

# News Release

## 日本企業の事業売却に関するアンケート調査結果

—9割が事業売却を実行、そのうち15%は複数の事業を売却  
—事業売却の理由は、「ノンコア事業の分離」が44%、次いで「財務的な必要性によるノンコア事業や不採算事業の売却」が21%

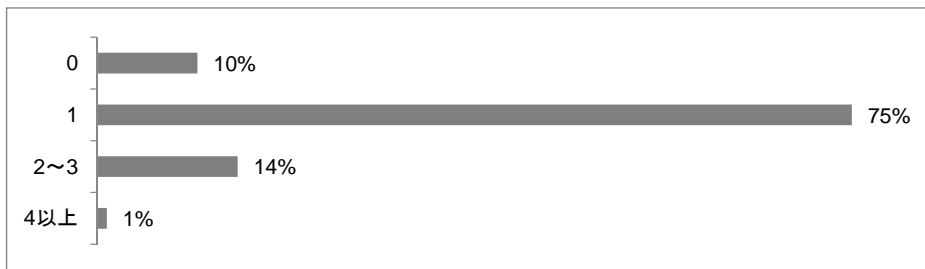
デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー合同会社(東京都千代田区、代表執行役社長 新田正実)は、マージャーマーケット(英国ロンドン CEO Hamilton Matthews)の出版部門であるリマーク社と共同で、日本企業の事業売却に関するアンケート調査を行った。その回答から、現在の事業売却市場の動向とその背景、資産売却や買い手を見つける際の本質的な課題などが明らかになった。

本調査は、過去1年半の間に少なくとも1件の資産・事業売却案件に携わった企業60社を対象に2015年1月~3月にアンケート調査を実施した。うち、日本企業は45社、日本に営業拠点のある外資系企業は15社。

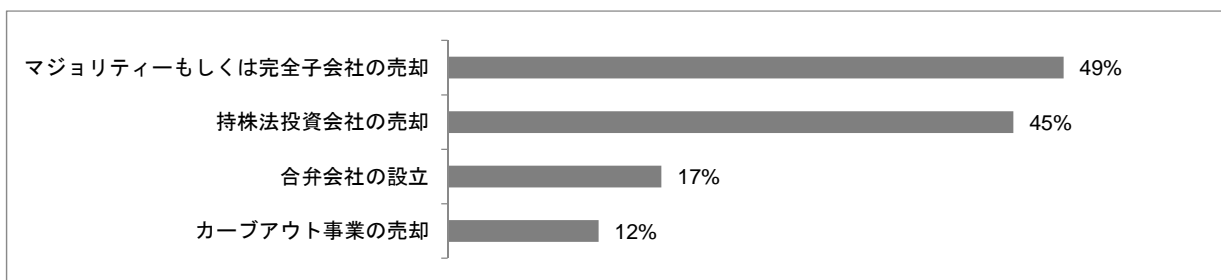
### 主な調査結果

- 回答者の90%が過去1年間になんらかの事業売却を行っており、そのうち15%は複数の売却案件を手掛けている。(図表1)
- 売却案件の内訳は、49%がマジョリティーもしくは完全子会社の売却で、45%が持分法投資会社の売却、17%は合弁会社の設立と回答。(図表2)
- 直近の事業売却の主な理由は、「ノンコア事業の分離」がトップ(44%)、次いで「財務的な必要性によるノンコア事業や不採算事業の売却」(21%)。(図表3)
- 近年の事業売却案件において内部的課題として挙げられたは、「案件成立に向けてのマネージメント側からの協力」がトップ(55%)。それに次いで「子会社のオペレーションを親会社から分離すること」(46%)。(図表4)
- 売却案件が不成立に終わった原因のトップは、「自社のマネージメント・チームの準備不足」(35%)で、次いで「事業運営の複雑さ」(30%)。(図表5)
- 望ましい売却先候補としては、回答企業の95%が国内企業(一般企業、商社、プライベート・エクイティ・ファーム)を選択し、外資系企業からの買収を選択した25%とは大きな乖離がある。(図表6)

