

# 信頼と知性の再定義

AI時代におけるM&Aアドバイザーの次世代戦略

市場リサーチおよび2025-2030年戦略ロードマップ



# 岐路に立つ業界：ディール仲介から「統合型バリュークリエーション・パートナー」への進化

## 01. 現状認識 (Context)

2025年、グローバルM&A市場は本格的な回復基調へ向かう。しかし、従来の「ディール成立価値 (Brokerage)」モデルはコモディティ化し、限界を迎えている。クライアントは単なる仲介ではなく、成果を保証するパートナーを求めている。

## 02. 3つの不可逆的な変化 (Complication)



**PEファンドの高度化**  
- 投資基準とバリューアップ要求の厳格化。



**アクティビズムとESG**  
- 非財務リスク対応への圧力増大。



**AIによる地殻変動**  
- ソーシングやDDの自動化が「情報の非対称性」を破壊。

## 03. 戦略的アクション (Resolution)



**「AI+HI」ハイブリッドモデル**：データ処理はAI、戦略判断は人間。



**“エコシステム・ハブ”**：成長セクター (Tech/Energy) 特化+アライアンス活用。



**“PMIの収益化”**：成功報酬依存からリカーリング収益へ。

# 2025年、市場は「K字型」の力強い回復へ



Source: Bain & Co / McKinsey analysis

## 回復の質的变化

全セクターが一様に回復するのではない。構造変革（エネルギー転換、DX）を伴うセクターが市場を牽引する。リソースを成長セクターへ集中させることが収益最大化の鍵。

# 複雑化するマクロ環境：経済安全保障と金利環境への適応（PESTLE）



## 経済安全保障と規制強化

CFIUS（米国）や欧州FDI規制の厳格化。クロスボーダー案件では「承認取得戦略」がディール成否の決定打となる。



## 金利のある世界

調達コスト増によりLBOモデルが変化。バリュエーションにおけるDCF法の割引率上昇圧力により、投資判断が厳格化。



## 事業承継とESG

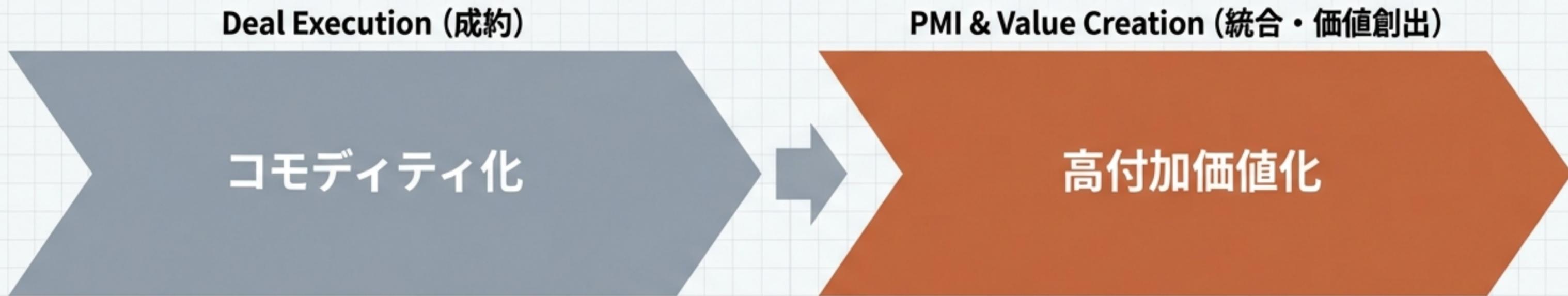
日本の後継者不在率52.1%（帝国データバンク）。「事業承継型M&A」は構造的な成長市場。非財務リスク（人権・環境）への感度上昇。



