



支援専門家向け バトonzの活用方法について

2023年3月17日
株式会社バトonz
石神 達也

本日のアジェンダ

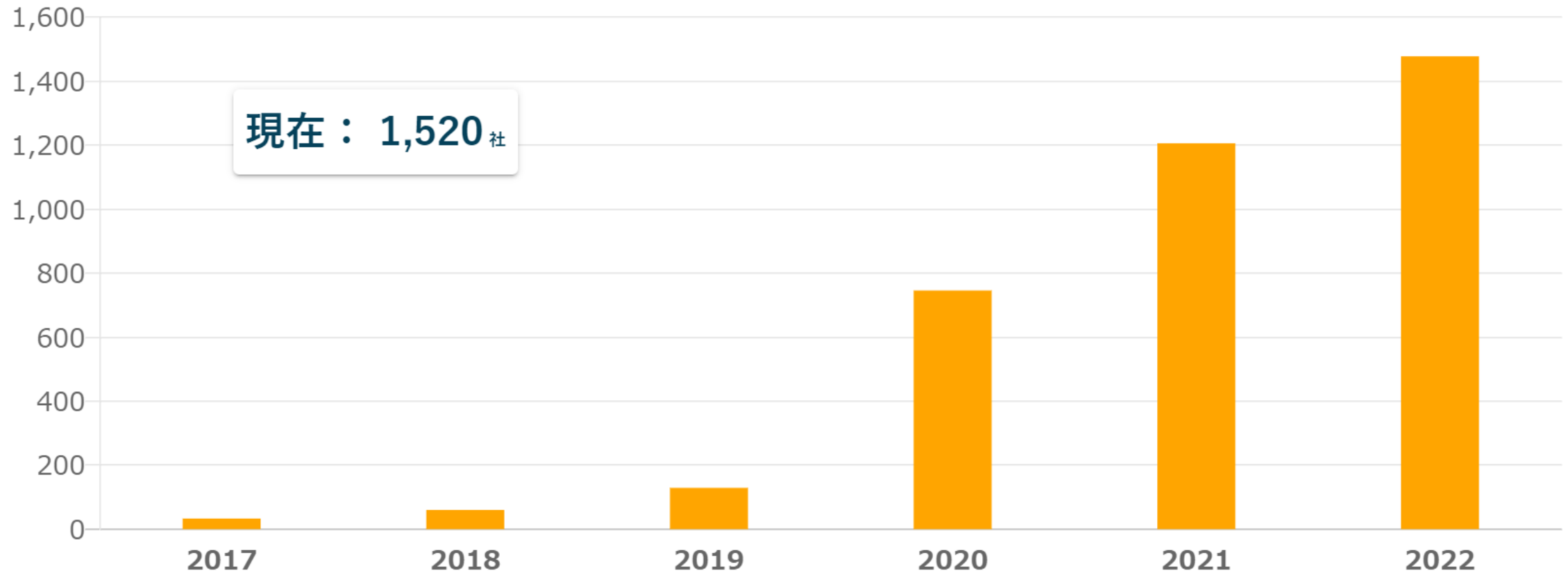
- ・ 支援専門家の実績
- ・ 案件受託のための活用方法について
- ・ 事例紹介

