

# 成長戦略型M&A事例紹介

2025年12月版

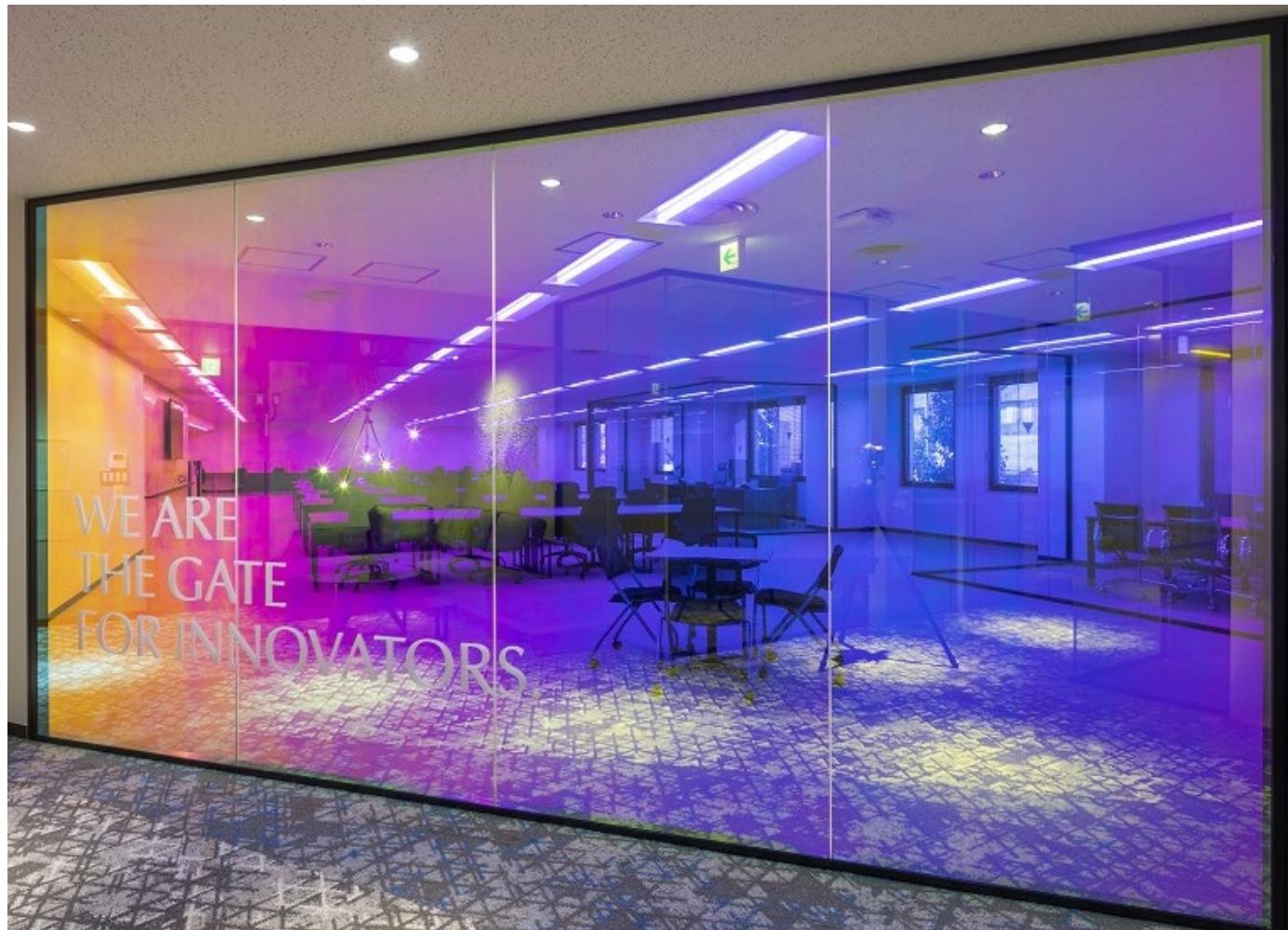
SOURCING BROTHERS

- 1. 会社案内**
- 2. M&A概況**
- 3. M&A検討ポイント**
- 4. お相手候補の紹介**
- 5. 支援の流れ**
- 6. 弊社支援事例**

- 1. 会社案内**
- 2. M&A概況**
- 3. M&A検討ポイント**
- 4. お相手候補のご紹介**
- 5. 支援の流れ**
- 6. 弊社支援事例**

## ソーシング・ブラザーズは、2020年創業の新興プロフェッショナルファーム

社名	ソーシング・ブラザーズ株式会社
住所	東京都千代田区永田町一丁目11番30号
創業	2020年2月1日（設立2019年10月21日）
従業員	70名
資本金	2億5,500万円（資本準備金含む）
事業内容	①成長戦略型M&Aアドバイザリー業務 ②上場企業CVCのコンサルティング業務
株主	共同創業者2名 SBIホールディングス株式会社 (出資比率20% 持分法適用関連会社)



ソーシング・ブラザーズは、IT/ベンチャー領域において日本トップクラスの“成長戦略型”M&A支援実績を誇る

## 2023年以降の支援実績

(2025年11月時点)

支援総数

104件

IT業界の支援数

91件

スタートアップM&A件数

39件

売り手平均創業年数

2017年

## 事業承継型M&A

## 成長戦略型M&A

主な目的

後継者不在/廃業回避

企業価値の拡大  
事業成長の加速

属性

高齢オーナー（60～80代）

若手～中堅経営者（20～50代）

意思決定の特徴

感情的要素が多く、時間をかけて慎重に判断

戦略的・スピーディー

トリガー

後継者問題/年齢/健康

成長戦略の実行  
(新市場・シナジー獲得)

