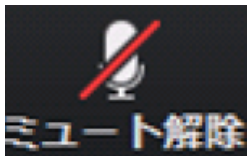


ご参加、ありがとうございます。
15:00 より開講いたしますので、しばらくお待ちください。

【お願い事項】

・マイクは必ずミュートにしてください。



・カメラは必ずオンにしてください。



・表示は「**名字カタカナ + @企業名**」でお願いします。

例：マエダ@レガシープロジェクト

・テキストはチャットにてURLをご案内いたします。

中小企業の、戦略的事業M&Aを 考えるためのセミナー

成果の出るM&Aノウハウって何？
その基盤となる考え方をお話します。

目次

前半

事業のM&Aとは？

求められるようになった背景

事業M&Aにおける課題

後半

事例紹介 ([バトonz石神様](#))

事業M&Aを進めるために必要なこと

A magnifying glass is positioned over a bar chart. The chart shows two data series, blue and green, across four quarters (Q1, Q2, Q3, Q4). The y-axis has a '1,000' mark. The text '事業M&Aとは?' is written in large yellow characters across the center of the chart, with '合併と買収' written below it in smaller yellow characters.

事業M&Aとは？

合併と買収

色々な方法がある

M&Aの分類

買収



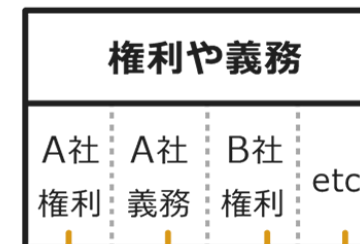
ソフトバンク、
武田製薬工業、
etc

合併



Jフロント、
ENEOS、aisin
etc

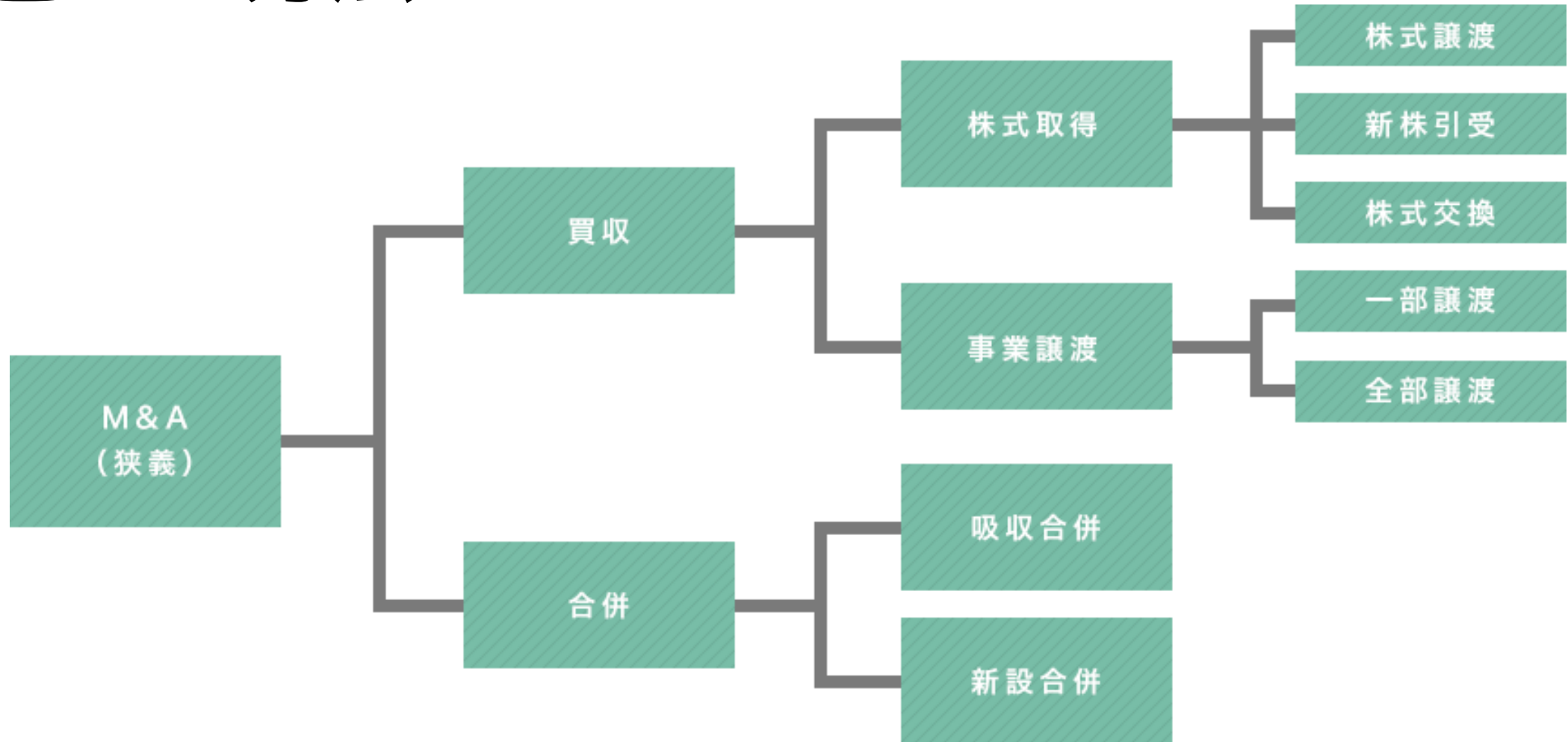
分割



PERSOL、
etc

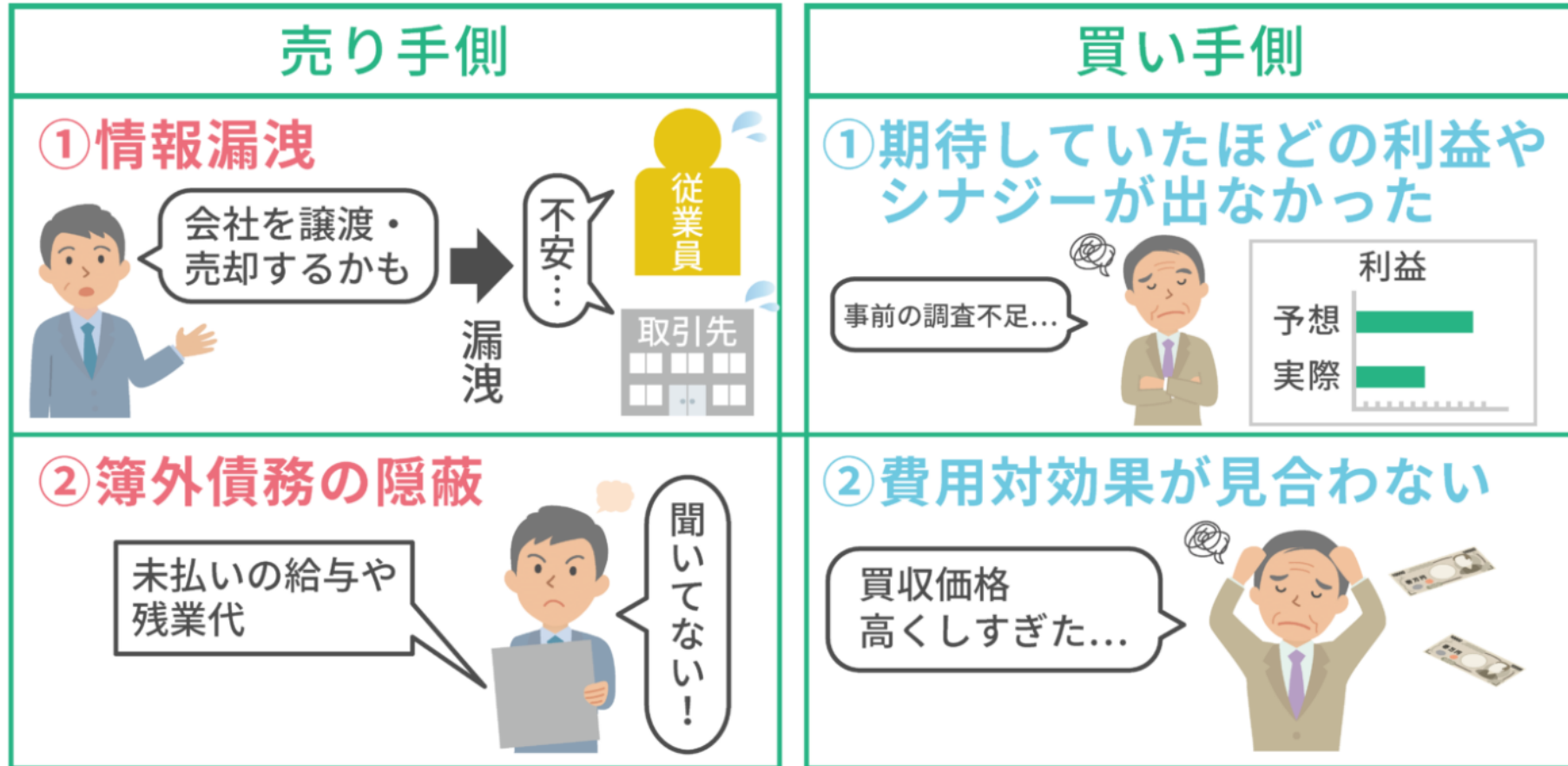
- <https://circu.co.jp/pro-sharing/mag/article/2017/>

