

敏腕コンサルタントが語る M&A最新情報

M&Aアドバイザー 開業・養成講座のご案内

「開業できるM&Aアドバイザーを養成すること」を目的にした中堅・中小規模のM&A案件を取り扱うM&Aアドバイザーを目指す方のための実務実践的養成講座

日時：①11/14、15 ②12/5、6 ③2016年1/未定
会場：①東京 ②東京 ③東京
費用：198,000円(テキスト代・添付資料USBデータ・昼食代・修了試験代・修了証書発行代・消費税全て込)
詳細・お申込み：http://www.jma-a.org/adviser/jma-k
主催：(財)日本M&Aアドバイザー協会

PMIの目的はシナジーの最大化です。通常、対象会社の価値算定にはプレミアム分が上乗せされています。買い手は、非買収企業を従来通り引き継ぐだけの経営では不十分で、プレミアム分以上のシナジーを生み出してこそ成功と言えます。そして、この成功を左右する活動がPMIです。しかし統合直後は、かつてないリスクや非効率な作業などによって利益創出が難しくなります。従って、

統合直後の計画と統合後の中期計画で価値を創出することを考えるのが通常です。更に、M&Aは異なる組織を一つの組織にするプロセスでもあります。異なる企業文化同士の人材がそのまま一つの組織で活動すると不具合が生じます。当然、企業がこれまで経営を行ってきた制度も異なります。また、M&Aをする買い手企業と対象会社のマネジメントレベルが対等である確率は極めて小さいです。そのため統合の際は、片方の優れたマネジメントが導入され、統合前後の役割や肩書に関係なくフェアな人材を投入することで、従来よりも

優れたマネジメント体制を構築することが可能になります。一方、両社の対等関係を強調し過ぎた場合、優れたマネジメントが引き継がれず、レベルの低いマネジメントスタイルが導入される可能性も出てきます。この場合、マネジメントレベルに不都合が生じてしまい、価値を創出しにくくなります。以上みてきた通り、M&Aの成功後のPMIが全体の成功につながります。そのため、統合作業は、デューデリジェンス(DD)の直後から買い手手動で準備を始め、クロージング後から概ね3ヶ月を目処に統合が実現するように計画実行します。

PMIの概要と重要性
PMI = Post Merger Integration

買い手の立場で考えると、M&Aは自社の戦略を実現する上での選択肢です。従ってクロージングそのものはゴールではなくスタート地点にすぎません。その観点から考えると、買い手が行うPMIの(Post Merger Integration)のPMIの重要性は、経営統合作業、M&Aの実現後、当

初計画した価値を創造するために組織統合マネジメントを推進していくプロセスのことは非常に重要です。M&Aは成約したものの、PMIを十分に行わなかったために、結果的に失敗に至るケースは多数観察できます。案件成約に至るまでに大きなエネルギーを費やしすぎて、成約後の統合作業を疎かにしたことが理由です。

統合直後の計画と統合後の中期計画で価値を創出することを考えるのが通常です。更に、M&Aは異なる組織を一つの組織にするプロセスでもあります。異なる企業文化同士の人材がそのまま一つの組織で活動すると不具合が生じます。当然、企業がこれまで経営を行ってきた制度も異なります。また、M&Aをする買い手企業と対象会社のマネジメントレベルが対等である確率は極めて小さいです。そのため統合の際は、片方の優れたマネジメントが導入され、統合前後の役割や肩書に関係なくフェアな人材を投入することで、従来よりも

優れたマネジメント体制を構築することが可能になります。一方、両社の対等関係を強調し過ぎた場合、優れたマネジメントが引き継がれず、レベルの低いマネジメントスタイルが導入される可能性も出てきます。この場合、マネジメントレベルに不都合が生じてしまい、価値を創出しにくくなります。以上みてきた通り、M&Aの成功後のPMIが全体の成功につながります。そのため、統合作業は、デューデリジェンス(DD)の直後から買い手手動で準備を始め、クロージング後から概ね3ヶ月を目処に統合が実現するように計画実行します。

ナビゲーター

JMAA
一般財団法人
日本M&Aアドバイザー協会 理事



早嶋聡史

プロフィール

電機メーカーで海外市場のブランド戦略に従事。退職後、中小企業のマーケティング支援を目的に(株)ナビ&カンパニーを設立。また、戦略実現の一手としてM&Aを活用するために中小企業のM&Aに特化する(株)ナビ&カンパニーを設立。M&Aの認知と理解を普及する目的でJMAA日本M&Aアドバイザー協会設立に関与し理事に就く。現在、数多くの中堅企業で戦略立案を手掛けると同時に、株式会社ビジネス・ブレイクスルー、社団法人日本経営協会などで研修講師、首都大学東京で非常勤講師を行う。また中小企業のM&A業務におけるアドバイザー業務も行う。

M&A 案件情報

詳細は(財)日本M&Aアドバイザー協会の「M&A案件情報」よりご覧下さい。

<http://www.jma-a.org/buy/projectsearch>

売却希望情報No.85 少額短期保険業 [東京都]	売上：－ 営業/経常利益：－ / 約3億円 売却希望額：3.5億円 スキーム：株式売却約80%
売却希望情報No.106 酒造(焼酎) [大分県]	売上：3,000万円 営業/経常利益：－ / － 売却希望額：800万円 スキーム：事業譲渡
売却希望情報No.129 産業廃棄物処分 許認可 [鹿児島県]	売上：お問い合わせください 営業/経常利益：お問い合わせください 売却希望額：お問い合わせください スキーム：お問い合わせください
買収希望情報No.109 ウェディング事業 [全国の都市部(地方都市含む)]	売上希望規模：－ 買収予算：問わず 買収理由：業務拡大のため
買収希望情報No.123 人材派遣業、人材に特化したメディア・媒体の企業 [全国(海外も可能)]	売上希望規模：－ 買収予算：不問 買収理由：事業の拡大、周辺分野への進出
買収希望情報No.137 介護・医療 [神奈川県(都内は検討)]	売上希望規模：－ 買収予算：応相談 買収理由：規模拡大による運営効率性向上と更なる品質向上のため

M&A 無料 関連セミナー のご案内

日時：①11/18 ②12/9
場所：①東京 ②東京
詳細・お申込み：http://www.jma-a.org/seminars
主催：(財)日本M&Aアドバイザー協会