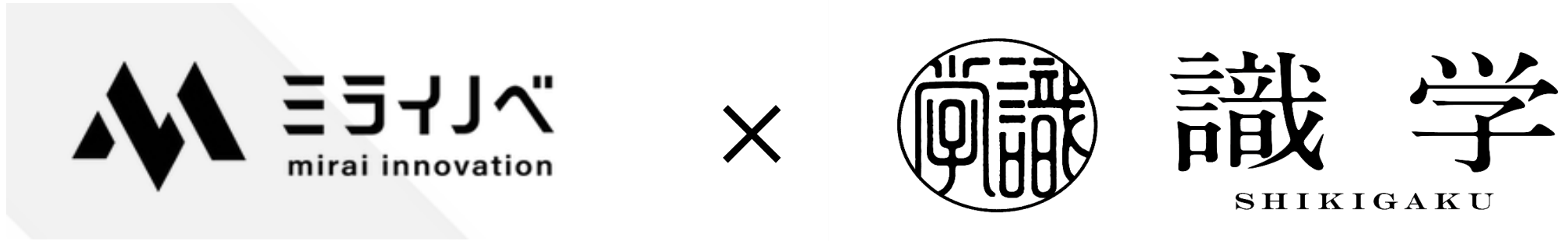


4月14日(金) 識学勉強会

※15時～16時30分



M&Aを手段ではなく、

「戦略」と「戦術」として活用するためには

1章 自己紹介

識学M&Aコンサルタント

石黒 覚大

金融機関に10年以上携わり
主に個人・法人営業に特化し
多くの経営者の課題解決を支援。

識学へは組織内での「誤解」や「錯覚」に悩み
また多くの経営者様が抱える
後継者不足・M&Aの弊害に疑問を持つ中で
「識学」と出会う。

「識学を世に広めること」が個人、組織の成長に繋がると確信し識学講師として従事している。

現在はM&A課 1係 係長
100社以上のM&Aトレーニングに携わる。



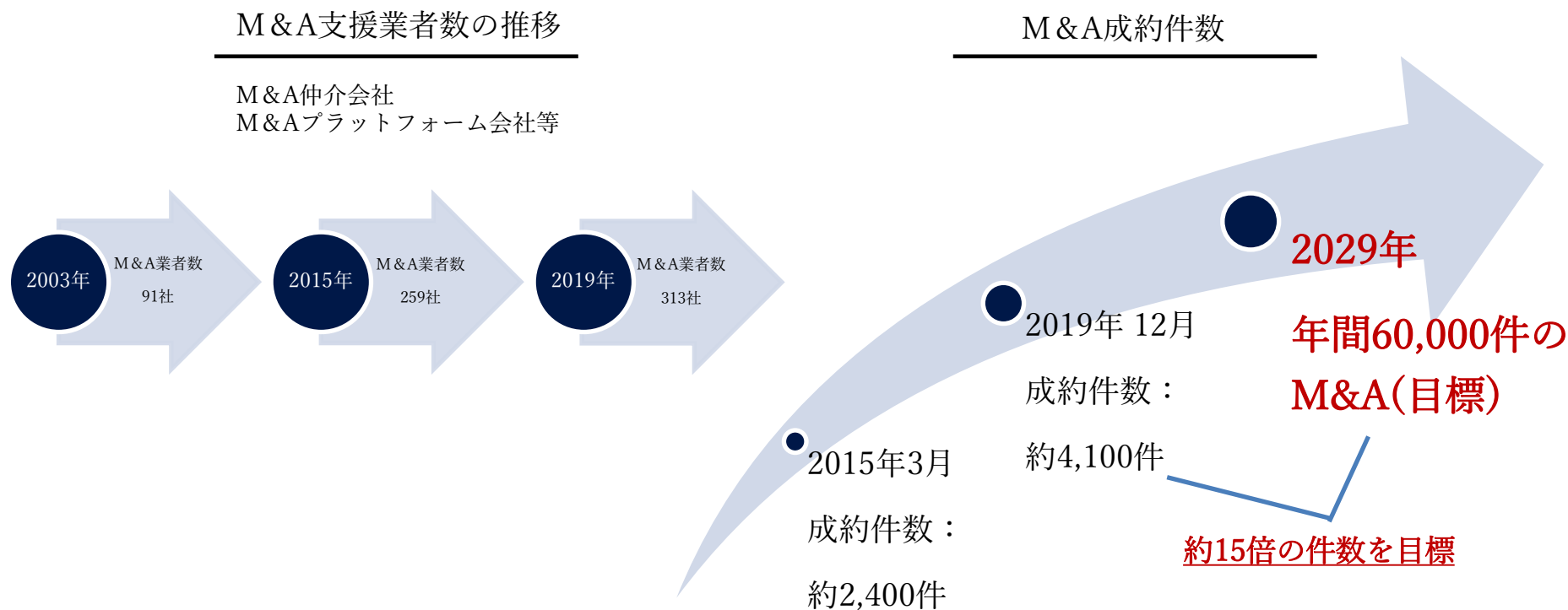
目次：

1. M&Aの「戦略」と戦術について（20分）
2. 株式会社ミライノベ M&Aについて（30分～40分）
3. 質疑応答（10分～15分）

その前に

「中小M&Aガイドライン」について

- ・日本国内においてM&A件数が年々増加していることに比例して、M&A支援業者の数も増加している。
- ・M&Aは法整備も十分とは言えない状況の中で、適切なM&A支援の判別が困難であり、M&Aを活用することに対して躊躇する要因となっている。
- ・「M&Aガイドライン」は、基本的な事項や手数料の目安を示し、M&A支援業者等に対して「適切なM&Aのための行動指針を提示する」と金融庁より発表がなされている。



※経済産業省中小企業庁より、事業引継ぎガイドライン⇒2020年3月「中小M&Aガイドライン」へ全面改訂
<https://www.meti.go.jp/press/2019/03/20200331001/20200331001-1.pdf>

