

増加するシンガポールでの M&Aと成功の要諦

日本企業のシンガポールでのM&Aは22年の4倍

2023年は、日本企業によるシンガポールでのM&Aが30億米ドル(約4451億円)と前年比で4倍に達し、2020年以来の高水準を記録しました。具体的には、住友生命保険が約1700億円を追加出資してシングライフを子会社化した案件から、外食大手のワタミが約10億円で当地の食品会社と関連会社2社の株式の約8割を取得した案件まで、幅広い業界において大小様々なM&Aが発表されました。

シンガポールは域内事業拡大の橋頭保

日本企業が海外でM&Aをする大きな理由の一つには、少子高齢化や人口減少などを背景に国内市場の縮小が見込まれていることが挙げられます。中でもシンガポールは、多くの日本企業がアジア戦略の中核市場と位置付けており、実際に2023年に発表された日本企業による東南アジアでのM&Aのうち、シンガポールは45%と最多の割合を占めています。またシンガポール企業の99%は、従業員数200人以下または売上高100百万Sドル(約110億円)以下のSME(中小企業)が占めており、後継者不在で売却を検討している企業が増加しているであろう点も、M&A増加の要因として考えられます。

PMI以前に発生する問題への対応

M&Aの成否を握るのは実行後の両社間の統合作業、すなわちPMIであり、描いた戦略やシナジーを実現していくためには綿密な計画や実行力が欠かせません。ただM&Aの成約に至る段階においても、

ややもすればM&Aが頓挫しかねない問題が散見されます。筆者の経験では、海外担当役員の交代に伴って推進していた海外M&Aが白紙に戻るケース、成約後の成長戦略が不明瞭でM&A自体が目的に近いケース、語学力を含めたコミュニケーション能力の欠如が対象企業の不安を煽るケースなど、個別企業に依らない問題が挙げられます。

伴走してM&Aの本質的成功を支援

IGPIシンガポールでは、日本企業のみならず東南アジア各国の企業に対して、海外進出や拡大戦略の策定、海外市場における現地パートナーとの提携の支援を提供しています。上述した問題意識も背景に、M&Aを本質的に成功させることにこだわる一方で、クライアントに寄り添って対象企業のトップマネジメントとの関係構築に努めています。東南アジア域内でM&Aをご検討の際は、お声掛けを頂けると幸いです。



執筆者紹介

IGPIシンガポール ディレクター

山崎 良太 Ryota Yamazaki

マースク、カート・サーモン、

デロイト コンサルティングを経て現職。

2015年よりシンガポールを拠点として域内各国で小売、消費財、運輸分野を中心とする企業の新規市場参入、事業デューデリジェンス、PMI、オペレーション改善のプロジェクトに従事。横浜翠嵐高等学校、慶應義塾大学経済学部卒。シンガポールPR(永住者)

IGPIシンガポールについて

株式会社 経営共創基盤 Industrial Growth Platform, Inc. (IGPI) は東京に本社を置き、長期的・持続的な企業価値・事業価値の向上を目的とした『常駐協業(ハンズオン)型成長支援』を軸に、企業や事業の様々な発展段階における経営支援を実施しております。シンガポールでは2013年に設立以来、日本企業に加え、東南アジア各国の政府機関やスタートアップ企業など数多くのクライアントとの長期的な信頼関係を構築してまいりました。 [✉ info_singapore@igpi.co.jp](mailto:info_singapore@igpi.co.jp)

主な支援テーマ

- グローバル拡大
- 新規事業開発・オープンイノベーション
- 海外子会社の収益改善
- 地域統括拠点の機能強化
- 現地パートナーの探索・提携
- クロスボーダー M&A