## デジタル化の浸透

VDRは標準装備。プロセス全体のデジタル化が「選択」から「必須」へ。データ分析能力の差が競争優位に直結。

# 価値の源泉は「エグゼキューション」から「統合 (PMI)」へシフトした



## M&Aの50%以上が、期待された価値創造に失敗している

Source: BCG

### Old: Closing the Deal

- 成約こそがゴール
- 手数料の正当性が低下

### New: Making the Deal Work

- 成功こそがゴール
- 統合計画をDD段階から策定
- シナジー実現にコミット

# クライアントは「実行屋」ではなく 「戦略パートナー」を求めている

## Private Equity Funds



- ニーズス
  - スピード、LBO組成能力、オペレーショナルなバリューアップ
- パインポイント
  - 投資期間内の確実なIRR確保
- 必須ロール
  - 投資後の出口戦略まで見据えた「共同投資家」的視点

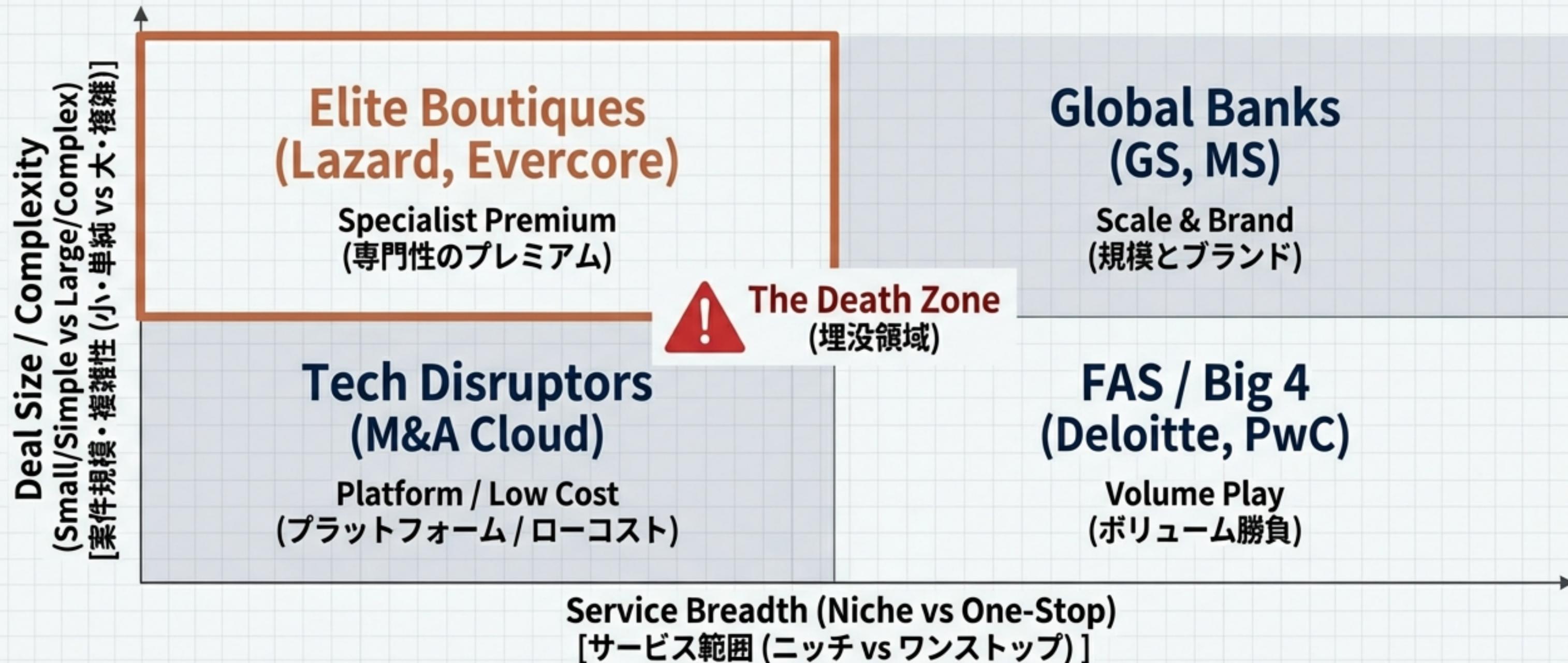
## Strategic Buyers (事業会社)