「経営者のためのM&Aトレーニング」について

『経営者のためのM&Aトレーニング』で習得できるポイント

①仲介・銀行に頼らないで、

良質な案件を自分で探すことができるようになる。

②M&Aに関する必要なノウハウを体系的に学び、

実際のディールに向けた準備・体制を整えることができる。

慌てず有利な交渉・適切な買収が進められるようになる。

③将来を見据えたM&Aによる成長戦略の実行。

マーケットにおける有利な立ち位置を獲得することができます。

④経営者の多くが経験するM&Aによる失敗を、成功へと導く、

「M&Aの内製化」を目的としたサービスです。

⇒結果、高額な成功報酬を払わずに自社でM&Aの実行が可能になります。

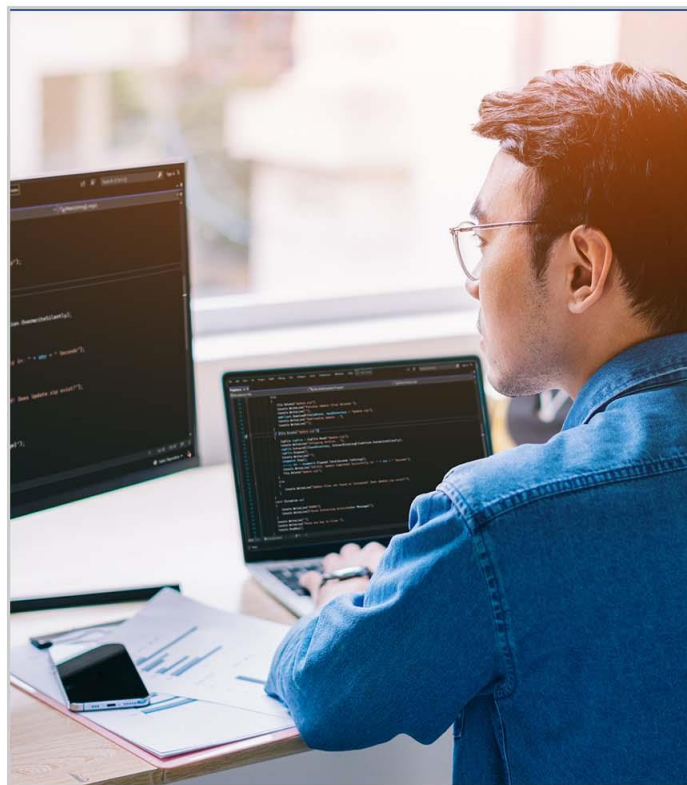
識学のM&Aについて

識学のM&A経験

M&Aトレーニング事業



シキラボ



福島ファイヤーボンズ



1章

1章

M & Aの戦略と戦術について

1章 M&Aの戦略と戦術について

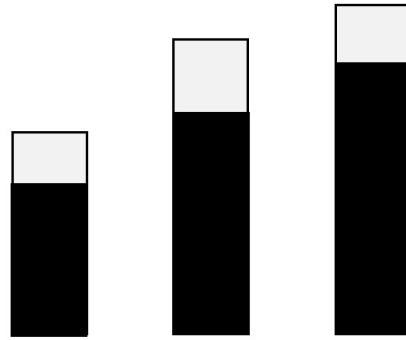
押さえておくべきM&Aの定義

1章 M&Aの戦略と戦術について

押さえておくべきM&Aの定義

ある分野・領域において
能力の高い経営者が
能力の低い経営者から
事業を譲り受けること

<買い手の利益予想>



<売り手の利益予想>

買い手

将来の利益の先買い

売り手

お金と才能の交換

特定分野・領域において経営能力が高い
= その事業においてより利益を出すことができる

譲受企業の経営能力 > 譲渡企業の経営能力



M&Aを成功に近づけることができる

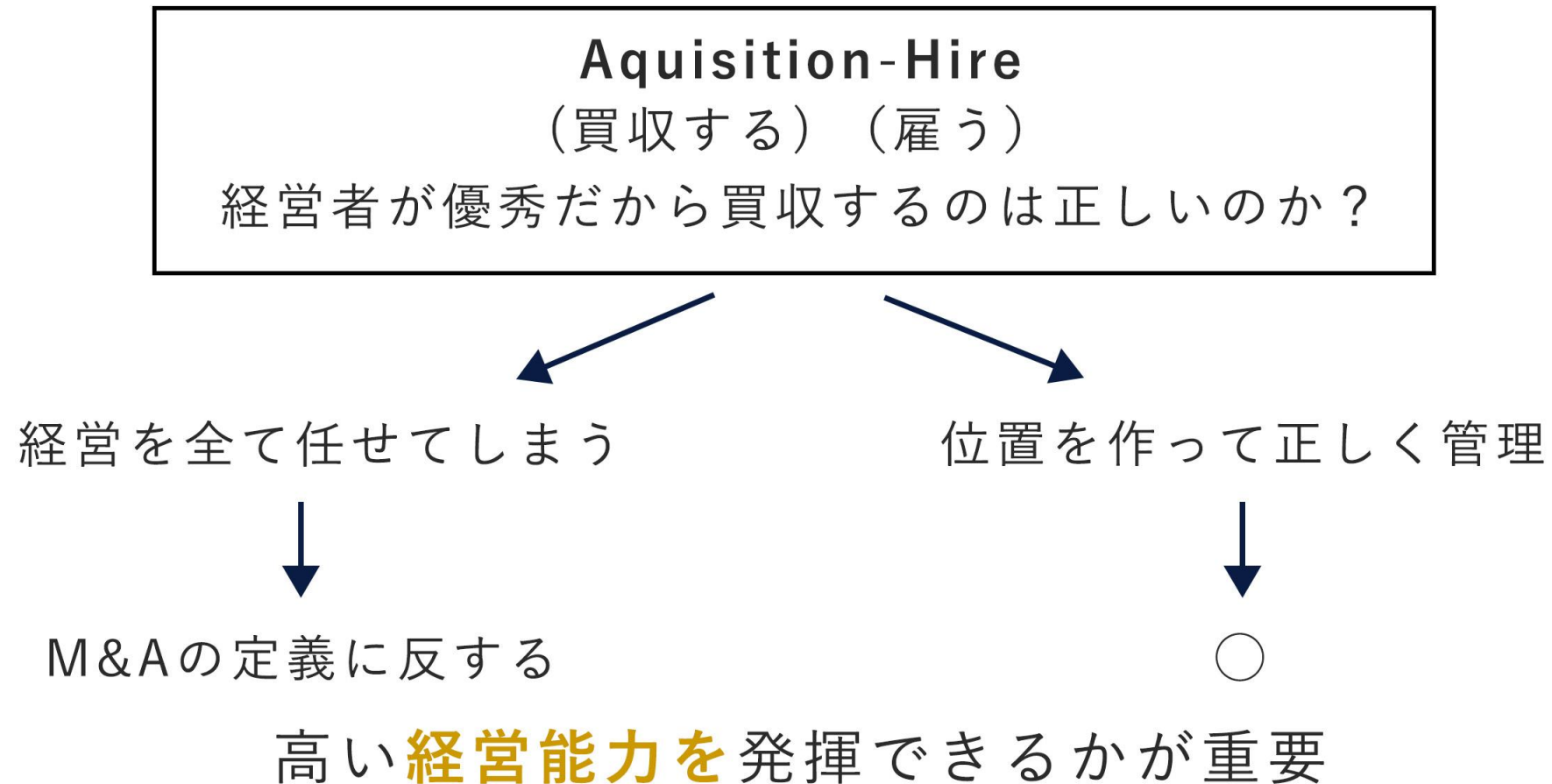
アクハイアーに対する考え方

Aquisition-Hire

(買収する) (雇う)