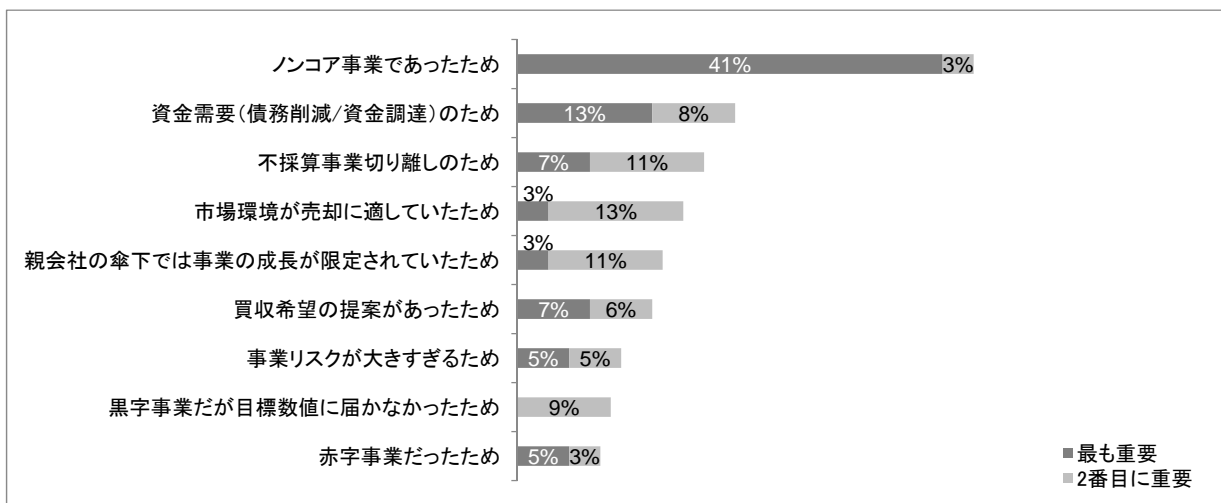
■ 図表 1: 過去 12 ヶ月間での事業売却案件数



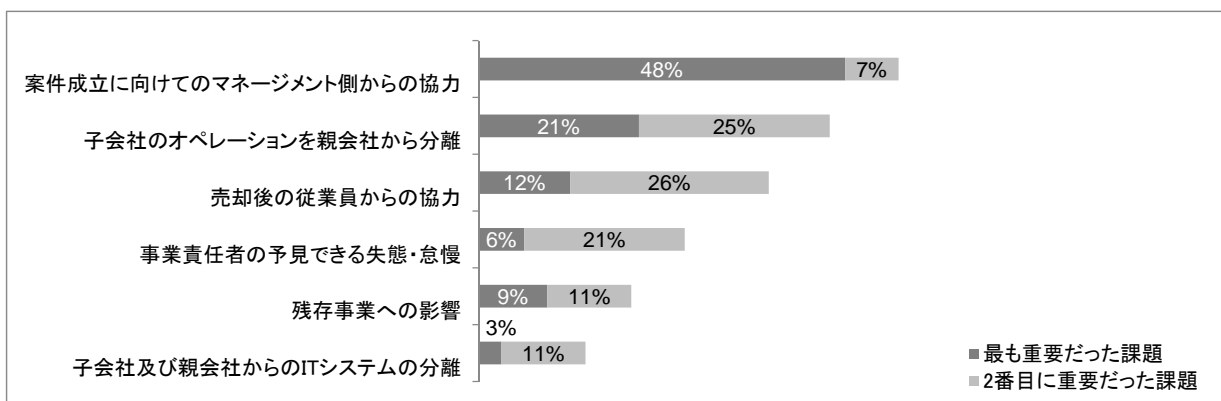
■ 図表 2: 過去 12 ヶ月間の事業売却案件の形態 (複数回答)