- ニーズス
  - 戦略的整合性、シナジーの納得感、PMIのハンズオン支援
- パインポイント
  - 統合の失敗、異文化摩擦、人材流出
- 必須ロール
  - 複雑な組織統合を導く「変革のシェルパ」

共通項：どちらも「ケイパビリティ（能力）」を買っている。単なるリレーションシップ採用は減少傾向にある。

# 二極化する競争環境：規模の経済か、鋭利な専門性か



中途半端なポジショニングは埋没する。「何でも屋」は淘汰される運命にある。

# AIは「効率化」を超え、「見えない機会」を可視化する

## Sourcing (Origination)



### Invisible Deal Discovery

非公開企業のデータを解析  
析し、売却兆候（Grata等の  
活用）を捕捉。リレーショ  
ン依存からの脱却。

## Due Diligence (Risk)



### Automated Risk Flagging

数万ページの契約書から  
「チェンジオブコントロール  
条項」や「隠れた訴訟リス  
ク」をAIが瞬時に抽出。

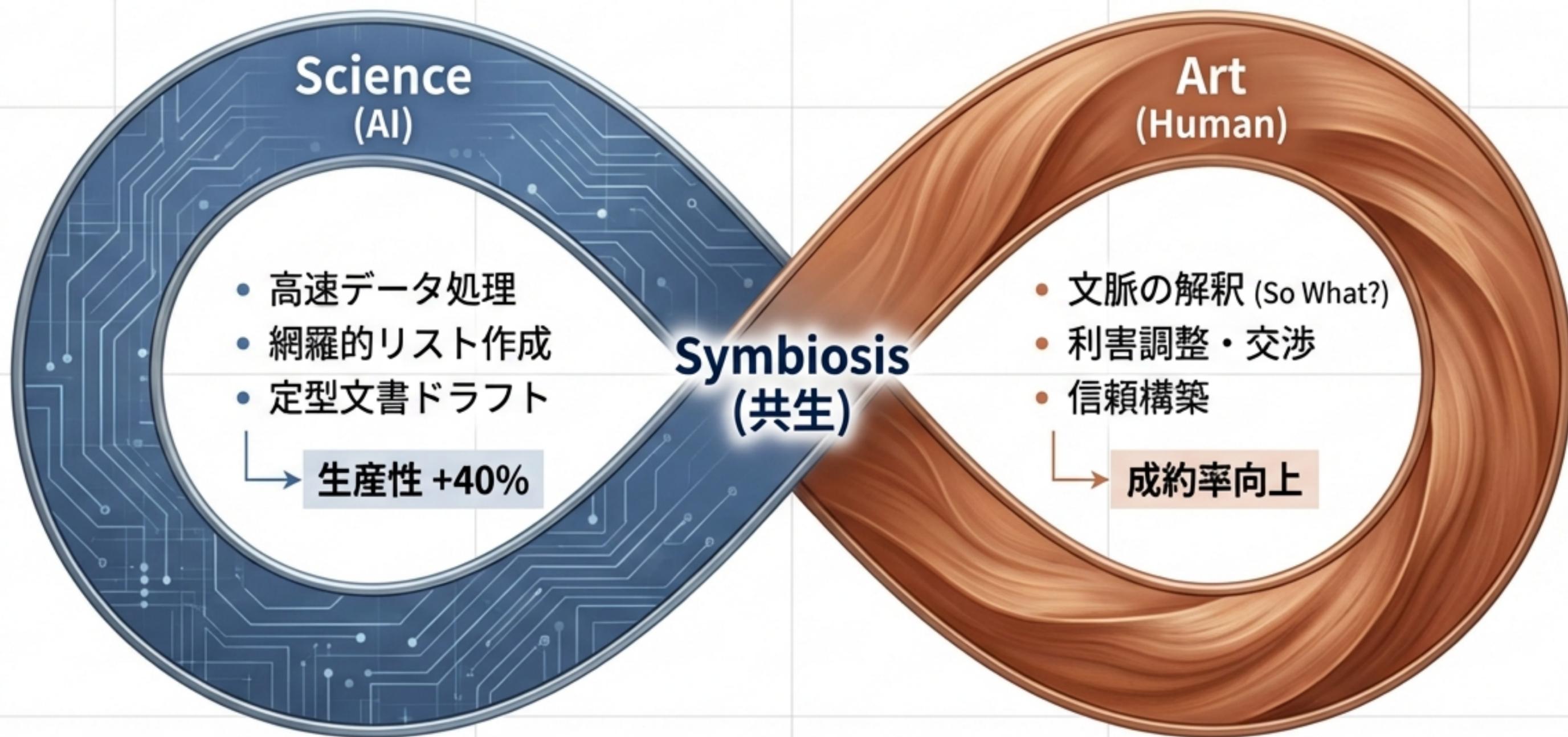
## Valuation (Synergy)



