

『一心千里』

走って見れば、

見えてくる

永田 隆一



第66回

昨今の株高と日銀による異次元の金融緩和は、企業の合併・買収という戦略的選択肢の活用を増やすという現象を後押ししております。

・8兆円で買収しております。

年廃業している現実には、雇用の消失、また取引先企業の廃業を加速させる

メッド1兆円。
うまくいかなかったケースでは、08年に第一三共がインドのランバクシーという後発薬メーカーを5000億円で購入しましたが、翌年にランバクシーの米FDA(米国食品医薬品局)への捏造データの提出が発覚し、3500億円の損失を計

ビーム社を1・65兆円で買収しましたが、結果が出るのは5年後でしょう。

にプレミアムが30%程度上乗せされます。買収側の企業は、これを「のれん代」として、無形固定資産のその他として計上します。M&A後にその価値がないと判明した際、この「のれん代」の償却が大きな問題となります。

買収。大手IT企業による電気自動車メーカーの買収。損保企業のセキユリティー企業の買収。先見性を備えた経営陣が気迫を持って、そういったM&Aを検討しているのは間違いないように考えられます。

企業の合併・M&A

成長のエンジンでありブレーキにも

《M&Aの現実》

さて、企業の99%以上は中小企業です。後継者不足が理由で、事業承継を目的としたM&Aはか

負の連鎖を招き、中小企業は大きな課題と捉えています。

上。14年に第一三共はこの企業の売却を発表しました。

効性も期待でき、うまくいくケースが多いと考えます。ハードルが高いのは製造部門です。製品コスト、将来に向けた競争力の分析が難しい場合が多いと考えます。

日本の会計基準では、のれん代の償却は20年でよいとされており、米国会計基準と国際会計基準では合理的で迅速な償却を規定しております。かつて医療機器メーカーが買収を行い、のれん代が1000億円近く無形固定資産に計上されていた件は、記憶に新しいことでもあります。

ただし、「M&Aは売るが勝ち」の世界です。30%のプレミアムをつけて買収した企業の経営手腕が問われます。

なり増加しておりますが、うまくいかない場合も多く、結局廃業となる中小企業数は平成25年度で4万社です。その70%は赤字であります。黒字なのに、3万社近くが毎

《M&Aのケース》

M&Aの成功事例です。楽天のイーバンク銀行1655億円、テンプレホールディングのインテリジェンス680億円、

電通のイーリス4000億円。武田薬品のナスコ

14年にサントリーは米

「M&Aは売るが勝ち」といわれる世界です。M&Aの場合、一般的に買われる企業の貸借対照表の純資産価値

《新しいM&A》

家電量販店のテレビ局買収と、自動車ディーラー会社の買収。食品企業複数社でコンビニ企業の

日本企業の時価総額のランキングです。①トヨタ27兆円、②三菱UFJ10兆円、③NTTドコモ9兆円、④ソフトバンク8・8兆円、⑤NTT8・6兆円。

ソフトバンクの時価総額の伸長は戦略的なM&Aの成功と考えられます。2006年10月にポーターフォン日本法人を1・8兆円で買収。12年10月に米国スプリントを1

14年にサントリーは米

「M&Aは売るが勝ち」といわれる世界です。M&Aの場合、一般的に買われる企業の貸借対照表の純資産価値

《新しいM&A》

家電量販店のテレビ局買収と、自動車ディーラー会社の買収。食品企業複数社でコンビニ企業の

買収。大手IT企業による電気自動車メーカーの買収。損保企業のセキユリティー企業の買収。先見性を備えた経営陣が気迫を持って、そういったM&Aを検討しているのは間違いないように考えられます。

(毎月連載)