

マンスリー・ハイライト 拝啓社長殿

マネジメントのための経営財務情報

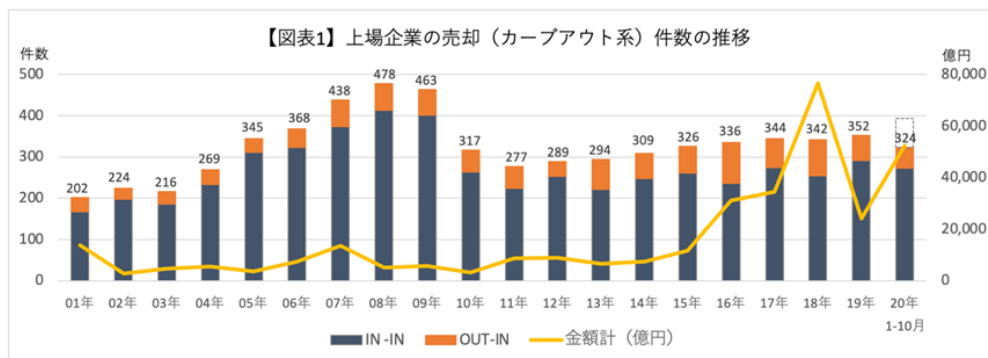
今回のテーマ： コロナ禍の M&A 動向と今後の展望について

2020年は、新型コロナウイルス（Covid-19）という誰もが予期しえない事象に見舞われ、M&A を取り巻く環境も大きく変化した年となりました。2020年のM&Aのトレンドを振り返るとともに、今後の展望を示します。

2020年M&Aの動向

日本企業が関わるM&Aに目を向けてみると、2020年10月5日付日本経済新聞によれば、1月から9月の日本企業が関わるM&Aの件数は前年同期比12%減となっており、特に海外企業が買い手、または売り手となる案件は同30%減と大幅に減少しています。コロナ禍で海外企業との交渉が思うように進まない状況において、本業の収益力の安定化、資金確保を優先した結果と考えられます。

他方、太陽グラントソントングループが本年7月から10月にかけて実施した財務・税務デューデリジェンス等の案件実績を振り返ると、特に国内上場会社による一部事業、あるいは非中核子会社のファンド・同業他社への売却案件が増加傾向にあります。レコフデータによれば、こうしたいわゆる「カーブアウト」案件は1月から10月において前年同期比12.1%増と増加基調にあり（下グラフ参照）、コロナ禍においても企業が積極的に事業の取捨選択を進めているという潮流が伺えます。



アフターコロナのM&A展望

上述の通り、M&A全体の件数が減少する中でも、コロナ禍で改めて事業ポートフォリオの見直しを進める企業は多いと考えられ、カーブアウト案件が増加する流れは今後も継続することが見込まれます。こうした流れを後押しするように、経済産業省は7月に「事業再編実務指針～事業ポートフォリオと組織の変革に向けて～」を公表し、企業に低収益セグメントの見直しを促すためのガバナンス面等の実務的な方策を示しています。

コロナ禍においてM&Aを進める上でのデューデリジェンス実施は益々重要になっています。買い手の観点で言えば、本業に与える影響（得意先の倒産、滞留債権の発生等）は勿論、対象会社の所在する国・地域におけるCovid-19対応の税優遇や賃料免除、補助金等の施策の影響、並びに一時的な設備投資や経費支出抑制の有無等、特に平時と異なる点について慎重な検討が必要です。

お見逃しなく！

12月10日に公表された自民党税制改正大綱において、中小企業のM&Aに係る費用の損金算入を認める準備金制度の創設が提起されており、また改正会社法（2019年12月11日公布、2021年3月1日施行予定（一部制度を除く））においては、新たに株式交付制度が創設され、自社株式を対価としたM&Aがより柔軟に進められることが期待されています。依然Covid-19の収束が見通せない状況が続きますが、こうした制度整備も後押しし、2021年以降再びM&Aが企業戦略実現のための施策として注目されると考えられます。