バトNZを利用する専門家 ～利用社数

この1～2年で利用する専門家が急増しています！

アドバイザー

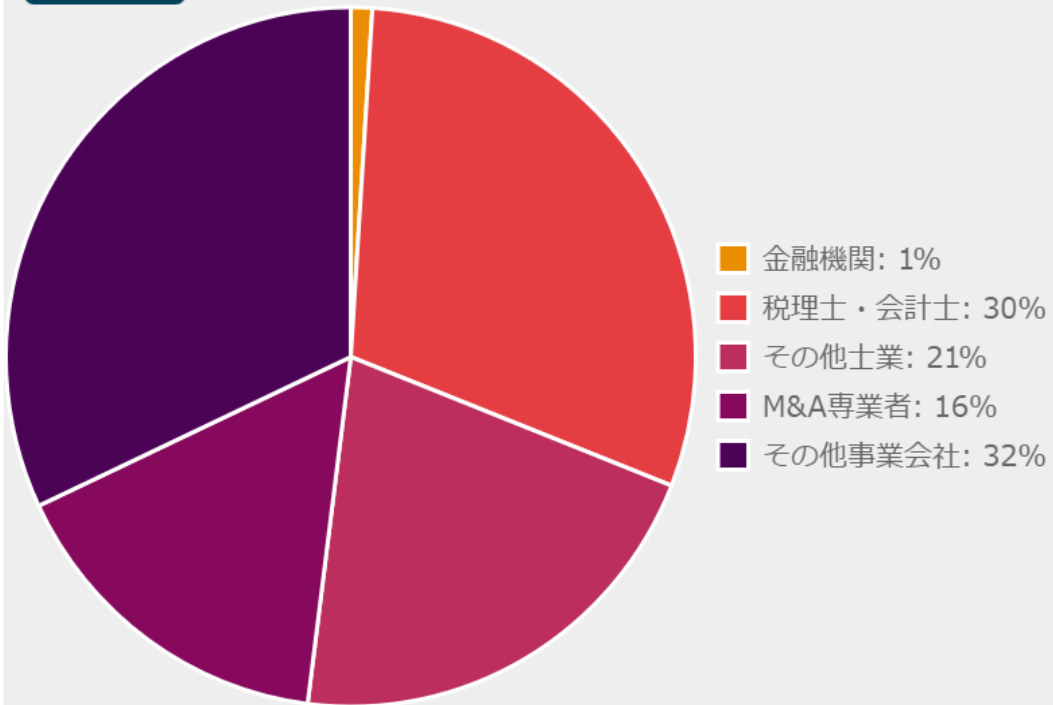
パートナープログラム加入社数



バトンを利用する専門家 ～属性

士業・M&A専門家・事業会社・経営コンサルの方など、幅広い属性の方がご利用
年間17件のM&A成約をする方も出てきています

業種

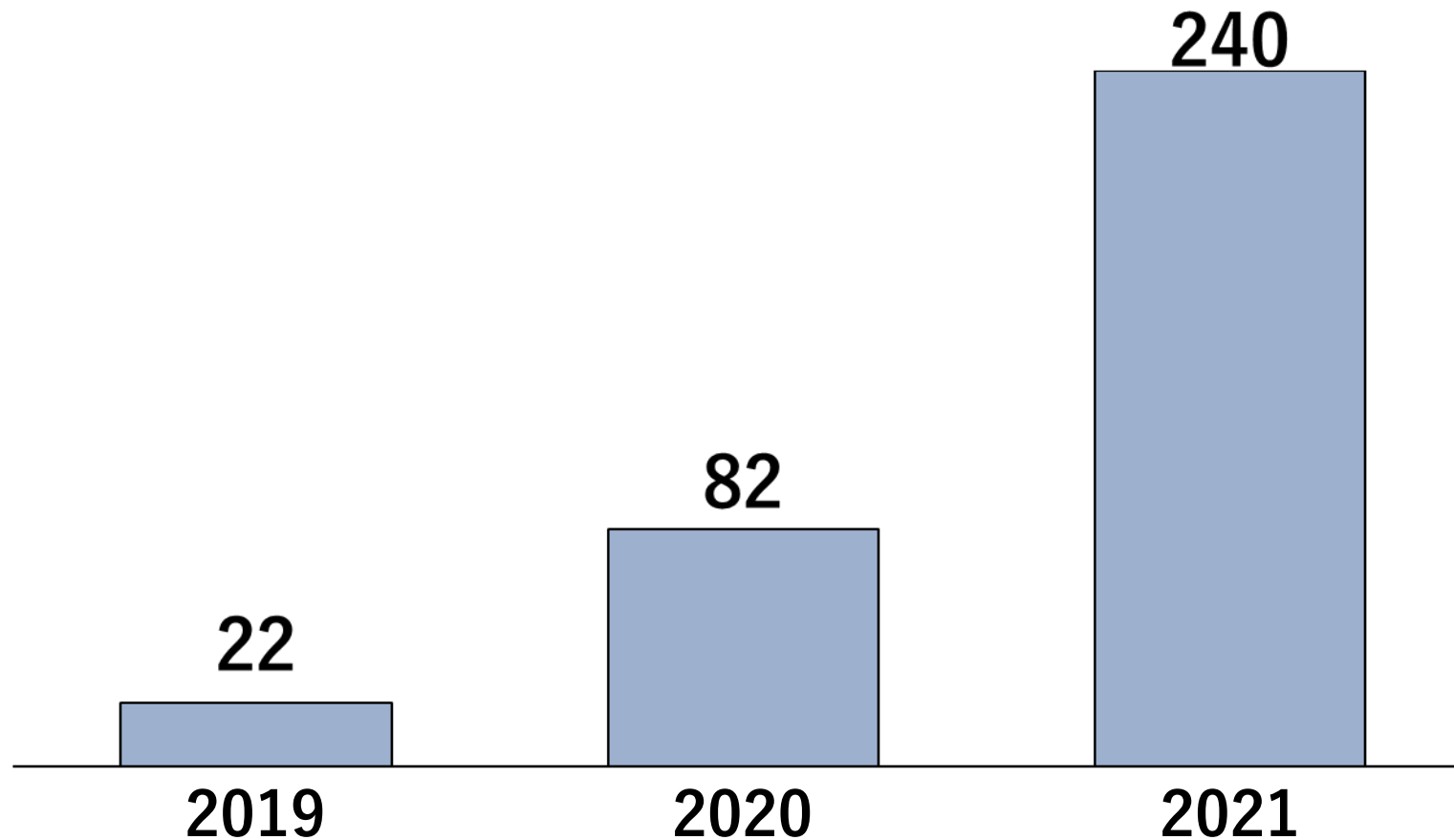


成約数



バトonzを利用する専門家 ～成約実績

年3～4倍のペースで、専門家の方のM&A成約支援実績が増えています



これからアドバイザー業務を
スタートされる方

M&Aアドバイザーとしての3ステップ

ノウハウ蓄積・周知活動

第1ステップ



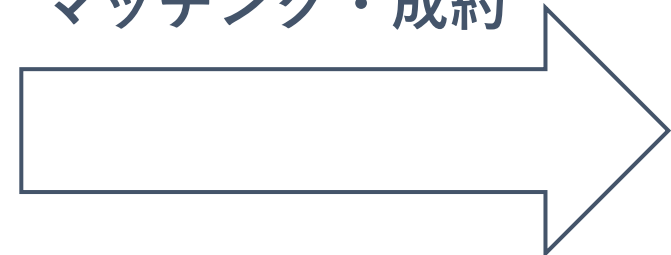
案件受託

第2ステップ



マッチング・成約

第3ステップ



バトonz上の譲渡案件で買収ニーズを検索。 ニーズがマッチしているノンネームシートを持参しましょう！

業種	地域
選択してください	選択してください
売上高	営業利益
下限を選択してください ~ 上限を選択してください	下限を選択してください ~ 上限を選択してください
譲渡スキーム	従業員規模
選択してください	選択してください
譲渡希望金額	キーワード
選択してください	キーワードを入力する
売り案件No	そのほか条件
売り案件Noを入力する	☐ 交渉可能 ☐ 買いFA可 ☐ お気に入り

買収者限定

BATONZ ノンネームシート

事業概要

【ノンネーム情報】

- ・ゴーストレストラン2店舗運営
- ・出前館/foodpanda/uber eats/クラウドミールで販売
- ・製菓の製造、オンライン販売...

案件概要

売り案件No.	11667	従業員数	5人~9人 (パート・アルバイトを含む)
事業形態	法人	譲渡希望額	1,500万円
業種(大分類)	飲食・食品	想定スキーム	事業譲渡
業種(小分類)	その他飲食店(自社ブランド)		
活動エリア	東京都		

財務概要

事業の売上高	5,000万円~1億円	譲渡対象資産額	100万円~300万円
事業の利益	-1,000万円~0円		

譲渡条件概要

譲渡対象(詳細) ☒ 買収借契約 ☒ 従業員 ☒ ノウハウ ☒ 補足事項あり(詳細はサイトでご確認ください)

