

## M&Aで失敗した企業必見！買収後に業績低迷した企業の業績を伸ばす「リスタートPMI」サービス始動します！

それはまだ「失敗」ではないかもしれません。「リベンジできる可能性」があります。



[「リスタートPMI」詳細ページはこちら](#)

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7月23日に「M&Aの買収後、想定通り業績が伸びない」状況から巻き返しを図るための「リスタートPMI」のサービス提供を開始致しました。

### 「リスタートPMI」とは？

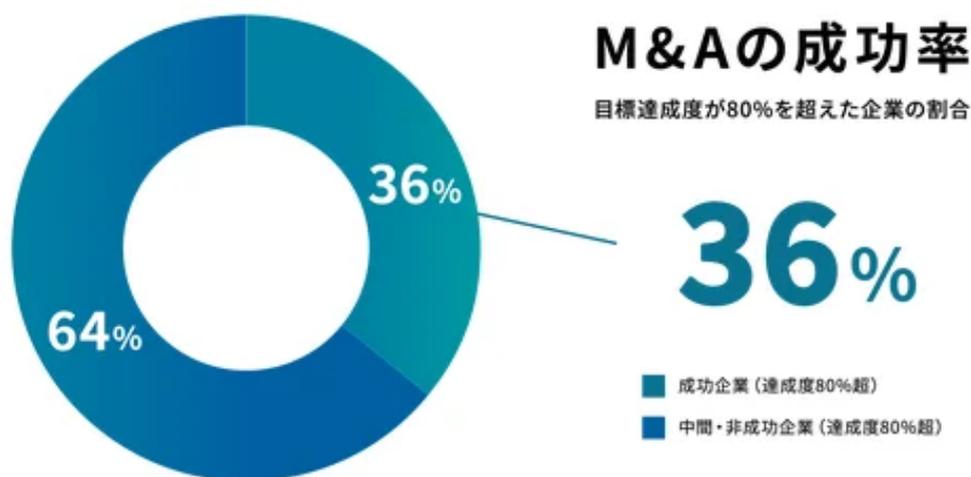
「M&Aの買収後、想定した業績が出せていない。このM&Aは失敗だったのか？」という状況から巻き返しを図る（リスタートする）ためのPMI支援サービスです。

買収後に数年経過してしまった赤字企業でも、業績を伸ばす可能性が残されているか無料で分析・提案致します。提案をお聞きいただいてからのお申込みいただき、対象企業に伺ってPMI担当者様と共に「リスタートPMI」を実施いたします。

※PMIとは？

PMI（Post Merger Integration）とは、主にM&A成立後に行われる統合作業のことをいいます。わかりやすくお伝えすると、「グループ企業となった企業同士が共に発展・成長していくため、お互いを知り協力し合える関係を構築していく作業」となります。

## M&Aの成功率は約36%程度



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

※1（出典）：デロイト トーマツ コンサルティング（2013）の調査

デロイト トーマツ コンサルティング（2013）の調査によると、「当初の目標の80%以上の達成で成功」という基準で、M&Aの成功率は約36%（※1）でした。

多くのM&A仲介会社も「M&Aの成功の鍵はPMIにあり！」とHPなどで紹介していますが、これまでのM&A後のPMIの実態は、以下のような状況でした。

## PMIの実態

- PMI専門の支援機関が少ない（選択肢がない）
- M&A後にPMIを行わなかった（買収企業側の問題）
- 業績の伸びないPMIのやり方をしていた（経験値不足）

これでは、M&AのM&Aの成功率が約36%という状況も、仕方がないのかも知れません。

---

## 既存のPMIではダメな理由

現在、M&Aを積極的に行っている上場企業にお話をお聞きすると、「PMIを行っていない」という企業はほとんどありません。

「自社でPMIを行っている」

「公認会計士さんなどの外部支援を受けてPMIを行っている」

というケースがほとんどです。

しかし、PMIを行っても業績が伸びないのは、既存のPMIのやり方に問題があります。それは、多くのPMI担当者がコーポレート部門に入り数字の把握・分析だけを行っているからです。

---

## 業績が伸びない「既存のPMI」



## 業績が伸びないPMI

M&Aを積極的に行っている上場・大手企業に、どのようなPMIを行っているかお聞きすると、以下のような回答が返ってくるケースが多いのです。

### 既存のPMIのやり方

- ・ 経理・財務にPMI担当者を送り込み、数字の把握・分析を行っている
- ・ 対象企業からの定期報告を受けるだけで、具体的なサポートを行っていない
- ・ PMI担当者はいるものの、ヒアリング→現状把握で終わっている

このように回答する企業の多くは、「M&Aしたが業績が伸びずに困っている」とも話しています。

数字の把握や分析は最低限必要なPMI業務ですが、業績を伸ばすためには足りていない部分があり、「両輪を回す必要があるのに、片輪しか回せていない」という状態にあります。

