

好生意不会等你， 但它正在消失。

中国中小企业并购撮合平台 —— 致产业整合方、改造升级方与以并购创业者

广州岩氏投资咨询有限公司

deallink.com.cn · 粤ICP备2026030129号



五句话说明白 DealLink 对买方意味着什么

- **你发布收购需求，平台替你找项目** —— 不用一个个去问中介、跑展会、托关系。
- **项目来自全国 66 个信息源，且持续增加** —— 加上平台上主动看你需求、按需求找项目的经纪人网络。
- **对买方永久免费** —— 不收会员费、不收信息查看费、不收成交佣金。
- **你的身份受保护** —— 在你主动发起对接之前，卖方不会知道你是谁。
- **需要融资，我们帮你对接放贷机构** —— 撮合费由放贷方支付，不由你承担。



一个把「想卖的」和「想买的」放到同一张桌子上的平台



01 / 你（买方）

发布收购需求

说明你要的行业、地区、交易规模区间与收购目的。需求发布后由平台持续为你匹配，不需要你反复搜索。



02 / 卖方与经纪人

挂出项目

企业主、律师、会计师、商业地产经纪人与专业企业经纪人，把手上的转让项目匿名挂到平台。



03 / 平台

负责匹配

自有匹配算法把双方的条件对上，经纪人网络再按你的需求主动去找。你只需要判断值不值得看。

DealLink 不代表买方，也不代表卖方，不收成交佣金 —— 我们只关心桌上有足够多的项目和买方。

从发布需求到坐下来谈，五步



01

注册并实名核验

免费。核验后才具备对接资格。



02

发布收购需求

行业、地区、规模区间、收购目的。不含你的联系方式。



03

持续匹配与推送

新项目进来即比对，符合条件的推给你。经纪人也会照你的需求找。



04

签保密协议看资料

在线签署后，才向你披露企业信息。



05

自行尽调与谈判

平台退出，你和卖方直接谈。

你不需要一直盯着平台。需求发一次，之后是项目来找你。

买方永久免费。 一分钱都不收。

免费的部分

- 注册与实名核验 —— 免费
- 发布收购需求 —— 免费，可发多条
- 算法匹配与项目推送 —— 免费
- 浏览匿名项目摘要 —— 免费
- 签署保密协议、申请对接 —— 免费

我们不收的费用

- 会员订阅费
- 信息查看费 / 解锁费
- 成交佣金 / 成功费
- 买方顾问费

中小企业并购缺的是流动性。向买方收费，只会让愿意看项目的人变少 —— 那是在给自己制造问题。

¥ 0

那 DealLink 靠什么赚钱

两条收入线，付费方都不是买方或卖方。



收入线 01

广告与赞助

律所、会计师事务所、尽调机构、评估机构、保险与银行需要接触正在做交易的人。**付费方：服务商。**



收入线 02

贷款撮合费

大部分并购需要融资。我们把有收购需求的买方与愿意放贷的机构对接，**由放贷方支付撮合费**——对你而言这是一项免费服务。

第二条收入线本身就是给买方的服务：我们赚钱的方式，是帮你把钱借到。

一整代企业主 同时到了要交棒的 那个年纪。

而接棒的人，不在他们家里。

卖方供给正在形成，而且是结构性的

58%

A 股民营上市公司中，董事长年龄超过 55 岁的比例
(65 岁以上占 12%)

59 岁

2010 年以来已退休交班的 A 股民企创始人平均退休年龄

>1/4

福布斯中国百强家族上市企业中，创始人年龄已达 70 岁以上

63.5 岁

宁波市第一代非公有制经济人士平均年龄
(单一城市样本，非全国数据)

