

事例概要

ロレアルグループの傘下に入ることによりブランドの育成をより強化

- スキンケアブランドを運営するタカミは、ロレアルによる 100% の出資を受入れたことにより、グローバルな販売戦略の策定・ブランド力の強化を行うことにより売上高の増加等を実現。出資受入れの後、販売チャネルの拡大や、従業員の意識改革によりブランド売上高は出資前の 4 倍強に成長した。

具体的な行動

- ✓ タカミはラグジュアリーブランドとしての成長を自社の戦略として位置づけていた一方、百貨店における化粧品販売は大手ブランドがリードしている等の業界構造があった。そのような状況も踏まえ、**ビジネス拡大を行うための人材・組織体制を構築することを目指し、様々な選択肢を検討。自社単体での組織体制構築やブランドの維持・拡大も試行しつつ、外資系企業や中間プレイヤー等の様々な企業との対話も継続した。**([基本的行動 1](#))
- ✓ 様々な企業から出資の打診があり、**外資系企業等と対話をする中で、自社の強み・弱みを改めて理解し、タカミというブランドに想像以上の価値があり、大きな成長の可能性を秘めていることを実感。**タカミブランドの中長期的な育成を自社の戦略と位置づけたうえで、海外市場や国内百貨店市場への販路拡大に強みがあるロレアルの傘下に入ることを決断した。([基本的行動 2](#))
- ✓ 交渉にあたっては、中小企業とグローバル企業における会計基準の違い等により、自社で対応しきれない事項に苦慮していた。**弁護士等の専門家より支援を受けて調整を行い、グローバル企業などで行われる高度な DD プロセスに対応。**([基本的行動 3](#))
- ✓ ロレアルの傘下に入った後は、タカミとロレアルの両社の従業員が、ブランドの成り立ち・存在意義について繰り返し議論を行いつつ、タカミのブランド価値や D2C モデルなどの優位性を活かしたブランド戦略や組織の仕組みを構築。([基本的行動 5](#))
- ✓ 特に**タカミ元社長が経営者として PMI の方針や意思を明確にし、ロレアルのマネジメント層と議論を行い、日々の業務において両社の良い点を融合させることで新しい取り組みを生み出していく方針を定めた。**また、出資受入れ後も、引き続き専門家と連携し、予算管理や在庫管理等について、ロレアルのグローバル企業で採用される業務オペレーションへの統合を進めた。([基本的行動 5](#))

案件の概要

企業名（企業規模）	株式会社タカミ（中小企業）
事業概要	スキンケア用品の製造販売事業
出資者	ロレアル株式会社（本社：フランス）
公表日	2020 年 12 月
資本活用の類型	オーナー企業の資本受入れ（マジョリティ出資）
スキーム	買収
取引額 （出資比率）	非公表（100%）