

— 株式会社クライアント様 —

GMOコネク ト バリューイグジット

GMOコネクト株式会社



| 私たちについて

商号	GMOコネクト株式会社 (GMO CONNECT Inc.)
設立	2013年7月1日
主要株主	GMOインターネット株式会社 東京証券取引所市場第一部 (証券コード：9449)
事業内容	IT・ソフトウェア・ビジネスサポート
代表者	代表取締役社長兼CEO 安田 暁史 取締役 高岡 晃士 取締役 河本 悠暉 取締役 熊谷 正寿 (GMOインターネット株式会社取締役社長) 取締役 西山 裕之 (GMOインターネット株式会社取締役副社長)
取締役	取締役 河内 三佳 (株式会社バンク・オブ・イノベーション取締役CFO)
所在地	〒150-8512 東京都渋谷区桜丘町26-1セルリアンタワー7F
電話	03-6555-4390 (代表番号)



GMO INTERNET GROUP について

1995年のインターネット事業開始以来、
上場企業10社を含むグループ企業100社以上で累計1,490万を超えるお客様に
インターネット関連のサービスを提供しています。

事業



インターネット
インフラ事業



インターネット
広告・メディア事業



インターネット
金融事業



暗号資産
(仮想通貨) 事業

規模



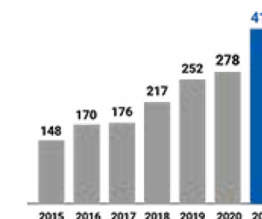
上場企業
10社



グループ会社
107社



累計顧客
1,490万

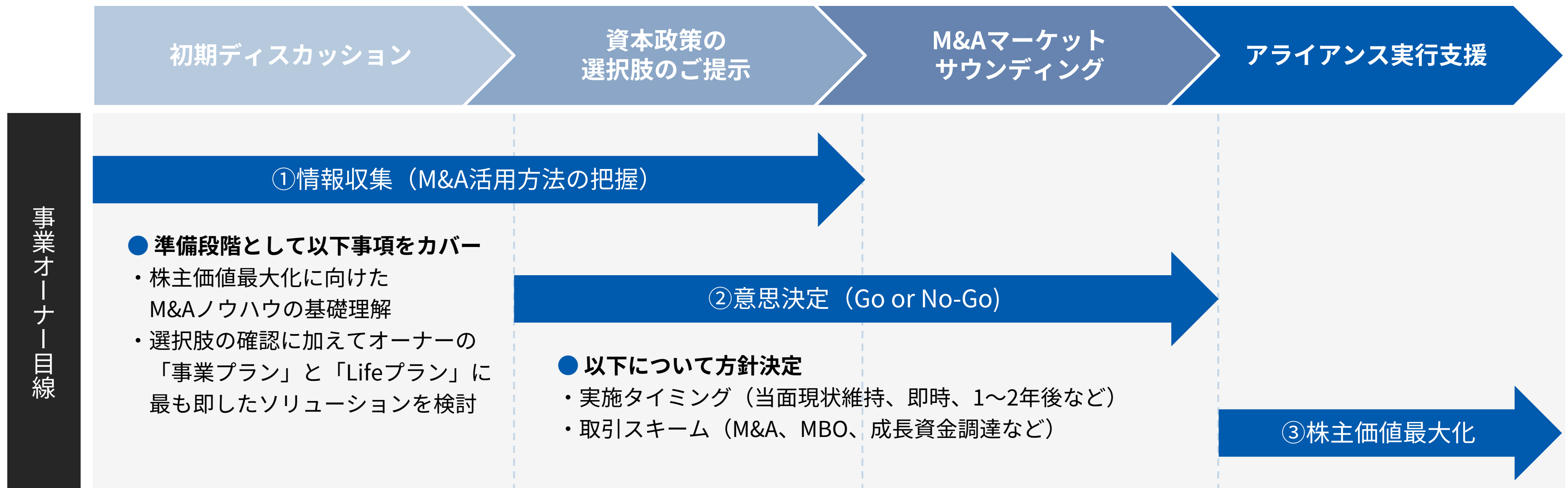


2021年度連結
売上**2,414**億円
営業利益**410**億円



バリューイグジットとは？

バリューイグジットは単なる「M&Aアドバイザー業者」ではなく、「資本家/投資家」の目線で事業を精査し、事業価値最大化（株主価値最大化）に向けた処方箋をお示しします。
特定の手法ありきのご提案ではなく、事前に事業オーナーのご意向をきちんとお伺いした上で最適なソリューション案の実現に向けて取引完了まで一気通貫でご支援します。