上市公司层面的年龄结构是可统计的；数量远大于它的非上市中小企业，面临的是同一件事。

数据来源与口径：东吴证券 2022 年统计，样本为 A 股民营上市公司中实控人兼任董事长的企业 · BCG《基业长青：探寻家族企业传承的成功之道》2021，样本为福布斯中国百强家族上市企业 · 宁波市委政研室，经《中国新闻周刊》2024 年报道——该数据为宁波市本地统计，不代表全国水平。

需说明：上述样本均偏向上市公司与头部企业，非中小企业普查；此处用于说明年龄结构趋势，不代表中小企业的精确分布。

而家里那个孩子，多半不接

中国民营经济研究会家族企业委员会《中国家族企业传承报告》（2014 年调查）对 **839 家** 家族企业的抽样结果：



31% 明确愿意接班 • 45% 态度尚不明确 • 14% 明确表示不愿意接班

- 独生子女政策使可选接班人从「几个里挑一个」变成「一个，或者没有」——那一个不愿意，家族传承这条路就断了。
- 二代普遍留学后在海外定居，或回国进入金融、互联网、科技等完全不同的行业。
- 对你意味着：**卖给外人，正在从「最后的选择」变成「唯一的选择」。**

数据来源与口径：中国民营经济研究会家族企业委员会《中国家族企业传承报告》，2014 年调查、2015 年发布，839 家家族企业抽样 • 中欧国际商学院（CEIBS）家族传承研究中心，访谈与定性研究（独生子女为家族唯一继承人选，政策显著缩小接班人选择范围） • 德勤家族企业调研（仅 20% 受访者积极为进入家族企业做准备）

但「卖给外人」这条路，中国还没修

成熟市场花了几十年才建起来的东西 —— 成体系的企业经纪行业、标准化的挂牌渠道、针对并购的贷款产品 —— 在中国这一轮交接里，基本还是空白。

- 中国家族企业中，**系统考虑过传承并形成明确方案的不到 6%**；发达国家同类企业约 40%。另有 30.9% 完全没有考虑过。
- 券商与财务顾问的并购业务，**统计口径基本是上市公司重大资产重组** —— 中小非上市企业的转让不在这套体系内。
- 有记录的并购市场几乎只有大额交易：2025 年公开披露 8,151 起，**平均单笔约 3.2 亿元**。
- 结果是：**卖方找不到买家，买家也找不到卖方** —— **不是没有需求，是没有渠道**。

对买方来说，这是坏消息，也是好消息：没有渠道，意味着你面对的竞争，比这批资产应有的竞争少得多。

数据来源与口径：浙江大学家族企业研究所 × 全国工商联研究室联合课题组抽样调查 · Wind 数据 / 2025 年中国并购市场交易统计（全年公开披露 8,151 起，交易规模约 25,894 亿元；财务顾问业务统计口径为「上市公司重大资产重组」）

把两个数字放在一起看

6,348.7 万户

全国中小企业总量（2025 年 9 月）
其中 **98.2%** 为民营、**98.1%** 为微型

8,151 起

2025 年全年**公开披露**的并购事件总数
（不含未披露的非上市股权转让）

≈3.2 亿元

上述并购事件的**平均单笔交易规模**
（总额 2.59 万亿元）

六千万家中小企业，对应八千笔有记录的大额并购。中间那一大片，既没有榜单，也没有中介——只有还没被看见的项目。

数据来源与口径：中国互联网络信息中心（CNNIC）《从互联网大数据看中小企业发展（2025）》· Wind 数据 / 2025 年中国并购市场交易统计 · 清科研究中心 / 新华网 2026（约 96.5% 的被并购方为非上市公司）

这些企业不是倒闭的，是在沉默中消失的



- 一家还在盈利、有客户、有资质、有几十号熟练员工的公司，最后被当成一堆二手资产处理掉。
- 它从来没有登过任何一个挂牌网站，没有请过 FA，甚至**没有人告诉过老板「你这家公司是可以整体卖掉的」**。
- 而在同一时间，市场上有人愿意**整体买下它并继续经营**——双方从来没有见过面。

