



2022年11月30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 東証グロース)  
問合わせ先 上級執行役員経営推進部長 佐々木大祐  
(TEL: 03-6821-7560)

## M&A仲介サービス開始のお知らせ ～M&Aコンサルティングの事業領域のさらなる拡大～

株式会社識学（本社：東京都品川区、代表取締役社長 安藤広大）はM&Aコンサルティングサービスの新たなサービスとして仲介業務（以下「仲介業務」）を開始することを決定しましたので、お知らせいたします。

### 1. 目的

当社は「識学を広める事で人々の持つ可能性を最大化する」を理念として当社の独自メソッドである「識学」を用いた組織コンサルティング事業を累計契約社数3,000社以上に対して提供してまいりました。当社は、組織の内面に視点をいたマネジメントコンサルティングに加え、2019年6月より外部資源の獲得手段(M&A)に関するコンサルティング（以下、「M&Aトレーニング」）を手掛けることで、顧客企業の組織運営を内外両方の観点で支援する組織コンサルティングを提供してまいりました。

M&Aトレーニングは、「良質な案件を自分で探すことができるようになる」「M&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」といったM&Aの内製化を実現するために「M&Aに関する誤解や錯覚を排除」して、経営者自身がM&Aに対する「Go or Not」を判断できるようにするためのサービスであり、M&Aを成立させることへのバイアスがかかる仲介業務は行っておりませんでした。

識学導入企業より組織成長を目指す手段として、M&Aトレーニングのみならず仲介業務を含めてM&Aに関するサービスを一気通貫で実施してほしいというニーズが増加していることを受けて仲介業務の開始を検討してまいりました。この結果、識学導入企業が当社顧客や当社のM&Aトレーニング導入を検討するお客様に対してM&Aを実施できる環境を構築し、導入企業の業績向上を実現するためのサービスとしてM&A仲介サービスを開始することといたしました。

当社が開始する仲介業務の一番の特徴は、**“組織の整備された識学導入企業への売却を希望する売り手企業を集客・マッチングすること”**を特徴としたサービスとなっている点です。

「識学」という組織運営における共通言語があることでM&Aのマッチング可能性が高まることに加え、M&A後の経営統合（以下、「PMI」）がスムーズに進行し、M&Aの本来の目的である「さらなる事業拡大の実現」に向けて必要な戦略の実行に集中できる状態を提供することができると考えております。

仲介業務の開始により、識学導入企業の事業拡大及び識学経済圏の拡大を通じて「識学の有用性」の証明につなげてまいりたいと考えております。

## 2. 本サービス開始時期

2022年11月30日（水）

## 3. 本サービスの特徴

- 識学導入企業への売却を希望する売り手企業を集客・マッチングする点
- 売り手企業は仲介手数料を無料で実施。M&Aを成立することに目的をおくインセンティブを排除し、買い手企業からの成功報酬および、PMI支援などでの売上を見込む
- 下記の通り一気通貫した支援が可能  
M&A前：準備のためのトレーニング  
M&A実施時：仲介もしくはアドバイザー  
M&A後：PMI支援、組織マネジメント支援

## 4. 今後の見通し

本件が、当社グループの2023年2月期の業績予想に与える影響につきましては、軽微と見込んでおります。

以上