



2019年7月22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)

識学導入済み企業 1,100 社超を活用した

M&A と資本提携実現のプラットフォーム

「識学マッチングプラットフォーム」の開始について

株式会社識学（東京都品川区、代表取締役社長 安藤広大）は、「識学を通じて人々の可能性を最大化する」という企業理念のもと、1人でも多くの方に、また、より速く識学を広めることを使命とし、マネジメントコンサルティングサービス・プラットフォームサービスを提供してまいりました。結果、2020年2月期の第1四半期終了時点で、1100社を超える顧客数となりました。

識学の実践により組織内部の改善が進んだ後、M&A・資本提携を活用した成長戦略の重要度も高くなりますが、それらを実践する際には、企業文化や組織の運営方針の違い等からプロジェクトそのものの進行において多大な労力と時間を要することも少なくありません。

他方で、識学導入済み企業同士の場合、組織文化、組織運営の方法、プロジェクトの進行において重要なポイント（時間・期限に対する感覚、責任範囲、ルール設定等）を共通言語化できているため、前述した M&A や資本提携を推進する際に発生する課題を軽減することが可能であると考えております。

そこで、当社は、M&A や資本提携に関して、識学導入済み企業同士をマッチングするサービス「識学マッチングプラットフォーム」を無償で提供することにいたしました。本取組を通じて M&A や資本提携をより積極的にご活用いただき、顧客企業の成長できる環境を構築することで、当社の識学トレーニング及び M&A コンサルティングサービスへのニーズ拡

大、継続的なご支持につながるものと認識しております。

◆マッチングサービスの概要

名称	識学マッチングプラットフォーム
マッチングする内容	M&A や資本提携に関するマッチング
ご利用可能企業	識学マスタートレーニングを受講済み及び受講中企業様 M&A 顧問サービスの受講済み及び受講中企業様
マッチングの方法	① 個別に事案を頂戴し、当社顧客基盤全体に向けてマッチング先を募ります。 ② 個別に事案を頂戴し、当社顧客基盤のうち、依頼元の要望に応じた会社様へ個別打診を行います。 依頼企業様にご選択いただき実行します。
利用料金	無料（2019 年 7 月現在）

◆問い合わせ先（受付窓口）

businesschance@shikigaku.com

お問合せいただきましたのち、個別に担当者から連絡をいたします。

◆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 `` <https://corp.shikigaku.jp/>