

www.pwc.com

日本企業の国際競争力 強化のドライバーとなる

クロスボーダー M&Aサービス



pwc

クロスボーダーM&Aサービス

日本企業が国際競争力を高めるためには、重点産業分野、重点市場にフォーカスして、「勝てる分野」で圧倒的な優位性を確保することが重要ですが、たとえ最先端の技術力を有していても、新興市場への参入が誰よりも早かったとしても、目の前にブルーオーシャンが広がっている期間はそれほど長くは続かないというのがビジネスの国際競争における現状です。競争の勝者となるためには、スピード感が重要であり、日本企業にとってM&Aが今後も重要な企業戦略の1つであることは議論の余地がありません。

私どもが、日本企業のクライアントの皆様の実施されるM&Aをご支援する機会に接して、日頃から実感しているのは、「クロスボーダーのM&Aを成功させること」は決して容易ではないということです。これは、外国企業を相手にディールをできるだけ有利な形で実行し、既存事業と海外の買収事業との統合を迅速かつ効果的に成し遂げることの難しさにあります。

買収候補先へのアプローチについて不安はありませんか？

- 海外の買収候補先へのアプローチは、当該企業についての可能な限り正確な現地情報を入手した上で、慎重に行う必要があります。取引関係など既存のリレーションのない場合には、特に留意が必要です。
- PwCがグローバル・ネットワークの強みを生かして、海外の買収候補先へのアプローチをサポートします。

海外の買収先の調査を効果的に実施することができますか？

- 売り手との交渉に入る前に、買収先についての詳細な調査、すなわちデューデリジェンスによって、様々な視点からのリスク要因を特定し、その対応策を検討することが不可欠です。
- 現地の商慣習や諸制度、産業に精通したPwCの専門チームが、貴社のデューデリジェンスを強力にサポートします。

合理的な買収価格を決定することができますか？

- 買収価格の決定は、買収先の事業価値評価に基づいて、買収後の貴社の損益やキャッシュフローに与える影響を加味した合理的な価格として、決定される必要があります。合理性のない無理な買収価格はM&Aの失敗の原因となります。
- PwCの専門チームが、貴社にとっての合理的な買収価格の形成をサポートします。

海外の売り手との交渉を、自信をもって行うことができますか？

- デューデリジェンス等によって検出された買収先に関わる様々な課題への対応策を考慮しつつ、買収価格や買収契約について、海外の売り手との交渉を粘り強くおこなって、ディールをクローズさせることは、大変なエネルギーを必要とする作業となります。
- PwCは、ディールのクローズに至るまでの売り手との貴社の交渉を強力にサポートします。

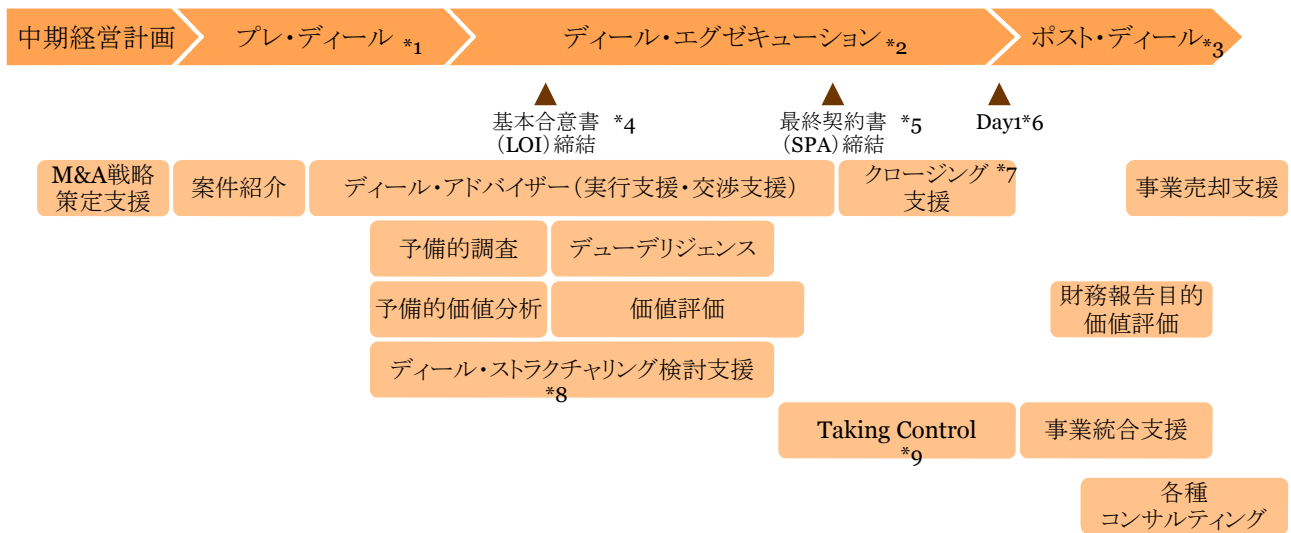
買収後の事業統合に向けての準備はできていますか？

- M&Aの真の意味での成功は、買収後における既存事業との統合のシナジー実現による成果がどれほど得られるかという点にかかっています。事業統合によるシナジーを実現するためには、早い段階で対象会社のビジネスを掌握して管理統制下に置くこと（「Taking Control」）と、当該事業の運営に関わる様々なオペレーション機能（営業、製造、購買、IT、財務・経理など）の統合を迅速かつ確実にを行うことが成功の鍵となります。
- 数多くのクロスボーダーの統合支援実績を有するPwCの専門チームが、グローバルに体系的に整備されたM&A統合支援に係る方法論を用いて、貴社の買収後の事業統合をサポートします。

