SERVICE BROCHURE | 2026

経営の頭脳から、実行の手足まで

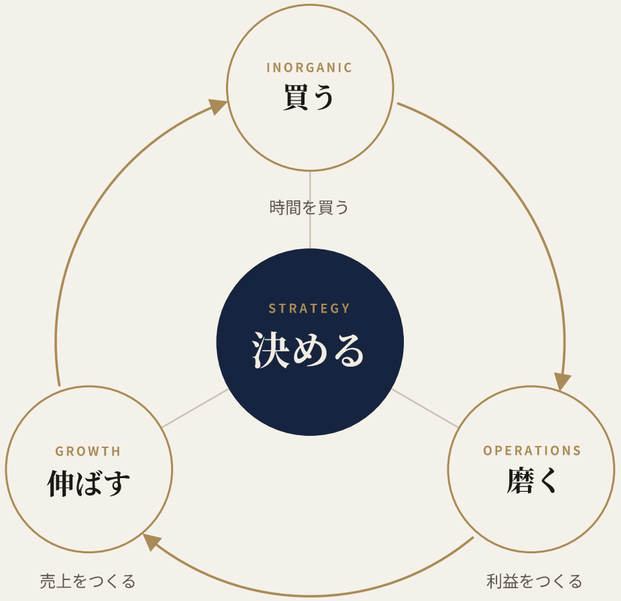
～　経営企画の専任人材を雇う1/3 以下のコストで、経験豊富な経営コンサルタントを　～

P&Mアソシエイツ株式会社

戦略 ／ M&A・PMI ／ 経営変革・DX ／ ブランディング・マーケティング

「決める、買う、磨く、伸ばす」

この4つで、貴社事業の成長をトータルにご支援します。



番号	項目	頁
03	経営課題 ｜ 「考える時間がない」「動かす人もいない」という声	03
04	ご支援の全体観 ｜ 三つの打ち手は、一つの循環である	04
05	決める ｜ 戦略	05
06	買う ｜ M&A・PMI	06
07	磨く ｜ 経営変革・DX	07
08	伸ばす ｜ ブランディング・マーケティング	08
09-10	料金体系	09
11	代表紹介	11
12-14	案件実績	12
15	会社概要	15

03 | PROBLEM

「考える時間がない」「動かす人もいない」、同じ声をいただいています

外部に「考える頭脳」と「動かす手足」を

私たちがこれまでご支援してきた企業の社長から多くいただくのは、

「新しい局面に立った際、判断のための材料を社内だけで揃えることが難しい。

任せられる人も時間もないので、的確で迅速な判断が困難」というご意見です。

さらに、考えた結論を実行に移すステージでは、

「社内にそれを動かす人材もいない」という声も多数いただいています。

▶「頭脳」と「手足」の両方を一つのチームとして持てば
社長は本来の経営判断に集中できます。
これこそが私たちの提供価値です。

ISSUE 01

考える時間がない

同業事例の調査、専門家の選定と相談、過去判断の振り返りなど、判断材料を集める作業は社長の本業ではありません。しかし、社内に任せられる人もいない場合も多く見られます。経営企画専任を雇うには年間 約1,300〜1,500万円のコストが発生します。

ISSUE 02

動かす人材がいない

戦略を立てても、それを実行する人材・実務能力が社内に不足している場合も多いもの。案件ごとに専門家を探して契約し、管理する負担は戦略立案以上に重くのしかかります。「考える人」と「動かす人」を別々に確保し続けるのは、現実的ではありません。

04 | THE MODEL

三つの打ち手は、一つの循環である

企業価値を上げる道は三つです。時間を買う。利益をつくる。売上をつくる。私たちはその循環全体を一社で回します。



05 | STRATEGY

【決める】戦略立案に、毎月ご一緒します

経営判断が止まる原因の多くは、答えの不在ではなく、信頼できる「壁打ち相手」の不在にあります。月1回90分、目の前の論点を経験豊富なコンサルタントと突き合わせ、判断の精度を上げていく。それが「月額顧問制」です。