### Data-Driven Prediction

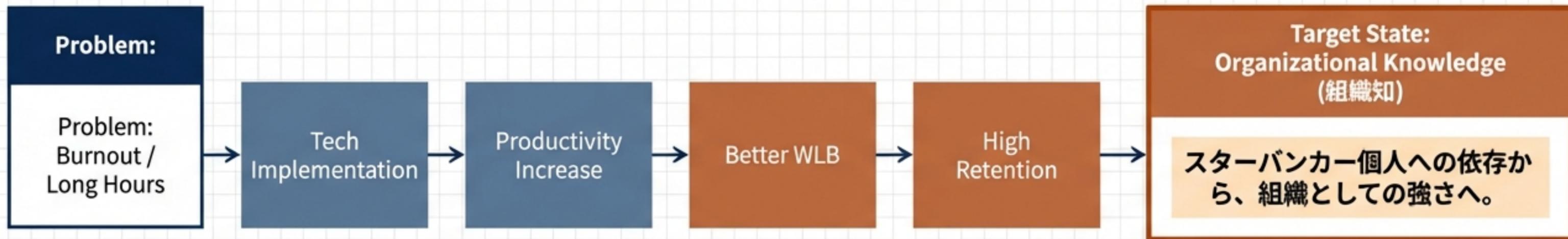
顧客データや製品ポートフ  
ォリオのクロス分析によ  
る、精緻なシナジー効果の  
試算。

# オペレーションモデルの革新：「AI + HI (Human Intelligence)」



求められるのは「ハイブリッド人材」。金融知識 × データサイエンス × 産業知見。

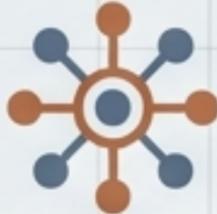
# 持続的競争優位（VRIO）の源泉は「組織知」と「人材定着」にある



V	R	I	O
◎	◎ (Talent Retention)	◎ (Culture)	◎

テック投資はコスト削減ではない。  
最強のリテンション（人材維持）施策である。

# 戦略オプションの評価：我々が目指すべき道はどこか

Option A: 総合アドバイザー (Scale)	Option B: 超専門特化 (Niche)	Option C: エコシステム・ハブ (Hub)
		
<p><b>Pros:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>安定性</li></ul> <p><b>Cons:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>莫大な投資、利益相反</li></ul>	<p><b>Pros:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>高収益</li></ul> <p><b>Cons:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>ボラティリティ高</li></ul>	<p><b>Pros:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>柔軟性</li><li>専門性</li><li>投資抑制</li></ul> <p>自社は「戦略」と「コア助言」に特化。実務はアライアンス。</p>
 (FAS/大手銀行の独壇場)	 (部分的採用)	 (推奨戦略)

