

M & A で事業承継や経営変革を促し 企業の明るい未来に貢献する

コロナ禍を契機に、これまで以上に企業の存続をはかるためのM&Aに注目が集まっている。そこで、今号ではスマートキャピタル株式のパートナーを務める多田尚弘氏に、現在の取り組みとM&Aにかける思いについて語ってもらった。



多田尚弘 ただ・たかひろ

スマートキャピタル株式会社
パートナー

1978年生まれ。一橋大学社会学部卒業。2002年エヌ・ティ・ティ・ドコモ入社。リクルートエイブリック(現・リクルートキャリア)、日興シティグループ証券(現シティグループ証券)投資銀行本部(IBD)、独立系プライベートエクイティファームWISE PARTNERSを経て、17年にスマートキャピタルにパートナーとして参画し、現在に至る。

コロナ禍でM & Aへの注目度が上昇

私が所属しているスマートキャピタル(株)は事業投資や企業経営の経験が豊富なプロフェッショナルによるアドバイザリー会社で、オーナー企業の案件を数多く引き受けています。経営層が抱える悩みや経営課題の解決、経営戦略の言語化、戦略実現のための計画策定・推進などをワンストップで支援しています。なかでも、企業買収やジョイントベンチャーの設立、資本業務提携、ベンチャーへのマインリティ出資、ノンコア事業(企業のコア事業ではない、大きな利益を上げていない事業のこと)の切り出しなど、M & Aスキルが必要とされる領域ではかなり深いレベルでクライアントと向き合っていると感じています。

スマートキャピタルに参画してからは、

この4年間で買収にかかわるこの種の案件を12件ほど成約させることができました。ある大手外食企業の案件では海外4件を含む6件のM & Aを支援しましたし、なかには創業オーナーが企業の存続やさらなる飛躍のために、上場企業やグローバル企業に事業承継するM & Aもありました。最近ではコロナ禍の影響もあってか、企業買収やジョイントベンチャーの設立、資産売却など資本移動が関係する相談が数多く寄せられています。

未来志向のM & Aを目指す

私の強みはクライアントのM & A支援に際し、アドバイザリーとしてのスタンダードだけでなく、投資主の気持ちになってアドバイスができることです。M & Aはときとして「成約」できればそれでOKとなりがちですが、それではアドバイザリーとしては失格です。投資に見合った成長や期待したシナジーを実現させなければなりません。そのためには、プレM & Aという前段階の調査活動が重要になってきます。M & A先の選定はもちろん、どんな条件やストラクチャ(構造)、体制&組織が適切かを分析し、相手方との交渉や関係者との協議でそれらを確保できるかなどを冷静に分析する必要があります。ときにはドライな判断を下さなければなりません。だからこそ、私たちは一般的なデューデリジェンス(投資先の価値やリスクなどを調査すること)のスコープ(範囲)に入らない事柄でも、

重要だと思えば深く掘り下げてクライアントと議論しますし、場合によっては相手先との交渉役も担うようにしています。そして、その際には「クライアントの想い」を頭だけでなく、腹落ちするレベルで理解し、共鳴するように努めています。

とくに昨今は事業承継ニーズが高まっており、M & Aは後継者不足に悩む地域の優良企業にとっても有効なツールとなっています。成長の可能性がある企業に、経営者志向の若い人材と私たちのようなM & Aのプロが働きかけ、リスクマネーを呼び込むことができれば、企業の世代交代を未来志向ですめることができるのです。さらに、次世代経営者の権限と責任でITを巧みに取り入れることができるれば、PE(プライベートエクイティ)ファンド(投資家から集めた資金で未公開株を取得し、その企業に関与して企業価値を高め、その後、リターンを得ることを目的とした投資ファンド)の投資先になるほどの規模や収益性はなくても、業務のDX(デジタルトランスフォーメーション)を一気に推進し、成長速度を飛躍的に向上させることができるかもしれません。

そういった未来志向のM & Aを実現するためにも、引きつづき世代の経営者候補や経験豊かな経営者、金融機関など、外部の力を積極的に借りながら、スマートでエコなアドバイザリーシステムを確立していきたいと思っています。

