

報道関係者各位

(本資料はドイツで発表された報道資料の抄訳です)

2021 年 10 月 21 日
ボストン コンサルティング グループ

世界の M&A 市場は回復傾向、2021 年上半期の取引総額は 前年同期の 2 倍を上回る～BCG 調査

M&A を取り巻く環境は引き続き良好な見通し、カーブアウトの成功には入念な準備を

ミュンヘン発、2021 年 10 月 20 日 —— 経営コンサルティングファームのボストン コンサルティング グループ (以下、BCG) は、パーダーボルン大学の Sönke Sievers 教授と共同で調査を行った 2021 年版 M&A レポート「[The 2021 M&A Report: Mastering the Art of Breaking Up](#)」(以下、レポート) を発表しました。18 回目となる今回のレポートでは、1980 年 1 月～2021 年 6 月に公表された 84 万件以上の M&A 案件を記録した BCG のデータベースに基づいて分析しています。

新型コロナウイルス危機の影響で落ち込んだ取引総額、案件数は 2021 年に大きく回復

2020 年の M&A 市場はコロナ危機の影響を受け、案件数は前年比で 8.3% 減少し、取引総額ベースでは前年比 13.2% 減の約 2.5 兆ドルと、過去 6 年の平均を下回りました (図表)。しかし下半期には、テクノロジーとヘルスケア分野の複数のメガディール (取引価額 100 億ドル以上) により取引総額が増加。経済回復と景況感の向上を背景に、2021 年上半期に入ると取引総額は前年同期比 136% 増と前年の 2 倍を上回る大幅な拡大を見せました。案件数も前年同期比で 32% 増加しています。けん引役となった北米では、2021 年上半期の取引総額は上半期としては過去最高を記録しました。

図表: 2020 年の M&A 取引総額は約 2.5 兆ドル: グローバル M&A 市場の取引総額と案件数

2020 年下半期の急速な回復は、2021 年上半期も継続



2020 年の年間取引総額は
前年より 13% 減少、過去 6 年の平均を下回る



1: ネット有利子負債を含む企業価値ベース

注: 1990～2021年に公表された全808,406案件が対象。取引価額による足切りはしていない。ペンディング、一部完了、完了、無条件、中止案件を含む。自社株買い、リキャピタリゼーション、エクスチェンジオファー、株式買戻し、残存持分取得、少数株主持分の買取、民営化、スピンオフは除く

出所: Refinitiv、ボストン コンサルティング グループ分析

© Boston Consulting Group 2021 - All Rights Reserved.

レポートでは、経済活動の活発化や、プライベートエクイティやベンチャーキャピタルが記録的な水準のドライパウダー（ファンドの手元にある待機資金）を有していることなど、**M&A** の買い手側が豊富な資金を持っていることを要因に挙げ、**M&A** を取り巻く環境は引き続き良好に推移すると予測しています。これに伴い、大型の買収対象を求めて市場に参入する特別目的買収会社（SPAC）も増加しています。

レポートの共著者で **M&A** トピックのグローバルリーダーを務める BCG ミュンヘン・オフィスのマネージング・ディレクター & シニア・パートナー、Jens Kengelbach は次のようにコメントしています。「2021 年上半期の **M&A** 市場は 2007 年や 2001 年に匹敵する過去 10 年間で最高の水準であり、この傾向は下半期も維持されるでしょう。現在の堅調な市場が続くような好ましいトレンドが組み合わさっており、売り手側にとっては、**M&A** で大きな価値を獲得するための機が熟しているといえます」

事業売却が大きな価値を生む

企業がコロナ危機の影響に対処するうえで、資金調達やポートフォリオの最適化などさまざまな目的を達成するために、事業売却は引き続き重要な手段となります。レポートでは、事業売却が企業にもたらす価値を判断するため、株価への影響をはかる **M&A** 公表日前後 7 日間の累積超過収益率（CAR）と、事業売却から 2 年間の相対 TSR¹（株主総利回り）を分析しています。2020 年から 2021 年にかけての売却側の CAR の中央値は 0.7%と、2000 年代で最も高い値となりました。ここ数年はマイナスになることが多かった買収側の CAR も、2021 年上半期にはプラスに転じています。売却側企業の相対 TSR は、公表された案件で 2014 年には 1.5%、2019 年には 4%と上昇しています。このことから、レポートでは、ポートフォリオの定期的な組み換えや、非中核資産の売却によって、株主に大きな価値をもたらすことができると指摘しています。

カーブアウトには事前準備が重要

カーブアウト（大企業からの一部事業の切り出し）は事業売却の前段階で必要なステップですが、複雑化しがちでコストもかさむ場合があります。レポートによると、3 億ドル以上のカーブアウトの 50%以上が、TSA（移行期間のサービス提供契約）などの形で旧親会社からの長期的な支援を必要としています。カーブアウトが失敗する上位 3 つの理由としては、不明確な戦略設計、キャパシティの制約と重要な人材の喪失、売却側の事業計画と買収側の統合ニーズの不一致が挙げられます。

レポートの共著者で BCG ケルン・オフィスのマネージング・ディレクター & パートナー、Georg Keienburg は「特に、現在のような良好な環境下では、旧親会社と深く統合されていた資産が市場に出回るケースが増えています」とコメントしています。「このようなカーブアウトを成功させるためには、事業の切り出しに充てる予算、将来の目標となるオペレーションモデル、価値創造へのロードマップなどの明確なガイダンスを含め、入念な事前準備が必要なのです」

■ 調査レポート

[「The 2021 M&A Report: Mastering the Art of Breaking Up」](#)

¹ Relative Total Shareholder Return: 当該企業の属する業界のセクターインデックスと比較した TSR

■ 日本における担当者

加来 一郎 マネージング・ディレクター & シニア・パートナー



BCG プリンシパルインベスター&プライベートエクイティグループのアジア・パシフィック地区リーダー、およびコーポレート・ファイナンス&ストラテジーグループのコアメンバー。
慶應義塾大学経済学部卒業。住友商事株式会社、外資系コンサルティングファーム、PE ファンドを経て現在に至る。

■ ボストン コンサルティング グループ (BCG) について

BCG は、ビジネスや社会のリーダーとともに戦略課題の解決や成長機会の実現に取り組んでいます。BCG は 1963 年に戦略コンサルティングのパイオニアとして創設されました。今日私たちは、クライアントとの緊密な協働を通じてすべてのステークホルダーに利益をもたらすことをめざす変革アプローチにより、組織力の向上、持続的な競争優位性構築、社会への貢献を後押ししています。

BCG のグローバルで多様性に富むチームは、産業や経営トピックに関する深い専門知識と、現状を問い直し企業変革を促進するためのさまざまな洞察を基にクライアントを支援しています。最先端のマネジメントコンサルティング、テクノロジーとデザイン、デジタルベンチャーなどの機能によりソリューションを提供します。経営トップから現場に至るまで、BCG ならではの協働を通じ、組織に大きなインパクトを生み出すとともににより良き社会をつくるお手伝いをしています。

日本では、1966 年に世界第 2 の拠点として東京に、2003 年に名古屋、2020 年には大阪、京都にオフィスを設立しました。

<https://www.bcg.com/ja-jp/default.aspx>

■ 本件に関するお問い合わせ

ボストン コンサルティング グループ マーケティング 直江・福井・天艸

Tel: 03-6387-7000 / Fax: 03-6387-0333 / Mail: press.relations@bcg.com