

# 事例

# 研究

生き残りの  
極意

## No.23

# 株式会社 パラダイムシフト

インターネット関連ビジネスは多様化が進んでいますが、数年前から、サイトの売買が行われるようになりました。

インターネットのwebサイトやアプリを売買することによる事業譲渡やM&Aにより資金を調達し、新たな事業を展開する企業も現れています。

今回、ご紹介する企業は、こうした「サイト売買」に特化して、その仲介を行っています。

若き経営者は、経験と知識を武器に、新たなビジネスモデルを構築しています。

### Webサービスに特化した 事業譲渡を仲介

企業や個人のwebサイト、またそのwebサイトを構成しているコンテンツの売買が、事業譲渡やM&Aのように行われていることをご存知でしょうか。

株式会社パラダイムシフトは、webサイトやwebサービスに特化して、「サイト売買」の仲介を行っています。

経済社会で事業譲渡やM&Aが行われるケースは少なくありませんが、パラダイムシフトのようにITに特化して行っている企業はほとんどありません。

事業譲渡やM&Aと聞くと、会社単位で行われていると思われる方もいらっしゃるかもしれませんが、IT業界では、事業部単位、サイト単位、また、アプリ単位で行われることもしばしばあるようです。

現在、パラダイムシフトでは、年間で40件ほどの案件を取り扱っていますが、会社法務や税務等、各法律にわたる知識が必要になる上、過去に扱われたことがない事例の場合には、法律規定が設けられておらず、これまでの経験と知識を踏まえ対応せざるを得ない状況もあるといえます。

たる知識が必要になる上、過去に扱われたことがない事例の場合には、法律規定が設けられておらず、これまでの経験と知識を踏まえ対応せざるを得ない状況もあるといえます。

### 信託を用いた 「サイト売買」を提案

パラダイムシフトの代表取締役である牟禮知仁社長はIT企業の投資会社等の勤務を経て独立し、パラダイムシフトを立ち上げました。

「サイト売買」で重要となるのは、そのサイトの利用者数です。

利用者の少ないサイトには、買い手がつきませんが、サイトの利用者数が伸びており、今後も増加が期待できるのであれば、そのサイトの購入を検討する企業は多くなります。

実際にサイトを売る企業の6～7割は上場企業だそうです。

上場企業では、事業の撤退基準が定められており、仮に収益があがっているサイトであっても、伸び率が下降気味である、その分野における上位企業との差が大きい、等の理由で、サイトの売却が検討されます。

サイトを売却して得た資金で新たな事業展開を行う企業もあり、「サイト売買」も、そういう意味では一般的な事業譲渡やM&Aと大差はないのです。

ただ、「サイト売買」による事業譲渡はメリットが大きいものの、具体的な事例があまり知られていないのが実情です。

「サイト売買」になじみがないという障壁を払拭するために、パラダイムシフトは、「サイト売買」に「エスク



代表取締役 牟禮 知仁氏



株式会社パラダイムシフト  
 設立：2011年1月  
 資本金：  
 代表者：代表取締役 牟禮知仁  
 従業員：  
 所在地：〒107-0062  
 東京都港区南青山4-1-5  
 KFビル2F  
 TEL：03-6434-0856  
 URL：http://paradigm-shift.co.jp/

中国オフィスのある場所。1,200社が入っていて大学やお店などもあります。

ロー決済」という信託を用いた手法を取り入れています。

この信託を用いた決済により、売り手側では、信託時に先方の資金を把握することが出来、売買代金が振り込まれないなどの懸念を担保することが可能となります。また、買い手側では、譲渡前にヒアリングをしていた内容と譲渡資産が異なるなどの事由で、譲渡資産が引き渡されなかった場合でも、売買代金が買い手側に返還されるメリットがあります。

牟禮社長は、制度のインフラを整え、新たな資金調達の方法としての「サイト売買」が増加することに期待を寄せています。

## 自らアプリを制作

パラダイムシフトの行っている事業のもう一つの柱は、中国の山東省済南市にある子会社のアプリ制作です。

「サイト売買」に携わって、アプリを活用した事業を行いたい企業が多いにも関わらず、その需要に供給が追いついていないことから、自社でアプリを制作することにしました。

中国の山東省の子会社では、現地のマンパワーと技術力を駆使して、アプリを制作するラインを設け、アプリを量産しています。

これまでに制作したアプリの数は、

実に4,000を超えており、多くの人が関心を持つアプリとはどのようなものなのか、そのノウハウも既に蓄積されています。これまでストックされているアプリの中から、カスタマイズすることで、安価で使い勝手の良いアプリの提供を実現、そのラインナップの豊富さには絶対の自信を持っています。

「ある程度、リスクが把握できるのであれば、リスクをとって事業を行った方が、得られるリターンは大きいと思います」牟禮社長のこの言葉には説得力があります。



中国オフィスの様子

## 井戸を掘った人のことを忘れない

牟禮社長がいま関心をもっているのは東南アジア地域、特にカンボジアです。

低コストと、高い経済成長率を誇り、新しい市場として、ミャンマーと並び、今後の発展が見込まれています。

中国には、人に先んじて物事や事業を行った人は喜ばれるという意味で、「井戸を掘った人のことを忘れない」という諺があるそうです。

今回、お話をうかがって、これまで企業が進出していない地域に進出するパラダイムシフトもまた先駆者であると感じました。