

中小企業の再成長とともに目指す M&Aアドバイザー

全国ネットワーク基盤×豊富なノウハウによるM&Aアドバイザー×
M&A前後のコンサルティングの三位一体

日本企業の9割を占める中小企業。近年、中小企業
業のM&A（合併・買収）が関心を集め、特に後継
者不足の企業の事業承継手段として注目されている
。更に国内でのオーガニックな成長の難しさ、資
本効率重視に基づく成長投資やノンコア事業の売却
の推進などに後押しされ、M&Aは企業経営に欠か
せない選択肢となっている。

M&Aの機運の高まりに心をなやませるべく、2024年、
日本経営システム株式会社（JMS）と株式会社み
ずほ銀行、みずほ証券株式会社によって、中堅・中
小企業向けを中心としたM&Aアドバイザー専門
会社のJapan Blue M&Aアドバイザー
株式会社（JBMA）での協業が開始された。

JBMAの主な強みは3つ。1つ目は「みずほ
の持つ、日本全国を網羅する最大規模のネットワ
ーク基盤だ。広範なお客さまとの密な信頼関係を活か
し、適切な買い手や売り手を迅速に見つけることが
でき、円滑で効率的な取引が可能となる。

2つ目はJMSの持つ、経営コンサルティング力
だ。JMSは協同作業®の特徴を活かして50年以上
の歴史を築き、中堅・中小企業にも豊富な実績を有
する経営コンサルティングファームである。経営戦
略やポスト・マージャー・インテグレーション（P
MI）など、M&A前後の支援もグループとして一
貫して提供できる。

3つ目は、M&Aに関する経験豊富なアドバイザー

リーメンバーだ。長年M&Aにたずさわってきたエ
キスパートを中心とした支援体制により、お客さま
へ誠実に向き合い、豊富な知見とノウハウに基づい
た高度なサービスを提供している。

M&Aは、中小企業の経営者にとって第2の創業
に匹敵する大きなイベントとなる。単なる売買とい
う「点」だけでなく、中長期的な成長に向けた「線」
の視点が重要となる。

JBMAは、M&Aを行う経営者に伴走して最適
なソリューションを提供し、お客さまそれぞれの成
長を全力でバックアップする。日本経済の要である
中堅・中小企業の再成長と地方創生への貢献をお客
さまとともに目指し、誠実かつ柔軟な姿勢でM&A
をサポートする。



買い手/売り手候補となる企業の探索からクロージングに
至るまでのM&A実行プロセスを一貫して支援。

JBMA

Japan Blue M&Aアドバイザー株式会社

お問い合わせ先 <https://jbma.co.jp>



広 告

2024年

Japan Blue M&Aアドバイザー 設立

JBMA——Japan Blue M&Aアドバイザーは、M&Aアドバイザーの専門企業として
日本経営システムとみずほフィナンシャルグループのジョイント・ベンチャーとして設立。

日本経営システムが有する経営戦略策定・PMIのコンサルティング力と、
〈みずほ〉が培ってきた豊富なM&Aノウハウやネットワーク基盤を融合させることで
より多くのお客さまのM&Aニーズに応えていくことを目指します。

MIZUHO

みずほフィナンシャルグループ

幅広いネットワークによる
ソーシング&マッチング

日本経営システム

JMS

ゼネラルな
コンサルティング力

M&Aアドバイザー機能
強化

Japan Blue M&Aアドバイザー

JBMA