AGENDA こんな課題を、いま一人で抱えていませんか

出口と成長	利益と組織	売上と市場	守りと土台
持ち込まれた買収提案への対応	価格改定・値上げの決断	新規事業の是非	取締役会・ガバナンス運営
事業承継・後継者	赤字事業の撤退・縮小	自社ポジショニングの再定義	内部管理体制
IPO・資本政策	受注採算・原価管理	営業体制の見直し	IPO準備・規程整備
資金調達・金融機関対応	幹部人事・役員報酬	マーケ投資の優先順位	有事対応・リスク管理
資本業務提携	人事制度・株式報酬	海外展開	DX・AI活用の方針

BACKGROUND 四つの立場の違いを知る経験豊富なコンサルタントが「壁打ち役」となります

審査する側を経験

日興証券のIPO引受審査として5社を上場に導く。IPO・資本政策・ガバナンスの議論は、「審査を通す側」の目線で可能です

助言する側を経験

PwCで事業再生とクロスボーダーM&A。中堅ゼネコンの営業利益△50億→+50億、20名超の専門家チーム統括。「絵に描いた餅」で終わる助言と、実行される助言の違いを知っています

投資する側を経験

オリックス・三井物産で投資先のバリューアップ。英国駐在3年で赤字工場を営業利益率△30%→+10%へ。数千億円投資後のPMIを9プロジェクト束ねて統括

決める側を経験

東証上場グループの取締役・経営企画本部長。M&A・取締役会・IR・幹部人事・株式報酬制度を当事者として実行し、グループ6社の役員を歴任。現在も自ら会社を経営しています

06 | INORGANIC

【買う】M&A の入口から、統合後の成長まで伴走する

M&A の成否は、契約書に判を押した瞬間ではなく、その後の1年で決まります。20年超・10件超の M&A の経験を活かし、戦略立案から PMI・バリューアップまで一気通貫で伴走します。

01 | EXECUTION

M&A 実行支援（FA・仲介）

- M&A戦略の策定、ロング・ショートリスト作成と候補先探索
- 財務・税務・法務DDのアレンジとビジネスDDのワンストップ提供、企業価値評価
- 価格交渉からクロージングまで、全行程を一気通貫で伴走します

【実績】上場企業のM&A責任者として3社連続買収を完遂。売り手希望価格の半額で着地など実績多数

02 | SECOND OPINION

セカンドオピニオン

- 他社の仲介・FA がついている案件について、提示条件・企業価値評価・契約内容を第三者の目で検証します
- 売り手企業の社内データまで掘り下げ、経済合理性のない案件には「見送り」の判断もご支援します

【実績】買い手側DDで売り手の実態業績を可視化し、経済合理性を欠く案件の「見送り」判断を支援

03 | PMI&VALUE UP

PMI・バリューアップ支援

- Day1・100日プランの策定、譲渡側経営者・従業員・取引先とのコミュニケーション設計やキーパーソンの離脱防止、シナジー創出から統合実行の現場推進まで
- 上場企業の経営企画本部長として自ら買収・統合をやり切った経験を活かして、現場に入り込んで伴走します

【実績】買収後は自ら代表取締役に就任し、買収企業を4年で月次売上高3倍へ成長

07 | OPERATIONS

【磨く】利益構造を見える化し、オペレーション標準化、DXによる自動化まで

儲けの構造が見えないまま打つ手は、すべて博打です。見える化 → 標準化 → 自動化。この順番でしか、利益率は上がりません。経営変革・DX を現場を巻き込みながら実現します。

STEP 01 VISUALIZE

利益構造の「見える化」

- 管理会計の再構築。製品別・顧客別等の利益を見える化し、儲けの構造を分解します
- 社内データを多角的に分析して「何が問題か」を数字で特定し、KPIを設計して月次運用の土台をつくります

【実績】受注採算管理ルールの再設計により、大幅赤字見通しのIT企業を1年で恒常黒字化など

↗

STEP 02 STANDARDIZE

オペレーションの「標準化」

- 業務プロセス改善（BPR）に向け、現状（As-Is）を正確に可視化し、ムダ・非効率・属人化を排除
- 理想形（To-Be）を設計し、PM として複数の分科会を束ね、実行可能なアクションプランに落とし込みます

【実績】大手SIerのバックオフィス分析で75名分（総人員の4%）のワークロード捻出可能性を特定

↗

STEP 03 AUTOMATE

DXによる業務の「自動化」

- ERP・AI など業務変革に資するシステムの選定・導入・定着まで PM として統括
- 「システムを入れること」を目的化せず、データで意思決定できる組織づくりから逆算します