バリューイグジットのご支援内容

各フェーズにおいて、20年超の業界経験で培ったあらゆるノウハウをフル活用し
事業オーナーの株主価値最大化に向けたご支援を実施します。

また、M&Aディール実行の前工程からExitバリュー最大化に向けた助言が実施可能な業界唯一の機能を有します。

初期ディスカッション

- **事業精査**
 - ・マーケット動向と競争力
 - ・収益モデルとマージン構造
 - ・バリューチェーン
 - ・成長ドライバーと今後のスケール余地など
- **オーナーのLifeプラン**
 - ・将来的な事業関与方針
 - ・Exitバリューの目線
 - ・ステークホルダーへの配慮など

資本政策の 選択肢のご提示

- **成長資金調達**
- **IPO**
- **資本業務提携**
 - ・マイノリティ出資
 - ・戦略的アライアンス
- **M&A**
 - ・100%セルアウト
 - ・再出資・2段階Exit
 - ・持分売却・経営継続
- **MBO**
 - ・純粹MBO
 - ・ファンドを活用したレバレッジドバイアウト

M&Aマーケット サウンディング

- **想定される候補先に対するプレサーチ**
 - ・同業大手
 - ・事業投資ファンド
 - ・異業種プレーヤー
 - ・海外企業
- **実現可能と推察される株主価値の確認**
 - ・直近のM&Aマーケットにおける取引事例の確認
 - ・有力プレーヤーへのダイレクトヒアリング

アライアンス実行支援

- **セルサイド・デューディリジェンス（事業精査）**
 - ・投資家ピッチ資料作成
 - ・事業計画（マネジメントケース）の確認
 - ・バリュエーション（企業価値評価）
- **実行支援**
 - ・候補先への初期アプローチと情報開示
 - ・意向表明書の受領
 - ・デューディリジェンス
 - ・条件交渉
 - ・取引クロージング

支援先の類型

顧客タイプに応じたソリューションの例は以下のとおりです（1~2の顧客タイプがメインターゲット）

顧客タイプ	ソリューションの例	備考
01 成長企業の オーナー経営者	<ul style="list-style-type: none">資本政策のアドバイスM&Aアドバイザー	<ul style="list-style-type: none">既に相応の利益が出ているケースが多くM&Aにより実現するバリュエーションの水準も期待できることから、最も望ましい支援先の属性)
02 連続起業家	<ul style="list-style-type: none">将来のバイアウトに向けたコンサルティングM&Aアドバイザー	<ul style="list-style-type: none">M&A（巷の呼び方的には「バイアウト」）を活用したソリューションと相性の良い属性ディール成立まで時間はかかるが有望な支援先
03 雇われ社長 (株を持たない経営陣)	<ul style="list-style-type: none">MB0 (マネジメント・バイアウト=経営陣による企業買収)	<ul style="list-style-type: none">「所有」と「経営」が分離している場合 「経営陣のためにオーナーと交渉し株を買い取る」 MBOのソリューションが有効
04 大型資金調達済の スタートアップ	<ul style="list-style-type: none">資本政策のアドバイス次回大型調達時の支援	<ul style="list-style-type: none">Exitを望む当初のリード投資家の存在など 株主構成が既に複雑になっているケースもあり その場合はM&A的なソリューションが活用可能
05 連続的なM&A 取引における買手	<ul style="list-style-type: none">ノンコア事業の売却支援事業ポートフォリオ診断	<ul style="list-style-type: none">買手における連続的なM&A（買収）を通じた 事業戦略においては「事業ポートフォリオ組替え」で 一部事業のカーブアウトが望ましいケースも多々あり

