

【M&A業界に変化？】成約までしかサービスしないM&A仲介の時代は終わった。譲渡後の業績向上までサポートする新しい仲介サービス「Hands on M&A」スタート

事業承継の2025年問題(約650万人の雇用・GDP約22兆円が失われる可能性)にも挑戦



株式会社M&A PMI AGENT（代表取締役：日下部興靖 所在地：東京都新宿区）は、2024年8月20日に新しいM&A仲介サービス「Hands on M&A（ハンズオンM&A）」のサービス提供を開始いたしました。

[Hands on M&Aの紹介ページへ](#)

▼ 「Hands on M&A（ハンズオンM&A）」とは？

仲介会社がM&Aの相談から成約、その先のPMI支援による業績向上までも現場でハンズオンサポートする新しいM&A仲介サービスです。

M&Aに精通した専門家が、M&A仲介からPMI支援までを行うことで、買収企業にPMIのノウハウがなくても、業績向上に導くことが可能になります。

●PMIとは？

PMI（Post Merger Integration）とは、一般的に「M&A成約後の経営統合の作業」と説明されていますが、当社は少し違う解釈をしています。

当社の定義するPMIとは「M&A後に現場に入り、事業・企業文化・状況を把握して業績向上プランを描き実行する作業」となります。

PMIの目的を業績向上に定め、その副産物として「経営統合」が進むものと考えています。

※当社独自の解釈のため、業界での一般的な解釈とは異なります。

▼M&A成功の鍵は「譲渡企業の経営者」が握っている



M&Aの基本的な流れでは、買収企業は譲渡企業が選んだ仲介会社と交渉をするしか選択肢がありません。どんなM&A仲介会社を選ぶかで、譲渡後の会社の成長が大きく変わります。

従来の「成約までしかサポートしない仲介会社」を選ぶと、買収企業がPMIのノウハウを持たない場合、業績が悪化するリスクがあります。一方、Hands on M&Aのような「PMI支援まで行う仲介会社」を選べば、譲渡後の業績向上の可能性が高まります。

仲介会社選びは、会社や従業員の未来に大きな影響を与える重要な決断なのです。

▼Hands on M&Aのメリット・デメリット

【メリット】

1. PMIの経験がない企業やPMIの経験値が不足して成果を出せない企業でも、「業績向上を目的としたPMI専門家」によるサポートにより、**M&A全体の投資対効果が高まる**可能性あり。
2. 売り手にとっては「**表明保障違反による係争リスク**」、買い手にとってはM&A失敗による「**のれんの減損リスク**」を低減させられる。
3. PMIノウハウが社内に蓄積され、今後のM&Aにも活かすことができる。

