

News Release

2010年版「M&A 経験企業にみる M&A 実態調査」

依然難しい「M&A の成功」、成功企業は 28%にとどまる

大型案件が多い「クロスボーダーM&A」、ターゲットの 29.2%が年商 500 億円以上の企業で国内案件の約 2.5 倍

デロイト トーマツ コンサルティング株式会社(本社:東京都千代田区 代表取締役社長:近藤聡)は、日本企業における M&A に関する実態調査を行い、このほどその結果をまとめた。この調査では、2000 年以降に M&A を実施した経験のある日本企業 1,042 社を対象にアンケートを配布し、172 社の企業からの回答を得た。

今年で 4 回目となる本調査は、前回に引き続き目標達成度を聞いたほか、昨今増加傾向にあるクロスボーダーM&A に関する調査も交え、依然 M&A の成功は難しく、クロスボーダーM&A は大型案件が多い傾向が見てとれる。主なポイントは以下の通り。

【M&A の目標達成度】

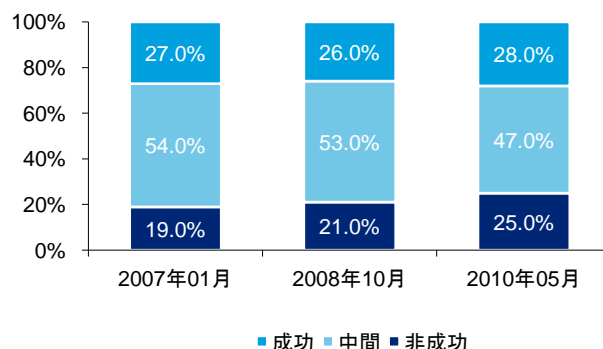
依然難しい「M&A の成功」

目標達成度 80%以上の企業は 28%

前回(2008年9月)、前々回(2007年1月)の調査と同様に目標達成度 80%以上の成功企業は 3 割程度の横ばい。M&A が企業にとって戦略上の重要な選択肢となって久しいが依然として M&A における成功は難しい。

* 本調査ではM&Aの目標達成度を80%以上と回答した企業を成功企業としています。
また、目標達成度を40%以下と回答した企業を非成功企業としています。

■過去に行った M&A 全体としての目標達成度



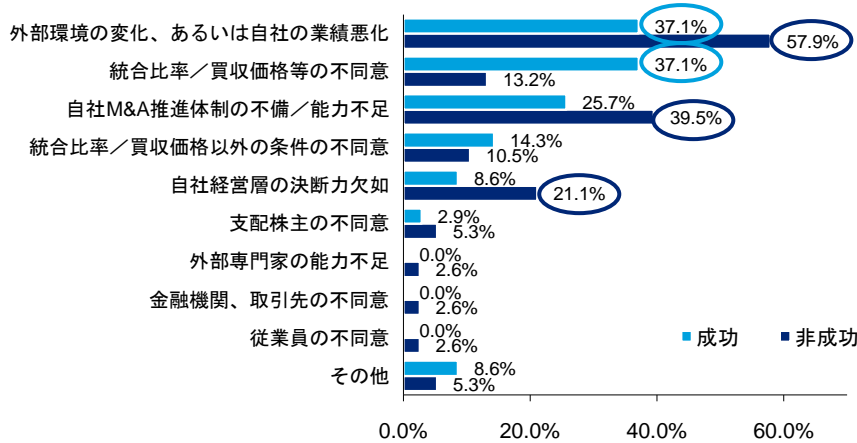
【M&A 推進上の障壁】

M&A 非成功企業ほど、社内事情(推進体制の不備、経営層の決断力不足など)が M&A 推進上の障壁となる

M&A 推進上の障壁を成功企業と非成功企業に分けて分析したところ、非成功企業は「外部環境や自社業績」(57.9%)に加えて、「自社の推進体制の不備」(39.5%)、「自社経営層の決断力不足」(21.1%)を大きな障害として挙げている。事前に戦略策定や基準設定が適切に行われていなかったために、「決めきれない」状況に陥っているものと思われる。

一方、成功企業は「外部環境や自社業績」(37.1%)と並んで「統合比率・買収価格」(37.1%)を M&A 推進上の障壁として挙げている。成功企業が定量的な判断基準に照らしているのに対し、非成功企業は推進力不足という状況がうかがえる。