代表者

交代するケース多数

継続するケース多数

手段

100%譲渡が多数

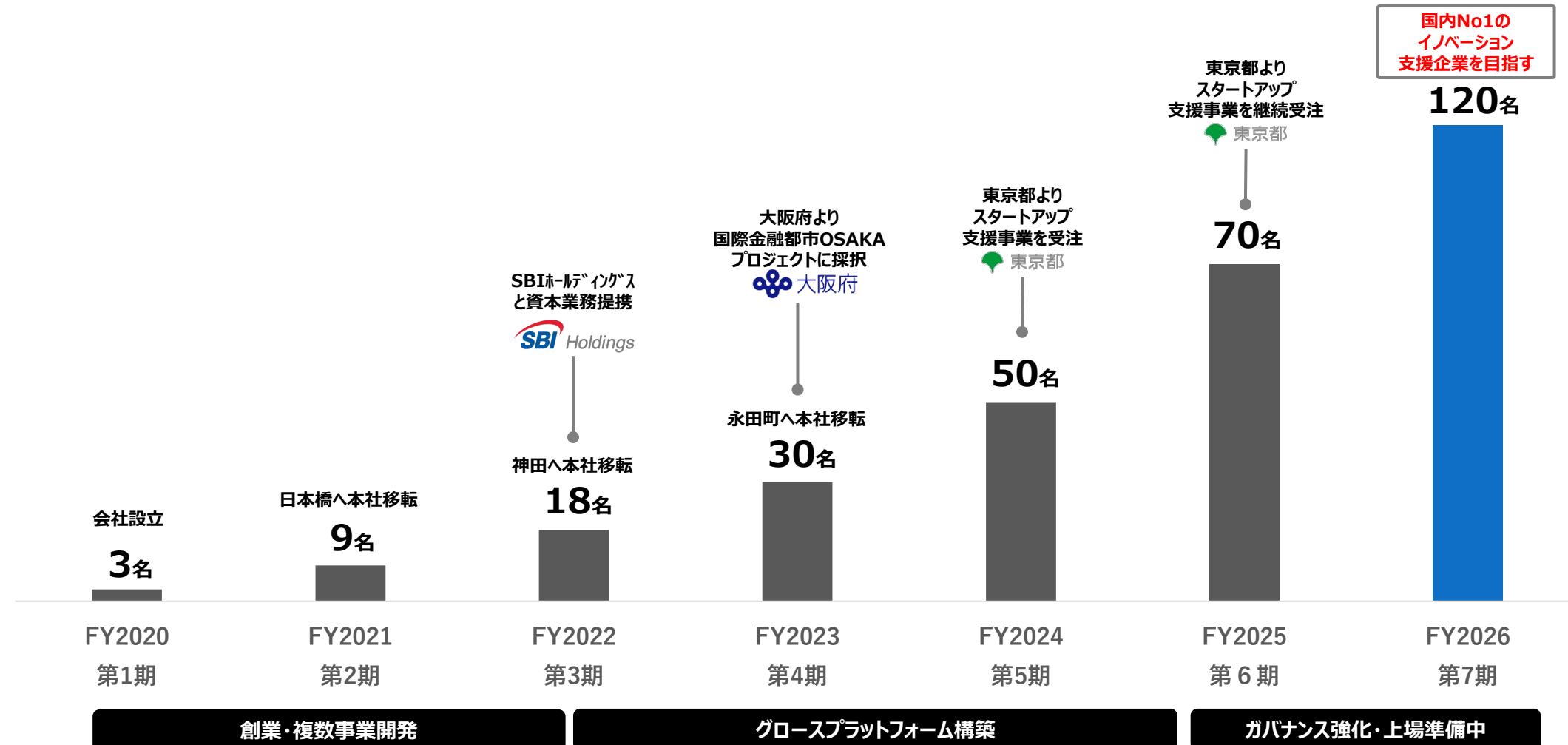
様々なスキームを駆使し  
柔軟に対応可能

PMIのイメージ

事業の引継ぎを素々と実行

買収後の成長・拡大を前提として、シナジー創出を最重要視

大企業やベンチャー企業の成長支援を行うグロースアドバイザリー企業として  
国内No.1のグロースプラットフォーム構築を目指し、令和発スタートアップとして創業から毎期100%成長継続



M&Aの実務経験が豊富な共同代表2名を、ベンチャー投資やコンサルなど経験豊富な取締役が支える座組み

氏名	役職	経歴等
	小澤 壮太  代表取締役 Co-Founder	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 大塚商会にて、製造業向けのリテール営業を経験</li><li>■ M&amp;Aキャピタルパートナーズにて、事業承継系M&amp;A仲介に従事</li><li>■ 2020年にソーシング・ブラザーズを共同創業</li></ul>
	渡邊 祥太郎  代表取締役 Co-Founder	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 大和証券にて、富裕層向けのリテール営業を経験</li><li>■ M&amp;Aキャピタルパートナーズにて、事業承継系M&amp;A仲介に従事</li><li>■ 2020年にソーシング・ブラザーズを共同創業</li></ul>
	池田 翔  取締役 事業統括本部長  (米国公認会計士)	<ul style="list-style-type: none"><li>■ みずほ銀行、デロイトトーマツコンサルティング、およびグローバル・ブレインでシニアマネージャーやパートナーを務め。コンサルティングからVCファンド運用まで広範な経験を保有</li><li>■ 2025年7月にソーシング・ブラザーズ参画、取締役に就任</li></ul>
	田中 信  取締役 管理本部長	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 伊藤忠商事にて、トレード部門や事業投資、投資先管理を経験。中国赴任、プライベート・エクイティ出向や、子会社社長に従事</li><li>■ 2025年5月にソーシング・ブラザーズ参画、取締役に就任</li></ul>

