

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)

売却する場合が中心で、「筋のいい案件」が増えてくる。

買収は通常の営業努力による取引獲得と比べ、プラス面とマイナス面の両方を持っている。プラス面としては「速さ」と「確実性」が挙げられる。通常の営業活動であれば、多くの場合は次のモデルチェンジでの参入となり、実際の業績への貢献時期は相当先になるし、営業活動の結果、実際に案件が獲得できるかどうかは確実でない。一方で、買収の場合、欧米の有力OEMとの取引関係がある部品メーカーを買収すれば、早ければ2012年3月期から連結業績に確実に貢献していく。逆にマイナス面としては様々な「リスク」が指摘される。いわゆるM&Aに一般的なリスクについては弁護士、会計士などの助言により対処できるが、「果たして買収後、自分たちで経営できるか？」というのが最後に残る難問であることが多い。

「筋のいいM&A案件」が増える2011年

これについても、日本企業では多くの場合、買収を行う場合のリスク要因とみる向きが多いが、弊社ではむしろ「経験豊富な経営陣ごと獲得することが出来る好機」という意味で、買収のプラス面と考える。通常のM&Aアドバイザーは買収対象企業の価値評価などの教科書的なアドバイスを終始する場面が多いが、海外買収などのクロスボーダーM&Aを専門に手がける弊社では、買収交渉の過程で、買い手である日本の自動車部品メーカーと買収される会社の経営陣との信頼関係構築と、買収後の会社運営がスムーズに進むための仕切りができるようなサービスを提供している。買収後、経営管理や技術、生産の各方面で様々な各論は出てくるが、買収完了前に対象事業の経営陣としっかりした意思疎通、信頼関係が構築できていれば、多くの場合、大きな問題にならないからである。2011年は日本の自動車部品メーカーにとってとても大事な年だ。弊社はこうした独自のノウハウを生かして、M&Aの観点から日本の自動車部品メーカーの更なる成長に貢献していきたい。（次回は2月7日付に掲載します）

新車販売台数の2011年予想が各社から出揃ってきた。新興国は引き続き高い伸びが予想され、米国市場も各社の平均で1290万台程度への回復（2010年比で約11%の増加）が見込まれている。一方、日本は前年比減、欧州は横ばい又は微増が大方のコンセンサスである。恐らくこの地域的傾向は当面変わらないのではないかと考えている。日本の自動車部品メーカーにとっては国内OEMとの取引を中軸としながら、これら当面成長が期待される市場で一定のマーケットシェアを持つ欧米OEMとの取引をいかに取り込んで行くかが課題だ。このための具体策としては営業活動を通じた取引開拓努力が基本と考えるが、ここではM&Aアドバイザーの観点から買収や出資を通じた取り込みについて述べてみたい。

昨年来このコラムで繰り返しお伝えしているが、世界の自動車部品業界M&A市場は2010年半ばから取引が活発化している。当初はリストアップに絡む再生案件が中心だったが、ここへ来て優良自動車部品メーカーの売り案件が増えている。2011年は業績が良く、欧米有力OEMとの強固な取引関係を持つ企業や事業部門が数多く売却されると見ている。売却の理由は、現在そのような部品メーカーを保有している投資ファンドが投資回収を目的に会社の売却を図る場合と、欧米の大手自動車部品メーカーが株主価値向上のため、事業の選択と集中を進め、ノンコア事業を