色々な方法がある



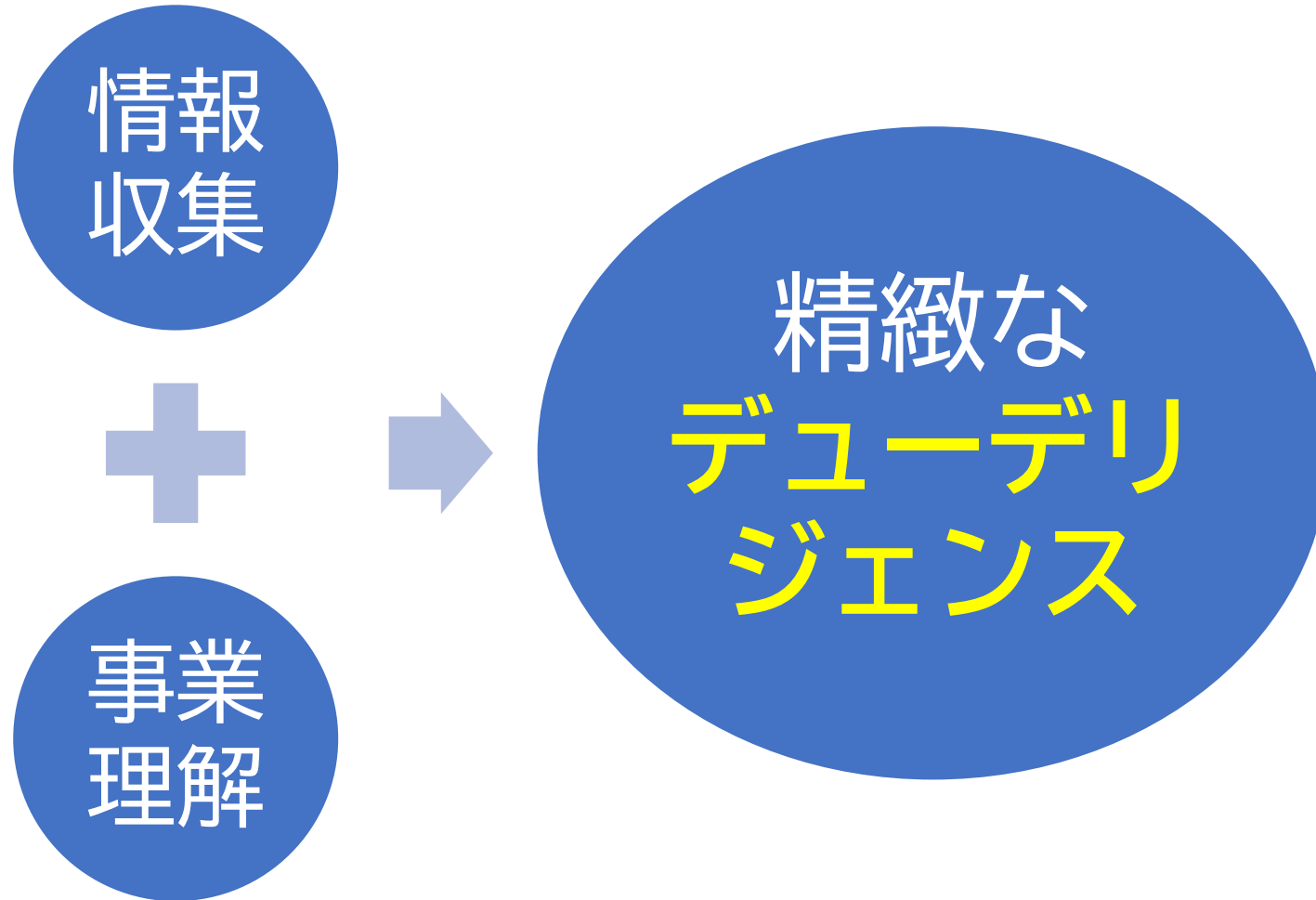
<https://www.shinkin-vc.co.jp/ma/basic/method/>

よくある失敗話...



