サイト売買 県内でも拡大

市場規模100億円？ 異分野・個人が参入

個人や企業が通販などの人気ウェブサイトを購入して運営を引き継ぎ、事業を営むケースが愛媛でも広がりつつある。2月には松山市出身者が中心となって一般社団法人「日本サイトM&A協会」（東京）を設立し、サイト売買市場の健全拡大や仲介業者の養成に乗り出している。

新作モデル続々登場！「アバクロ」の愛称で知られる米国のカジュアル服ブランド「アバクロンビー&フィッチ」の並行輸入品通販サイトには、購買欲をくすぐる宣伝文句と人気定番シャツの写真が並ぶ。サイトを運営するのは、松山市の広告工事業「岩田看板広告」だ。

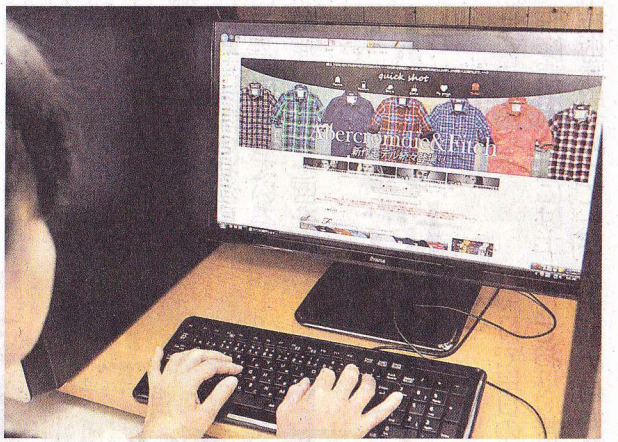
仲介業を手掛ける同市の「インターコネクト」（酒井一樹社長）を介し、2010年秋に600万円でサイトを購入。大量輸入の利点を生かして仕入れ値を抑え、月10万～200万円の売り上げの約3割が利益になるという。岩田諭毅社長(47)は「従業員1人分程度の人件費は賄える。いいサイトがあれば、もう一つ二つ手を伸ばしたい」。

酒井社長(29)によると、ほかに病院経営者が個人としてアパレル関係の通販サイトを所有したり、会社勤めのインテリアコーディネーターがサイト上で雑貨やカーテンを販売したりするケースがある。インター社は約20サイトの運営代行を引き受け、商品の受発注や発送、梱包（こんぽう）に当たる。

日本サイトM&A協会代表理事で、売買仲介の草分け企業の一つ「ゼスタス」（東京）の和家智也社長(35)＝松山市出身＝は「ウェブサイトが不動産や株式と同じく、資産として認められるようになった」と市場誕生の背景を解説する。

サイト売買は05年ごろに始まり「昨年からにぎわっている。円安株高などで企業の業績が上がり、新規事業として展開しているようだ」と現状を分析。仲介業には上場企業も参入しており、詳細な統計はないものの、市場規模は年間100億円程度とみている。

松山出身者ら社団法人設立 仲介業者養成など図る



松山市の広告工事業者が運営する「アバクロ」の通販サイト

商品化できるサイトかどうかを左右するのは、通販なら固定客、飲食店や美容関連の情報サイトなら閲覧者の多さ。和家社長は「サイトを一から立ち上げるには、ITに精通した人材確保や多額の設備投資が必要。軌道に乗ったサイトをアレンジし、大きくする方が圧倒的にやりやすいと聞く」と明かす。

当事者だけで売買した場合、サイトの引き継ぎ、代金の振り込みなどでトラブルが起きるケースがあるとし、協会は仲介業務のできるアドバイザー育成に力を入れる。役員や査定基準の共有化を図る研修会を開き、受講をアドバイザーに認定。今は数人規模だが、1～2年中に全国で100人の養成を目指す。

和家社長は現在の市場を「買いたい人が多く需給バランスがずれている」と指摘。サイト制作会社などを巻き込み、「これるサイト」作りや運営を代行する業者育成も野に入れている。

（和泉大）

えひめ 平成の大合併 10年

へ折り返すフェリーへの乗船を待つ島民ら
＝5月下旬、松山市中島大浦

5月下旬、中島港から松山市陸地部へ折り返すフェリー「なかじま」には次々と人が乗り込んでいた。

機械化による人件費削減も奏功し、船舶は08、13事業年度を除き黒字。赤字経営のバスを支える。船もバスも町営時代と便数など、ほとんど変わらないという。

島民の足が維持される傍ら、船員は合理化に揺さぶられた。

中島町が旧松山市に合併協議を申し入れる7カ月前の01年12月。町議会は、人件費圧縮に向け船員の勤務