你错过的项目，多数不是被别人买走了，是根本没出现在你面前。

需说明：本页关于「企业因找不到买家而关停、资产被拆分处置」的描述，为对市场现象的定性判断，**并无公开统计可直接量化这一路径**；工商注销数据无法区分自然停业、僵尸企业清理与因缺乏退出渠道而关停，故此处不予引用。

你接过的不只是资产，是一套已经跑通的生意

- **客户关系是现成的** —— 有些供货关系已经维持了十几年，不是靠低价拿下来的。
- **团队和工艺是现成的** —— 老师傅手上的东西，写不进任何一份操作手册。
- **资质、产线、渠道是现成的** —— 自建一遍要几年，而且不保证建得起来。
- **创始人本人往往愿意留下来带一段** —— 这是你能从上一代身上学到东西的、为数不多的机会。

创业精神不是只能从零开始。把一家好企业接下去、并且做得更好，同样是创业。

客户 · 团队 · 资质 · 经验



三条路径，平台上都走得通



01 / ROLL-UP

产业整合

同行或上下游。买过来并入现有体系，摊薄采购与管理成本，扩大产能、渠道与区域覆盖。买一家现成的，比自建一条产线更快、更便宜。

你要找的：同业、互补客户群、区域缺口。



02 / 现代化改造

改造升级

老企业有客户、有产能、有资质，缺的是数字化、新渠道和现代管理。换一个团队和一套系统，同一家公司的估值可以被重新定价。

你要找的：基本盘扎实但明显「没被好好经营」的企业。



03 / SEARCH FUND • ETA

以并购创业

有能力、有资金支持、想当老板但不想从零开始。你要的是一家能自己下场经营、并长期持有的企业。

你要找的：现金流稳定、依赖创始人程度可控、行业不剧烈变化。

三类买方的需求写法不同，平台的匹配条件也不同 —— 需求填得越具体，推给你的项目越准。

「以并购创业」有四十年的公开数据

862 支

美国与加拿大自 1984 年以来累计成立的搜索基金
约占已知总数的 99%

33.9%

全部搜索基金的**累计总内部回报率**（IRR）
投资回报倍数 **4.75 倍**

1,600 万美元

2024-25 年收购标的**中位交易价格**
对应 EBITDA 约 250 万美元

国际市场的搜索基金数量从 2018 年的 83 支，增长到 2023 年的 320 支，再到 2025 年底的 503 支——七年间约 6 倍。这套模式正在离开北美。

在中国，这条路才刚刚开始——标的供给已经形成，竞争者还很少。

数据来源与口径：Stanford Graduate School of Business 《2026 Search Fund Study》（案例编号 E967，数据截至 2025 年 12 月 31 日） · IESE Business School 《International Search Fund Study》（与 Stanford GSB 合作）
需说明：上述回报为整体口径，分布高度右偏，由少数极优异退出案例拉动；约 26% 的已收购企业录得亏损，2021-2024 年批次的收购完成率约 48%。数据基于北美与国际市场，**不代表中国市场的预期回报。**

为什么现在对买方特别有利

- **供给在快速形成** —— 一整代企业主同时到点，这不是周期性波动，是一次性的结构变化。
- **竞争者还很少** —— 5,000 万以下的交易没有 FA 覆盖，没有拍卖流程，也很少出现多方竞价。
- **卖方的心理预期更现实** —— 相比「卖不掉就关门」，一个愿意整体接手、保住员工和品牌的买家，本身就有溢价之外的价值。
- **但窗口不会一直开着** —— 每多拖一年，标的的客户和团队就流失一分；等到市场基础设施建好，竞价也就来了。

