

## M&A経験企業にみるM&A実態調査(2013年)

デロイト トーマツ コンサルティング株式会社

# M&A経験企業にみるM&A実態調査（2013年）実施概要

---

## 本サーベイの概要

---

### ■調査期間

➤2013年4月～5月

### ■調査対象

➤過去5年間に買収・売却を実施した日本企業1,500社\*1

### ■調査方法

➤対象企業に対し、調査票を郵送

### ■有効回答数

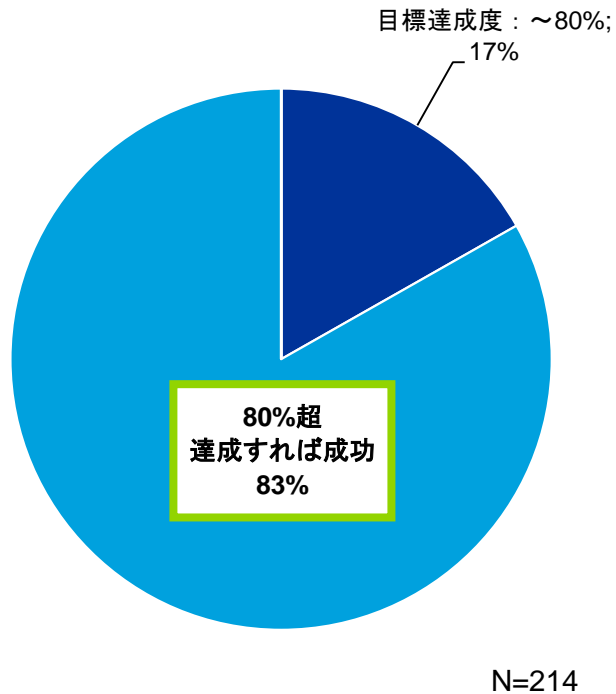
➤224社

\*1: 買収・売却、両方を過去3年間で1回以上経験している企業 (261社)  
買収か売却、のどちらか一方のみを過去5年間で1回以上経験している企業 (1,239社)

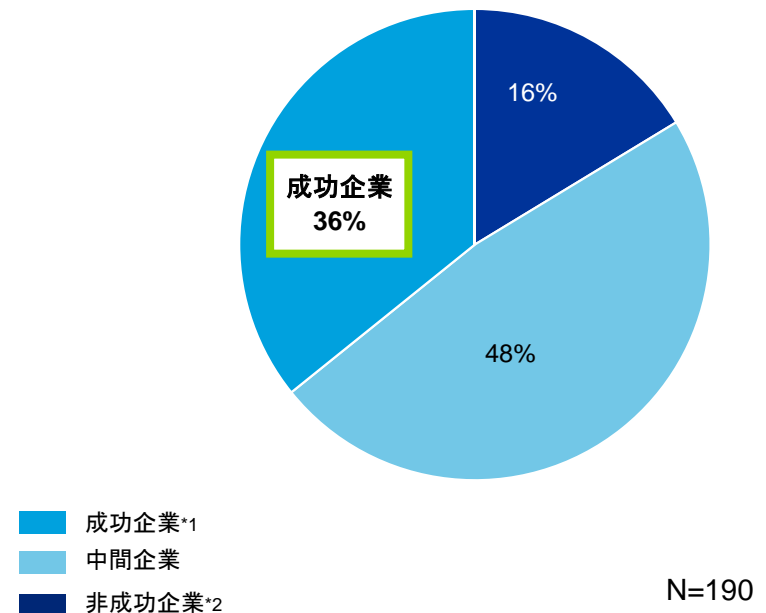
# M&Aの目標達成度(2013年)

