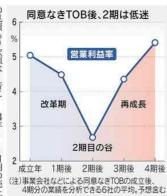
思ってついてきてくださ AKISAWAの商山市 か工作機械メーカーのT - 23年11月、ニデッ 1年間だまされたと 「信じろとは言わんけ たんやないやろな」。経 5倍に増やし、顧客から 日の営業件数を買収前の 永守氏の大声が飛ぶ。1 営幹部との会議では時に ロジェクトが始まった。 「その場しのぎで嘘つい

ことだった。 営業件数5倍に

永守流を植え付けるプ

ちで話を聞いていた。ニ まった社員は神妙な面持 付け)成立から5日後の きてOB(株式公開買い デックが仕掛けた同意な の本社食堂に現れた。集



増えた。調達部門では複 数の取引先から見積もり の見積もり依頼は3倍に を取り、3~5回の価格 え、 高営業利益率は10%を超 転換した。 TAKISA 24年4~6月期の売上 前年同期の赤字から る。1年で4社が同意な き買収に踏み切った。 指針を出すと潮目が変わ が23年8月に買収提案に 「真摯な検討」を求める

交渉が原則となった。

WAの原田一八社長は

日本経済新聞が国内主

TOBのインパクトは

わった」と語る。 大きく、社員の決意が変 られていた。経済産業省 10件の米国に水をあけ 買収が広がり始めた。レ 印象が強かった同意なき に入る」とした企業は39 コフデータによると、日 本の事業会社による事例 は3~22年に8件と、2 「乗っ取り」などと悪 クシュタールが買収を提 ない。セブン&アイ・ホ %に達した。誰がいつ買 調査では、M&A(合併 ールディングスにはカナ 収を仕掛けてもおかしく 同意なき買収が一選択肢 ダのアリマンタシォン・ ・買収)を検討する中でされた企業が激しく抵抗 事業の整理に加え、買収 3期目から上昇 を描きにくい。 修復するまでは成長戦略 上昇に転じたのは3期

を集計したところ、TO を受けた日本企業の業績 B実施年から2期後まで 事前同意のないTOB と買った側も危機に陥 えられるかが買収後の成 TOB実施年を上回っ 目からだった。4期目に 否を分ける。 た。 統合がうまくいかない 「2期目の谷」を越

案した。

に平均の営業利益率が2 る。米銀行大手ウェルズ する。新たな親会社から は「顧客を失う」と反論 不採算案件の削減だ。 都内で開いた。テーマは の22年11月に幹部合宿を 前田道路。2期目の後半 に前田建設に買収された らわれていた常識を変え てきた前田道路の幹部ら る契機になる。20年3月 売上高を最重要と考え 一敵」の声は企業がと ものとなり、企業の常識 き買収は絶望ではない。 がりの経済成長は過去の る」と指摘する。右肩上 エークアップ効果』があ 企業を目覚めさせる『ウ 目覚めの劇薬となる。 否するかにかかわらず も変わっていく。同意な 授は「同意なき買収には 「敵」を受け入れるか拒 南山大学の川本真哉教

命破る目覚めの劇薬

要企業の社長に実施した

・ 4 | | 4 | | でした。 不採算

3年後、同業に買収され 職し、システムの不具合 る鏧き目に遭った。 も相次いだ。ファーゴは 万2000人の人材が離 米ファースト・インター を仕掛けた。買収後に1 ラァーゴは1995年、 放った。ある社員は「会 論はもう十分だ。どうし 社の『当たり前』が変わ たらできるかだ」と言い 長は「できないという談 上高総利益は24年3月期 った」と話す。工事の売 送り込まれた今泉保彦社 に過去最高となった。

掲載日 2024年10月21日 日本経済新聞 朝刊 1ページ ©日本経済新聞社 無断複製転載を禁じます。