

スタートアップに必要な
労務・法務の整備状況が
LINE カンタン診断でわかる
Fukuoka ZeroDock は、労務課題を
クリアすることで高い成長角度を実現して
いる企業を多数輩出することを目的に、
FECC(福岡市雇用労働相談センター)が
提供する、無料の労務診断サービスです。



FECCでは採用・雇用の悩みを無料で弁護士等にご相談いただけます。 電話番号 080-1001-4675 <http://fukuoka-ecc.jp> 内閣府 厚生労働省

プロの投資家へ資金調達に関する個別相談

※事前予約制

こんなお悩みをお持ちの方はぜひご相談ください！

共同創業者と出資して会社設立したい

ベンチャー投資家との交渉はどうしたら良いの？

出資したいと言ってくれる人がいる

従業員や協力者から、株・ストックオプションを求められた



スタートアップカフェ
公式ウェブサイト

毎週木曜 個別相談DAY!! 無料相談

各専門家への相談受付時間
17:00~/18:00~/19:00~ 税理士・日本政策金融公庫
18:00~/19:00~ 行政書士・司法書士・弁護士・弁理士

相談予約は、お電話か受付で
080-3940-9455

fgn. FUKUOKA GROWTH NEXT

起業家と支援者が集まるスタートアップ支援施設

グローバル創業・雇用創出特区である福岡市の強力な支援・地元企業との連携により、育成プログラムの提供やグローバルアクセラレーターとの連携、資金調達機会の創出をサポート。多様なアイデアと技術で、新しい価値を提供するスタートアップの輩出を目指します。



その他 FGN 独自の様々なプログラムで、
経営から実務まで幅広く手厚く入居者を
サポートします。詳しくはコチラ。

FGN

<https://growth-next.com/>



スタートアップ人材マッチングセンター

STARTUP MATCHING



専用サイトに登録 担当者よりご連絡 面談 内容精査後、マッチング

FUKUOKA CITY

本サービスは株式会社 WorksNaut が提供しております。有料職業紹介事業許可取得 許可番号: 40-ユ-300753

人材マッチングの対象となるスタートアップ企業
●創業5年以内の企業・個人事業主
●一定の第二創業に取り組む企業*

創業から5年を超える企業等に
対しても、ご登録の上、相談対応
や企業情報の発信などを行なう
支援メニューもあります。
※既存事業と異なる事業分野に
取り組む企業などが対象です。



STARTUP CAFE

福岡市
FUKUOKA CITY
fgn. FUKUOKA GROWTH NEXT

福岡市中央区大名2-6-11 Fukuoka Growth Next 1F (旧大名小学校内)

Open 10:00 - 22:00 (年末年始除く)(相談最終受付は21:00まで) / Mail fukuoka@startupcafe.jp

スタートアップカフェは、福岡市の登録商標です。

設備 無料Wi-Fi、電源、コピー機(有料)、セミナー付随機器利用(プロジェクター、スクリーン等)

福岡市サイト「福岡市の起業・創業応援サイト - 創業するなら福岡市!」 [twitter](#) [facebook](#)