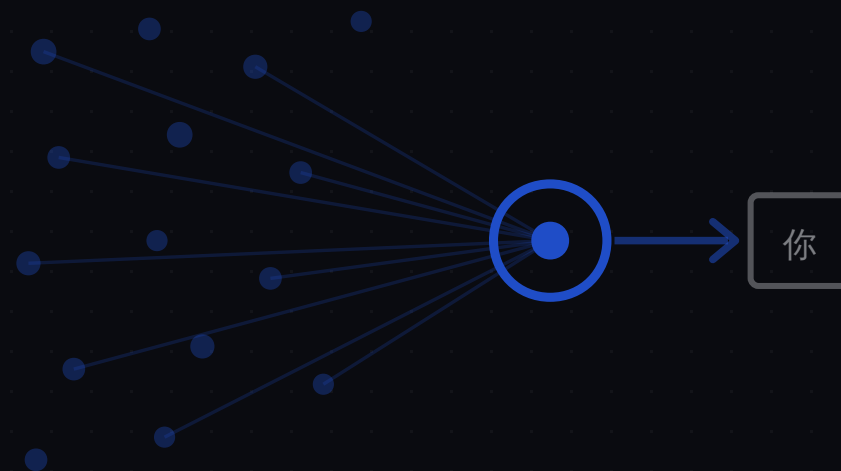
现在的问题不是「有没有值得买的企业」，而是「你怎么先一步看到它」。



示意图，非实测数据

你不用去找项目。 让项目来找你。

发布一次收购需求，之后由算法和经纪人网络替你持续搜寻。



发布你的收购需求

一份结构化的需求，是平台为你工作的起点。填得越具体，匹配越准。

需求维度

你填什么

行业 —— 目标行业与细分方向

地区 —— 单一城市、省份或全国

交易规模区间 —— 你能承受的价格带

收购目的 —— 产业整合 / 改造升级 / 自主经营

隐私

公开的是什么

公开的需求只显示**行业、地区与预算区间**，不含你的姓名、机构名称或联系方式。

卖方与经纪人看得到「有这样一个买家」，但在你主动发起对接前，不知道你是谁。

数量

可以发几条

不限一条。不同赛道、不同规模区间可以分别建立需求，各自独立匹配。

需求可随时修改或下线，修改后即按新条件重新匹配。

这一步是免费的，也是唯一需要你主动做的事。

项目来自全国 66 个信息源，并且还在增加

66[↑]

平台持续采集的**转让信息来源**
数量持续增加中

全国

采集范围**覆盖全国**，不限于单一城市或区域市场

+

此外还有**平台经纪人网络**直接报备的、未公开挂牌的项目

- 单靠人力，没有任何一个买方团队能同时盯住几十个分散的渠道 —— 这正是平台替你做的事。
- 采集来的线索经结构化整理后进入匹配池，与你的需求逐条比对。

需说明：「66 个信息源」为平台当前接入的转让信息渠道数量，该数字随渠道拓展持续变动；信息源内容由第三方发布，DealLink 不对其真实性、完整性或时效性作出保证，具体项目仍需买卖双方自行核实。

自有匹配算法，把条件对上

01	02	03	04	05
采集	结构化	比对	推送	持续运行
从 66 个信息源持续汇入转让线索，加上经纪人直接挂牌的项目。	把来源格式各异的信息，整理成统一的行业、地区、规模字段。	与平台上所有在线买方需求逐条比对，按契合度排序。	符合你条件的项目主动推给你，不需要你反复搜索。	新项目进来即重新比对 —— 今天没有，不代表下周没有。

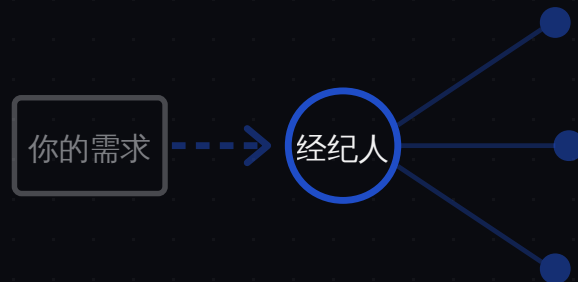
匹配是持续的，不是一次性的。你的需求留在平台上，它就一直在替你筛。

需说明：匹配结果为基于你所填条件的**信息推荐**，用于帮助你缩小筛选范围，**不构成投资建议、估值意见或对标的质量的背书**；是否值得进一步接触，由你自行判断。

