

売り手支援から見る 成約事例とPMI実務

M&Aは企業の休廃業を防ぎ、事業の成長戦略として広まっています。加えて、成約後のPMI(M&A後の統合プロセス)の重要性も注目されるようになってきました。しかし、実際にどういった支援が行われているのか、まだまだ認知されていない部分も多いようです。そこで今回は、当事業を通じてM&Aの成約に至った事例と、PMIの実務について、ともに売り手の支援者からの目線でお伝えします。

2025

2/20(木)

14:00~16:00

<対象者>

- ・本プロジェクトの登録専門家
 - ・商工会・商工会議所職員、金融機関職員
 - ・中小企業診断士、税理士等各種士業の資格を有している方
 - ・中小企業型M&Aに関する知識を習得したい方
- など、幅広くご参加いただけます

◆売り手支援によるM&A成約までの道のり

講師：矢野 誠 氏

(矢野コンサルティング代表／中小企業診断士／事業承継士)

- ・成約への取組 / マッチングに向けた工夫 / 支援機関としてやるべきこと など

◆失敗事例から学ぶ売り手志向のPMI実務

講師：上坂 研祐 氏

(株式会社新経営サービス／中小企業診断士／事業承継士)

- ・失敗回避のポイント / PMIの進め方 / シナジーの創出方法 など

大阪産業創造館 6階 会議室E

定員：60名

参加費：無料

※終了後、名刺交換会あり

※オンライン配信も実施

右記のQRコード
からお申し込み
ください



【お問い合わせ先】運営事務局

(公益財団法人大阪産業局内)

☎ 06-4708-7027

☑ chiiki_ma@obda.or.jp



「令和6年度 経営資源移転円滑化支援業務」