

M&Aコンサルタントの履歴書

実力派M&Aコンサルタントの 「仕事の流儀」

(manda.careers)

サービス概要 等

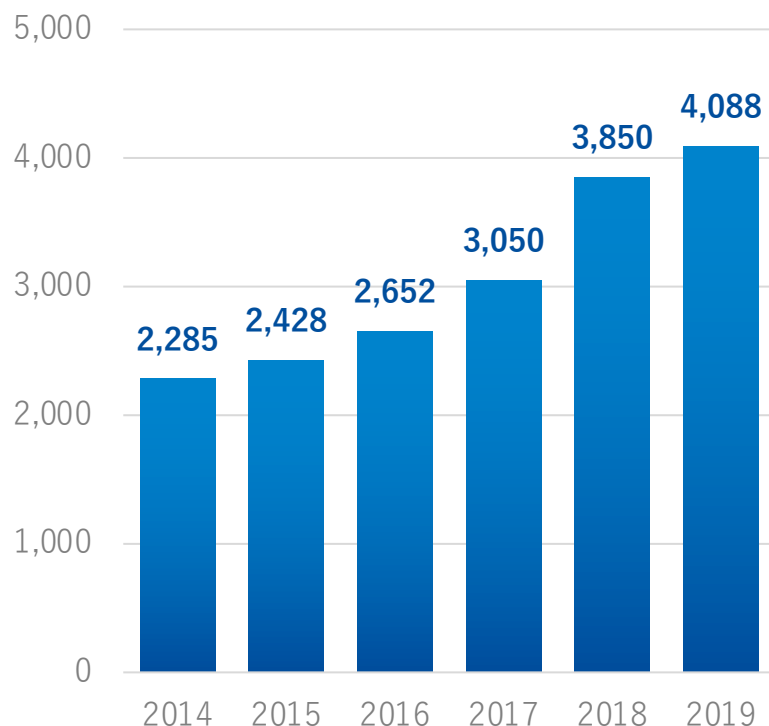


BIZECO
BUSINESS ECOSYSTEM

M&A市場動向

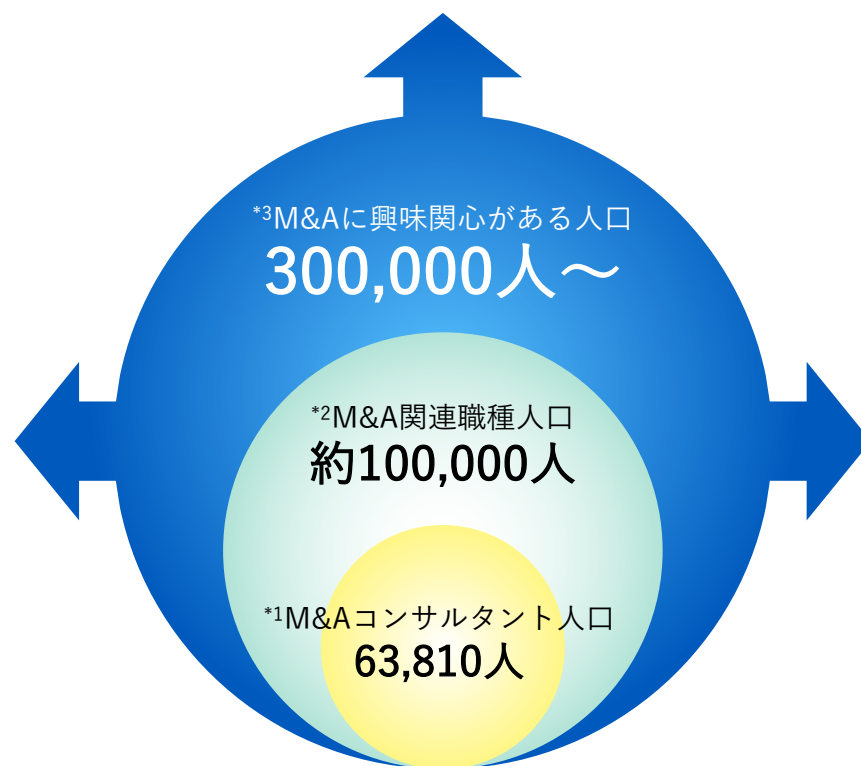
日本におけるM&A案件数の順調な成長に伴い、M&Aに関わる人の数は今後さらに拡大していく。