事業支援のプロフェッショナルを社外取締役、監査役に配置。

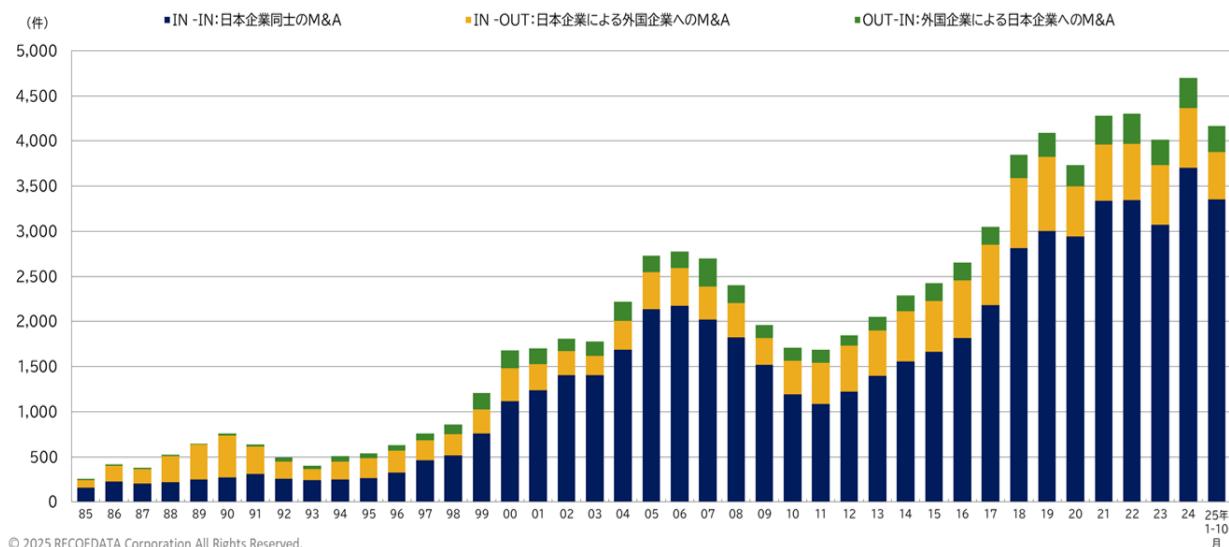
株主であり関連会社でもあるSBIホールディングスからも取締役を受け入れ、SBIグループとの連携も強化

氏名	役職	経歴等	
	工藤 清隆	社外取締役	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 東京証券取引所にて、上場審査やマザーズ市場新設に関与</li><li>■ SBI証券では公開引受部として100社以上の上場に関与</li><li>■ 2023年5月よりソーシング・ブラザーズの社外取締役に就任</li></ul>
	小山 裕久	常勤監査役 (公認会計士)	<ul style="list-style-type: none"><li>■ EYアドバイザリー、PwCコンサルティング、監査法人トーマツを経験</li><li>■ OpenStreetにて、財務責任者として資金調達やIPO準備に従事</li><li>■ 2025年7月にソーシング・ブラザーズ参画、常勤監査役に就任</li></ul>
	新井 優介	社外監査役 (公認会計士、税理士)	<ul style="list-style-type: none"><li>■ EY新日本有限責任監査法人を経て、SHIFT取締役監査等委員に就任。また、SHIFTグロースキャピタルで取締役としてM&amp;A等に従事</li><li>■ 2023年10月よりソーシング・ブラザーズ参画、社外監査役に就任</li></ul>
	高村 正人	非役員：主要株主 (SBIホールディングス)	<ul style="list-style-type: none"><li>■ SBIホールディングス副社長COOとしてグループの事業統括・経営戦略に従事。また、グループ横断のシナジー創出を牽引</li><li>■ 共同創業者への経営者としてのメンター的存在</li></ul>

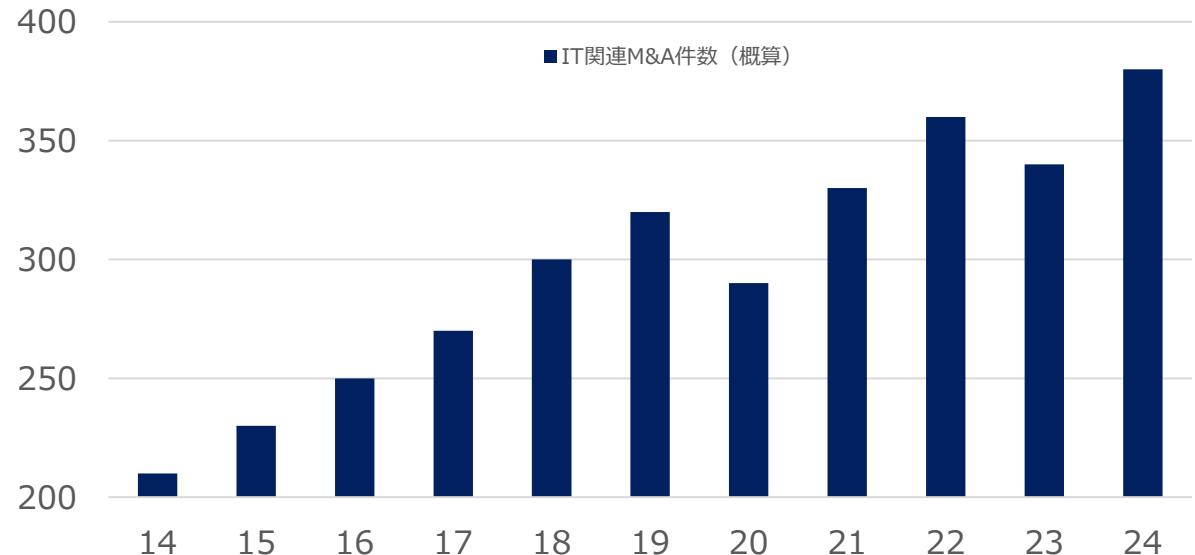
1. 会社案内
2. M&A概況
3. M&A検討ポイント
4. お相手候補の紹介
5. 支援の流れ
6. 弊社支援事例

国内における日本のM&A件数は年々増加しており、買収・売却共に経営戦略上的一般的な選択肢となる。過去のトレンドとして、景気に連動してM&Aの実行件数が増減する傾向が顕著になっており、不景気になると、M&A件数は減少し買手は市場になり、好景気にはM&A件数は増加して売手市場になる。

