

第 1 回 対日M&A課題と活用事例に関する研究会

2022年9月22日

経済産業省貿易経済協力局投資促進課

第1回 対日M&A課題と活用事例に関する研究会

次 第

2022年9月22日（木） 16:00～18:00

- 1 開会
- 2 事務局説明
- 3 論点①：ヒアリング対象案件の抽出方針
- 4 論点②：納得感ある事例とするために盛り込むべき内容及びアウトプットイメージ
- 5 今後の予定
- 6 閉会

【資料】

- 資料 1 事務局説明資料
- 資料 2 三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社資料

対日M&A課題と活用事例に関する研究会について

1. 趣旨

対日直接投資は、イノベーション創出や海外経済の活力の取り込みにつながり、日本経済の成長に貢献することから政府全体で取組を進めており、2021年6月に「対日直接投資促進戦略」を策定したところである。

2021年度に実施した「国内外への更なる投資促進のための方策に関する調査検討事業」において、対日直接投資の手法の一つである対日M&Aを取り巻く現状と課題について検討した結果、対日M&Aは増加傾向であるものの、先進国と比較して対日直接投資に対日M&Aが占める割合は小さいことが分かった。

対日M&Aの推進には、日本企業自身の生産性向上など魅力向上に加え、対日M&Aの対象となる企業／事業を顕在化させることが課題である。特に、後者の解決には①コーポレートガバナンスの強化、②事業ポートフォリオの見直し等の経営判断の適正化、③外国資本に売却した場合の効果・意義を浸透させることが重要である。

本研究会では、上記②及び③の観点から、外国企業及び海外PEファンドによる日本企業のM&Aとその後の経営について、その実態と課題を分析する。その上で、経済安全保障に留意しつつ、日本企業が企業自身又は事業の一部を対日M&Aにより再編するなど企業経営の高度化を進める際に参考となる事例集の在り方の検討を目的とする。

2. 研究会の概要

○名称：対日M&A課題と活用事例に関する研究会

○検討項目：調査対象企業の抽出方針、事例に盛り込むべき内容、事例集の方向性、周知方法等

3. 研究会の構成（別紙1のとおり）

4. 今後の日程（別紙2のとおり）

5. その他

○委員等による率直かつ自由な意見交換を確保するため、本研究会は非公開とする。

○会議後に、配布資料及び議事要旨を原則公表する。ただし個別企業の情報を含む場合等は座長の判断により非公表とする。

対日M&A課題と活用事例に関する研究会 委員名簿・構成

【委員名簿】◎座長 （敬称略・五十音順）

- ・有沢 敏宏 （株式会社日立製作所 財務統括本部 財務本部 事業開発財務部長）
- ・岩口 敏史 （株式会社レコフデータ 取締役会長）
- ・太田 洋 （西村あさひ法律事務所 パートナー弁護士）
- ・大塚 博行 （カーライル・ジャパン・エルエルシー 副代表兼マネージング・ディレクター）
- ・清田 耕造 （慶應義塾大学産業研究所・大学院経済学研究科 教授）
- ・東 陽介 （森・濱田松本法律事務所 パートナー弁護士）
- ・別所 賢作 （三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社 取締役 副社長執行役員）
- ◎宮島 英昭 （早稲田大学商学学術院 教授）
- ・谷田川 英治 （株式会社KKRジャパン パートナー）
- ・渡井 理佳子 （慶應義塾大学大学院法務研究科 教授）

【事務局】

- ・経済産業省貿易経済協力局投資促進課

【オブザーバー】

- ・内閣府対日直接投資推進室
- ・経済産業省経済産業政策局産業組織課
- ・独立行政法人日本貿易振興機構（ジェトロ）対日投資部
- ・三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社

