



常務執行役員
企業戦略室担当

荒木 隆光

日本電産の経営はM&A（企業の吸収・合併）を積極的に活用する点
が特徴です。日本企業としては早い時期から取り組み、国内外で60
件以上の企業買収を実施し、成功へと導いてきました。M&Aを成功
させるノウハウについて聞いてみました。

Q1 日本電産は、数多くのM&A を積み重ねてきていますね。

はい。城壁の石垣には、大きな石とその
間に詰め物として埋め込まれた小さな
石があります。当社のM&Aもこれと
同じで、大きな事業を有する企業を
買収するケースもあれば、その事業に
足りない隙間を埋めるような小さな
事業を買収するケースもあります。

Q2 それらを成功に導いた 要因は？

当社が大切にしているポイントは3つ
です。まず、適正な価格で買収する
こと。次に、買収後の企業経営に注力
すること。最後は、相乗効果のある
案件を選ぶことです。

Q3 特に海外企業のM&Aに 苦勞している日本企業が 多いようですが。

国内の場合に比べてスムーズにはいか
ないこともあり、確かに簡単ではありま
せんね。先程説明した3つのポイントの
2つ目、「買収後の企業経営に注力する」

営みがM&Aの成否を決めるといって
も過言ではないと思います。

Q4 具体的事例としては？

たとえば2017年、モータ・ドライブ事
業を手掛ける仏ルロア・ソマーホール
ディング社を買収したときのことで
す。買収完了直後に永守会長自らが現地
に出向き、先方幹部を前に当社の経営理
念や経営手法について詳しく説明されま
した。当社は人を大切にする会社です。
買収後のリストラはしませんし、買収後
の企業経営をスムーズに進めて事業を



永守会長自らがルロア・ソマーホールディング社に出向き、経営理念や経営手法を伝授した場面

発展させてきた実績をベースに説くと
相互理解が深まりました。

Q5 なるほど。今後の M&A戦略の方針は？

当社は、常に中長期にわたる高い成長
目標を掲げ邁進する会社です。その
際、自律成長とM&Aを半半分ずつ組み
合わせ目標を実現しようとしています。
魅力的な市場は、クルマの電動化、ロ
ボット活用の拡がり、家電製品のブラ
シレスDC化、農業・物流の省人化、そ
れと5G通信に起因する様々な次世代
技術の5つです。当社事業に関連する

分野で大きな変化が起きています。こ
うした変化に対応し、あるいは変化を
先取りするようなM&Aを常に考えてい
ます。今後も着実に成果を出してい
き、当社の成長に貢献していきます。