過去の支援実績

セクターを問わず数億円から100億円超の案件まで幅広いご支援実績を有します

事業投資

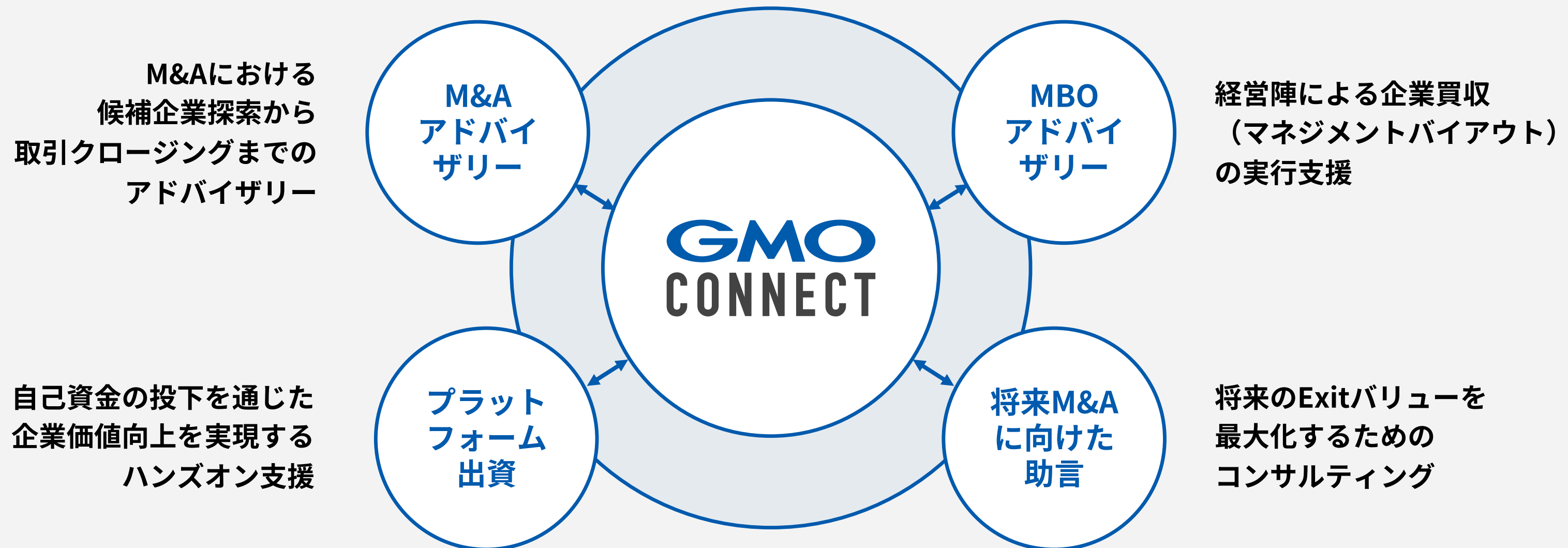
- ・ SDSバイオテック …… 昭和電工農薬子会社の MBO IPO 支援後に出光興産に売却)
- ・ 東京製綱 …… 新日鉄住金の関係会社 (ワイヤロープ製造国内首位) の優先株引受 (メザニン投資)
- ・ 東日本ハウス …… 上場ハウスメーカーに対する優先株引受 (メザニン投資)
- ・ アリスタライフサイエンス …… ペルミラの買収に伴う優先株引受 (メザニン投資)
- ・ ウェーブロックホールディングス …… 東証二部上場企業の戦略的な非公開化
- ・ メディカルトリビューン …… 医療向けメディア企業のMBO

M&A アドバイザリー

- ・ シュビア (ウェディング事業者) …… MRK ホールディングス (マルコ) への売却
- ・ NTTデータSBC …… 人材事業のパソナグループへの売却
- ・ ROI (覆面リサーチ) …… 刈田&カンパニー (投資ファンド) への売却
- ・ アスタミューゼ (イノベーションプラットフォーム企業) …… 大型資金調達支援
- ・ トラボックス (物流プラットフォーム) …… ビズリーチ (ビジョナル) への売却
- ・ ネットドリーマーズ (競馬メディア運営会社) …… ミクシィへの売却
- ・ みずほキャピタルパートナーズ …… 高崎事務器のバイアウト支援
- ・ 富士レディースクリニック …… クリニック投資会社への売却
- ・ サンドラッグ …… 大屋 (愛媛のドラッグストアチェーン) の買収