重視する点 ☒ スピード

譲渡理由 ☒ 選択と集中

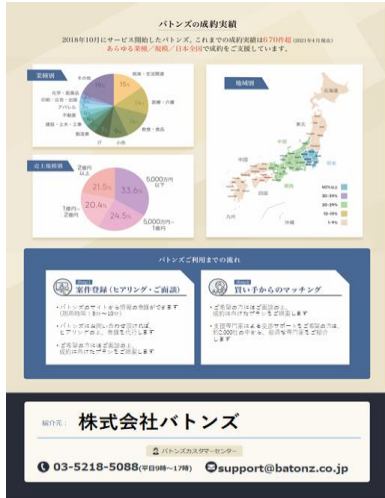
バトonzの買い手一覧を活用しましょう

買い手情報

会員区分	☐ 法人(上場) ☐ 法人(非上場)	対象	☒ 全て ☐ 積極買収者	
	☐ 個人事業主 ☐ 個人		☐ 実名積極買収者のみ	
M&A実績数	☐ 0回 ☐ 1回 ☐ 2-5回 ☐ 6-9回	バトonz活用度 ?	最終ログイン日を選択 ▼	
	☐ 10回以上			
業種	選択してください ▼		地域	選択してください ▼
売上高	下限を選択し… ▼ ~ 上限を選択し… ▼			

周知活動～チラシ/名刺等の配布～

チラシ（DL可能）を配布頂く
例）事務所通信、訪問時の配布 など



名刺にこちらのロゴを入れて頂く

周知活動～PRページの作成～

パトNZ認定アドバイザー

認定パトNZ DD調査人

〒107-0052 東京都港区赤坂8-13-19インペリアル赤坂1番館512号

☎0120-331-239



ビジネスサクセッション株式会社

専門分野

M & Aアドバイザー（全般相談）

企業／事業評価

企業／事業概要書作成

契約書作成

デューデリジェンス

経営支援

金融・行政対応

その他中小企業支援

対応可能エリア

関東地方全般

関西地方全般

基本情報

支援実績

サービス・料金

担当者情報

セミナー・コラム

スモールM&Aに特化したアドバイザー業務を売り手及び買い手側共に対応、毎年10件程度の成約実績(M&A支援機関登録専門家ですので事業承継引継ぎ補助金の対象)

作成方法：ログイン⇒支援サービス⇒PRページの編集

周知活動～アンケート作成～

アンケート

- 問 1. 事業承継の準備の状況をお聞かせください。
1. 必要性は感じているが未実施 2. 準備中 3. 実行済 4. 必要性を感じない
- 問 2. 現時点で想定される事業承継のお相手候補をお聞かせ下さい。
1. ご親族 2. 役員・従業員 3. 第三者への譲渡 4. 不在・未定 5. 廃業希望
- 問 3. 後継者候補と承継の合意は取れていますか？
1. 合意が取れている 2. 伝えているが合意には至っていない 3. まだ伝えていない
- 問 4. 事業承継のタイミングはいつ頃とお考えですか？
_____年後 または _____歳頃
- 問 5. 事業承継を検討する場合に、不安なことはどのようなことでしょうか？＜複数回答可＞
1. 後継者が、関係者の信任を得られるかどうか
2. 後継者が、相続税の支払いに苦慮しないかどうか(親族承継)
3. 後継者が、株式を購入するだけの資金を調達できるかどうか(役員・従業員承継)
4. 後継者が、金融機関の連帯保証を引き継げるかどうか(役員・従業員承継)
5. 何から手を付けたらよいかわからない
- 問 6. 事業承継に関してどのような情報がほしいと思いますか？＜複数回答可＞

優先順位

こんな社長いませんか？

- 年齢が70代もしくは直前
- 配偶者に先立たれた女性社長
- ご息女のみ
- 息子が一流企業に勤務
- 息子を社長にした（したい）が能力がイマイチ
- 明確なセカンドライフを描いている社長
- 重責で仕事に疲れた様子の社長
- 初めての赤字転落
- 周りでM&Aで譲渡した企業や社長の話をする

課題解決

利用者

BATONZパートナープログラムで出来ること

1) 顧問先の成長支援

顧問先

1 経営支援ポータル (B CASS)

- 貴事務所が登録・招待した顧問先にIDとパスワードを自動発行
- 貴事務所が提供する専用ポータルサービスとして顧問先が利用可能
- ポータルでは「M&A案件情報」「補助金・助成金情報」等を提供

