



2019年4月12日

各位

会社名 株式会社 識学
代表者氏名 代表取締役社長 安藤 広大
(コード番号 7049 東証マザーズ)
問合わせ先 取締役経営推進部長 池浦 良祐
(TEL : 03 - 6821 - 7560)

株式会社ストライクとM&A領域における 識学サービス利用促進に関する事業提携

～マッチング段階での組織デューデリジェンスと事業統合を効率化～

株式会社識学（東京都品川区、代表取締役社長 安藤 広大）は、M&A サービスを展開する株式会社ストライク（東京都千代田区 代表取締役社長 荒井 邦彦 以下ストライク社）と、M&A 市場におけるデューデリジェンスサービス強化及び事業統合の効率化を目的とした事業提携を行うことを決定しましたのでお知らせいたします。

1. 業務提携の理由

M&A 市場については、2011 年以降順調に推移し、2017 年においては、国内企業が実施した M&A 件数は過去最高の 3,050 件（2018 年 中小企業庁 中小企業白書より）であり、2018 年以降も依然として拡大傾向にあると言われております。今後も、国内では、少子高齢化の影響による後継者不足と人材不足という背景、さらには、M&A が企業成長の手段やベンチャー企業の E X I T 手段としてより一般化されてくることを受け、市場規模は堅調に拡大していくことが見込まれます。

一方、M&A 実施に関する満足度については、商圏の拡充、商品・サービスの拡充による売上・利益増加が上位であるものの、不満の上位には「相手先の経営・組織体制が不満であった 36.8%」「相手の従業員に不満があった 28.9%」「企業文化・組織風土の統合が難しかった 22.8%」と回答されており、事業統合における課題が上位を占めております。さらには、マッチング段階においての課題の上位には「判断材料としての情報が不足していた」が最も多く回答されております。（2018 年中小企業庁 中小

企業白書より)

上記環境の中、①事前の情報不足の解消手段としては、識学の独自理論をもとに組織状態を診断できる「組織デューデリジェンス」の活用②事業統合段階における解消手段として「識学トレーニング」の提供を行うことが新たな価値の提供につながり、さらに、日本でトップクラスの M&A サービス会社であるストライク社と業務提携を行うことで、M&A を通じた日本の生産性向上に寄与できると考えました。

【組織デューデリジェンスの特徴】

- ①従業員向けに意識調査（約 70 問※質問は、M&A に関するものではなく、一般的な仕事の進め方等に関する内容です）を行います。
- ②経営者インタビューを行います。
- ①と②を用いて、組織の状態がどのような状態なのか（何が原因で機能的に動かないのか、動かなくなる可能性があるのか等）を診断する事ができるサービスです。

2. 業務提携の内容

販売業務提携を行います。具体的には以下の通りです。

- (1)ストライク社が保有する買い手企業・売り手企業向けに事業統合の効率化を目的として識学トレーニングの導入の提案
- (2)ストライク社が保有する買い手企業・売り手企業向けにマッチング段階で組織の状態を診断できる組織デューデリジェンスの提案
- (3)ストライク社主催のセミナーでのサービスの告知
- (4)ストライク社と当社での共催セミナーの実施

3.提携先の概要

(1) 名称	株式会社ストライク（東証一部 6 1 9 6）
(2) 所在地	東京都千代田区大手町 1-9-2 大手町フィナンシャルシティグランキューブ 18F
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役社長： 荒井 邦彦
(4) 事業内容	M&A の仲介 M&A 市場 smart の運営 企業価値の評価 企業価値向上に関するコンサルティング 財務に関するコンサルティング デューデリジェンス業務 その他これらに付帯する一切の業務
(5) 設立年月日	1997 年 7 月
(6) 資本金	8 億 2,374 万円（2018 年 8 月 31 日現在）

(7) 売上規模	3,743 百万円 (2018 年 8 月期)
----------	-------------------------

4.本サービス開始時期（業務提携開始時期）

2019 年 4 月 19 日（金） 予定

5.今後の見通し

当社の損益状況及び財政状態に及ぼす影響は軽微と見込んでおりますが、長期的に当社の業績向上に寄与するものと考えております。また、今後、当社の業績等に重要な影響を与える事象が発生した場合は、適宜開示いたします。

株式会社識学の代表取締役社長 安藤広大は、

「識学の理論は、そもそも“事業統合”が発生する M&A との親和性は非常に高く、さらに、今回カスタマイズした識学のサービスは、“事前の情報不足”、“企業統合における非効率感”という課題感を解消できる内容となっており、非常に高いニーズがあると考えております。一方、M&A 市場には多くのプレイヤーが存在しており、“組織デューデリジェンス”という新しい概念や PMI を理論的に推し進めるという点で、顧客開拓には一定の課題感がありました。今回、ストライク様と業務提携できたことにより、その課題解消となり、より早く・より多くの方にサービス利用いただく可能性が高まりました。

少子高齢化や生産人口の減少の環境においては、生産性向上の手段として規模の拡大を求める動きが活発化していき、M&A はより一般的な手段になると考えておりますが、その実行においては多くの障壁や課題があるのも事実です。今回の業務提携で M&A 領域における新たな付加価値の提供スキームが確立されれば、M&A に参加される方々にとっての障壁が下がり、それが M&A 市場の活性化、日本の生産性向上に寄与するものと考えております。」と述べております。

※本適時開示記載の情報は発表日現在の情報です。

■株式会社識学：

<https://corp.shikigaku.jp/>

本社：東京都品川区 代表取締役社長：安藤広大

事業内容：識学を使った経営、組織コンサルティング、識学を使った従業員向け研修、識学をベースとした web サービスの開発、提供