約8割の企業が目標の80%超を成功基準と設定しているが、成功基準を達成している企業は36%に留まる。

Q: M&Aの目標をどの程度クリアすれば成功と評価していますか？



Q: 過去のM&A案件を振り返って、目標達成度を評価するとどのようになりますか？



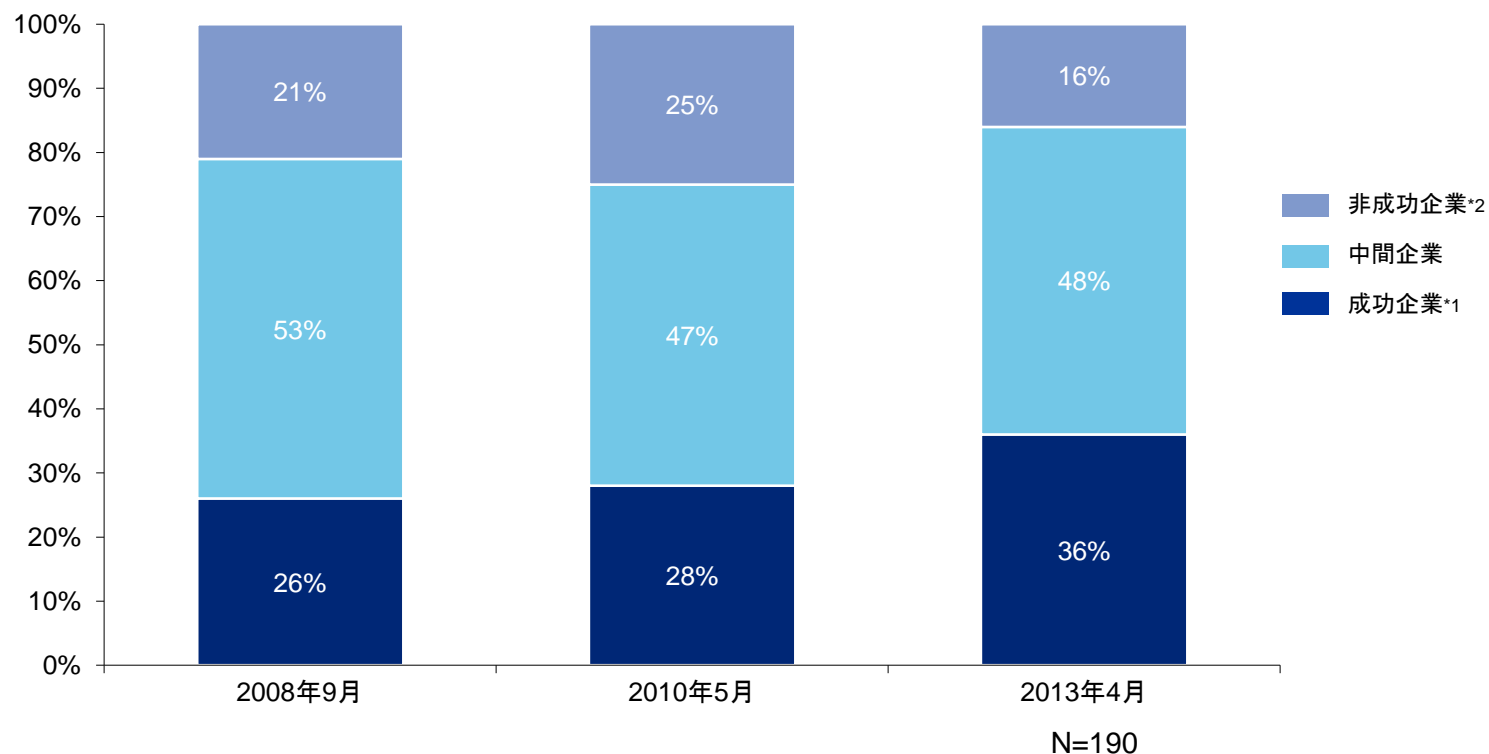
\*1 M&A成功率: M&Aの目標達成度を80%超と回答した企業の割合

\*2 M&A非成功率: M&Aの目標達成度を40%以下と回答した企業の割合

# M&Aの目標達成度(2013年)

M&Aの成功率は、前回調査値の28%から36%へ上昇した。