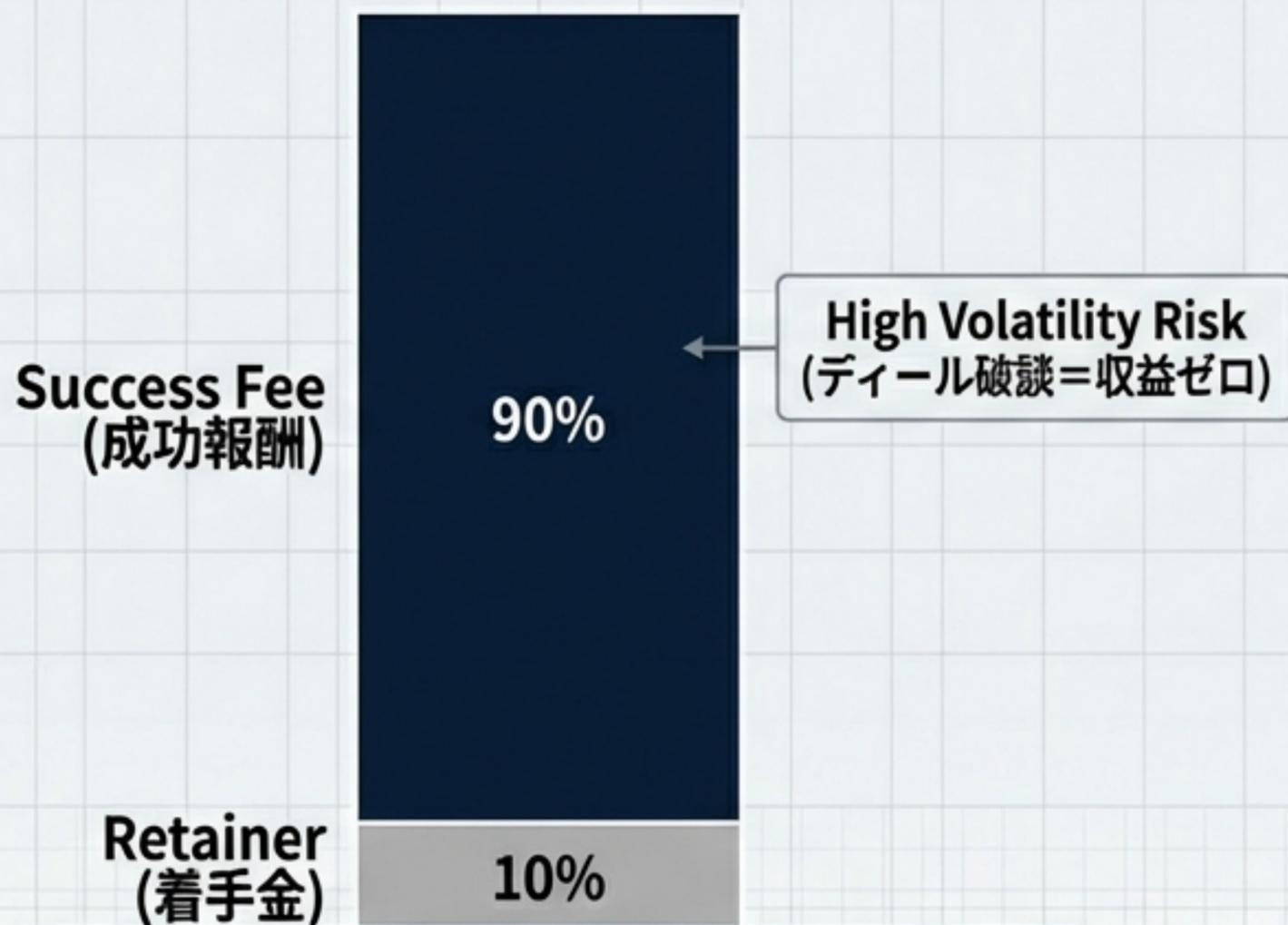
# 推奨戦略：「エコシステム・ハブ」モデルの構築



