# 「日本企業の海外進出」の一翼を担い、クライアントに貢献する

デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザリー合同会社
【M&Aビジネス】コーポレート ファイナンシャルアドバイザリー　パートナー　〈2017年12月入社〉
大手銀行出身
M&A／グループ内連携／多様な専門家との協働／社風

※役職・内容はインタビュー当時のものになります。

## Q.コーポレート ファイナンシャルアドバイザリー（以下：CFA）の仕事内容について教えてください。

A. TMT（テクノロジー・メディア・通信）業界のクライアントを中心に、M&Aの案件の組成から、クロージングまでを担当しています。CFAとしてクライアントから求められる役割は、クライアントに寄り添って案件を成功に導くこと。アドバイザーとしてクライアントの利益を最大化することが期待されていますが、交渉の状況によっては当事会社同士の間に入り、円滑に交渉が進むよう、緩衝材になることも求められます。

もう一つ重要なのが、「期待値をコントロールすること」です。我々は多数の案件を手がけていますから、このように進めるとこういう結果になりそうだとか、こういったケースでのリスクはこれだ、といった経験と知見があります。これらのナレッジをいかして、次に起こるであろうシナリオを適切にコントロールしてクライアントのフラストレーションを最小限に留める。
また、交渉相手方に対しても適切にコミュニケーションをとることで両者間のボタンの掛け違いをなくし、交渉プロセスにおける信頼関係を築いていく。これもCFAの非常に重要な役割です。

## Q.DTFAを選んだ理由を教えてください。

A. 大手銀行に勤務し、銀行およびグループの証券会社で現在と同じようなM&A業務に従事していました。しかし、十年ほど業務に携わるなかで、大きな組織でのM&A業務は担当が細分化されていることや、業務自体の制約などもあり、銀行でのM&Aアドバイザリーに限界を感じ、転職を決めました。

DTFAは、デロイト トーマツ グループという枠組みのなかで組織やファンクションは分かれているものの、組織間の垣根がとても低く、グループ全体でサービスを提供する環境が整っていると面接で聞いたことが、入社した決め手です。M&Aのサービスは、自分1人ですべてのノウハウを蓄積することはできません。そのため、DTFAのように各領域のスペシャリストがおり、情報を共有できる環境はクライアントにとっても、自身の成長にとっても非常に重要だと感じています。
実際、入社後の印象もその通りで、デューデリジェンス（DD）やバリュエーション、PMI（Post Merger Integration）、組織再編など、M&Aの各プロセスに関わるメンバー間の垣根が非常に低く、パートナーから新卒のアナリストまで、フラットな関係で意見交換できる社風と言えます。

## Q.どんな時に自身の成長を感じられていますか？

A. DTFAのCFAはクライアントとの距離が非常に近いため、クライアントが抱えている課題をより深く把握できるようになったことがあげられます。その結果、会社としての関係性はもちろんですが、それ以上に人間同士としてのお付き合いから、お仕事のご相談をいただくようなケースも増えています。

また、やりがいという面ではシンプルかも知れませんが、やはりクライアントから感謝されること。「DTFAでなければできなかった」というお言葉をいただけると、それまでの苦労も忘れてしまいます。そして、クライアントから「あなただからできた」と声をかけていただけるように頑張ることも、やりがいの一つです。

## Q.今後の目標を教えてください。

A. 当面の目標は、アドバイザーとしてしっかりクライアントに付加価値を提供すること。将来的には、日本経済にとって大きなテーマである「日本企業の海外進出」に、微力ながらも一翼を担い、貢献することです。

M&Aは、何をもって成功と言えるのか、非常に難しいものです。例えば対象会社を安く買収できさえすれば、あるいは後に減損しなければ成功なのかと言えば、必ずしもそうではありません。成功の尺度を決めることは難しいですが、私は結果と同時に、M&Aのプロセスも重要と考えています。例えば上場会社がM&Aを行う際、果たすべきコーポレート・ガバナンスの基準にのっとって検討を進められたのか。対象会社のビジネスを適切に評価し、その評価に基づく意思決定ができたかといった点です。結果のみならず、クライアントの検討プロセスをしっかりと支援することもこれまで以上に大切にしていきたいですね。

## Q.この業界を目指す学生の方へメッセージをお願いします。

A. 私の学生時代は、大手銀行の経営統合など、大型のM&A案件が日本国内でも本格的に起こり始めた時期でした。ちょうどその頃、私は大学で会社法を学んでおり、それをきっかけにM&Aについて勉強を続けてきたことが、今につながっています。ですから、何かのきっかけで興味を持ったら、次は勉強し続ける意欲を持つことが大事。反対に学生の頃にやっておけばよかったことは、間違いなく英語です。DTFAではクロスボーダー案件が多くを占めるため、英語を日常的にコミュニケーションの手段として使います。関わる案件の幅を広げるためにも、ぜひ身につけておいて欲しいですね。

一覧へ戻る　採用ページへ戻る