

イグニッション・ポイント、M&Aによる新規事業創出コンサルティングを強化 参入すべき業界の選定からM&Aのアドバイザー、PMIまで一気通貫で支援

新事業創出やDXを強みに、クライアントのイノベーションや変革を支援するイグニッション・ポイント株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：末宗喬文、以下 イグニッション・ポイント）は、M&Aを活用した新規事業創出コンサルティングサービスを強化しました。クライアント企業の目指す非連続な成長を策定や対象ドメインの選定、投資候補先の抽出・分析にかかる手法を整理・再構築することでサービスの向上を図ります。本サービス強化により、イグニッション・ポイントは新規事業創出支援の豊富な経験とM&Aの専門知見を融合させ、クライアント企業の事業ポートフォリオの迅速な転換をさらに促進してまいります。

■ M&Aによる新規事業創出の背景

新規事業の創出には多様なアプローチがあります。自社のみで新規事業を立ち上げることも可能ですが、その際には新技術の取得や異なる能力を持つ人材の採用、市場環境に適應する法規制の対応など、多くの課題が存在します。特に現代の複雑な産業形態と高い事業不確実性の中においては、これらの課題を自社のみで解決するのは非常に困難です。

このような環境下において、顧客の変化に迅速に対応し、他社に先を越されないためには、「時間を買う」M&Aによる新規事業創出の重要性が高まっています。特に既存事業とは大きく異なる分野で新規事業を模索する企業や、資金力はあるものの、収益改善の方向性が不透明な企業にとって、M&Aによる新規事業創出は価値ある戦略の一つとなります。

■ イグニッション・ポイントの「M&Aによる新規事業創出支援」の特徴

イグニッション・ポイントは、実効性の高い「M&Aによる新規事業創出」を実現し、クライアント企業の非連続な成長を支援します。M&Aを活用した新規事業創出において、以下の2点が重要です。

1. 非連続成長シナリオの策定と最適な新規事業分野や買収候補企業の選定

イグニッション・ポイントは、クライアント企業のビジョン・ミッションや保有するアセットを基に、非連続な成長シナリオを策定し、戦略的な事業ドメインの拡大を共に検討します。本サービス強化では、以下の点を再構築し、より効果的かつ効率的なサービスを提供します。

- ・ クライアント企業の目指す方向性やアセット活用を考慮した非連続成長シナリオの策定
- ・ 非連続成長シナリオに基づく対象ドメインの選定
- ・ 対象ドメインの詳細分析
 - ・ 市場の構造分解とセグメンテーション
 - ・ 市場の魅力度検証（市場規模、成長性など）
 - ・ 重要成功要因（KSF）の抽出と参入戦略の検討
 - ・ 買収シナジーの検証
- ・ 買収対象ドメインにおける候補企業群（ロングリスト・ショートリスト）の抽出・分析

2. 買収戦略の実行と実現

M&Aによる新規事業創出においては、戦略を具体的な行動に移すことが重要です。戦略の実行には、ファイナンシャル・アドバイザーやデューデリジェンスなど、M&Aに関する専門知識が不可欠です。さらに、PMI（Post-Merger Integration：M&A後の統合プロセス）では、戦略の落とし込みと実行計画の策定が重要であり、新規事業開発の実行・実現に関する豊富な知見が求められます。

イグニッション・ポイントは、新規事業創出とM&Aの両分野に強いコンサルタントを擁し、戦略策定からディールアドバイザー、PMIまでを一貫して支援します。

M&Aによる新規事業創出までのロードマップ



© 2024 Ignition Point Inc. All Rights Reserved.

■ イグニッション・ポイント株式会社について

イグニッション・ポイントは、クライアントのイノベーションや変革を支援するとともに、自ら事業創出／共創を行うイノベーションファームです。ゆたかさを生み出すあらゆる革新のプラットフォームとして、新事業創出やDX支援を強みに、コンサルティング/イノベーション/インベストメントの事業を展開しています。

所在地：東京都渋谷区東1-32-12 渋谷プロパティータワー8F

設立：2014年6月4日

代表者：末宗 喬文

事業内容：

- ・コンサルティング事業：新事業やDXを中心としたコンサルティング
- ・イノベーション事業：企業・アカデミア・行政と連携した新規事業創発
- ・インベストメント事業：スタートアップ投資と投資先の成長支援

URL：<https://www.ignitionpoint-inc.com/>