

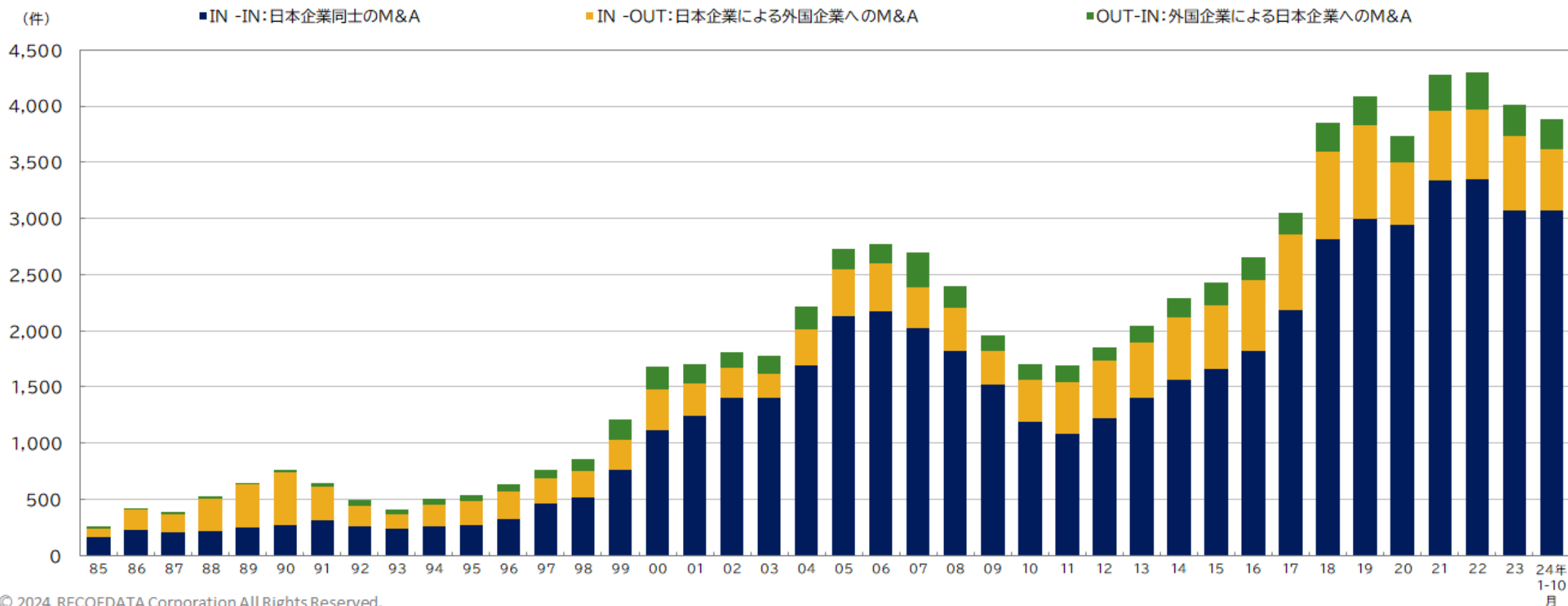
当社の新・全社ビジネスモデル 「企業再成プラットフォーム」 概要

THE WHY HOW DO COMPANY株式会社

サマリー

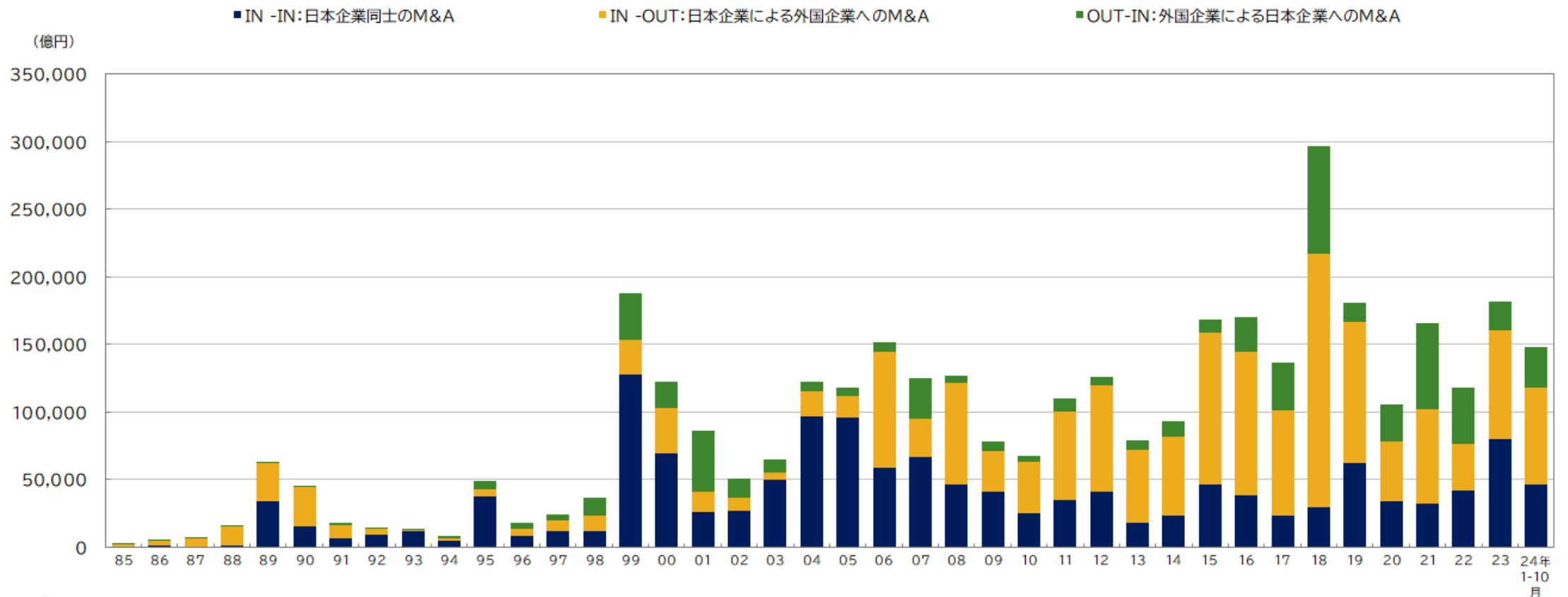
- ✓M&A業界唯一の総合ディベロッパーになる
- ✓優良企業を年1～数社程度M&Aし、長期保有していく
- ✓「長期目線の事業再生」「他社に売らずに一生お付き合いする事業承継」「ビジネスモデルの総合商社」を目指す
- ✓当社の強みである経営科学（ビジネスモデル研究）×人間拡張（ICT・AI）×企業再生法務で唯一無二の会社を目指す
- ✓当社再建を「再・起業」と位置づける