还有一群人，专门照着你的需求去找

- 平台上的经纪人 —— **律师、会计师、商业地产经纪人与专业企业经纪人** —— 可以看到平台上的买方需求（不含你的联系方式）。
- 他们手上有客户名单，也知道哪些老板在收缩、在犹豫、在准备退。看到对得上的需求，**他们会主动去问、去谈、去把项目挂上来。**
- 这意味着你能碰到的，**不只是已经公开挂牌的项目**，还有那些「本来根本不会被挂出来」的企业。
- 他们的佣金由他们和卖方客户自行商定，**与你无关，也与平台无关。**

算法负责把已经存在的项目找出来；经纪人负责把还不存在的项目变出来。



经纪人照着需求，去找还没挂牌的企业

买得起，比看得到更关键

大部分中小企业收购需要融资。这也正是平台的第二条收入线 —— 但**付费方是放贷机构，不是你。**

- 已通过实名核验、并有明确收购需求的买方，可由平台对接**愿意为并购放贷的银行及金融机构。**
- 撮合费由放贷方支付。**你不为这项服务付任何费用。**
- 对以并购创业者尤其重要：自有资金之外的杠杆结构，往往决定了你能看多大的标的。

我们赚钱的方式，是帮你把钱借到 —— 所以这件事上，我们和你的利益是一致的。



需说明：贷款撮合仅为**信息对接服务**；是否放款、额度、利率与条件均由放贷机构独立审批决定，DealLink 不提供贷款、不作担保、不对融资结果作任何承诺，亦不构成融资建议。

你的身份，也一样受保护

- **双向实名核验** —— 买方与经纪人都要核验身份及企业背景，不接受匿名账户参与对接。你面对的不是匿名对手。
- **你的需求不含联系方式** —— 公开的只有行业、地区与预算区间；在你主动发起对接前，没有人能直接联系到你。
- **项目匿名挂牌** —— 你看到的摘要不含企业名称，卖方的信息同样受保护，这也是卖方愿意上平台的前提。
- **分级披露** —— 你通过核验并在线签署保密协议后，才会看到企业的完整资料。
- **全程留痕** —— 核验、签署、对接申请均可追溯。
- **合规运营** —— 遵守《个人信息保护法》（PIPL）及市场监管、证券监管相关规定。

但请务必自行尽职调查

实名核验解决的是「对方是谁」，不解决「这家公司值不值」。这两件事必须分开看。

- DealLink **不核实** 卖方提供的经营数据与财务资料 —— 平台信息由挂牌方及第三方信息源提供。
- DealLink **不做估值、不提供投资建议、不为交易结果背书**；匹配结果只是信息推荐。
- 请**自行委托专业顾问**完成财务、法律、税务与合规尽调 —— 尤其是或有负债、社保欠缴、环保与资质合规。
- 私募市场交易可能涉及执行、监管及跨境尽调风险，请充分评估。

