

知っておきたい キーワード

KEY WORD

サーチファンド

中小企業の後継者不足が社会的な課題となるなか、事業承継の新しい手段として「サーチファンド」への注目が高まりつつあります。サーチファンドとは、経営者を目指す20代後半から30代の若手人材（サーチャー）が、投資家（投資ファンドや個人投資家等）からの支援を受けながら、自ら経営したい企業を探し、買収する仕組みです。この仕組みは、1980年代に米国のビジネススクールの卒業生から始まり、個人が経営者を目指す手段の一つとして広がっていききました。

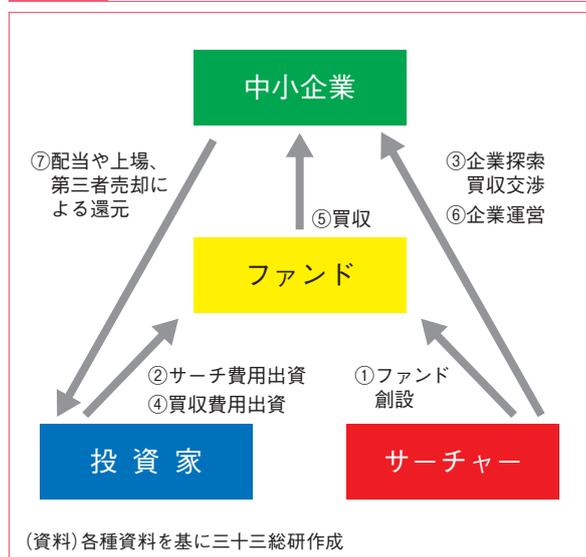
サーチファンドの一般的な流れは、まずサーチャーが創設したファンドへ、買収対象企業を探すための費用（サーチ費用）を投資家から募り、サーチャー自らが対象企業の探索や買収交渉を行います。対象企業が見つかった段階で、投資家から買収費用の出資を受け買収をします。買収後はサーチャー自らが経営者として事業を運営します。投資家へは、配当や上場などにより資金を還元します（図表1）。国内では、この仕組みを中小企業における事業承継問題の解決手段として活用する動きが広がっています。2020年には日本政策投資銀行などが設立したファンド運営会社が、サーチファンドの普及や事業承継問題の解決を目的として、サーチャーの募集、サーチファンドへの投資や情報提供などの支援を開始したほか、山口フィナンシャルグループなどが運営する投資ファンドから出資を受けた東京都出身の30代の男性が、福岡県の土木事業会社を承継しました。

サーチファンドによる事業承継は、中小企業、サーチャー、投資家それぞれにメリットがあります。例えば、①中小企業は、自社に合った人材に事業を承継でき、事業の独立性を維持できること、②サーチャーは、早期に経営経験を獲得できること、③投資家は、初期コストを抑えて（少額なサーチ費用のみ）優秀な人材に投資できるため、高い収益性が期待できることなどが挙げられます（図表2）。また、地方にこの仕組みが普及することで、地域企業の成長や、地域への優秀な人材の流入を通じて、地域経済の活性化につながることも期待されます。

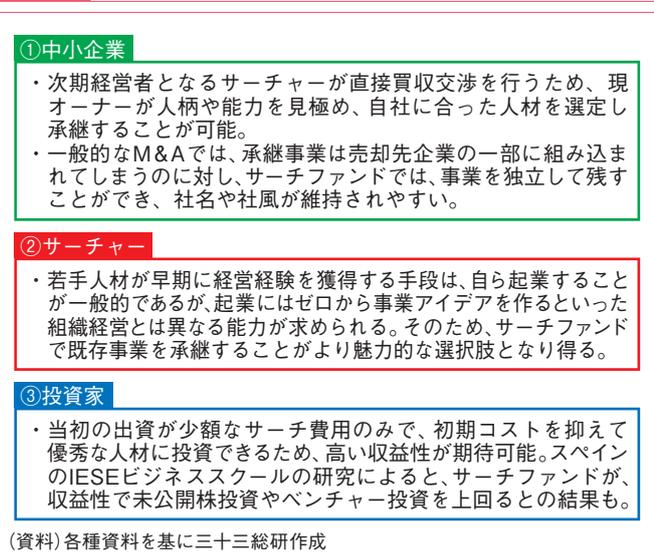
もっとも、国内ではサーチファンドに理解のある投資家が不足していることから、資金調達が容易ではないのが現状です。一方、サーチファンドへの投資実績で先行する米国では、元サーチャーとして成功した者が、投資家として次世代のサーチファンドに出資をする例がみられます。国内においても、まずは事業承継問題に直面する中小企業や地域金融機関などが連携して実績を作り、サーチャーとしての成功者の輩出や認知度の向上による、投資家層の拡大を図ることが重要です。

三十三総研 調査部 研究員 古川 陽大

図表1 サーチファンドの概要図



図表2 サーチファンドのメリット



キーワード