

対日 M&A 課題と活用事例に関する研究会（第 3 回）
議事要旨

○日時：令和 5 年 1 月 24 日（火曜日）10 時 00 分-12 時 00 分

○場所：対面（経済産業省本館 17 階第 2 特別会議室）＋オンライン（Teams）ハイブリッド開催

○出席者（五十音順、敬称略）

・委員

宮島 英昭座長、有沢 敏宏委員、岩口 敏史委員、太田 洋委員、大塚 博行委員、清田 耕造委員、東 陽介委員、別所 賢作委員、谷田川 英治委員、渡井 理佳子委員

・オブザーバー

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

・事務局

経済産業省貿易経済協力局投資促進課

○議事要旨

【研究会委員等による意見交換】

（事例集（案）本文・まとめに関する意見）

- ・導入部や対日 M&A のメリットにおいて、読み手の課題意識に合致するキーワードをできるだけ盛り込むことで、事例集を読みたいと感じてもらえると良い。
- ・対日 M&A の留意点に関して、必ずしも対日 M&A に限ったものではなく、国内企業同士の M&A と共通する部分もある。対日 M&A ならではの留意点だと誤解を招かれないように注意すべき。
- ・経済安全保障に関し、企業の取組が必要との指摘があった一方、過度な萎縮とならないよう留意して欲しいとの指摘もあった。
- ・事業会社との M&A では企業文化の違いが生じるが、ファンドの取組では、文化の違いはあまりなく、どちらかと言えば変革への戸惑いである。このような違いも示すのが良い。
- ・プラス面とマイナス面が記載されておりフェアな印象。対日 M&A が万能薬ではなく、マイナス面もありつつ、それを補うプラス面があるという全体像を伝えることも重要。
- ・対日 M&A を考えるときに、買い手が事業会社か PE ファンドかによって違いがあるが、その差は、あるようでないとも言える。事業会社の目的は、パズルのピースを埋めること。そのパズルの組み立てがうまくいかない時には PE ファンドが整理するとも考えられる。結局、自分たちの企業がどこを目指すかに合わせて、ベストオーナーを連れてくるということが、本質的な点だと思う。

(事例集(案)事例詳細に関する意見)

- ・生産性の向上や、従業員に関する情報を追加できると良い。難しい部分があるとは思いますが、可能な事例については、売上や利益率、研究開発費、従業員数の変化など定量的に示せるデータがあると良い。加えて、それらが時間軸とともに分かるとなお良い。
- ・日本企業の経営者の間では、株式の非公開化への抵抗感があるが、非公開化にはメリットがあることも記載すると良い。
- ・どのような意思決定プロセスだったのかが明確になると良い。

(その他)

- ・多数のヒアリング調査に基づく事例集として、興味深い内容が多い。
- ・事例集のタイトルについて、読み手企業の方々の経営課題などの関心に対して、具体的な事例に基づく示唆があると感じられるよう、サブタイトル含め工夫すると良い。
- ・事例集を読みたいと思ってもらえるよう、事例集の要点をまとめた概要版も重要である。
- ・掲載事例は、M&Aの実施年によって並べると良い。
- ・目次や索引から、各事例詳細にハイパーリンクをつけておくと読みやすい。

(以上)

お問合せ先

貿易経済協力局 投資促進課

電話：03-3501-1662

FAX：03-3501-2082