

# 中小企業診断士の視点

@にいがた

第44回

中小PMI支援メニューと中小PMIガイドライン



中小企業診断士 土田 正憲  
(一社)新潟県中小企業診断士協会

令和4年3月、中小・小規模事業者のM&AにおけるPMIを中心とした事業承継・引継ぎに対する支援について中小企業庁と(一社)中小企業診断協会の連携が公表されました。この連携は同日に中小企業庁から公表された「中小PMI支援メニュー」に即したものです。

PMIとは、M&A実施後の統合作業のことです。「中小PMI支援メニュー」の趣旨には、M&Aを成功に導くためには「事業の引継ぎ(M&Aの成立)」と「引継ぎの事業の継続・成長(PMIの実施)」を車の両輪で進めることが必要。しかし、マッチングなどM&Aの成立に向けた取組に関心が集まる一方でPMIは軽視されている現状があると書かれています。以下は同メニューの支援策です。

## 1. 中小PMIの「型」の提示、普及啓蒙

課題：PMIの重要性や必要な取組が理解されていない

- 中小PMIガイドラインの策定
- PMIに関するセミナーや研修等の実施

## 2. PMIの実践機会の提供

課題：PMIに係る人材や資金等を確保することが困難

- 事業承継・引継ぎ補助金等による支援
- 経営資源集約化税制による支援

## 3. PMI支援を行う専門家の育成等

課題：PMI支援を行える専門家が不足

- 士業等専門家との連携
- 中小企業診断士に対するガイドラインの理解促進と枠組みの導入

上記メニューのうち中小PMIガイドラインについて説明します。

ガイドラインには、事業の譲受側が実施することが望ましいPMIの取組について書かれています。譲受側・譲渡側の会社規模等、個社の状況に応じて参照しやすいよう基礎編と発展編で構成されています。

基礎編は、小規模案件を含めた全てのM&Aにおいて基本となる取組事業や留意点等を整理しています。M&A成立後の円滑な事業の引継ぎに向けた取組を「経営統合」「信頼関係構築」「業務統合」の3つの領域に分け、特に譲受側と譲渡側間の相互理解を進め、信頼関係を構築するための取組について解説しています。

発展編は、M&A成立後の事業の円滑な引継ぎのみならず、中小企業での対応可能なシナジー効果等を実現するために行う取組を整理しています。基礎編の内容を押さえつつ、M&Aを契機に譲受側・譲渡側が一体となって成長するための「経営」と「業務」の各領域をいかに統合するかを、事例を交えて解説しています。経営統合については、譲受側と譲渡側がより一体となった経営の方向性、経営体制と仕組みづくりを、業務統合については攻めと守りの両面からの取組について説明しています。

所感として、PMIを時系列に「プレPMI」「PMIの集中実施」「ポストPMI」に分けて各々の取組内容とポイントを示したことは画期的だと思います。

前述のとおり、M&Aの成功はその成立ではなく、M&Aの目的として期待された効果を実現できるかによります。そのためには、M&A成立前の「プレPMI」において、PMIを意識した事前準備をすることが重要なのです。

ガイドラインは経済産業省のホームページからダウンロードでき、読みやすい概要版もありますので、M&Aをお考えの方に一読をおすすめいたします。

### 【問い合わせ先】

新潟県中小企業診断士協会

ホームページ：<https://www.n-smeca.jp/>

電話：025-378-4021

Eメール：[office@n-smeca.jp](mailto:office@n-smeca.jp)