

M&A アドバイザーの眼



藤井 徹也

リンカーン・インターナショナル
代表取締役社長

(Website : www.lincolninternational.com)

起ころとも企業の存続が維持できる財務運営を整えておくことを考える。

日本でも一時、私利に偏ったアクティビスト投資家が、過剰な現金を保有する上場企業に対して増配要求をしたり、敵対的買収を仕掛けるケースが多発したが、マネー資本主義の本場である米国でも昨今は大手企業が負債削減、現金保有の保守的財務運営に転じており、過度な攻撃は受け難くなっている。株主や他の債権者にも理解が得られる範囲で現金を厚めに確保する、あるいは想定される最悪の事態でも必要資金の調達ができるためのコミットメントを確保するなどの選択肢を用意しておくことが重要だ。

財務アドバイザーは、資金調達の方法や金額、コストなどを、各企業の財務分析と金融市場の実勢に基づいて割り出すことが出来る。また、顧客企業と共にそれぞれの選択肢について株主やその他の債権者にとっての利益の観点から比較検討し、実行に際してこれらの利害関係者に対する説明を用意することになる。また、必要ならば、事業売却や他社の買収又は統合による財務面の強化なども選択肢として含めるべきであろう。

先日テレビ番組でタイ企業の傘下に入った金型メーカー大手オキハラの技術者たちが様々な困難に直面しつつも新たな役割を果たそうとする姿が特集された。オキハラは私が銀行駐在員としてシンカゴに勤務していた90年代半ば、まさに世界一の金型メーカーとして世界の自動車産業を支えていた国の実だと思ふ。勿論、同社は新しい枠組みの中で引き継ぎ世界の自動車産業に貢献していくものと確信するが、財務アドバイザーとしては、日本の宝が意図せず失われたり、海外資本の手に移ることが無いよう、陰ながら力になりたいと考えている。

不測の環境変化に耐え得る財務運営を

円高が遂に88円台に突入り、1995年に記録した80円突破の可能性も出てきた。今回はこうした経済、金融環境の変化に対して弊社のような財務アドバイザー(フィナンシャルアドバイザー)をどのように活用すべきかについて述べてみたい。我々は自らM&Aアドバイザーと称することが多いが、これは広義の財務アドバイザーの一部である。財務アドバイザーとは、その名の通り顧客の経営に対して財務上の観点から助言することを専門としている。

弊社は日本の自動車産業の技術力が引き継ぎ世界ナンバーワンであるを見せ、これを基盤とした事業の競争力も他産業に比べて高い国際的競争力を持っていると考えている。その反面、主に中堅企業において、財務的観点からみた経営リスクの把握と備えが不足していると思う。勿論、各社も財務経理部門に優秀な人材を配置し、日々の財務運営に支障はない。問題は、世界的不況と産業構造の変化や急激な円高など事業環境を根底から変えるような大きな変化が出てきた時に、事業サイドがどんなに頑張っていても財務上の理由で企業の存続が不可能となり、取引先や従業員、地域などが予期せぬ事態に陥る状況避けなければならないということだ。

世界経済や金融マーケットを正確に予測することは難しい。だから「財務的観点からみた経営リスクの把握と備え」とは、こうした外部環境の変化の予測に重点を置くのではなく、どのような事態が

リンカーン・インターナショナル 旧長銀米国民間M&A子会社を母体設立されたM&A専門投資銀行。シンカゴ、フランクフルト、東京を含む10拠点で中規模M&Aの助言業務を展開

(今回は10月4日付に掲載します)