

M&A に関わるお客様への緊急サーベイ結果発表

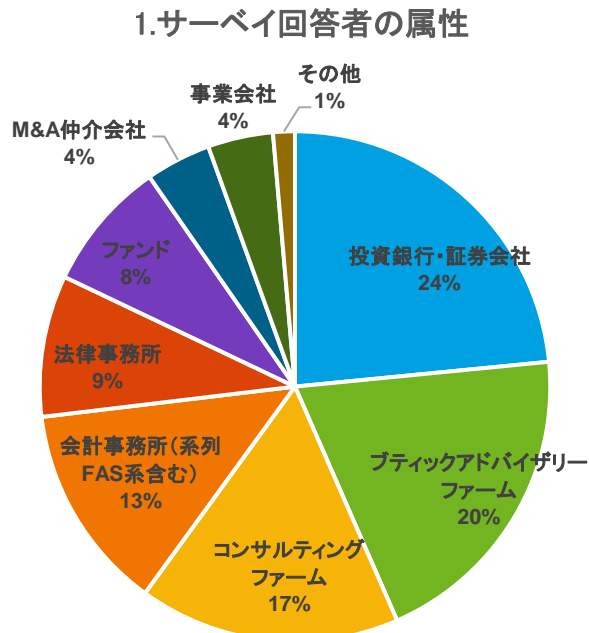
(2020年5月7日)

この度イントラリンクス東京オフィスでは、世界規模での新型コロナウイルスの感染拡大を受け、M&A に関わるお客様への緊急サーベイを実施しました。4月末(2020年4月23日～30日)に実施されたこのサーベイの結果を共有いたしますので、現状のM&Aマーケット状況をより良く理解し、適切に対応するための情報としてご活用ください。より詳細な情報等をご希望の際はご遠慮なく担当営業までお問合せください。

<1. サーベイ回答者の属性>

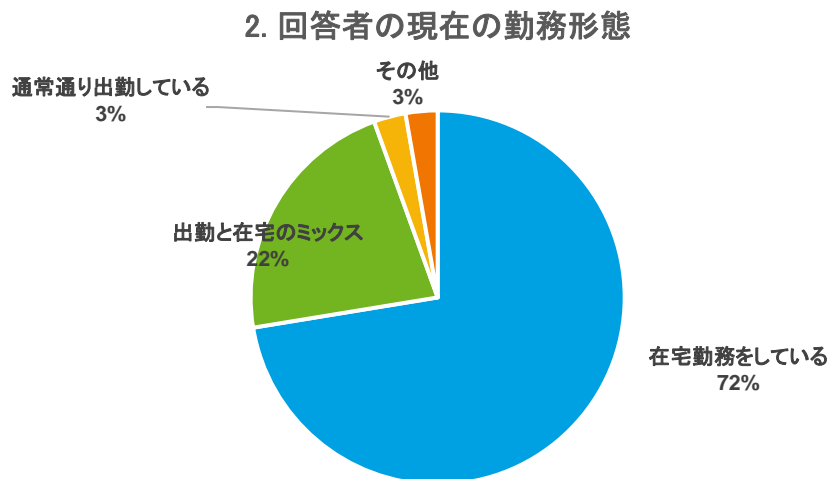
今回のサーベイは、日本においてM&A業務に携わる各業界から延べ145名の回答を得た。

回答者の内訳:



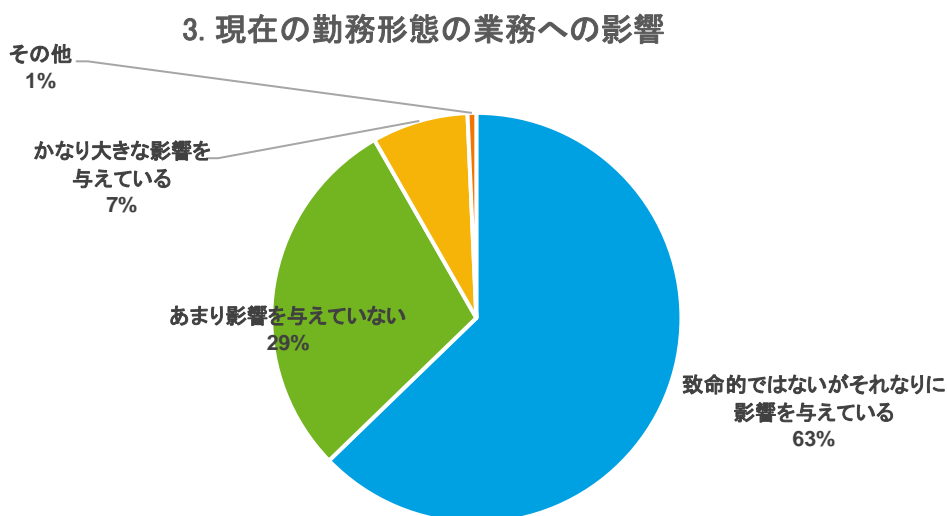
<2. 回答者の現在の勤務形態>

まずは回答者の現在の勤務形態だが、以下にあるように7割強の回答者が現在、在宅勤務となっている。残りの2割強の回答者も在宅と出勤をミックスしており、合計9割以上の回答者がなんらかの形で在宅勤務を現在実行していることがわかる。この数字は各種メディアにて報道されている現在の日本の在宅比率と比べても高めの数字であり、回答者の所属業種(主に法人金融やコンサル、プロフェッショナルサービス等)や勤務地域(ほぼ関東圏)において在宅勤務が思った以上に浸透していることを示唆している。



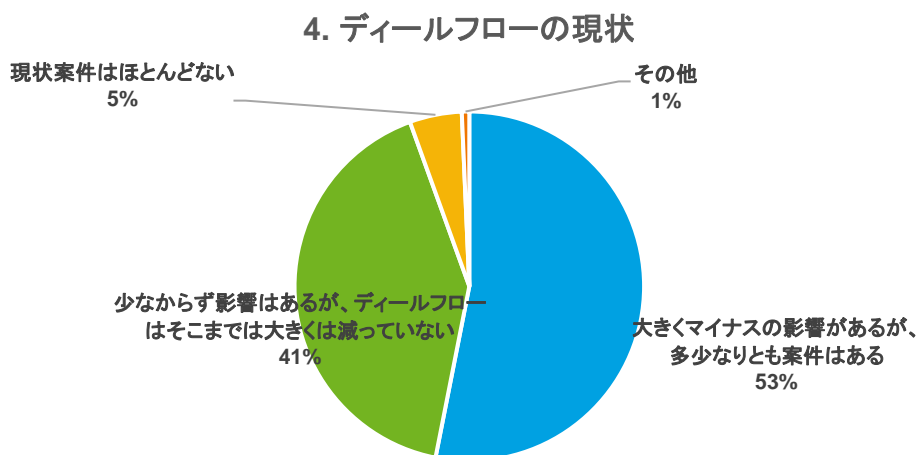
<3. 現在の勤務形態の業務への影響>

次に現在の勤務形態が業務の遂行に与えている影響を確認した。合計7割の回答者が現在の勤務形態が何らかの形で業務の遂行に影響を与えていると回答したのに対し、およそ3割の回答者はあまり影響がないと答えている。多くの回答者が在宅勤務を行っている中で、かなり影響を受けているという回答(7%)が比較的少ないことから、回答者の多くが現在の勤務形態においても業務を概ね遂行出来ていることが明らかになっている。ただし、金融に属する自身は影響を受けていないが顧客サイドにて影響を受けているとの回答も一部あったことも付け加えておく。