NEW

貴事務所

2 営業支援サービス

- 経営支援ポータルの利用状況から、顧問先のニーズを自動検知
- 「顧問先情報・ニーズの管理」に加え、「ニュースレター・アンケート配信」「顧問先とのチャットコミュニケーション」を利用可能

NEW

2) 顧問先の継続支援

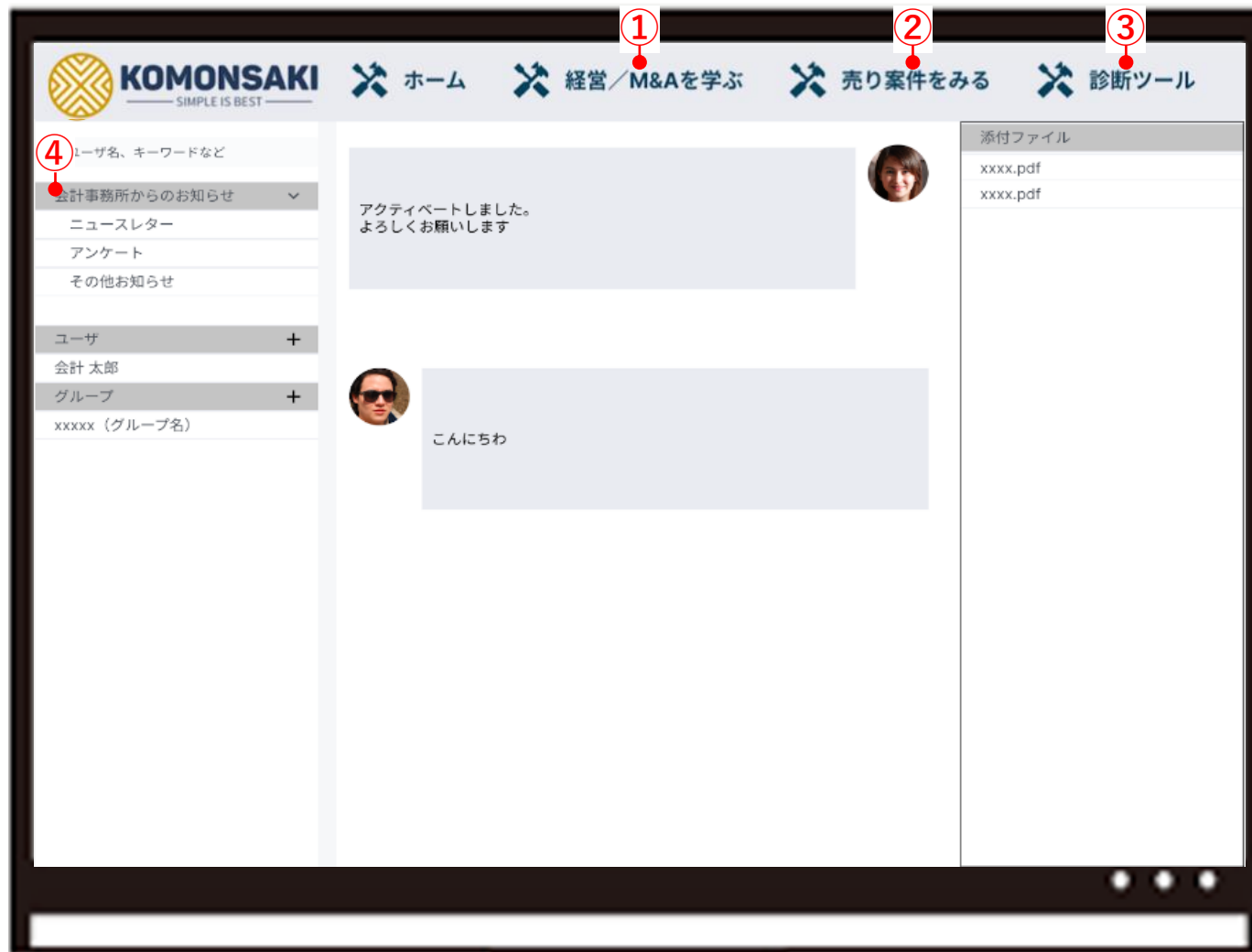
貴事務所

3 M&A専門家サービス

- 貴事務所がM&Aアドバイザー事業を始めるための各種支援サービスを提供
- 「専門家向けM&A教育プログラム」「M&Aマッチングサービス」「M&A業務支援サービス」等を利用可能

