

News Release

アクセンチュアが M&A に関する最新の調査結果を発表

企業経営層は今後の M&A には慎重ながらも意欲的

*このリリースは 5 月 30 日にニューヨークで発表された資料を和訳したものです。

【ニューヨーク発、2002 年 5 月 30 日】

本日発表されたアクセンチュアの調査結果によると、経済の不透明感や M&A（企業の合併・吸収）に対する株主の反発が強まる一方で、企業経営層は、年内の M&A への参画および取り組みについては肯定的な意見を示しています。

先進的な経営コンサルティングとテクノロジー・ソリューションを提供するグローバル企業、アクセンチュアは、「Fortune 1000」にランキングされている企業の経営層 150 名を対象に調査を行いました。彼らの約 30%が、今後 6 カ月間に自社の M&A に対する意欲は高まる方向にあると回答しました。調査対象者の過半数が M&A への意欲は前年と同程度になると回答する一方、2002 年に M&A に対する意欲が低下するとの回答は 18%にとどまりました。

また、本調査によって、M&A が成功するための条件も明らかになりました。調査対象となった企業経営層の 86%は、「戦略的デューデリジェンス」と呼ばれる徹底的な事前分析を実施していると回答しましたが、回答者の半数は M&A が失敗する主な理由として、合併する企業間において M&A による相乗効果や利点が十分に認識されていないことを挙げました。

アクセンチュアの戦略グループでパートナーを務めるジャスティン・ジェンク（Justin Jenk）は次のように述べています。「企業は M&A を正当化する戦略的理由について多くを語っていますが、現実には、そのような原則的な議論は隅に追いやられ、契約内容の詰め、及び締結に追われているのが現状です。言い換えれば、将来の見通しや今後の収益源に重点を置くのではなく、財務的なデューデリジェンスや過去のデータに重きを置いているのです。」

ジェンクによれば、戦略的デューデリジェンスはあらゆる M&A の成功の基本的条件であるのに、現実にはこの方面に適切な人材・資産や努力を傾けることのできない企業が多く見受けられるということです。調査対象となった企業経営層の 83%が、M&A のバリュー・レバー（企業価値向上機会および指標）を明確に特定することはできないと回答しています。

また、企業は M&A の戦略立案とその実施に対しては意欲的ですが、実際にはすべての企業がその双方を完全に実現できるわけではありません。調査によると、企業経営層の 11%が、M&A の成功には完璧な戦略が最も重要であるとしています。また、卓越した遂行能力が鍵であるとする経営層も 20%います。

アクセンチュアの調査から、戦略と実行力の双方が同程度に重要であることが伺えます。ジェンクは次のように語っています。「特定の業界に対する我々の調査から得られた結論は、企業が、効果的な戦略と遂行能力が共に重要であることを理解できれば、M&Aでの成功に一步近づいたということです。企業が本当に戦略的デューデリジェンスを重んじるなら、契約に先立って、M&Aがもたらす将来的なバリュー・レバーを特定し、検討しなければなりません。M&Aの担当者は、過去の企業業績を詳細に検討するだけでなく、合併企業の将来の収益源を徹底して分析する必要があります。」

調査について

今回の調査は、アクセンチュアが米国の調査会社 Wirthlin Worldwide（ワースリン ワールドワイド）社と共同で行ったものです。Wirthlin 社は、定期的実施している Executive Omnibus 調査を通じて、今日のビジネスに影響を与える問題に対する米国トップ企業の経営者の考え方を把握しています。同調査は、Fortune 1000 企業における CEO、会長、取締役副社長などの企業経営層を対象として、その現在の経営姿勢について包括的な情報を提供するものです。

今回の調査のために、Wirthlin 社は 2002 年 4 月に Fortune 1000 企業の代表者から 150 名を抽出し、電話インタビューを行いました。調査の対象となった企業は、業界、サービス分野、地域、事業規模などに偏りがないように、幅広く選出されました。調査から得られた企業経営層の意見を、業種、地域、企業規模、経営層の職責などの様々な属性に従って分析することで、経営層の姿勢や活動内容を理解する一助となります。

【 調査名 】

Accenture Omnibus Executive survey—Strategic Due Diligence in Mergers & Acquisitions (邦題:「企業経営層 M&A 意識調査」)

【 実施機関 】

アクセンチュアが米国の調査会社 Wirthlin Worldwide（ワースリン ワールドワイド）社と共同で実施

【 調査実施期間 】

2002 年 4 月

【 調査の目的 】

近年の景気の停滞が M&A（企業の合併・吸収）に及ぼす影響と高い確率で不成功に終わる M&A が成功するための条件を仮説検証する。これにより、戦略と実行力の双方が M&A の成功には重要であるという理解を促進する。

【 調査・分析方法 】

2002 年 4 月の「Fortune 1000」にランキングされている企業の経営層 150 名。調査の対象企業は、業界、サービス分野、地域、事業規模などに偏りがないよう、幅広く選出。

【調査の定義】

調査項目：

M&A

調査内容：

M&A に関して、近年の景気の停滞や株主の動向による影響、M&A が不成功に終わった理由および、戦略的デューデリジェンスの定義などの質問を実施。設問は全部で五問。回答はすべて選択式。

回答者のプロフィール：

性別

- 男性 82%
- 女性 18%

経営層の職責

- Director（ディレクター/本部長クラス） 24%
- Vice President（バイス・プレジデント/副社長クラス） 51%
- Group Vice President（グループ・バイス・プレジデント/部門統括副社長クラス） 1%
- Senior Vice President（シニア・バイス・プレジデント/上席副社長クラス） 8%
- Executive Vice President（エグゼクティブ・バイス・プレジデント/主席副社長クラス） 4%
- Chief Financial Officer（CFO/最高財務責任者） 2%
- President（プレジデント/社長） 2%
- Other（その他） 7%

アクセントチュアについて

アクセントチュアは、経営コンサルティングとテクノロジー・サービスにおける世界的な先進企業です。アライアンスや関連会社設立、その他の手法を通じ、コンサルティングやアウトソーシングに関するノウハウを蓄積、独自のビジネスアプローチとそのネットワークにより、あらゆる業界の顧客企業が自社のビジョンを迅速に実現できるよう、「革新」を提供します。アクセントチュアは世界47カ国に7万5千人以上の社員を擁し、2001年8月31日を期末とする2001会計年度の売上高は114億4千万ドルでした(2001年7月19日NYSE上場、略号:ACN)。

アクセントチュアの詳細は

www.accenture.com を、

アクセントチュア株式会社の詳細は

www.accenture.com/jp をご覧ください。