

出口戦略最適化サービス





**ノンコアアセットの取扱いに関する
意思決定の行使は、
慎重に検討を重ねる必要があります。**

出口戦略最適化サービス

企業は、株主価値の最大化という最終目標を視野に置き、将来に関わる意思決定を行いません。ノンコアアセットに関する意思決定も、その例外ではありません。

ノンコアアセットの課題を適切に解決することで、不振部門やノンコア部門へのキャッシュの流出を食い止め、資金・リソースのより生産的な再配分を実現できます。

しかし、問題ある事業や子会社を売却・閉鎖・再生するかについては、様々な側面を考慮の上、決定していかなければなりません。

- 顧客との関係をどのように守るか。
- 対象事業のある国において、事業や子会社の閉鎖に規制面での障害が存在するか。
- 会社の評価にどのような影響があるか、どのように対処すべきか。
- 国際的にビジネスを展開する企業が、馴染みの薄いマーケットにおいて、どのように買い手を見つけるか。
- 社内の管理体制に、プロセスの立上げから完了までを管理するリソースがあるか。

国際的な企業にとって、多くの場合、以下の点が、このプロセスをより複雑、困難にします。

- 海外の企業経営者との協力
- 海外会社との勘定の整理、解明
- 各マーケットでの企業評価管理
- 人事問題
- 売却・撤退に伴う税務問題

ノンコアアセットの取扱いに関する意思決定の行使は、慎重に検討を重ねる必要があります。

プライスウォーターハウスクーパースは このようにお力になります。

プライスウォーターハウスクーパースは、ノンコアアセットの評価・計画立案・戦略実行のプロセスを支援するにあたり、包括的なソリューションを提供してまいりました。

出口戦略最適化サービスは、経験から培った独自の手法を提供いたします。多くの専門分野を包括するアプローチにより、3段階のステップで分析と実行を統合し、確実に株主価値の最大化と再投資のための早期資金化という目標を実現します。



第1段階

- ノンコアアセットの特定
- 取りうる選択肢の評価
- 全ての関連情報の集約、整理
- 事業継続、清算といった複数の基準によるノンコア事業の第三者評価の提供

第2段階

- 戦略の合意
- 時間、資本(ヒト、カネ)、経営陣など必要なリソースの特定
- リスクの評価と管理

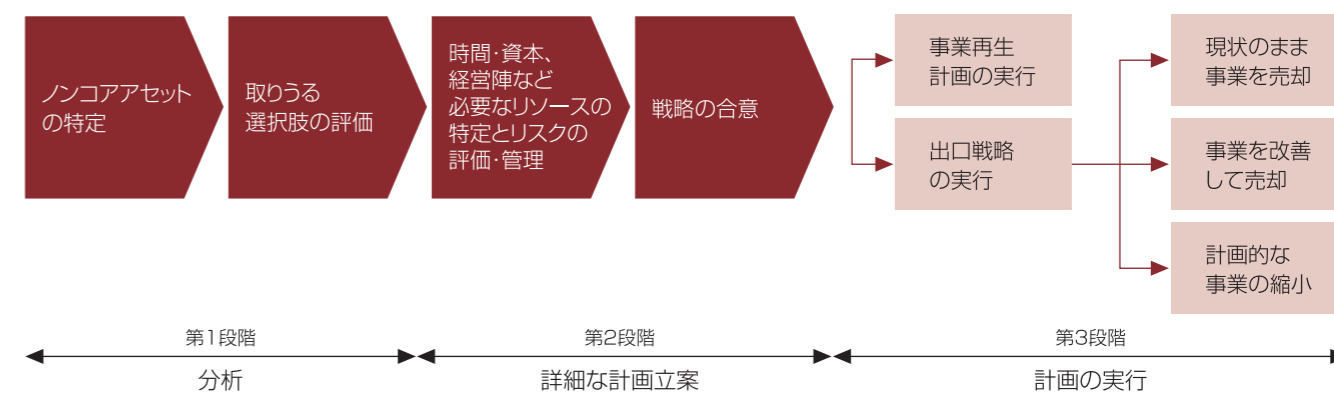
第3段階

- 売却・事業再生・事業縮小の実行

出口戦略最適化サービスの専門スタッフが、顧客企業の経営者の方々と共に作業を進め、必要に応じたサポートを適切に提供致します。

ビジネスは流動的であり、様々なフェイズで異なったニーズが発生することをプライスウォーターハウスクーパースは認識しています。従い、出口戦略最適化サービスにあたり、一つの解決策に固執することを避け、事業再生、税務、不動産、バリュエーション、人事コンサルティング、戦略立案等に経験を持つ出口戦略最適化サービスの専門スタッフが、顧客企業の経営者の方々と共に作業を進め、必要に応じたサポートを適切に提供致します。