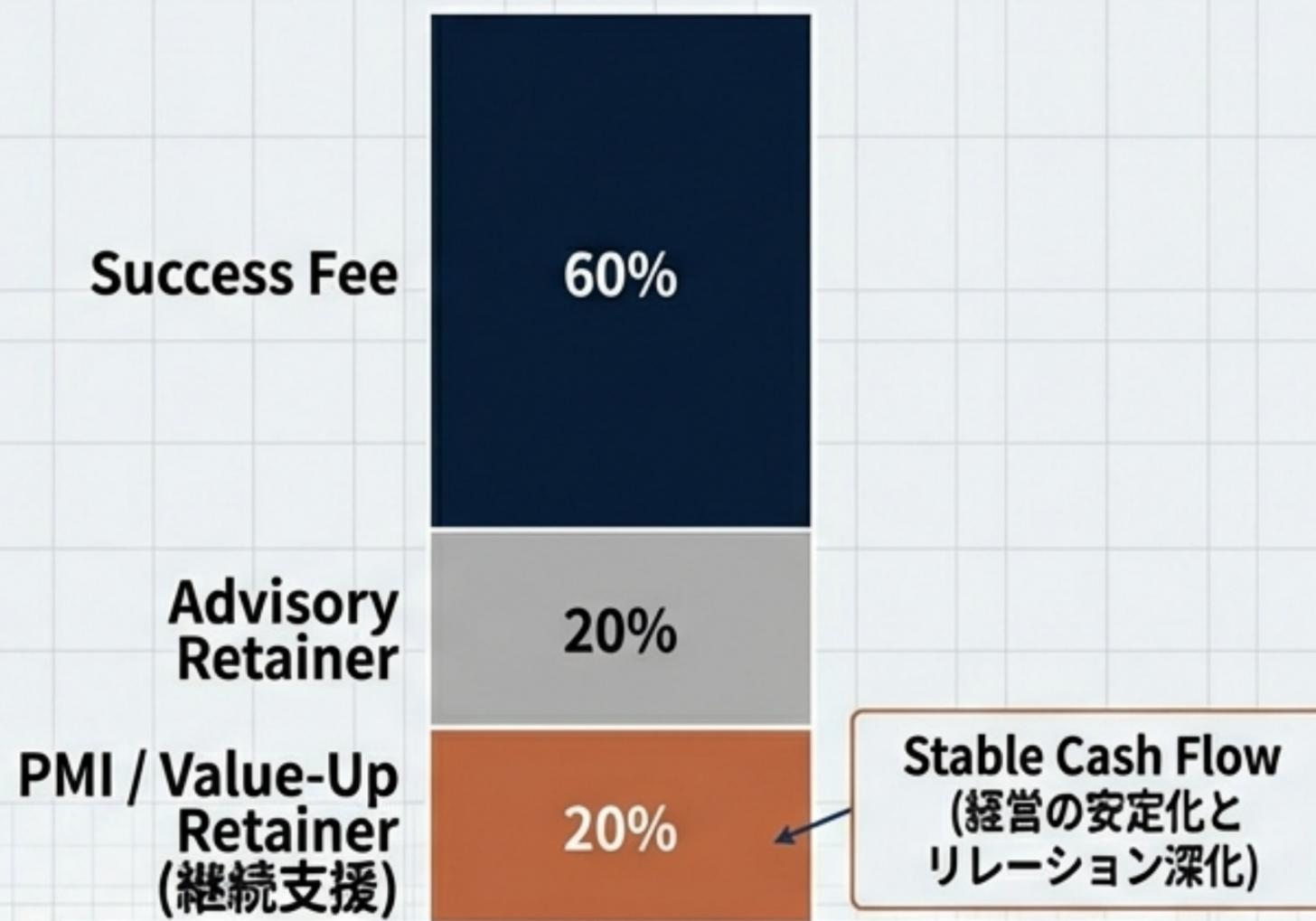
クライアントには「ワンストップ」の利便性を提供しつつ、裏側では「ベスト・オブ・ブリード（各分野の最高峰）」をコーディネートする。