日本のM&A件数推移

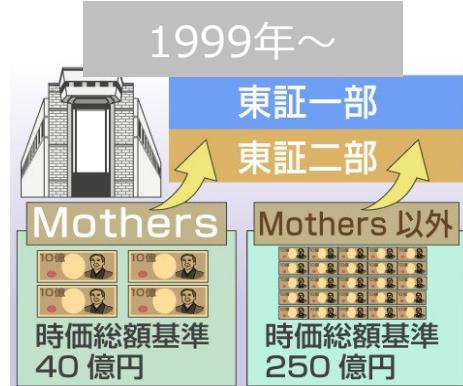


情報通信業界のM&A件数推移

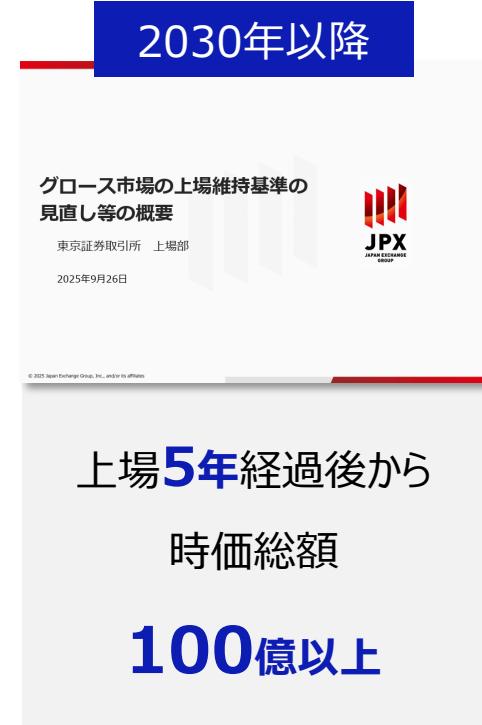


東証グロースの上場維持基準が厳格化したことに伴い、企業成長におけるM&Aの必要性が飛躍的に向上し買収をしなければならない会社や、売却をしなければならない会社が増加して、過去最高潮に市場が活性化

## グロース市場の上場維持基準の変更



上場10年経過後から  
時価総額  
**40億以上**



## 属性

東証グロース  
100億未満企業

- ・時価総額100億円の壁を超えるためにM&A戦略を積極的に検討開始
- ・これまでよりM&Aの必要性が高まり多少無理をしても**高値での買収**も検討中

## 今後の想定される動き

未上場  
(ベンチャー・  
スタートアップ)

- ・事業会社への売却（TOB）
- ・PEファンド等へ売却、非公開化
- ・EXIT戦略として、IPOからM&Aへの切り替え
- ・従来は**IPOを狙えた水準の企業**が売却を検討

スタートアップが買収される件数は年々増加をしており、  
上場維持基準厳格化に伴って、今後は加速度的にスタートアップのM&Aが増加することが予測される

## 新興、IPO頼らずM&A グロース上場維持基準厳しく 新たな成長戦略模索

2025年9月27日 2:00 [会員限定記事]



東京証券取引所は26日、グロース市場の上場維持基準引き上げを正式決定した。上場維持が難しくなるほか、未上場スタートアップも上場後を見据えた成長戦略が求められるようになり、新規株式公開（IPO）のハードルが上がる。他社へのM&A（合併・買収）や未上場での追加調達などIPOに頼らない事業計画が必要になる。

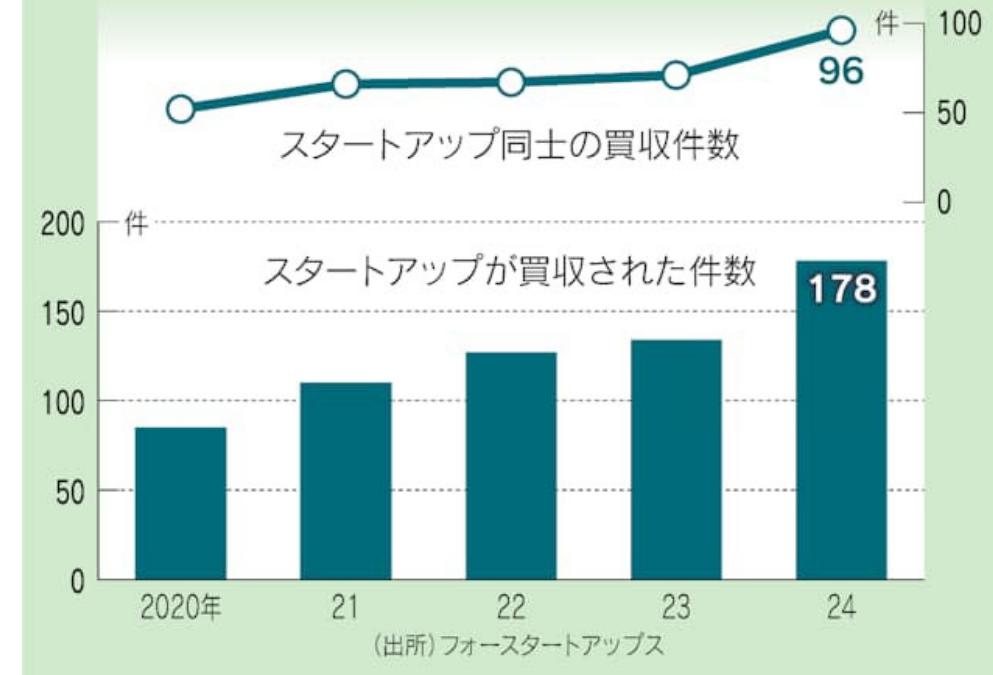
（総合5面参照）

経営コンサルティング事業を手がけるRe-grit Partners（リグリットパートナーズ、東京・千代田）の山木智史社長は「東証グロース改革により、これまでM&Aの売り手となることを考えなかったような企業が市場に出てくる」と話す。すでに買収に向けて金融機関に資金調達の準備、M&A仲介会社に候補企業の紹介を依頼している。

### 非公開化が増加

実際、M&Aは増え始めている。新興企業支援のフォースタートアップスの調査によると、グロース上場企業が買い手となるM&Aは2025年1~8月に27件と市場再編があった22年の同期に比べて約2倍に増えた。グロース企業が売り手となるケースも増えており、TOB（株式公開買い付け）を通じて非公開化した件数は6件と22年の同期（1件）と比べて大幅に増えた。