ファクト1：M&Aへのニーズは右肩上がり



出所：株式会社レコフデータ『グラフで見るM&A動向（M&A件数推移）』（2024/11/01）

ファクト 2：国内M&Aは小粒化、 中堅企業は仲介型M & A に嫌気



© 2024 RECOFDATA Corporation All Rights Reserved.

出所：株式会社レコフデータ『グラフで見るM&A動向（M&A総額推移）』（2024/11/01）

M&A業界の ビジネスモデル囲碁

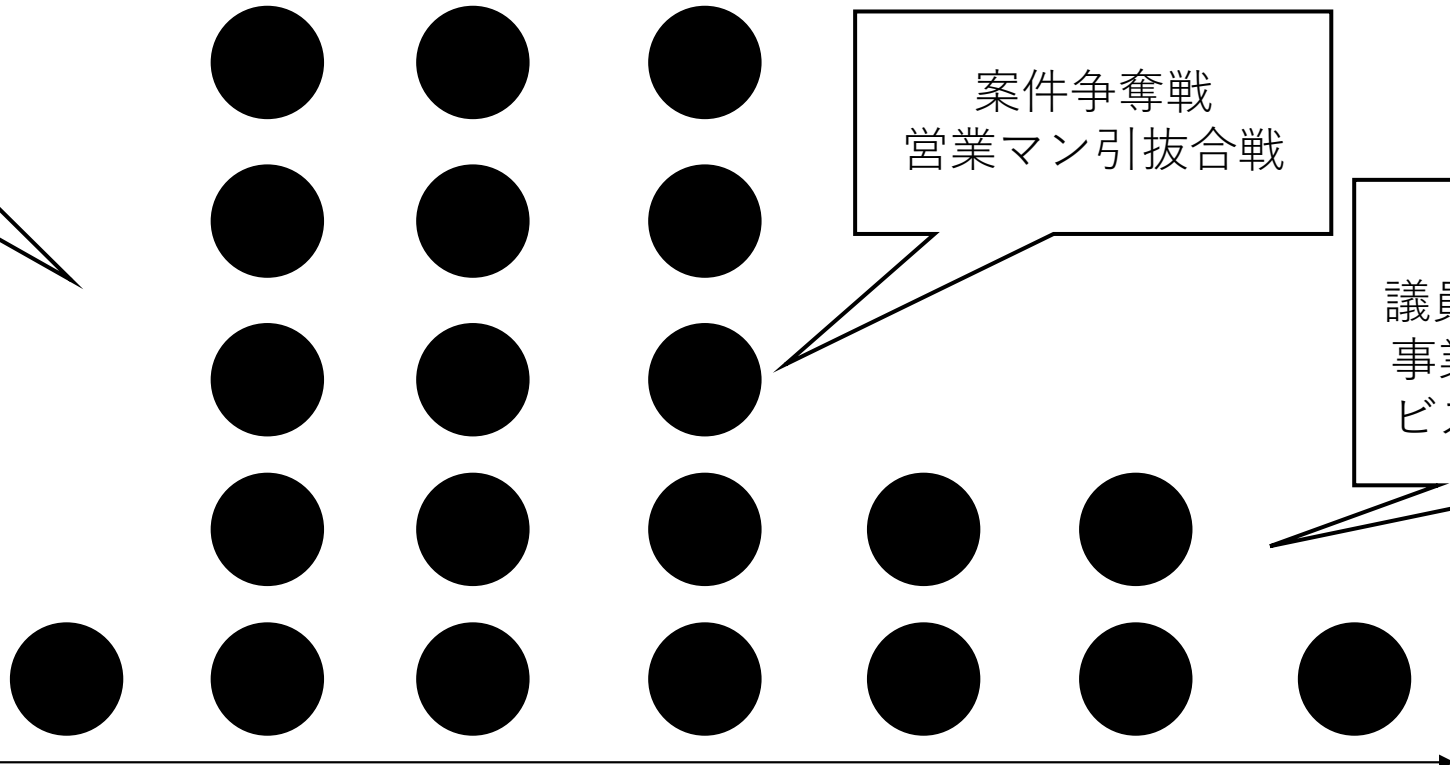
©岩尾俊兵（当社代表）



競合売上規模：100～400億

A社：完全成功報酬
B社：着手金・中間金・成功報酬
※最低数千万円

競争強度



案件争奪戦
営業マン引抜合戦

不満続出
議員立法「M&A仲介
事業の手数料・サー
ビス内容の透明化」

競争要因

仲介手数料
の安さ

案件の
豊富さ