<https://www.shinkin-vc.co.jp/ma/basic/point/>

よくいわれる対策



Due Diligence) 投資を行うにあたって、投資対象となる企業や投資先の価値やリスクなどを調査すること

ビジネス・デューデリジェンス：
組織や財務活動の調査

ファイナンス・デューデリジェンス：
財務内容などからリスクを把握

リーガル・デューデリジェンス：
定款や登記事項などの法的なものをチェック



事業M&A市場

2021年、
過去最多

朝日新聞デジタル > 記事

日本企業のM&A、過去最多に 脱炭素の流れ受け事業再編が活発化

会員記事

新田哲史 2022年1月2日 19時00分

シェア

ツイート

ブックマーク

メール

印刷

list

0

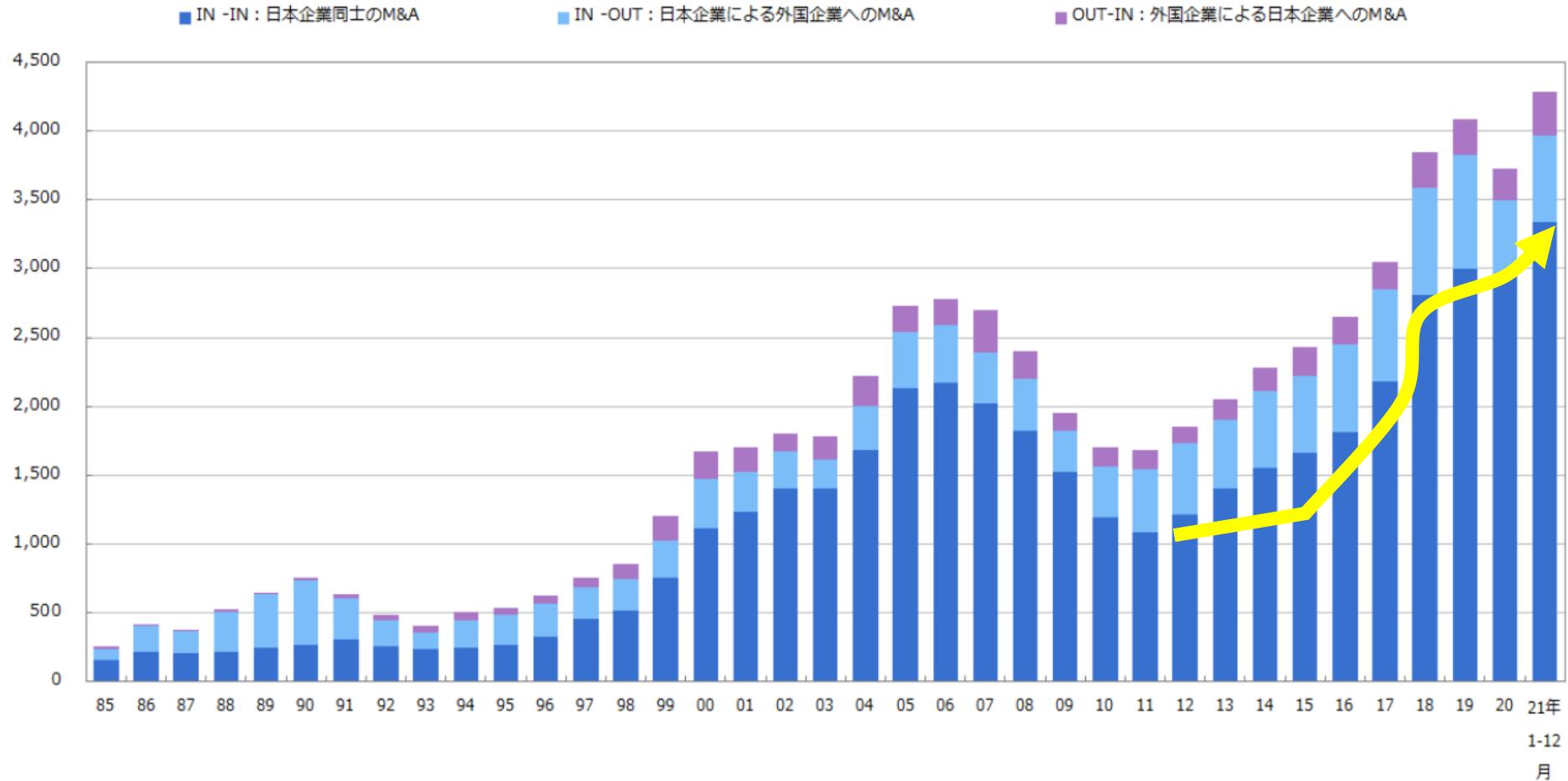


ENEOSホールディングスの本社の看板

2021年に日本企業が関わったM&A（合併・買収）の件数は4280件（速報値）で、過去最多になったことがわかった。新型コロナウイルスの感染拡大や世界的な脱炭素の流れを受け、事業の再編が活発化している。

M&A助言大手のレコフが公表情報をまとめた。21年のM&A（出資を含む）の件数は前年より550件（14・7%）多く、過去最多だった19年を上回った。

10年で3倍以上の拡大市場





求められる背景

事業環境の変化

法改正など、国家施策に

日本経済新聞

会社法改正で「株式交付」制度導入

海外と比べて硬直的と指摘された日本のM&A（合併・買収）制度が変わろうとしている。3月施行の改正会社法で、自社株式を対価として他社を子会社化...

2021/04/26



M&A促進 改正産業競争力強化法などが施行

📅 2021/06/16

政府は6月16日、改正産業競争力強化法など関連6法（中小企業等経営強化法、中小企業における経営の承継の円滑化に関する法律など）を施行した。ポストコロナの「新たな日常」に向けた事業再構築や中小企業のM&Aの円滑化などを促す。

令和3年8月2日施行の「産業競争力強化法等の一部を改正する等の法律」に伴う「中小企業における経営の承継の円滑化に関する法律」(以下、経営承継円滑化法)の改正により、事業承継の課題であった所在不明株主に関する会社法の特例が新設されました。

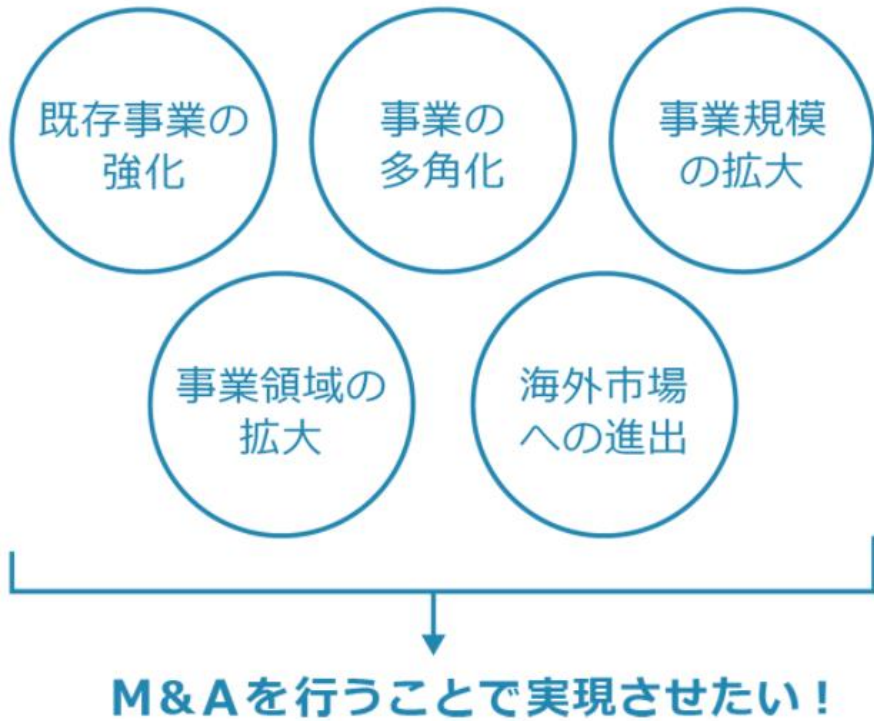
これにより、事業承継(M&Aを含む)を要するものの、株主の所在不明によりそれが困難である旨の法認定を受けた中小企業者については、所在不明株主からの株式買取り等の手続きに必要な期間を5年から1年に短縮することが可能となります。