対日M&A課題と活用事例に関する研究会の今後の日程

◎ 2022年

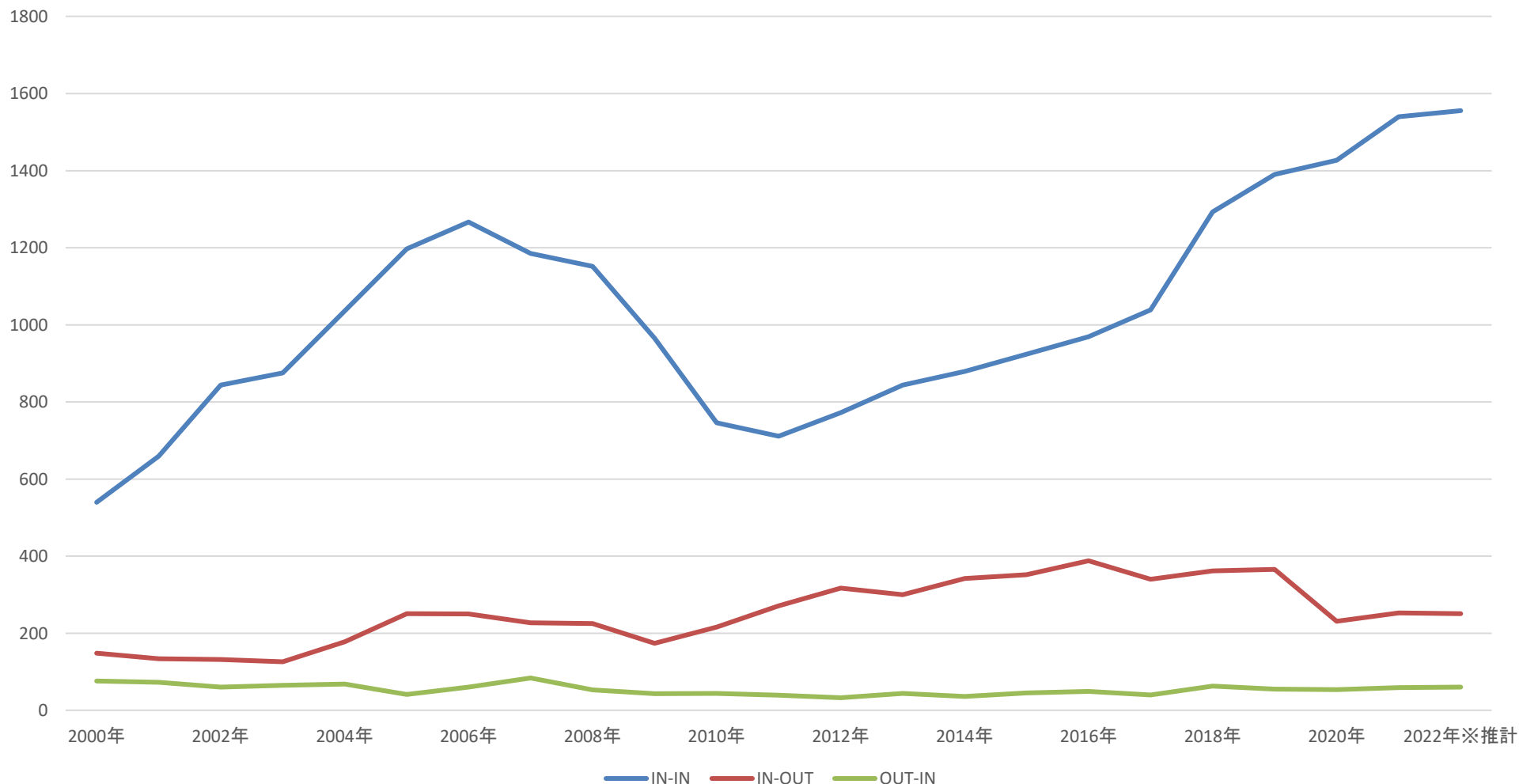
- ・ 9月22日 第1回会合（調査対象企業の抽出方針、事例に盛り込むべき内容等）
- ・ 11月頃 第2回会合（事例の調査状況、周知方法の検討、事例集の方向性等）