Q: 過去のM&A案件を振り返って、目標達成度を評価するとどのようになりますか？



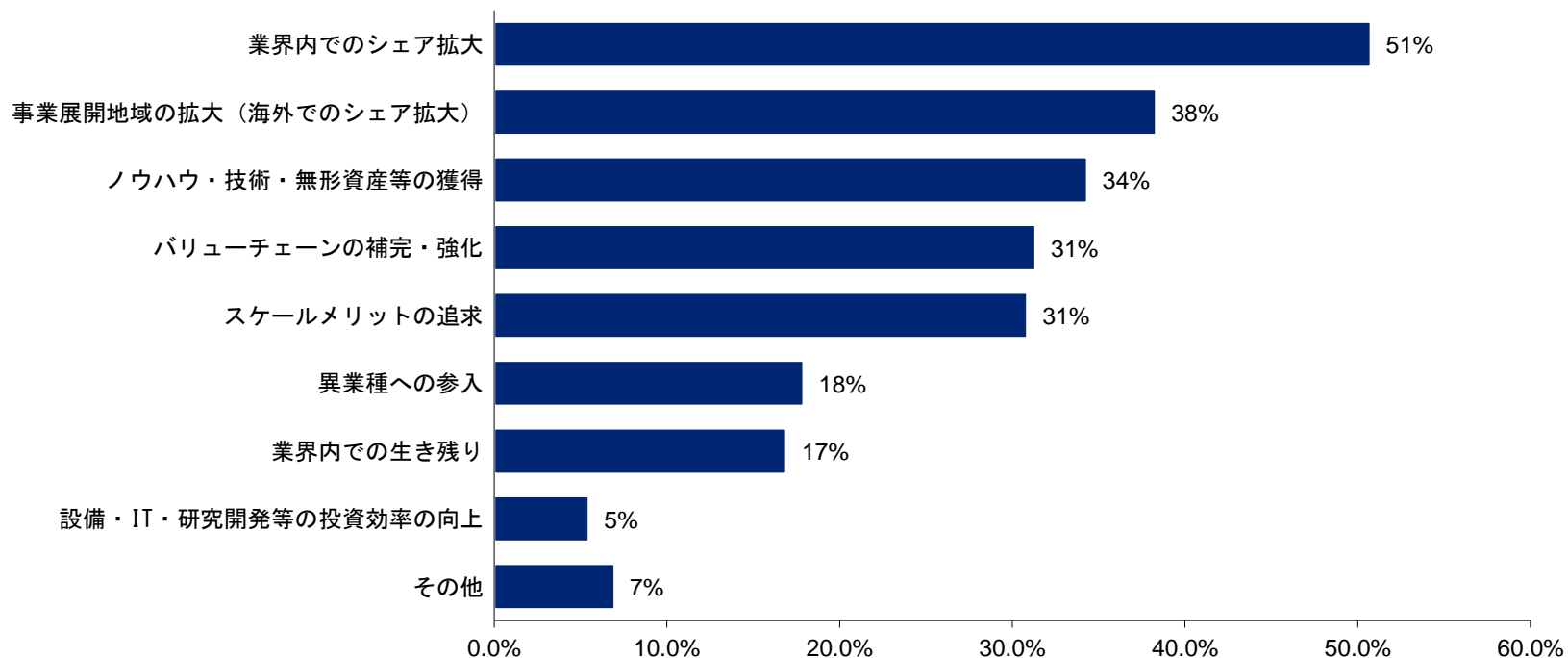
\*1 M&A成功率: M&Aの目標達成度を80%超と回答した企業の割合

\*2 M&A非成功率: M&Aの目標達成度を40%以下と回答した企業の割合

# M&A実施目的(2013年)

最も多いM&Aの目的は、業界内でのシェア拡大となった。事業展開地域の拡大、ノウハウ・技術・無形資産等の獲得、バリューチェーンの補完・強化、スケールメリットの追及といった回答も多い。

Q: 今後、戦略を実現する方法として、M&Aを活用する目的は何ですか？(複数回答)