経営者が優秀だから買収するのは正しいのか？

アクハイアーに対する考え方



何を目的としてM&Aを行うのか

新規事業参入

事業拡大



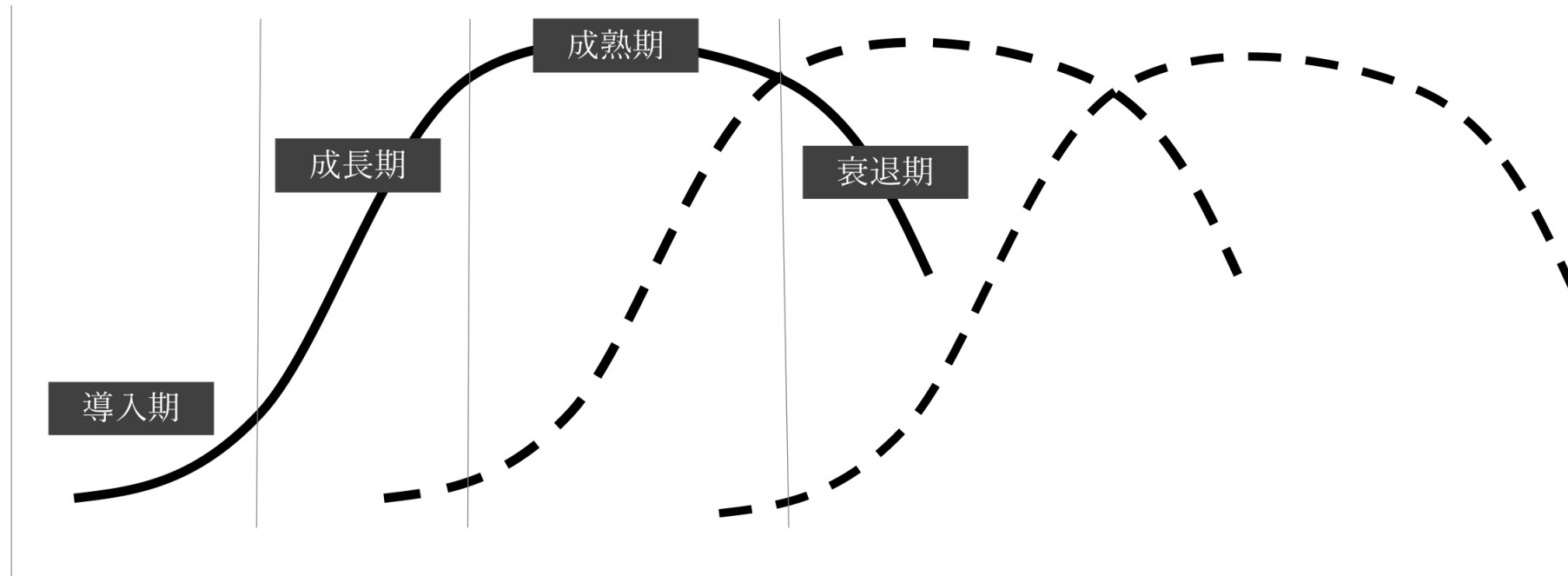
譲受企業の場合は**企業の成長戦略**として
M&Aを活用することが一般的

1章 M&Aの戦略と戦術について

なぜ企業はM&Aを行うのか？

1章 M&Aの戦略と戦術について

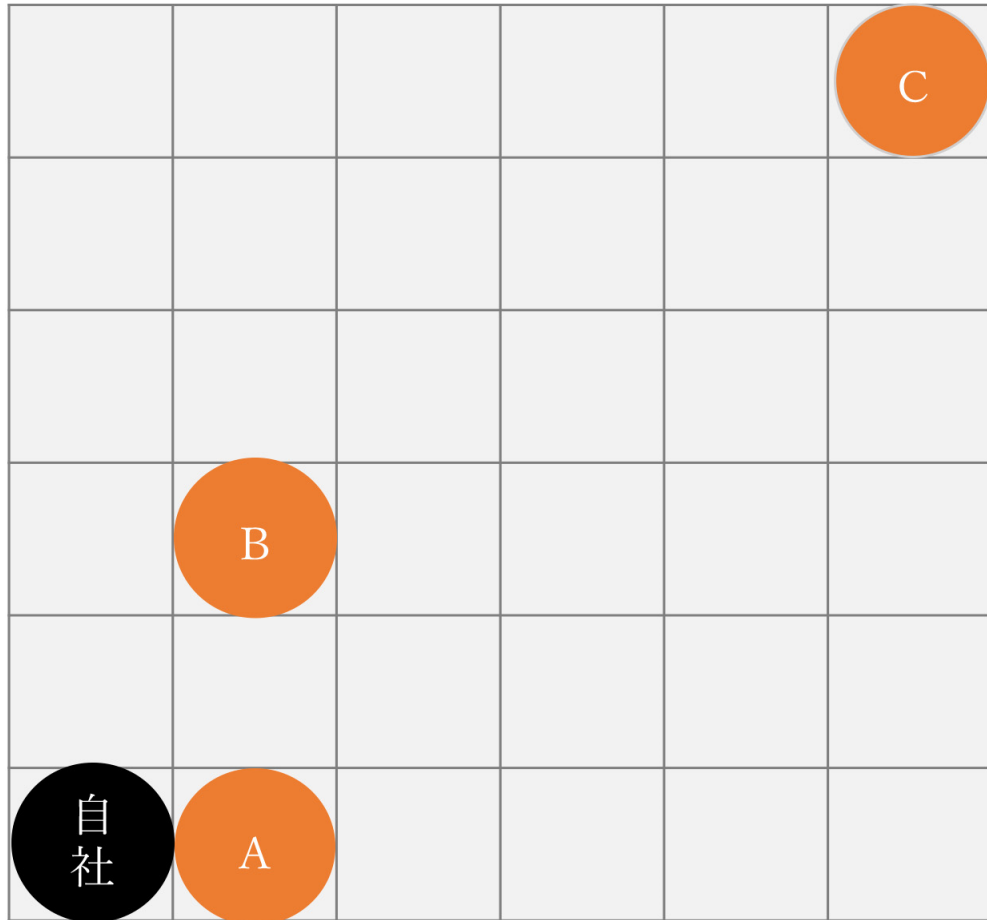
なぜ企業はM&Aを行うのか？



全ての事業にはライフサイクルがあり、新たな**ポートフォリオ作り**が必要

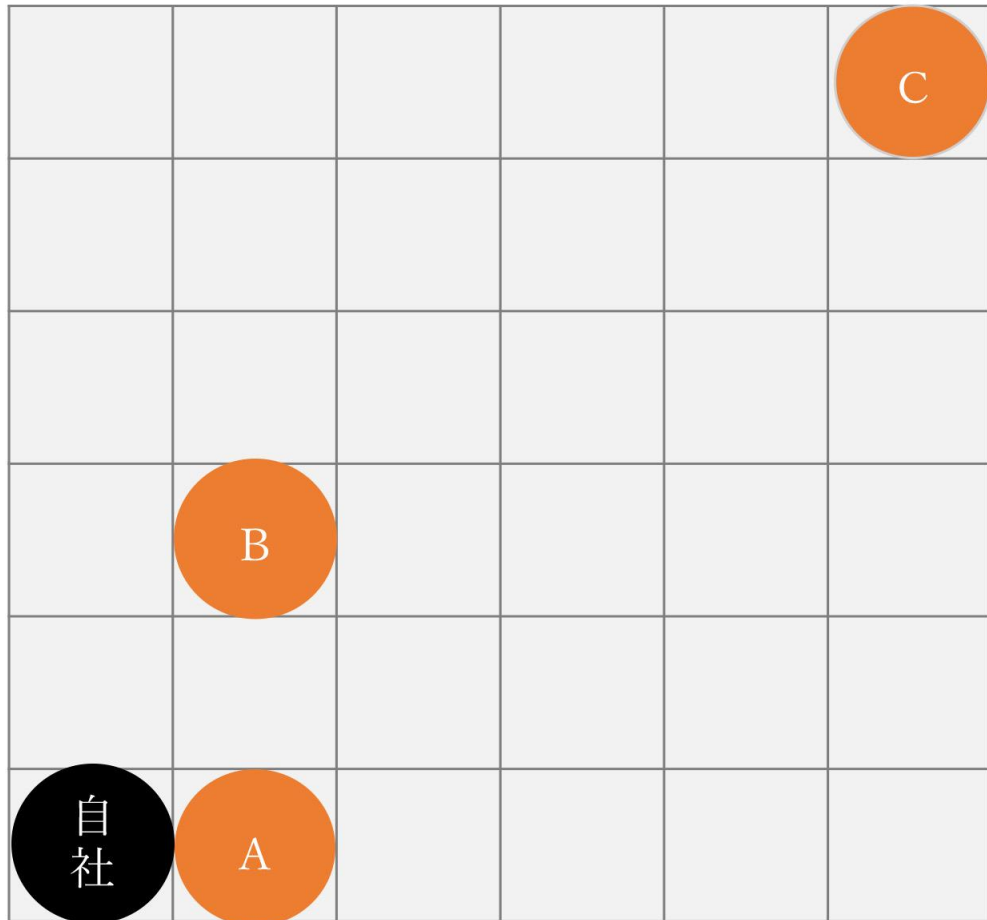
1章 M&Aの戦略と戦術について

ポジショニング戦略で考える



1章 M&Aの戦略と戦術について

ポジショニング戦略で考える



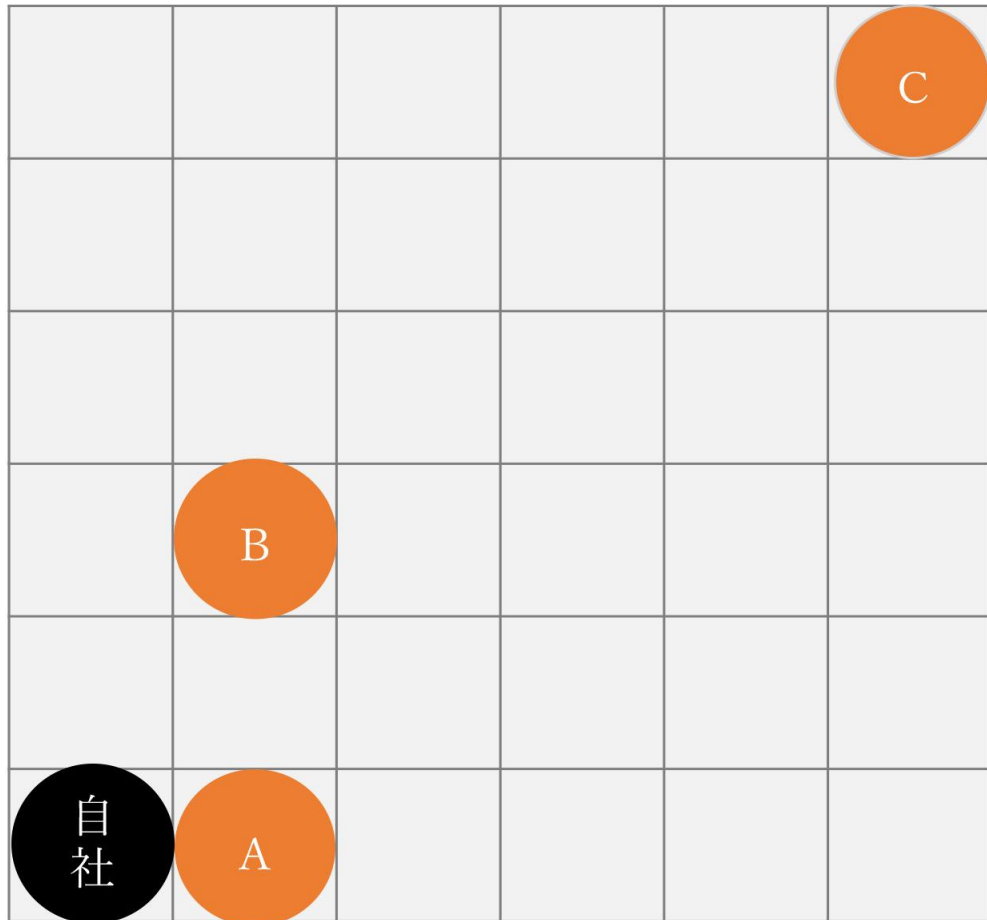
A：自分達の経営能力や強みが活かせる（同業、競合他社）

B：自分達の経営能力や強みが活かせるような分野
新たなポートフォリオが獲得できる

C：自分達の経営能力や強みを活かさないが、弱みや不足を補える
新たなポートフォリオが獲得できる

1章 M&Aの戦略と戦術について

ポジショニング戦略で考える



A：自分達の経営能力や強みが活かせる（同業、競合他社）

B：自分達の経営能力や強みが活かせるような分野
新たなポートフォリオが獲得できる

C：自分達の経営能力や強みを活かさないが、弱みや不足を補える
新たなポートフォリオが獲得できる



選ぶべきなのは**Bの会社**

『戦略』と『戦術』を決める

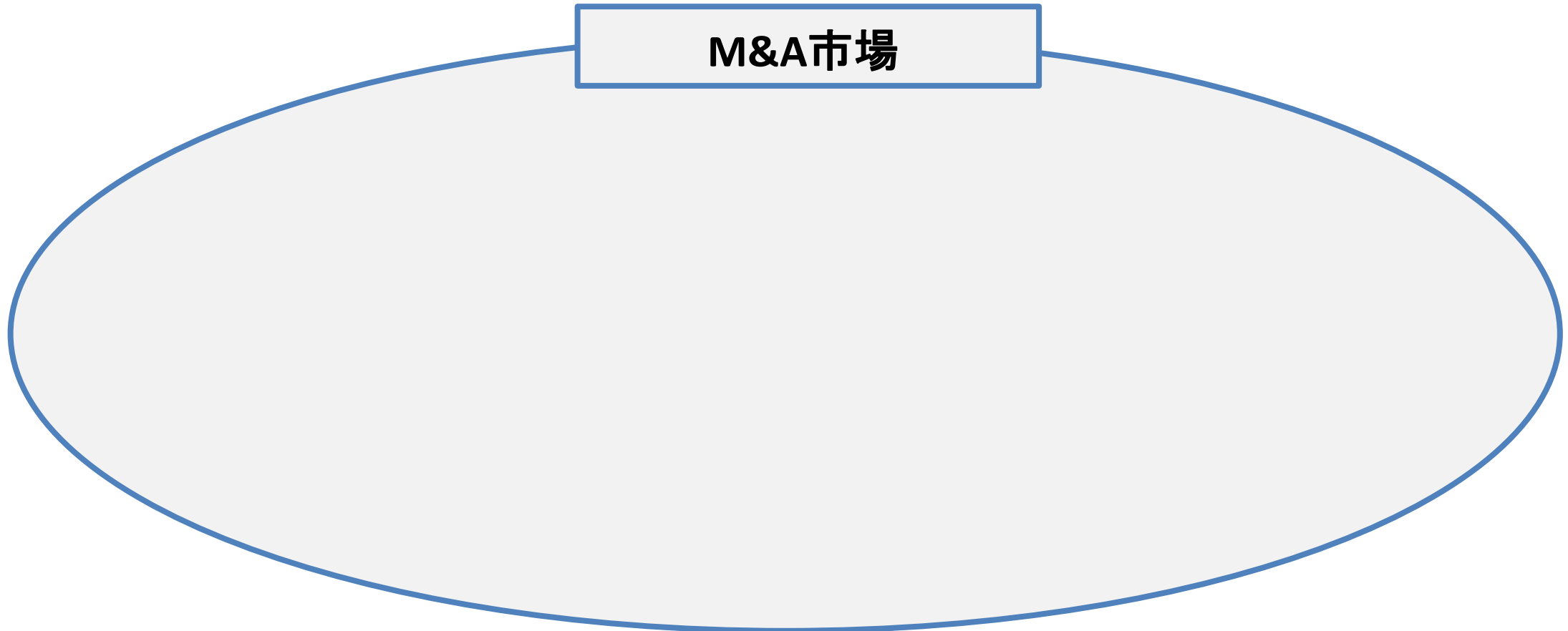
自社				

- 領域（業種・業態・規模）
- EBITDAのX倍まで
- 債務超過は買わないor買う
- ○年で○%の改善見込み
- ○%の議決権

どのポジションをとるか

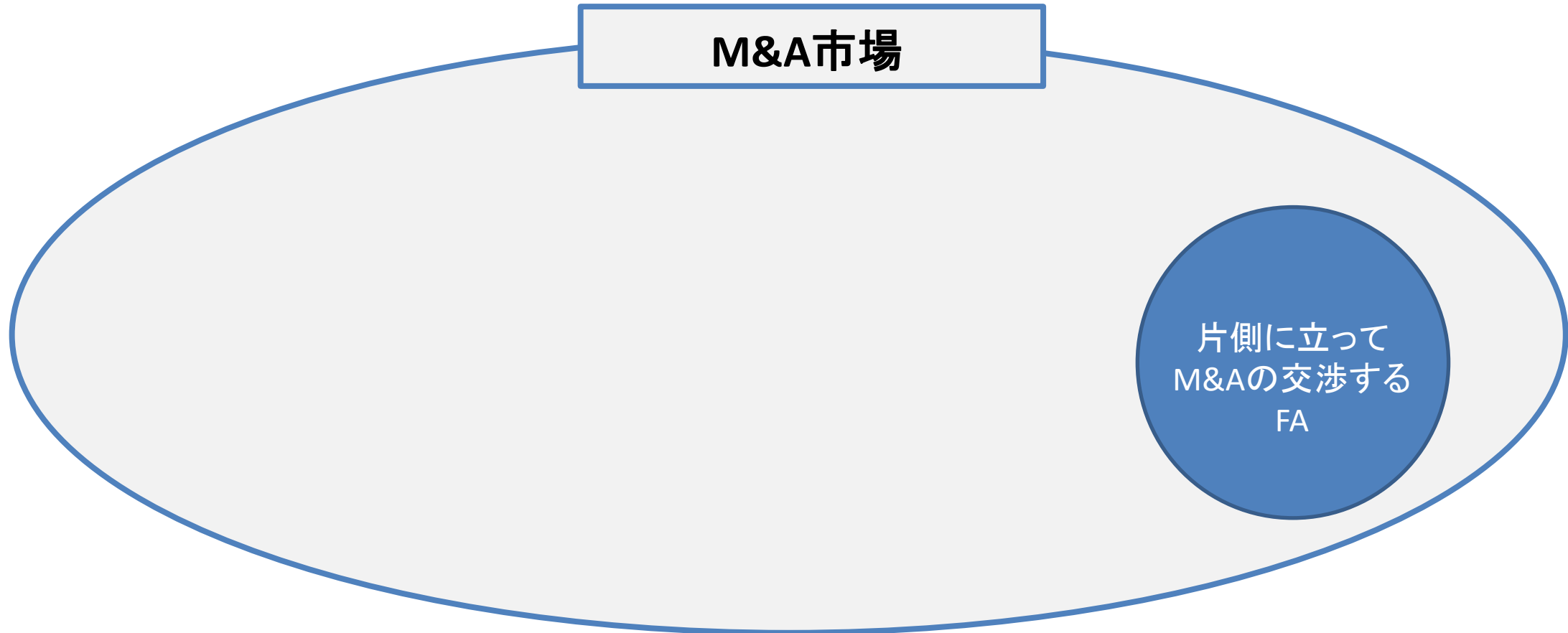
1章 M&Aの戦略と戦術について

- ・ 識学社のM&A領域でのポジショニング
- ・ 特殊なポジショニングにおける貴重なポートフォリオの獲得



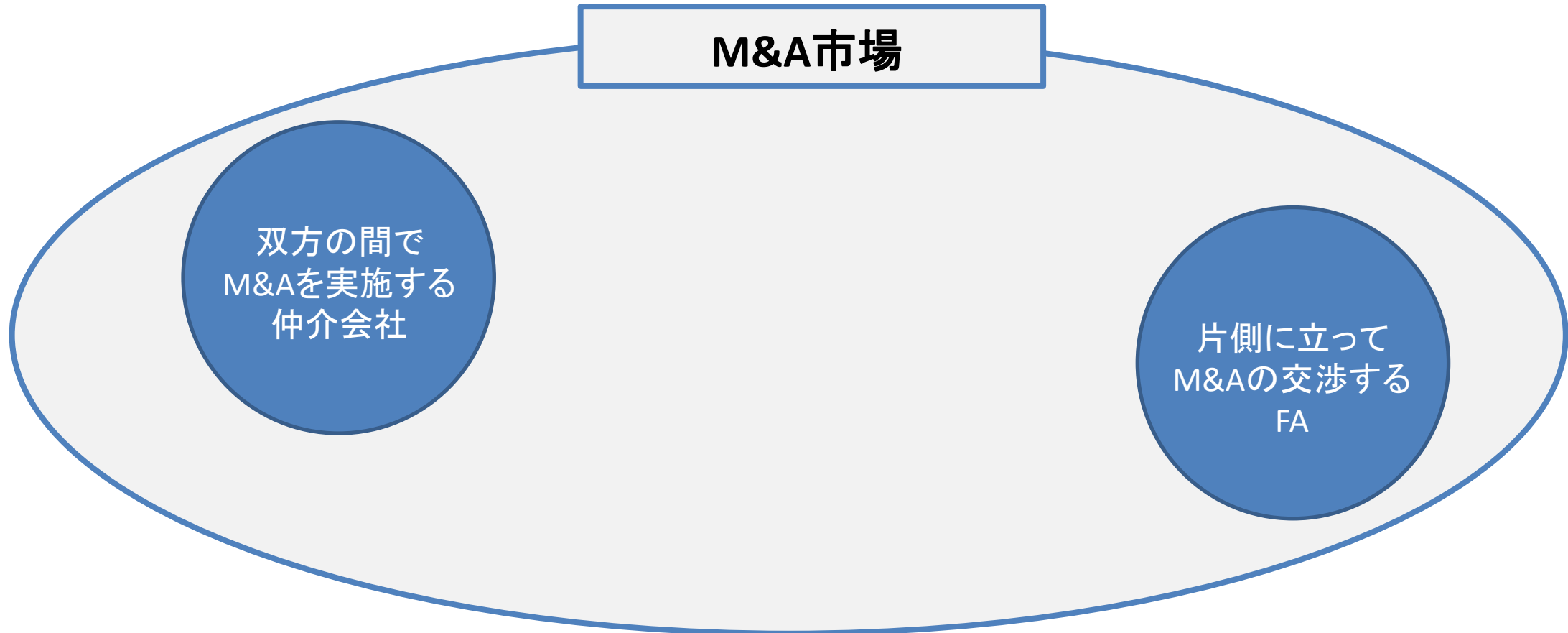
1章 M&Aの戦略と戦術について

- ・ 識学社のM&A領域でのポジショニング
- ・ 特殊なポジショニングにおける貴重なポートフォリオの獲得



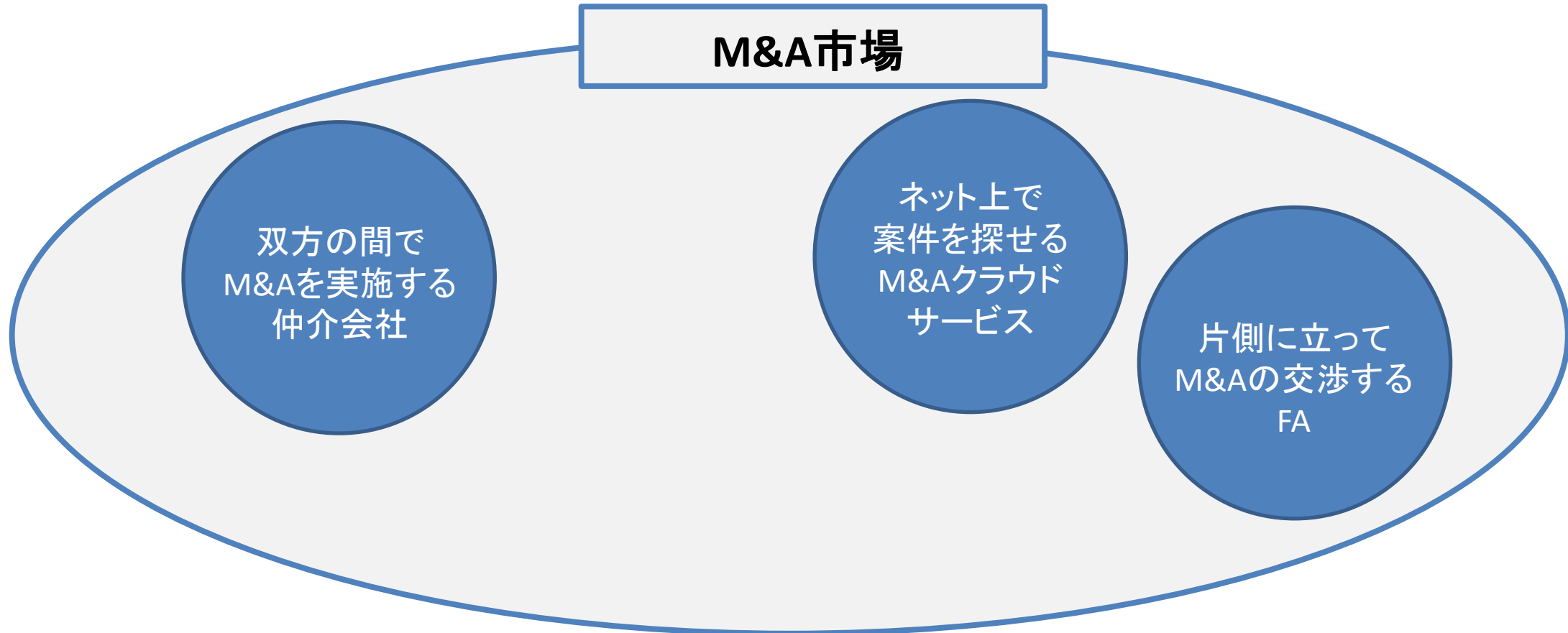
1章 M&Aの戦略と戦術について