【実績】ERP 導入 PM として業務プロセス再設計と現場定着まで一体支援

08 | GROWTH

【伸ばす】自社の強みを定め、売れる仕組みを作り、潜在顧客へ届ける

HP・SNSを外注しても、思うように問い合わせや売上につながらない。多くの場合、原因は発信量の不足ではなく、「誰に、何を届けるか」を定めないまま作り始めたことにあります。定める → 作る → 届ける。この順番を守り、貴社のブランド価値を最大化したうえで、貴社の潜在顧客へ届けます。

STEP 01 POSITION

自社ポジションを「定める」

- 自社の業界内ポジショニングを明確化。誰に、何を、どう約束する会社なのかを言語化します
- 競合分析と自社の強み・弱みの棚卸しからブランド戦略・トーン設計まで行います

【実績】人材派遣業からDXコンサル業へ、上場グループの業態変革・リブランディングを主導

STEP 02 BUILD

コンテンツを「作る」

- 定めたポジションを見える形に。コーポレートサイト制作（CMS・モバイル対応・SEO対応）、オウンドメディア構築、ロゴ・VI・リブランディング、売上に直結するEC・LP制作まで手がけます

【実績】ブランド刷新と同時にサイト・LP を再構築し問い合わせ導線を整備

STEP 03 DELIVER

貴社のブランド価値を「届ける」

- 貴社の潜在顧客へ、貴社のブランド価値を届け続ける仕組みを回す
- SNS 運用代行（投稿企画・制作・月次レポート）、コンテンツ制作から、HP 問い合わせフォームへの営業代行まで

【実績】自社 EC「Woburn Abbey」で制作・SNS・CRM を一気通貫で運用

09 | FEE 1/2

料金体系（1/2）

STRATEGY | 決める

戦略

月額顧問　**個別お見積り**

参画の頻度と作業量（調査・資料作成・関係者打診等）に応じて設計

契約期間	最低6ヶ月・以降月次更新
前提	NDA 締結・リモート基本（訪問対応可）
議題	経営に関する事項であれば領域を問わない

- M&A の初期相談、後継者問題、価格改定、幹部人事、人事報酬制度の見直し、DX・AI活用、IPO・資本政策、 資金調達まで。
- 「考える」と「動かす」を、月額の中でご一緒します。

INORGANIC | 買う

M&A・PMI

(1) M&A仲介・FA

- 着手金・中間金・月額報酬なし。以下の株式価値テーブルに基づく**完全成功報酬型**。成約に至らない場合は、報酬は発生しません
- 最低手数料 1,000万円（税別）
- DDなど外部専門家の費用、出張費など実費は別途

報酬基準額（株式価値）	報酬率
～5億円	5%
5億円超 ～ 10億円	4%
10億円超 ～ 50億円	3%
50億円超 ～ 100億円	2%
100億円超	1%

(2) セカンドオピニオン、PMI支援

- 他社仲介がいる場合のセカンドオピニオンや、統合後のPMI支援については個別お見積りさせて頂きます。

10 | FEE 2/2

料金体系（2/2）

OPERATIONS | 磨く

経営変革・DX

個別お見積り

- 課題の深さも、社内体制も、会社ごとに異なるため、一律の料金表を持ちません。現状診断から小さく始めることも、月額顧問の中で論点整理から始めることも可能です
- プロジェクト例：
  - ✓ 赤字子会社の短期集中再建（受注採算管理ルールの再設計）
  - ✓ タレントマネジメントシステム導入による人材の見える化とデータドリブン人事への転換
  - ✓ バックオフィス業務の棚卸しとボトルネック可視化
  - ✓ ITシステム導入による業務量の削減
  - ✓ 管理会計の再構築（製品・顧客別採算の見える化とKPI設計）
  - ✓ IPO準備に向けたガバナンス・内部管理体制の整備　など

GROWTH | 伸ばす

ブランディング・マーケティング

個別お見積り

- ご依頼の範囲も運用の体制も、会社ごとに異なるため、一律の料金表を持ちません。ブランド戦略の設計からも、既存サイトの改善からも始められます
- メニュー例：
  - ✓ ① ブランド戦略設計
  - ✓ ② Webサイト企画・制作
  - ✓ ③ オウンドメディア構築・運用
  - ✓ ④ SNS立ち上げ・運用
  - ✓ ⑤ 伴走顧問（①〜④を横断）
- 戦略を立てる者と作る者が同じです。企画・取材・原稿・デザイン・SEOまでを同じ担当者が手がけ、決めた方針をすべてのコンテンツにぶれなく反映させます
- 広告出稿の運用は範囲外です（コンテンツ集客に特化）

