

## 【ご支援までの流れ】

PMIのご支援につきましては、M&Aに関する提携仲介契約書とは別個に「業務委託契約書」の締結が必要となりますのでご留意ください。

### ①ご相談

M&Aに関して貴社を担当している当社コンサルタントにお気軽にご相談ください。  
(必要であればこの段階で秘密保持契約を締結いたします。)

### ②現状把握

お見積りやご提案のために必要なヒアリングをPMI支援室により実施いたします。  
「PMIチェックリスト」を使用し、網羅的にPMIの進捗や準備状況を確認します。

### ③お見積り

ヒアリングの結果から優先取組事項を選定します。  
ご支援に必要な工数から、プロジェクト・フィーを見積もります。

### ④ご提案

プロジェクトのスコープ(具体的な取組事項)、期間、  
フィー等についての詳細をご提示いたします。

### ⑤ご契約

「提携仲介契約書」とは別個の「業務委託契約書」を締結します。  
契約締結後、プロジェクト開始となります。

## 関連著書紹介

### M&Aを成功に導くPMI 事例に学ぶ経営統合のマネジメント

日本M&Aセンター代表取締役社長  
三宅卓：著  
プレジデント社：刊



本書では、中堅企業の買収に特化した世界トップクラスファンドが、  
経営統合の果実を生み出すまでのPMI=ポストM&Aの手法を、  
日本M&Aセンターが実際に手掛けた事例とともに紹介します。  
「イエローハット」による「2りんかん」の買収、ファンドのPMI手法である「100日プラン」による成功事例、業界再編における調剤薬局会社の取組み、製造業によるASEAN展開の可能性など、経営者および事業リーダーにとって、知っておきたいM&Aの知恵と知見が詰まっています。

## 【東証一部上場】

III A 日本M&Aセンター

## 【お問い合わせ先】

0120-03-4150 (担当: PMI支援室)

《最高レベルのM&Aを実現する》

# Post Merger Integration

M&A後の統合プロセス支援サービス

「成約」から「成功」へ

III A 日本M&Aセンター

# “最高レベルのM&A”の実現に向けて



株式会社日本M&Aセンター  
代表取締役社長 三宅 卓

## M&Aの成功は両社が相乗効果を得ること

M&Aの成果とは、「売り手企業と買い手企業が真に融合し、両社が持続的に成長すること」であり、その成果を実現できてこそ両社及びその利害関係者にとっての「最高のM&A」となります。

中堅・中小企業のM&Aは、「M&Aを実行する」という第一幕から、「M&Aの成果を問う」という第二幕に移ったのです。

### 1. 最高のマッチング

社長の思い、お互いの社風や事業シナジーを考慮したうえで最良の相手を探すマッチング力。

### 2. 最高のエグゼキューション

信頼できる株価評価ならびに業界最大の専門家集団(財務/税務/法務)があらゆる問題に対応。

### 3. 最高のPMI

両社が眞の融合を果たし、ともに相乗効果を得ながら持続的に発展するプロセスを売り手企業、買い手企業が共同で推進。

## 最高のPMIをサポートする機能で成果実現をトータル支援

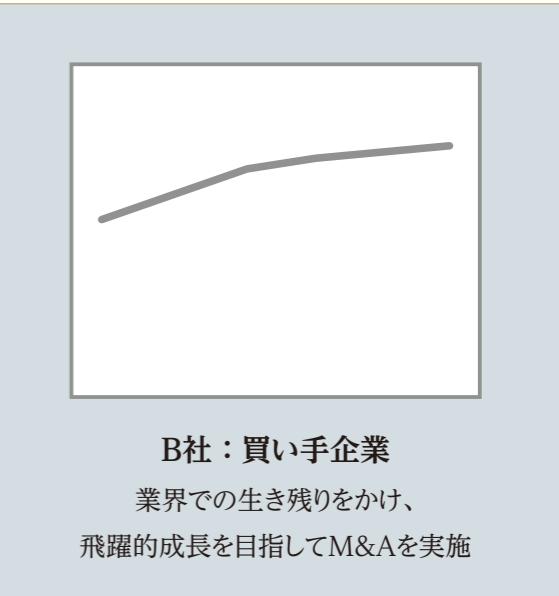
当社はこれまで、「最高のマッチング」「最高のエグゼキューション」を提供することで“幸せなM&A”をお手伝いしてきました。