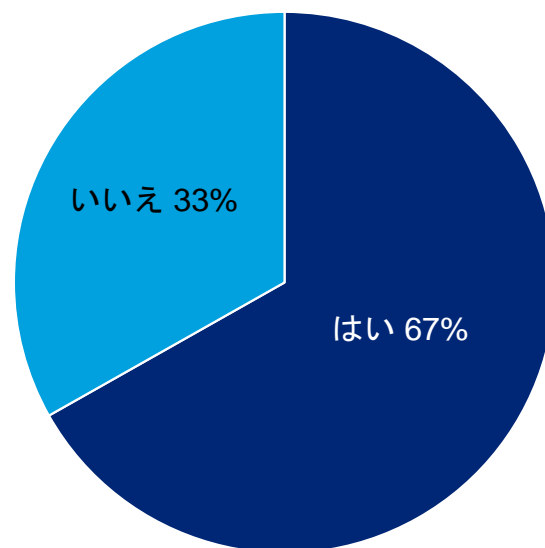
N=201

# M&A活用の有無(2013年)

---

調査対象企業の67%がM&Aの活用を経営・事業戦略に織り込んでいる。

Q: 現在の経営・事業戦略にM&Aの活用は織り込まれていますか？

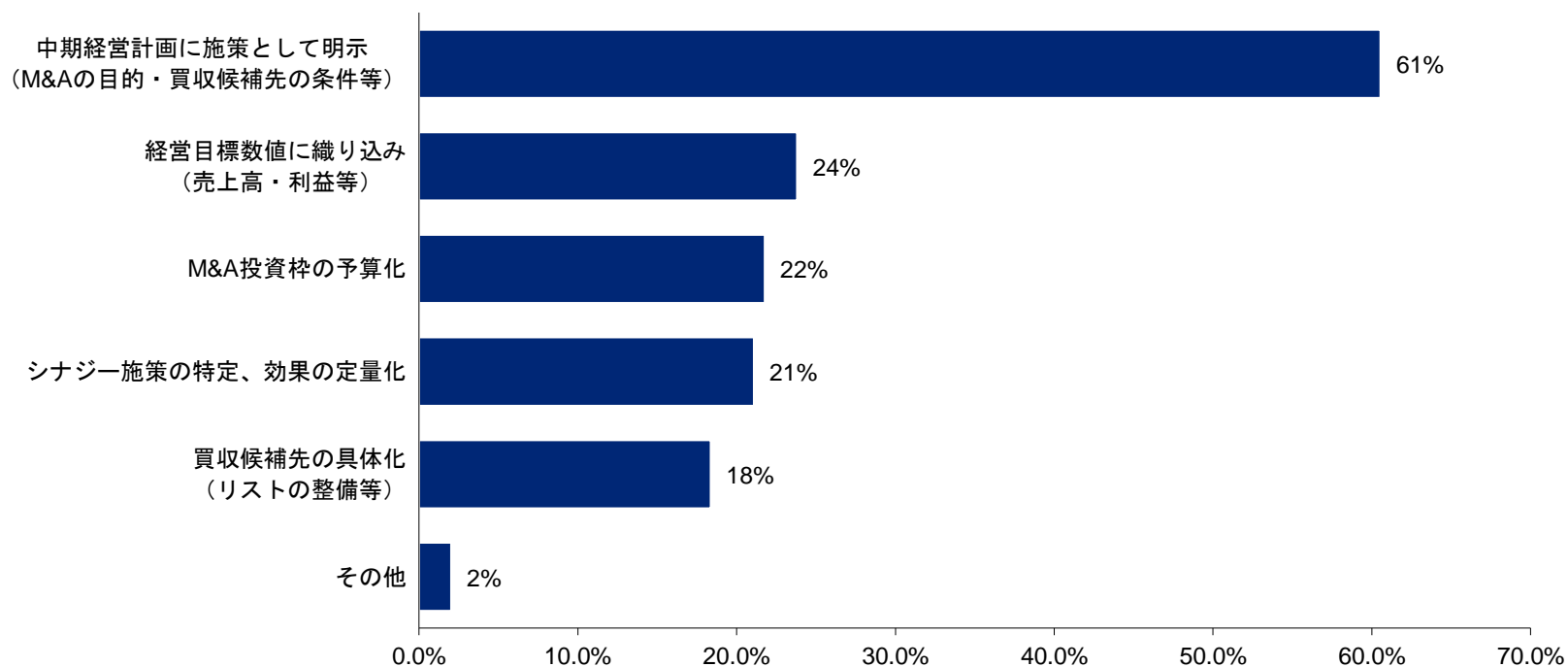


N=223

# M&A戦略の具体化(2013年)

経営・事業戦略にM&Aを織り込んでいると回答した企業のうち、中期経営計画に施策として明示していると回答した企業は60%超に上った。一方、目標の定量化や買収候補先の具体化等、踏み込んだ検討を実施している企業は20%程度に留まった。

Q:M&Aの活用は、具体的にどのように織り込まれていますか？(複数回答)

