

企業買収後の 統合プロセスの 重要性を発信、サポート

米国でのクロスボーダーM&A、その後のPost-Merger Integration（以下PMI）支援をはじめ、事業再建・パリエールアップ支援、スタートアップ支援などを行う同社は、特にPMIつまり企業合併後のビジネスの結合・再編成のサポートを得意とする。同社代表の山川氏は「PMIは極めて重要です」と話し、失敗例はパターン化しているという。

ゆる異文化対応が求められる中、スピードを持って進めなければならぬとすれば、この道のプロに代行してもらおうのも選択肢であり、もしくはアドバイザリーやコーチングがあれば心強い。また「現地だけでなく、特に日本本社側の意識や仕組みの変更もPMIや事業再建の際の重要課題です」と山川氏は話す。

最適なPMIで M&Aのシナジー 効果を早期実現

同社では、買収契約前のアユードリジェンスの段階を含めてプログラムを作成し、買収後数年間までを一連のプロセスと捉えている。「買収したからには、日本の経営陣がしっかり入り込み、現地の従業員を巻き込む。そのお手伝いをします」。経営体制、経営陣の職務内容、インセンティブ制度の変更を買収直後にスピードを重視しながら実行することで、M&Aの効果を早期に実現できる。しかし、これだけのプロセスを日米の文化的違いだけでなく企業文化の違いなど、あら

事業売却を 決めた時が、 再建のチャンス

事業が立ち行かなくなったとき、その事実を認めるのは経営者の心情として難しい。「相談してくれていれば、どうにかなっただけです」と思うケースをたくさん見てきました。実は、会社を売ると決めた時がチャンスです。何故なら、その時こそ本当の改革ができるからです。事業価値を少しでも上げてから売ろうとパリエールアップしている時に、事業が改善し売れるのをやめた案件を実際手掛けたことがあります。山川氏によればPMI同様パターン化している為、事業再建も同社の得意とする分野で



HORIZON GLOBAL
MANAGEMENT & INTEGRATION
(HGMI)

代表 山川 建志 氏

<https://www.horizongmi.com/>

ある。業種や業態にもよるが半年から2年で黒字化させた実績がある。このほか、財務・経理、人事、法務など特定分野の代行も行っており、これら代行を請け負うことで、企業の病巣が発覚しアドバイスにつながることもあるという。

山川氏はもともと、総務省や内閣官房等に従事し、在米日本大使館の一等書記官として米国連邦議会対策を担当したこともある元国家公務員。日系企業の米国事業再建に携わることになり、民間企業のCEOとして再び米国に戻ってきた経歴をもつ。自身のYouTubチャンネルでは、PMIの重要性や、個人・法人かわらぬアメリカでの挑戦を応援する内容の動画を発信している。