## スタートアップが買収された件数は過去5年間で最多に



1. 会社案内
2. M&A概況
3. M&A検討ポイント
4. お相手候補の紹介
5. 支援の流れ
6. 弊社支援事例

スタートアップ・ベンチャー企業のオーナー社長の取れる資本政策において  
いつ・だれに会社を承継していくかは、早めに検討を開始することで、選択肢を最大化することができる。

資本政策のオプション	メリット	デメリット・検討事項
親族内承継	<ul style="list-style-type: none"><li>取引先や社内外の理解を得られやすい</li><li>創業者一族としての会社に関与し続けることができる</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>相続・贈与税など多額の税金負担が生じる</li><li>後継者育成、株式移転など準備から実行まで時間が掛かる</li><li>会社を引き継ぐ意思があるか話し合ったことがない</li></ul>
親族外承継 (役員・従業員等)	<ul style="list-style-type: none"><li>事業理解が深く、取引先や従業員の安心感が高い</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>後継者による買取資金の調達が困難になるケースが多い</li><li>後継者育成、株式譲渡など準備から実行まで時間が掛かる</li></ul>
新規株式公開 (IPO)	<ul style="list-style-type: none"><li>上場により知名度・信用力の向上による採用力向上</li><li>公募増資、社債発行、銀行借入など資金調達が容易に</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>多額な上場準備コスト（年3,000万円～1億円程度）</li><li>上場を実現しても、創業者は株は売り出せない（少額のみ）</li><li>上場維持基準厳格化により実質的な上場基準厳格化により小規模上場が実質的に不可能となる。</li></ul>
第三者への引き継ぎ (M&A)	<ul style="list-style-type: none"><li>創業者利潤の獲得、将来的な後継者問題の解決</li><li>個人保証の解除、信用増加による借入与信の向上</li><li>自社単独では実現できない成長が可能になる</li><li>信用力向上による採用力強化</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>相手先とのシナジー、株価、タイミングなど、具体的な相手からの提案を受けないと、自社にとってM&amp;Aがメリットがあるか判断する材料がない</li></ul>

第三者への引き継ぎを考える際には、「成長戦略を描けるか」、「経済条件が良いか」が重要な検討ポイント  
**成長戦略を描けるシナジーのある相手から、好条件の提示があれば、いまM&Aを検討する価値は高まる。**

資本政策のオプション	メリット	デメリット・検討事項
親族内承継		
親族外承継		
新規株式公開		
<b>第三者への引き継ぎ（M&amp;A）を検討する際のポイント</b>		
<b>更なる成長</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>・資金力信用力のある相手との資本業務提携により成長を加速<ul style="list-style-type: none"><li>└ 資金調達面、信用面、採用面、販路面などでお相手の支援を受け自社単独では実現しない成長を目指す</li></ul></li><li>・ノンコア事業の切り出しで集中と選択<ul style="list-style-type: none"><li>└ 事業ポートフォリオを整え、コアに資源を寄せるためにスピンドル／カーブアウト</li></ul></li></ul>	
<b>経済条件（株価や待遇）</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>・創業者利潤を獲得しておく（譲渡価額がいくらになるか）<ul style="list-style-type: none"><li>└ 段階的売却や譲渡後のインセンティブ設計などで、利確をしつつアップサイドも狙うことも可能</li></ul></li><li>・個人保証の解除<ul style="list-style-type: none"><li>└ 多額の負債の個人保証を相手の信用力によって解除することで、さらにリスクを取れる攻めの体制づくり</li></ul></li></ul>	
<b>出口戦略の見直し</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>・IPOからM&amp;Aに出口戦略を見直し<ul style="list-style-type: none"><li>└ 時価総額100億円以上で上場できるまでの期間や外部株主の投資期間の都合でM&amp;Aによる現金化が必要</li></ul></li><li>・シェア拡大を最短距離で<ul style="list-style-type: none"><li>└ 競合／補完プレイヤーへの“指名打診”で、販路・顧客・技術をまとめて取りに行く</li></ul></li></ul>	

1. 会社案内
2. M&A概況
3. M&A検討ポイント
4. お相手候補の紹介
5. 支援の流れ
6. 弊社支援事例

面談にて、御社に合わせた最適の買手をご紹介させて頂きます。

日程調整URL  
(TIMEREX)



[https://timerex.net/s/s.suzuki\\_5f59\\_8bd1/cef53e97](https://timerex.net/s/s.suzuki_5f59_8bd1/cef53e97)

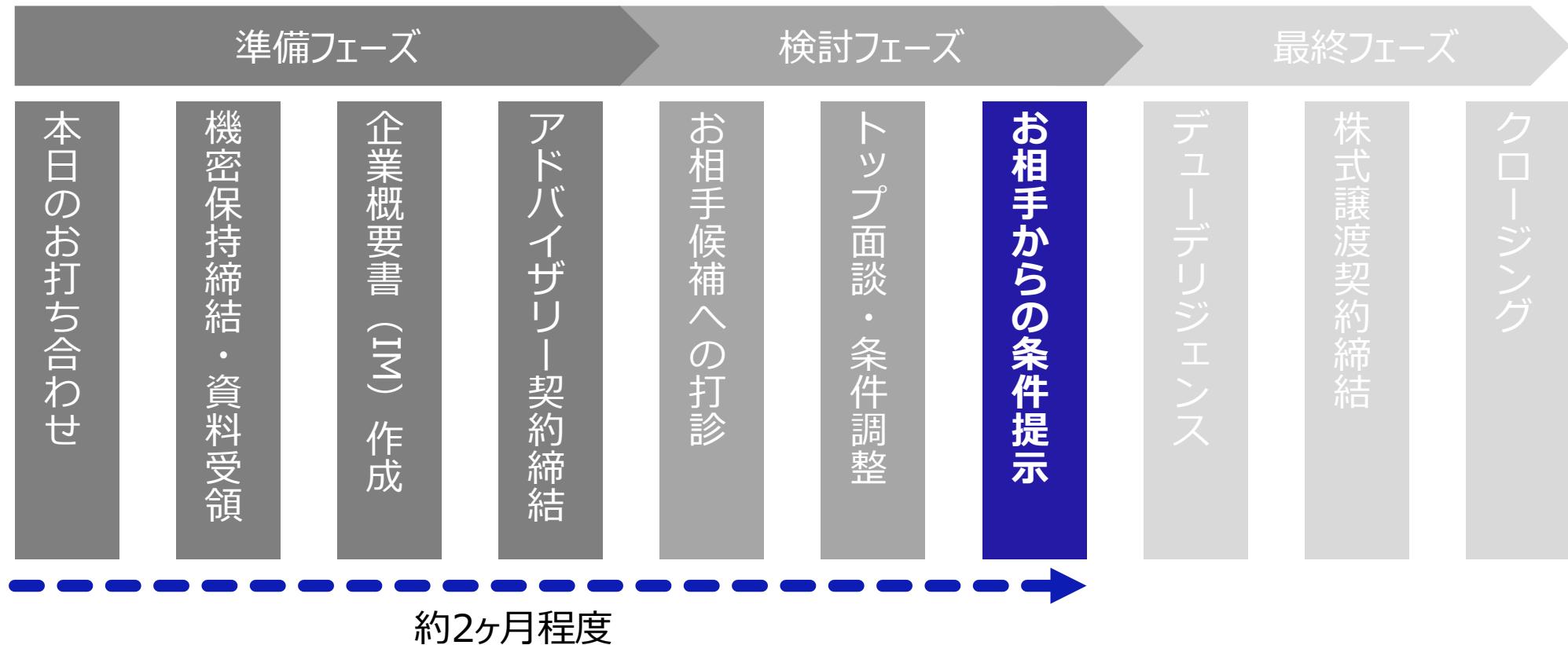
1. 会社案内
2. M&A概況
3. M&A検討ポイント
4. お相手候補の紹介
- 5. 支援の流れ**
6. 弊社支援事例

