

平成26年9月25日 ぎふてい資料

「一般社団法人日本サイトM&A協会」資料より一部抜粋

サイト売買とは、M&A（企業の合併・買収）の中の一つの手法で、企業全体を売買するのではなく、WEBサイトのみの売買（事業譲渡）するもの。

これまでは、WEBサイトやネットショップを多大な時間と費用を掛けて作ったとしても、明確には資産として認められていない。しかし、ここ数年でWEBサイトが不動産や株式と同様に資産として認められてきており、このサイトという資産が売り手と買い手によって売買される市場が誕生している。

サイト売買仲介業者

GMO、サイトストック、セルフデザイン、ゼスタス（日本サイトM&A協会）
（仲介業者の手数料・・・売り手より10%、買い手より10%）

売買されているサイトの種類

ネット通販50% 情報・ポータル35% アフィリエイト 15%

現在のサイト売買市場

年間400～500件 30～40億円 平均800万円（1件あたり）

サイトが売買されるまでの流れ（2ヶ月から1年間の期間が掛かる）

個別相談（無料）⇒秘密保持契約・仲介委託契約⇒サイトへの掲載・アプローチ提案⇒トップ面談・条件など交渉⇒基本合意書⇒買収監査（デューデリジェンス）
⇒ 譲渡契約書

サイト売買の譲渡対象

サイト所有権、会員、知的財産権・ドメイン、システム、付随ソフトウェア、商品在庫

査定の重要ポイント

1.売上・営業利益 2.アクセス数・会員数 3.ビジネスモデル・仕入先
4.オリジナルコンテンツ 5.運営履歴・ドメイン・被リンク 6. SEO対策

サイト査定方法

1. 収益還元法（DCF法） 2.原価法 3.取引事例比較法

今後の動き

10月下旬～11月 一般社団法人日本サイトM&A協会主催無料セミナーを岐阜で実施