日本におけるM&A件数（公開案件のみ集計）



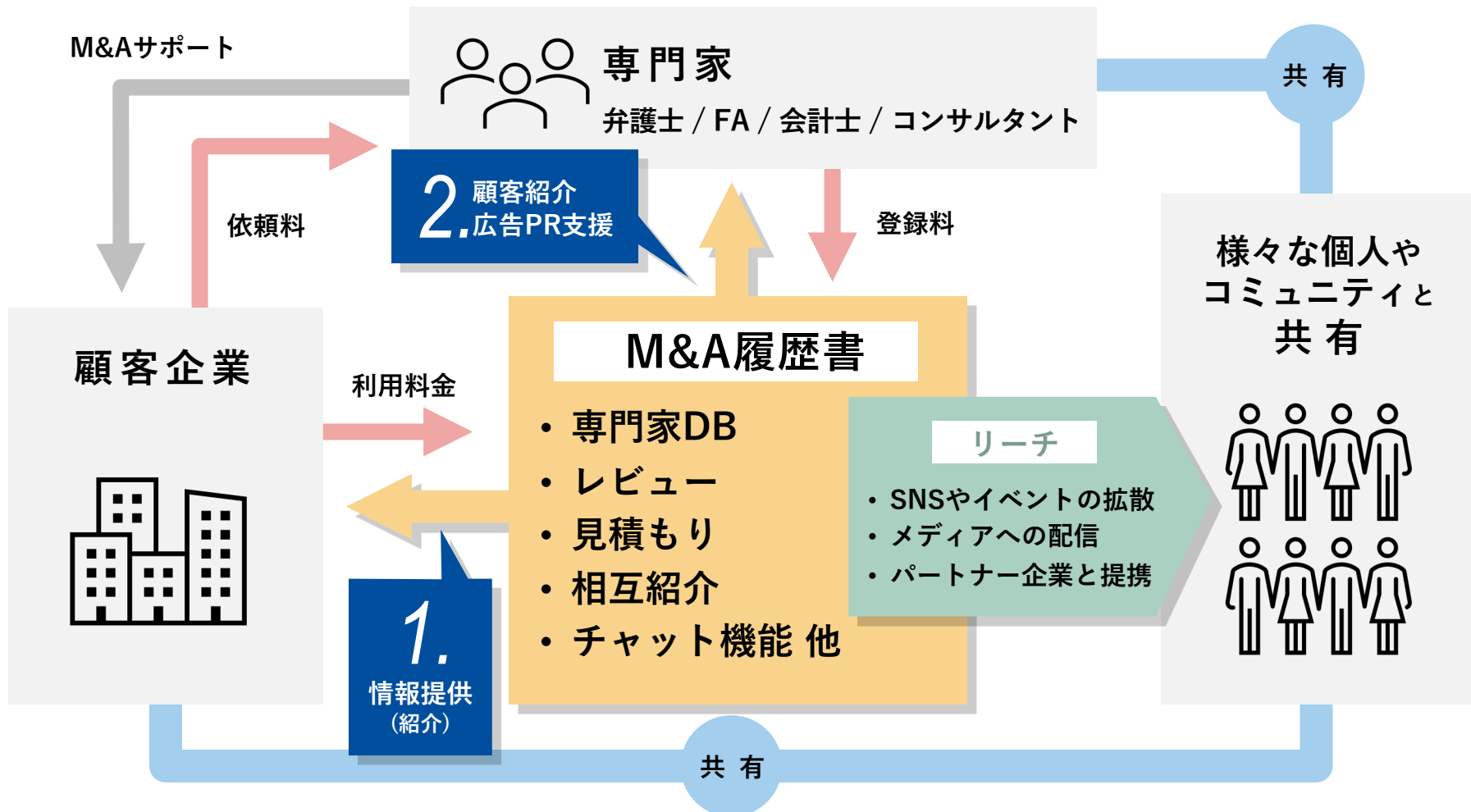
*1 平成27年度国勢調査より参照 *2 弁護士・会計士などのM&Aへの関連が深い職種の合計 *3 投資家・M&Aを検討する事業者など