- ・ 識学社のM&A領域でのポジショニング
- ・ 特殊なポジショニングにおける貴重なポートフォリオの獲得



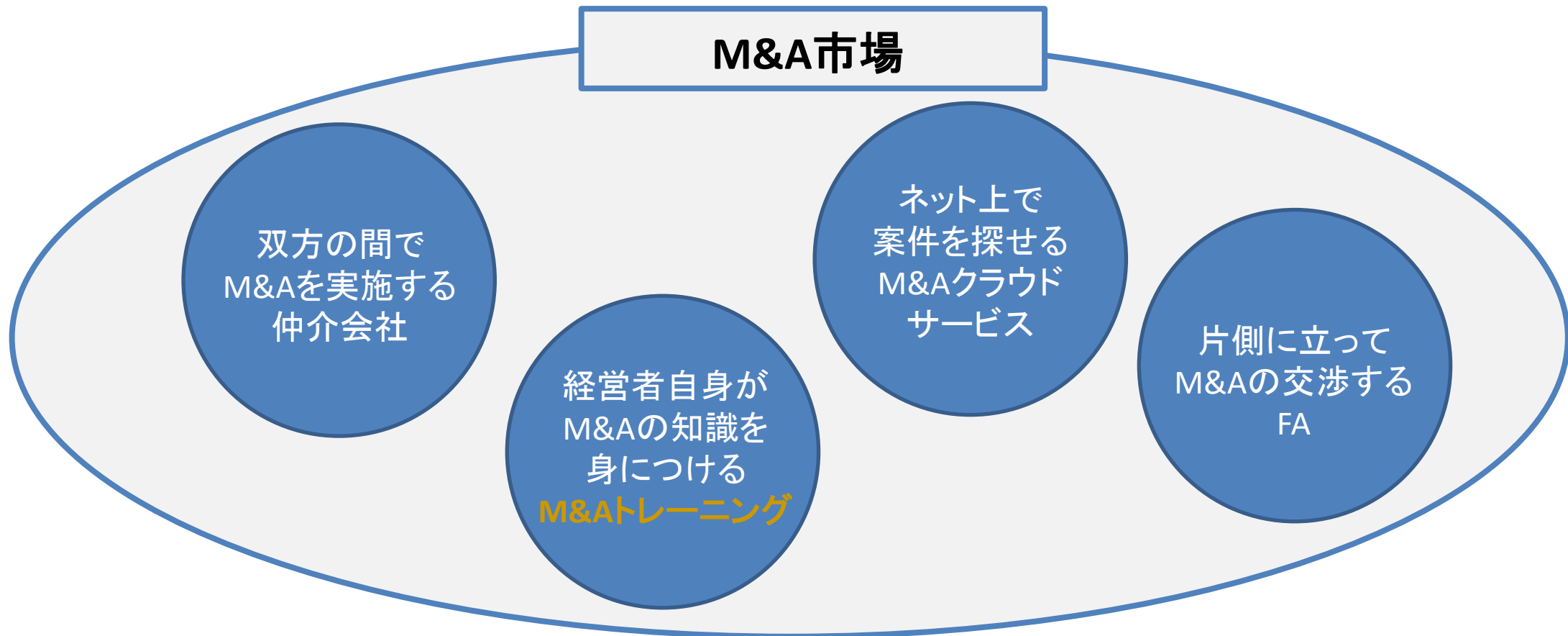
1章 M&Aの戦略と戦術について

- ・ 識学社のM&A領域でのポジショニング
- ・ 特殊なポジショニングにおける貴重なポートフォリオの獲得



1章 M&Aの戦略と戦術について

- ・ 識学社のM&A領域でのポジショニング
- ・ 特殊なポジショニングにおける貴重なポートフォリオの獲得



M&Aを組織戦略とするためには

M&Aの目的・戦術を明確にして
ポジショニング戦略を取る

2章

株式会社ミライノベ様の
M&Aについて

株式会社ミライノベ 代表取締役社長

勝谷 慶祐氏

1989年

2012年

千葉県生まれ 順天堂大学卒業

2014年

大手アパレル会社に入社後、全国売上1位を獲得し
最年少マネージャーに就任。

2015年

株式会社ミライノベを設立。動画制作スクールから事業展開していき、
TikTok運用コンサルティングでは100社以上の企業実績がある。
TikTokerと提携し、プロモーション事業も展開予定。



株式会社ミライノベ 代表取締役社長

勝谷 慶祐氏

2022年

数多くの有名Youtuberを輩出・プロモーションする
株式会社サムライパートナーズへの譲渡を実現。
今回のM&Aを活かし、事業拡大を予定している。



SAMURAI / PARTNERS

株式会社サムライパートナーズ

代表取締役

入江 巨之氏



株式会社ミライノベ 代表取締役社長

勝谷 慶祐氏

2022年

数多くの有名Youtuberを輩出・プロモーションする
株式会社サムライパートナーズへの譲渡を実現。
今回のM&Aを活かし、事業拡大を予定している。



SAMURAI / PARTNERS

株式会社サムライパートナーズ

代表取締役

入江 巨之氏



本セミナーでお伝えしたいこと

譲渡検討中の経営者様のお気持ち

- 良い条件で譲渡して新しいチャレンジにのぞみたい！
- 譲渡を会社拡大の手段の一つと捉えている！

譲渡検討中の経営者様のお気持ち

- 良い条件で譲渡して新しいチャレンジにのぞみたい!
- 譲渡を会社拡大の手段の一つと捉えている!
- **これ以上、会社の価値が落ちる前に譲渡したい…。**
- **資金・人材・管理に無理を抱えている…。**

譲渡検討中の経営者様のお気持ち

- 良い条件で譲渡して新しいチャレンジにのぞみたい！
- 譲渡を会社拡大の手段の一つと捉えている！
- **これ以上、会社の価値が落ちる前に譲渡したい…。**
- **資金・人材・管理に無理を抱えている…。**