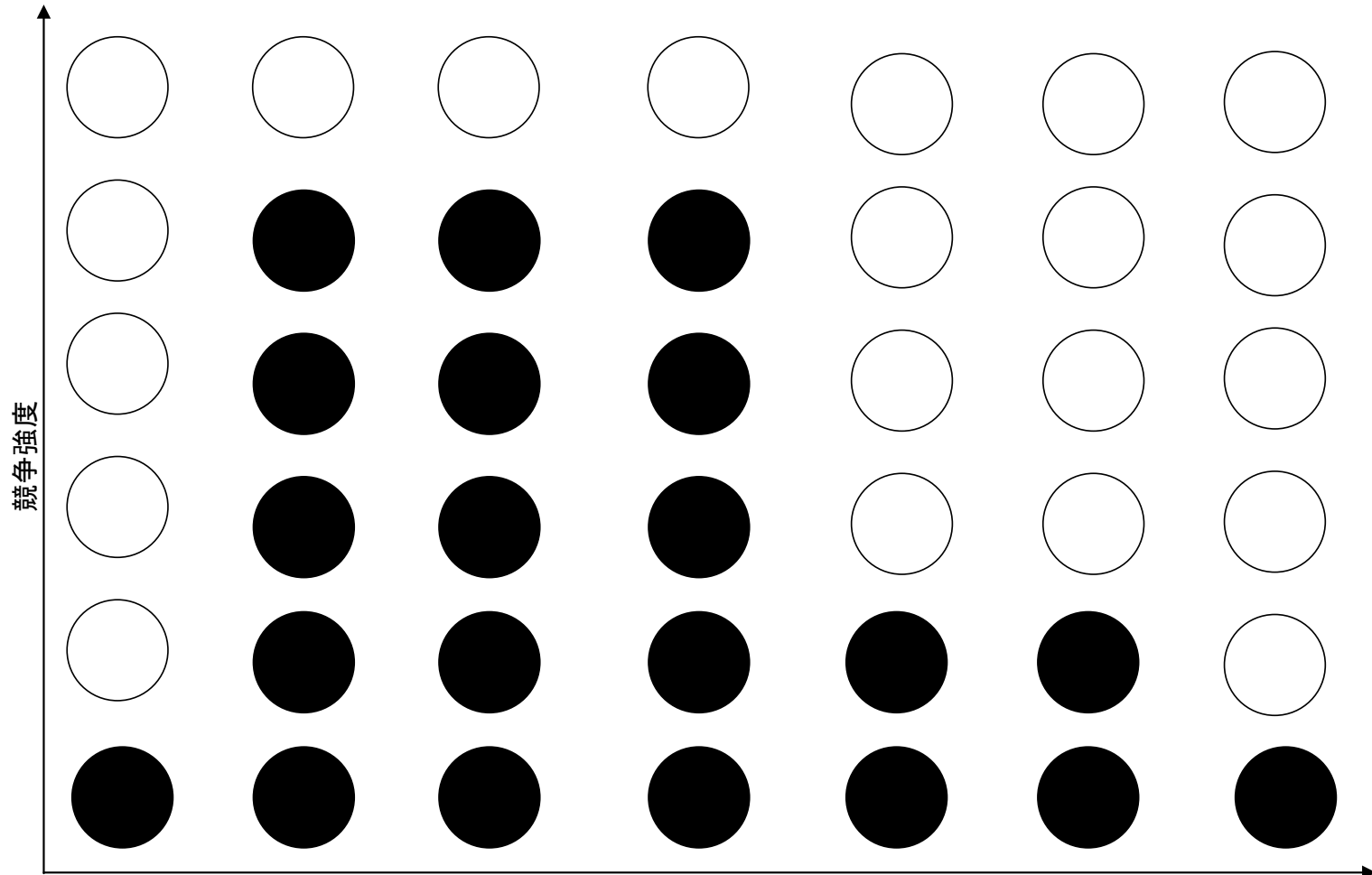
営業力・
口の上手さ

知名度

顧客満足度

成約
スピード

後悔のなさ
・顧客の長
期利益



競争要因

仲介手数料
の安さ

案件の
豊富さ

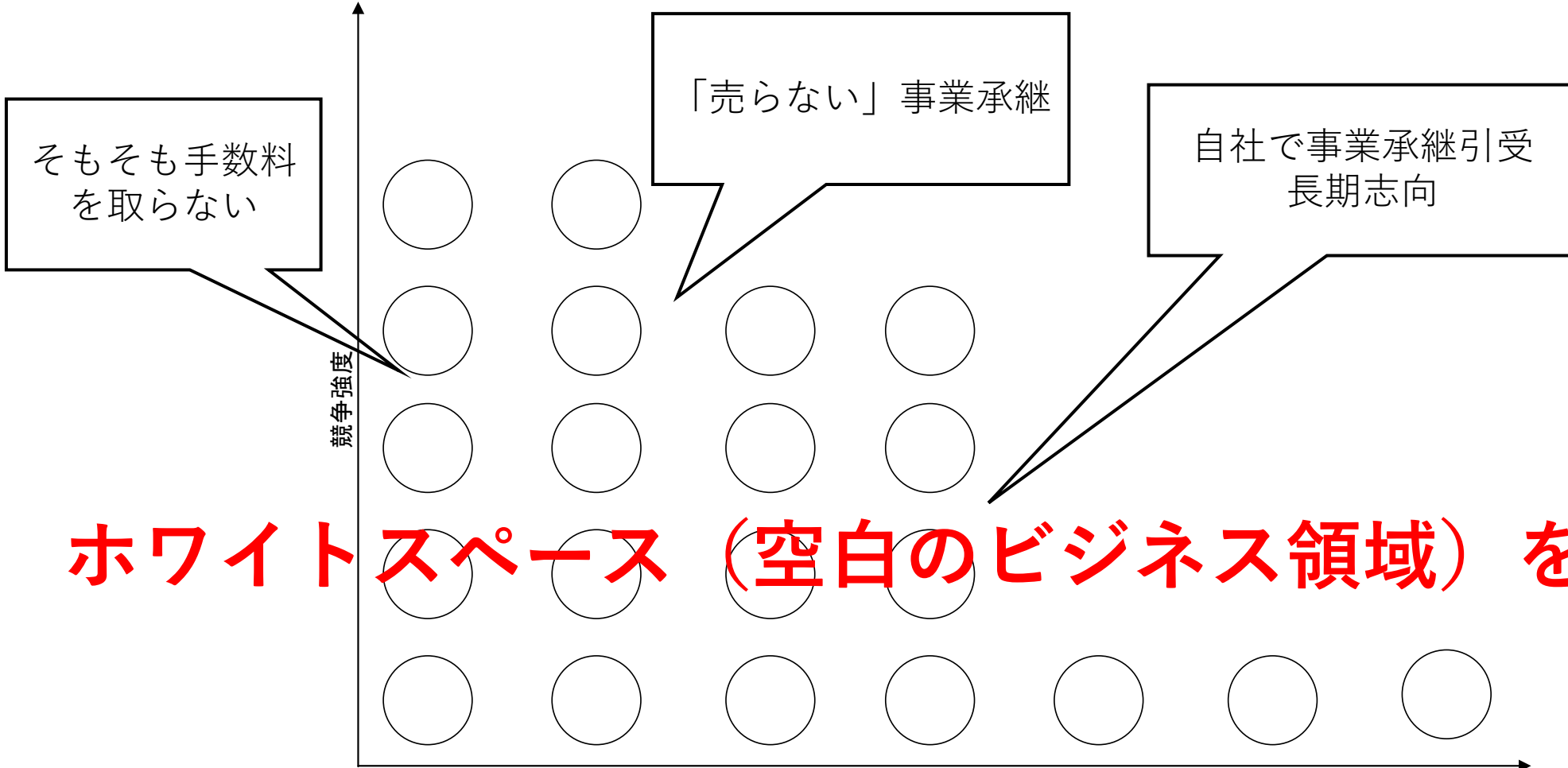
営業力・
口の上さ

知名度

顧客満足度

成約
スピード

後悔のなさ
・顧客の長
期利益



ホワイトスペース (空白のビジネス領域) を発見!

競争要因

- 仲介手数料の安さ
- 後悔のなさ
・顧客の長期利益
- 顧客満足度
- 成約スピード
- 案件の豊富さ
- 営業力・口の上手さ
- 知名度

メタファー としての 不動産業界

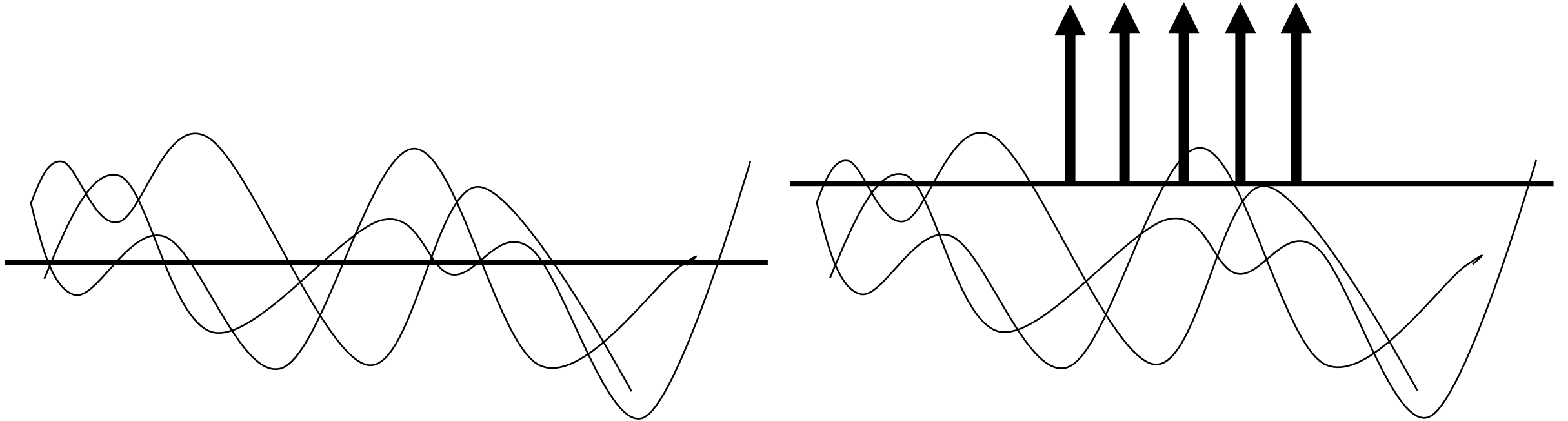
- M&A業界も不動産業界も①オーナーがいて、②管理人がいて、③高額な資産の取引
- M&A業界も不動産業界も①ブローカーがいて、②口八丁手八丁頼りで、③中には地面師・地上げ屋もいて、④トラブルも多い
- しかし……不動産業界には「土地が集まることで大きくて整備も充実したマンションができて、地主も綺麗になった同じ土地に住み続けられて、みんな満足」な総合不動産ディベロッパーが存在
- M&A業界の総合不動産ディベロッパーになろう！

インカムゲインを原資に再投資or株式交換等オーナーに希望に応えつつ新規企業をグループ化



- 1社あたりの営業利益率「20%」を目指して経営革新
- 当初は会長・社長が(連結ベースで黒字転換が実現するまで)報酬1円で当該業務に従事
- その後は以下の3つのルートで経営人材をプラットフォームに惹き込む
- ①国内外の著名経営学者陣による座学(理論)と事業再成の修羅場(実践)を経験できる「経営者育成研修制度(実践型ビジネススクール)」を大企業に無償で提供※1~2年間分の人件費は提携大企業が負担
- ②利益率目標達成企業内の経営人材を企業再成プロフェッショナル人材として登用
- ③社長・起業経験者をパートナー化

