

企業の成長戦略の実践を支援する M&Aアドバイザー。注目度急上昇の仕事 「ニーズの具体化から案件完了までの一貫したアドバイスが醍醐味」

「M&A (Mergers and Acquisitions: 合併と買収)」という言葉が新聞紙面をにぎわせるようになってきたが、欧米などと比べると、まだまだ日本のM&Aは発展途上。企業が成長戦略の実践手段としてM&Aを活用するケースは、今後も今以上に増えていく見通しだという。

そんなM&Aの専門家として、企業をサポートする仕事も生まれてきている。M&Aアドバイザーという職種だが、業界知識や企業・事業買収に関する専門的スキルと経験を活用し、M&A戦略の立案から完了ま

での一連のプロセスをサポートする仕事だ。

M&Aという、企業の経営戦略実践における一つの重要な手段のプロセスの中で、専門的なスキル・知識・ノウハウを持ちながらサポートしていくM&Aアドバイザーという仕事にはどんな魅力があるのか。国内でほぼ唯一の独立系M&Aアドバイザー専門企業であり、独立系のM&Aファームとしては世界トップ5に入る規模をもつ、GCAサヴィアン株式会社的美里賢史氏に話を聞いた。

■M&Aアドバイザーの仕事とは

M&Aは、企業の成長戦略を実践していくために必要な重要な選択肢の一つです。M&Aアドバイザーは自らのクライアントが持つM&Aのニーズを理解して戦略策定を支援し、実際に取引を完了させるまでの実践・交渉の一連のプロセスをサポートする仕事です。そのサービスを提供するためには、企業経営や財務・法務など、非常に広範囲で深い専門知識が必要となります。

M&Aアドバイザーの仕事は、大きく二つのステージに分けられます。まずはオリジネーションといってクライアント企業の中にあるM&Aの潜在的なニーズを理解し、具体的なM&A取引として案件化するまで

の案件開発のステージ。例えば、ある企業にとって戦略上コアではないと位置付けている事業分野が、ほかの企業にとっては成長戦略上重要な注力事業かもしれない。各企業が持つそのような戦略・ニーズの違いを把握しながら、クライアントに合致するM&A機会の提案活動を行っていくことがこのステージでの仕事です。

M&Aの個別の案件は最初からクライアント企業の中に明確に存在しているとは限らず、業界や市場の動向の話をしながらいずれを具体化し、その過程で個別の案件として検討していくことが多くあります。中には日本国内にとどまらずにグローバルな対応が必要となるため、そのようなニーズに応えるべく、当社はニューヨーク、サンフランシスコをはじめとする米国、ロンドン、インドにも拠点を有しており、そうした国際的な案件にも対応しております。

われわれとクライアントとの接点は経営層あるいは経営企画部が中心となりますが、クライアント内では事業部の方も含めて案件が検討されていきます。そのため、メーカーのM&Aの案件であれば、相手先の強みとなる技術、顧客、展開地域といった、検討に必要な詳細情報も含めた資料を中心に議論を重ねていきます。

そして、M&Aの案件が具体化され、個別案件として動き出すと、そこからは買収・売却先となる企業との交渉を含めたエグゼクティブと呼ばれる実行ステージに移ります。大きくは、1. 買収・売却の対象となる企業・事業の価値の算出、2. 資産・負債の精査(デューデリジェンス)、3. 買収契約交渉、4. 所有権の移転という四つのプロセスで進んでいきます。

M&Aアドバイザー
職種研究セミナー
11/15東京、11/18京都開催予定
詳細は理系就職ナビ2012WEBへ

理系が活躍できる金融専門職 ● M&Aアドバイザー

このステージでは、交渉相手となる企業のM&Aアドバイザー、デューデリジェンスにおける会計士、買収契約書の作成にかかわる弁護士、また、資金調達が必要な場合には銀行など、プロセスが進むに連れて専門家をはじめとする案件関係者が増えていきます。そうした専門家をとりまめながら、M&A取引の実現のために必要な課題解決についてクライアントと話し合い、また相手方との交渉を経ながら、一つずつクリアしていくというのが主な仕事になります。

■M&Aアドバイザーに向いているタイプの人材とは

私自身も理系出身ですが、理系の学生が経験する研究のプロセスと、M&Aのプロセスは似るところもあると思います。研究は自分の主張を仮説から組み立てて、実験を通じて検証し、学会や論文などを通じて成果を発表していきます。一方、M&Aでは、例えばオリジネーションのステージでは、クライアント企業の個別のニーズ、業界全体の動きを捉え、あるM&A機会についての仮説を立てたら、市場のデータや同業他社の動きの調査やチームでのディスカッションを通じて、その仮説を理論付けしていきます。そしてクライアントに理解が得られるようにプレゼンテーションを論理立てて組み立てていく。そうした流れは、大学での研究と似るところがあるので、理系の方にもなじみやすい仕事だと思っています。

M&Aの業界はスピードが非常に速いので、仕事の上で重要になるのは情報の収集・分析力です。業界・企業の動向をいち早くとらえるアンテナの高さが必要です。また、案件実行ステージにおいては、財務・法

務・企業金融といった専門的な知識のみならず、クライアントとのコミュニケーション力、相手との交渉力など、極めて高い専門性が必要となります。

理系にとってアドバンテージになるのは、掘り下げて考える能力ではないでしょうか。集めた情報から顧客企業のニーズを探る力、論理性をもって交渉をまとめていく力など、理系の力が活かせる場面も多いのです。

■「またやる」という顧客企業からの感謝の言葉こそが真利に尽きる

M&Aの面白いところは、ある企業にとって戦略的にコアでない事業が、別の企業にとってはコア事業と位置付けられているといった各社の企業戦略の違いを基に、M&Aという手法を用いて、短期間のうちにクライアントが成長戦略を実践していく点だと思います。M&Aの一連プロセスにおいて、クライアントは多くの重要な意思決定を行います。そこに至るまでのプロセスではM&Aアドバイザーの役割が大きく、M&Aの候補先の探索、リスクの特定、外部専門家の取りまとめと相手方との交渉など、クライアントの利益のみを追求してさまざまな助言を行います。クライアントから「GCAが居なかつたら実現できなかったよ」「また別の案件があったら一緒にやるよ」と仰っていただけ時には、アドバイザー真利に尽きると感じましたね。

■ますます活性化されるM&A。

■専門家集団の必要性も高まる

M&Aは今後、間違いなく大きくなる市場です。最

近では、日本の企業が海外での成長を求めてM&Aを行うというニーズが紙面を飾るのを目にします。そうした日本企業の海外戦略をサポートするのも、われわれのようなM&Aアドバイザーの仕事です。

M&Aという言葉を知る人も増えてきましたが、日本でM&Aを専業で扱う会社が注目され始めたのは、ここ数年のことです。日本では金融機関がM&Aアドバイザーとして関与することがありますが、M&Aの進んでいる欧米では、当社のような専業の会社が依頼を受けることが一般的になっています。M&A専業の会社が高度なスキルを有し、各産業をカバーする専門のチームが居るとというのが欧米では当たり前のことなのです。

日本も最近は欧米のように産業別の知識を身に付けた専門家や、M&Aの経験が豊富な専門家が登場してきていますが、まだまだこれからだと言えるでしょう。日本でも今後、もっとM&Aの市場は大きくなっていくでしょうし、また、大きな市場には優秀な人がさらに集まってきますから、楽しみな業界だと感じています。



GCAサヴィアン株式会社
アソシエイト
美里 賢史 (みさと・たかし)