技術変化が生み出す事業環境

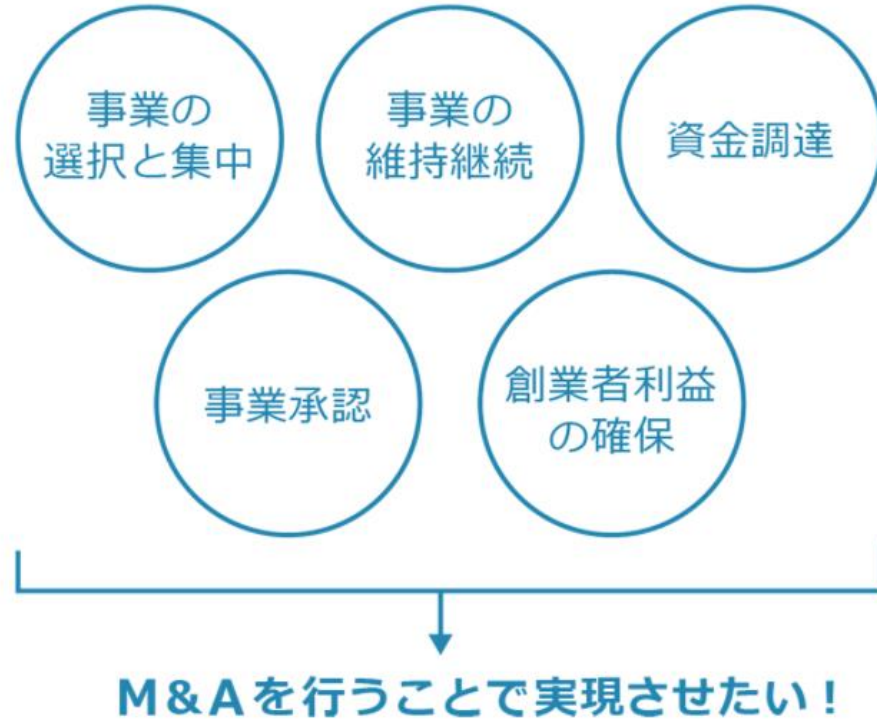


スピード！待ったなし！

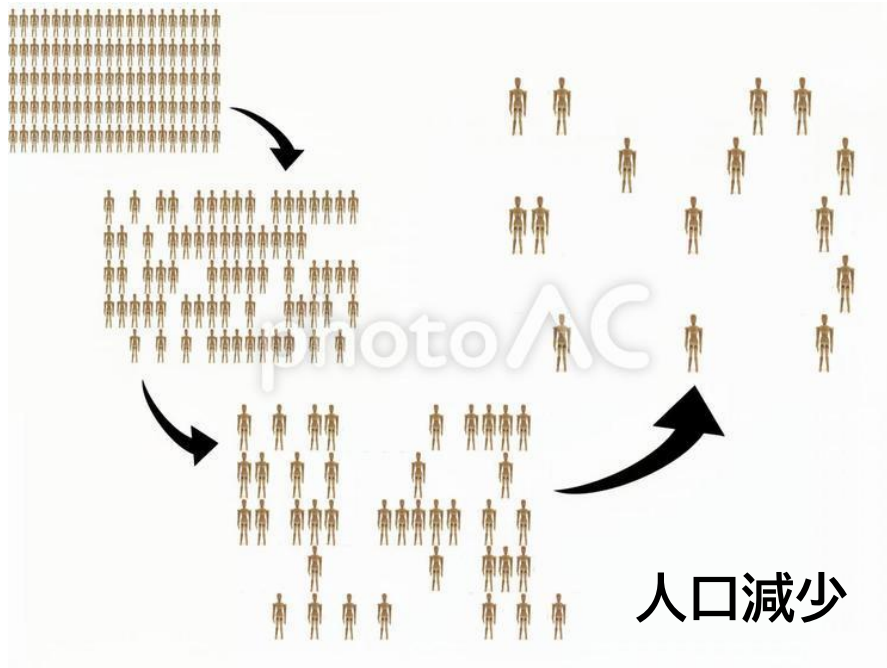
買い手側から見たM&Aの目的



売り手側から見たM&Aの目的



社会環境の変化



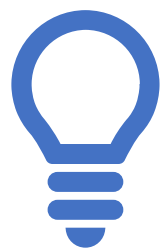
需要低迷

生産力の低下

技術者不足

街の荒廃

さらなる人口流出



事業M&Aを通じて実現したいことは？



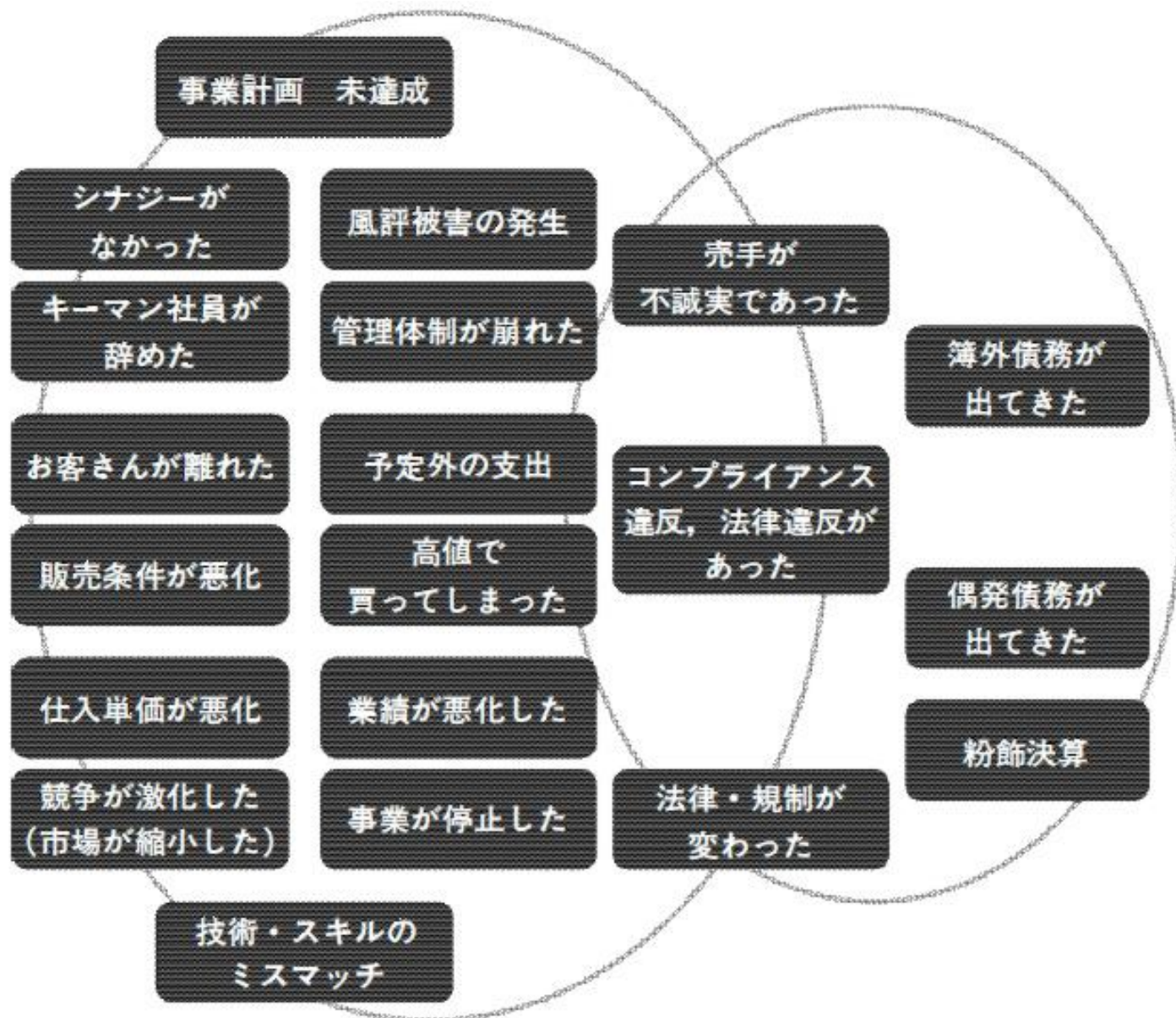
A magnifying glass is positioned over a bar chart. The chart shows two data series, blue and green, across four quarters (Q1, Q2, Q3, Q4). The y-axis has a '1,000' mark. The text '事業M&Aの課題' is written in large yellow characters across the center of the chart, and 'カギは、ビジョンと現場浸透' is written below it in smaller yellow characters.

