

NECグループ ならではの アプローチと 安定感が

顧客満足度を支える

NEC製品のリース業務、ファイナンス機能を担うことをミッションとして、1978年に設立されたNECキャピタルソリューション。リース事業を中心に展開してきたが、事業環境が変化の中で業容を拡大。NECグループならではのICTに関する豊富な知見や、リース業務で培った金融ノウハウを活かし、近年ではM&Aや事業承継もソリューションのひとつとして提供している。



右からコーポレートアドバイザー部長 尾崎康詞氏、
執行役員常務 村井克行氏、シニアヴァイスプレジデント 双原稯氏

メーカー系のアドバイザー として独自の存在感

事業を通して社会的価値と経済的価値を創出し、社会の課題を解決するCSV経営を目指すNECキャピタルソリューション。M&Aや事業承継のアドバイザーを手掛けるようになったのは、そんな経営姿勢を実現しようとするのがきっかけだった。

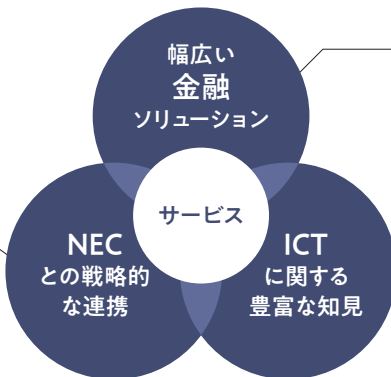
「民間の事業法人営業を拡大してお客

様との付き合いが長くなると、どうしても後継者の話になります。そこでM&Aや事業承継に対応する機能を備えることが、お客さまの声にこたえることになると思います」と話す、執行役員常務の村井克行氏。M&Aのアドバイザー業務を行うのは専門のコンサルタント会社、金融機関、弁護士や税理士といった士業などいろいろある。しかし、その中でメーカー系というのは異色の存在だ。

「M&Aアドバイザーを務める多くの会社とは一線を画した成り立ちだけに、他社とは違う存在感があると自負しています。私たちは、M&Aのお手伝いだけをしているわけではありません。目指しているのは、お客様のニーズや課題をくみ取って企業価値の向上や課題解決をすること。そのためには、NECグループのシナジーをどう働かせればいいのかを考えます。M&Aは、あくまでその方法のひとつです」と、長期的な視点で顧客との関係を築いていることを強調する、コーポレートアドバイザー部長の尾崎康詞氏。

「NEC」の DNAを活かした 金融サービスを展開

金融ソリューションとNECの製品・サービスを戦略的な連携で融合させ「NECグループ」として顧客の価値創造を図る



リースから企業向け融資、債権流動化に加えファンド組成やエクイティ出資まで幅広い金融ソリューションを提供

PCをはじめとしたICT機器のリースだけでなく、ICT機器の調達・導入・運用管理までを含め幅広いノウハウを持つ

M&Aだけでなく 企業のステージに応じた多彩なサービスを提供



企業のステージに合わせて 最適な解決方法を提案

人間と同じように企業にもライフサイクルがある。成長期はファイナンスで支援し、成熟期にはM&Aのアドバイスをするなど、企業のステージに応じてさまざまなサービスを提供するというのが同社の考え方。たとえばオー

ナー経営者が多い中小企業の場合は、ステージとともに経営者が高齢化するケースが多く、そのほとんどは後継者が決まっていないという。

「中小企業のオーナー経営者の方は人生をかけて会社を育ててきましたから、会社の処分を決めるのはとても重い決断です。そのため機械的にマッチングするのはなく、残したいものは何なのかといったことを丁寧にうかがい、十分に議論してから最善のプランをご提案します」(村井氏)。

基礎研究から始まり長い時間をかけて商品開発をするメーカーの企業文化は、M&Aアドバイザーであっても変わらない。M&Aという言葉聞いただけで嫌悪感を抱く経営者も少なくない中で、NECグループのファイナン

CASE STUDY

時間をかけても顧客満足度の最大化を目指した成約例

株式会社 シーピーユー × 株式会社 協和エクシオ

「建築三次元CAD」や「土木積算システム」のソフトウェア開発・販売を手がけるCPUは、建築・土木分野のソフト開発・販売に強みを持っていたが、事業承継や事業の成長のために他社との協業が必要といった問題を抱えていた。NECキャピタルソリューションは売り手のファイナンシャル・アドバイザーとして、ITシステムの構築・運用・保守までトータルサービスを提供する協和エクシオへの売却を提案。中断をはさんで5年がかりとなったが、両者のニーズが合致して双方の課題解決につながるから案件は成約となった。

ス会社であるということは、多くの中小企業経営者にとって何よりの安心感、安定感につながっているという。

片側FAを堅持するなど 顧客の利益や満足度を重視

同社がポリシーとしてしていることに、仲介ではなく売り手または買い手どちらから片側のアドバイザー(F&A)という立ち位置を堅持することがある。

「M&Aにおいて仲介は、本来あるべき形ではないと考えます。お客様にとってより良い条件を引き出す交渉をするためには、片側アドバイザーでないといけないという思いは信念を持って貫いています」(尾崎氏)。

くわえて専門家集団のスタッフを擁していることも、顧客の満足度が高い

理由のひとつになつていくという。

「公認会計士、不動産鑑定士、中小企業診断士などの有資格者というだけでなく、多彩なバックグラウンドを持ったスタッフがそろっています。またオーナー経営者の方たちにきちんと向き合えるよう、知識やスキルだけでなく経営者に寄り添って対応できるスタッフ教育に力を入れています」と語るコーポレートアドバイザー部・シニアヴァイスプレジデントの双原稜氏。

M&Aの成約だけがゴールではないと考える同社。より良い形で事業を継続させるための、いいパートナーになつてくれそうだ。

Information

NEC NECキャピタルソリューション

NECキャピタルソリューション株式会社

コーポレートアドバイザー部
〒108-6219
東京都港区港南2-15-3 品川インターシティC棟
TEL : 03-6720-8382
URL : <https://maadvisory.necap.co.jp/>
E-mail : info-ca@dm.necap.co.jp