

2009年9月15日

報道関係各位

アビーム M&A コンサルティング株式会社

「ポスト M&A 診断サービス」の提供を開始 ～独自指標「M&A-ROI」により効果を数値化、“成果を出す”M&A を支援～

アビーム M&A コンサルティング株式会社(代表取締役社長 岡 俊子、東京都千代田区、以下アビーム M&A コンサルティング)は、M&A を成功に導くための「ポスト M&A 診断サービス」の提供をこのほど開始します。アビームが独自に開発した指標である「M&A-ROI」を使って、M&A 実施後の効果を定量的に算定・検証し、M&A プロセスに関連した課題や改善余地を解明して、企業価値を高める再統合プランを策定します。

競争環境の激化に伴い、日本企業は過去数年間急速に M&A を実行してきましたが、買収することが目的化してしまい、究極の目的であるべき企業価値の向上に至っていないケースが多く見受けられます。この要因は「買収側の統合方針の欠如」や「積極的な統合作業を実施しないこと」にあり、いわゆる“買いっぱなし”の状況のまま放置されているからであると考えられます。

この“買いっぱなし”の状況を改善・防止するためには、M&A 後の効果を定量的に検証し、計画・実行・検証・修正という PDCA サイクルを継続的に管理する必要があります。しかしながら、M&A 実施後どの程度効果の実現できているのかを定量的に検証している企業はほとんど見当たりません。成功・失敗はあくまでも感覚論であり、定量面での業績管理は最終的な業績で把握することどまっています。

当社は、M&A 案件に投下した資金に対する効果を単年度で測る指標として「M&A-ROI」^(注1)を独自に開発し、効果の定量化を提唱しています。

$$\text{M\&A-ROI} = \frac{\text{Return (M\&A効果)}}{\text{Investment (買収コスト)}} = \frac{\text{被買収企業の営業利益} + \text{創出効果} - \text{統合コスト}}{\text{買収コスト}} > \text{投資による期待収益率}$$

この「M&A-ROI」を活用して M&A を実施した企業は、自社の M&A が成功しているか失敗しているかを定量面から判断することができます。「ポスト M&A 診断サービス」では、M&A 実施後の統合プロセスの進捗状況を把握し、シナジー効果実現に向けた阻害要因を解明した上で、実行すべき打ち手を反映した再統合プランを策定します。(図 1 参照)。

図 1: ポスト M&A 診断サービスのアプローチ

フェーズ	ポストM&A診断サービス提供範囲			
ステップ	シナジー効果検証	再統合プラン作成	実施体制構築	再統合実施・進捗管理
論点	<ul style="list-style-type: none"> 当該M&Aの目的は何か？（何を手に入れたかったのか？） どの程度のシナジー効果を見込んでいたのか？ どのような統合の障害を想定していたか？ 	<ul style="list-style-type: none"> 目的に合致した方針の立案になっているか？ 目的を過不足なく達成できる施策になっているか？ 競合の成長を意識した統合のスピード感になっているか？ 	<ul style="list-style-type: none"> 計画の内部承認に必要な要件を満たし、キーパーツは巻き込んだか？ 改革タスクフォースにはE-S級を投入したか？ 計画をタスクレベルにまで落とし込んだか？ 	<ul style="list-style-type: none"> 進捗管理を行い、フィードバックする仕組みを構築したか？ 障害が見つかった場合には、計画を再度見直すことは想定しているか？
実施タスク	<ul style="list-style-type: none"> M&A実施時における初期目的を検証 見込まれていたシナジーの妥当性を検証 M&A担当者、現場担当者等にインタビューを実施し、シナジー発現の障害を抽出 あるべきシナジーを再定量化 	<ul style="list-style-type: none"> 再統合における方針、要諦を整理 統合の障害に対する施策の立案 全体的なタスクを想定しスケジュールを策定 競合他社事例の紹介 	<ul style="list-style-type: none"> 両社マネジメントへ説明を行い、計画実行の承認を獲得 改革を行うのに適した人材の選定 現場レベルでのコミットメント獲得 現場レベルで詳細化された計画を基に、スケジュール策定 	<ul style="list-style-type: none"> 統合プロセスの進捗管理 進捗管理における管理指標、マイルストーンの明確化 立案された施策を修正する際の運用手続きの明確化

