

1.4. 対日M&Aのメリット（サマリー）

対日M&Aの主なメリット（海外資本を受け入れた対象会社に関するもの）として、大別すると経営基盤面、従業員面、事業展開面について、複数事例に共通する6つのメリットが確認できた（具体的な企業の声は、次頁参照）
これらは、企業の経営課題解決や持続的成長を続けるために必要な取組とも共通する。既に多くの日本企業が取り組んでいる内容であるものの、海外資本によって、推進力や実現スピードが向上するという面も示唆された

経営基盤

グローバルな知見・経営ノウハウ獲得による経営/財務管理の高度化

20/20事例

KPI^{*1}管理やROIC^{*2}を意識した投資、事業ポートフォリオマネジメント等、海外資本が長けている経営ノウハウや知見・グローバル基準のガバナンスを取り入れることで、経営管理の高度化やDXの推進、生産性/収益性向上を実現

人的支援による組織体制の強化

16/20事例

海外資本が有する豊富な人的ネットワークを背景に、対象会社が抱えている課題に最適な人材を紹介し、組織体制を強化

従業員

新しい人事評価制度の導入による従業員のモチベーション向上

14/20事例

海外資本が有する新しい人事制度や透明性の高い評価制度の導入、ストックオプション付与等により、従業員のモチベーション向上に寄与

グローバル人材の育成・強化

15/20事例

各種トレーニングプログラムやグローバル人材との交流等により、グローバルな視点・マインドを持った社員の育成・強化が実現
海外資本傘下にあることで、グローバル志向の人材採用にも寄与

事業展開

グローバルネットワークを活用した海外販路の拡大

12/20事例

海外資本が有するネットワークやブランド力の活用により、海外販路拡大が実現。海外売上比率の増加、海外におけるプレゼンス拡大に寄与

海外で先行する分野における商品・サービスやビジネスモデルの活用

10/20事例

海外で先行する商品やサービスに関する技術やノウハウ、ビジネスモデルを取り入れることで、商品やサービスの取扱幅の拡大や品質向上に寄与

〔このほか、売り手企業にとっては、事業ポートフォリオの最適化や資金の確保、対象会社にとっては、ESG及びダイバーシティ経営の強化、株式非公開化による経営改革の進展、投資の積極化や研究開発費の増加、雇用の拡大及び追加M&Aの実施など、事例ごとのメリットも複数存在〕

*1 KPI(Key Performance Indicator):重要業績評価指標 *2 ROIC(Return On Invested Capital):投下資本利益率

1.4. 対日M&Aのメリット（実際の声）

経営基盤

グローバルな知見・経営ノウハウ獲得による経営/財務管理の高度化

「成長戦略について、我々とは違う視点で明確な戦略を立てることを手伝って頂いた。経営指標や企業価値を意識して経営を行うという考え方が経営層に浸透した」（日立国際電気）

「日本ではポートフォリオマネジメントの観点での事業売却は積極的ではない傾向がある中、13ほどの事業を売却した。売却資金をもとに、コア事業に関連する企業の買収も積極的に行った」（パナソニックヘルスケア）

人的支援による組織体制の強化

「アドバイスを頂きながら、外部の知見と内部の蓄積を上手くミックスして最適な経営体制を築いた。コーポレート系の重要なポジションには外部から積極的に人材を採用し、成長させた」（日立機材）

「主要メンバーのほとんどはPEファンド経由で紹介頂き、ほぼ何もなかった状態から上場に耐えうるバックオフィスを構築した。また、KPIが会社の予想に反して推移して原因がわからず頭を抱えていた時に、PEファンド自身の人脈でデータ分析のプロやデータウェアハウスの設計コンサルをご紹介頂いた。当社の今の経営データ基盤のベース作りにもご協力頂いた」（AB&Company）

従業員

新しい人事評価制度の導入による従業員のモチベーション向上

「ベインキャピタルと改革プロジェクトを進めることで、社員が働き甲斐を感じながら働ける環境になってきた。管理職へのインセンティブプランも力を入れ、一部幹部にはストックオプションも付与。モチベーション向上に繋がっている」（ニチイ学館）

「業績賞与を大きく改定。一人ひとりの目標と成果を明確にして、会社業績の他、個人の貢献度も加味された報酬が支払われるようになった」（エスエス製薬）

グローバル人材の育成・強化

「社内の海外チャレンジ制度では手を挙げる人も多い。グローバル化をポジティブに捉える従業員は増えた」（資生堂パーソナルケア事業譲渡）

「海外転勤が当たり前の会社にもなり、グローバル志向の人材も集まりやすくなった。海外で働くことも慣れてきており、外資系企業のような風土にはなっているようにも思う」（ポリマテック）

事業展開

グローバルネットワークを活用した海外販路の拡大

「カーライルには場所の選定から土地の契約交渉までフルサポートをもらい、台湾に初の海外工場を建てた。PEファンドの持つ、現地小売・卸売のネットワークも活用して販路を拡大し、アジアを含む海外向けビジネスは3倍超となった」（おやつカンパニー）

「買い手のブランド力により仕入先との関係良化や取扱製品拡大、海外展開が進み、売上は10倍程度、利益はそれ以上に成長」（チップワンストップ）

海外で先行する分野における商品・サービスやビジネスモデルの活用

「デジタル系で先行するインド企業インフォシスが開発したシステム・ソリューションを自由に使えるようにしてもらい、日本の顧客にフィットするデジタル関連商品の開発ができ新たな強みに」（日立プロキュアメントサービス）

「ロシユグループから得られる薬を日本で独占的に販売でき、強固になった収益基盤をもとに、中外製薬の新薬開発が可能に」（中外製薬）