企業再成PFの背後にある波線理論



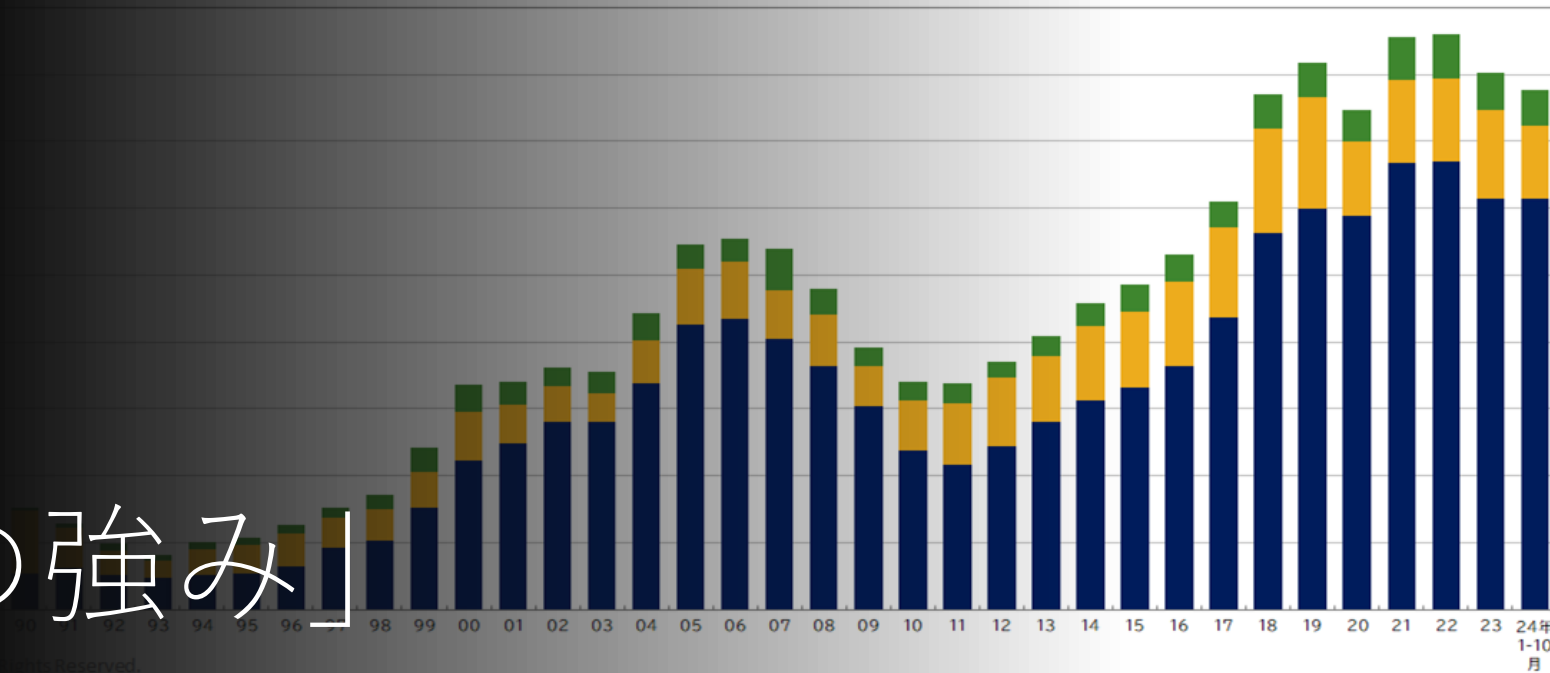
- ランダム上下変動する波形を重ね合わせると直線→倒産確率低下
- ただし……低位安定にならないための工夫が必要
- さらに……コングロマリット・ディスカウントからの脱却が必要

再び「当社の強み」

日本企業同士のM&A

■ IN -OUT:日本企業による外国企業へのM&A

■ OUT-IN:外国企業による日本企業へのM&A

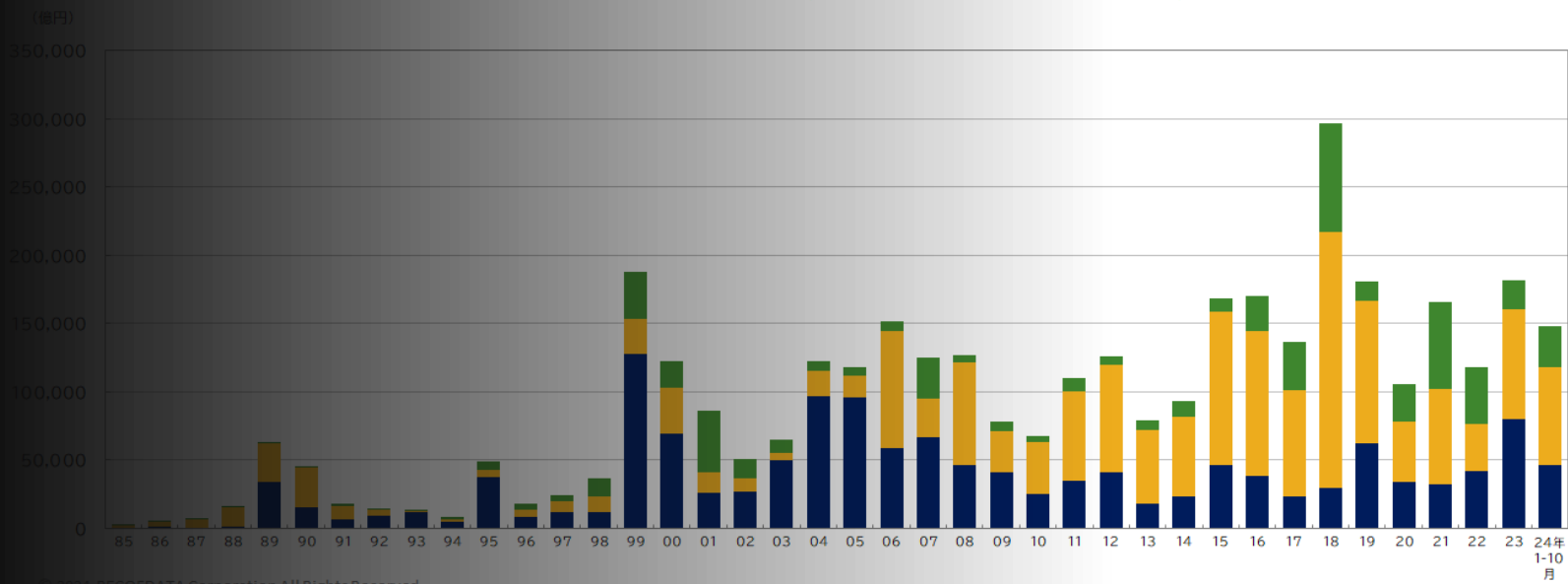


© 2024 RECOFDATA Corporation All Rights Reserved.