事業M&Aの課題

カギは、ビジョンと現場浸透

ヒトが課題

ビジネス・
デューデリジェンス
に課題がある？



<https://news.yahoo.co.jp/articles/7963670851acd4c3d7c247b46e53a2f3173068dc>

事業M&Aで外したくないポイント

- 1, **事業成長**が描けるストーリーか？
- 2, 担い手は、“**ヒト**”である

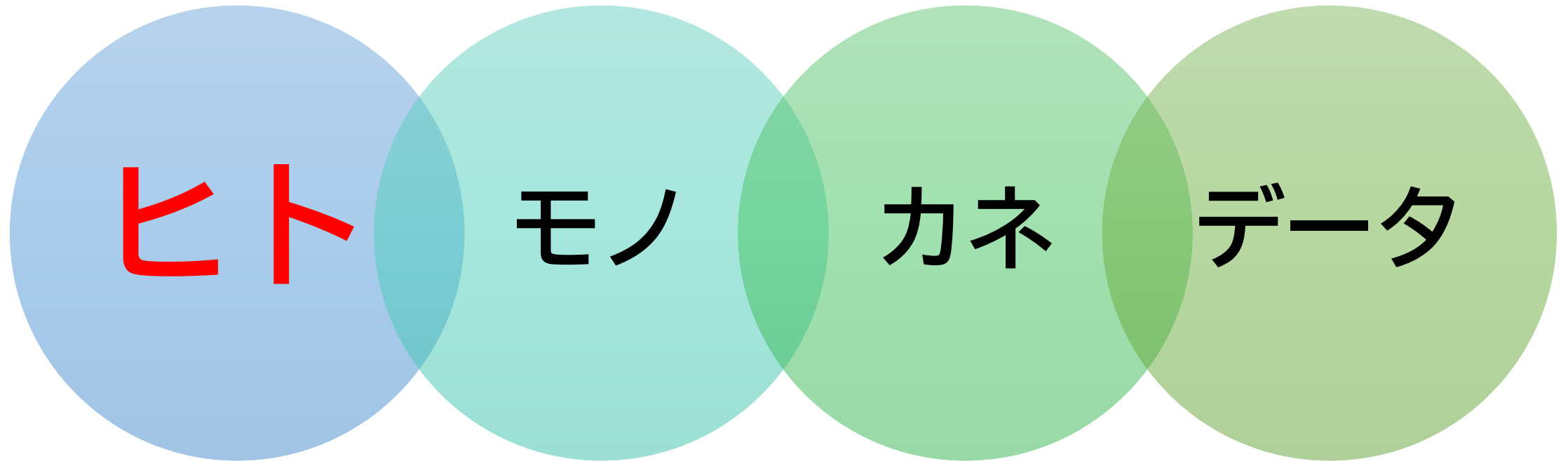
気を付けたいポイント

事業成長のための買収であることから、受入れ態勢と
その後の成長、事業戦略をみせられることが重要。

経営者の意思決定及びビジョンの共有・浸透と共に、現場
のリーダー（中間管理職）がこの件を十分に理解し、運営
できることが鍵。

- 1、中間管理職の育成
- 2、目標管理制度の構築、運用

4大経営リソースをマネジメントすること！





4/22/2021

後半

バトonz社 石神様にバトンタッチ

休憩



譲受企業様の考え方と成功事例

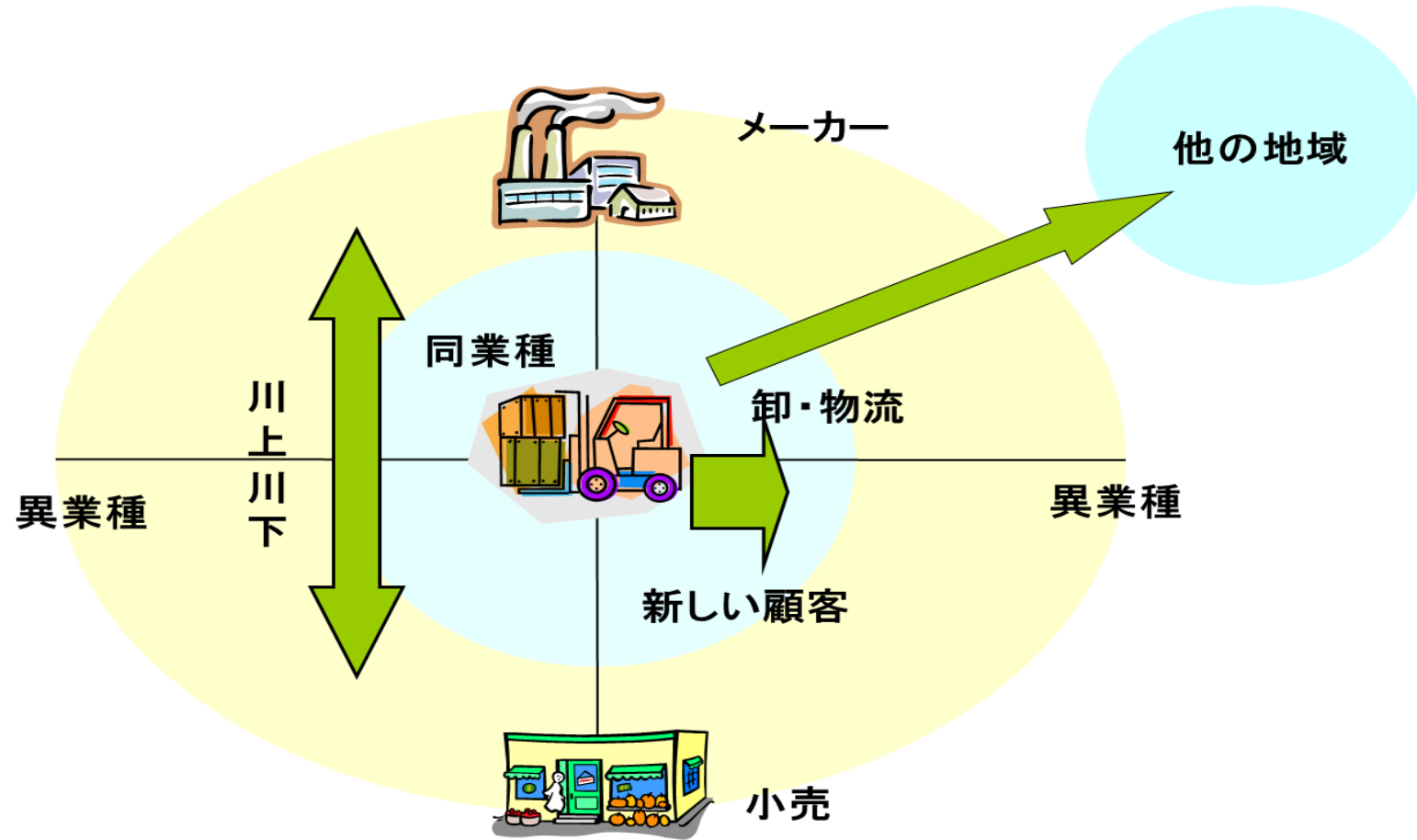
株式会社バトonz
パートナーサクセスG
連絡先：070-7796-3541
担当：石神 達也

M&Aは事業を売買するもの



顧客の事業内容を把握すること