バリューイグジットの体制

資本政策に関する全領域において包括的なご支援を実現する体制を構築しています



バリューイグジットのビジネスモデル

独自のビジネスモデルで、効率的に高い収益を獲得するビジネスモデルを構築

項目

概要

- | 項目 | 概要 |
|--------------------------|---|
| ① セルサイドFA専業
(2つのメリット) | <ul style="list-style-type: none">• M&A/投資関連ビジネスの川上の「売手」をおさえることで優位に立ち「売手の交渉力」を保ちながら支援が可能• 買手FAは同業者と協業することで、セルサイドは少数で効率的に事業スケールが可能
(投資銀行からM&A仲介会社まで広範に連携) |
| ② 長期支援
(Pre-M&A段階を重視) | <ul style="list-style-type: none">• 有望な事業を担う起業家や事業家に対してM&A/Exit実行の1~2年前から支援することでExitバリューを高めながら売主からの信頼も獲得• 報酬体系は「ディール成約の成功報酬のみ」で売主に多大なメリットを提供 |
| ③ 戦略的な知見と高度なM&Aノウハウを融合 | <ul style="list-style-type: none">• Pre-M&A段階では、「将来のM&A/Exitで株主価値を最大化するための事業戦略」を助言
(「M&A業者」ではなく「投資家目線」で事業を精査)• M&A実行段階では、「バイアウト投資家」のノウハウを活用し100%セルアウトに留まらず再出資やMBOスキームも駆使して価値最大化も実現 |
| ④ 案件ソーシングは全て「紹介」 | <ul style="list-style-type: none">• 様々な間接チャネルのプレーヤーと連携し案件ソーシングは全て紹介• 顧問弁護士/税理士、生損保トップセールス、経営者コミュニティ運営会社、過去支援先の連続起業家など (成功報酬の30%シェアにより、紹介者にも大きなメリットを提供) |

| キャピタルアライアンスの強み

圧倒的なノウハウとネットワークを活用し、支援先の利益極大化に向けたご支援をいたします

圧倒的な支援実績

- セクターを問わず、ディールサイズも5億～500億超の案件も対応可能
- 過去関与案件においては、営業利益の20倍超での事業売却も実現

買手ノウハウの応用

- 代表者は長年に渡り投資ファンドや大手事業会社で買手M&A実務を経験
- 投資家側のM&Aノウハウや交渉術を熟知
- 100億円超のM&A案件のノウハウを中規模案件に応用

広範なネットワーク

- 候補先発掘にあたり、あらゆる属性の先に迅速にアプローチが可能
- ・ 同業大手企業
- ・ 異業種コングロマリット企業
- ・ 投資ファンド（日系・外資）
- ・ 海外プレーヤー 等



セルサイドFA* の最高峰

*FA:フィナンシャルアドバイザー

事業オーナーの課題とソリューション

事業オーナーの様々な課題に対して最適なソリューションをご提供します

経営課題・想定ニーズ

ご提供可能な
ソリューションの例

会社をできるだけ好条件で売却したい

M&Aアドバイザー

会社を社内の後継者に譲渡したい
(第三者には売りたいくない)

MBO支援
(マネジメントバイアウト)

