



トムソン・ロイター デューデリジェンス(EDD)： 最終判断に必要な情報を得て、社員のみでM&Aを完遂

信頼のおける有意義な情報が少ない未上場企業買収の成功にトムソン・ロイターの「デューデリジェンス(EDD)サービス」が大きく貢献



三井化学株式会社
副社長執行役員

越部 実氏



三井化学株式会社
H-プロジェクト室
主席部員

五味 聡氏

三井鉱山の石炭化学事業から始まる三井化学グループは、100年以上の歴史の中で常に時代のニーズに応える製品を世に送り出してきた。近年では、モビリティ事業、ヘルスケア事業、フード&パッケージ事業の3分野を“成長を牽引する事業領域”と位置づけ、海外展開や異業種ベンチャー企業のM&Aにも積極的だ。では、トムソン・ロイターの「デューデリジェンス(以下、EDD)サービス」はどのように活用されたのか。

必要なのは、自信を持って意思決定を行うための情報

三井化学がヘルスケア事業の成長を見込み、ドイツの歯科材メーカー「ヘレウスクルツァー社」を買収したのは2013年のことだ。社員1,400名は、当時の三井化学グループの社員数の約1割にあたる。「その組織の力を伸ばし、事業を発展させるためには新たなソリューションを加える必要がある」。

その考えのもと選ばれたM&A先が、3Dスキャナーや歯科材CADの欧州ソフトウェアメーカーである。

同社はヘレウスクルツァー社のような大規模な会社とは異なり、業界においてはベンチャー企業。社長自身のパーソナルな情報も買収にあたっての重要な判断ポイントになる。しかし、そうした情報は当然ながら公開されているものではない。最終的な結論を出すにあたって見えないリスクをどう考えるか……プロジェクトチームが大いに悩んだ局面だ。

「そんなとき、弊社の越部副社長から『トムソン・ロイターにそうした情報を調べてくれるサービスがある』とEDDの話聞き、すぐに導入を決めました。相手先の過去の訴訟や犯罪歴の有無も含め、我々が欲しい情報が得られ、ありがたいサービスだと感じました」とH-プロジェクト室の五味氏は強調する。

加えて、ヘルスケア事業本部企画管理部でヘルスケア企業のM&Aプロジェクトに参加した芝田氏は、「M&Aは非公開の会社が対象になることが多いものです。その状況の中で、先にお伝えしたような社長や株主のパーソナルな情報に加え、会社の財務状況も徹底的に調べ上げ、最終的な意思決定を経営に諮っていく必要があります。今回はそうしたポイントに絞ってEDDを活用しました」と振り返った。



三井化学株式会社
ヘルスケア事業本部
企画管理部
事業企画グループ
サブグループリーダー

芝田 浩史 氏

トムソン・ロイター デューデリ
ジェンス (EDD) サービスについ
て: 将来のビジネスパートナー
に関する詳細かつ綿密な調査・
精査を通じ、汚職や贈収賄、反社
会的勢力との関係などを含め通
常のスクリーニング調査では検
知しえないリスクをあぶりだし
ます。M&Aや投資候補先企業はも
とより新たなサプライヤー候補
や取引先候補などに関する
デューデリジェンスプロセスを
強力にサポートします。

三井化学は、国内5工場、関係会
社136社(国内49、海外87)
でグローバルに事業を行う化学企
業グループ。モビリティ、ヘルス
ケア、フード&パッケージングを
成長事業領域とし、事業活動を通
じて様々な社会課題の解決に貢献
すべく展開を図っている。

同社についての詳細はここから：
jp.mitsuichem.com

お問合せ

URL：tr-j.jp/otoiawase

電話番号：03-6743-6515

トムソン・ロイター・マーケティング株式会社

東京都港区赤坂5-3-1 赤坂Bizタワー30階

URL：japan.thomsonreuters.com

© Thomson Reuters 2016. All rights reserved.

M&Aに取り組むことで社内の人材育成も

国内外で M&A が活発になって久しい今日、ファイナンシャル・アドバイザー (FA) が活躍する場面は多い。三井化学グループも元々は一般的なやり方で M&A を進めていたとい
う。それが変わったのは、とある企業と交渉の際のこと。

相手先から「うちではファイナンシャル・アドバイザー (FA) を使わないで M&A を進め
ている」と言われたことがきっかけだったそうだ。

「FA の “お客さん” ではなく、自分たちで事を進めるには様々なことを準備しなければな
りません。そうすると、先ほど挙っていたような情報も自分たちで調べる必要が出てきま
す。もちろん、徹底的に調べても分からないことはあると思いますが、どこまで事前に情
報を取れるか、は肝要です」と、越部副社長。

そんなとき EDD を知り、「これまで類似のサービスについて聞いたことはありませんで
したが、すぐに『役立つものだ』と感じました」と、当時を振り返る。

現在では、オークションでない限りすべての M&A を自分たちでやっていこう、というのが
同社のスタンスになっているという。

「責任の重さが増すことで担当者は必死になって取り組まざるを得なくなったでしょ
うね。でも、こうした機会を作ることは人材育成にも繋がっていると思います」と言い、今
では大型 M&A も社員は怖がらずに対応できる、と胸を張る。

今後のM&Aにおいて、EDDで得られる情報は不可欠なものとなる

五味氏は、EDD で得られる情報について、「たとえば M&A の候補が 5 社くらい挙ってい
る段階でのスクリーニングでは、簡単に手に入る情報でまかなうことができると
思います。しかし、『本当にこの会社を買収してもいいのか』という場面では EDD の
情報が非常に役立つと感じています。初めて利用しましたが、これまで FA から
は聞けなかったような情報が得られ、また、今回の調査では、問題ない、とい
う結果を得たことで、安心して事を進められた、というわけです」と活用後の感想
を述べた。

加えて芝田氏は、「今後も、間違いのない情報を手に入れたい、というタイミングで
EDD を使うことになると思います。特に、小さい会社を買収する場合、『対象企
業のキーマンを三井化学グループに迎え入れたい』という側面もあります。そのた
め、ある程度こちらが株式のシェアを取ったあとでも引き続きその会社にコミット
してくれるのか、リテインできそうか、ということはあらかじめ知っておきたいもの
です。EDD で得られる情報はその判断材料としても有用です」と、さらなる活用法
を挙げる。

最後に越部副社長は、「M&A の手法は概ね知られたものです。しかし、それでも失
敗はある。そうならないためには、買収後の付き合い方にも配慮が必要で、たと
えば、その人が人生において何に重点を置いているかを知っておくことはとて
も大切なことです。EDD で得られる情報は今後 M&A を進めるにあたり、重
要さを増すと考えます」と強調した。