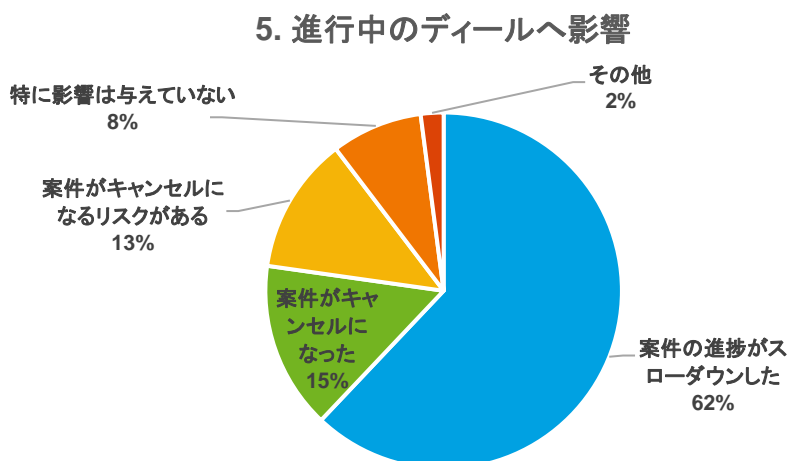
<4. ディールフローの現状>

現状のマーケット状況が通常時と比べて、M&Aのディールフローにどう影響を与えているのかの確認を次に行った。驚きの結果ではないが、回答者の9割超が現在の状況においてディールフローへのマイナスの影響を認めている。ただし、多少の影響を認めつつも4割強の回答者がディールフローはそこまで大きく減っていないと回答したのはややサプライズであり、引き続きこの環境下でもM&Aを積極的に活用していくというスタンスが主要なM&A当事者において不変であることを表していると考えられる。また、現時点で再生案件を中心にディールフローがすでに足元で増えつつあるとの回答もあった。



<5. 進行中のディールへの影響>

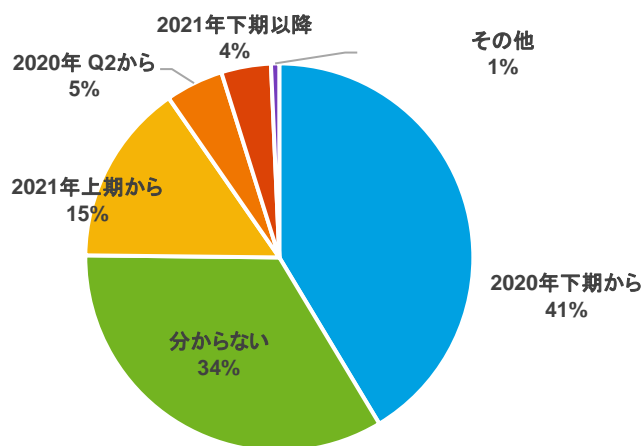
次に現在進行中の案件について、今のマーケット環境が与えているインパクトについて確認したところ、6割超の回答者が進行中の案件の進捗がスローダウンしていると答えた。進行中の案件がキャンセルになった、あるいはキャンセルになるリスクを感じている回答者も合計3割弱おり、特に影響を受けていないと答えた回答者は1割弱にとどまった。また、案件毎にスローダウンやキャンセルがどちらもあるとの回答も複数あった。この結果、ディールフローそのものへの影響よりも、現在進行中の案件に対するネガティブなインパクトが強まっていることが確認できる。これはバイヤー側、あるいはセラー側の急激な業績悪化や資金繰り悪化、資金調達環境の変化や上場株式市場のバリュエーション変化などが進行案件を進めていくことの大きな障害となりつつあることを示唆している。



<6. ディールフローの回復予想時期>

9割超の回答者が現在 M&A ディールフローへのマイナスの影響を認識している中で、今後どのタイミングでディールフローが回復に向かうと予想するかを確認したところ、4割超の回答者が2020年下期からの回復を予想していると回答した。2021年以降の回復を予想する回答者も約2割いたが、1/3強の回答者が分からないと回答し、現在の非常に不透明なマーケット環境を如実に反映する結果となった。この不透明感を認識しつつも、このサーベイのコンセンサスとしては2020年下期後半(9~10月)あたりからの回復がおよその目途とされていると結果付け出来るであろう。

