者不在による廃業（黒字廃業）も大きな問題となっています。

経済産業省・中小企業庁の報告書（「第三者承継支援総合パッケージ」他）によりますと、中小企業の休廃業数は年々増加し、直近では 4 万 6 千件となっており、そのうち約半数が黒字廃業といわれています。本来であれば、事業継続できる企業が、後継者不在の為に廃業せざるを得ない企業が多数あり、地域における雇用や有用な技術が失われています。

また、後継者不在の中小企業は 127 万社あるとされ、そのうち第三者承継（M&A）できる企業（黒字企業）は 60 万社・者あるとされています。経済産業省・中小企業庁では、10 年間で年間 6 万社・者を支援する目標を掲げ、以降、「中小 M&A ガイドライン」策定等、各種、中小企業 M&A の振興・普及、あるいは諸問題の改善等、施策を取り組んでいます。

一方、現状では、中小企業の第三者承継（M&A）において、M&A 仲介事業者が一定規模以上の M&A 案件に集中しており、真に第三者承継の意向やニーズある多数の中小・小規模事業者に、M&A アドバイザリーサービスが行き届いていないという現状を、当社は課題認識として捉えています。

当社と EX 社は、そのような課題認識を共有し、特に中小・小規模事業者における事業承継及び第三者承継（スモール M&A）の社会的課題解決の為、中小企業コンサルティング業務において先駆者的存在である EXL 社と、中小事業 M&A アドバイザリー分野において実務経験豊富な当社が、双方の強みを活かし、理念とビジョンを共有するグループ会社として、包括的に協業かつ連携する事について、合意しました。

当社と EXL 社グループの M&A の窓口社は、中小企業 M&A・スモール M&A 業務の更なる振興の為、これまでの既存 M&A アドバイザリー業務とは全く異なる新たな取組み（「中小企 M&A2.0」）を掲げ、その具体化に取り組んで参ります。主な内容（例）は以下の通りです。

- ・スモール M&A 業務プロセスの IT 化・DX 化の取組み
- ・プロダクトアウト型の M&A 業務ではなく、ユーザー（企業経営者）顧客ニーズに柔軟に対応したマーケットイン型の M&A 業務の取組み
- ・SNS 等を活用した web マーケティングや、他社・他業態・土業・専門家との積極的な連携・協働

両社は、中小企業・スモール M&A の IT 化・DX 化により、中小企業 M&A の支援件数及び顧客満足 NO.1 のトップブランドを目標に掲げ、将来的な IPO をマイルストーンとする事業計画の策定に着手する事に合意し、また両社は、前述の課題認識とビジョンを共有し成長を加速できる幅広いアライアンス・パートナーを積極的に迎え入れ、中小企業・スモール M&A における第三極となるような大きなグループ・ムーブメントを形成することを目指すことについて合意しました。

### 3. 資本業務提携の具体的内容および実施事項

本件戦略的資本業務提携契約において実施する内容は、以下の通りです。

- (1) 当社は、EXL 社宛て第三者割当増資を実施。EXL 社は当社の株主として資本参加(\*)。
- (2) 当社代表の五十嵐は、M&A の窓口社のパートナー兼エグゼクティブアドバイザーに就任。同様に、EXL 社代表の藤田氏、M&A の窓口社の佐藤氏が、当社のパートナー兼エグゼクティブアドバイザーに就任。

(3) 具体的な両社の連携・協業事項

- ・ M&A 業務の DX 化の具体化に向けた取り組み・推進
- ・ 案件（関東地域、九州地域）における相互連携・情報共有
- ・ 金融機関ソーシングの相互連携強化
- ・ 業種別プラットフォームの企画立案及び実行（業界先行事例の取り組み）
- ・ 士業（中小企業診断士他）等における M&A 専門家教育の連携

\*注；尚、本件増資により、両者は資本関係ある事業パートナーになりますが、いわゆるマイナー出資であり、関係会社等には当たらず、双方の経営権の自由度や独自性に影響を及ぼすものではありません。

#### 4. 両社代表のコメント

(1) エキスパート・リンク株式会社 代表取締役 藤田隆久様 コメント

いわゆるスモール M&A 分野の活性化は日本経済・社会の維持発展にも不可欠なものであります。今回のファイブ・アンド・ミライアソシエイツ株式会社様との業務提携を契機に更に国内中小企業の外部への事業承継課題や M&A 活性化の諸課題、更に経営者人材育成に対し効果的にアプローチできる仕組みづくりを整備・加速して進めて参ります。今後ともどうぞよろしくお願いいたします。

(2) 株式会社 M&A の窓口 代表取締役 佐藤健様 コメント

この度、ファイブ・アンド・ミライアソシエイツ株式会社様に資本業務提携に向けての合意を頂いたことを大変光栄に思っております。

今秋、中小企業庁が「M&A 支援機関登録制度」をスタートさせたように、我が国の M&A も新たなフェーズに進みつつあります。中でも法人全体の大半を占める中小零細企業の M&A の活性化は社会的にも価値があり、また大きなビジネスチャンスも伴うものと考えております。今回の合意を踏まえ、この分野で多大な実績と見識をお持ちである五十嵐代表と共に新たな取り組みを進め、我が国における健全なスモール M&A 市場の確立に少しでも貢献できればと強く願っております。

(3) ファイブ・アンド・ミライアソシエイツ 株式会社 代表取締役 五十嵐次郎 コメント

この度は、エキスパート・リンク様からのご提案を受け、まだ設立 1 期目の弊社としては、業界先駆者である同社様からの本件ご提案は、大変光栄であり有難く思っております。

中小企業・スモール M&A における課題認識を共有し、将来ビジョンやそのアプローチについても完全に一致できた事、またお互いの強みが重複せず、それぞれの強みを活かす具体的な協業についても、速やかに合意できた事、こちらを踏まえ、本件戦略的資本業務提携が合意できたものと考えております。

目標と期待は大きく、もちろん様々な困難も予想されますが、大変心強いパートナーと得て、将来ビジョンを共に実現できる事を楽しみに、大きく飛躍できる事を確信しております。

## 5. 会社概要および連絡先等（本プレスリリースに関してのお問合せ先）

ファイブ・アンド・ミライアソシエイツ 株式会社

〒101-0048 東京都千代田区神田司町 2-13 神田第4 アメレックスビル 4階

Tel : 03-3527-1409

URL : <https://five-mirai.co.jp/>

Email : [info@five-mirai.co.jp](mailto:info@five-mirai.co.jp)

株式会社 M&A の窓口（エキスパート・リンク株式会社グループ）

〒141-0022 東京都品川区東五反田 5-25-16 MLJ 五反田ビル 8階

TEL : 03-6450-2891 / FAX:03-6450-2892

HP : <http://ma-madoguchi.co.jp> <https://ex-link.co.jp>

Email : [info@ma-madoguchi.co.jp](mailto:info@ma-madoguchi.co.jp)