

M&Aクラウド、経営統合後の人材定着向上に向けて

組織ブランディングのイマジナ社と業務提携

～ M&A前のHRDDとM&A後のブランディング支援で、人事PMIを成功へ～

資金調達ニーズにも対応するM&Aマッチングプラットフォーム「M&Aクラウド(<https://macloud.jp/>)」を運営する株式会社M&Aクラウド(本社:東京都新宿区、代表取締役CEO:及川厚博、以下「当社」)は、経営統合後の人材定着向上に向けて、組織ブランディング事業を運営する株式会社イマジナ(本社:東京都千代田区、代表取締役社長:関野 吉記、以下「イマジナ」)と業務提携を締結したことをお知らせします。



■ 業務提携の背景について

M&A後のPMI(Post Merger Integration: ポスト・マージャー・インテグレーション)成功の鍵のひとつが、「人事PMI」です。特に、スタートアップM&Aにおいて、売り手企業の主な資産は「人」です。しかし、M&A後の従業員の退職による経営悪化は課題であり、三菱UFJリサーチ&コンサルティングの調査(*1)によると、PMIを進める上で苦労した点として、「企業文化の融合」が39%で1位、「買収先の従業員のモチベーションの向上」が30%で2位となっています。

当社では、買収前のHRDD(「組織・人材」に関するデューデリジェンス)および買収後のスムーズな組織統合の重要性は高いと考えており、人材定着やエンゲージメント向上を目的に、組織ブランディングを手掛けるイマジナと業務提携しました。これにより、経営統合後の組織ブランディング向上や人材の大量離職の軽減に寄与します。

(*1) 出典: 三菱UFJリサーチ&コンサルティング

「2020年M&Aの実態調査～ポストコロナ時代を見据えたM&A戦略とは～」

https://www.murc.jp/report/rc/report/consulting_report/cr_210831/

■ 取り組み内容について

本提携に伴い、当社の買い手・売り手企業様がHRDDを希望した場合はイマジナを紹介し、M&A前のデューデリジェンスだけにとどまらず、PMIの成功に向けた継続的な組織ブランディング支援を実施します。また、イマジナが抱える組織力の高い企業に対し、当社から資金調達や買収の機会を提供していきます。両者でHRDDの重要性について発信していくため、セミナー開催なども検討していきます。

<イマジナ社 代表取締役社長 関野 吉記氏のコメント>

私たちイマジナの使命は企業価値の正しい棚卸しです。M&Aは、新たなシナジーと企業の発展を生むものでなくてはなりません。これまではM&Aを通して、有形価値のみが評価されてきました。しかし、米国ではHRDDが一般的な考えであるように、人が抱えるリスクやどれだけ人への投資を行ってきたかなどを査定することも重要となります。イマジナでは、企業による「人への投資」のサポートを通し、企業文化の醸成はもちろんのこと今後の日本社会を発展させてまいります。

<M&Aクラウド 代表取締役CEO 及川厚博のコメント>

M&A成功には、人事PMIが大きく関わっており、統合前・統合後の継続的かつ戦略的な組織開発が必要になってきます。特にスタートアップは規模が小さく人に依存するフェーズであり、人事PMIは重要な 이슈です。しかし、まだ「HRDD」の認知や理解度は高くありません。そこで、M&Aクラウドでは、大型のHRDDを手掛けてきたイマジナと提携をすることで、その必要性を発信するとともに、M&A後も持続可能な組織作りを支援していきたいと考えています。

■ 株式会社イマジナ概要

設立 : 2006年6月

所在地: 東京都千代田区麹町3-5-2 ビュレックス麹町

代表者: 代表取締役社長 関野 吉記

資本金: 5,000万円

URL: <https://www.imajina.com/>

■ 株式会社M&Aクラウドについて

2015年12月創業。「テクノロジーの力でM&Aに流通革命を」をミッションに、オンラインM&Aマッチングプラットフォーム「M&Aクラウド(<https://macloud.jp/>)」を運営。従来の仲介モデルから発想を転換し、業界初となる求人広告型M&Aプラットフォームのビジネスモデルを構築しました。

買い手企業は「求人ポータルサイト」のようにWeb上へ買収窓口を設置し、M&A方針・実績を発信することで売り手企業を集め、売り手企業は「売却手数料無料」で、買い手企業の情報閲覧および直接売却打診のコンタクトが可能。スムーズなM&Aおよび資金調達の実現を支援します。

オンラインM&Aマッチングプラットフォーム「M&Aクラウド」は、2018年4月のサービス開始後わずか3か月で9.2億円のM&Aが成立。直近では、売り手の登録社数約7,900社、買い手の掲載社数は500社に達し、月間約300マッチングを生み出すなど急速な成長を遂げています。また、M&Aクラウドのアドバイザー部門であるMACAPも、DeNA様とJ2のサッカークラブSC相模原様の資本業務提携など、エポックメイキングな事例を多数実現しています。

■ 株式会社M&Aクラウド会社概要

設立: 2015年12月7日

所在地: 東京都新宿区新宿一丁目34-16 清水ビル3階

代表者: 及川 厚博(おいかわ あつひろ)・前川 拓也(まえかわ たくや)

資本金: 12億4千万円(資本準備金含む)

URL: <https://corp.macloud.jp/>

■ 本件に関する報道機関からのお問い合わせ

株式会社M&Aクラウド 広報室 細山

TEL: 03-6431-8460 / MAIL: k-hosoyama@macloud.jp