◎ 2023年

- ・ 1月頃 第3回会合（事例集の確認）
- ・ 2月頃 第4回会合（予備日程）

M&A（買収・事業譲渡）件数の推移（IN-IN/IN-OUT/OUT-IN*）2000～2022（推計）

- 対日M&A (OUT-IN)の件数は過去10年では微増。国内M&A(IN-IN)は増加傾向。



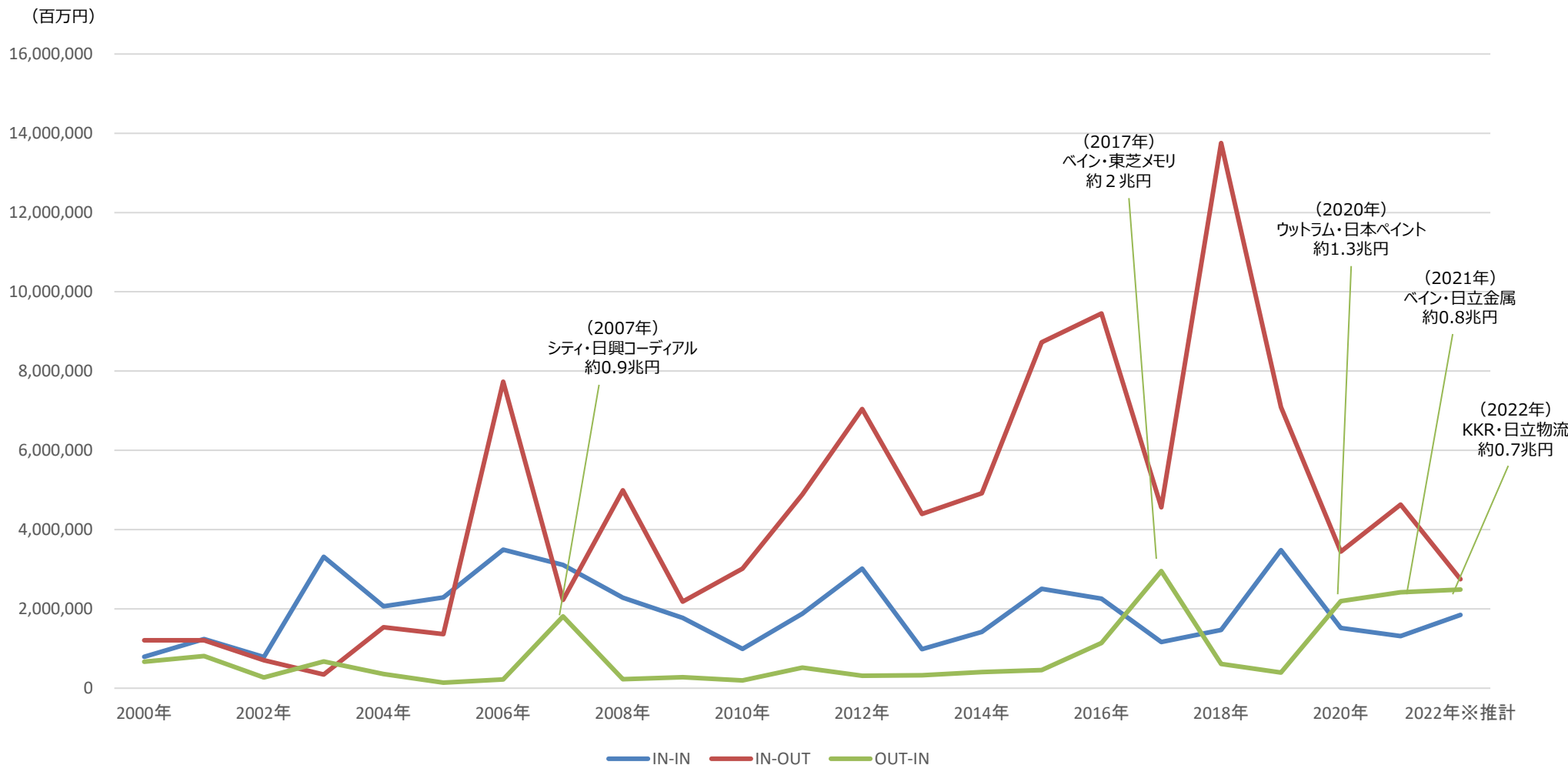
* 【IN-IN】日本企業同士のM&A 【IN-OUT】日本企業による外国企業を対象としたM&A 【OUT-IN】外国企業による日本企業を対象としたM&A

