

# 東南アジアM&A最前線 マレーシア編



In-Out推進部

マネージャー 福島裕樹

- 01 | 日本M&Aセンター 海外事業部
- 02 | マレーシアの魅力
- 03 | マレーシアM&Aのポイント
- 04 | ケーススタディ：マレーシア



- 01 | 日本M&Aセンター 海外事業部
- 02 | マレーシアの魅力
- 03 | マレーシアM&Aのポイント
- 04 | ケーススタディ：マレーシア

# 海外M&Aをもっと身近に

4

M&A



提携会計事務所

: 100事務所以上

提携金融機関・証券会社

: 50社以上

取扱案件数

: 150件以上

売上3~30億円規模  
がほとんど



# 東南アジアM&A市場が加速

5

M&A

2023年3月期は、**欧米案件3組**を含め  
**14組のクロスボーダー案件が成約**

2023年3月期 海外案件成約事例

	譲渡企業		譲受企業	
	業種	国	業種	国
1	建設業	シンガポール	建設業	日本
2	運送業	マレーシア	物流業	日本
3	設備工事業	ベトナム	設備工事業	日本
4	建設業	ベトナム	不動産業	ベトナム
5	地盤工学機器	シンガポール	試験・検査・認証	イギリス
6	商社	日本	商社	オランダ
7	化学品製造	タイ	化学品卸売	日本
8	電気通信工事	シンガポール	プラント関連	日本
9	金属部品加工	マレーシア	金属部品製造	日本
10	電気通信工事	マレーシア	受託開発ソフトウェア	日本
11	その他IT	タイ	その他IT	日本
12	食品製造	ベトナム	その他小売	日本
13	飲食店	アメリカ	不動産関連	日本
14	化学品卸売	タイ	産業用機械卸売	日本

2022年3月期  
105件

紹介可能譲渡案件数

2023年3月期  
150件

# 東南アジアのM&Aをもっと身近に

6

M&A

- ① 現地拠点を軸にローカルネットワークを構築
- ② 取り組みやすい中堅・中小ローカル案件を150件以上保有
- ③ 日本No.1のノウハウを現地に展開
- ④ クロスボーダーM&Aの専門家チーム

# マレーシアの魅力

7

M&A

- 01 | 日本M&Aセンター 海外事業部
- 02 | マレーシアの魅力
- 03 | マレーシアM&Aのポイント
- 04 | ケーススタディ：マレーシア

突然ですが、

8

M&A

## マレーシアに対してどんなイメージをお持ちでしょうか？

- 経済成長力だったら...ベトナム??
- 人口ボーナスだったら...インドネシア??
- 国としての成熟度だったら...シンガポール??
- 日系が最も進出している親しみやすい国だったら...タイ??



