

Confidential

TITO

Tiny Take Over

M&Aのミライがここにある

<https://www.tito-ma.com/>

2025/02

TABLE【目次】

1. VISION & MISSION 【ビジョン】
2. STRATEGY OUTLINE 【戦略概要】
3. DIAGRAM 【系統図】
4. FEATURES1 【ポイント1】
5. FEATURES2 【ポイント2】
6. FEATURES3 【ポイント3】
7. COMPANY OVERVIEW 【会社概要】

VISION & MISSION 【ビジョン】

我々の目指すものは従来のM&Aのイメージを変えていことです。我々の考える新しいM&Aの形を進めることで、M&Aのネガティブな部分の極力排除した形で、既存企業の継続に大きなプラス面を提供できるようにサービス提供を行なって参ります。

STRATEGY OUTLINE【戦略概要】

昨今の新興国富裕層などの増加は目を見張るものがあります。その中には沢山の親日家が存在しており、日本の企業に投資してみたい、経営参画してみたいという方も少なくありません。また日本国内のみでのM&Aなどとは違う要素やニーズ※も多く存在します。

そういった点を上手くマッチングさせていくことより、従来のM&Aのマイナス要素を極力排除した独自サービスを提供していきたいと考えています。

※ ビザ関係など

DIAGRAM【系統図】



※ 中国人中心

FEATURES1【ポイント1】

1. 様々な理由から日本での長期滞在 & 永住を考える外国人は多い
2. 1.の中でも特に富裕層で悩みやニーズの多い中国人を投資家とする
3. 日本の経営管理ビザ取得を考える外国人（当面は上記 2. 中国人）へ当面は小型の中小・ベンチャー企業M&A（100%取得に限らない）を提案する
4. 被買収企業については比較的安定（倒産リスク等極小化）しておりかつ少額投資（約500万円～）で入管ので求める要件を戦略的（被買収企業にも金銭面以上の $+\alpha$ がある）に満たせるニーズがあることを重視したソーシングを行う
5. 上記 4. を満たす企業を戦略的に見つける為又、信用ベースでの交渉開始が可能（細かいデューデリが不要）になるよう、当初メンバーの人脈を活かした企業ファインディングを進める

FEATURES2【ポイント2】

6. M&A完了後も出来る限り投資家等の希望に応じ、買収先企業への少額で負担の少ないコンサルティング等（経営モニタリング等）を実施する
7. M&A契約成立での手数料等は大幅に低めに設定することで投資家、被買収企業ともに積極性を引き出す（収益性は上記 6. コンサルティング等の積み上げで確保する）
8. ビザの相談窓口として多い行政書士等とのアライアンス、中国本土への直接広告（Baidu等）を積極的に行い又、中国国内のパートナーとのアライアンスも構築する
9. 上記 8. 行政書士等と顧客を紹介し合うことでパートナーとしてwinwinの関係を構築する
10. 東京入管前のオフィス立地も活用することで地方のパートナー等との上記 9. 関係を促進する

FEATURES3 【ポイント3】

11. 被買収側企業としても一般的に日本国内のみのM&Aに比べ投資家の経営参画の割合は少ない（実質的な現体制の維持）と思われるメリットもあり、経営参画という意味では日本人以外の新しい思考や意見、ビジネス戦略を取り入れることによるプラス面も大きい
12. 経営管理ビザ取得を考える外国人としても新規法人設立などに比べ（経営管理ビザ取得要件をクリアした）既存企業への経営参画（投資）はリスクが少ない
13. 希望によってはより積極的にM&A成立後の企業に関与して行き、場合によっては当社自身も一部出資等で経営参画していくフルコミットメント案件も積極的に取り組むことで、各方面との信頼関係を構築していく

COMPANY OVERVIEW 【会社概要】 ※

東京出入国在留管理局 

会社名 ティット株式会社

住所 東京都港区港南5-4-38 松岡品川埠頭ビル2F (東京出入国在留管理局前)

設立日 2025年3月

資本金 1,000万円

代表 森島 康雄 (元名古屋証券取引所常務)

業務内容 M&A、コンサルティング、ベンチャー企業投資等

URL <https://www.tito-ma.com/>

栗林運輸 品川港 受付 

※ 未登記、現時点想定

TITO
Tiny Take Over
Head
Office

TITO
Tiny Take Over

<https://www.tito-ma.com/>