この度、「最高のPMI」をサポートする機能を備えることで、「M&Aの検討から仲介～成果の実現まで」をトータルでご支援できる体制となりました。  
“最高レベルのM&A”的実現に向けて、当社のPMIサービスを是非ご活用ください。

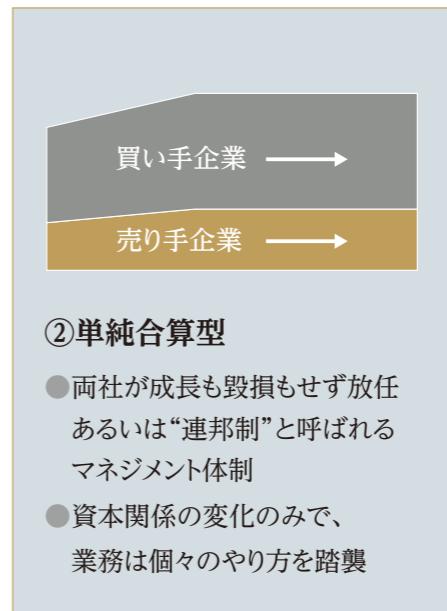
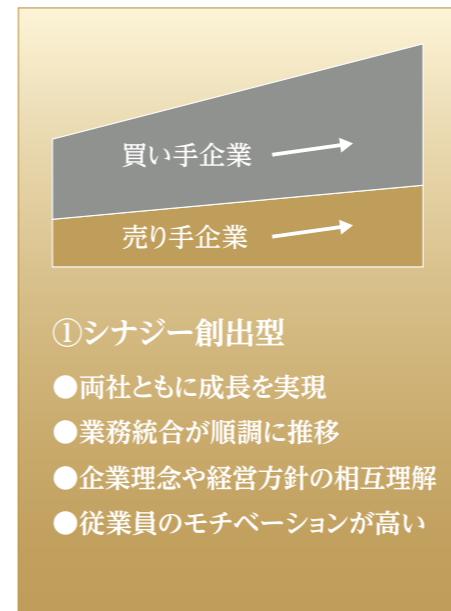
## M&A後の結果には3つのパターンがある