- 経営支援ポータルでは、貴事務所の顧問先に以下①～④の情報・サービス・機能をご利用いただけます

顧問先が利用できるポータル画面



① 経営改善ノウハウ動画

- ✓ はばたく中小企業・小規模事業者300社に選出された経営者からの講義動画
- ✓ M&A買収で成功するためのノウハウや事例動画
- ※現在約60本を収録、順次新着動画も追加

② M&A案件情報

- ✓ 常時1万件以上／毎月新着600件超（国内No.1）の中から、顧問先の成長・買収ニーズに合う案件を自動提案

③ 補助金・助成金情報

- ✓ ライトアップ社が提供する月額有料の補助金・助成金情報サービスを無料で利用可能
- ✓ もらえる補助金・助成金の診断・検索、成功事例や申請書類事例の閲覧、貴事務所への相談依頼が可能

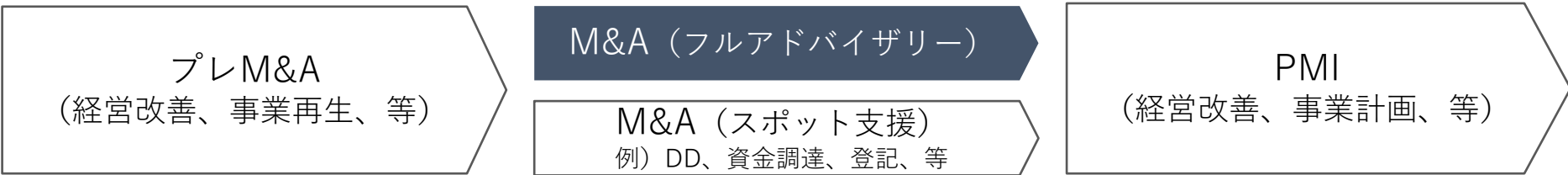
④ 貴事務所とのコミュニケーション

- ✓ メールだと埋もれがちな貴事務所からのニュースレターやアンケートの閲覧・回答、担当者とのチャットを利用可能

支援専門家 他社事例

属性：会計事務所A社

- ・アドバイザー業務に4年前から着手され、今では年間数十件の案件を成約中。
- ・元々は税務顧問中心の税理士で、M & A経験はなかったが顧問先からの相談を受けて、アドバイザー業務をスタート。



会社名	担当案件数			成約数	売上
	持込み案件数 (自社受託)	バトonz上での受託案件数	バトonzへの案件紹介数		
会計事務所 A社 様	12件	5件	－	10件	年数千万円 UP

BATONZ 成約事例のご紹介



譲渡企業様
Orso Verde（オルソ・ヴェルデ）
東京都新宿区 飲食業 従業員2名

譲受企業様
N 様
関東県内 個人

売り手の売上：1000~3000万

利益：-1,000万円~0円

譲渡価額
500~1,000万円

買い手自己資金：

金融機関借入：

■概要

東京都新宿区、四谷三丁目にあるレストランバー「Orso Verde（オルソ・ヴェルデ）」は気さくなマスターと腕利きのシェフが営む隠れ家イタリアンです。タレントや業界人のファンも多く、8年ほど前のオープン以来長らく繁盛してきました。しかしコロナをきっかけに経営を見直し、別事業への選択と集中の為お店の譲渡を決意されました。引き継がれたのは元・自衛官の女性で、個人の買い手様でした。「飲食店のオーナーになる！」というご自身の夢を叶えるため、M&Aに初めて挑戦しご成約されました。

おわりに

スモールM&A領域は、専門家の皆様にとって
この先10年の大きなビジネス機会であり、
かつ社会的意義が高いお仕事だと実感しています

バトonzは専門家の皆様の裏方として、支援サービスを
一層充実していくことを使命として尽力していきます

本日はお忙しい中、ご清聴いただきありがとうございました