# 支援の流れ（1/2）

弊社では最終のクロージングまで、オーナー様から手数料は頂きません。

まずは「シナジーのあるお相手から、好条件が出るか」という具体的な材料を揃えるまでサポート致します。

具体的な条件提示を受けて、オーナー様にとってM&Aという選択肢がベストかどうかを判断して頂きたいです。



# 支援の流れ（2/2）

SOURCING  
BROTHERS

機密保持契約を締結し初期依頼資料リストに記載された資料を受領した後に  
貴社の事業分析を行い、事業内容・財務内容・業界環境などを整理した企業概要書を作成致します。

初期依頼資料リスト  
(作成があるものだけで手配ください)

- ・税務申告書3期分
- ・進行期試算表
- ・会社案内（サービス案内）
- ・組織図
- ・事業計画書（KPIが分かるもの）
- ・資本政策表
- ・定款



## ▶留意事項

初期依頼資料リストを受領した後に、財務・事業状況等によりいまM&Aを検討することがベストではないと判断した場合は、M&Aの検討をペンディングにさせて頂く場合もございます。その場合は時期を改めてM&Aのご提案をさせて頂きます。

# 報酬体系（成功報酬）※譲渡企業様

SOURCING  
BROTHERS

## 報酬体系

報酬体系		
報酬名称	お支払い時期	標準金額
着手金	アドバイザリー契約時	無し
中間金	無し	無し
最終金	クロージング時（株式譲渡実行時）	成功報酬の100%

## レーマン方式の料率

報酬料率(レーマン方式)	
最終契約に基づく取引金額	報酬料率
最低報酬	2,500万円
5億円以下の部分	5%
5億円超～10億円以下の部分	4%
10億円超～50億円以下の部分	3%
50億円超～100億円以下の部分	2%
100億円超の部分	1%

## 特記事項

- ・各報酬に消費税を加算した金額をお支払いいただきます。
- ・弁護士、公認会計士、その他専門家を利用した場合は、別途費用が必要となります。
- ・着手金、月額報酬はございません。

1. 会社案内
2. M&A概況
3. M&A検討ポイント
4. お相手候補の紹介
5. 支援の流れ
6. 弊社支援事例

# 支援事例【更なる成長】

SOURCING  
BROTHERS

新興企業同士の資本業務提携をリード

両社の成長を目指して、譲渡ではなく増資を選択し、エクイティによる資金調達を支援

	買い手	売り手
スキーム	第三者割当増資 49%の新株発行	
会社	<b>Rebase</b>	 Libertyship
事業内容	レンタススペース マッチングPF運営	エリアプロデュース
設立	2014年	2019年
売上	約15億円	約1～5億円（黒字）
従業員数	約30名	5～15名
市場	東証グロース（5138）	未上場

## 資金需要に、信用力が追い付かない

- 既存事業のゼロイチが終了し、投資フェーズに入るが、資金力不足
- 設立が浅く、黒字転換したばかりの為、銀行借入は困難

## 信用力と相乗効果のある相手からの資本参加

- 上場企業のグループとなることで、信用力が格段に向上
- 譲渡ではなく、増資を選択し、エクイティによる資金調達を実行



# 支援事例【出口戦略の見直し】

SOURCING  
BROTHERS

PIVOTするために、「選択と集中」の手段として、事業譲渡を活用  
譲渡した事業が更なる成長を遂げることを目的に相乗効果のある先をマッチングし譲渡をリード

買い手	売り手
スキーム	事業譲渡

会社	HERP	Parame
事業内容	採用管理システム開発	リファレンスチェック

設立	2017年	2020年
売上	非公開	約1～5億円（黒字）

従業員数	約50名～150名	5～15名
市場	未上場	未上場

## 別事業へ注力するために、売却を検討

- 生成 A I 系の事業立上のための資金需要が発生し、資金調達を検討
- 選択と集中のために、H R 系の事業を売却を検討

## 相乗効果のあるスタートアップに事業を託し、AIに集中

- シナジー効果の見込める企業への売却により事業成長を期待
- 売却資金をPIVOTをする予定のA I 関連事業に投資

採用候補者の第三者評価、ネットで簡単に HERPが提供



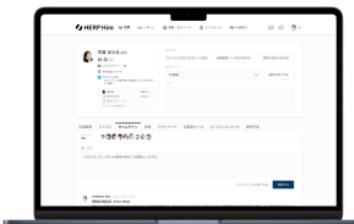
採用管理システムを手掛けるHERP（ハープ、東京・品川）は、採用候補者の人物像や能力に関する第三者評価をオンラインで簡単に実施できるサービスを始めた。前職の同僚や上司、候補者とのやり取りを1つのシステムで完結し、企業の採用担当者の負担を軽減する。働きぶりの評価などを候補者にフィードバックする独自機能も導入し、キャリア形成につなげる。



