



Australia Japan Business  
Co-operation Committee  
● AJBCC

# 日本企業がオーストラリアで 投資を行っている理由は何か

不定期連載  
2019年7月

## 日本企業がオーストラリアで投資を行っている理由は何か

日本企業の海外M&A活動はますます活発化し、記録的なレベルに達しています。この背景にある要因には長期にわたる日本の超低金利と、1990年代のバブル経済崩壊後、多くの企業が実施したバランスシートの改善があります。これによって企業には多額の資金が累積し、特に日本の人口が減少していることから、この潤沢な手元資金をどこに投下するかという問題が浮上してきました。こうした状況から日本企業による海外M&A活動は引き続き加速化し、信頼できる貿易相手国かつ投資先として長い歴史をもつオーストラリアも、こうした日本経済の動向から大きな利益を享受してきたと言えます。



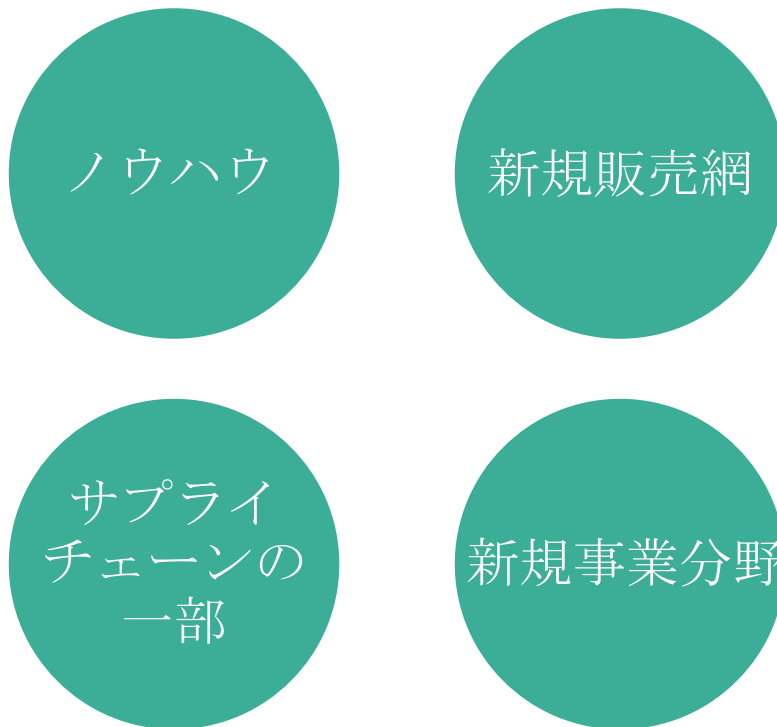
豪日経済委員会の団体会員である法律事務所 Herbert Smith Freehills (HSF)は、最近出した調査レポート「日豪M&A 動向の考察と予測 (2017-19)」で2017年から2018年の期間に日本企業47社が行った54件に及ぶM&A取引をまとめています。同HSFレポートの日本語版は左にあるレポートをクリックするとご覧いただけます。

豪日経済委員会は同レポートにまとめられたデータを検討し、こうした買収や出資の推進要因について考察しました。この分析にあたっては、さまざまなメトリクスのほか、この47社の日本企業が今回の投資を行った理由として公にしているものを利用しました。

## 分析からわかったこと

### A | 買収や出資の理由

買収や出資の理由として挙げられたものは複数のカテゴリーに分けることができ、大きく分けて主に次の4つのものを得るためにこうした取引が行われたことがわかりました。(理由が複数のカテゴリーにわたる企業もあります)



注:各カテゴリーの詳しい定義については本書の終わりに記載されています。  
上記各カテゴリーをクリックするとその定義に移動します。

「新規販売網を得るため」を理由に挙げている企業の割合が85%にのぼったことは驚くべき点ではありませんでしたが、分析対象取引の50%で「ノウハウ」の取得が理由として挙げられている点は予想外で興味深い点でした。