M&Aに関わる人の数



M&Aエコシステム

M&A履歴書は一連のM&A専門家・顧客企業のハブとしてコミュニティに流入する案件・情報・人材を循環させることで、エコシステムの醸成を目指す。



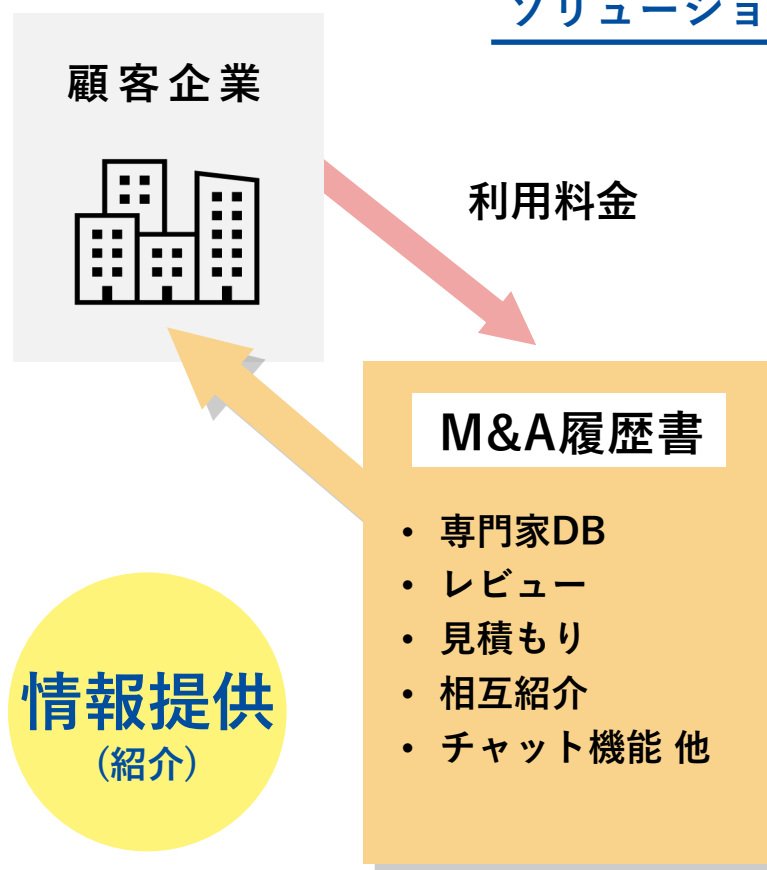
1. 顧客企業への 提供価値 専門家紹介

M&Aの履歴書から情報の少ないM&AコンサルタントのDirectoryを閲覧可能。実際に案件を相談すると優良かつ安価な専門家の紹介、見積り取得まで可能

企業の課題

- M&Aのニーズが拡大および細分化することで業界・国ごとに必要なケイパビリティを持ったコンサルタントを見つけるのが難しい
- M&Aの複数回行うような企業でもない限り、どのような基準でコンサルタントを選定・吟味すればよいのかの知見がない