勝谷社長自身も、譲渡直前はネガティブな思考・事情も抱えていた。

M&Aを考えるきっかけについて

M&Aトレーニングとの出会い

サムライパートナーズとの出会い

SAMURAI / PARTNERS



サムライパートナーズ
入江氏

ミライノベ
mirai innovation



ミライノベ
勝谷氏

SAMURAI / PARTNERS



サムライパートナーズ
入江氏

ミライノベ
mirai innovation



営業・経営管理・人材管理など
超多忙

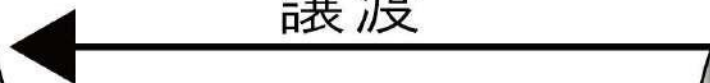
ミライノベ
勝谷氏

SAMURAI / PARTNERS



サムライパートナーズ
入江氏

2022年10月
譲渡



ミライノベ
mirai innovation



譲渡後も一部株式を継続保有
ミライノベ
勝谷氏

SAMURAI / PARTNERS



サムライパートナーズ
入江氏

2022年10月
譲渡

マネジメントと組織改善



過負担が改善

譲渡後も一部株式を継続保有

ミライノベ
勝谷氏

ミライノベ
mirai innovation

SAMURAI / PARTNERS

ミライノベ
mirai innovation



サムライパートナーズ
人江氏



過負担が改善

譲渡後も一部株式を継続保有

ミライノベ
勝谷氏

2022年10月
譲渡

マネジメントと組織改善

良い条件で
譲渡を実現する

譲渡後も
会社の中核として
あり続ける

取引後のグループと会社の
成長の恩恵を得られる
形態を選択する

グループのマネジメント・
協力により業績を
大きく改善する

良い条件で
譲渡を実現する

譲渡後も
会社の中核として
あり続ける

取引後のグループと会社の
成長の恩恵を得られる
形態を選択する

グループのマネジメント・
協力により業績を
大きく改善する

多忙かつ経営・管理状況も厳しい中
これらの希望を叶えて譲渡できた勝谷社長の
当時の工夫・思考・行動を可能な限り共有し
皆様のM&Aに活かして頂くのが
本セミナーの目的です。

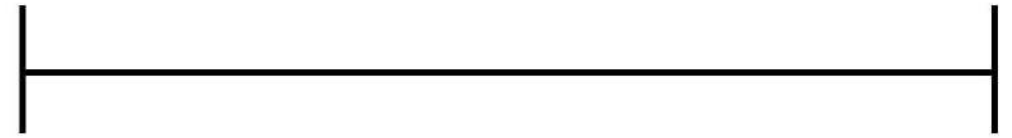
3章

ミライノベとサムライパートナーズの M&A詳細

3章 ミライノベとサムライパートナーズのM&A詳細

入江社長から
M&A検討の打診

M&A成立



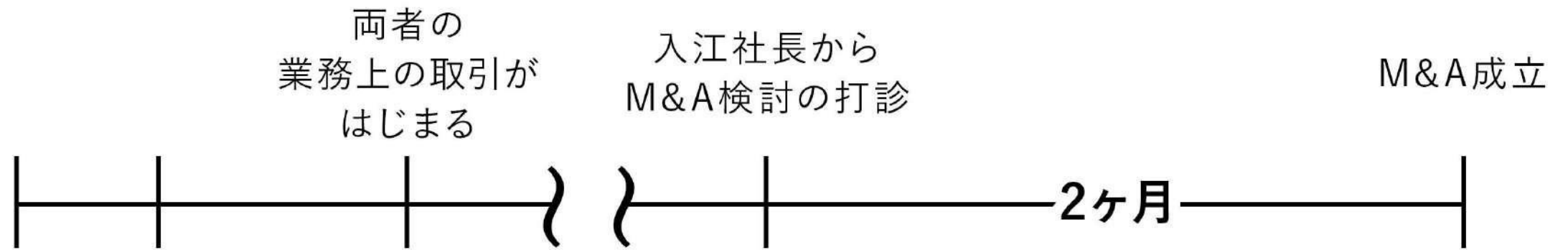
3章 ミライノベとサムライパートナーズのM&A詳細

入江社長から
M&A検討の打診

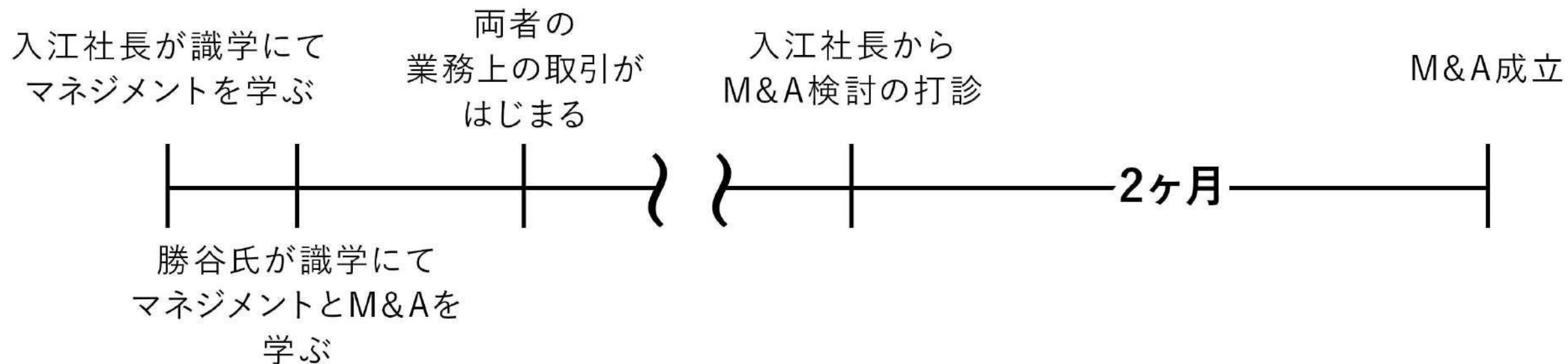
M&A成立



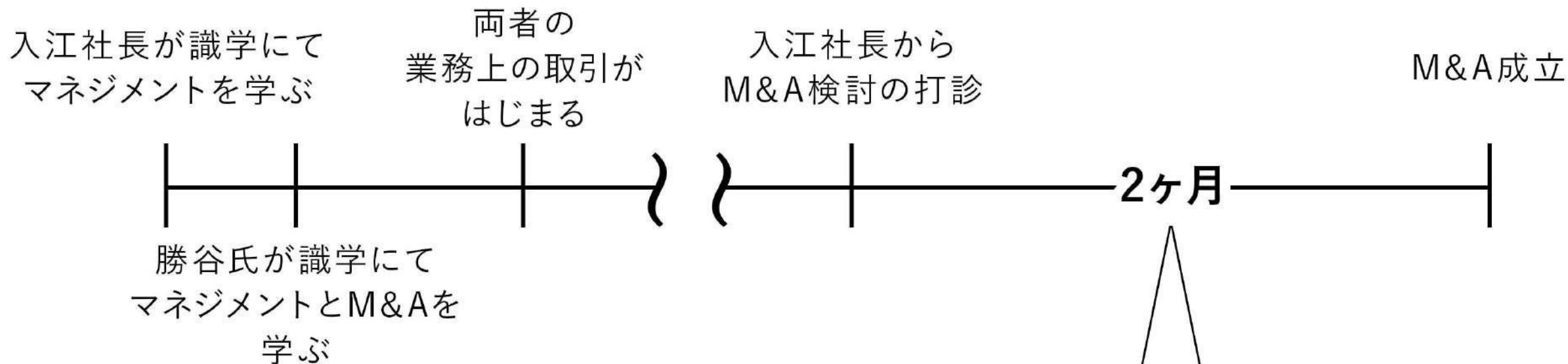
3章 ミライノベとサムライパートナーズのM&A詳細



3章 ミライノベとサムライパートナーズのM&A詳細



3章 ミライノベとサムライパートナーズのM&A詳細



なぜこれほどスピーディーにM&Aをまとめることができたか

- もともとサムライパートナーズから業務を請け負っていたこと
- **両社の事業が近しくシナジーが想像できたこと**
- **ミライノベのポテンシャルをご理解頂けて、良い条件のご提示を頂けたこと**

3章 ミライノベとサムライパートナーズのM&A詳細

- 両社の事業が近しくシナジーが想像できたこと
- ミライノベのポテンシャルをご理解頂けて、良い条件のご提示を頂けたこと

3章 ミライノベとサムライパートナーズのM&A詳細

- 両社の事業が近しくシナジーが想像できたこと
- ミライノベのポテンシャルをご理解頂けて、良い条件のご提示を頂けたこと



サムライパートナーズ

Youtuber プロモーション事業

3章 ミライノベとサムライパートナーズのM&A詳細

- 両社の事業が近しくシナジーが想像できたこと
- ミライノベのポテンシャルをご理解頂けて、良い条件のご提示を頂いたこと



サムライパートナーズ

Youtuber プロモーション事業



ミライノベ

TikTok運用事業

3章 ミライノベとサムライパートナーズのM&A詳細

- 両社の事業が近くシナジーが想像できたこと
- ミライノベのポテンシャルをご理解頂けて、良い条件のご提示を頂いたこと



サムライパートナーズ

Youtuber プロモーション事業



ミライノベ

TikTok運用事業

シナジーが
想像しやすい

3章 ミライノベとサムライパートナーズのM&A詳細

- 両社の事業が近くシナジーが想像できたこと
- ミライノベのポテンシャルをご理解頂けて、良い条件のご提示を頂いたこと



サムライパートナーズ

Youtuberプロモーション事業



ミライノベ

TikTok運用事業

業績が苦しい...
社長が過負担...
トラブル発生...



役員2名



従業員20名

3章 ミライノベとサムライパートナーズのM&A詳細

- 両社の事業が近しくシナジーが想像できたこと
- ミライノベのポテンシャルをご理解頂けて、良い条件のご提示を頂いたこと



サムライパートナーズ

Youtuber プロモーション事業



ミライノベ

TikTok運用事業

業績が苦しい...
社長が過負担...
トラブル発生...