6. ディールフローの回復予想時期



<7. 今後どのようなディールが増えると予想するか>

今後ディールフローが回復に向かうことが予想される中で、どのような案件が増えていくのか、回答者に以下の案件の一覧から予想してもらった(複数回答あり)：

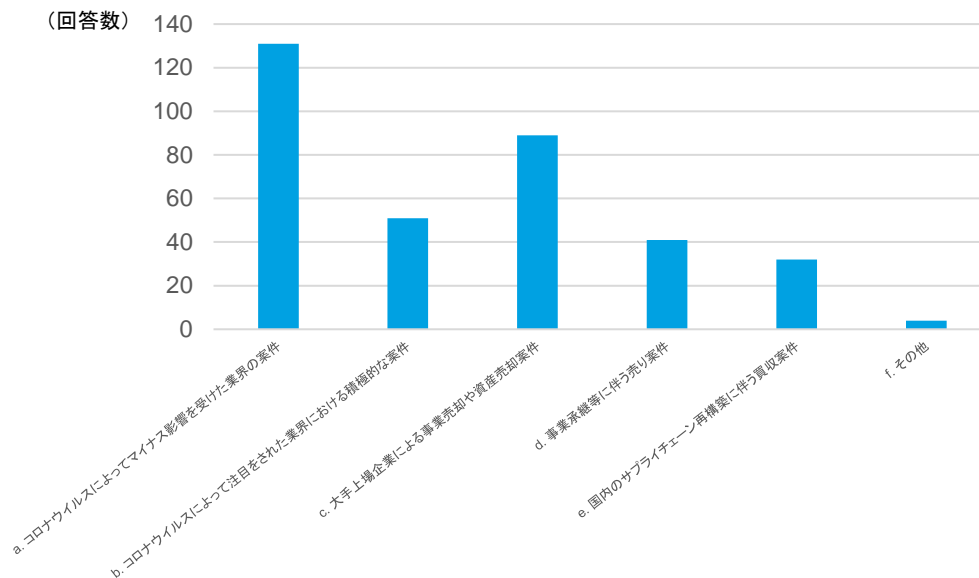
- コロナウイルスによって大きくマイナスの影響を受けた業界(観光、飲食、運輸、小売り等)における業界再編やリストラ等の案件
- コロナウイルスによって大きく注目をされた業界(IT や製薬、医療や通信等)における積極的な買収攻勢等の案件
- 大手上場企業による事業売却や資産売却案件
- 国内のサプライチェーン再構築に伴う買収案件
- 事業承継等
- その他

サーベイの結果だが、コロナウイルスや緊急事態宣言による外出自粛などによって、最も大きくマイナス影響を受けている各種業界(観光、飲食、運輸、小売り等)の業界再編案件やリストラ案件の増加を回答者の9割超が予想しており、最も多い回答となった。

次に多かったのが大手上場企業による事業売却や資産売却案件で、回答者のおよそ6割が今後増加を予想している。資本効率の改善に向けての選択と集中の更なる加速や資金繰り改善のための資産売却の増加などが想定されていると考えられる。

また、スタートアップの資金調達環境の悪化に伴い M&A エグジットを求める案件が今後増えていくとの声もあった。

7. 今後どのようなディールが増えると予想するか



<8. 今後案件の実行においてどのようなチャレンジを想定しているか>

最後に今後 M&A のマーケットが回復に向かうと期待される中で、案件の実行においてどのような チャレンジが想定されるかを確認した。

以下、想定されるチャレンジから最も該当すると思われるものを複数(最大3つまで)選んで回答してもらった:

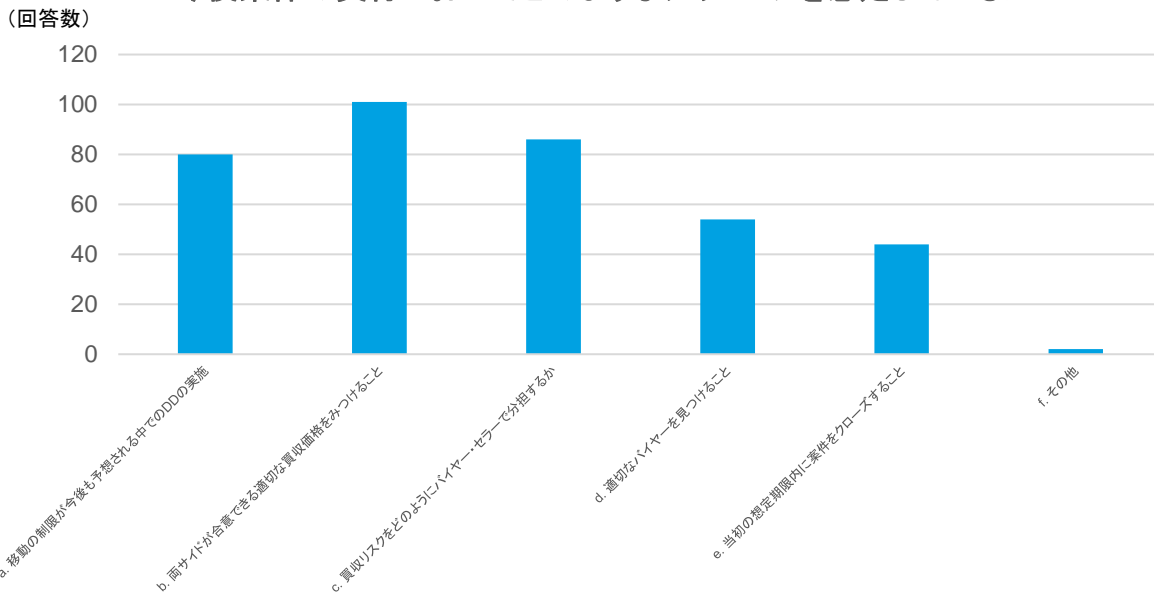
- 移動の制限が今後も予想される中でのデューデリジェンス(DD)業務の実施
- 上場マーケットのバリュエーションが急激に変化する中で、両サイドが合意できる適切な買収価格を見つけること
- コロナウイルスに伴う(買収先の業績悪化等の)買収リスクをどのようにバイヤー・セラーで分担するか
- 適切なバイヤーを見つけること
- 当初の想定期限内に案件をクローズすること
- その他