# 収益モデルの変革：フローから「リカーリング」へ

Before (現在のモデル)

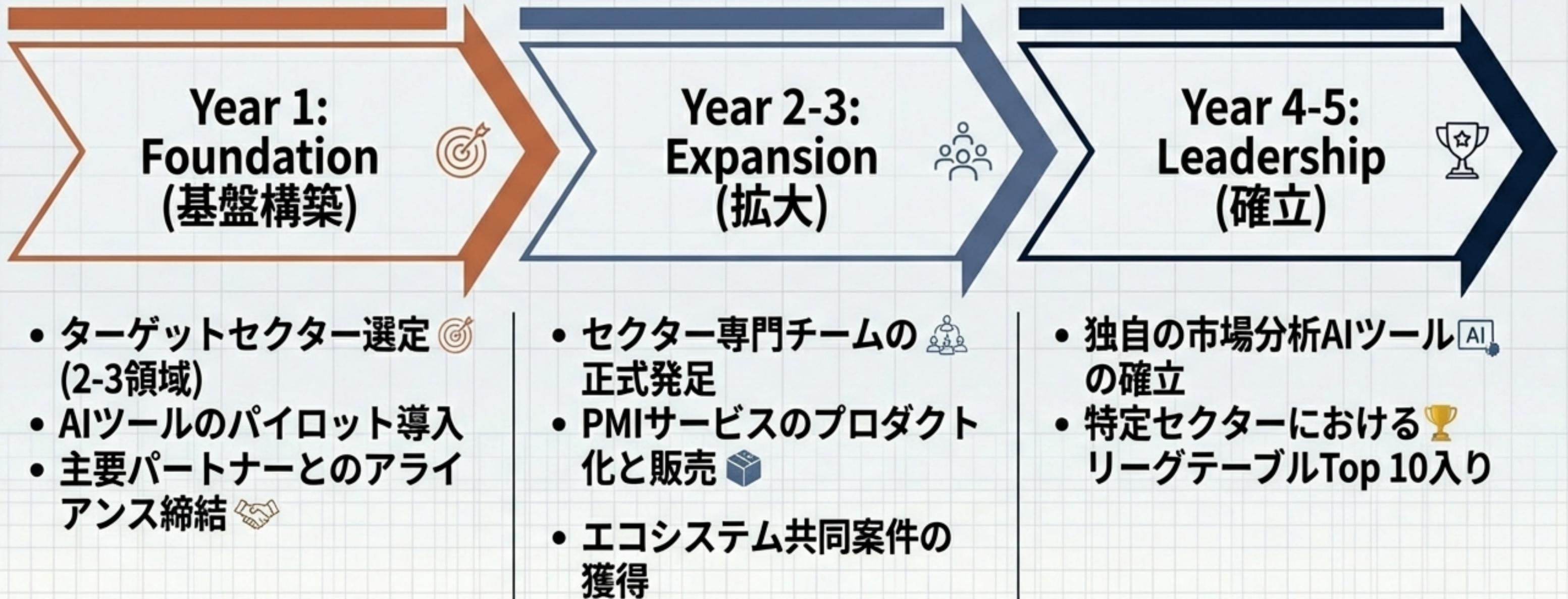


After (将来のモデル)



PMI支援と「ポスト・ディール・バリューアップ」を独立した商品として確立し、収益の安定化を図る。

# 変革へのロードマップ：3年間の実行計画





# 2030年の勝者：人工知能と人間的知恵の融合

テクノロジーは我々を代替するものではなく、我々の価値を増幅させるものである。

「正しい問い」を立てる戦略的洞察力（HI）と、膨大なデータを処理するAIを融合させたファームだけが、クライアントの真の課題である「持続的な成長」を実現できる。

**今こそ、エコシステム・ハブモデルへの転換を決断する時だ。**