PwCによるM&Aサービスの特徴

全世界ベースでのグローバルM&Aサービスネットワークにより、あらゆる地域でのクロスボーダーディールをご支援いたします。	1	グローバルネットワーク
M&Aサービスに特化した、経験豊富なプロフェッショナルが貴社のディールの成功に向けて全力でご支援いたします。	2	経験豊富なプロフェッショナル
世界各地における特定産業分野に詳しいメンバーが各業界の特徴を踏まえたアドバイスを実施いたします。	3	業界知識
プレディールからポストディールまでディールの全てのステージにおいて、各分野における専門家が貴社をご支援いたします。	4	総合的なサービス
貴社のニーズと、個々のトランザクションの状況に即した、テ일러メイドのソリューションを提供いたします。	5	テ일러メイドのソリューション

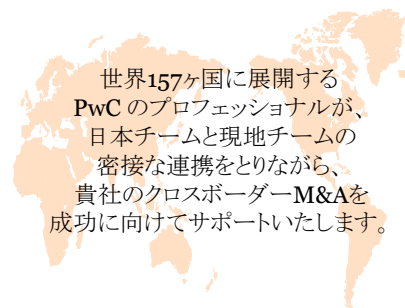
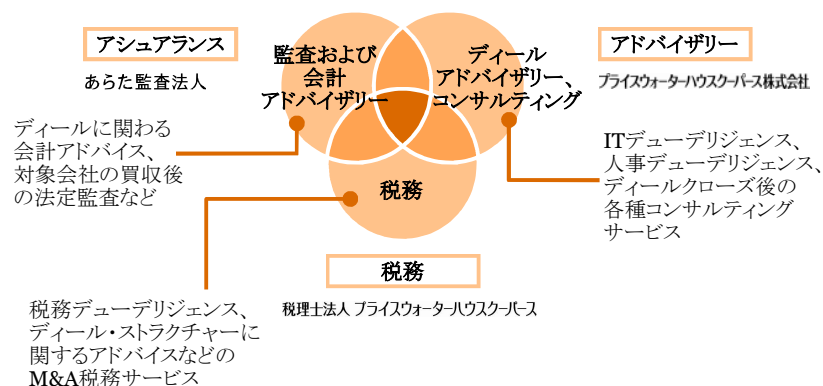
PwCの総合的なM&Aサービス



- *1 プレ・ディール: M&A取引の実行前段階
- *2 ディール・エグゼキューション: M&A取引の実行段階
- *3 ポスト・ディール: M&A取引の実行後段階
- *4 LOI: Letter of intent (基本合意書)
- *5 SPA: Share Purchase Agreement (買収契約書)
- *6 Day1: 買収後初日
- *7 クロージング: 取引完了
- *8 ディール・ストラクチャリング: 買収方法(取引構造)
- *9 Taking Control: ガバナンスの確立

グローバルなPwCのメンバーファームとしての総合的なサービス

PwC Japan は、監査・税務・ディールズ&コンサルティングが持つサービスの強みと PwCのグローバルネットワークを生かして、日本企業によるクロスボーダーM&Aを全世界でサポートします。



PwC Japan のサービスの主な提供事例

買収候補先のアプローチに関する支援事例
食品事業会社がアジアでの同業他社の買収を行うにあたり現地での事前の情報収集、買い手企業の代理として候補先企業への打診を実施

ディールの実行支援事例
米国の投資ファンドによる入札案件に参加した日本の製造業に対して、リードアドバイザーとして、ディール全般にわたる交渉支援、デューデリジェンス、ディールストラクチャーに関するアドバイスを実施

事業価値評価の支援事例
総合商社が欧州の事業を買収するにあたり、買収価格決定のための事業価値評価、買収後ののれんの会計処理のためのPPA (Purchase Price Allocation) 目的の無形固定資産の評価を実施

事業統合支援事例
欧州の同業者を買収した日本企業に対して、統合委員会の支援部隊として統合プロジェクトの立上支援、統合計画策定支援、チェンジマネジメント・コミュニケーションの推進を実施

コンタクト:

ブランド&コミュニケーション 03-3546-8650 pwcjppr@jp.pwc.com

クロスボーダーM&Aグループ・リーダー 岩嶋 泰三 taizo.iwashima@jp.pwc.com



プライウォーターハウスクーパース株式会社 | 〒104-0061 東京都中央区銀座8-21-1 住友不動産汐留浜離宮ビル20階
TEL (代表): 03-3546-8480 | Fax: 03-3546-8481 | Our Site: <http://www.pricewaterhousecoopers.co.jp/>

本冊子は概略的な内容を紹介する目的で作成されたもので、プロフェッショナルとしてのアドバイスは含まれていません。個別にプロフェッショナルからのアドバイスを受けることなく、本冊子の情報を基に判断し行動されないようお願いいたします。本冊子に含まれる情報は正確性または完全性を、(明示的にも暗示的にも)表明あるいは保証するものではありません。また、本冊子に含まれる情報に基づき、意思決定し何らかの行動を起こされたり、起こされなかったことによって発生した結果について、プライウォーターハウスクーパース株式会社、およびメンバーファーム、職員、代理人は、法律によって認められる範囲においていかなる賠償責任、責任、義務も負いません。

© 2010 PricewaterhouseCoopers Co., Ltd. All rights reserved. In this document, "PwC" refers to PricewaterhouseCoopers Co., Ltd., which are member firms of PricewaterhouseCoopers International Limited, each member firm of which is a separate legal entity.