

「M&Aの成功率を向上」 M&Aによる事業承継のボトルネックを解消させるPMI支援に特化したサービス「PMIエージェント」を提供開始しました。

6月11日からサービス提供開始。成約のその先を見据えたPMIサポートを展開します。

株式会社M&A PMI AGENT（本社：東京都新宿区 代表取締役：日下部 興靖）は2024年6月11日(火)、M&A成約後の譲受企業においてPMI（経営統合プロセス）をサポートする「PMIエージェント」をローンチいたしました。

「PMIエージェント」とは？

PMIエージェント サービスはPMI担当者と共に譲渡（売却）企業に同行し、PMIの実践方法をアドバイス・サポートするサービスです。
PMI担当者と二人三脚で現場で見る・聞く・相談しながら、M&Aを成功に導きます。



「PMIエージェント」サービス概要

サービス名：PMIエージェント

ローンチ日：2024年6月11日(火)

運営会社：株式会社M&A PMI AGENT

公式サイト：<https://www.ma-pmi-agent.co.jp/lp/>

PMIエージェントは、M&A（合併・買収）実施後に譲受企業のPMI担当者と共に譲渡企業へと出向き、PMIの支援を行う伴走型のサービスです。現場の状況や企業として目指すべき姿から、M&Aを成功に導くためのご提案をいたします。

【PMIとは？】

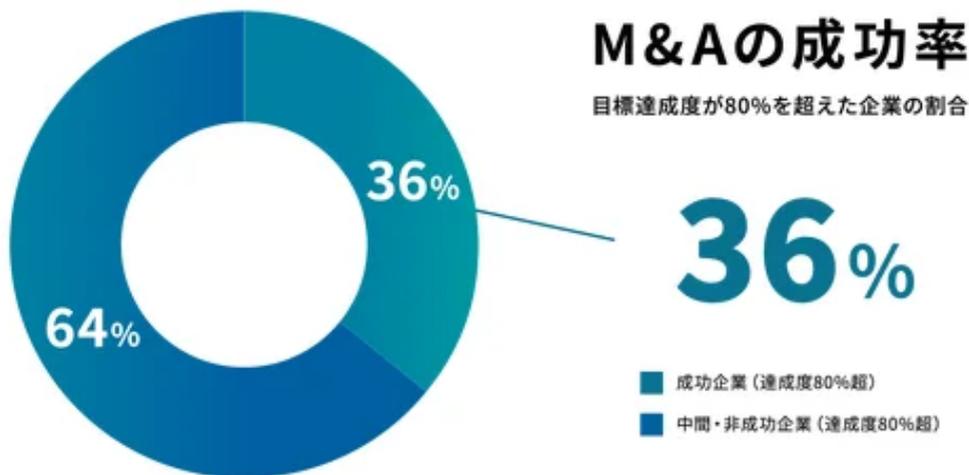
PMI（Post Merger Integration）とは、M&Aが成立した後に行われる事業の統合プロセスを指します。グループ企業となった企業の発展・成長を目指し、経営統合・業務統合・信頼関係構築という3つのフェーズで新たな経営基盤を築く重要な作業です。

「成約率」よりも「成功率」に重きを置いたPMI支援サービス



【深刻化する後継者不足と、上がらないM&A成功率】

後継者不足が社会問題として捉えられるようになって久しいですが、依然「長年築き上げてきた会社を廃業せざるを得ない」と考える経営者は後を絶ちません。そうした状況下で、事業を継続する手段のひとつとしてM&Aの需要は高まっています。



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

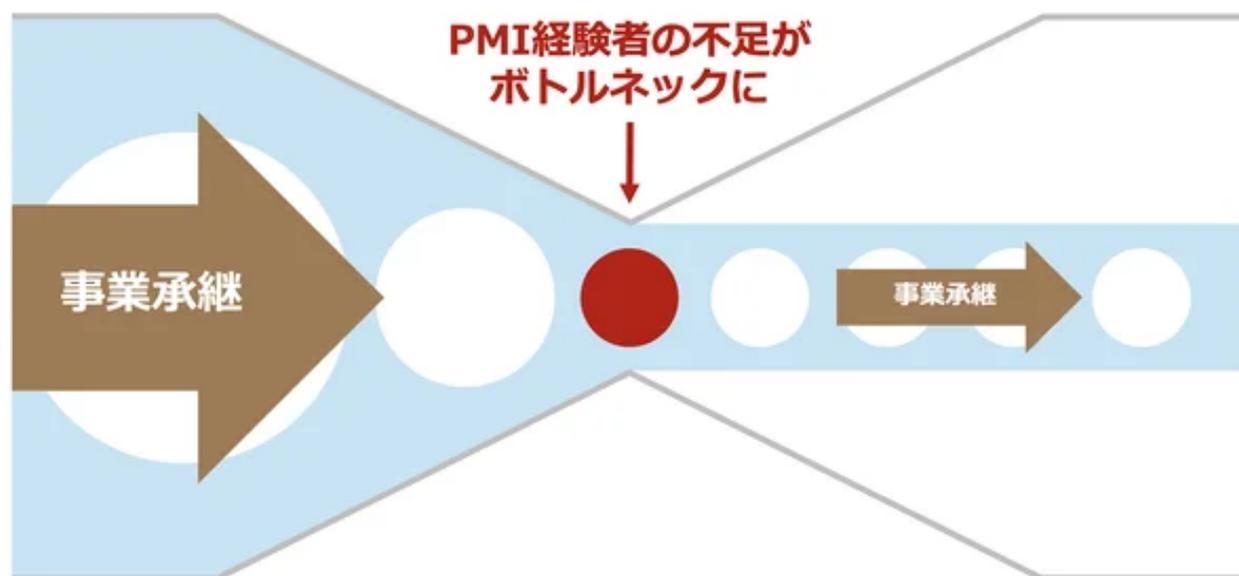
しかし、M&Aの成功率は約36%程度*と低水準で、成約したからといって事業継承がうまくいっているとは限らないのが実状です。こうした問題は全国で散見され、M&Aニーズが高まるだけでは後継者不足の解消に至らないことを示しています。

