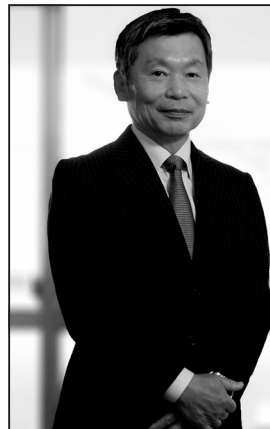


M&A歴35年、完了案件100件に裏打ちされた知識とネットワークを生かして顧客をサポート

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、今号ではニンバスアソシエイツ(株)で代表取締役社長を務める西崎泉氏に、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。



西崎 泉

にしざき いずみ

ニンバスアソシエイツ株式会社
代表取締役社長

1979年一橋大学経済学部卒業。同年日本長期信用銀行入行。同行渋谷支店(融資担当)、海外留学(ハーバードビジネススクール)、ニューヨーク支店(プロジェクトファイナンス)、本店M&A部(M&Aアドバイザー)、本店総合企画部(経営企画)などを経て、2000年にUBS証券(株)に入社し、投資銀行部門マネージングディレクター(M&A統括)を務める。04年ピナクル(株)を設立、代表取締役社長に就任。10年ニンバスアソシエイツ(株)を設立、代表取締役社長に就任し、現在に至る。

数多くの大型案件を経験

大学を卒業してもうすぐ42年が経ちますが、そのうち最初の半分は日本長期信用銀行(長銀)で、残りの半分は外資系投資銀行やみずから設立した会社でM&Aアドバイザー業務に従事してきました。長銀では渋谷支店(東京)で中堅企業融資業務に4年携わった後、ハーバード・ビジネススクールへの留学を経て、ニューヨーク支店でプロジェクトファイナンスを5年、本店M&A部でクロスボーダーM&Aアドバイザー業務を5年、

本店総合企画部で経営企画業務を5年担当。その後、UBS証券に転職して東京のM&Aチームのヘッドを務め、ボードフォンの日本テレコム買収、ロッシユの中外製薬買収、サーベラスへのあおぞら銀行の売却など、多数の大型M&A案件を手掛けました。そして2004年、大学と長銀での先輩とともにM&Aアドバイザー会社のピナクルを設立し、代表取締役社長を5年ほど務めました。その後、クライアントに寄り添いながらM&Aアドバイザー業務を手掛けたと思うようになり、10年にニンバスアソシエイツを設立しました。長銀時代から数えると、M&A業務に携わって約35年になります。

知識とネットワークが強み

ニンバスアソシエイツはM&Aアドバイザーのみを行う専業会社です。買主または売主どちらかのサイドに立って、企業の買収または売却に関する助言や助力を提供しています。買収対象企業や買手企業の候補先のリストアップやリサーチ、アプローチなどの初期段階からサポートすることもあれば、すでに売主(または買主)との交渉がはじまっている段階からサポートすることもあります。内容としては、先方への提案・説明資料の作成、取引スキームの企画検討、先方へのアプローチ、デューデリジェンス(投資先の財務に関する価値やリスクを調査すること)の企画・実施・調整、価値評

価、基本合意や正式契約の交渉、クロージング実務などについての助言・助力が主なものです。お手伝いする案件の規模は数十億円から200億円程度が中心となっています。

そもそも、M&Aには企業経営、業界知識、企業財務、金融、会計、税務、法務などの幅広い知識が必須です。また、買収可能企業や買手企業を探すときには幅広いネットワークと情報量が、必要です。お客さまや相手方とスムーズに話をすすめる、たびたび発生する危機をうまく乗り越えるには高度なコミュニケーション能力、発想力、資料作成能力、交渉・営業力、粘り強さなども必要になってきます。また、M&Aは案件ごとに内容が異なるので、即座に案件のポイントを押さえる能力や一瞬のチャンス(危機)を見逃さない反射能力が求められます。さらに、相手方が海外の企業である場合は、その国の言語や文化、会計、税務、法務などについても熟知し、相手方と自然にやりとりできなければなりません。その点、当社には長年の経験からそういった知識やネットワークを有するプロフェッショナルが多数在籍しているので、安心してご依頼いただけるかと思えます。

私はこれまで「好きなことをやる」「やるからには徹底的にやる」「最後まであきらめなければ何とかなる」といった精神で仕事に取り組んできました。これからもこの前向きな姿勢を大切にしながら自己研鑽に励みつつつづけていきたいと思います。