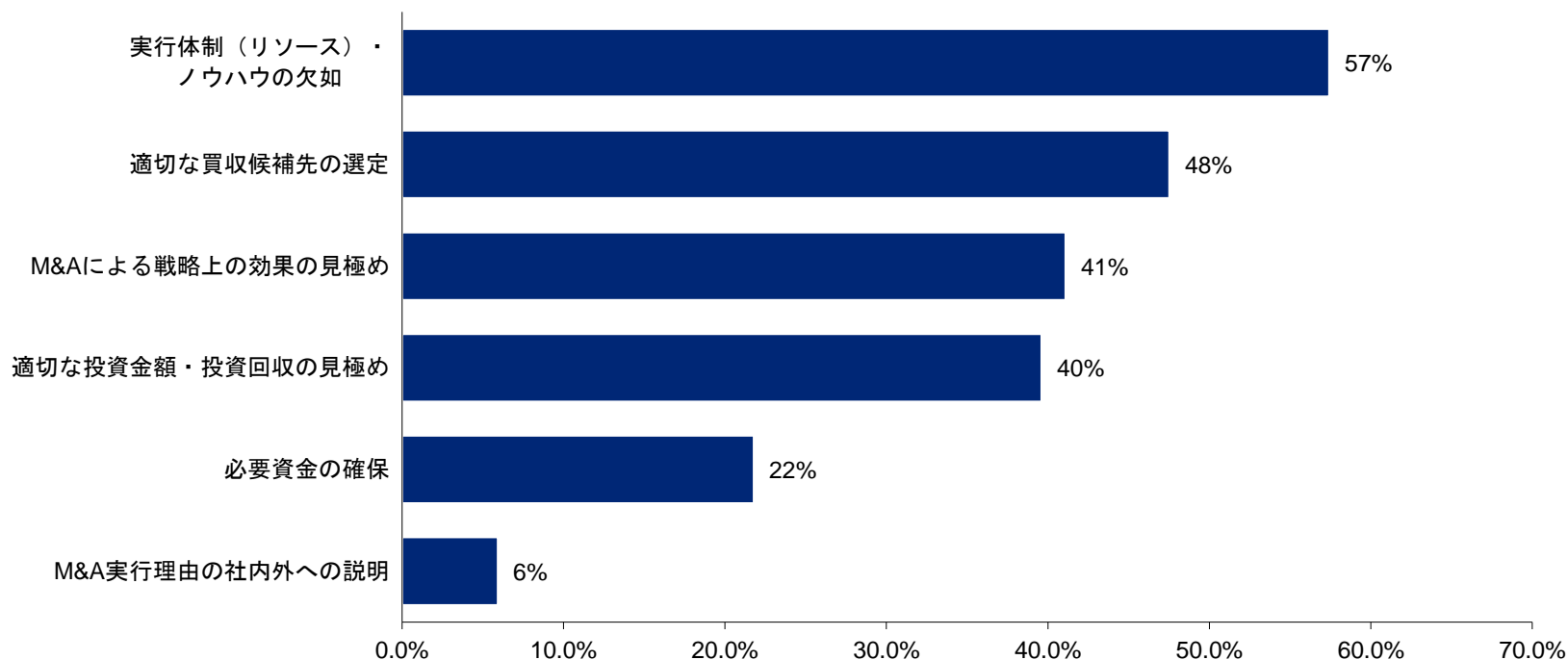


N=147

# M&A検討/活用時の課題(2013年)

M&Aを経営・事業戦略の実現方法として検討・活用する際の課題として、「M&A実行体制(リソース)・ノウハウの欠如」が最も多かった。

Q: M&Aを経営・事業戦略の実現方法として検討・活用する際に課題となるものは何ですか？(複数回答)