マッチングの考え方



相手側と組むことで相乗効果を期待できるかが重要

マッチングの考え方

クロスセリング

スケールメリット

川上・川下戦略

新規地区進出

新規(隣接)事業参入

成功事例①

買手:北川印刷社

売手:タック社



新規開拓
提案営業

上場企業を含む
取引先企業
130社
(受注中心)

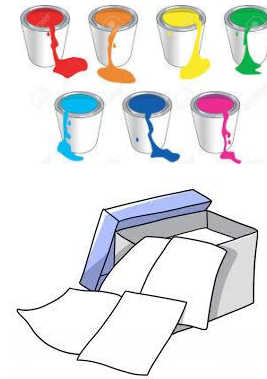


県内の
新規地区進出



愛知県

仕入単価
DOWN

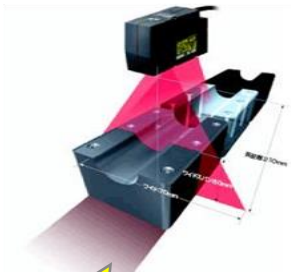


成功事例②

買手A社



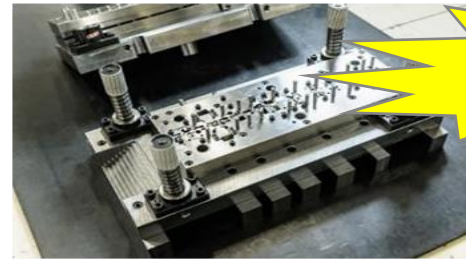
産業用機械卸



製造ノウハウ獲得



売手B社 自動車部品製造



後継者不在

将来

業界先行不安



業績好調



新規地区進出



成功事例③

買手C社



売手D社



売上多



売上少

売上の平準化

売上少



売上多

バトonzプレミアムプラスのご案内

1,000社超のM&A業務従事者から 売り案件提案



- 買いニーズ情報に加え、貴社名(実名)、貴社WEBサイトURLを掲載します。
- バトonzを介して、一度に1,000社超のM&A業務従事者へ発信でき、提案を受けられます。