マレーシアでのM&Aは、  
「成熟性」、「成長性」、「安全性・信頼性」が揃う

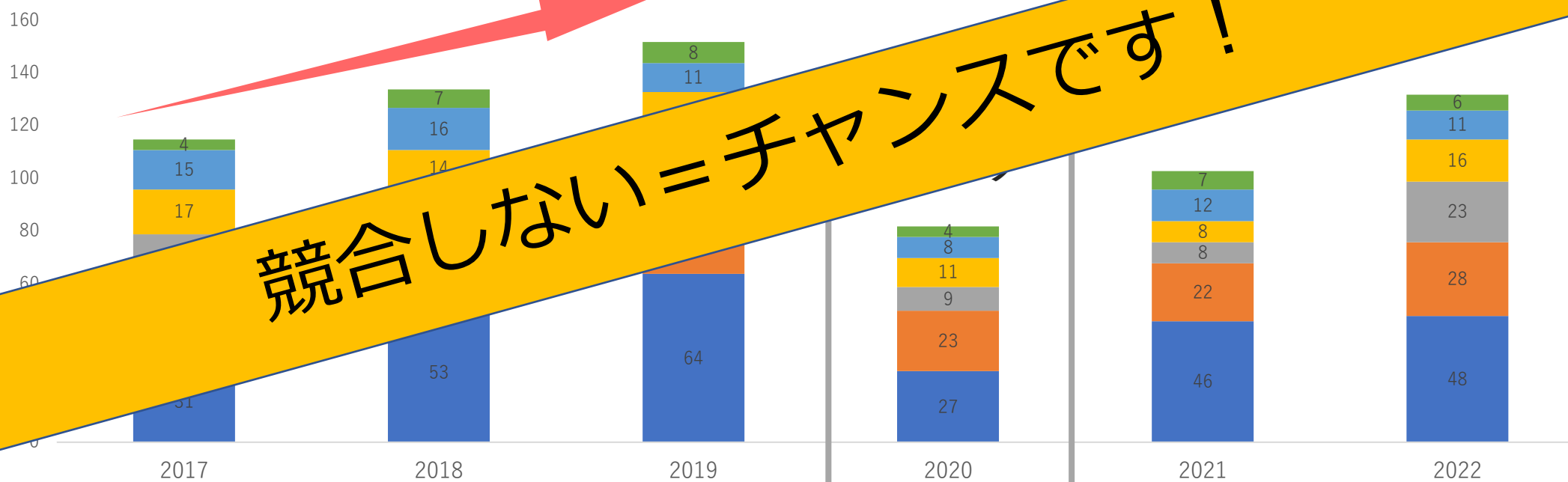
海外M&A“はじめの1歩”に最適な国

# 注目を浴びる東南アジアM&A

10



- 近年、日本企業によるアジアのM&Aの半数以上は東南アジア企業
- シンガポールが全体の40%程度を占め、ベトナム、インドネシア等の成長国が続く
- 日系企業による東南アジア企業の買収はコロナショックから2022年まで1.5倍、高



競合しない=チャンスです！

■ シンガポール ■ ベトナム ■ インドネシア ■ タイ ■ マレーシア ■ フィリピン

# マレーシアの基本情報

11

MA



1

人口3260万人

2

日本と同等程度の大きさ(0.9倍)