当社は、これまで多くの業種・規模の企業に対してサービスを提供しており、M&A 関連サービスにおいては計画策定だけでなく、M&A 実行フェーズにおいても豊富な経験やノウハウを有しています。これらの知見を活用してあらゆるケースにおける「M&A-ROI」の算定を行い、シナジー効果を検証した上で必要な施策を立案し新たな再統合プランを策定することで、M&A を成功に導くことが可能となります。

当サービスの実施にあたり、標準的なプロジェクトスケジュールとして、「シナジー効果検証」「再統合プラン作成」のフェーズを合わせて 6 週間を想定しています。また、診断する範囲や企業規模、「診断の網羅性を担保したい」、「ある特定の領域だけ診断してもらいたい」などの個別企業のニーズに対しても柔軟に対応いたします。

【販売目標】

当社では、今回のサービスに関する初年度の販売目標として 50 件程を目指しています。

アビーム M&A コンサルティングでは、M&A 戦略の立案や取引実行支援だけでなく、企業価値の創造ステップであるポスト M&A サポートまで全ての M&A プロセスをトータルにサポートすることで企業の価値向上を支援して参ります。

(注1)M&A-ROIを用いた検証方法

この M&A-ROI の算定式を活用して、毎年どの程度の効果が出ているのかを定期的に測定し、当初計画していた M&A による期待収益率と比較することで効果の達成度合いを検証する。M&A-ROI が期待収益率を下回っている場合においては、その根本的な要因を特定し、対策を随時策定・実行していく必要がある。また、M&A-ROI が期待収益率を上回っていた場合でも更なる損益改善が可能と判断すれば、M&A-ROI の目標値を上方修正することで次年度以降の目安として活用が可能となる。

*アビーム、ABeam およびそのロゴは、アビームコンサルティング株式会社の日本その他の国における登録商標です。

以上

アビーム M&A コンサルティング(株)について

アビーム M&A コンサルティング(株)は 2005 年にアビームコンサルティングより分社し、M&A を核としたサービスを提供しています。買収・売却等の M&A 戦略の策定から、アドバイザー、ストラクチャリング、デューディリジェンス、バリュエーション、フェアネスオピニオン、バリューアップ支援まで M&A に関する幅広いサービスを M&A プロフェッショナルファームです。

ホームページ:<http://www.abeamma.com/>

アビームコンサルティング株式会社について

アビームコンサルティングは、アジアを中心とした海外ネットワークを通じ、それぞれの国や地域に即したグローバル・サービスを提供している総合マネジメントコンサルティングファームです。戦略、BPR、IT、組織・人事、アウトソーシングなどの専門知識と、豊富な経験を持つ約 3,800 名のコンサルタントを有し、金融、製造、流通、エネルギー、情報通信、公共などの分野を担う企業、組織に対し幅広いコンサルティングサービスを提供しています。2009 年 3 月期の連結売上高 555 億円(米国会計基準準拠)。

ホームページ:www.abeam.com/jp

本件に関するお客様からの問い合わせ先

アビーム M&A コンサルティング株式会社

代表取締役 岡 俊子

シニアヴァイスプレジデント 西川 裕一郎

シニアヴァイスプレジデント 杉山 孝史

電話:03-4288-5005(部門代表) FAX:03-4288-5006

E-mail:amc@abeam.com

本件に関する報道関係からの問い合わせ先

マーケティング部 広報担当: 秋元

電話: 03-3501-8355(部門代表) FAX:03-5548-7237