



いま知っておきたいAfterコロナ中堅中小企業のM&A戦略

第2回：危機に強くなる選択と集中

2020年7月

日本M&Aセンター

東証一部上場 (2127)

株式会社日本M&Aセンター
執行役員 森山 隆一

2 危機に強くなる選択と集中

自己紹介

森山 隆一（42歳）

- 1978年 兵庫県西宮市に生まれる
- 2001年 関西学院大学卒業
- 2001年 東京三菱銀行（当時）入行
- 2006年 三和銀行と合併
三菱東京UFJ銀行（当時）
- 2007年 日本M&Aセンターへ転職
累計100件のM&Aを経験
- 現在 日本M&Aセンター執行役員



2 危機に強くなる選択と集中 小口分散の時代へ

~~選択と集中~~

小口分散
時代

教訓

生き延びるような事業のポートフォリオにしていくことが重要

事業は分けてやっていかないといけない

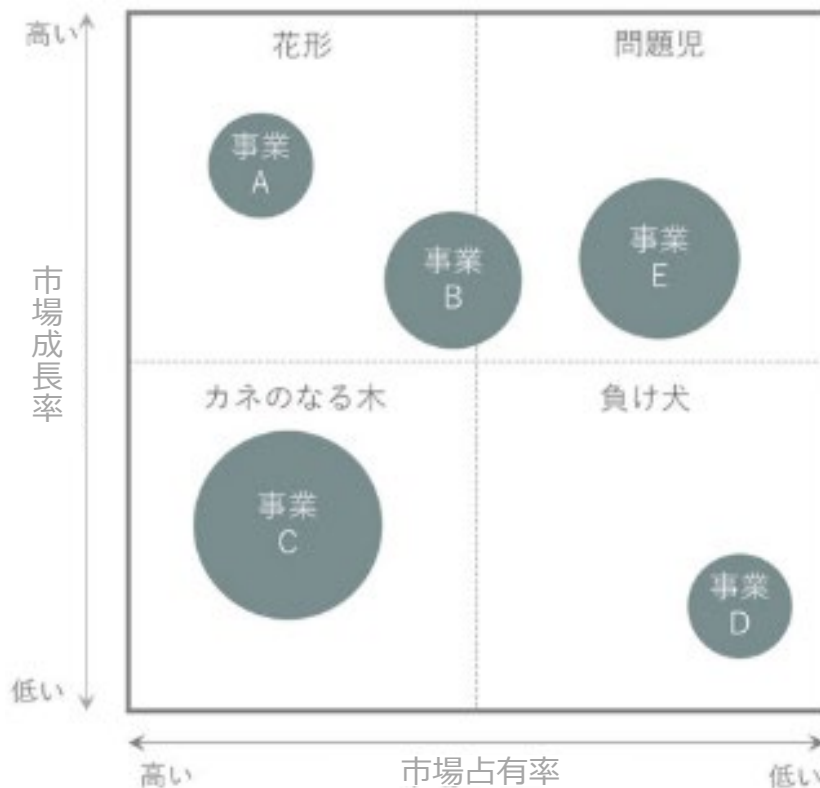
2 危機に強くなる選択と集中 PPM分析①

中小企業においても、**顧客・商品・販売方法**が異なる分類ができ、**戦略・分析**が重要である。

プロダクト・ポートフォリオ・マネジメント

Product Portfolio Management

企業戦略における投資資源の最適な
分配を知るための手法



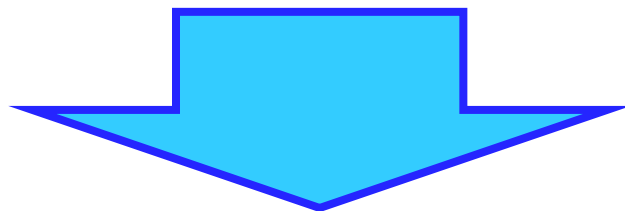
2 危機に強くなる選択と集中 PPM分析②

まず初めに、不採算の**事業・顧客・取引**がないか確認する！
(PPMでいう負け犬)