出所：レコフM&Aデータベースから作成（【期間】2000/01/01～ 【形態】買収, 事業譲渡（営業譲渡）* OUT-INの場合、日本企業の海外法人売却を除く。）

※2022年分は1月から8月までの8か月分の数値を通年（12カ月）に引き延ばすことで推計している。

M&A（買収・事業譲渡）金額の推移（IN-IN/IN-OUT/OUT-IN）2000～2022（推計）

- 近年、金額ベースではM&A全体に占める対日M&A（OUT-IN）の割合が大きくなっている。



出所：レコフM&Aデータベースから作成（【期間】2000/01/01～ 【形態】買収, 事業譲渡（営業譲渡） * OUT-INの場合、日本企業の海外法人売却を除く * * 金額非公表案件も存在。）
※2022年分は1月から8月までの8か月分の数値を通年（12カ月）に引き延ばすことで推計している。

第1回会合で議論する内容

①ヒアリング対象案件の抽出方針

- ・マジョリティ出資案件を中心にする（地域・産業バランスは考慮）
- ・買い手について、外資系PEファンド、海外事業会社ごとに以下のパターンも考慮して抽出する
 - A：（大企業による）事業譲渡・カーブアウト*
 - B：（大企業による）戦略的な企業売却
 - C：（中堅中小企業による）事業継続・成長のための企業売却
 - D：スタートアップ企業の成長に向けた資本の受入・売却
- ・例外的に、マイノリティ出資のうちプレIPO（レイター期）のスタートアップ投資にも注目してはどうか
 - ※資料2「事例集の想定読者別のM&Aパターン」参照
 - * 事業や子会社を分離・切り出して売却すること

②納得感ある事例とするために盛り込むべき内容及びアウトプットイメージ （盛り込むべき内容）

- ・対日M&Aを受け入れて業績改善した日本企業の事例集を作成する
- ・基本的情報に加え、M&A実施後の効果（売上や経営改善、雇用状況等）を丁寧に調査する
- ・納得感ある事例とするために優先的に盛り込むべき内容は何か
 - ※資料2「ヒアリング項目」参照

（アウトプットイメージ）

- ・事例集自体はできる限り分かりやすいシンプルな事例にしているかどうか（調査は丁寧に行って、詳細情報も報告書に盛り込む）
- ・例えば経営者層や経営企画層に伝わる詳細な情報と、従業員はじめM&Aや企業買収に詳しくない層にも伝わりやすい、シンプルな情報を両立できるような事例集を目指しているかどうか
 - ※資料2「アウトプットイメージ」参照

【参考】

事例集で伝える内容（案）

- 対日M&Aにおける売却側の課題解消に向け、日本企業の経営者や従業員等に対し、具体的な対日M&Aのメリットや効果が伝わる事例集を作成する。
- 例えば、ノンコア事業の売却の場合、売り手企業にとっては、資金の確保やコア事業への集中。売却対象企業には、経営管理手法の改善や海外販路の拡大、人材確保等の効果があり得る。

伝える対象	売り手 （例：親会社/オーナー）	売却対象 （例：子会社/家族経営企業）
伝える内容	➤ 資金の確保、財務改善効果 ➤ コア事業への集中 ➤ 対象企業の雇用の維持・増加、売上や企業価値の拡大	➤ グローバルな知見・データによる経営管理手法の改善、DX推進、意思決定迅速化（国内事業展開を含む）等 ➤ グローバルネットワークを活用した海外販路拡大・人材確保 ➤ グローバル視点を踏まえた積極的な成長投資