

日経MJ 2019年 11月 4日付

日本企業、停滞の20年

日本企業はこの20年の間に、海外の企業に大きく水をあげられた。マスクミでよく話題になる米国のグーグルやアマゾン、韓国のサムスンやLG、中国の華為技術(ファーウェイ)やアリババ集団など、20年前には今の存在感はなかった。この20年の間に急速に自身と成長を続け、日本企業はいつのまにか周回遅れになっている状況だ。何が問題だったのだろうか。各社、この点について真剣に考えなくてはいけない。

私自身、いろいろな企業の改革の方向についての議論を見聞きする機会が多



伊藤元重の

エコノオッチ

い。そうした議論を聞いてみると、その中身は基本的に正しいように見える。変化の方向で見方が間違っているように思われない。ただ、常に感じるのは、そのスピード感が非常に遅いということだ。日本の企業が米国や中国の企業に負けているのは、そのビジョンの違いというよりは、変化のスピードにある。技術や社会が猛スピードで動いている今、スピードこそが企業の競争力にとって最も重要な要素だ。日本の多くの企業にはそれが欠けているように見える。どうすれば変化や改革のスピ

M&Aで迅速な変化を

ードを上げられるのか。経営の決断の速さ、決断を実行する組織力など、いろいろな要素があるだろう。その中で特に重視したいのは変化をすばやく取り込む手段としてのM&A(合併・買収)だ。M&Aで他企業を取り込んでいったり、あるいは合併を進めていったりするのは、時間を買うという面が非常に大きい。残念ながら日本ではM&Aの件数が極端に少ない。経済産業省の資料によると、世界のベンチャー企業の買収件数で見ると、トップ10は全て米国の企業だ。1位のグーグル、2位のフェイスブックなどIT系の新興企業が多いが、アクセラチュアやIBMなどもト

ップ10に入る。グーグルの事例が分かりやすいが、有力なベンチャーをどんどん買収して、ビジネスの規模と範囲を急速に広げてきた。ベンチャーの側も、よい技術や製品を開発すれば高い金額で購入してもらおうという期待感が働き、より多くのベンチャーが参入してくる。

つまり、買う側の企業もM&Aで変化のスピードを加速できるとともに、売る側もそれによってビジネスチャンスを広げることができる。ベンチャーの出口が上場という手法に偏っている日本の場合には、こうしたダイナミックなM&Aが起きていない。ちなみに、先のランキングで見ると、上位に入っている日本の企業は16位の電通と24位の楽天のみである。M&Aによって変化のスピードを上げていくのは、ベンチャーだけではない。大企業が選択と集中を加速化するために自社の一部をスピンアウトさせたり、業界再編で同業が合併するケースも重要だろう。日本企業は過剰な貯蓄を続けてきて、手元資金が潤沢である。そうした資金を動かして、M&Aを加速する企業が増えてもよい。政府の中にもM&Aを促すような税制を導入すべしという議論があるようだが、真剣に検討すべき時期に来ている。

(学術院大学国際社会科学部教授)