当社はこれまで、「最高のマッチング」と「最高のエグゼキューション」によって、シナジー創出型の企業価値を高めるM&Aをお手伝いしてきました。

*Before*



*After*



# シナジー効果の最大化で 最高のPMIを成功させる

## シナジー効果を最大化するための3要素

今後、“最高のPMI”のサポート機能を拡充することで「組織的融合性」を高め、M&A後のシナジー効果(相乗効果)を最大化していきます。



## “融合”は互いの信頼関係から始まる

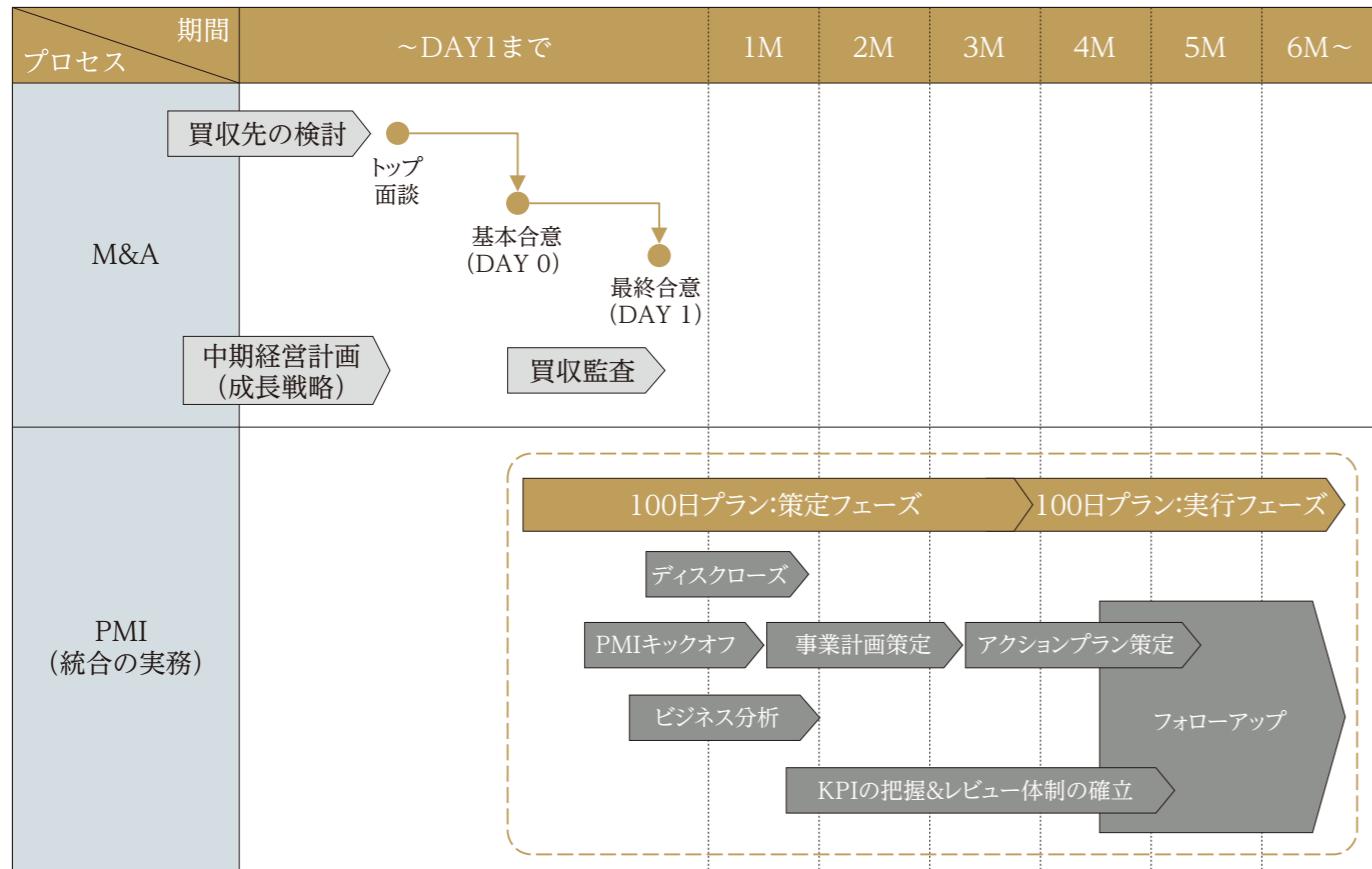
お互いの信頼関係がなければ、「この会社のために、この人のために働く!」という気持ちにはなれません。売り手は買い手、買い手は売り手の立場で考えることが大切です。