HERP



Parame



# 支援事例【創業者利潤の獲得】

SOURCING  
BROTHERS

**創業者受け継いだバトンを業界大手企業に託して、  
両者のシナジー効果を活かして業界最大手を狙うために、第二創業期をスタートする**

	買い手	売り手
スキーム	組織再編(合併) + 株式譲渡100%	
会社		
事業内容	ソフトウェアの品質保証	ゲームデバック
設立	2005年	1968年
売上	約1,000億程度	10～20億円程度 (黒字)
従業員数	約15,000名	150～300名程度
市場	東証プライム (3697)	未上場

### 人材不足による売上の成長鈍化

- 確かな事業実績により、業績は安定も成長は鈍化していた
  - 鈍化の主な要因は、採用苦戦による人材不足

リソースやアセット豊富な業界大手グループへ

- 品質保証の分野において、豊富な実績やリソースの支援を獲得
  - 上場企業グループとして、経営者としてさらなる挑戦が可能な環境



KINSHA 坂田社長

810

2024 年 9 月 27 日

会社名 株式会社 SHIFT  
代表者名 代表取締役社長 丹下 大  
(コード番号: 3697 プライム市場)  
問合せ先 取締役 兼 CFO 服部 太一  
(TEL: 03-6809-1165)

当社子会社（株式会社 SHIFT グロース・キャピタル）による  
株式会社 XINSHA の株式取得に関するお知らせ

の売れるソフトウェアサービス／製品づくりを支援する株式会社 SHIFT（本社：東京都港区、代表社長：丹下 大、以下「SHIFT」）のグループ会社（連結子会社）である株式会社 SHIFT グローバル（本社：東京都港区、代表取締役：根部 太一、以下「SGW」）は、ゲームデベ�パック事業、事業、競馬事業を提供する株式会社 KINSHA（本社：京都府京都市、代表取締役会長：坂田 俊也、取締役会長：坂田 一匡、以下「KINSHA」）の株式（持分比率 100%）を取得することを決定いたしました。お知らせくださいます。

### 株式取得の理由

SHIFTは、2000年よりソフトウェアテスト事業を開始して以来、エンターテイメント領域からエンターテイメント領域に至るまで、幅広い業界においてソフトウェアの品質保証サービスを提供してまいりました。特に、エンターテイメント領域は、ソフトウェアテスト事業開始当初よりサービス提供しております。SHIFTのソフトウェアテスト事業の歴史は大きく3本柱」アリバウンド

昨今の国内ゲーム市場の市場規模は2兆1,255 億円(※)と観測されるなど拡大傾向にあり、今後さらなる需要の高まりが期待されます。同市場のシェア拡大を目指し、SHIFTは、2021年頃より、幅広いサービスと深い見知りを持つSHIFTだからこそできる上流工程向けサル缇イジングサービスを提供しています。加えて、2021年には、ローカライズ事業およびグローバル開発事業を展開するDIO株式会社・東京本社:東京都渋谷区、取締役会長:ガブリエラ・サンブロフ・エミリオ、以下「DIO」)もSHIFTグループに参入し、アーティスト・クリエイターによる創作力の強化や、新たな事業領域へ参入いたします。

# 支援事例【出口戦略の見直し】

自社単独では上場後の成長戦略を描けないと判断し、同業界のスタートアップ<sup>1</sup>同士で手を取り合い  
市場シェアを一気に拡大しつつ、上場後の成長戦略を明確化するためにM&Aによる経営統合

	買い手	売り手
スキーム		株式譲渡100%
会社	<b>GTN</b> Global Trust Networks	
事業内容	外国人向け 家賃保証サービス	外国人雇用DX
設立	2006年	2020年
売上	50～150億程度	1～5億円程度（黒字）
従業員数	約500名	10～30名程度
市場	未上場	未上場

## ニッチトップであるがゆえの市場規模の限界

- スタートアップでありながら業界シェア30%強も、成長は鈍化
- 上場後の市場規模の広がりがないことが最大の懸念点

## クロスセルが可能な同業界のスタートアップ<sup>1</sup>とM&A

- 自社が子会社とはなるが、上場後の成長ストーリーが明確化
- 双方の顧客へのクロスセルで、莫大な市場規模の広がりを獲得

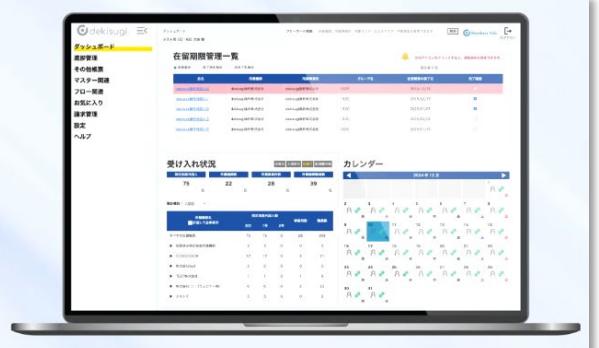
特定技能制度における業界最安値の  
業務管理システム「dekisugi」

### 特定技能管理DXツール

シンプルにして  
圧倒的業務効率化

3分で分かる  
資料をダウンロード

デモ画面の確認は  
こちら



# 支援事例【更なる成長】

SOURCING  
BROTHERS

買収した子会社が、経営方針の変更により成長率の低いノンコア事業となり、子会社をさらに伸ばしていくことができるシナジー効果の高い買手を探索し、グロースに上場しているSEOに強みを持つ会社に譲渡を実行を支援