将来のExitバリュー最大化に向けた
作戦を立てたい

将来のバイアウトに向けた助言

更なる成長のために
戦略的なパートナーと資本提携したい

成長資金調達支援

事業
オーナー

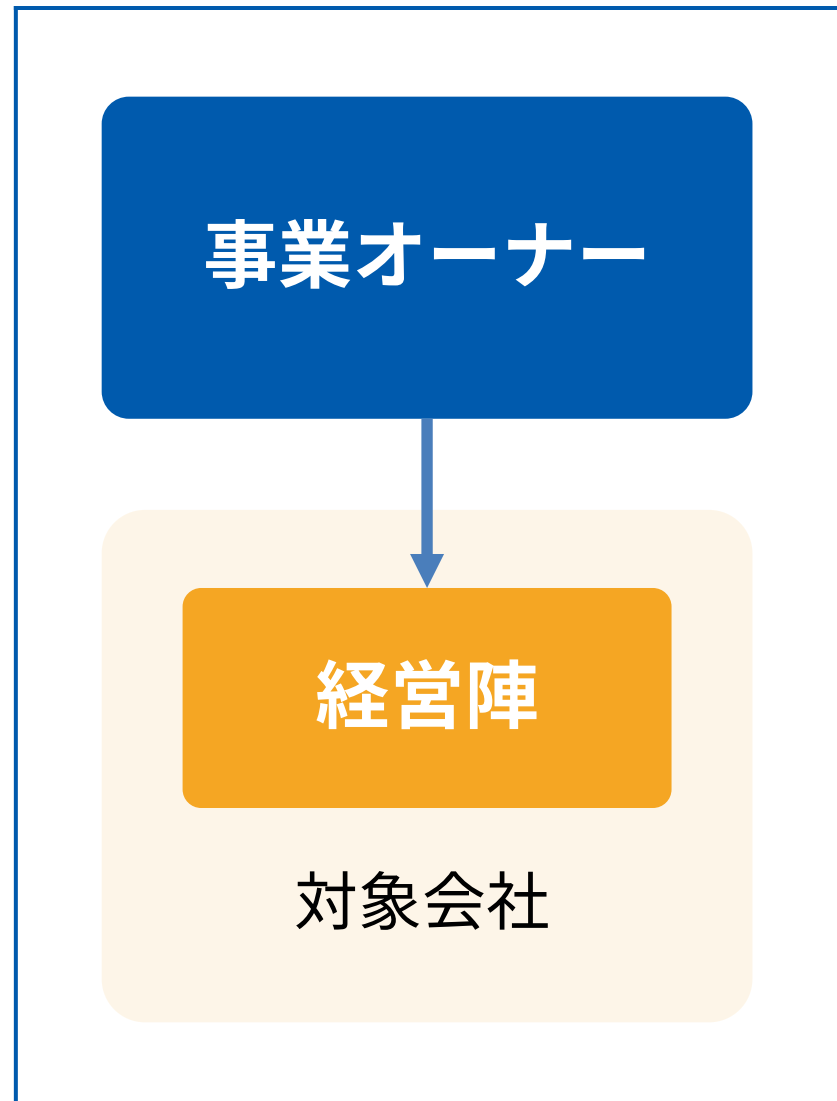
事業オーナーの資本政策の選択肢について

事業オーナーは、数ある選択肢の中からご自身の目的に照らして方向性を決定することが重要です。弊社はご意向をお伺いし事業の現状を精査した上で、最適な選択肢を助言し実行までご支援します。