Key Words

● 不採算事業

売上があっても、赤字事業は、売却・資金化することで、キャッシュフローを良くする



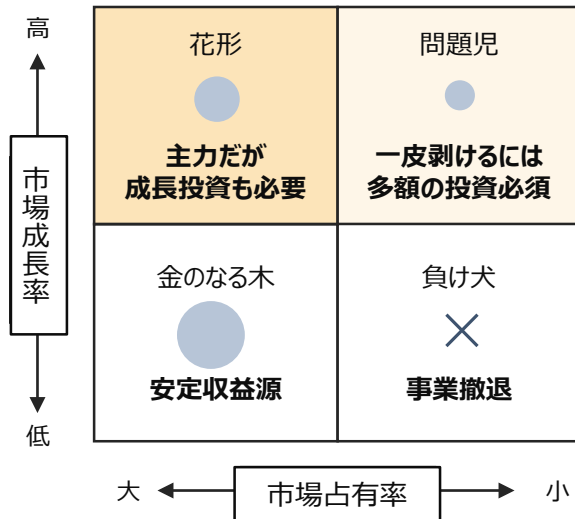
経営は売上のためではなく、**利益**のためにやっていることを再認識

2 危機に強くなる選択と集中

PPM分析③

本業・成長分野をこれから10年どのように伸ばしていけば良いのか

本業・成長分野の強化



『花形である主力事業を伸ばす』

コロナ禍

株価という観点から好機ととらえ、積極的に買いたいと考える大手企業がいる。

IT系のベンチャー企業からの相談件数が増加傾向！

悩

あと一歩、だけど自分自身で限界を感じている。

大手傘下に入り、成長するシナリオはお勧め

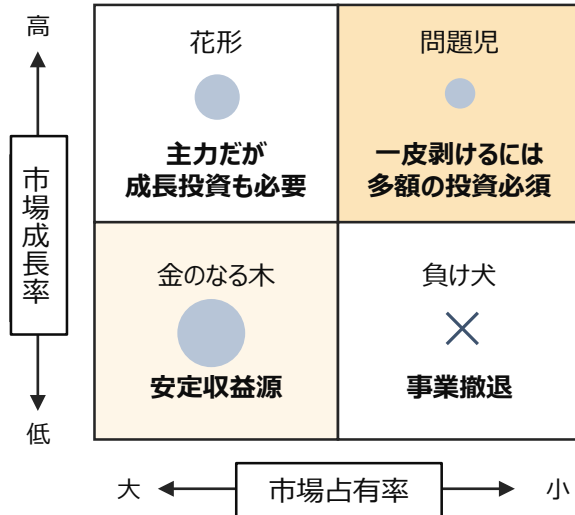
- シンプルな(本業強化型)M&Aの徹底
- シェアアップ(再編)型M&Aの推進
- 自社成長分野(他社のノンコア)へのアプローチ
- 景気後退時の株価下落は好機、業界再編が容易

2 危機に強くなる選択と集中

PPM分析④

コロナ禍で、世の中のビジネスの前提が大きく変化しており、自分の会社のビジネスと紐づけしていくことが重要

時流に即した案件の実行



『通信・IT・WEBの人気加速』

コロナ禍

オンライン会議システムを、コロナ禍になって導入した企業は多いはず。コロナ収束後も、オンライン会議がなくなることは考え難い。

“医療”とオンライン等、複数テーマを組み合わせた活用が重要！

人気業種

- IT、通信、WEB、ヘルスケア関係

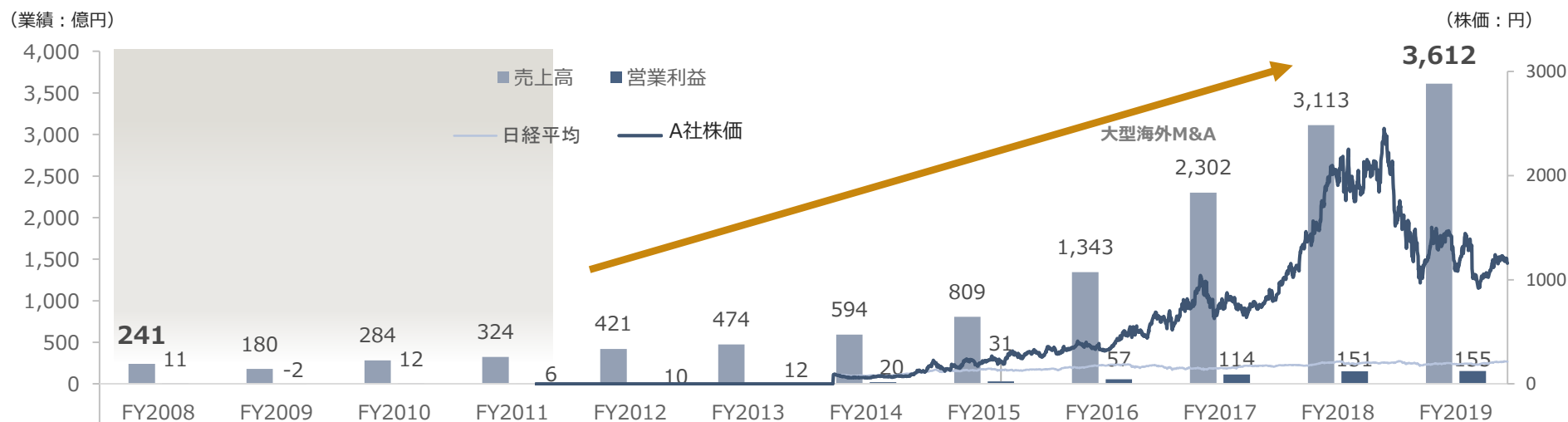
- テーマ性の高いM&Aの検討・実行
- コロナ禍関連対策で人気加速している業種
 - 通信、IT、Web関連
 - ヘルスケア関連 等

2 危機に強くなる選択と集中 事例紹介



高度多様化するメーカーのアウトソーシングニーズに対応すべく M&Aを積極活用

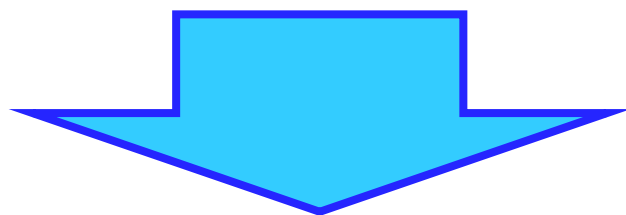
A社の業績・株価推移



M&Aを活用し、研究開発から生産に至るまでの 一括受託体制を強化

成長戦略の納得感

自社・第三者に納得感があることが大切



成長していくために、自社に**何が不足しているのか把握**し、一緒になりたい会社を描く。そのためには、成長経営戦略の**ビジョンを明確**にすることが大切である。

Next Theme...

危機対応力を高める スケール戦略



Thank you for your Attention!!

日本M&Aセンター