

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)

では対象会社の売り上げが現状欧米中心の構成と思われるが、今後数年後には中国を中心としたアジアの売り上げが欧米と同等になってくる会社が多い。つまり、中国での事業拡大を狙って欧州の優良部品メーカーを買収するというのがその本質だ。中国自動車市場は将来的に価格競争力に勝る中国のOEMが勢力を伸ばすことが予想されるが、高級車市場は日本及び欧米のOEMが一定のシェアを維持することになる。欧州の優良部品メーカーを買収を通じて欧州OEMとの取引を強化することは、将来の中国における高級車セグメントにおける占有率を高め、中国市場の成長と成熟化を自社の成長に結びつけるための基盤を築くことになる。また、先月のコラムでも書いたとおり、M&Aの手法を用いることで経営層や開発、生産現場の人材も同時に獲得し、買収当日から欧州OEMへの製品供給を継続することが可能になるため、買収した会社の経営陣との間で信頼関係が築ける限りにおいては、自社への人的負担がネックになるようなことも無い。

欧州優良サプライヤー買収は中国に通ず

日中関係は非常に神経質な状態が続いており、企業経営への将来的な影響を見通すことは難しい。その一方で、中国戦略の立案と実行をストップしては、将来取り返しのつかない後れを生じることになるかも知れない。買収案件は、検討を開始してから実際に契約調印するまで通常最低でも4〜6

カ月の期間を要するものだ。会社としての最終的な判断は契約調印の時点で行うことになることを考えれば、優良なM&A案件については入り口の時点で必ずしも白黒の判断をつけるのではなく、戦略上のオプションを持つ意味でも最後に見送りの判断をする可能性も念頭に置きつつ突っ込んだ検討を行うことを強くお勧めしたい。

リンカーン・インターナショナル 旧長銀米国内M&A子会社を母体に設立されたM&A専門投資銀行。シカゴ、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。

(次回は1月17日付に掲載します)

先月、弊社フランクフルト拠点で欧州の自動車部品業界M&Aを専門に担当している同僚が来日し、日本の自動車部品メーカー各社と意見交換を行う機会を得た。欧州全体を見るとアイルランドに影響されるように引き続き金融、財政懸念が根強く、ユーロ相場も対円、対ドルで弱含んでいるが、その中であってドイツ経済は堅調に推移している。自動車産業の業績も回復基調を維持し、また銀行を中心とする金融マーケットも資金の動きが活発化して来ている。これを受けて、弊社のフランクフルト拠点が扱う欧州自動車部品メーカーの売却案件も、その中心が昨年来の業績不振企業の再生案件から、優良会社の売却案件に大きく変わり始めている。

弊社が扱っている欧州優良部品メーカー売却案件の多くはフォルクスワーゲン、ダイムラー、BMWなど欧州の大手OEMを主要顧客として持ちつつ、米国OEMにも販路を有する。開発部隊は欧州にその本拠があり、欧州OEMとの密接な関係の中で、欧州向けプラットフォームのみならず、グローバルなプラットフォーム向けのビジネスも獲得している。各社とも欧州OEMの現地生産に対応するべく中国に相当規模の生産拠点を構え、中国市場の成長取り込みに向けた体制を整えている。

2011年には自動車部品業界におけるこうした欧州の優良M&A機会が増加すると見ているが、国内の自動車部品メーカーはこれらを積極的に検討すべきだ。多くの案件