4つのカテゴリーの定義の説明とそれぞれの具体例は本稿の最後にまとめられています。

### B | 分析対象企業の海外投資歴

分析対象となった日本企業のうち、1社を除いた全社がオーストラリア以外にも海外投資を行っていた点は注目すべき点です。つまり、新たにオーストラリア市場に参入した企業は24社あったものの、分析対象企業のほとんどが、今回初めて海外進出を行ったのではなく、海外投資に相当の実績のある企業でした。

# 日本企業がオーストラリアで投資を行っている理由は何か

## 過去の投資地域

オーストラリアにおける今回の取引以前にすでに海外投資を行っていた企業のなかでは、予想通り、過去の投資先はアジア(中国以外)とオセアニアが最も多く(投資額ではなく国数)、分析対象企業の87%がこの地域に進出していました。これに対し、中国、北米、ヨーロッパへの進出はほぼ同程度の割合で、これらの地域に進出している企業の割合はそれぞれ約70%でした。

## 海外進出国数

分析対象企業がすでに事業を展開している国の数は多く、進出国数の中央値は12か国でした。これはこうした企業がすでに海外投資において広範な実績を有していることを示しています。

海外進出国数	分析対象企業全体に占める割合*
10か国未満	45%
10～30か国	36%
30か国超	19%
合計	100%

注\*: HSFレポートの分析対象企業47社に占める割合

## C | 分析対象企業の事業年数

オーストラリアで買収や出資を行った日本企業のなかに事業年数の長い老舗企業が多かったことも注目に値します。対象企業の事業年数の中央値は75年で、全体の4分の3以上が1980年以前に創業しています。

事業年数 (分析対象日本企業)	全体に占める割合*
20年未満	11%
20～40年	13%
40～75年	40%
75年超	36%
合計	100%

注\*: HSFレポートの分析対象企業47社に占める割合

# 日本企業がオーストラリアで投資を行っている理由は何か

## D | 分析対象企業の年商

日本の水準では年商が多い企業が多く、年商の中央値は約50億豪ドルでした。

年商 (豪ドル) (分析対象日本企業)	全体に占める割合*
10億ドル未満	17%
10～100億ドル	43%
100～300億ドル	20%
300億ドル超	20%
合計	100%

注\*: HSFレポートの分析対象企業47社に占める割合

## E | 新規参入企業と進出済み企業

半数が新規参入企業

分析対象企業は今回豪市場に参入した新規参入企業と、オーストラリアですでに業務を展開していた企業に分類しました。(既存事業があるものの、子会社の名称が異なり、異なる分野で業務を行なっている場合には新規参入に分類されています。)

## F | 分析対象企業のセクター

HSFによる分析にある通り、買収先や出資先は多様なセクターを網羅しています。当然ながら、分析対象の日本企業が属するセクターもさまざまな分野に及んでいます。

M&A活動が最も活発だったセクターは製造業(26%)、サービス業 – 金融・専門・エンジニアリング(19%)、消費財 – 食品・小売業(13%)、建設・住宅(11%) でした。このほかにもテクノロジー(ITおよびソフトウェア)、医療、ガス・電力、不動産、資源・エネルギー、eコマース、ホテル経営、教育の分野で活発なM&A活動が見られました。

## 結論：

### 日本企業による豪M&Aの今後の見通し

本分析結果から、今後オーストラリアでM&Aを進めていく日本企業についてどのような傾向が予想できるでしょうか。

今回分析対象となった54件のM&A取引に見られる傾向が今後も続く場合には、これからオーストラリアで投資を行う可能性の高い日本企業も次のような特徴を有すると言えるでしょう。

- 創業75年を超える企業
- 年商は数十億豪ドル相当
- 東南アジアをはじめ、すでに海外で事業を展開
- 「オーストラリアのノウハウ」の獲得や販売網の拡大が目的（それぞれの定義と具体例は下記参照）

こうした特徴は、海外投資の実績に富み、十分な資金と業界についての知識をもった上で買収先を選択する企業であることを示しています。

# 日本企業がオーストラリアで投資を行っている理由は何か

## 買収・出資理由の定義と例

このセクションでは今回の分析で使われた定義がどのような根拠に基づいたものなのかを説明しています。

また、各カテゴリーの例も挙げられています。

具体例として挙げた下記の取引の詳しい情報についてはHSFレポートをご覧ください。

[HSFレポートをダウンロード](#)