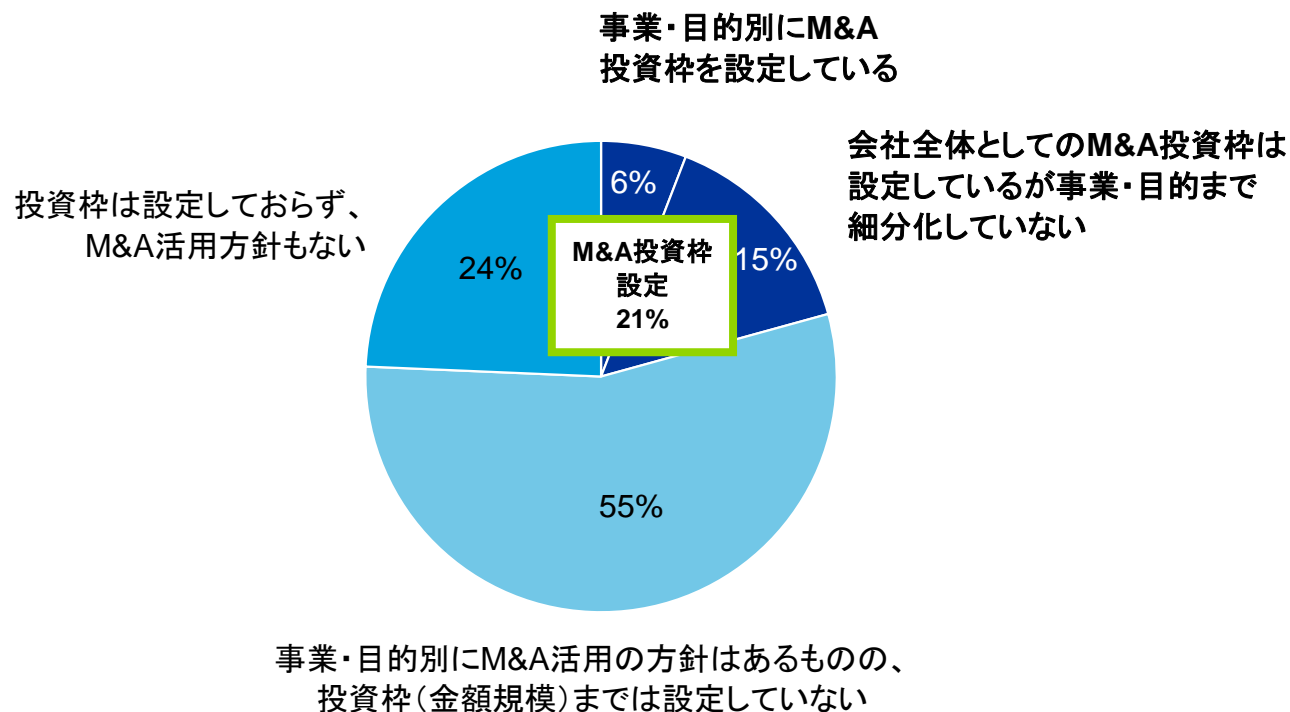
N=202  
(M&Aを1件以上  
検討した企業)



# M&A投資枠設定(2013年)

事業・目的別にM&A活用の方針を策定している企業は全体の約75%にM&A投資枠を設定している企業は全体の約2割に留まる。

Q: 事業戦略上、M&A投資枠は設定していますか？



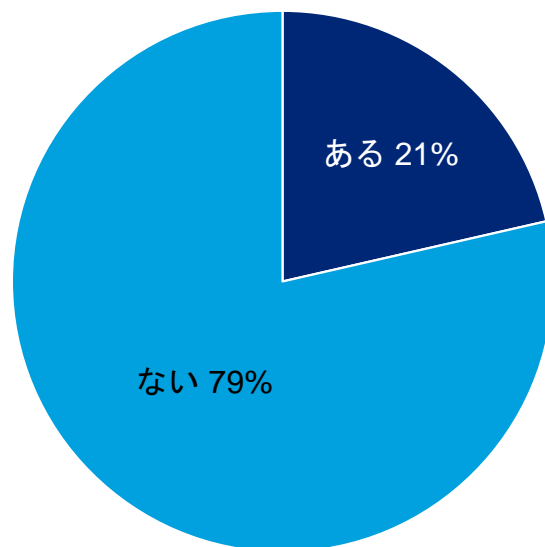
N=222

# M&A専門組織の保有(2013年)

---

M&A専門組織を保有している企業は全体の約2割に留まる。

Q: M&A 専門組織がありますか?