役員2名

従業員20名

4章

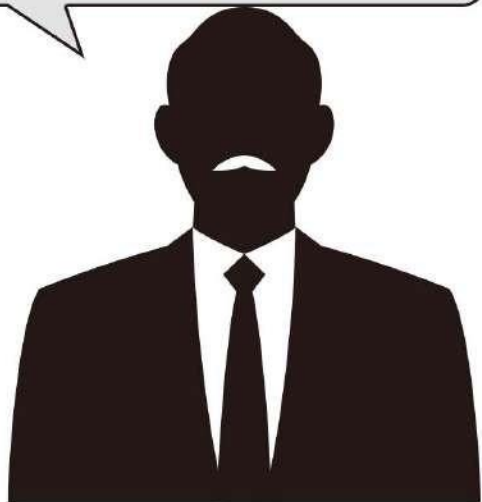
譲渡前の勝谷社長の思考・行動

4章 譲渡前の勝谷社長の思考と行動



4章 譲渡前の勝谷社長の思考と行動

M&Aを検討してもらえませんか？



良い条件で
譲渡できないものか…



4章 譲渡前の勝谷社長の思考と行動

M&Aを検討してもらえませんか？



都合の良い情報を伝える



聞かれるままに情報開示する



良い条件で
譲渡できないものか…



4章 譲渡前の勝谷社長の思考と行動

M&Aを検討してもらえませんか？

良い条件で
譲渡できないものか…

都合のいい情報だけ伝える
聞かれるまで情報開示する



M&A成立が遠のく上、
譲渡できてもトラブルが起きやすく、
譲渡経営者と従業員を不幸にしてしまう。

4章 譲渡前の勝谷社長の思考と行動

M&Aを検討してもらえませんか？



良い条件で
譲渡できないものか…

我が社に
どのような価値を見出し
何を求めて
譲受を検討して
くださったのだろうか？



4章 譲渡前の勝谷社長の思考と行動

M&Aを検討してもらえませんか？



適切な情報を伝える



良い条件で
譲渡できないものか…

我が社に
どのような価値を見出し
何を求めて
譲受を検討して
くださったのだろうか？



4章 譲渡前の勝谷社長の思考と行動

M&Aを検討してもらえませんか？



適切な情報を伝える



良い条件で
譲渡できないものか…

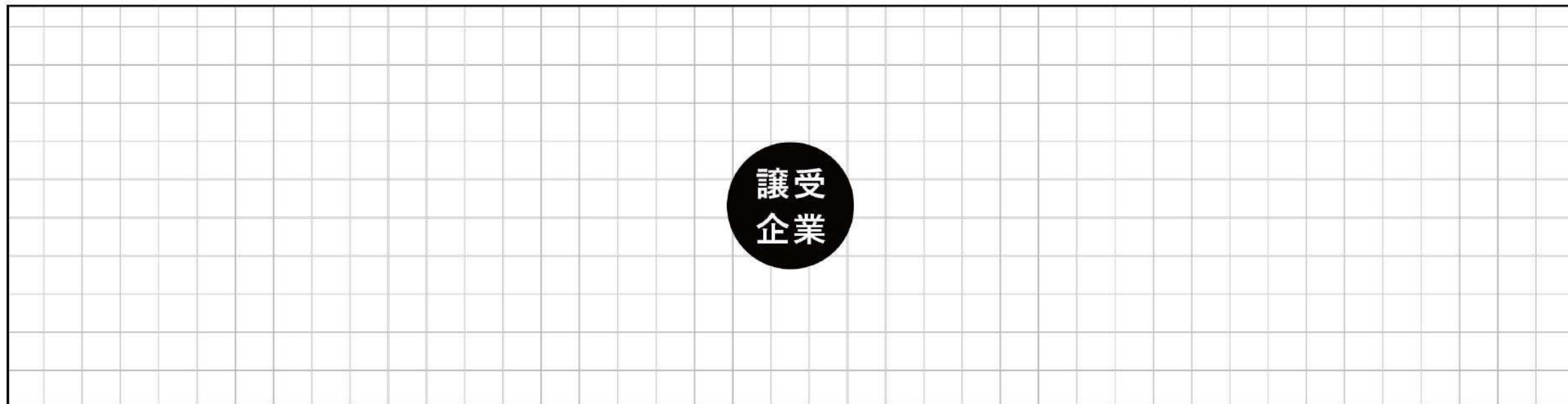
我が社に
どのような価値を見出し
何を求めて
譲受を検討して
くださったのだろうか？