## 「業績を伸ばすPMI」とは？



## 業績を伸ばすPMI

業績を伸ばすために数値の把握や分析という片輪を回す作業を行っていても、それが事業に反映されなければ意味がありません。

数値の把握・分析を行い、どのように現場に落とし込むか？が業績UPさせるPMIのポイントです。

### コーポレート部門でのPMI

PMIを行っていても、経理・財務などの数値的なチェックしか行わない企業が多いようです。

#### 【なぜ、これだけでは足りないのか？】

- ・過去～現在の結果分析に留まってしまう
- ・現場の人間関係や習慣の課題はわからない
- ・数値で課題がわかって原因までわからない
- ・営業部門はコーポレート部門からの提案を、参考意見程度にしかとらえないケースが多い
- ・だから把握→解決プロセスに進まない

→ 定型的テンプレート型では不十分！

### 営業部門でのPMI

トップラインを伸ばし業績を向上させるヒントや課題は、営業部門にあることが多いです。

#### 【業績向上のヒントや課題】

- ・事業全体のボトルネック
- ・現場で気づいていない無理＆無駄
- ・間違ったKPI設定
- ・生産性の悪いシステムの利用
- ・古い習慣＆悪しき風習
- ・旧態依然とした営業手法

→ 変えていくには時間がかかるケースが多い！

このように、業績を伸ばすためには営業現場に入り込み、現場のメンバーと連携して第三者目線で「業績向上のヒントや課題」を見つけ、PDCAで改善を繰り返してく泥臭い対応を行う必要があります。

「リスタートPMI」詳細ページはこちら

# 買収から数年経過した赤字企業でも、リベンジ可能です

M&Aで買収後、自社でPMIを行ったものの業績悪化で赤字になった企業でも、業績を伸ばすことは可能です。なぜなら、そのような企業には、ある共通点があるからです。

## 業績が伸ばせる可能性のある企業の共通点

- そもそもPMIを行わず、買収した企業に経営を任せていた
- 自社なりにPMIを行ったが、業績が上がらず放置状態になっている
- PMI経験のない（少ない）スタッフが対応していた

既存のPMIを行ってきた場合、数字の把握・分析し営業部門にレポートしているだけというケースが多く、業績向上のためのシーズ（種）やボトルネックになっている**改善余地が残されている可能性が高い**のです。

巻き返しを図る（リスタートする）ためのPMIを行うことで、業績の発展・成長できる可能が残されているのです。

## ただし、全ての企業の業績を伸ばせる訳ではありません！

残念ながら、業績を伸ばせない（伸ばしづらい）企業もあります。

## 業績を伸ばせない（伸ばしづらい）企業

- 改善提案に耳を傾けない経営者・従業員がいる企業（俺には俺のやり方があるタイプ）
- 経営状況がひっ迫し、明日にも不渡りを出しそうな企業
- 改善に「人・金・モノ・時間」という経営資源をかけられない企業
- 改善案があっても行動に移せない企業（ゆで蛙タイプ）

買収した側の企業が数年間放置していたり、諦めムードを出している場合、対象企業も雰囲気流されてしまい「親会社もこうだから、このやり方でよい」とあきらめてしまっているケースも少なくありません。

そのため、調査・分析の上、対応できない場合も御座います。

しかし、現場に入って現場を理解し、きちんと分析した上で同じ目線で話をすると、**業績を伸ばすための大きな流れを生み出す**ことができ、それを行うのが「リスタートPMI」なのです。

## 「リスタートPMI」でリベンジしませんか？



M&Aの成功率が36%ということは、**失敗（成功していない）率が64%もある**ということです。そのような会社の多くが吸収合併されるか、放置されています。

もしも、**買収した企業の業績を伸ばす手段が見当たらず改善策をお探しなら**、一度当社の**無料相談**にお申込み下さい。

全ての企業でお手伝いすることはできないかもしれませんが、その企業を調査・分析・評価することで、**今までと違った切り口で発展・成長の可能性が見い出せる**かもしれません。

是非、そのリベンジのお手伝いをさせて下さい。

「リスタートPMI」はホームページの問い合わせフォーム、またはお電話でご相談依頼をお送り下さい。そのご相談依頼が、業績向上のはじめの一歩になるかも知れませんので！

「リスタートPMI」のご相談はこちら

## 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	<a href="https://www.ma-pmi-agent.co.jp/">https://www.ma-pmi-agent.co.jp/</a> <a href="https://www.ma-pmi-agent.co.jp/contact-ssl/">https://www.ma-pmi-agent.co.jp/contact-ssl/</a> （お問い合わせ）
SNS	<a href="#">Youtubeチャンネル</a> <a href="#">X (旧Twitter)</a>

※ 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。

### その他サービス紹介動画

## こんなお悩みはありませんか？

M & Aが  
成功するかどうか  
不安がある



譲渡後に  
トラブルが  
起きないか心配



でも  
仲介手数料は  
できるだけ  
抑えたい



【M&A仲介サービス】他社にない一気通貫型のサービスをご紹介します。

[M&A PMI AGENTのTOPページ](#)



【PMIエージェント】PMI支援サービスの概要をまとめた動画です。

「PMIエージェント」の詳細ページ

当プレスリリースURL

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000002.000143428.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](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い合わせ先】

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](mailto:info@ma-pmi-agent.co.jp)

TEL : 03-6697-4575 (平日10~18時)