

素材事業のソリューション展開 「バリューチェーン拡大に向けたM&A」



素材産業も、モノからサービスへ。素材とサービスを組み合わせたソリューションで、顧客課題をダイレクトに解決することが必要です。

自動車産業は破壊的変化により 顧客の課題は複雑、多様化

欧州におけるガソリン車販売規制を発端に、自動車産業は急速な電動化、低燃費化に向けて動き出しています。また、自動運転技術やデジタル化により、移動手段・居住空間としての自動車、さらにはその開発・設計のあり方も大きく変化しつつあります。

結果として、自動車メーカー、部品メーカーに必要な能力やノウハウも変化しています。業務のデジタル化に加え、部品設計、使用される素材、その加工方法から抜本的な見直しを迫られるものも少なくありません。

自動車メーカー、部品メーカーにとっても、限られたリソースでこれらの課題を解決することは容易ではありません。

他社リソースも活用した、 素材+αの課題解決能力獲得が急務

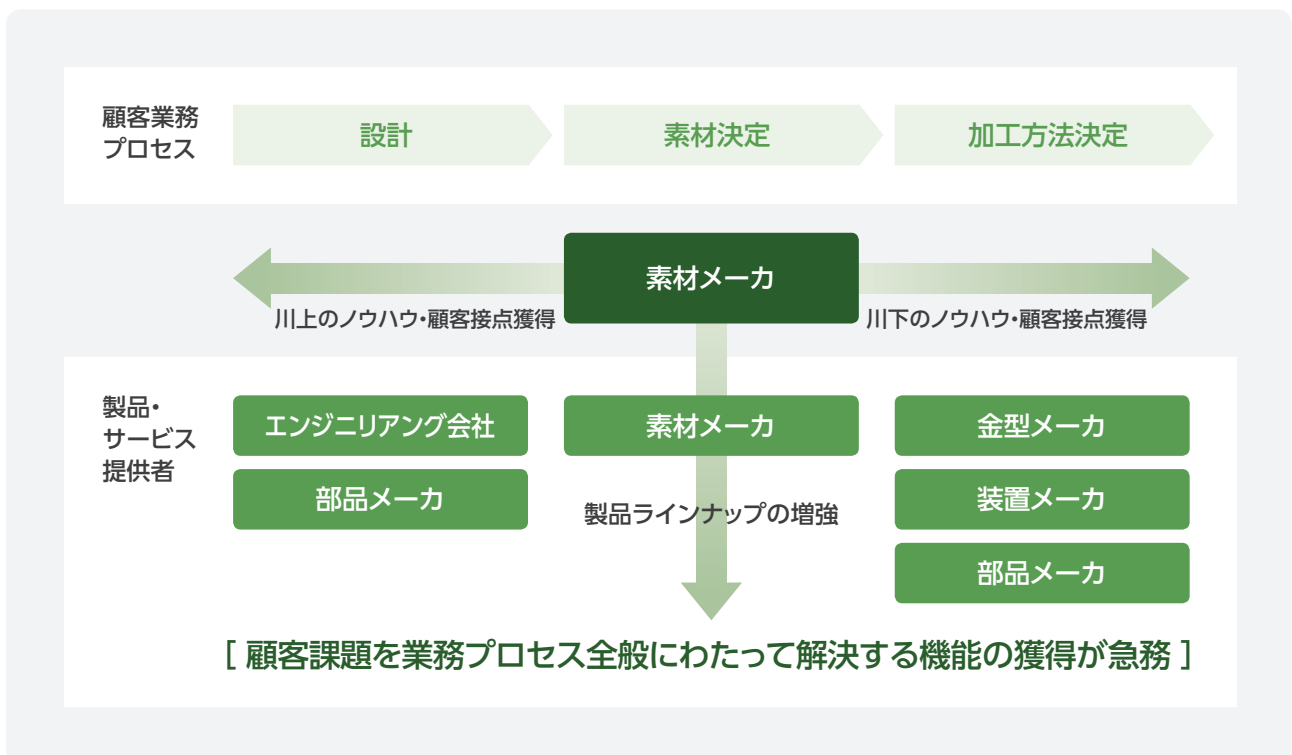
素材メーカーにとっては、これまで以上に主体的に、的確な解決方法を提案することが求められています。

一方で、顧客からのRFQに応じた自社素材提供だけでなく、生産・加工方法や、部品レベルでの使われ方を含めた提案が必要になってきています。

最終顧客(自動車メーカー)との共同開発や、開発・製造プロセスの効率化/代替により、高付加価値化、コア業務への集中を支援することも求められます。

ただし、それらの能力は多くの場合、素材メーカー以外の領域でもあり、他社リソースも活用した急速な顧客価値向上が求められます。

■ 素材以外の機能も活用した課題解決機能の獲得



NRIは、素材メーカーのソリューション化に向けた、 提携/M&Aを戦略から実行、統合までご支援可能です。

自動車産業の深い理解に基づいた 戦略的意義の高いM&A支援

顧客に対する価値提供に向けた機能拡充には、M&Aや提携も有効な手段となります。NRIは、自動車産業の深い理解を基に、付加価値向上に向けた提携・買収を戦略からPMIまでご支援致します。

戦略フェーズでは自動車の知見を基に、まずは買収を前提とせず、効果・実行性の高い戦略策定をご支援致します。提携交渉・ディールフェーズではM&Aの経験豊富なコンサルタントが、外部専門家(投資銀行、弁護士や会計士)と共に交渉を円滑に進めます。

統合フェーズでは、M&A専門家に加え、人事・システムなどの機能専門家が一体になり、戦略から業務までの円滑な統合を現地で支援いたします。

ケース：海外でのM&Aにより、 高付加価値化とグローバル展開をご支援

NRIは、ある日系企業に対して事業戦略/M&Aのプロとして海外M&Aをご支援しました。戦略フェーズでは、NRIは各国のニーズ、業界構造、成功要因を分析した上で、成長戦略を策定しました。その上で、有望と思われる提携先候補の顧客からの評価(VoC*)を収集することで、提携の効果検証も合わせて実施しました。

また、続くフェーズでは買収可能性のある企業への匿名でのサウンディングからはじめ、お客様に寄り添い交渉をご支援しました。その中で、対象企業とは戦略、業務レベルでのすり合わせも行い、買収の合意に至りました。事前の入念なすり合わせもあり、買収後のPMIは、顧客、被買収企業と一体になった非常に円滑なものとなりました。

*Voice of Customers

NRIのM&A/提携関連サービスの特徴