【デメリット】

1. PMI支援にコストがかかる。しかし、M&A全体のコスト（買収金額・デューデリジェンス費用・仲介手数料）は業績の向上次第で費用対効果が高まります。

そのため、M&A計画当初から、PMI支援を予算化しておくことをオススメしております。

▼サービス紹介動画



▼サービスの開発秘話



代表取締役 日下部 興靖

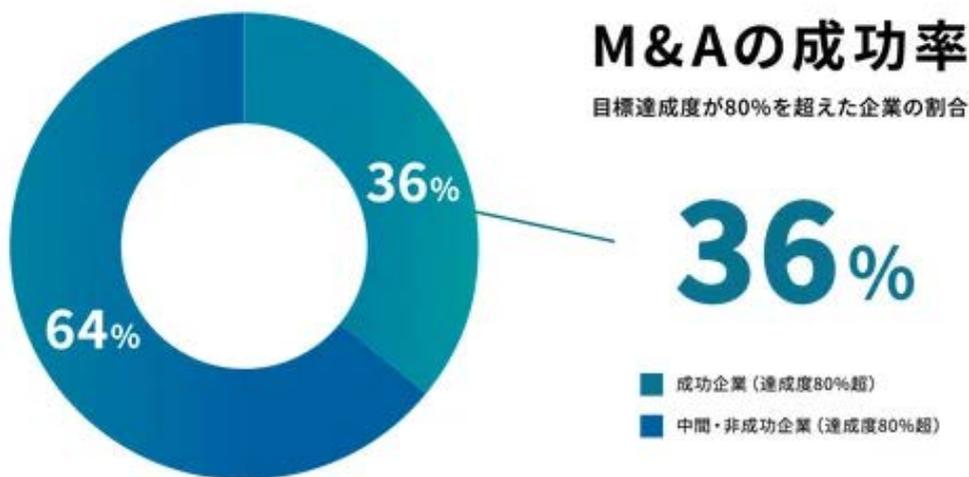
M&A業界はまだ未成熟。さらなる成長が必要ではないか？

仲介業務を行う不動産業界では、物件を仲介した後も不動産管理業として専門家による一気通貫のトータルサポートがあります。

しかし、M&A業界では「成約までのサポート」しか行わない仲介会社がほとんどで、見方によっては「売りっぱなし」とも捉えられても仕方ありません。

これは不動産業界に比べ、まだまだ未成熟なM&A業界全体の問題と捉えています。

このことが原因なのか、M&Aの成功率は約36%と低い水準となっています。



M&A経験企業にみるM&A実態調査(2013年)(デロイト トーマツ コンサルティング)を基に作成

【出典】デロイト トーマツ コンサルティング (2013) の調査

このような背景の中で、不動産業界に倣い「専門家による一気通貫のトータルサポート」をM&A業界に導入できれば、業界の発展に貢献できるのではないかと考えHands on M&Aをリリースしました。

▼「事業承継の2025年問題」の解決の一助に



事業承継の 2025年問題

約650万人の雇用・約22兆円のGDPが
失われる可能性があることを
ご存じでしたか？

誠に勝手ながら、
この課題に挑戦します。

M&A
PMI
AGENT

●事業承継の2025年問題とは？

多くの中小企業経営者が高齢化し、2025年までにその多くが引退の時期を迎えるにもかかわらず適切な後継者が見つからない、または事業承継の準備が整っていないという問題を意味します。

日本では、多くの団塊世代の経営者が2025年には75歳以上（平均引退年齢）となり、引退を考える年齢に達しています。

中小企業庁のデータによると、2025年までに70歳以上となる中小企業経営者の数は約245万人とされており、そのうち半数以上が後継者を決めていない状況です。

このまま適切な事業承継が行われなければ、2025年までの累計で約650万人の雇用・約22兆円のGDPが失われる可能性があるとして指摘されています。

【出典】中小企業庁「中小企業・小規模事業者における M&Aの現状と課題」

この問題の解決策としてM&Aに注目が集まる中、当社はHands on M&Aのリリースに加え、小規模企業でもM&Aを選択していただけるよう、成功報酬の最低金額の引き下げも行いました。

M&A業界や日本全体の課題へのアプローチとしては「小さな一歩」かも知れませんが、まずは「はじめの一歩」を踏み出す挑戦をしたことが、大きな課題の解決の一助となれば幸いです。

[Hands on M&Aの紹介ページへ](#)

▼M&A検討企業からの無料相談・メディアからお問い合わせについて

- ・ [M&Aを検討中の企業様からの無料相談](#)
- ・ [メディア様からのお問い合わせ](#)
- ・ [同業者様からのアライアンスのご提案](#)

上記に関する当社へのご連絡につきましては、ホームページの問い合わせフォーム、またはお電話でお問い合わせをお願いいたします。

[お問い合わせはこちら](#)

▼株式会社M&A PMI AGENTについて



M&Aを成功に導くPMIが得意な会社です。

本社	東京都新宿区西新宿3-3-13 西新宿水間ビル6階
代表者	日下部 興靖

WEBサイト	https://www.ma-pmi-agent.co.jp/ https://www.ma-pmi-agent.co.jp/contact-ssl/ （お問い合わせ）
SNS	Youtubeチャンネル X（旧Twitter）

※ 本プレスリリースに記載された情報は、発表日現在のものです。

当プレスリリースURL

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000003.000143428.html>

株式会社M&A PMI AGENTのプレスリリース一覧

https://prtimes.jp/main/html/searchrlp/company_id/143428

【本件に関する報道関係者からのお問合せ先】

会社名：株式会社M&A PMI AGENT

担当者名：日下部 興靖（くさかべ こうせい）

住所：〒160-0023 東京都新宿区西新宿3-3-13 西新宿水間ビル6階

E-Mail：info@ma-pmi-agent.co.jp

TEL：03-6694-4575（平日10時～18時）