戦略と現場を「一本の線」で繋ぎ直し、数字と人を動かす



音吉 元樹（Motoki Otoyoshi）

P&Mアソシエイツ株式会社　代表取締役

戦略が機能しない原因は、経営の「想い」と現場の「リアル」が断絶していることにあります。

私たちの役割は、M&A やDXという道具を、貴社の「誠実さ」や「理念」を具現化する仕組みへと昇華させること。

自ら現場に深く入り込み、経営陣の想いと現場の文化を一本の線で繋ぎ直します。

CAREER ・ 経歴

2001 – 2004	**SMBC 日興証券（株）** 引受審査部にて IPO（新規上場）業務に従事
2004 – 2014	**プライスウォーターハウスクーパース（PwC）** 事業再生部門において、赤字企業の再生を支援。M&A 部門では、日本企業による海外企業の買収やバリューアップを支援
2014 – 2018	**オリックス（株）** 投資先企業のバリューアップのため英国に駐在し、現場で業績改善を主導
2018 – 2021	**三井物産（株）** 総合力推進部（インハウス・アドバイザリー部門）でグループ会社の経営戦略策定や M&A 統合後のバリューアップを支援
2021 – 2025	**（株）ヒューマンクリエイション ホールディングス（HCH）** 上場IT企業の取締役・経営企画本部長。M&A・アライアンス戦略の策定実行、人事報酬制度改訂、株式報酬制度の導入、グループ子会社の再建・成長を主導
2026 –	**P&Mアソシエイツ（株） 代表（兼 大手製造業 顧問）** 海外拠点のオペレーション改善や海外戦略の立案。IPOに向けた内部統制強化、資本政策の検討や中期経営計画の策定支援などに従事

12 | WORKS 1/3

案件実績：　M&A・PMI

立場を変えながら M&A の全行程に関わってきました。一部の案件を抜粋しています（太字は主な成果）。

立場 ・ POSITION	案件概要 ・ PROJECT	役割・成果 ・ ROLE & OUTCOME
上場IT企業 取締役・経営企画本部長	**ERP・BPO・AI企業 の3社連続買収とPMI**	M&A 推進責任者として案件発掘から PMI までを一気通貫で主導。買収後は代表取締役・取締役として各社の成長を牽引。 **うち1社 は買収後4年で月次売上高が3倍**に成長
外部アドバイザー 買い手側	**大手通信会社によるポイントシステム会社の買収**	買い手側アドバイザーとしてビジネス DD を実施し、財務・税務・法務 DD をアレンジ。買収価格交渉を主導し、**売り手希望価格の半額での買収**を実現
外部アドバイザー 買い手側	**大手通信会社による食品小売業のビジネス DD**	売り手に入り込み、社内データを精査して実態業績を可視化。買い手経営陣との協議をリードし、経済合理性の観点から**M&A 見送りを決断**。損失回避型の意思決定を支援
上場IT企業 取締役・経営企画本部長	**システム開発会社のシステム使用権の買収**	売り手救済型の M&A を検討。ビジネス DD の結果、法人買収はリスクが高いと判断し、**システム使用権のみの獲得**を実現。買い方の設計自体を支援
上場IT企業 取締役・経営企画本部長	**日鉄ソリューションズ・アドバンストメディアとの資本業務提携**	大株主ファンドの**Exit 局面**でのつなぎ株主選定から、条件交渉・締結まで主導
三井物産 プロマネ	**東南アジア病院グループへの数千億円投資後の PMI**	**IT・デジタル・購買・収益改善等 9サブプロジェクト**を統括する PMO として、投資後のシナジー創出を推進
PwC プロマネ	**グローバル化学品の欧州カーブアウト／大手消費財の米国・豪州2社連続買収**	日本・欧州・中国の PwC チームや**20名超の専門家チーム**を統括。売買価格調整・クロージング交渉・**Day1 プランの策定と実行**まで支援