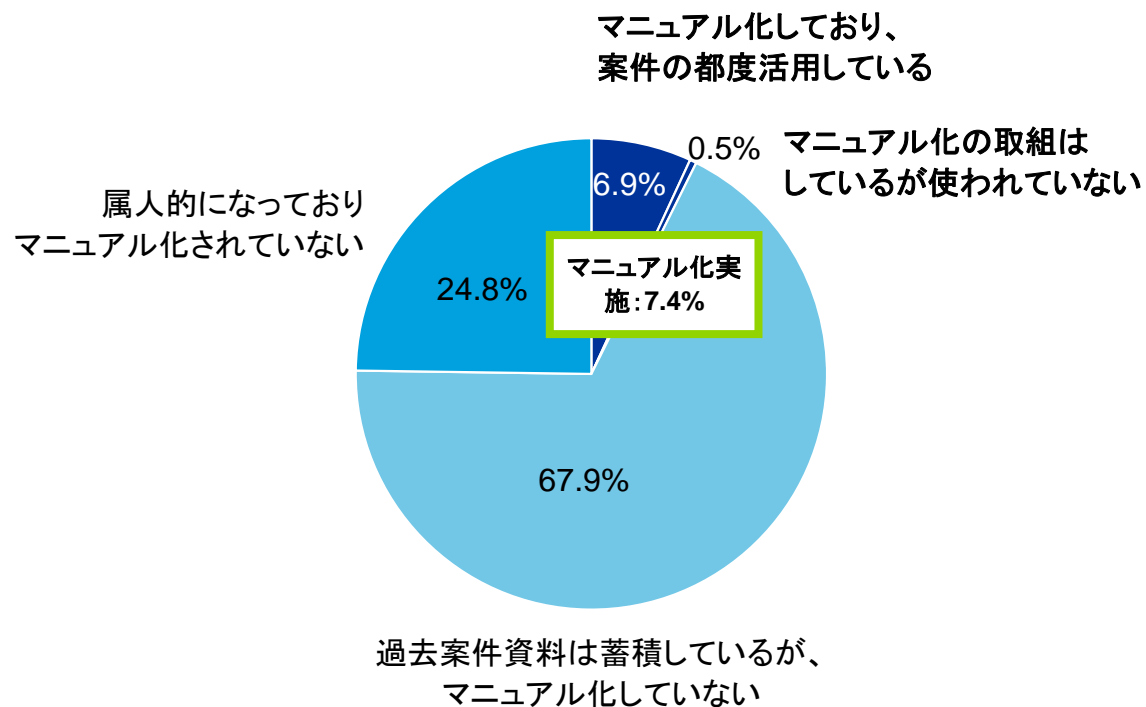


N=224

# M&A経験のマニュアル化(2013年)

過去案件資料の蓄積は全体の約7割の企業が行っているものの、自社のM&A経験をマニュアル化まで実現できている企業は全体の約7%であった。

Q: 過去M&A 経験のナレッジ化の取組はしていますか？

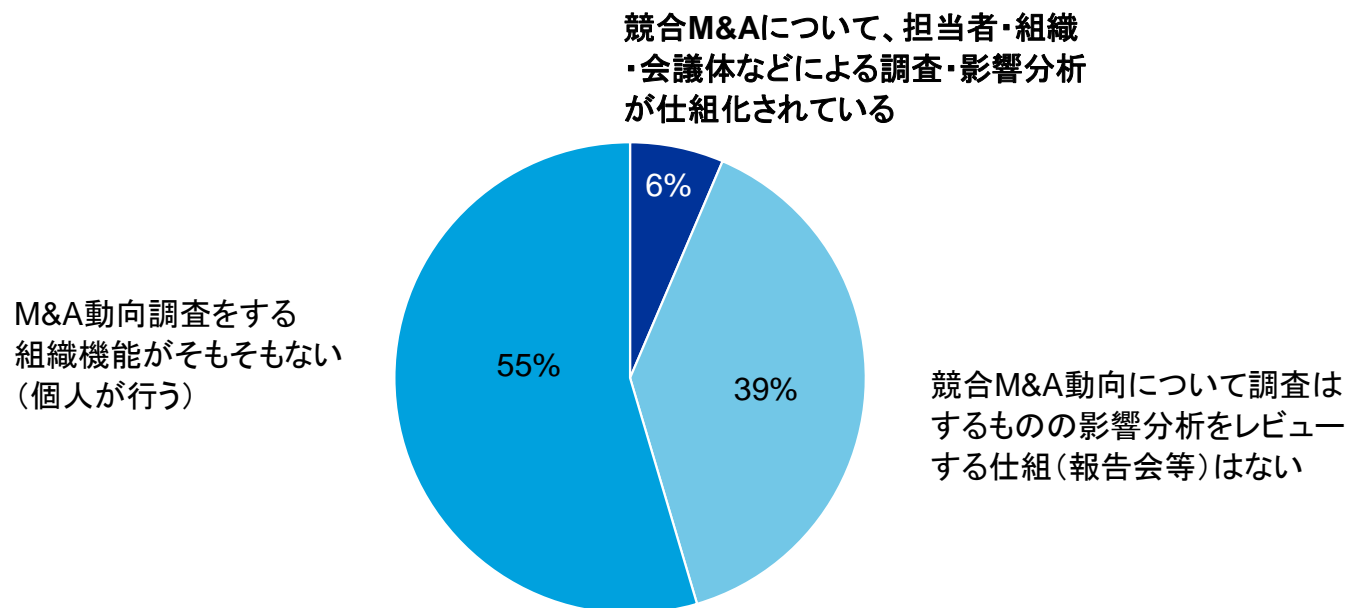


N=218

# 競合他社M&Aの調査・分析の仕組(2013年)

競合他社のM&A動向調査は個別に行われているものの、調査報告や影響分析レビュー等の仕組化を実現していると回答した企業は全体の6%であった。

Q: 競合他社のM&Aによる影響の検討をしていますか？



N=218

# 本件に対するお問合せ先

---

## (内容に関するお問い合わせ)

デロイトトーマツ コンサルティング株式会社 Pre M&A ユニット  
「M&A経験企業にみるM&A実態調査」担当 小泉 寿子

TEL:03-5220-8600(代)

E-mail: tkoizumi@tohmatu.co.jp

## (その他のお問い合わせ)

デロイトトーマツ コンサルティング株式会社 マーケティング & コミュニケーション

TEL:03-5220-8600(代)

E-mail: DTC\_PR@tohmatu.co.jp

# Deloitte. トーマツ.

デロイトトーマツ コンサルティング (DTC) は国際的なビジネスプロフェッショナルのネットワークである Deloitte (デロイト) のメンバーで、有限責任監査法人トーマツのグループ会社です。DTC はデロイトの一員として日本におけるコンサルティングサービスを担い、デロイトおよびトーマツグループで有する監査・税務・コンサルティング・ファイナンシャル アドバイザリーの総合力と国際力を活かし、日本国内のみならず海外においても、企業経営におけるあらゆる組織・機能に対応したサービスとあらゆる業界に対応したサービスで、戦略立案からその導入・実現に至るまでを一貫して支援する、マネジメントコンサルティングファームです。1,400名規模のコンサルタントが、国内では東京・名古屋・大阪・福岡を拠点に活動し、海外ではデロイトの各国現地事務所と連携して、世界中のリージョン、エリアに最適なサービスを提供できる体制を有しています。