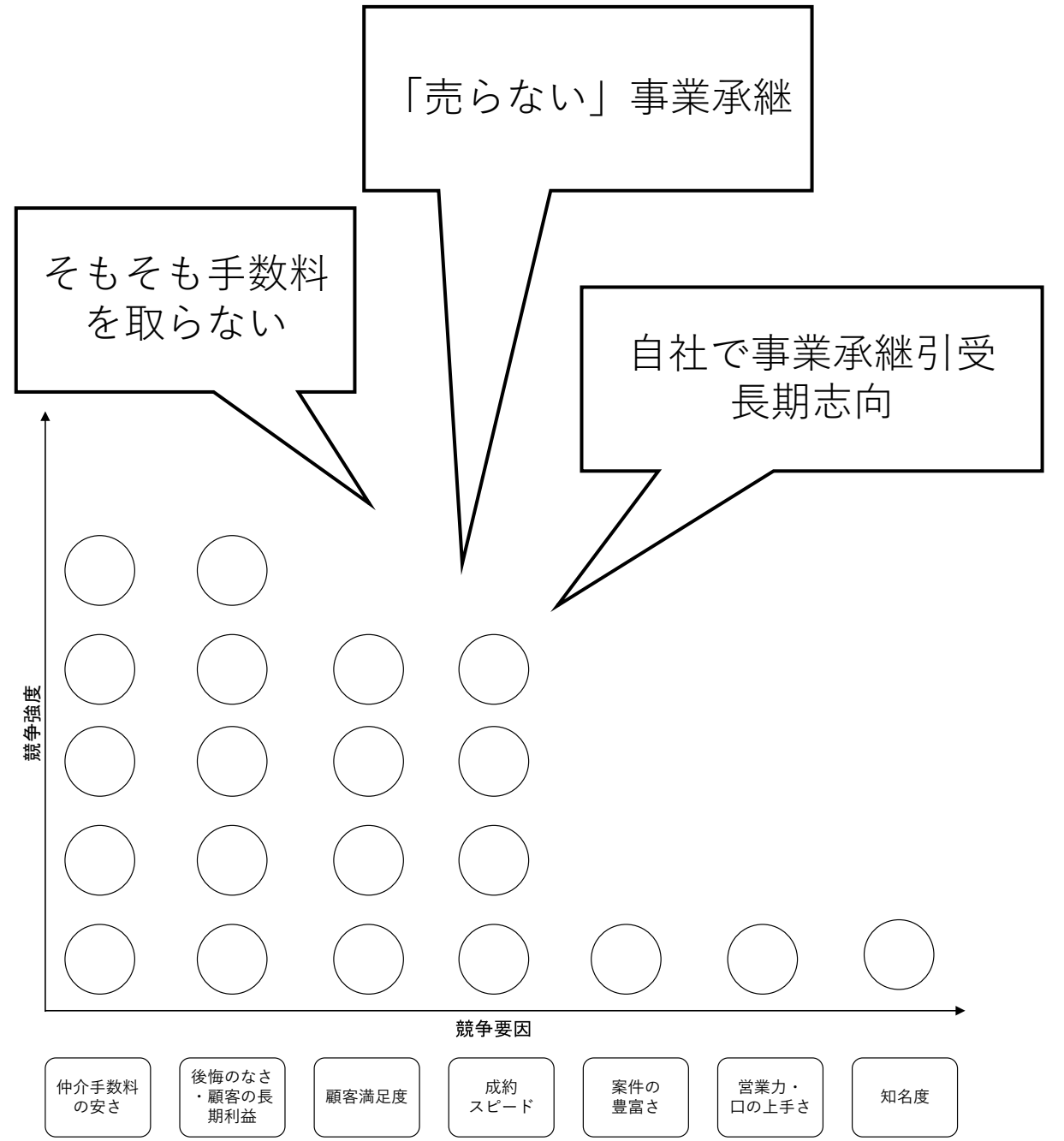
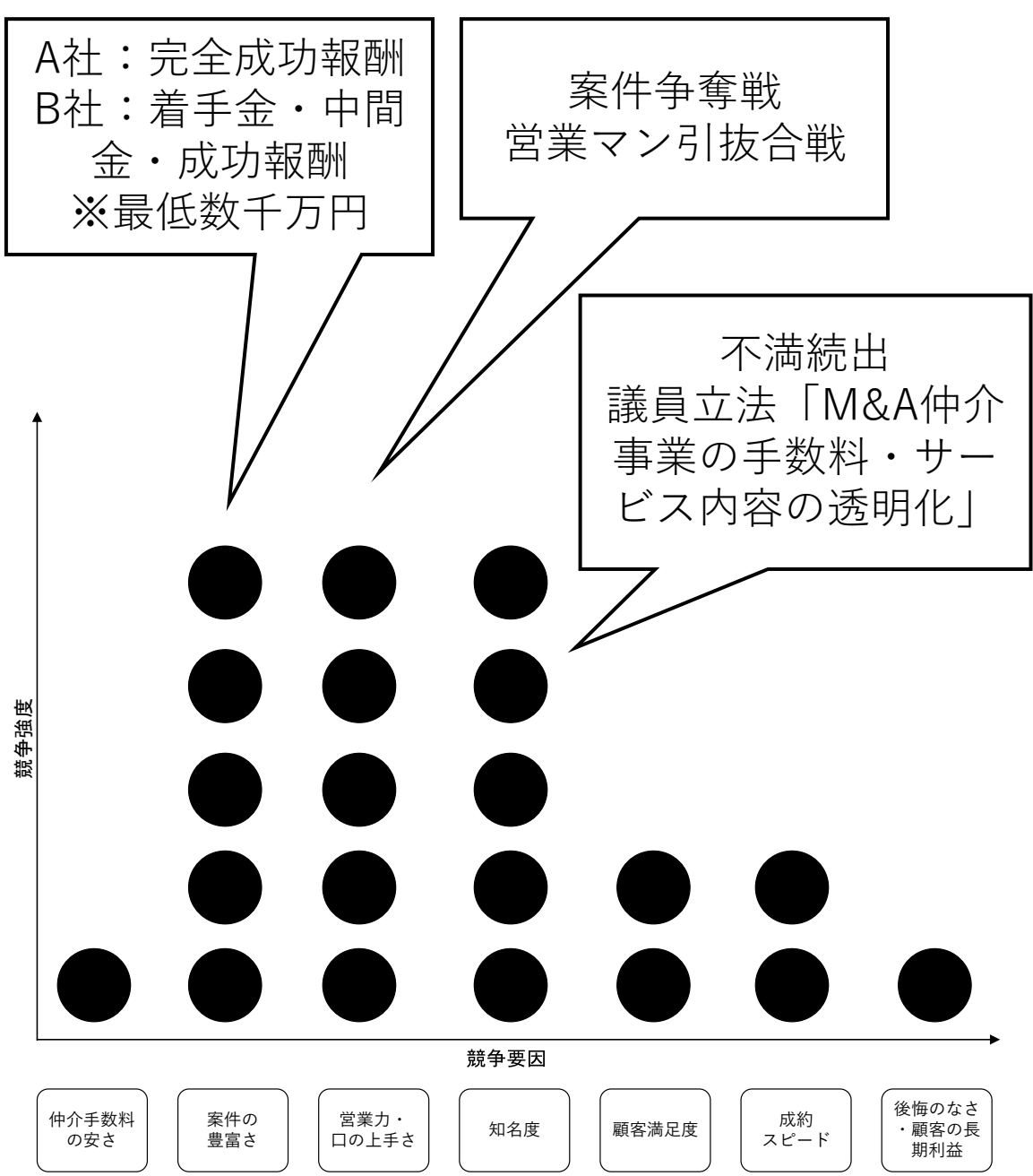
■ IN -IN:日本企業同士のM&A

