

お客さま目線と組織資産を生かし ベトナムでのM&Aをサポート

コロナ禍を契機に、これまで以上に企業の存続をはかるためのM&AやIPOに注目が集まっている。そこで、今号ではI-GLOCAL CO.,LTDのハノイ事務所代表を務める逆井将也氏に、現在の取り組みとM&Aにかける思いについて語ってもらった。



逆井将也 さかさいまさや

I-GLOCAL CO.,LTD
ハノイ事務所 代表

1987年生まれ。慶應義塾大学商学部卒業。2011年アメリカンファミリー生命保険会社(現・アフラック生命保険株)入社。17年米国公認会計士(USCPA)取得。同年I-GLOCAL CO.,LTD入社。20年公認不正検査士(CFE)取得。同年I-GLOCAL CO.,LTDハノイ事務所代表に就任。

お客さま目線を何よりも重視

新卒で入社した保険会社では顧客対応や業務改善プロジェクト、経理業務(日米基準)などを経験し、2017年にI-GLOCALに入社してベトナムに移住しました。以来、ベトナムに進出する日系企業に対し、投資・会計税務・労務・不正対策などのコンサルティングを手掛け、そのなかで数多くのM&A案件に携わってきました。大多数の日本企業は独資で現地法人を設立することが多いのですが、一方で現地企業の買収や現地企業に出資するケースも年々増えており、それにとれないM&Aアドバイザーを手掛ける機会も多くなっています。

当社のM&A支援は基本的には買い手となる日系企業に対するものです。具体的には、M&Aの前から後にいたるまでの相談対応、財務・税務デューデリジェンス、バリュエーション(企業価値の算定)、PMI(買収後の経営統合)といった内容があります。また、M&A後も対象企業へのアドバイザーや各種支援に加え、私自身が対象企業の監査役になることもあるなど、ほとんどのケースで長期的な支援を手掛けています。

そのなかで私が大切にしているのは、つねにお客さま目線で、お客さまにとって最良のサービスを提供することです。お客さまと真剣に向き合うのはもちろん、社内の人専門家やときには社外の専門家なども協力しながら、お客さまにとって有益なアドバイスをできるように心がけています。

だからこそ、そういった取り組みの結果が、M&Aによるシナジーとしてあらわれたときには大いに喜びを感じます。一例をあげると、買い手だった日本企業の技術がベトナムに移管され、ベトナムの消費者に合う商品が開発され、売り手だったベトナム企業のネットワークを通じてベトナム国内で浸透するといったケースなどを支援させていただきました。

多様なサービスを提供

弊社にはベトナムの実情や法令に詳しいという強みがあります。弊社は現在、

1000社以上のベトナム進出日系企業を支援しており、そのなかで培ってきたノウハウや知見があるからこそ、私も実務事例や当局の見解、歴史背景などを踏まえたアドバイザーを行うことができます。

たとえばベトナム企業では、二重帳簿、脱税、社会保険料の未納、資産の私有化、不正なキックバックなど、日本の企業ではありえないような不正行為が行われているケースがあります。デューデリジェンスでそのような事態が明るみになった際、買い手となる日本企業は戸惑いを隠せません。当初は私も大いに戸惑いました。ですが、弊社でのキャリアを積み重ねていくことで、そのような問題が起きてしまう背景が理解できるようになるとともに、それが解消できる問題かどうか判断できるようになりました。経験やデータにもとづいた冷静なアドバイスができるようになりました。また、弊社ではPMIの過程で、二重帳簿の解消や従業員へのコンプライアンス研修など、不正が起きにくい組織づくりに向けたソリューションを提供しているため、今後はそれらを活用して、さらにお客さまのニーズに柔軟に対応していきたいと思っています。

私は日本のこともベトナムのことも大好きです。だからこそ、両国に貢献することを目標とし、これからも好奇心を持ってさまざまなことにチャレンジしていきたいと考えています。

