

プリテックステージニュース

THE PRITEC NEXT STAGE NEWS

M&A

前へ進むためのM&A

松本 晋氏
Eムエス・コンサルティング



この1、2年は新聞などで大企業のM&A(企業買収)のニュースを目にする機会が多い。アベノミクスの効果もあり、景気が上向き傾向にある中、今後、日本国内においてM&Aの流れが加速されて行くような

雰囲気がある。いまや中小企業においても有効な経営手法の一つに認識されているM&A。経営者は企業規模に関係なく、新規事業の創出や事業規模拡大といった事業改革を行う目的で、M&Aを実行することを視野に入れた経営を行なう時代といっても過言ではない。

しかし、最近、大企業が持っているM&Aは海外の企業を買収する案件が大部分である。日本国内のM&Aに目を向けてみると、事業拡大等を狙った「戦略的M&A」はまだ少なく、ましてや中堅・中小企業によるM&Aの件数は、事業承継によるもの以外は極めて少ないのではないかと。一般的にM&Aという言葉は、企業の買収だけではなく、広い意味では資本提携(支配権を持たない範囲での株の取得・持ち合い)や業務提携なども含まれる。

る。M&Aのメリットは、企業毎に目的や理由によって異なるが、既存事業の拡大や事業の多角化を図ることができると点などにある。目的を絞り込み、自社の経営戦略やニーズにマッチした企業を買収することや、資本提携や業務提携をすることにより、事業を大幅に拡大・強化、そして事業スピードを加速的に上げることができると。また、事業改革には、M&Aのような形は取らなくても、弱いところを捨てて強みを強化するという戦略もあるし、同業態・他業態問わず他社と協業すると言う戦略もある。

印刷業界において、M&Aは長きにわたり注目されてきたが、「後継者不足」の対策として会社の売却を目的としたM&Aが大部分であり、事業改革を目的としたものは極めて少ない。しかしそれは、各社が自社の強みや弱みなど特徴を正確に把握できていないため、そして何よりも自社の目標が明確になっていないために「M&A」にメリットを見出せていないからではないか。また、リスクを取ることに怯えているからではないか。

変革のために今までと違う新しいことを行う際には必ず不安が付きまとい、躊躇うものである。新しい年を迎え、昨今の景気高揚の流れに乗るためにも、自社そして自身を見つめ直し、自社の将来のための一年の行動目標を明確にし、恐れを捨て、積極果敢に事業推進をして頂きたいと思う。

▼松本晋氏
1992年4月三和銀行(現三菱東京UFJ銀行)入行、2005年5月Eムエス・コンサルティング設立、2006年6月新生銀行入行、2008年1月Eムエス・コンサルティング代表取締役就任
(有)Eムエス・コンサルティング 所在地:東京都中央区日本橋2-9-1 竹一

ビル7階、☎03-3324-216070、info@ems-consult.jp、URL: http://www.ems-consult.jp/
主な業務実績 M&Aアドバイザー(株式・事業譲渡、資本・業務提携、MBOなど)、PMIコンサル、企業価値評価、デュアル・ジェンズ、事業承継、企業再生、事業再編などに係るコンサル、事業計画策定など経営戦略に係るコンサル、財務・資本調達、金融戦略に係るコンサル、経営総務事務など管理業務の代行及び実務指導、個人富裕層及び会社オーナー向け資産運用コンサル