# PMIプロジェクトによってM&Aを成功に導く

## 当社の支援内容

PMI(統合の実務)には、M&Aのプロセスが進行中の段階で着手し、6ヶ月間を目途に「100日プラン\*」の策定と実行をご支援いたします。



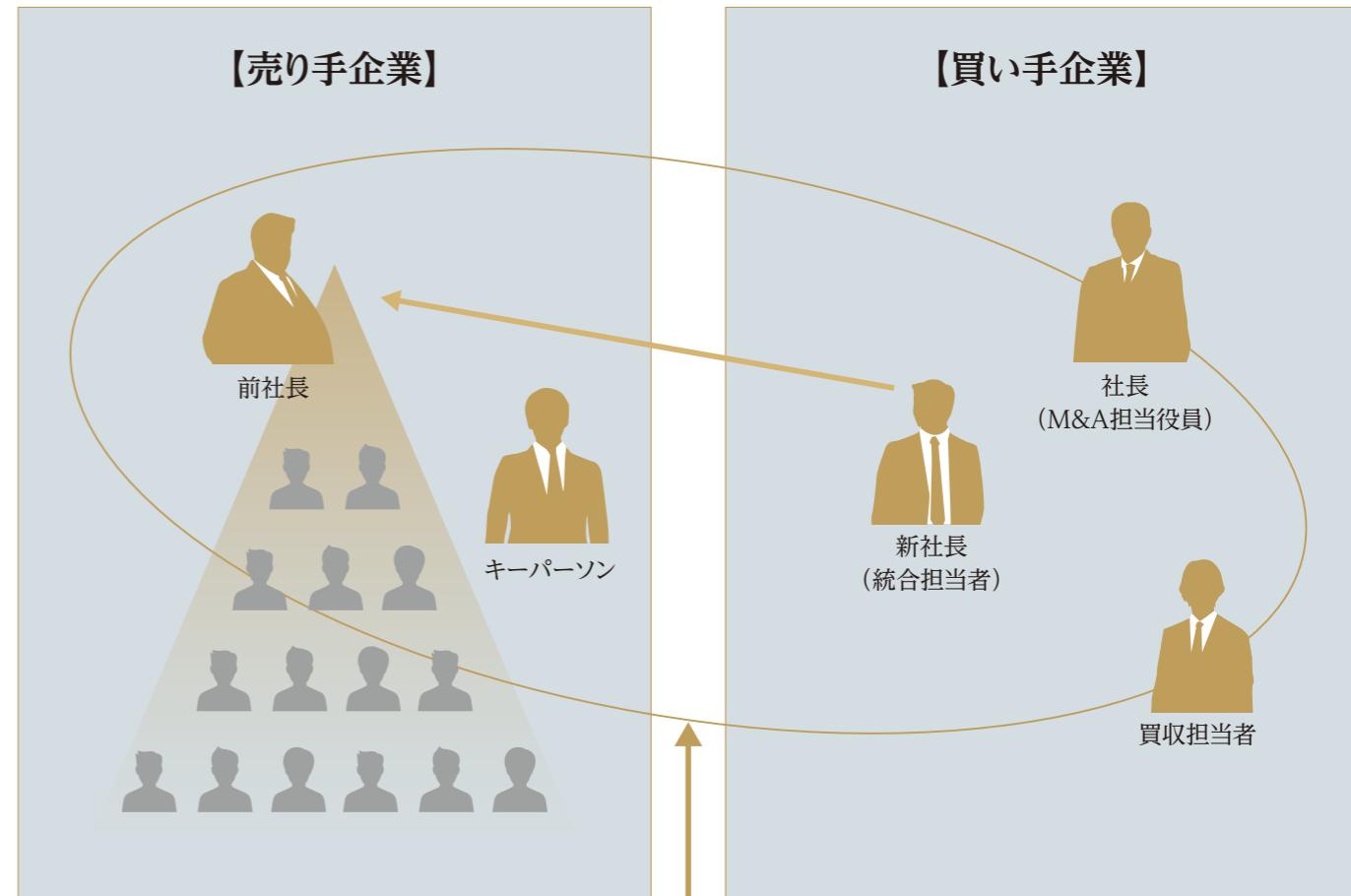
\* 統合作業を進めるためのマスタープラン(基本計画)。統合の方針や個別の施策、役割分担やスケジュールなどを網羅的に明示したもの。

- 1 マネジメント領域**  
100日プランの策定、経営会議への参加、事業計画策定支援、組織再編など
- 2 事業推進領域**  
対象会社のビジネス分析、オペレーション統合、システム統合など
- 3 管理系領域**  
管理会計導入/決算早期化、内部統制など
- 4 コミュニケーション領域**  
各種会議のファシリテーション、ディスクローズのサポート、対象会社の従業員へのヒアリングなど

**PMI**

## 当社の特徴

売り手企業と買い手企業は様々な統合施策に協働で取り組みますが、その際、売り手企業(前オーナー、前社長を含めた従業員)の主体性を引き出すことが重要です。



- コミュニケーションの円滑化
- 売り手企業の主体的行動
- 信頼関係にもとづく協働体制
- ファシリテーション
- ヒアリング/インタビュー
- プランニング支援(作戦会議)

## 【日本M&Aセンター】



インテグレーター

買い手企業は、売り手企業の従業員の目線、関心、感情に配慮し、対等なパートナーシップを丁寧に構築していく必要があります。

当社のインテグレーターが、融合の過程で発生する個別の複雑な課題をまとめ、それぞれの重要性と影響度を考慮しながら、従来の機能がよりよく活かされるようにサポートします。