### ノウハウ

#### ノウハウの定義

豪企業に投資した理由として分析対象の日本企業が公にしているものが、知的財産、技術、技能をはじめ、自社の研究開発に代わるものとしての諸資源の獲得である場合。このタイプの買収や出資を行うと、迅速な市場獲得が可能となる。

特に投資先企業が地元市場に適応したシステムやプロセス、販路をもっており、これが日本国内市場で使っているものと大きく異なる場合が多い。こうしたノウハウは日本国外で効率的に市場を拡大していく上で利用できる。

このカテゴリーに属する買収や出資の具体例：

- **大同生命**：インテグリティ社に出資し、同社の「現代的なITシステムと効率的なオペレーション体制をもつ生保事業」の立ち上げに関する経験やノウハウを獲得
- **MS&ADインシュアランスグループ**：チャレンジャー社に出資してそのノウハウを得、同社のブランド力、販売網、技術といった強みを生かした戦略的提携関係を締結
- **旭化成ホームズ**：マクドナルド・ジョーンズ・ホームズ社の主力商品である鉄骨構造(スチールフレーム住宅)のノウハウ(オートクレーブ処理気泡コンクリート：AACを含む)を利用し、これを旭化成のもつ工業化・標準化された注文住宅のノウハウと組み合わせるために資本提携

### 新規販売網

このカテゴリーは大きく二つの種類に分けられ、一つ目は日本企業が買収や出資の動機を「市場拡大」としているもの。例えば

- 買収先の豪企業が日本企業と類似した商品やサービスを提供しており、今回の取引の理由が顧客基盤を拡大するために新しい地理的市場に参入することである場合

二つ目は「取り扱う商品やサービスの拡大」で、例えば

- 買収先豪企業が日本企業に補完的な商品やサービスを提供しており、今回の買収によって日本企業が、類似または同一の販売網を使って既存市場にさらに多くの商品やサービスを提供する機会が得られる場合

## 日本企業がオーストラリアで投資を行っている理由は何か

一つ目の種類の例:

- **不二製油:**買収先インダストリアル・フードサービスの商品に自社油脂製品を取り入れて改善し、自社のその他の製品も広範囲の豪顧客にもたらず
- **プリンスホテル:**ステイウェル社を買収して既存の自社ホテルネットワークに30ホテル追加

二つ目の種類の例:

- **ダイキン:**エアマスター社のサービス網とノウハウをダイキンのHVAC (Heating, Ventilation and Air Conditioning)技術における専門的知見と組み合わせ、冷暖房設備の販売だ

けでなく、サービスやソリューションの提供に業務を拡大

- **富士通ゼネラル:**現在は小売販売網による冷暖房設備の販売を主要事業とするが、今回の買収によってオーストラリアでサービス・メンテナンス事業に参入することができる

### サプライチェーンの一部

このカテゴリで日本企業が買収や出資を行った例は

- 買収・出資先の豪企業が同じサプライチェーンで業務を行っている、もしくは日本企業の商品を販売または供給している場合

このカテゴリの例:

- **住友化学:**ピレトリンの大手生産会社ボタニカル・リソース・オーストラリア社を買収し、大量のプレトリンの安定した供給体制構築を実現

### 新規事業分野

オーストラリアにおいて新しい産業もしくは類似産業の新しい分野に参入できることを買収理由に挙げている例。買収側の日本企業がすでに日本(もしくはその他の諸国)の同じ分野で業務を行っている場合でも、オーストラリアのその市場にはまだ参入していなかったことは注目に値する。

このカテゴリの具体例:

- **鹿島建設:**オーストラリアの商業不動産

建設セクターに初めて参入(以前に豪州で不動産開発に参入したことがある)

- **三菱UFJ信託銀行:**資産運用事業を初めて買収し、アジア/オセアニア最大の資産運用会社となる





Level 26, 44 Market Street  
Sydney NSW 2000 Australia

[www.ajbcc.asn.au](http://www.ajbcc.asn.au)

*Subscribe to*  
**AJBCC's Japan Business Alert**



著作権：本書は出典元が明記されていれば、転載・複製ができますが  
事前にご通知いただければ幸いです。

