



大前研一の「100日」で結果を出すM&A入門



数あるビジネス書や経済小説の中から、M&A Online編集部がおすすめの1冊をピックアップ。M&Aに関するものはもちろん、日々の仕事術や経済ニュースを読み解く知識として役立つ本も紹介する。

大前研一「100日」で結果を出すM&A入門

タイトルの「100日」で結果を出すとは、買収後100日以内に教育や組織改革などを済ませないと、相手側の意識を変えることができず、自分たちの考えるM&Aを実現するのが難しくなる一という意味。

GEの前CEOであるジャック・ウェルチ氏が大前氏のM&Aを成功させる秘訣は何かとの質問に対し「100日で勝負する」と答えたことなどを紹介し、買収前からどのようにするのかを決めていないうまくいかないと、日本企業に警鐘を鳴らす。

さらに買収後の経営は自分たちでやる必要があり、その自信がないのであれば「買収など行わないほうがいい」ときっぱりと言い切る。

このほかにも買収時のマイナスを見込んで成長シナリオを作る、M&Aを経営ノウハウの一部にするなど、M&Aを成功させるためのいくつかの条件を明示。合わせて日本企業のM&A成功事例や失敗事例を紹介して締めくくっている。

大前研一氏のこの部分が第1章で、第2章は「二度の大型買収を成功させたJTのM&A手法」をテーマに、日本たばこ産業副社長の新貝康司氏がまとめ、第3章は「グローバルM&Aの先駆者、旭硝子の戦略」をテーマに旭硝子の取締役常務執行役員の宮地伸二氏がまとめた。

【プレジデント編集担当者のコメント】日本企業の海外M&A成功率は、せいぜい5%程度とほとんどの企業が失敗しているが、M&Aの優等生も存在する。JTはギャラハーを2.5兆円で買収したが、買収開始から完了までをわずか100日でやり遂げた。M&A効果は絶大で、今や同社の海外事業が成長を支えている。富士フィルムや日本電産など、今やM&A巧者でなければ、企業の成功はおぼつかない時代になった。M&A成功の事例が数多く書かれている同書を、是非読んで欲しい。（担当編集：渡邊 崇）

文：M&A Online編集部