

日本企業の「創生と再生」のため 戦略立案やディール、 PMIを一気通貫でサポート

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(株)NTTデータ経営研究所M&Aグループでパートナーを務める人見健氏に、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。



人見 健 ひとみ たけし
株式会社NTTデータ経営研究所
M&Aグループ パートナー

1990年慶應義塾大学経済学部卒、(株)三菱銀行(現・三菱UFJ銀行)入行。99年KPMGコーポレートファイナンス(株)(現・(株)KPMG FAS)ディレクター。2006年Temple University Fox School of ManagementにてMBA取得。09年米国公認会計士(ワシントン州)ライセンスを取得。(株)ローランド・ベルガー、新日本有限責任監査法人(現・EY新日本有限責任監査法人)、フロンティア・マネジメント(株)、パナソニック(株)オートモーティブ社事業開発部長を経て、20年(株)NTTデータ経営研究所M&Aグループのパートナーに就任。

努力と経験で「一気通貫」の基礎を構築

私がM&Aに興味を持ったのは、銀行員として名古屋で働いていたときのことです。融資先の事業承継を支援したのを機に「これは世の中の役に立つ仕事だ」と感じ、その後、約5年かけて証券アナリストや日商簿記1級を取得したほか、自費でM&Aセミナーを聴講するなどしてきました。その後、銀行ではなかなかM&Aに携われなかったこともあってKPMGに転職。当初はディールアドバイザーや企業価値評価、財務デューデリジェンスなどに携わっていたのですが、徐々にPMI(M&A後の統合)の重要性に気づき、経営戦略コンサルタント兼M&Aアドバイザーというキャリアを

目指すようになりました。以来、300件以上のプロジェクトに携わり、そのおかげで、国内外のM&Aに関して戦略立案からエグゼクティブセッション(フアイナンシャルアドバイザー、企業価値評価、ビジネス・財務アドバイザージェネシス)、PMIまで「一気通貫」で経験を積みました。また、21年間の経験の蓄積をまとめ、2021年3月には『M&A失敗の本質』(ダイヤモンド社)を出版しました。

プロジェクトにおいても、クライアントの事業戦略との合致度、PMIにおけるシナジーの実現性や企業文化の融和度などを重視し、相手先を選定しています。ふたつ目は社会的意義のあるプロジェクトを受注することです。日本経済が停滞している今日、企業にはこれまで以上にイノベーションが求められているので、スタートアップ企業が成長し、大企業が復活・再生していけるようなプロジェクトを支援したいと考えています。

現在、私は(株)NTTデータ経営研究所でM&Aアドバイザーと経営戦略コンサルタントを融合させたチームを率い、大企業とスタートアップ企業のオープンイノベーションに際しての業務・資本提携案件、デジタルを活用した既存事業の強化・新規事業開発のためのM&A・アライアンス案件のほか、企業のM&A・アライアンス推進組織の立ち上げ・強化案件検討・PMIプロセスの改善、専門人材の育成などを手掛けています。

3つ目はプロフェッショナルとしての倫理観を保持することです。秘密保持を遵守するのはもちろん、「双方仲介行為」(売り手企業、買い手企業の双方から手数料を徴収すること)をやったこともありません。また、業種やビジネスモデル、取引先などとの関係性において、企業倫理上、懸念のある案件も手掛けたことはありません。無論、人間としての誠実性も重視しています。PMIの現場では両社の利害が対立しがちですが、そのようなときにも「争い・不調和」ではなく、「調和」の関係構築に努めるようにしています。

こうしたプロジェクトを推進するにあたって、私は3つのことを心がけています。ひとつ目は「PMIの成功にフォーカス」してクライアントを支援することです。M&Aの専門家は担当する工程が細かく分担されており、PMIまで見通して全体最適のアドバイスができるM&Aアドバイザーは稀です。だからこそ、私としてはM&A戦略立案や候補先選定

私は「日本経済の明るい未来のために今、最善をつくしたい」という思いでM&Aに取り組んできました。M&Aは文化の異なる企業同士の提携による自社組織の変革と捉えています。これからもその思いを大切にしながら、大企業と中小企業の変革と成長に寄り添っていきたくと考えています。