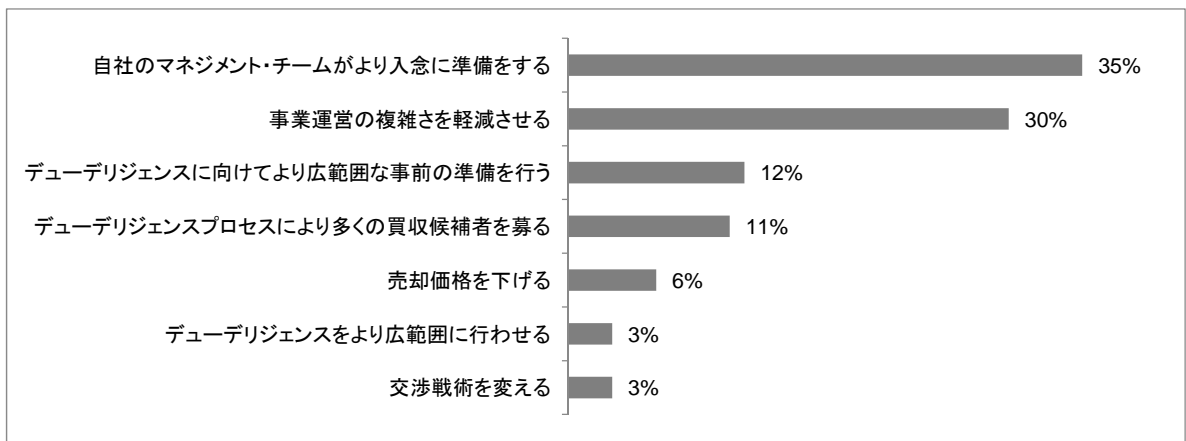
■ 図表 3: 直近の事業売却の主な理由 (「最も重要」と「2 番目に重要」を選択)



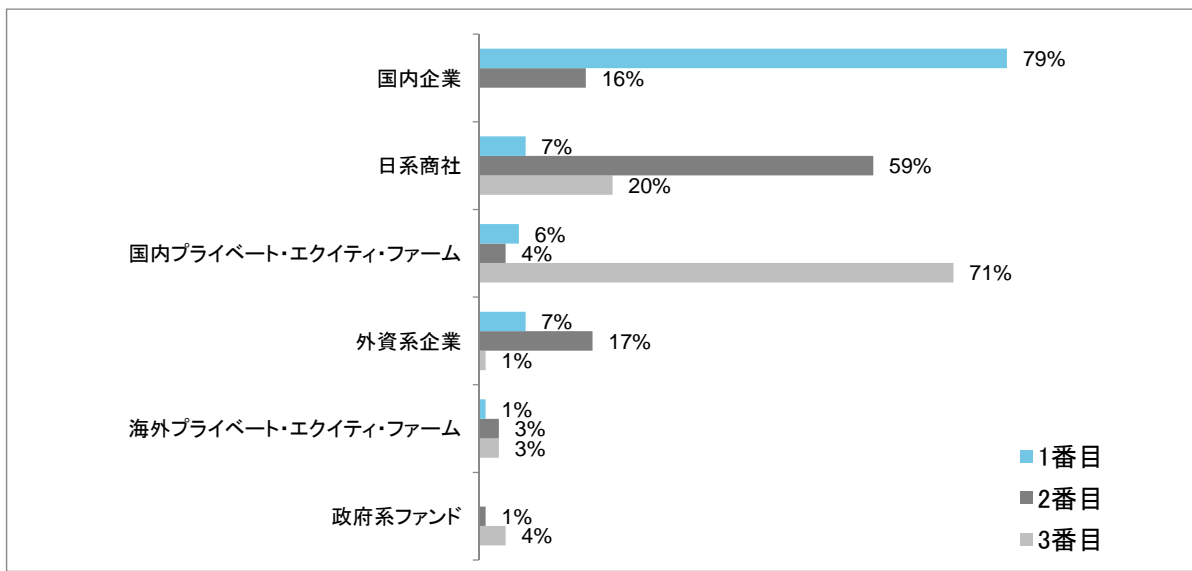
■ 図表 4: 近年の事業売却における重要課題として挙げられる内部的要因



■ 図表 5: 不成立に終わった売却案件がある場合、案件成立に向けて必要な改善点



■ 図表 6: 直近の事業売却案件において売却先として望ましい事業形態(望ましい事業形態の上位 3 つを選択)