この結果、7割超の回答者が上場市場のバリュエーションが大幅に変動する中で双方が合意できる買収価格を見つけることが今後の大きなチャレンジと捉えていることが明らかになった。直近の株式市場が少しずつ安定を取り戻しつつあるのはポジティブなサインだが、5月以降の二番底に対するマーケットの不安は払拭できておらず、今後も神経質な展開が続くことが予想される。また多くの上場企業が2021年度の業績予想の開示を控えていることから明らかなように、コロナウイルスの企業の業績に対するインパクトはまだ大半の企業に関しては明らかにはなっておらず、株価への折り込みもまだ完全ではない可能性が高い。よって、企業の業績やバリュエーション評価も大きく見直されるリスクがあることから、今後さらに注視していく必要があるであろう。

次に大きなチャレンジと回答者が感じているのが、買収リスクをどのように契約に織り込み、バイヤー・セラー間で分担するのかという問題(59%の回答率)と移動の制限が今後も予想される中でのDD業務の実施(55%の回答率)である。前者は被買収企業の業績悪化に対しての見通しが立たない現状において他国市場においても大きな課題となりつつあり、日本においても同様の傾向が確認された。また、外出自粛が求められる中でのDD業務の実行においても、サイトビジットやマネジメントインタビュー等のプロセスの実施に大きな制約が課されることが想定されており、DDを遅延なく進行させるためにはオンライン環境における代替実施などを推し進めていく必要があるであろう。

また、適切なバイヤーを見つけることの難しさも4割近くの回答者が今後のチャレンジとして認識しており、より多くの潜在バイヤー(ストラテジック、ファイナンシャル共に)へアプローチすることも含めて対応が必要となっていくであろう。

8. 今後案件の実行においてどのようなチャレンジを想定しているか



<9. 最後に>

多くの M&A マーケット参加者の協力により、今回のサーベイを通じて現状の日本の M&A マーケットを取り巻く環境が少なからず明らかになった。

全体として現在の不透明な状況を踏まえ、マイナスの影響が大きく反映される結果となったが、在宅勤務の中での業務遂行の状況、底堅いディールフローの存在や 2020 年中の回復予想等、前向きなセンチメントも少なからずあったことは注目に値するであろう。

また、こういったチャレンジの多い環境においてこそ、従来の手法や慣習に囚われずに新たな試みを行う好機と捉えることも重要である。特に M&A のディール実行においては、多くの内部、外部関係者とのコミュニケーションや情報共有が必要となり、安全性の高いオンライン・サービスやコミュニケーション・ツールなどの新たなテクノロジーを活用することによって業務の効率化や他社との差別化に成功することも十分可能であると考えられる。

© SS&C Intralinks. このレポートで提供される情報は、一般的な情報提供のみを目的としており、執筆時点では正確です。上記にかかわらず、このレポートの情報に対してあなたが取る可能性のある行動は完全にあなた自身の責任であり、SS&C イントラリンクスはあなたによるそのような行動に関連したいかなる損失または損害についても責任を負いません。このレポートの内容は、SS&C イントラリンクスの許可なしに複製、配布、公開することはできません。詳細やお問い合わせは japanmarketing@intralinks.com までご連絡ください。