

企業価値が、  
伝わり、  
引き継がれる状態をつくる。

M&A前後の実務伴走パートナー



# Index

## 目次

01 PMI Nexus Partnersについて

---

02 なぜ必要なのか

---

03 支援領域

---

04 M&A前の支援

---

05 M&A後の支援

---

06 担う役割

---

07 活用シーン

---

08 強み

---

09 代表プロフィール

---

10 お問い合わせ

---



## About PMI Nexus Partnersについて

**企業価値が正しく伝わり、  
引き継がれる状態をつくる会社です。**

PMI Nexus Partnersは、M&A前後に生じる実務上の空白を埋める会社です。

経営者・投資家・仲介会社・買い手・現場の間に入り、  
企業価値が伝わり、引き継がれる状態をつくります。

**Why** なぜ必要なのか

# 準備と引継ぎは、 自然には動かない。

M&A・資金調達・事業承継のプロセスでは、  
契約や合意の前後に、資料・体制・関係者・現場実務の整理と引継ぎが必要になります。  
その空白を埋める専門的な伴走として、  
PMI Nexus Partnersは機能します。

## Services 支援領域

「伝わる」状態から、  
「引き継がれる」状態へ。

M&A前

### 整える

事業・組織・管理体制を整理し、  
買い手や投資家に伝わる  
状態をつくる。

接続・引継ぎ

### つなぐ

経営者・専門家・買い手・現場の間  
に入り、  
論点を実務へつなぐ。

M&A後

### 動かす

契約・請求・給与・現場運用を止め  
ず、  
引継ぎ実務を前に進める。

## Pre-M&A M&A前の支援

# 企業価値が、 買い手に伝わる状態をつくる。

### Before

- 事業計画が頭の中であり、資料に落ちていない
- 収益構造や強みが外部に伝わりにくい
- 契約・請求・労務まわりの確認に不安がある

### After

- 買い手・投資家が理解できる資料に整理されている
- 強み・リスク・改善余地が言語化されている
- DDで見られる論点が事前に把握されている

### Case example

売却検討前に、事業計画・収益構造・契約/請求/労務の確認項目を棚卸し。

買い手が確認しやすい資料と論点整理を支援。

## Post-M&A M&A後の支援

# 引継ぎを、 現場で動かす。

### Before

- 誰が何を引き継ぐのか曖昧
- 契約・請求・給与の移行タスクが整理されていない
- 売り手・買い手・現場の認識がずれている

### After

- 引継ぎタスクと担当者が整理されている
- 契約・請求・給与などの実務移行が進んでいる
- 現場運用が止まらない状態で引き継がれている

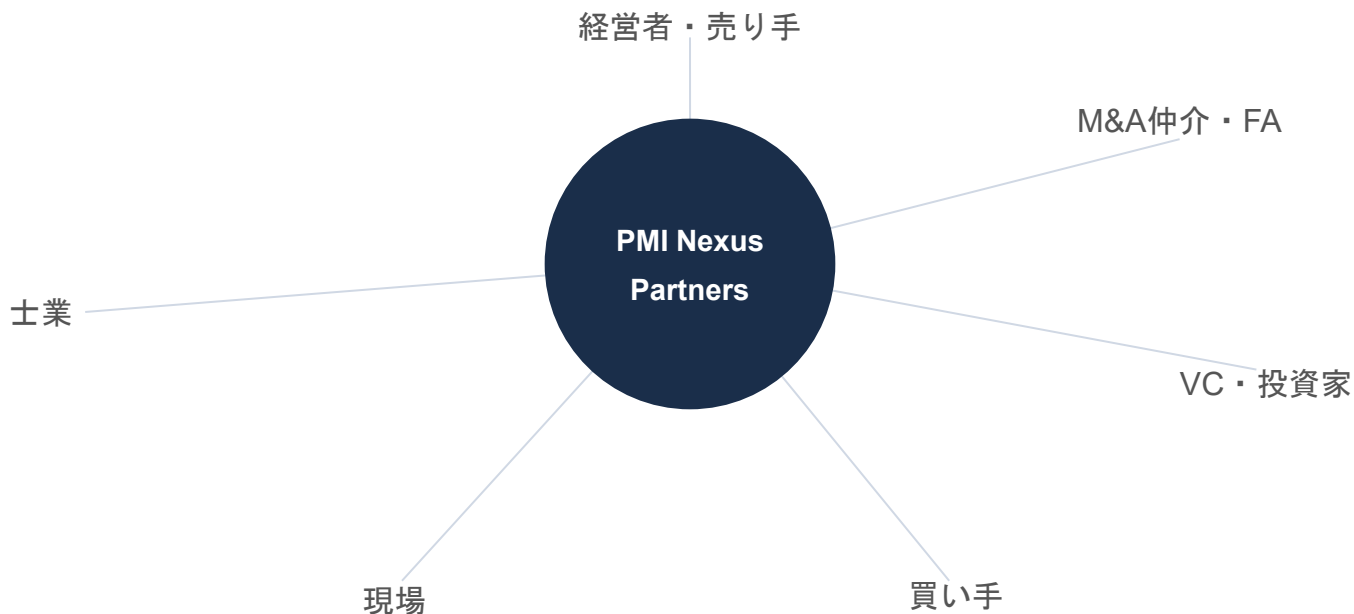
### Case example

事業譲渡後に、契約・請求・給与・現場連絡の移行タスクを整理。  
売り手・買い手・現場の認識を合わせ、引継ぎ実務を支援。

## Role 担う役割

# 関係者をつなぎ、実務を動かす。

既存プレイヤーの支援を補完し、実務が進む状態をつくる。



## Scene 活用シーン

こんな場面で、声をかけてください。

### M&A仲介・FA

案件化前の資料整理や、成立後の引継ぎまで補完したいとき

### VC・投資家・買い手

支援先・買収先の管理体制や現場移行を整えたいとき

### 経営者・売り手

会社の価値を外部に伝わる形に整えたいとき

## Strengths 強み

# 現場を知る視点で、実務の空白を埋める。

01

### 現場実務の解像度

事業計画・契約・労務・管理体制など、現場で触れてきた実務領域の幅

02

### 人・組織・労務への理解

専門家ではなく、事業者として組織と向き合ってきた経験

03

### 経営者の言葉を資料へ翻訳する力

経営者の考えを、投資家・買い手が理解できる形に落とす

04

### 実行タスクに落とす力

戦略や方針を、現場が動けるアクションに分解する

## Profile 代表プロフィール

PMI Nexus Partners株式会社 代表取締役

**橘 良修** Yoshinobu Tachibana



**創業期から成長期、IPO準備、M&A実行まで。**

**実務担当の取締役として、事業の変化点に向き合ってきました。**

管理体制が未整備な創業期から、従業員1,200名規模の企業に成長。IPO準備、M&A実行まで実務担当者として経験。各フェーズの課題を、現場に即して伴走します。

### 創業期・成長期

未整備な状態からの事業運営

### 組織拡大

従業員1,200名規模までの体制構築

### IPO準備

管理体制・労務・組織体制の整備

### M&A実行

事業譲渡・引継ぎの実行責任

## Contact お問い合わせ

# まずは、ご相談ください。

案件化前の段階から、協業・支援の可能性についてお気軽にお声がけください。

Web <https://pmi-nexus.com>

Mail [info@pmi-nexus.com](mailto:info@pmi-nexus.com)

---

PMI Nexus Partners株式会社