\* 図表の割合は端数処理をしているため、合計値は必ずしも 100%ではありません。

**調査概要**

デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー合同会社が、マージャーマーケットの出版部門であるリマーク社と共同で、2015 年 1 月～3 月に、過去に M&A 実績のある 45 の日本企業と、日本に営業拠点のある 15 の外資系企業 60 社に対してアンケート調査を実施した。

<回答企業の内訳>

- 上場企業:42%、非上場企業:58%
- 直近の年間売上高:回答企業の 33%が 1 億米ドル未満、41%が 10 億米ドル以上

<調査方法>

- 過去のデータに関しては 2012 年 1 月 1 日から 2015 年 4 月 1 日までにマージャーマーケットが報じた案件に拠った。

- マージャーマーケットが報じた案件の規模は、ディール・バリューが 500 万米ドル以上のものは全て含まれている。売却・買収額が開示されていない案件については、他の報道媒体、あるいは開示資料を元に算出された額が 500 万米ドルの案件のみを扱った。案件の額が不明な場合は、売却対象事業の年間売上が 1,000 万米ドル以上の案件のみを取り上げた。対象となっているのは完了、あるいは進行中の全ての合併・買収案件である。株式譲渡に関しては、互いに独立した 2 社間での過半数の株式譲渡の場合を扱った。譲渡対象の株式比率が 30% (アジア・太平洋地域の場合は 10%) に満たない場合は、その額が 1 億米ドル以上に限り取り扱った。

### 参考: 事業売却を取り巻く環境

先の見通せない経済状況や市場での競争により、日本企業は市場の激動に対して迅速な対応力と適合力を求められている。しかし、事業ポートフォリオが多岐にわたる企業では、長年の買収や事業統合の結果、その機動力を維持することが難しくなっている。そして、赤字部門や不採算事業により経営リソースや株主に支払われるべき利益を浪費してしまっている企業はさらに多いと思われる。この結果、そうした企業は事業の長期的ビジョンを見直し、ある分野は事業売却により縮小させ、他の分野を活性化させることを目指していると考えられる。

\* 調査に関する詳細な資料をご希望の方はこのニュースリリースの連絡先までお問い合わせください。

### <お問い合わせ先>

デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー合同会社

マーケティング

Tel: 03-6213-1180

Email: [dtfa.koho@tohatsu.co.jp](mailto:dtfa.koho@tohatsu.co.jp)

デロイト トーマツ グループは日本におけるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド(英国の法令に基づく保証有限責任会社)のメンバーファームおよびそのグループ法人(有限責任監査法人トーマツ、デロイト トーマツ コンサルティング合同会社、デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー合同会社、税理士法人トーマツおよび DT 弁護士法人を含む)の総称です。デロイト トーマツ グループは日本で最大級のビジネスプロフェッショナルグループのひとつであり、各法人がそれぞれの適用法令に従い、監査、税務、法務、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザー等を提供しています。また、国内約 40 都市に約 8,500 名の専門家(公認会計士、税理士、弁護士、コンサルタントなど)を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はデロイト トーマツ グループ Web サイト([www.deloitte.com/jp](http://www.deloitte.com/jp))をご覧ください。

Deloitte (デロイト)は、監査、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザーサービス、リスクマネジメント、税務およびこれらに関連するサービスを、さまざまな業種にわたる上場・非上場のクライアントに提供しています。全世界 150 を超える国・地域のメンバーファームのネットワークを通じ、デロイトは、高度に複合化されたビジネスに取り組むクライアントに向けて、深い洞察に基づき、世界最高水準の陣容をもって高品質なサービスを提供しています。デロイトの約 220,000 名を超える人材は、“making an impact that matters”を自らの使命としています。

Deloitte (デロイト)とは、英国の法令に基づく保証有限責任会社であるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド(“DTTL”)ならびにそのネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびその関係会社のひとつまたは複数指します。DTTL および各メンバーファームはそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。DTTL(または“Deloitte Global”)はクライアントへのサービス提供を行いません。DTTL およびそのメンバーファームについての詳細は [www.deloitte.com/jp/about](http://www.deloitte.com/jp/about) をご覧ください。

Member of  
Deloitte Touche Tohmatsu Limited