ソリューション



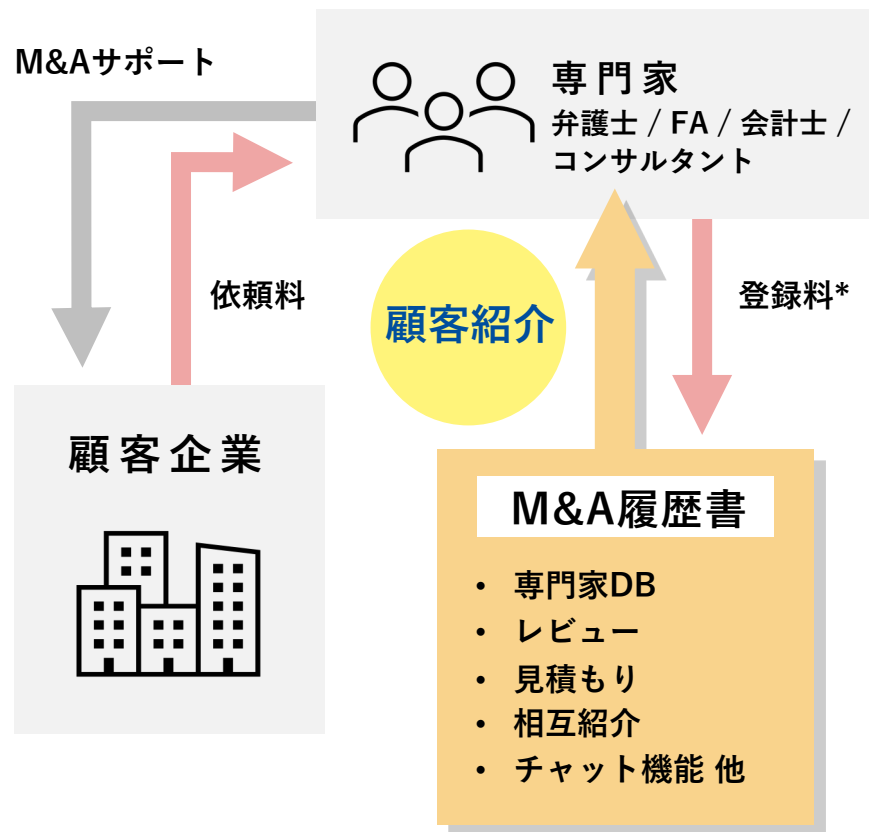
2. 専門家への提供価値 ① “案件紹介”