我们把撮合环节做到尽可能安全和透明，但不替代尽职调查 —— 也不应该替代。



四步，第一步只需要几分钟



01

注册并完成实名核验

免费。几分钟完成。



02

发布收购需求

行业、地区、规模区间、收购目的。不含你的联系方式。



03

等项目来找你

算法持续比对，经纪人主动搜寻。符合条件即推送。



04

签 NDA，看资料

觉得对得上，再签保密协议看完整资料。

全程免费。你唯一要投入的，是把需求写清楚。

代际交接与接班意愿

- 东吴证券 2022 年统计 | 口径：A 股民营上市公司中实控人兼任董事长的企业 —— 58% 董事长年龄超过 55 岁（60-65 岁占 14%、65 岁以上占 12%）；2010 年以来已退休交班创始人平均退休年龄 59 岁
- BCG《基业长青：探寻家族企业传承的成功之道》2021 | 口径：福布斯中国百强家族上市企业 —— 创始人平均出生于 1950 年代末，超过 1/4 年龄已达 70 岁以上，在任创始人平均年龄超过 60 岁
- 宁波市委政研室，经《中国新闻周刊》2024 年报道 | 口径：宁波市本地统计，非全国数据 —— 第一代非公有制经济人士平均年龄 63.5 岁；未来五年 80% 企业进入交接班阶段
- 中国民营经济研究会家族企业委员会《中国家族企业传承报告》（2014 年调查、2015 年发布） | 口径：839 家家族企业抽样 —— 31% 明确愿意接班、45% 态度尚不明确、14% 明确表示不愿意接班
- 浙江大学家族企业研究所 × 全国工商联研究室联合课题组 | 口径：家族企业抽样调查 —— 系统考虑传承并形成明确方案的不足 6%，完全未考虑交接班的占 30.9%，发达国家同类企业平均约 40%
- 中欧国际商学院（CEIBS）家族传承研究中心 · 福布斯中国 | 口径：访谈与定性研究 —— 独生子女政策显著缩小家族企业接班人的选择范围；独生子女为家族唯一继承人选
- 德勤家族企业调研 | 口径：家族企业成员受访样本 —— 仅 20% 的受访者明确、积极地为进入家族企业做准备
- 中国民营经济研究会 —— 中国民营企业中八成以上为家族企业

市场规模、并购与以并购创业

- 中国互联网络信息中心（CNNIC）《从互联网大数据看中小企业发展（2025）》——截至2025年9月，全国中小企业6,348.7万户，其中98.2%为民营中小企业、98.1%为微型
- 《求是》2025《我国中小企业高质量发展实现新突破》——2024年末全国中小企业超6,000万户，较2012年末增长约3.6倍；规模以上中小工业企业利润总额占规模以上工业企业的52.3%
- Wind数据 / 2025年中国并购市场交易统计 | 口径：公开披露的并购事件，不含未披露的非上市股权转让——全年8,151起，交易规模约25,894亿元（平均单笔约3.2亿元）；财务顾问业务统计口径为「上市公司重大资产重组」
- 清科研究中心 / 新华网 2026——约96.5%的被并购方为非上市公司，上市公司在并购市场中主导地位进一步凸显
- Stanford Graduate School of Business《2026 Search Fund Study》（案例编号E967）——数据截至2025年12月31日；862支核心搜索基金（约占美加已知总数99%），累计IRR 33.9%、ROI 4.75倍，已退出者约39.3% IRR、5.98倍；2024–25年中位收购价1,600万美元、对应EBITDA约250万美元
- IESE Business School《International Search Fund Study》（与Stanford GSB合作）——国际市场搜索基金数量：2018年83支→2023年320支→2025年底503支

本页所列数据均引自公开发布的研究报告与行业统计，用于说明市场背景，不构成对任何具体交易的投资建议、估值意见或收益承诺。部分调研样本量有限、发布年份较早或偏向上市公司与头部企业，读者应结合最新公开信息自行判断。

关于搜索基金回报：为整体口径且分布高度右偏，约26%的已收购企业录得亏损；数据基于北美与国际市场，不代表中国市场的预期回报。

关于平台数据：「66个信息源」为平台当前接入的转让信息渠道数量，随渠道拓展持续变动；匹配结果为信息推荐，不构成对标的的质量的背书。

发布需求免费。 匹配免费。成交不抽成。

告诉我们你要什么，剩下的交给算法和一整个经纪人网络。

deallink.com.cn

sales@deallink.com.cn

广州岩氏投资咨询有限公司 · 广东省广州市天河区

粤ICP备2026030129号