■ IN -OUT:日本企業による外国企業へのM&A

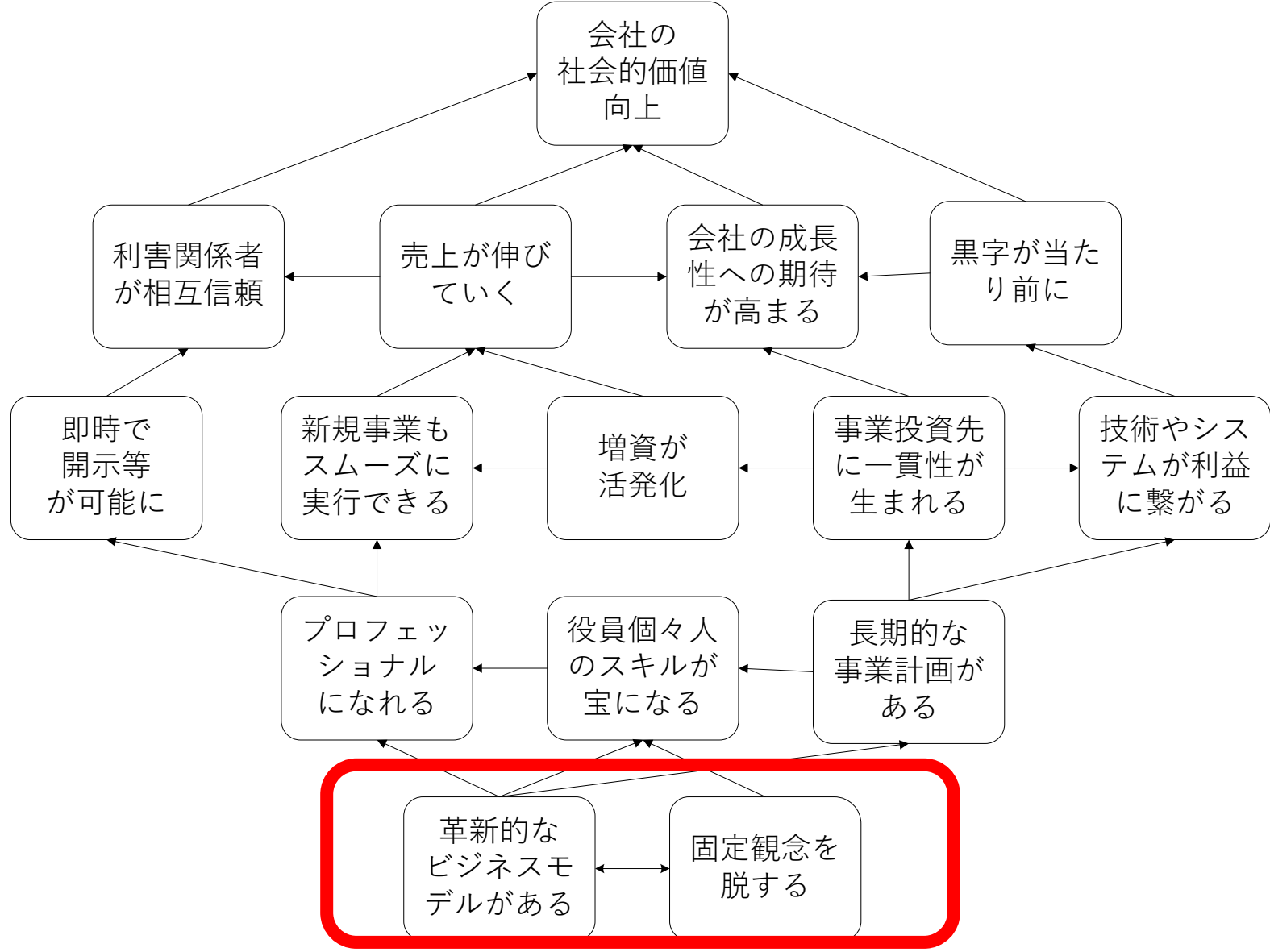
■ OUT-IN:外国企業による日本企業へのM&A



© 2024 RECOFDATA Corporation All Rights Reserved.