譲受企業に**価値を理解**して頂き
譲受企業の**求める成果を理解**することで
良い条件でM&Aを成立し、その後貢献することができる。

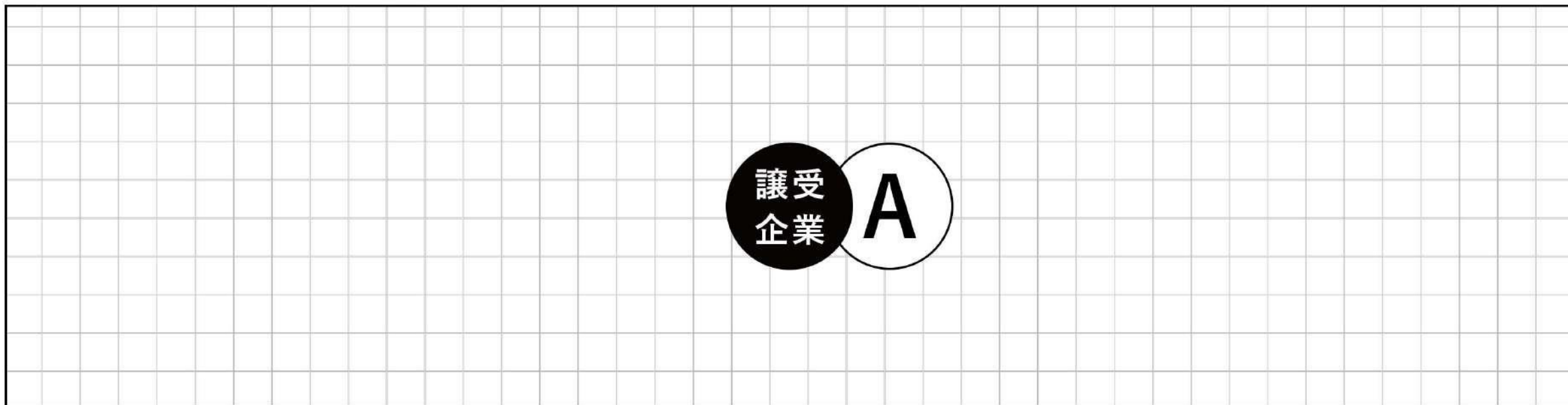
4章 譲渡前の勝谷社長の思考と行動

企業マッピング



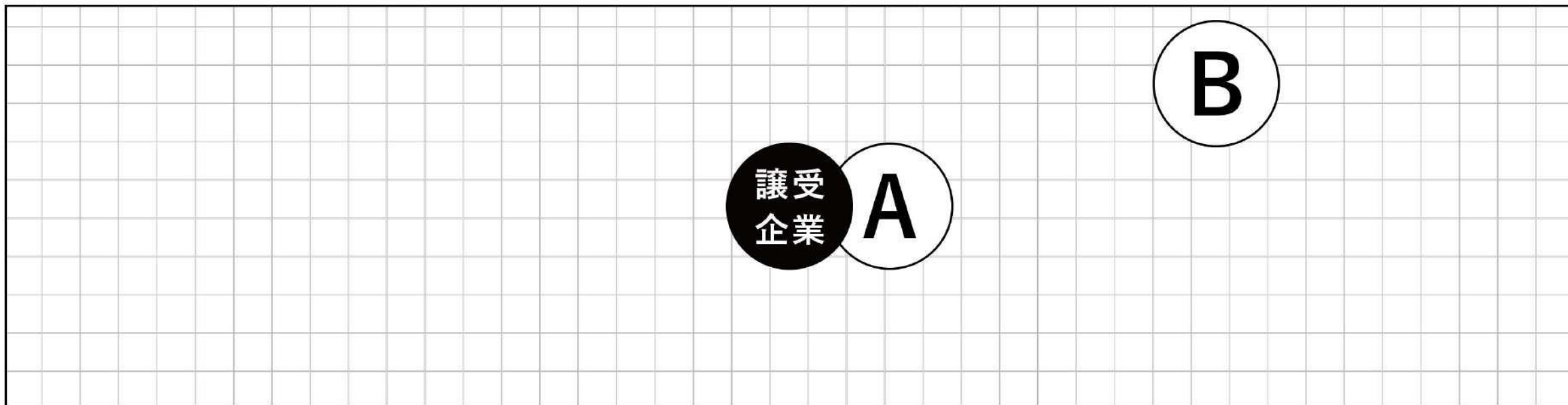
4章 譲渡前の勝谷社長の思考と行動

企業マッピング



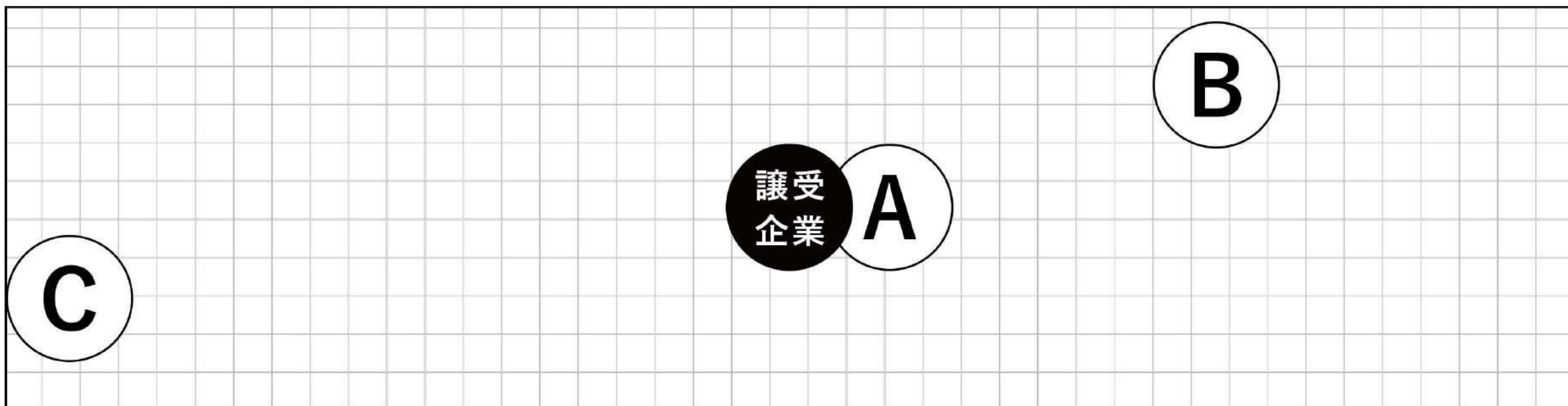
4章 譲渡前の勝谷社長の思考と行動

企業マッピング



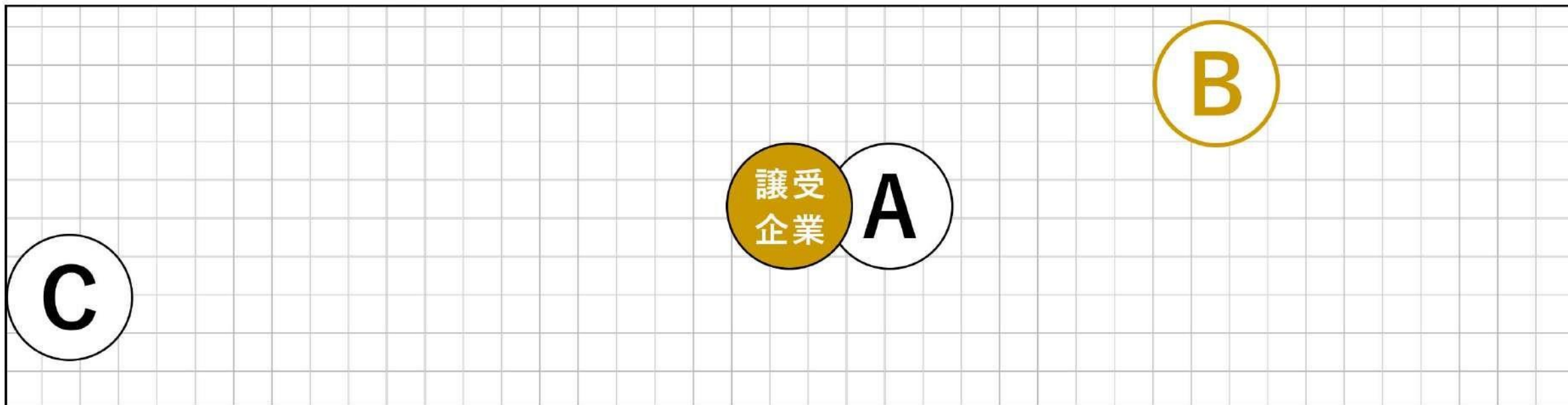
4章 譲渡前の勝谷社長の思考と行動

企業マッピング



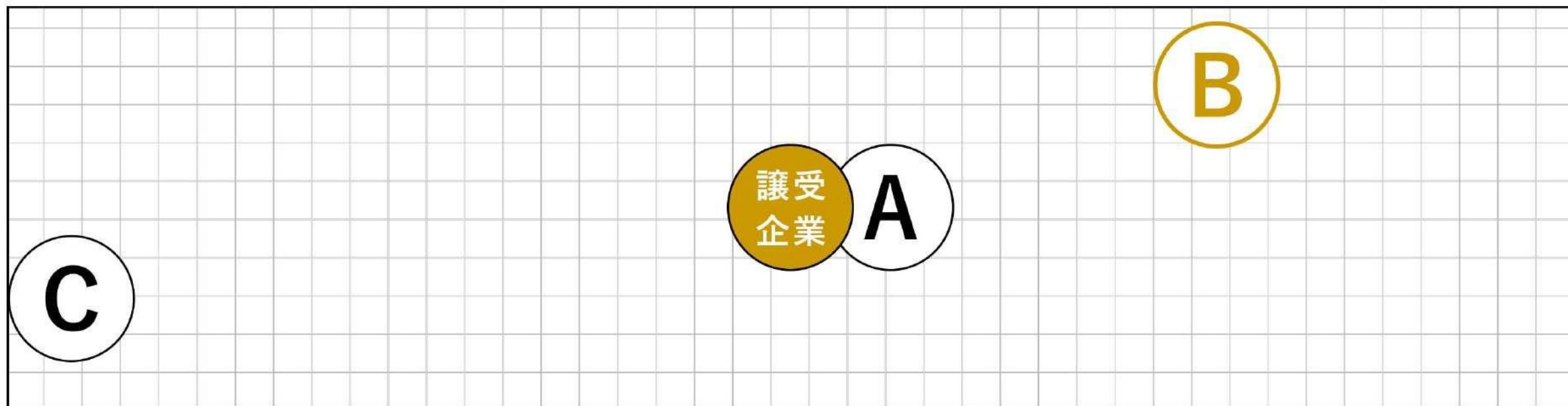
4章 譲渡前の勝谷社長の思考と行動

企業マッピング



4章 譲渡前の勝谷社長の思考と行動

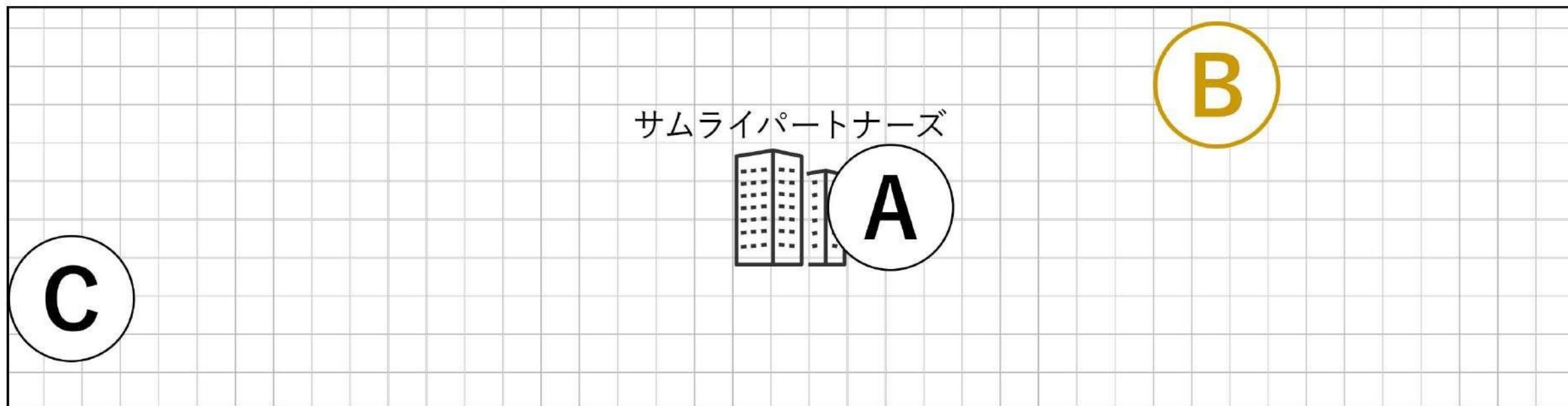
企業マッピング



経営とは「**ポジショニング戦略**」である。
良いM&Aもこれを踏まえて検討すべきである。

4章 譲渡前の勝谷社長の思考と行動

企業マッピング



経営とは「**ポジショニング戦略**」である。
良いM&Aもこれを踏まえて検討すべきである。

4章 譲渡前の勝谷社長の思考と行動

企業マッピング



経営とは「**ポジショニング戦略**」である。
良いM&Aもこれを踏まえて検討すべきである。

4章 譲渡前の勝谷社長の思考と行動

企業マッピング



経営とは「**ポジショニング戦略**」である。
良いM&Aもこれを踏まえて検討すべきである。

4章 譲渡前の勝谷社長の思考と行動

企業マッピング



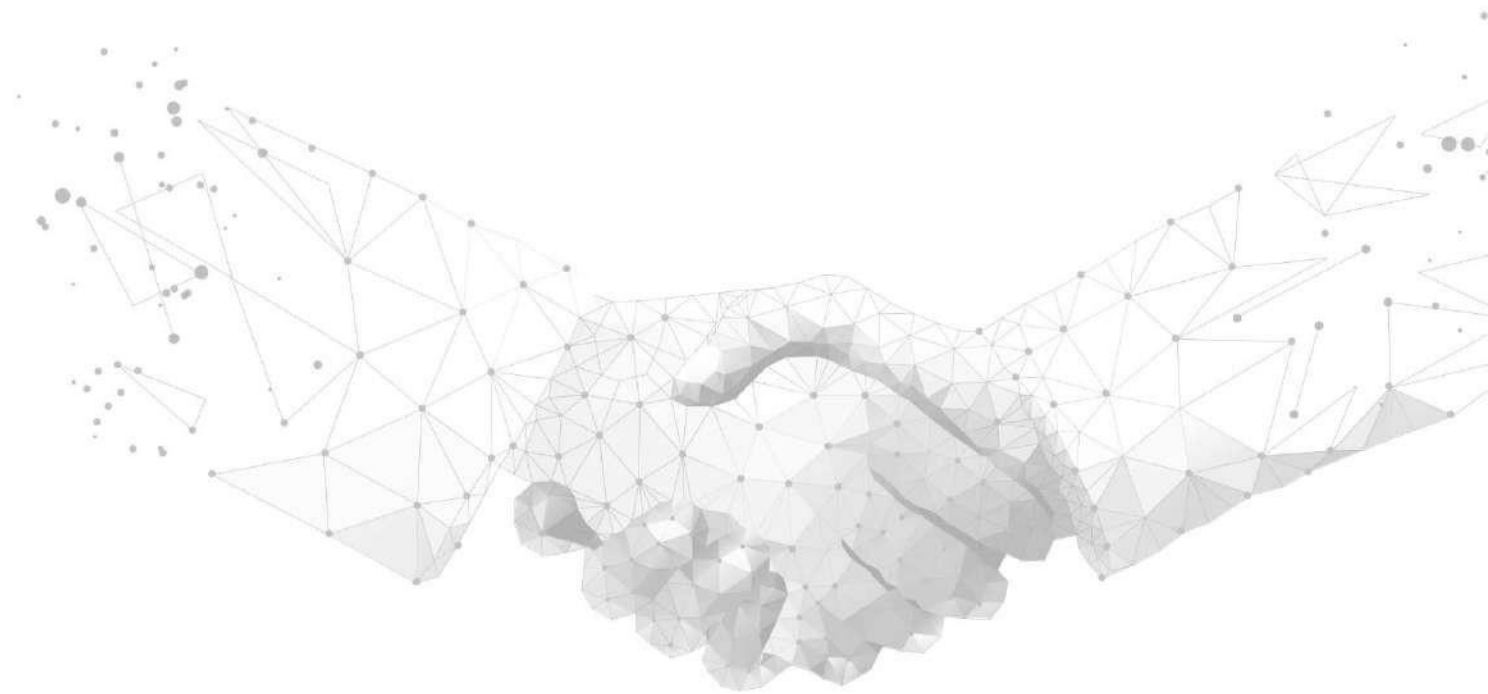
経営とは「**ポジショニング戦略**」である。
良いM&Aもこれを踏まえて検討すべきである。