3

マレー系が中心の多民族国家

4

殆どの国民が英語話者

5

イスラム経済圏へのゲートウェイ

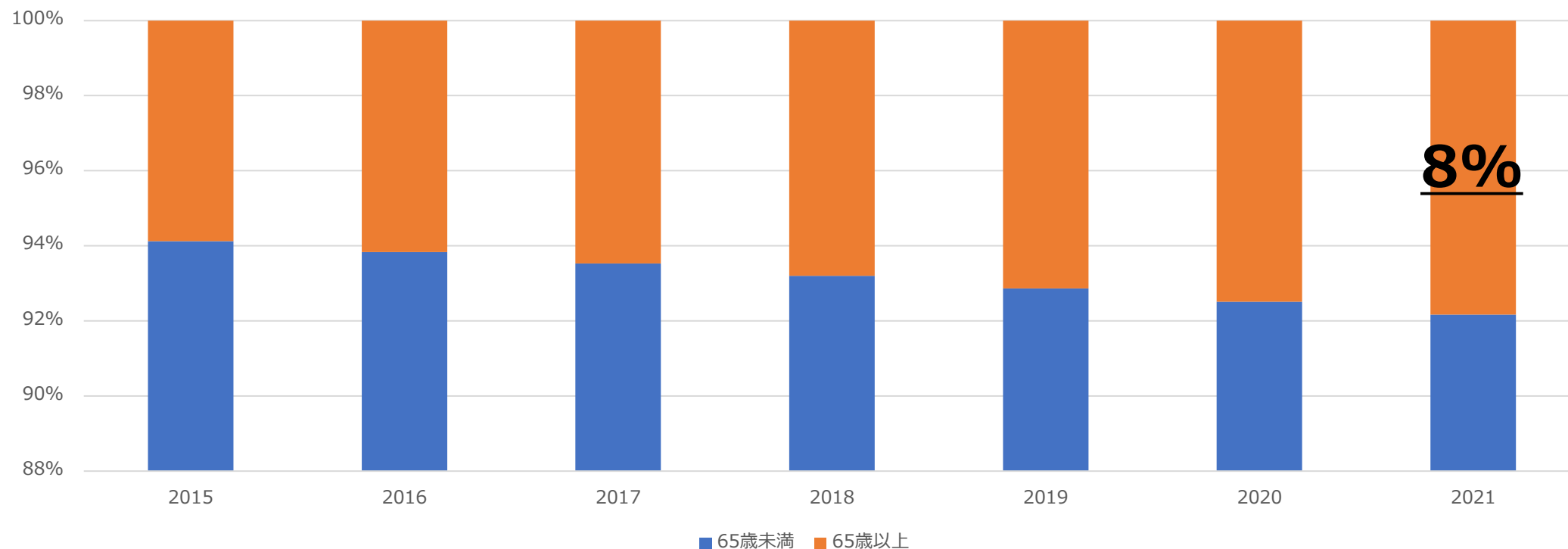
# マレーシアの魅力

12



## 非常に若い人口構成：平均年齢は29歳

65歳以上の人口分布は数%代で、人口ボーナスは2050年まで続く



8%

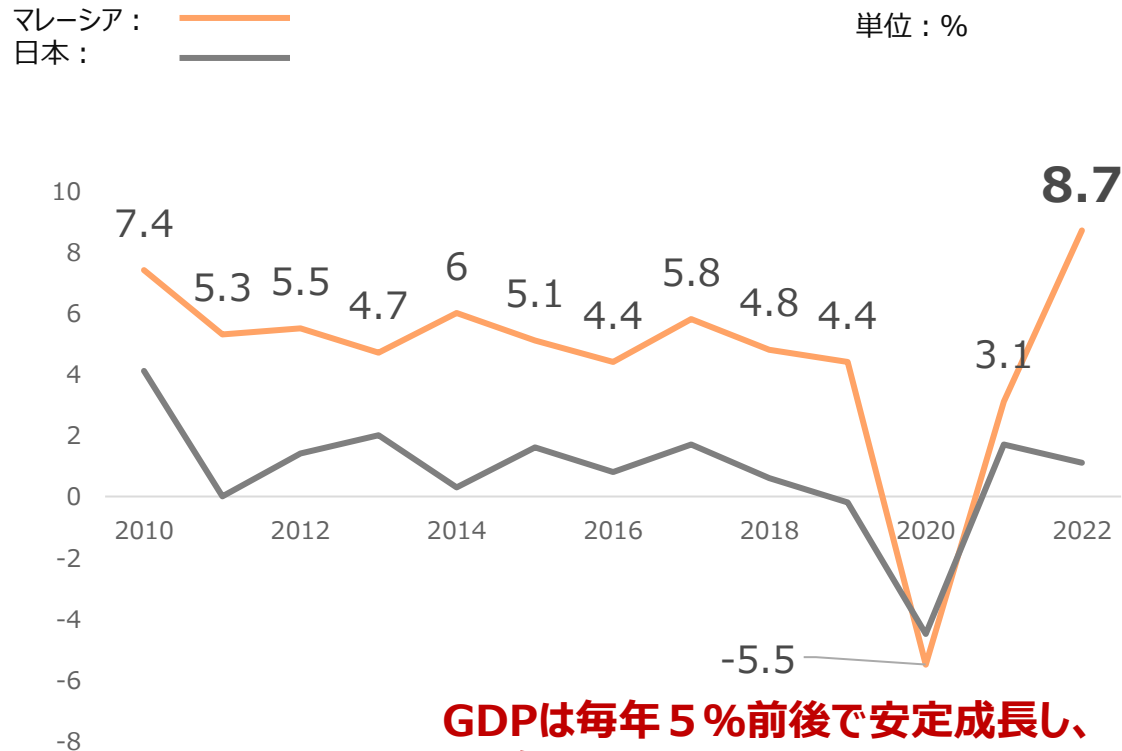