13 | WORKS 2/3

案件実績：　経営改革・DX

報告書で終わらせず、現場に入り込み、数字が変わるまで伴走してきました。一部を抜粋しています（太字は主な成果）。

立場 ・ POSITION	案件概要 ・ PROJECT	役割・成果 ・ ROLE & OUTCOME
P&Mアソシエイツ 顧問	**大手製造業の東南アジア拠点の在庫分析・地域戦略**	海外工場に現地常駐して在庫増加を分析。課題の本質を再定義し、**組織設計・新事業進出を含む地域戦略全体**の統括支援へ発展
P&Mアソシエイツ 顧問	**中堅企業の IPO 準備支援（ガバナンス整備）**	社内規程・マニュアル整備、内部管理体制の見直しなど、**IPO に向けたガバナンス基盤**の構築を実務レベルで推進
上場IT企業 取締役・経営企画本部長	**赤字のIT子会社の黒字化**	大幅赤字見通しの子会社で営業戦略・受注採算管理を見直し、**1年で恒常黒字化**。策定したルールはグループ全体へ横展開
上場IT企業 取締役・経営企画本部長	**人材派遣の子会社の人事・採用改革**	採用プロセスの抜本見直しで**採用コスト据え置きのまま年間採用数を倍増**。業績連動型報酬への移行でハイパフォーマーの離脱を防止
オリックス 英国駐在プロマネ	**英国自動車部品工場のターンアラウンド**	現地常駐3年。営業戦略の転換・原価管理の強化・人員削減を推進し、**営業利益率△30% → +10%**の黒字化を実現
三井物産 プロマネ	**国内大手 SIer の業務効率化／米国食品流通子会社の経費削減**	バック・ミドルオフィス分析で**75名分のワークロード捻出**可能性を提案。米国子会社では**総額3億円のコスト削減**を取りまとめ
PwC プロマネ	**中堅ゼネコンの事業再生・再成長**	人員20%削減を含む再生計画を立案・実行。5年間経営会議メンバーとして関与し、**営業利益 △50億 → +50億**の黒字化を達成

14 | WORKS 3/3

案件実績：　ブランディング・マーケティング

現場で磨いてきた「売れる型」をご提供します。企画・取材・制作・SNS・EC 運営まで、一気通貫で手がけた実物のポートフォリオです。



FLAGSHIP ・ ブランドディレクション

草原あか牛

阿蘇・放牧あか牛のブランド構築（進行中）

- PEST・SWOT・STP・3C分析に基づき市場調査とポジショニングを策定。キャッチコピー・コアメッセージ開発まで、ブランド設計の総合企画書を作成
- HP一式を内製。企画・取材・原稿・デザイン・SEOを一貫で完結。英語版ページ・Schema.org構造化データまで実装。新規就農研修生募集ページを制作中。
- Instagram・YouTubeを立ち上げ世界観を設計。生産者が自ら発信できる体制を構築。取材中の出来事を即リール化し約5万回以上の閲覧。note50本以上執筆



FLAGSHIP ・ 自社運営 EC

Woburn Abbey

ヨーロッパの食器と紅茶の ECサイト（BtoC）

- 洋食器 EC を立ち上げ運営全般を担当。自社オリジナル紅茶の OEM 企画開発・商標登録・物流委託まで一貫して実行。大手ショッピングモールにも出店中。
- Instagram約5,000人・X約6,000人のフォロワーを獲得。リール動画の撮影・編集からキャプション作成、HP内ブログの作成・発信・SEO対策まで一貫して実行
- 30〜50代女性向けのブランド世界観設計で、高単価商品のリピートを獲得

15 | COMPANY

P&M アソシエイツ株式会社

P&M Associates Co., Ltd

経営の頭脳から、実行の手足まで。

所在地	〒107-0052 東京都港区赤坂2丁目21-5 ABC-B-11
設立	2020年1月
資本金	600万円
代表者	代表取締役 音吉 元樹
事業内容	戦略／ M&A・PMI ／ 経営変革・DX ／ ブランディング・マーケティング
HP	https://www.pmajapan.com
お問い合わせ	info@pmajapan.com

初回相談 （60分）は無料です。
売るか買うか、直すか伸ばすか。方向性が固まっていない段階こそ、
一緒に考えられることが増えます。どうぞ、お気軽にお問い合わせください。