結果
↑
↓
原因



ビジョン

「価値創造経営の力で
もう一度豊かになる」

究極の目的：もう一度、豊かになる

私たちは何のために組織として存在するのか？ = 価値提案力

どのような価値を提案し、どう実現するか？ = 価値実現力

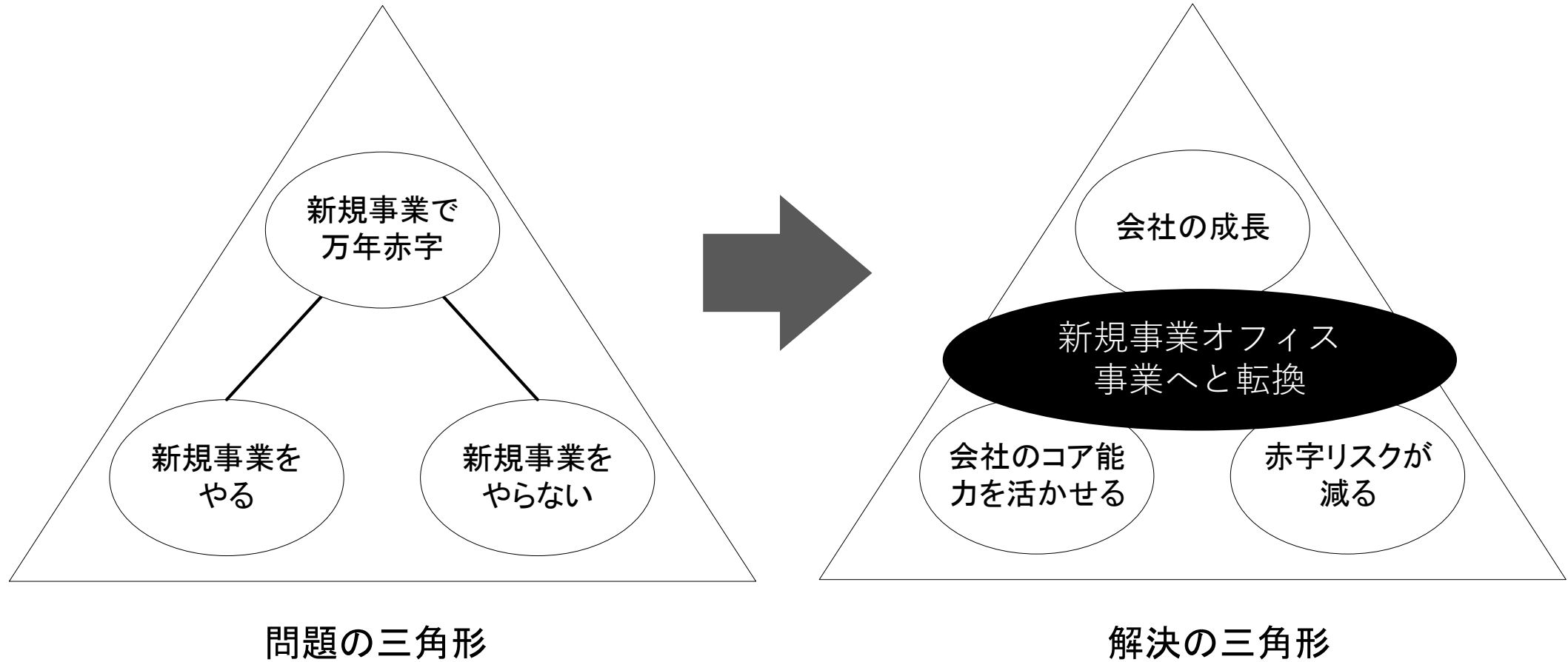
何が何でも計画を実行し価値を獲得する = 現場力

上記3つの力を「組織全体で構築し、みんな豊かになる」

ビジネスモデル

- 全社：企業再「成」プラットフォーム：3段階の進化を予定
 1. 企業再生PF（=M&Aとビジネスモデル再設計）
 2. 事業承継PF（世界唯一の「売らない事業承継」の会社）
 3. ビジネスモデル創出PF（=ビジネスモデルの総合商社）
- 各社：ビジネスモデル再構築→「競合はどこか？」「市場の成長性はどうか？」「顧客は誰か？」「顧客の不満はどこにあるか？」の問い直し

子会社各社のビジネスモデル革新例



1年後の姿、5年後の姿、10年後の姿

直近1年間：企業再生PFとして売上5～10億円規模のM & Aを1～2件→
売上15億円かつ黒字化を目指し、企業再生の組織能力を構築する期間



2～5年後：企業再生PFから事業承継PFに脱皮していく期間



10年後：新しいビジネスモデルが集まるPFとして外部提携強化

現場力

当たり前前のことを当たり前前に「競合より素早く」やる

6つの行動原理

1. 収益は大きく、費用は小さく
2. 上振れは大きく、下振れは小さく
3. 収入は早く、支出は遅く
4. 拙速は善、巧遅は悪
5. 失敗は善、隠蔽が悪
6. 仕事は楽にするのが善、無意味に苦しむのは悪

まとめ：Why、How、Doこそ核心

M&A業界唯一の総合ディベロッパーになる

全社ビジネスモデルを「企業再成プラットフォーム」へ変革

このビジネスモデルによって当社の強みが明確化

価値提案（Why）、価値実現（How）、現場力（Do）が肝

再・起業を掲げ、5年後10年後のさらなる成長へ