

12月度関西支部運営部会講演

関西支部運営部会では12月6日(水)に開催した12月度運営部会にGCA(株)代表取締役CEOの渡辺章博氏をお招きし、掲題の講演を行いました。

M&Aは日本を救う

GCA(株)は2004年に渡辺氏が創業、金融機関等と特定の関係を持たない独立系のM&Aアドバイザリー企業です。2008年にはシリコンバレーのサヴィアン社、2015年には欧州のアルティウム社を買収して拡大、現在は10か国に15の拠点を置き、約300名のプロフェッショナルアドバイザーを擁します。日米、日欧、日印のクロスボーダー案件数では、それぞれ3位、2位、トップにランクされ、日本企業に関わるM&A市場ではグローバルトッププレイヤーの地位を占めています。



GCA(株) 渡辺章博氏

日本のM&A市場は、プラザ合意(1985年)後の円高により立ち上がり、アジア通貨危機(1997年)後に不良債権の処理が加速したことで「売り手」が現れて国内市場が確立しました。近年は、少子高齢化による国内市場の縮小により、In-Outのクロスボーダー案件が急増すると共に、大企業によるベンチャーへの出資が目立つ様になっています。

2016年のM&A世界市場は総額3.7兆ドル(約430兆円)に上り、2008年以降2番目の高水準を維持しました。件数ベースでは過去最高で、中小規模のM&A取引が活発化しています。2010年以降、バリュエーション(企業価値評価)は各地域・業種で基本的に上昇傾向にあり、特に業種別ではヘルスケア関連が高騰を続けています。

事業環境の変化とそこでの競争はグローバルに激し

さを増しており、ミクロ(企業)的にはもちろん、マクロ(日本経済全体)で見ても、M&Aにより効率・生産性を高めて行く必要性は増すばかりです。マスコミ等では、M&Aの「失敗」が大きく取り上げられがちですが、現在のグローバルマーケットにおいては、何もせずに手を拱いていることこそが最大のリスクであり、M&Aの大半は成功と評して差し支えありません。失敗とされる事例も、M&A自体というよりはむしろ前後の経営に起因すると見るべきです。

実り多いM&Aを実現するためには、原則として本業で勝負すること、そして何を得ようとするのか、例えば、生産拠点、顧客・販売網、技術・情報、ブランド・特許等の無形資産、人的資源の確保など、目的を明確にすることが重要です。縁に恵まれることも大切で、GCA自身もM&Aにより米欧の「Society」にポジションを獲得することで成長のきっかけを掴みました。想定した通りに進まない場面も出て来ますが、常に目的に立ち返りながら進めて行くことが大切です。

最後には、同社で手がけられた案件に基づく架空事例を用いたケーススタディも行われ、長年の経験の重みを感じられる充実した講演となりました。活発な質疑応答に加え、終了後の懇親会を含めて、貴重な情報交換が行われました。



会場の様子