5章

識学による補足

5章 識学による補足

勝谷社長の場合

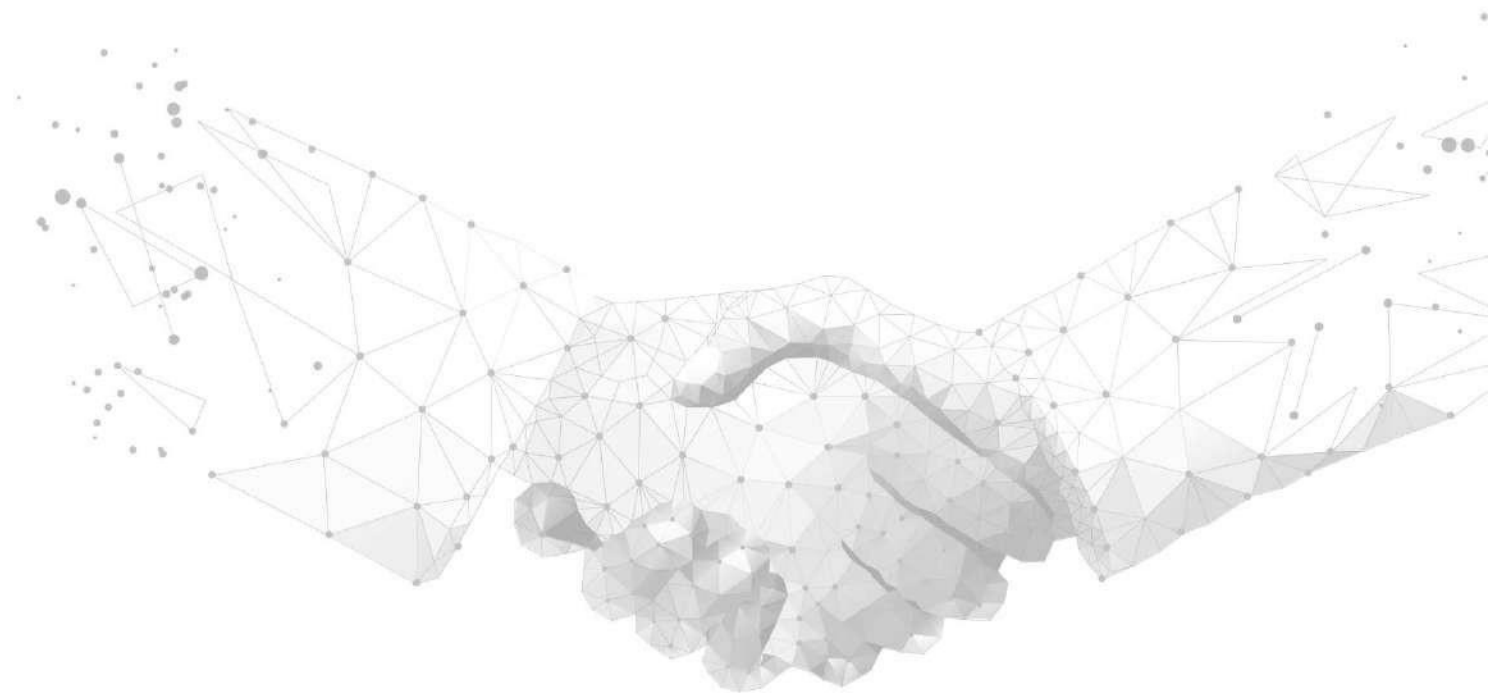


5章 識学による補足

勝谷社長の場合

M&A検討前から譲受企業と良好な関係を築けていた

幸運



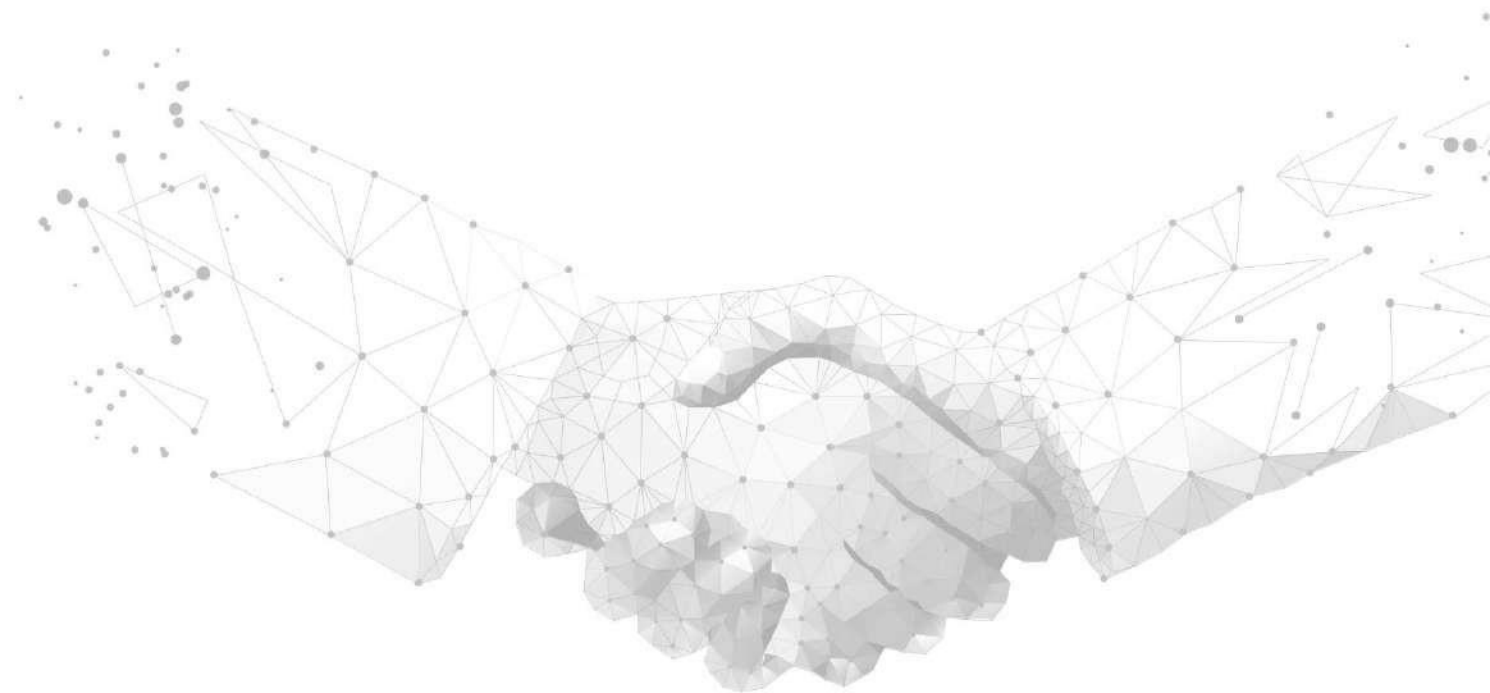
5章 識学による補足

勝谷社長の場合

M&A検討前から譲受企業と良好な関係を築けていた

幸運

識学M&Aトレーニングを受講済みだった



5章 識学による補足

勝谷社長の場合

M&A検討前から譲受企業と良好な関係を築けていた

幸運

識学M&Aトレーニングを受講済みだった

という少し幸運かつ、特殊な背景があった。



5章 識学による補足

勝谷社長の場合

M&A検討前から譲受企業と良好な関係を築けていた

幸運

識学M&Aトレーニングを受講済みだった

という少し幸運かつ、特殊な背景があった。

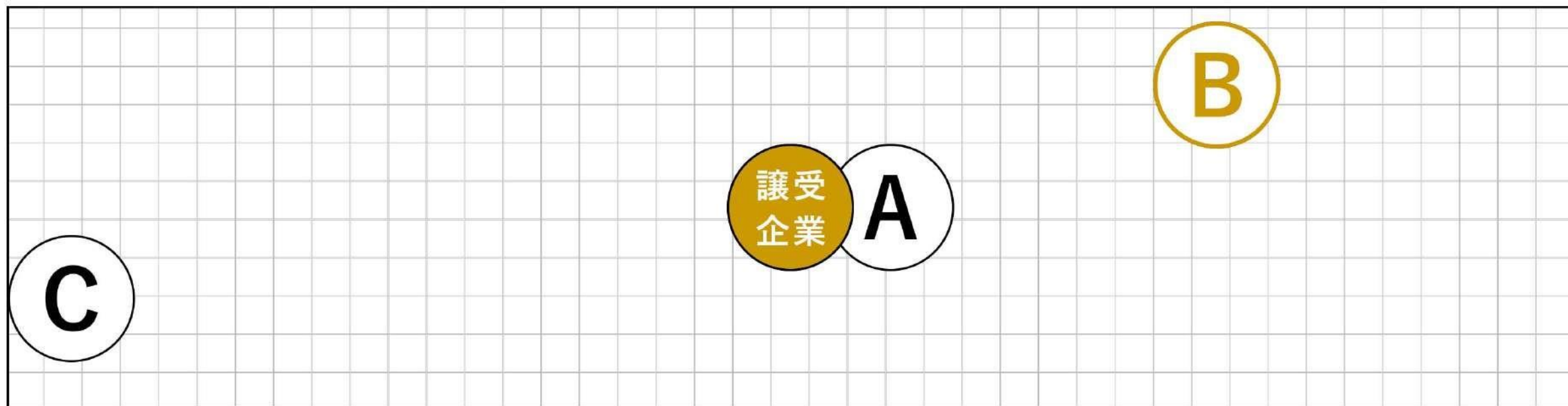
ただもしも、ありふれた業種で現状低迷中の会社が、

市場から譲受希望企業を募る時にも、大事なことは同じ。

最大限良い条件での譲渡は可能である。



企業マッピング



経営とは「**ポジショニング戦略**」である。
良いM&Aもこれを踏まえて検討すべきである。

6章

良い条件の譲受希望企業と出会うために

6章 良い条件の譲受希望企業と出会うために

「良い条件を提示しうる譲受希望企業と出会えるか」は、運も大きく絡む。だからこそ早めに信用のおけるM&A仲介会社への登録をお勧めしている。

6章 良い条件の譲受希望企業と出会うために

「良い条件を提示しうる譲受希望企業と出会えるか」は、運も大きく絡む。だからこそ早めに信用のおけるM&A仲介会社への登録をお勧めしている。

大手M&A仲介会社様

- **圧倒的な情報量**
- 多くの場合、譲渡経営者も仲介手数料がかかる
※2億円以下の取引なら5%、
特にマイクロM&Aにおいて痛手である。
- 必ずしも成長企業比率は高くない

6章 良い条件の譲受希望企業と出会うために

「良い条件を提示しうる譲受希望企業と出会えるか」は、運も大きく絡む。だからこそ早めに信用のおけるM&A仲介会社への登録をお勧めしている。

大手M&A仲介会社様

- **圧倒的な情報量**
- 多くの場合、譲渡経営者も仲介手数料がかかる
※2億円以下の取引なら5%、
特にマイクロM&Aにおいて痛手である。
- 必ずしも成長企業比率は高くない

識学M&Aサービス

- 譲受候補企業は
識学導入企業3,000社
- **譲渡経営者の手数料は無料**
- 識学による組織改革を経た企業群であり、成長企業比率が高く、仕組みが確立している。

7章

譲渡後と今後のミライノベ

7章 譲渡後と今後のミライノベ

SAMURAI / PARTNERS



サムライパートナーズ
入江氏

ミライノベ
mirai innovation



ミライノベ
勝谷氏

譲渡・譲受の両者が識学導入企業であったため、
ルール・仕組み・評価方法等の考え方に違い・衝突がなく
即座にシナジーを生み出した

7章 譲渡後と今後のミライノベ

SAMURAI / PARTNERS



サムライパートナーズ
入江氏

前年の売上を
譲渡後2ヶ月で超える
売上600%の急成長

ミライノベ
mirai innovation



ミライノベ
勝谷氏

譲渡・譲受の両者が識学導入企業であったため、
ルール・仕組み・評価方法等の考え方に違い・衝突がなく
即座にシナジーを生み出した

7章 譲渡後と今後のミライノベ

- 成長戦略としてM&Aを取り入れている識学導入企業は多い。



7章 譲渡後と今後のミライノベ

- 成長戦略としてM&Aを取り入れている識学導入企業は多い。
- 識学導入企業同士のM&Aも珍しくなく
直近だと、介護業界で積極的に譲受を行う会社様が
7社目の譲受を行ったところ、偶然識学導入企業だった事例もある。

7章 譲渡後と今後のミライノベ

- 成長戦略としてM&Aを取り入れている識学導入企業は多い。
- 識学導入企業同士のM&Aも珍しくなく
直近だと、介護業界で積極的に譲受を行う会社様が
7社目の譲受を行ったところ、偶然識学導入企業だった事例もある。
- 識学導入企業はルールと仕組みで運営され
属人化してしまっている役割・業務を極力減らす「仕組み化」を行う。
これにより、M&A後の離職などを過度に恐れずに済み、
組織統合もスムーズなため。

7章 譲渡後と今後のミライノベ

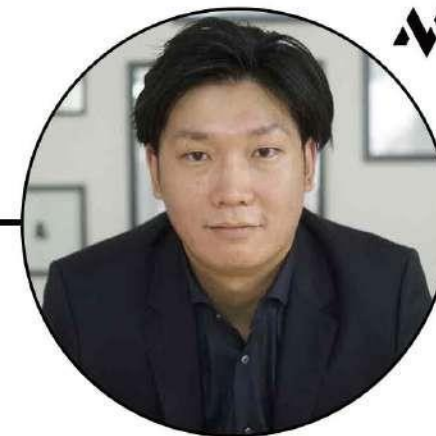
SAMURAI / PARTNERS



サムライパートナーズ
入江氏

組織運営とマネジメントを学ぶ

ミライノベ
mirai innovation



ミライノベ
勝谷氏

7章 譲渡後と今後のミライノベ

SAMURAI / PARTNERS



サムライパートナーズ
入江氏

有名youtuberのプロモーションという
フロー型ビジネスを拡大、広めてゆき
グループを**成長**させる。

組織運営とマネジメントを学ぶ

ミライノベ
mirai innovation



ミライノベ
勝谷氏

TikTok運用の専門部隊として
ストック型ビジネスを拡大することで
お客様のLTV（長期的な満足度）を高め
グループの**成長と安定**に貢献する。

質問1

今だから言える裏話しはありますか

質問2

これは失敗したなと思う
プロセスはありますか

質問3

M & Aを経験して
個人として何か
変わったことはありますか

ご清聴ありがとうございました

この後、運営部山本よりアンケートの御案内をさせていただきます。

識学M&Aサービスや株式会社ミライノベ様のサービス
にご興味を持って頂いた旨ご回答頂ければ、
一度無料でご面談のご案内をさせて頂いております。

是非、ご活用ください。