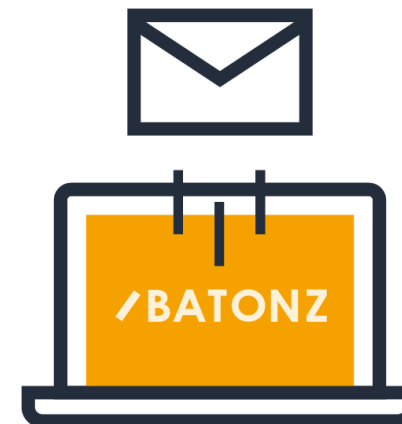
バトonz利用料ゼロ



成約時にかかるバトonz利用料(成約価額の2%)が無料となります。

※別途、M&A仲介会社等が定めるアドバイザー費用は発生いたします

案件公開の即時通知



- ニーズにマッチした案件が公開されたら即時にメール通知します。
- マッチングが1番手になる可能性が高まり成約しやすくなります。

※通常は月水金の定期配信のためタイムラグあり

石神さんに聴いてみたい！①



- ・ MAで失敗するケースはどんなパターンがあるか

石神さんに聴いてみたい！②



- ・ MAが順調に進んでいて、急に頓挫するケースはあるか

石神さんに聴いてみたい！③



- ・ 「MA成功」の定義はその後の業績向上だと思うが、失敗した、という状態は？

石神さんに聴いてみたい！④



- ・ MA後、経営資源（ヒト、モノ、カネ、データ※前田定義）のうち、どこで問題がおこりやすいか



Q&Aタイム

当社、レガシープロジェクトとは

LEGACY PROJECTS

-未来の子供たちに誇れる仕事づくりを-

ゲンバに入り込み、皆様と常に連携を取りながら、事業課題に合わせた最適な対策を360℃視点で検討、コーディネートし、“ヒト”の力で組織力の向上をお約束します。

組織に必要な人材の確保

【組織のブランディング】

- ・STP構築
- ・チャネル組み合わせ検討
- ・ロードマップ図解
- ・組織構成シミュレーション設計

【採用活動】

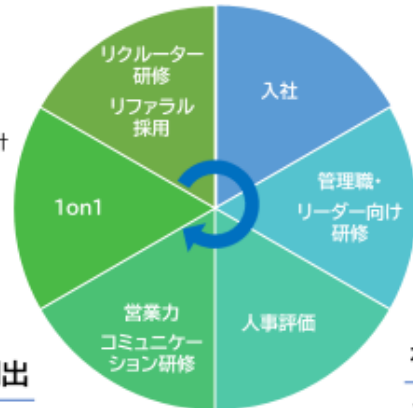
- ・応募フロー設計
- ・チャネル決定
- ・応募者対応
- ・面接前対応
- ・シミュレーション設計

社員の課題認識の把握

- ・1on1振り返りコーチング代行
- ・目標設定、目標面談コーチング
- ・営業リーダー育成研修/コーチング

社員の成長機会の創出

- ・面接官トレーニング研修
- ・営業トレーニング研修
- ・入社後定着研修



社員のエンゲージメント向上

- ・辞めない新卒採用企画
- ・リファラル採用企画/運用
- ・インターンシップ企画
- ・辞退を減らす中途採用企画

組織の生産性向上

- ・採用業務代行
- ・面接代行
- ・人事評価制度設計/改定
- ・M&A支援
- ・バトンスアドバイザー

社員のやりがいの創出

- ・デジタルマーケティング化
- ・AI法務
- ・クラウド契約書(オンライン)
- ・グループウェア
- ・情報システム部門アウトソーシング

無料の組織診断サービスです。
ご興味ありましたらどうぞご利用下さい。

torerunでわかること



企業カルチャーに応じた採用方針

採用候補者や人材サービス企業から採用方針を問われた際にシンプルに回答することができます。即戦力重視なのか、ポテンシャル重視なのかなどを特に採用に関する知識がなくとも、ありがたい姿としての企業カルチャーの面から回答することができます。

コンディションに応じた採用手法

様々な人材サービス企業に自社が検討すべきと考えている採用手法を明確に伝えることができます。また、オンボーディングの必要性についても把握できます。組織のコンディションに応じた最適な手法をバランスよく取り入れることで採用の量と質は変わります。

<https://www.torerun.net/>

Internal

ご紹介

学卒インターンシップ
企画会社説明会資料
作成のご提案

mogiカンパニー



🤝 わたし達が、皆様にヒアリングを行い、学生が学生の為に学生向けの、惹きつけられる企画を立てます

🤝 学生目線で学生に伝わる、知りたい情報を盛り込み、学生にとって興味関心に繋がるコンテンツ作りを行います

🤝 人材採用・組織構築コンサルタントのプロに監修してもらい、スライド構成から仕立てて参ります



ご連絡先：レガシープロジェクト株式会社
代表取締役 前田茂雄

電話番号：052-769-1730
(不在時：090-4234-5902)

メール先：shigeo.maeda@legapro.jp

会社住所：愛知県名古屋市名東区上社2-210北村第2ビル4E

今なら**50%offキャンペーン**中
※2月10日までに商談できた方のみ

A group of people in a professional setting, likely a conference or meeting, are clapping their hands. The focus is on the hands in the foreground, with the background blurred. The text "最後に" is overlaid on the left side of the image.

最後に

では、具体的に
どう変えていけば
いいか？