プライスウォーターハウスクーパースは、左記いずれのステージでのサービス提供はもちろん、プロジェクトの開始から完了に至るまで一連のサポートを行い、どのステージにおいても、ビジネスの多様な要求に的確に応えます。



今、なぜプライスウォーターハウスクーパースが必要とされているのでしょうか。

● 真のグローバル(およびローカル)対応力

国と地域を越えて編成されたプライスウォーターハウスクーパースのプロフェッショナルチームは、多彩なスキル、専門能力、経験をもとに、世界中、どこでも必要とされる場所でサービスを提供します。世界140ヶ国以上に760の拠点を持ち、グローバルな舞台で育まれた経験と視野、そしてローカルの各々の現場で培った柔軟性を駆使し、最良のサービスを提供しています。

出口戦略最適化サービスでは、世界各国の同様な事例や案件を通して得た知識を蓄積し、業務にあたっています。

● 実証された手法

プライスウォーターハウスクーパースの出口戦略最適化サービスの有効性は、そのクライアントサービスでの実績で明らかです。



プライスウォーターハウスクーパースの出口戦略最適化サービスの有効性は、そのクライアントサービスでの実績で明らかです。

出口戦略最適化サービス： 実際のケース

米国の金融会社が2つの日本の事業から撤退するにあたり、事業の売却が上手くいかず、事業の停止・清算を計画していました。我々が事業の取引、運営、資産、人材等のあらゆる面から詳細な清算計画を作成したところ、清算には約12ヶ月を要し、かつ多大な費用がかかることが分かりました。そこで、この情報を元に事業売却の計画を再考し、最終的に事業の売却が実現することができました。仮に事業売却が実現しなかったとしても、詳細な計画に従い無事に清算を結了することができていたでしょう。ここでは、1つのサービスが両面で役立ち、株主がより多くの価値を実現することに結びつきました。

不振にあえぐ大手国際旅行会社を買収したクライアントに対して、世界21ヶ国で事業の売却および閉鎖の実行をサポートしました。ここでは、売却代金の回収に留まらず、株主への責任というリスクの回避もサービスに含まれていました。加えて、クライアントの社内では、プロジェクトを管理できる人材が限られていたため、我々は計画策定後、プロジェクト全体の実行に携わり、各取引毎に取締役会への報告を行いました。結果として、クライアントは期限内に予算範囲内で目的を達成することができました。

スピード

プライスウォーターハウスクーパースは、その豊富な経験により、クライアントの意思決定とその実行の両局面を迅速に、かつ効果的にサポートします。これにより、企業経営者はこれらの課題に取り組む時間を最低限に抑え、重要な業務に集中することができます。

機敏性

プロジェクト完了に至るまでの期間が延びる程、リスクとコストは膨らみます。プライスウォーターハウスクーパースは、厳しいスケジュールの中でも、プロジェクトのどのステージでも迅速なサービスを提供します。



我々が、早くプロジェクトをサポートすることができれば、それだけ迅速にクライアントも結果を得ることが可能となります。

プロジェクト管理能力

プライスウォーターハウスクーパースは、プロジェクトの開始から終了まで、適切な手法と方法論を用いて計画を成功裏に終わらせるようにプロジェクトの計画・管理を行います。専門家のプロジェクト管理能力を集結し、出口戦略最適化の総合サービスを提供。クライアントは主力事業や、より重要な課題に集中して取り組むことができます。

最適なタイミング

問題点の特定から計画実行までのリードタイムは、できる限り短く抑えなければなりません。プライスウォーターハウスクーパースの出口戦略最適化サービスは、実証された方法を用い、撤退・売却案件に特有な多くの遅延や障害を予測、回避することにより、迅速な問題解決を実現します。クライアントが、コストを抑え、リスクをより効果的に管理し、より迅速に目標を達成できるよう適切に支援します。従い、早期にプロジェクトをサポートすることができれば、それだけ迅速に、より良い結果を得ることが可能となります。

出口戦略最適化サービスの詳しい内容については、以下までご連絡下さい。

www.pwc.com/optimisedexitservices/