M&A履歴書を通じて中小規模/海外ベースの専門家ではリーチできない顧客企業を集客し、新たな顧客獲得機会を提供。将来的には転職先紹介も視野

専門家の課題

- 特定の業界や地域において高い専門性を有しているものの、営業力不足により顧客獲得が進んでいない

ソリューション



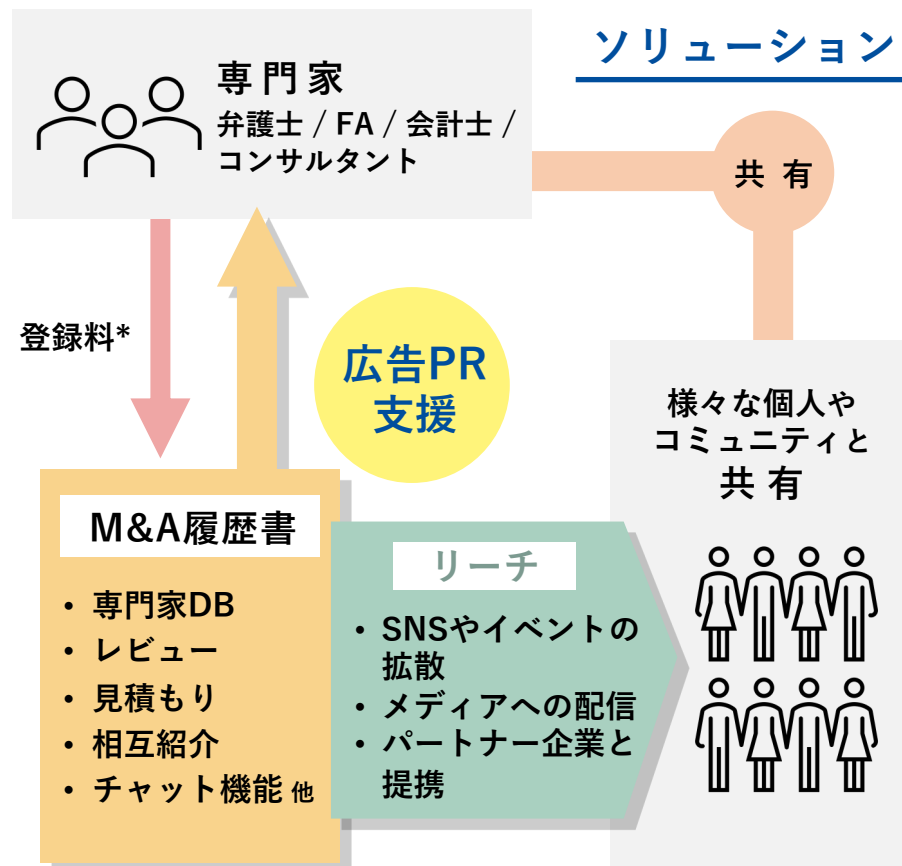
*登録料は専門家によって変更。またスクリーニングにより専門家の質を担保

2. 専門家への提供価値 ② “広告PR支援”

M&A履歴書にてコンテンツ作成支援及び提携SNSやメディアを通して拡散することで、専門家の認知度及びブランド向上を目指す

企業の課題

- 優良なコンサルタントが所属しているものの、認知度・ブランド力の不足により顧客からの発注に繋がらない
- 認知度・ブランド力向上のための予算・ノウハウ・時間がない
- PR活動は実施しているものの、会社単位ではなくコンサルタント個人の経験や知見にまでフォーカスしてアピールする機会がない



事例：広告PR支援

M&A履歴書にてコンテンツ作成支援及び提携SNSやメディアを通して拡散することで、専門家の認知度及びブランド向上を目指す

SNS イベント 実績

- 会社ではなくM&Aコンサルタント個人にフォーカスしたコンテンツを作成およびイベント実績などの情報をSNS上における公開・非公開グループを通じて拡散
- セミナーやイベントを開催

各種FBグループ

メディア

- 大手提携メディアとのコネクションを活用したPR支援を実行

日経新聞掲載
紙雑誌媒体掲載

提携企業

- 親和性のあるパートナー企業(社会人塾)と連携して、これまでリーチできなかったターゲットへ訴求

今後実施予定

QA集：今後の論点

Q. 具体的にどのようなサービスですか？

M&Aコンサルタント → 専門性や人間性をPRするためのサポート

上記以外 → 案件にふさわしいM&Aコンサルタントを探すサポート

M&A案件の相談者 → （海外案件等）具体的な案件につき、買手や売手のベストパートナーを探すサポート

Q. 専門家の人材・転職紹介は行っていますか？

業としてニーズが顕在化した段階でパイロット的に実施するが、現時点（2021年3月末）では実施していない

Q. 専門家に対してM&A案件の紹介は行っていますか？

実施しています

Q. M&Aに関する専門家であればだれでも登録できますか？専門家として登録する場合登録料は発生しますか？

登録自体は可能です。登録料は発生していません。しかし記事としての掲載は約束されません。

Q. どのような人が掲載されているのですか？

各分野で活躍しており、特徴がある専門家です。

Q. どのような登録・利用にメリットがありますか？

自己PRによる案件の問合せ等

Q. 案件を当サイトを通じて専門家に依頼する場合利用料は発生しますか？

発生していません。このサイトはスポンサーの協力で運営されております。