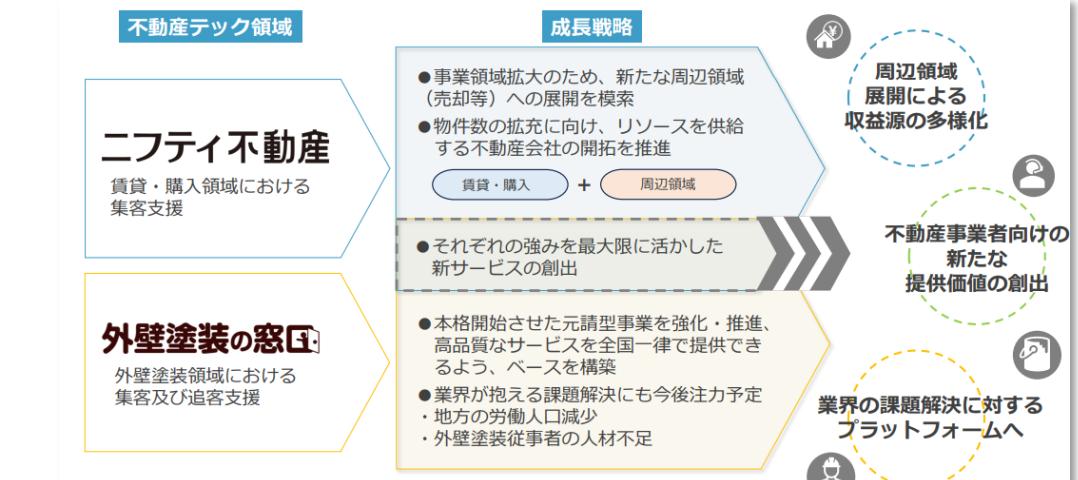
買い手	売り手	
スキーム	株式譲渡100%	
会社	 DOORS PORT INC.	
事業内容	行動支援サービス	外壁塗装のマッチングPF
設立	2018年	2014年
売上	50億程度	10~20億円程度
従業員数	約60名	10~30名程度
市場	東証グロース (4262)	東証グロース : 7047 (親会社)

## 選択と集中により、成長支援可能性のある相手に売却

- 他事業部の成長性が高く、自社にはリソースを割いて貰えない
- 広告中心の集客依存が高く、広告を投下しなければ売上を伸ばせない

## 新たな集客方法の獲得

- ニガテとするSEOによる集客が得意な企業からの支援を獲得
- 集客コストを下げることで、広告予算も増加し、売上拡大を狙う



# 支援事例【更なる成長】

自社単独成長（人材確保）に限界を感じた創業オーナーが上場企業グループになることで信用力を向上  
上場企業グループとして採用力を強化し人材確保を行い更なる成長を狙う

買い手	売り手
スキーム	株式譲渡100%

会社	 MIGALO HOLDINGS	
事業内容	DX推進・DX不動産	システム受託開発

設立	2023年2月	1991年4月
売上	520億円	15～20億円

従業員数	約540名	約20名
市場	東証プライム（5535）	未上場

## 好調な業績を基盤に、更なる事業拡大を目指す

- 創業30年来、最も売上・利益が上がっていたタイミングで更なる成長を模索。
- 営業力/採用に特に課題を感じ、会社のさらなる発展のため、決断。

## グループの中核として事業成長を牽引

- 案件増加と採用力強化により事業基盤を拡大。安定成長を実現。
- USCメンバーがミガロHDグループのDX事業中核として戦略推進に参画。

### M&Aについて

株式会社ユー・システム・クリエイションの株式取得（子会社化）



### 株式会社ユー・システム・クリエイションの会社概要

会社名：株式会社ユー・システム・クリエイション  
代表者：代表取締役社長 大胡 真明  
設立：1991年4月  
所在地：東京都千代田区神田神保町3-12-3  
神保町スリービル4F  
事業内容：システム受託開発事業  
(マイクロソフトソリューション・プロバイダー)  
資本金：10百万円

※株式取得実行日は2025年9月30日を予定

### 株式取得の経緯と今後の展望

株式会社ユー・システム・クリエイションのシステム受託開発事業が蓄積している優良顧客の共有、優れたエンジニアやその技術、ノウハウ・事例データ等の活用をすることができ、当社グループのDX推進事業の成長はもとより、当社グループにおける最適なDX推進とそれを通じた顧客価値の最大化が可能になると考えており、当社グループのより一層の収益性向上、競争力強化に資するものと判断

現在チャレンジしている2026年3月期の前倒しでのDX推進事業売上高50億円達成を目指す

# 支援事例【更なる成長】

SOURCING  
BROTHERS

ノーコード技術・提案力×強固な開発に伸びる事業のボトルネックとなったバックオフィスのリソース支援を受け  
ソリューション事業を次のステージへと飛躍的に成長させるために、上場企業グループへと参画を意思決定

買い手	売り手	
スキーム	組織再編(合併) + 株式譲渡100%	
会社	 ibis 	
事業内容	モバイル・システム開発	ノーコード/ローコード開発
設立	2000年5月	2021年8月
売上	50億円	1~2億円
従業員数	約360名	約10名
市場	東証グロース (9343)	未上場

## 成長のボトルネックとなっていた開発・運営体制の限界

- 集客、提案力に強みを持つ一方、開発体制のスケールアップが成長のボトルネック
- バックオフィス・経営管理体制にも改善余地があり、安定的な事業成長に課題

## ノーコード技術と開発体制の融合による事業拡大と効率化を実現

- ノーコード/ローコード技術を取り込み、開発効率と提案力を強化
- アイビス社の採用力・開発体制とゼロイチスタート社の集客・提案力を融合
- 受託開発・ITコンサル事業への本格シフトによりソリューション事業の成長を牽引



当社ではSBIグループとして、  
**3000社超**の大手企業から  
リアルな買収スコープをお預かりしており、  
市場の傾向を定量・定性の両面からお伝えできる立場にあります。  
その為、ほかの仲介とは違う強みの持ったご支援が可能です

お時間は 30~40分ほど を予定しております。  
ご面談にてお話しできることを楽しみにお待ちしております。

日程調整URL  
(TIMEREX)



[https://timerex.net/s/s.suzuki\\_5f59\\_8bd1/cef53e97](https://timerex.net/s/s.suzuki_5f59_8bd1/cef53e97)