Deloitte (デロイト) は監査、税務、コンサルティングおよびファイナンシャル アドバイザリーサービスをさまざまな業種にわたる上場・非上場クライアントに提供しています。全世界150カ国を超えるメンバーファームのネットワーク通じ、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200,000名におよぶ人材は、“standard of excellence” となることを目指しています。

Deloitte (デロイト) とは、デロイト トウシュートーマツ リミテッド (英国の法令に基づく保証有限責任会社) およびそのネットワーク組織を構成するメンバーファームのひとつあるいは複数を指します。デロイト トウシュートーマツ リミテッド 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。その法的な構成についての詳細は [www.tohmatsu.com/deloitte/](http://www.tohmatsu.com/deloitte/) をご覧ください。

本資料は皆様への情報提供として一般的な情報を掲載するのみであり、その性質上、特定の個人や事業体に具体的に適用される個別の事情に対応するものではありません。また、本資料の作成または発行後に、関連する制度その他の適用の前提となる状況について、変動を生じる可能性もあります。個別の事案に適用するためには、当該時点で有効とされる内容により結論等を異にする可能性があることをご留意いただき、本資料の記載のみに依拠して意思決定・行動をされることなく、適用に関する具体的事案をもとに適切な専門家にご相談ください。

Member of  
Deloitte Touche Tohmatsu Limited