<http://sougyou.city.fukuoka.lg.jp> 創業 福岡 で検索! #福岡市スタートアップカフェ



スタートアップカフェでは新型コロナウイルス感染拡大防止対策に配慮して起業相談を行なっております。

パソコンやスマートフォンを使ったビデオ通話によるご相談も可能です。ご利用について不明な点がありましたらお気軽にご連絡ください。



成長戦略としてのIPO・M&A



IPO・M&Aって何？

IPO・M&Aはともに企業の成長戦略のための一つのイベント／資金調達の手段です。

それを目指すことで、初期の投資家（最初の成長のための資金）候補の幅が広がります。

※本誌に記載する内容は一般的な事項をまとめたものです。ご自身の会社に沿った具体的な内容を知りたい場合は相談にお越しくださいませ。



	IPO	M&A (合併・買収)
	Initial Public Offering の略で、新規公開株や新規上場株式を意味する。	Merger and Acquisition の略で会社や事業の経営権を第3者に譲り渡すことを意味する。
実施目的	さらなる事業成長に必要な投資（システム、設備、雇用等）資金を一般の人からも広く集めるため	買収元企業の成長戦略の一部に組み込まれることで、自社単体では成し得ない成長をするため
資金調達先	純粋な投資リターン目的の投資家	さらなる成長を目指す買収元企業
経営の独自性	経営の独自性は保ちやすい（自身の株式保有の割合による）	買収元企業の意向次第で経営の独自性を維持することが可能
継続的な成長のための資金獲得方法	IPO 後は定期的に追加株式を発行することで市場からの資金調達が可能	• M&A後は買収元企業と各種予算の折衝を行う • M&A後も、さらなる資本強化を行るためにIPOを検討することもありえる • 融資審査など、買収元と一体と見られる傾向あり

事業と自分を知ろう！

会社の成長手段を考えるとき、まず「この事業を通して自分はどうありたいのか？」、「この事業で成し遂げたいことは何か？」を自分に問いかけることが大切です。次に、なりたい自分や事業で成し遂げたいことを山の頂上に例え、高さや傾斜を想像してみましょう。その山は近所の気軽に登れる山でしょうか、世界レベルの険しい山でしょうか。近所の山なら1人で通常の装備で登頂可能かもしれません、世界レベルの山なら、一緒に登る仲間、相応のトレーニング、重装備、多額の資金、などが必要になるかもしれません。それらを加味し、登頂ルートの計画を立てましょう。IPO・M&Aはゴールではなく、山頂までの中間地点です。もちろん、IPO・M&Aがないルートを通る人もいます。

その事業をどう成長させたいか？

短期間で、大きな投資を受け、組織と事業を拡大することを実現したい。

第三者から意思決定に対する口出しをされず、自分の手の届く範囲で自分のペースで事業を成功させたい。

自分が代表であることに固執せず、第三者に事業を譲ってでも成長させたい。

どんな山をどんなルートで登る？



渡辺 麗斗
株式会社ドーガン・ベータ
取締役パートナー

IPO・M&Aのメリット・デメリット

IPO

- 大規模資金調達が可能
- 会社のブランド価値向上（知名度が上がり採用や販促などが促進しやすくなる）
- 会社の管理体制が整う（上場時に必須）
- 経営権を維持できことが多い

M&A

- 条件が揃えば、短期間に実施可能
- 売却条件や売却先を自身で決めることができる
- 買収元企業からの資金的支援だけでなく、人的支援を得て、さらに事業成長を加速させることができる
- IPOに比べるとステークホルダー（株主など）が限定的なので、コミュニケーションコストは少ない

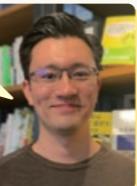
- ▲ 上場までに数年を要する
- ▲ 上場準備や維持に相応の費用がかかる
- ▲ 雇用や各種管理システムの導入や上場サポートコンサルティングの依頼が必要になることもある
- ▲ ステークホルダー（株主など）が増えることでコミュニケーションコストが大きくなる

- ▲ 経営権（例えば、株主という立場や代表取締役という立場など）を失う場合もある
- ▲ 上記に伴い自身の生み出した事業が大きく転換を余儀なくされる可能性がある
- ▲ 従業員の雇用が守れない可能性がある

IPO・M&Aに関する相談窓口あります！

資本政策が重要です！
株式での調達は後戻りができません。誰を株主として迎え入れるのかを考えることも重要ですが、まずは自分自身が事業を通じてなにを目指したいのかに向き合って下さい！

渡辺 麗斗
株式会社ドーガン・ベータ
取締役パートナー



リソースの乏しいスタートアップにとって株主から支援を得ることは非常に大事です。資金だけでなく、弱みを補ってくれる株主、強みを伸ばしてくれる株主、時に耳の痛いことを言ってくれる株主を見つけてましょう。

田上 和宏
新日本製薬株式会社
取締役



IPOにより市場を介し、多くの投資家の支援を得て事業開発を加速できます。一方、短期的な利益創出の期待を受けながら長期的な成長も求められる為、今から投資家とのコミュニケーションを大事にして頑張って下さい！

皆川 和揚
共感実装株式会社
代表取締役

1人で考えていても答えまでたどり着きづらいので、**080-3940-9455**
お気軽にスタートアップカフェへご相談ください！ <https://startupcafe.jp/>