現在

資本政策の選択肢

選択するケースの例



A 成長資金調達

・ 経営への継続的なコミットが可能で、ニューマネー調達により単独でも企業価値を高めることが可能な場合

B IPO

・ 株式公開が事業オーナーを含むステークホルダーにとって最適と判断される場合

C 資本業務提携

・ 創業者利潤を一括で受領し事業を譲渡する場合
・ 2段階Exit方式による株主価値極大化も検討可能

D M&A

・ Exitを望む当初のリード投資家の存在など、株主構成が既に複雑になっているケースもあり、その場合はM&A的なソリューションが活用可能

E MBO

・ 第三者への売却ではなく、社内の経営陣に事業を引き継ぎたい場合

| 売り手支援における基本アプローチ

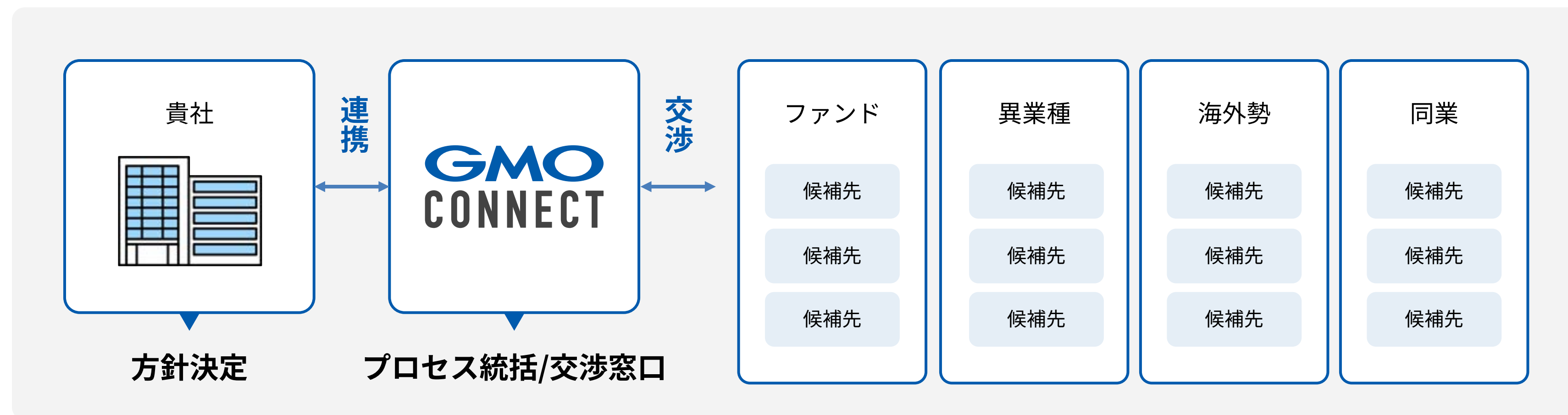
支援先の利益最大化実現のため、専任のFA（財務アドバイザー）としてご支援します

進め方の例	概要	推奨度
直接交渉	<ul style="list-style-type: none">交渉ノウハウや手間と労力の観点から、アドバイザーを起用するのが無難デューディリジェンス（事業精査）対応や契約交渉など、水先案内人が必要	×
M&A仲介会社の起用	<ul style="list-style-type: none">双方の利益を代表するため利益相反が生じ、売主にとって妥協した取引条件に収束する可能性あり	×
M&Aオンラインマッチングプラットフォームの活用	<ul style="list-style-type: none">異業種からの引き合いも期待できるが、バリュエーションが買手優位でプライシングされる傾向あり	△
複数FAの起用	<ul style="list-style-type: none">基本合意後のDDフェーズ以降は売主と利益が相反し、ベストな取引条件に収斂しない可能性あり	△
専任FAの起用	<ul style="list-style-type: none">取引の最初からクロージングに至るまで、売主の利益最大化のみを目的としたご支援が可能	○

支援先の利益最大化のためのプロセス設計の例

プロセスの進め方により得られる結果は大きく変わります。

株主価値最大化を実現するために、買手と対等に交渉できる専任のアドバイザー起用をお勧めします。



専任FAの
起用による
メリット

- FA（財務アドバイザー）を立てて取引の初期フェーズからクロージングまで複数の候補先を競わせる競争環境を形成することで、最終的に有利な取引条件を引き出す確度が高まる
- 様々なタイプの投資家（事業会社・ファンド・異業種・海外プレーヤー等）ら同時期に提案を受けることが可能でプロセスを進める過程で最終的に望ましいアライアンス先を見極めることが可能

担当プロファイル



右ノ子淳也 | マネージング パートナー

- M&Aアドバイザーならびに事業投資の分野で広範な経験を有しており
これまでに製造業、消費財・流通、サービス、教育、信販、住宅・不動産、ヘルスケアなど幅広い業種の案件に関与
- 20年を超える投資銀行業務経験（M&A・企業買収関連業務）を有しており
これまでに500億円を超えるM&A取引に自ら直接関与し、成約に導いた実績を有する

年次	社名	業務内容
1998年～2000年	ジャーディンフレミング投信投資顧問（現JPモルガンアセットマネジメント）	ファイナンス（財務経理）
2000年～2005年	PwCアドバイザー	事業再生・M&A
2005年～2011年	みずほキャピタルパートナーズ みずほコーポレートアドバイザー	事業投資 M&Aアドバイザー
2011年～2013年	ウォルマートジャパンホールディングス	M&A（事業開発）
2013年～2015年	ジャパン・インダストリアル・ソリューションズ	事業投資
2016年～2020年	ピー・アンド・イー・ディレクションズ	M&Aコンサルティング
2020年～	キャピタル・アライアンス	M&Aアドバイザー



本資料は、当社の書面による事前承諾なしに、第三者に対し開示を行うことはお断りしております。



導入すべきだと思う
ビジネスマッチング
No.1
日本マーケティングリサーチ機構調べ
調査概要：2022年5月期 ブランドのイメージ調査

日本マーケティングリサーチ機構が、2022年5月にブランドのイメージにおいてインターネット調査を実施した結果、当社が「導入すべきだと思うビジネスマッチング No.1」に選ばれました。

2022年5月期 ブランドのイメージ調査 調査機関：日本マーケティングリサーチ機構 調査期間：2022年3月7日～2022年5月26日、n数1928 調査方法：Web アンケート
調査対象者：<https://jmro.co.jp/r01234/> 備考：本調査は個人のブランドに対するイメージを元にアンケートを実施し集計しております
本ブランドの利用有無は聴取しておりません 効果効能等や優位性を保証するものではありません 得票数が僅差の競合あり