

日中経済交流研究会新聞

日中経済交流研究会 7月例会報告

日本は買い叩かれる!?! ~中国からのM&A事情の今~

報告者 赤木法律事務所

代表弁護士 赤木 真也氏(左)

赤木パートナーズ(株)

代表取締役 赤木 麻衣子氏(右)

日時 2021年7月13日(火) 18:30 ~

場所 Zoomを使ったオンライン開催

参加人数 47名



「M&A」(以下MA)が我々中小企業経営者の会話に普通に登場するようになってどれくらいの時間が経過したであろう。私の記憶では10年ほど前からだろうか?銀行ほかMAに介在するコンサル会社も増え、後継者不足などを理由に増え続けるMAや中国から日本への投資の現状について弁護士の赤木真也氏と赤木パートナーズ代表の赤木麻衣子氏夫妻に話を聞いた。

中国人クライアントも相談できる弁護士事務所開設

赤木弁護士は京大在学中に司法試験に合格。卒業後2005年に弁護士登録したあとすぐに弁護士として出発した。当時、司法改革制度により、法曹界を取り巻く環境は大きく変化していた。奥様の麻衣子氏から将来を考えて独立を勧められ、2011年に赤木法律事務所を開設。そのころインバウンドブームの前兆で、日本に在住する中国人が少しずつ増加していた。たまたま中国人クライアントからの相談依頼が増えてきたのをきっかけに、中国人クライアントに寄り添った弁護士事務所にしていこうと考え、中国語の勉強をスタートし短期間でマスター。もともと不動産は得意分野だったが、中国人クライアントからの案件も不動産関連が多かったことも功を奏し事務所も軌道に乗り、麻衣子氏と二人三脚で日本と中国との懸け橋として弁護士事務所とコンサルティング事業を展開している。

M&Aブームの現状と今後の可能性

次に麻衣子氏からの報告。MAの増加は中小企業経営者の高齢化と後継者不足による必然的な流れである。現在のMAブームの流れはコロナ禍での売却希望増加などもあり、売り案件の増加と売却額の下落傾向がみられる。ただこの傾向は予想の範囲内ということもあり、下落を待った買収意欲の高いクライアントは積極的攻勢をかけている状況がある。

次にMAの目的について話を聞いた。事業の多角化・新規事業進出などを検討する場合のリスクヘッジ・事業構築までの時間短縮などがあげられるが、業界トップシェアを実現するためにMAを戦略的にプランニングしている企業もあ

る。我々のような中小企業でも将来戦略に取り入れたいと感じた。

日本国内で確立されつつある中国経済圏

中国からの投資事案についても報告があった。世界にはチャイナタウンと呼ばれる場所がまた存在するが、大阪日本橋は既にその域に達している。確かに異国情緒あふれる光景に変貌している通りもあるが、日本語がまったく話せなくても中国語だけで企業活動が成立する仕組みが既に構築され、中国人だけですべて完結する経済圏ができているという話は、衝撃的であった。

中国人のビジネスへの圧倒的なたくましさ

コロナ禍中であっても不動産売買などはまったく影響を受けず進行している。一等地のビルの売買案件の価格も日本人間の相場はまったく意に介さず、独自の視点で超高付加価値をつけて中国人投資家に転売するなど、日本人とはまったくレベルの違うたくましさを持っている。また驚くべきスピードで交渉が進行し、20代そこそこの女性がボンと1億円を投資してビジネスを始めるなど、一昔前の中国のイメージは捨て去るの必要性を感じた。圧倒的なスピード・スケール・資金力・決断力の前では、我々自身も変革・改革できなければ、世界の中での存在価値もどんどん縮小していくことも予想される。

世界の中での存在価値を高めるために

ここまで読んでいると、中国からの投資が大学押し寄せてきていると感じている方も多いかもしれない。麻衣子氏は「日本は投資先として安い買い物としか認識されていない」という大問題を提起されている。本当の中国富裕層の視線は欧米に向いていて、衰退国日本は消極的選択でしかないという現実があることへの認識も必要である。中国の存在を善悪という二者択一で判断するのではなく、未来を見据えると世界の中での存在価値を高めていくために、総合的な判断力が必要であるという話で報告は締めくくられた。

日中経済交流研究会 広報委員会
文：(株)荻田建築事務所 荻田 晃久