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

【M&Aの成功率が低い理由】

M&Aにおける成功率低迷の原因は、多くの仲介業者や当事者が成約をゴールにしてきたことに起因します。そもそもPMIを行わない企業も多くPMI経験者が育たない、PMIの手法が確立されていないケースも少なくありません。

また、従来PMI担当者には譲受企業やグループ企業の役員経験者が置かれるケースが多かったため、専門的な知識を持つPMI人材が転職市場にも非常に少ないことがM & Aを利用した事業承継のボトルネックとなっています。



本質的な意味でのM&Aの成功とは成約そのものではなく、期待した効果の実現**にあります。そこで当社はPMI担当者に寄り添い、成約件数ではなくM&A成功率に重きを置いてPMI支援を行うサービス「PMIエージェント」を展開することとしました。

**中小企業庁『中小PMIガイドライン～中小M&Aを成功に導くために～』（2022年）

【PMIの観点からM&Aを成功へ導く】

M&Aの仲介からPMIまで一気通貫で担うことで、本質的な意味での「M&Aの成功」を目指します。代表には上場企業で10年以上PMIに携わってきた経験があり、多数のノウハウを持ち合わせています。PMIを効率的に進めるため、独自ツールもご用意しました。再現性の高いメソッドで、M&Aを成功へ導きます。

特に中小企業のM&A案件の対応実績が豊富で、仲介手数料も業界の中では破格です。

「人・金・モノ」を有効活用し、M&Aを成功させるため、当社はPMI担当者と二人三脚で企業のPMIをサポートします。

お問い合わせは公式サイト（<https://www.ma-pmi-agent.co.jp/contact-ssl/>）もしくはお電話（03-6694-4575）から。

PMIの重要性

PMIを行う5つのメリット



MERIT01 業績向上

適切なPMI戦略を実行することでシナジー効果を最大化し、統合企業の効率性や収益性を向上させることができます。



MERIT02 リスク管理

PMIを実行することで、統合プロセスにおけるリスクをきちんと把握しコントロールすることで、リスクを最小限に抑えることができます。



MERIT03 従業員満足度

PMIは従業員の満足度や安心感、モチベーション維持につながります。PMI担当者がコミュニケーションを通じて従業員の不安や混乱を軽減し、統合プロセスを円滑に進めることができます。



MERIT04 顧客満足度

PMIは、顧客満足度を維持するための重要な要素でもあります。統合後のサービスや製品の品質を維持し、顧客との信頼関係を築くことが重要です。



MERIT05 安心感

経営者は譲渡後の「会社の扱われ方」を気にされます。PMI戦略を説明し、継続的な無理ない成長プランをご理解頂くことでご安心頂けます。

総じて、PMIはM&Aの成功に不可欠な要素であり、適切な計画と実行によって、企業の成長や価値創造につながります。

PMIエージェントへのお問い合わせ

代表コメント



本サービスを先駆けに、今後日本におけるPMI手法が確立されることを願っています。M&Aという選択肢が経営者にとってより身近なものにするためにも、まずはひとつひとつのPMI支援を成功に導けるよう努めてまいります。

株式会社M&A PMI AGENT

代表取締役 日下部 興靖

M&A PMI AGENTについて



M&Aの成功をゴールとして見据え、PMI領域を中心にアドバイザリー業務を行う企業です。「成約数を競うのではなく、成功率を競いたい」を合言葉に、M&A仲介からPMIまで一気通貫で担います。

【会社概要】

会社名：株式会社M&A PMI AGENT

代表取締役：日下部 興靖

所在地：東京都新宿区西新宿3-3-13 西新宿水間ビル6階

事業内容：M&A仲介 / PMIエージェントサービス / DDサポート

E-Mail：info@ma-pmi-agent.co.jp

TEL：03-6694-4575（平日10～18時）

公式サイト：<https://www.ma-pmi-agent.co.jp/>

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

【本件に関するお問い合わせ先】

株式会社M&A PMI AGENT

メールアドレス：info@ma-pmi-agent.co.jp

電話番号：090-8642-0559（平日10～18時）

担当：日下部（くさかべ）