

News release

EY Japan

2018年5月31日

事業再編・売却を急ぐ企業が倍増、M&A 案件数増加へ拍車

- ▶ 84%の日本企業は2020年までに事業再編・売却を検討している。急激なテクノロジーの進展に起因している
- ▶ 36%の日本企業は過去3年間で3件以上の事業再編・売却を実行している

2018年3月にEYが発表した「企業のダイベストメントに関する意識調査」によると、2018年1月の取引金額は、グローバルで3,230億米ドルとこれまでの記録を更新しました。これは、過去18年で最も高い値であり、多くの企業が差し迫ったデジタル化へ対応するためにビジネスモデルの変化を余儀なくされています。日本企業においても、前年比の倍増となる84%が今後2年以内に事業再編・売却を考えていると回答しました。本結果は、成長戦略の重要な一部に事業再編・売却があると考えている企業の増加を示しています。また日本企業の73%が、過去の再編はテクノロジーの進展による影響を受けた結果であると回答しました。なお、前年の結果は、55%でした。日本企業の51%テクノロジーへの投資の必要性を考え再編への決断をすると回答しています。

EY グローバル・ダイベストメント・アドバイザー・サービス（以下、DAS）リーダーのポール・ハマーは次のように述べています。「企業の経営層は今まで以上に深く、成長阻害要因を読み解こうとしています。テクノロジーが新たな競争を生み、それに素早く対応するために、事業再編・売却へ差し迫った必要性を感じているのでしょう。」

日本企業の84%の経営層は、事業の売却は市場での優位性を保つために行ったと回答しています。この数字は前年ではわずか42%でした。企業が不採算事業の資産を処分することは不可欠です。実際、60%もの日本企業の経営層がもっと早く不採算事業を処分すべきだったと回答しています。

また、日本企業の73%は事業売却は買い手から話を持ちかけられたものや、予期せぬ買収によるものだと回答しています。この数字は2014年から大きく伸長しました。また、年次ポートフォリオ・レビューを行っている企業は、売却のタイミングが適切であったため、結果が予想を上回ったと回答する割合がそうでない企業に比べて倍増しました。事業売却以前から業績が好調な企業に関しては、そうでない企業に比べて売却額に関する満足度が27%高い結果となりました。

買収を持ちかけられた際、準備不足で売却すれば、明らかに不利な条件となる可能性があります。ただし、企業は望まない危険を回避することは十分にできます。業績が好調であることを買い手の企業査定に先立ち証明すること—たとえば、最先端の分析ツールを売却の準備として利用している企業などは優位な交渉を進めることができます。このような先手を取る考え方こそが売却額を決定する際の成功を左右する決め手となります。

日本企業の58%は、マクロ経済や地政学上の状況が再編を牽引するドライバーとなると回答しています。税制改革は企業戦略を見直す新たな機会になることは間違いありませんが、87%の日本企業は、この税制改革こそが事業再編への後押しする地政学上の問題であると考えています。

「法人税の改正は企業が再編の遂行を考慮するにあたり、重要な誘因となるでしょう。たとえば、最近承認された米国における法人税の減税は米国内の売り手に対し、税引き後の資金の確保をもたらします。企業の経営層たちは、複雑でかつ影響力の大きな税制改革を受け身で待っているのではなく、戦略的な事業再編への計画へ向けて、世界規模でしっかりと理解して行動に移すことが大切です。」とハマーは述べています。

また、EY Japan DAS リーダーである大胡信一は次のように述べています。「安倍内閣はコーポレートガバナンス改革を推進しています。日本の伝統的な大企業では社外取締役及び監査役を導入し、その結果、社内取締役はノンコアビジネスや低収益の事業への対応をより迫られるようになっていきます。このことは事業再編・売却の検討や実行を増加させている要因になっています。」実際36%の日本企業が過去3年間で3件以上の事業売却・再編を実行したと回答しています。

表 1. 「企業のダイベストメントに関する意識調査」調査結果におけるグローバル企業との比較
 日本企業＝今回の調査で回答のあった企業のうち、日本に本社を置く企業
 グローバル企業＝日本企業を含む全回答企業

質問内容	日本企業	グローバル企業
今後24か月以内に事業の再編・売却を予定している	84%	87%
過去の再編はテクノロジーの進展による影響を受けた	73%	74%
テクノロジーへの投資の必要性を考え再編への決断をする	51%	50%
市場での優位性を保つために売却を行った	84%	85%
もっと早く不採算事業を処分すべきだった	60%	56%
マクロ経済や地政学上の状況が再編を牽引するドライバーとなる	58%	62%
アメリカの税制改革は事業再編の後押しする地政学上の問題である	87%	80%

※本リリースの原文は英語であり、その内容および解釈については英語が優先します。

英語版リリース

View the study online at ey.com/divest.

Follow us on Twitter: [@EY_TAS](https://twitter.com/EY_TAS) (#divestments) and Facebook: [EY Transactions](https://www.facebook.com/EYTransactions).

〈EY について〉

EY は、アシュアランス、税務、トランザクションおよびアドバイザリーなどの分野における世界的なリーダーです。私たちの深い洞察と高品質なサービスは、世界中の資本市場や経済活動に信頼をもたらします。私たちはさまざまなステークホルダーの期待に応えるチームを率いるリーダーを生み出していきます。そうすることで、構成員、クライアント、そして地域社会のために、より良い社会の構築に貢献します。

EY とは、アーンスト・アンド・ヤング・グローバル・リミテッドのグローバル・ネットワークであり、単体、もしくは複数のメンバーファームを指し、各メンバーファームは法的に独立した組織です。アーンスト・アンド・ヤング・グローバル・リミテッドは、英国の保証有限責任会社であり、顧客サービスは提供していません。詳しくは、ey.com をご覧ください。

本ニュースリリースは、EY のグローバル組織のメンバーファームであるアーンスト・アンド・ヤング・グローバル・リミテッド(EYGM)によって発行されています。EYGM は顧客サービスを提供していません。

〈EY トランザクション・アドバイザリー・サービス株式会社について〉

今後企業が競争優位に立てるかどうかは、現在のキャピタル活用戦略に大きく左右されます。経営環境が急速に変化しつつある中、EY トランザクション・アドバイザリー・サービス株式会社は、M&A や組織再編などの戦略的なトランザクションやキャピタル活用 のためのさまざまな支援を提供し、クライアントの社会的・経済的価値創造に貢献します。私たちは、幅広い専門性や知見、経験に基づき、クライアントのニーズに応じたプロフェッショナルなサービスを提供しています。キャピタル の維持・最適化・調達・投資などあらゆる局面で、クライアントの競争優位性を向上させ投資リターンを最大化する経営判断をサポートします。さらに詳しい情報は、www.eytas.co.jp をご覧ください。

〈EY の『企業のダイベストメントに関する意識調査』について〉

EY の『企業のダイベストメントに関する意識調査』(原題: “Global Corporate Divestment Study”)は、ポートフォリオ・レビューや、ダイベストメントの戦略と 実行について、企業がプライベート・エクイティ会社から学ぶべき重要な教訓を取り上げています。2018 年度の調査結果は、Financial Times Group の調査・出版部門である FT Remark が、2017 年 10 月から 12 月にかけて、グローバル企業の経営幹部 900 名以上と、プライベート・エクイティ会社の経営幹部 100 名に対して実施したヒアリングに基づいています。

《本件に関するお問い合わせ先》

EY トランザクション・アドバイザリー・サービス株式会社
EY Japan BMC (Brand, Marketing and Communications)

Email: marketing@jp.ey.com