

投資ファンドによるM&A(企業の合併・買収)では巨額の買収資金が動く大型案件に注目が集まりがち。しかし、日本国内での投資ファンドの活動は、実は大半が買収金額で百億円未満の中・小型案件だ。特に最近では、中国などアジア展開に新たな活路を求める日本の中堅企業と、それをサポートする投資ファンドの接近が目立ち始めた。

「成長への条件を考え、日本の中堅・中小企業CLSAの提案を選択し、技術力をアジアで生かす」。昨年八月、投資ファンドのCLSAキャピタルパートナーズから三二%の出資を受け入れたCITICキャピタルパートナーズは、大証二部上場の機動建設工業の桐野誠和社長はこう説明する。機動建設が求めたのは資金と海外進出への支援。期待するスポンサー像に最も近かったのがCLSAだった。機動建設は水道管などの地中推進工事で国内シェア首位。しかし公共工事の縮小で業績は頭打ちが続いていた。そこで、需要が見込まれる台湾への進出を成長のバネにしようと考えた。ちょうどその時、「アジアに強い」とされるCLSAから出資を打診されたのだ。

技術力を見極め「技術はトップクラス。日本では先行きが厳しくてもアジアなら十分に成長のチャンスが見込める」。CLSAキャピタルパートナーズは、清塚徳マネージングディレクターの清塚徳マネージングディレクターは機動建設をこう分析した。清塚氏は「アジア市場を視野に入れば、勝機をつかめる日本企業はまだまだある」と見る。

投資ファンド 日本での関心は

CLSAキャピタルパートナーズジャパン	
▼清塚徳 マネージングディレクター	
概要	主な投資実績
<ul style="list-style-type: none"> 仏商業銀行、クレディ・アグリコール系 香港の投資銀行CLSAのプライベート・エクイティ投資部 ファンド規模は約400億円 投資対象は消費財、食品、電子部材など 	<ul style="list-style-type: none"> 機動建設工業(06年8月)
CITICキャピタルパートナーズジャパンリミテッド	
▼中野宏信 マネージングディレクター	
概要	主な投資実績
<ul style="list-style-type: none"> 中国の総合金融グループCITICが母体 日本政策投資銀、住友信託銀、丸紅などと170億円のファンドを組成 投資対象は製造業、消費財など 	<ul style="list-style-type: none"> 鳴海製陶(06年9月) ポッカ(05年12月)

CLSA
CITIC

機械・消費財に注目

アジアを狙う

中堅企業に的

支援し、三五年後に再上場させるなどしてイグジット(出口)に結びつける手法が得意だ。CITICは特に中国に軸足を置き、既存の投資先企業との相乗効果を発揮させるほか、資金調達のバックアップをする。CLSAもアジア全域に配置したリサーチ部門などから得られる情報やサポートが売りものだ。

両ファンドとも投資対象にするのは企業価値で、おおよそ五十億〜五百億円の中堅企業。投資金額は数十億円前後が中心とみられる。中国などアジアを新たな成長の場にする。創業時やオーナーからの事業承継時、複数の事業を売却するため特定事業をスピンオフする場合などが投資の絶好のタイミングだ。



対象業種は電子部品や機械、消費財が中心で、二〇〇六年までのファン

シブ浦慶一・日本バイアウト研究所社長は「ファンド設立数も多く今後はファンド間の案件争奪戦がさらに激しくなる」とみる。さらに、事業拡大のためM&Aを駆使する

対象業種は電子部品や機械、消費財が中心で、二〇〇六年までのファン

対象業種は電子部品や機械、消費財が中心で、二〇〇六年までのファン

案件争奪戦激化問われる提案力

日本バイアウト研究所(東京・文京)の調査によると、一九九八年から二〇〇六年までのファン

案件争奪戦激化問われる提案力

日本バイアウト研究所(東京・文京)の調査によると、一九九八年から二〇〇六年までのファン

アジア市場で通用する技術やブランドを持つことが条件。CITICの中野宏信マネージングディレ

敵対的買収は仕掛けず、「納得いくまで経営陣と戦略について話し合う」(中野氏)という姿勢も

敵対的買収は仕掛けず、「納得いくまで経営陣と戦略について話し合う」(中野氏)という姿勢も

クターは「我々はベンチャーキャピタルではないので、キャッシュフロー(現金収支)が安定的に見込める技術やブランドが重要」と指摘する。

敵対的買収せず

CLSAが株式の過半数取得に固執しないとす

一方、CITICは「投資に責任を持つため」(中野氏)過半数以上の議決権取得を基本にするなど、違いもある。しかし、大枠の投資スキームはほぼ共通で、経営陣による買収(MBO)や非公開化が中心。リスクの大きい

似通っている。現在、両ファンドが対象とする百億円規模の中・小型のM&Aや出資案件は「比較的競争が少なく」(清塚氏)。買収総額が五百億円から数千億円にのぼる案件にはKKRやCVIなど海外大手ファンドがひしめく。さらに三百億〜五百億円規模の案件ではアドバンテッジパートナーズ、MKSPパートナーズなど日本の投資ファンドも含めた競争になるからだ。

ただ世界的な資金余剰の中で投資ファンドは日々新設されている。多くのファンドが優良案件をうの目たかの目で探している。今後は単に力を出すだけでなく、出資・買収対象の企業に具体的な成長シナリオを提示できる能力が一段と重要になる。