■M&Aを推進する上で、障壁となった事項



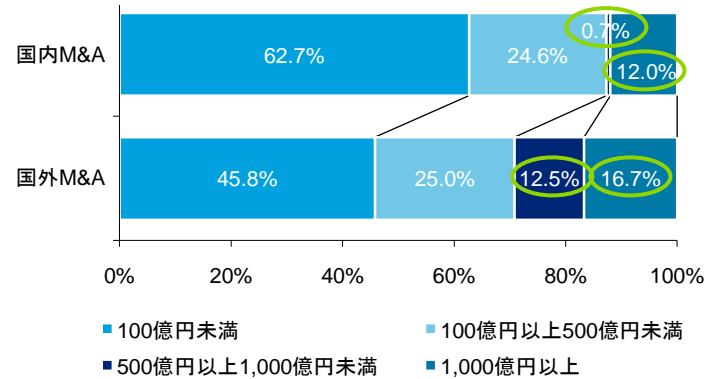
【クロスボーダーM&A】

1. 大型案件が多いクロスボーダーM&A

買収対象先が年商500億円以上の割合は、海外企業 29.2%、国内企業 12.7%

国内企業による海外企業の買収(In-Out)案件は、昨今、件数・金額共に増加傾向にあるが、M&Aの対象会社の規模をみると、年商500億円以上は国内企業が12.7%であるのに対し、海外企業では29.2%となっている。一方、年商100億円未満は国内が62.7%に対し、海外では45.8%である。クロスボーダーM&Aでは国内M&Aに比べ大型案件を手がける傾向にあることが分かる。

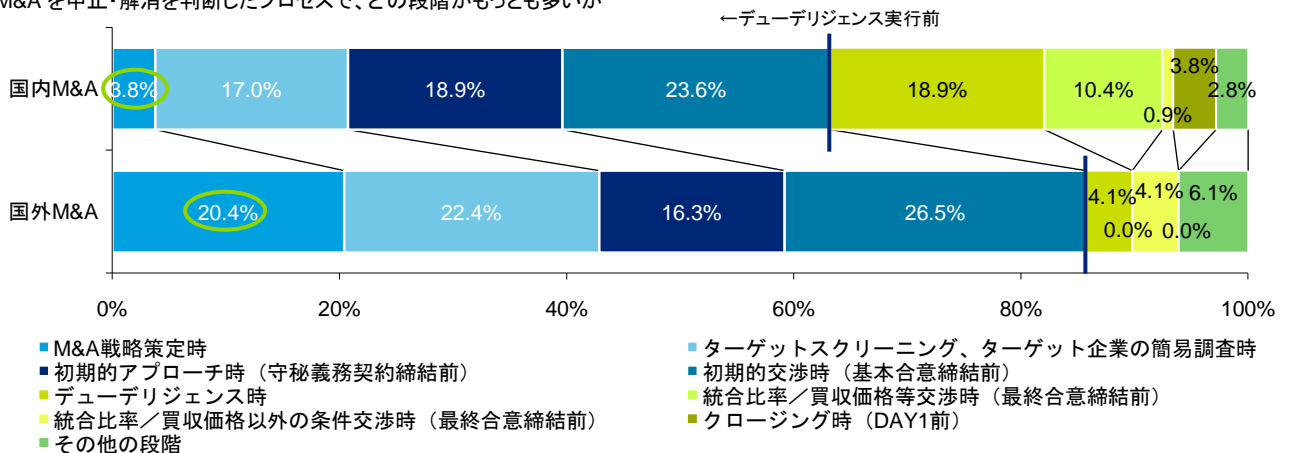
■(直近の最大案件について)対象先の年商(売上高)規模



2. クロスボーダーM&Aにおける中止・解消の意思決定のタイミングは、デューデリジェンス実行前の初期段階が8割超(国内M&Aは6割)

クロスボーダーM&Aでは、国内M&Aに比して、デューデリジェンス実行前の初期段階で断念している企業が多い。最も差が顕著なのは戦略策定時の中止で(国内3.8%、国外20.4%)、国内M&Aに比べ慎重な姿勢がうかがえる。

■M&Aを中止・解消を判断したプロセスで、どの段階がもっとも多いか



「2010年 M&A企業にみるM&A実態調査」の概要

- 1.実施日： 2010年5月～6月
- 2.実施対象： 2000年以降に合併・買収・売却を実施した日本企業1,042社
- 3.有効回答数： 172社

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デロイト トウシュ トーマツ リミテッド(Deloitte)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 Deloitte 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、Deloitte が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。900人規模のコンサルタントが、国内では東京・名古屋・大阪・広島・福岡を拠点に活動し、海外では Deloitte 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の上場・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で、ワールドクラスの品質と地域に対する深い専門知識により、いかなる場所でもクライアントの発展を支援しています。デロイトの約 170,000人におよぶ人材は“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 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 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.tohatsu.com/deloitte/をご覧ください。