



日本M&Aセンター

両社の未来をつなぐ「M&A成約式」 そこに懸ける「M&Aセレモニスト」の情熱

中堅・中小企業の友好的M&Aを支援する日本M&Aセンター。
譲渡企業と譲受け企業の関係者がWin-WinとなるようなM&Aを支援しているが、
M&Aの仕上げとなるのが独自のセレモニー「成約式」。
専任のM&Aセレモニストが、結婚式を想起させる感動的な調印式を演出する。

日本M&Aセンターが
「M&A成約式」を
大事にする理由

日本M&Aセンターは、
「成約がゴール」ではなく、
そこからスタートするのがM&A」
だと提唱する。

M&Aの成果は、「両社が真に融合し、
持続的に成長すること」。

それが実現できてこそ、
最高のM&Aとなる。ゆえに、最高の
PMI（M&A成立後の統合プロセス）が
スムーズにいくようなサポートが必要だ。

現在の日本では、M&Aは
契約が成立して終了するのが一般的だが、
日本M&Aセンターが推奨するのは、
その後も含めた統合の過程までを
サポートするフルサービス。
成約式はPMIの第一歩だ。

直前まで条件交渉をしていた
売り手側、買い手側がステージを変え、
お互いの企業文化をきちんと理解し、
新たな一歩を踏み出す。
そのために、感動的なM&A成約式は
必要不可欠なものと考えている。

その真骨頂は、「M&Aセレモニスト」
という仕事を通じて
垣間見ることができる。



日本M&Aセンター 営業企画部

坪川幸代
M&Aセレモニスト

M & A成約式を大切にす
る同社では専任の「M
& Aセレモニスト」も在籍し、
スタッフ一同、両社の新たな門
出を祝う。

実はこの式典、発足は201
5年、現場のM&Aコンサルタン
トたちによる「成約時に式典を
行ったケースではPMIが順調
そうだった」という経験値が発端だ。

早速プロジェクトが発足し、
専任のM&Aセレモニストとし
て、ホテル出身の「サービスの
プロ」坪川幸代氏が招集された。
それまでは、式典といってもコ
ンサルタントが、調印後に花束
を贈る」といった小規模なもの
だった。プロジェクト発足以降

は、M&Aセレモニストと売り
手側、買い手側のM&Aコンサ
ルタントが、M&A成約式を双
方の企業にとって記念すべき日
になるよう、打ち合わせを重ね、
式を執り行うようになった。

M & Aにあたっての想いは、
十人十色。そのために各社異な
る演出を用意する。うなぎ料理

店の式では、料理人の譲渡企業
社長が「最後のうなぎ」を振る
舞い、参列者は伝統の味と、そ
の新たな可能性を噛みしめた。
またある時には、売り手側経
営者と苦楽を共にしたその妻や
子からの手紙が読まれる。そこ
に込められた想いは、買い手側
経営者の気を引き締め、改めて
譲り受けた会社や社員を守り、
発展させるという決意へとつな
がるという。

その様子は参列者の胸を打つ。
特に経営者に寄り添ってきたM
& Aコンサルタントの想いはひ
としおで、「何度参列しても、と
ついにこの日を迎えられる、と
毎回感無量になる」と明かす。

式典を取り仕切る坪川氏は、
「緊張気味な参列者の方にリラ
ックスしていただけるよう、ス
ムーズな進行を心掛けています。
皆さんの笑顔を見るとうれしい
ですね」と語る。

譲渡企業の経営者がどのよう
な想いで創業し、会社を育て、
譲る決断をしたのか。譲り受け
企業の経営者が、どのような戦
略、シナジーを想定して、決断
をしたのか。両社の深い理解こ
そ最高のPMIの第一歩―未来
につながる「感動の」「M & A
成約式」には、そうした同社の
想いが込められている。

参列者全員が笑顔に
なるよう、にこやか
に対応



成約式当日のウエルカム
ボード。両社が一体とな
ってさらなる躍進を遂げ
る入り口になるよう、華
やかな装飾が



セレモニストは式次
第の確認にとどまら
ず、サプライズの演
出提案を行うことも



表紙に「調和」と揮毫された専用の式次第も用意

株式譲渡契約書にサイン

調印の後、乾杯！



問い合わせ先
株式会社日本M&Aセンター
〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-8-2鉄鋼ビルディング 24F
TEL:03-5220-5454 (代) <https://www.nihon-ma.co.jp/>

つなぐ力

検索