# マレーシアの魅力

13



## 高い透明性・高い成長力

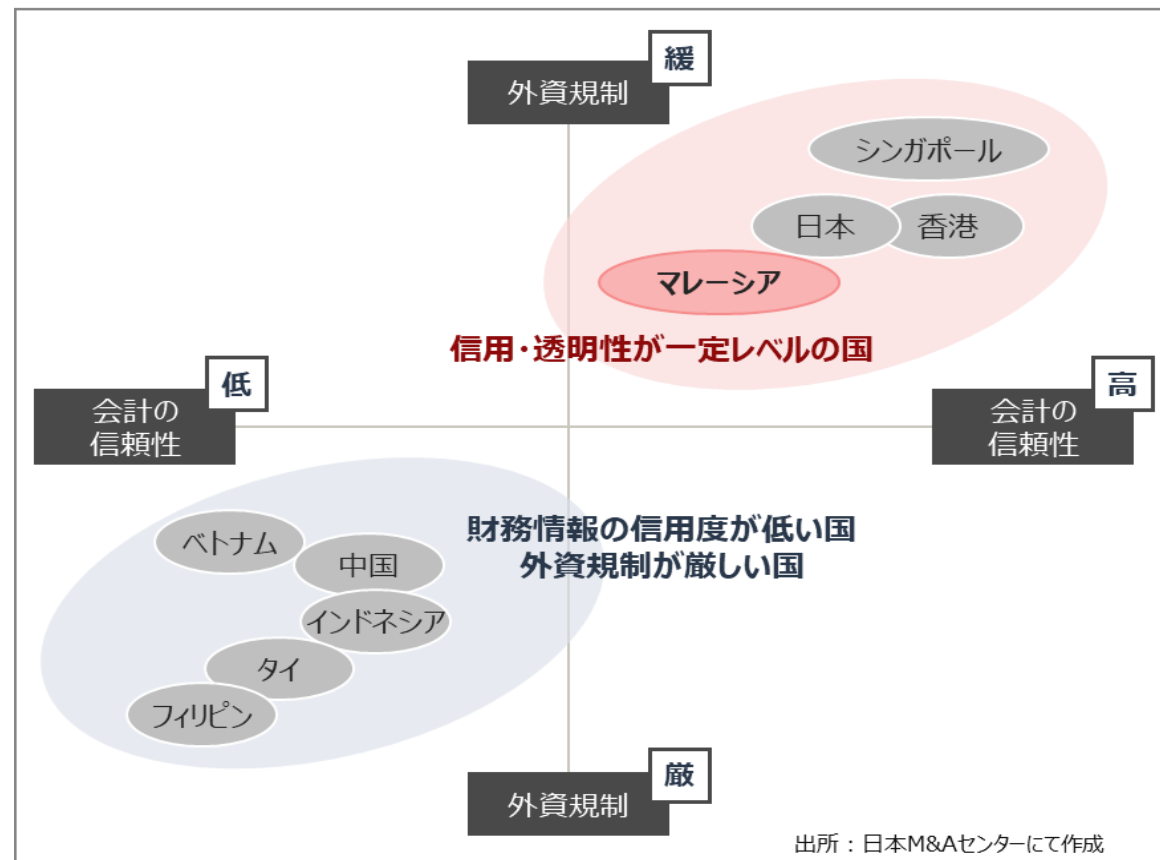
マレーシアの経済成長率推移



**GDPは毎年5%前後で安定成長し、  
22年にはGDP成長率8.7%を記録**

出所：世界銀行より日本M&Aセンターにて作成

国別投資難易度イメージマップ



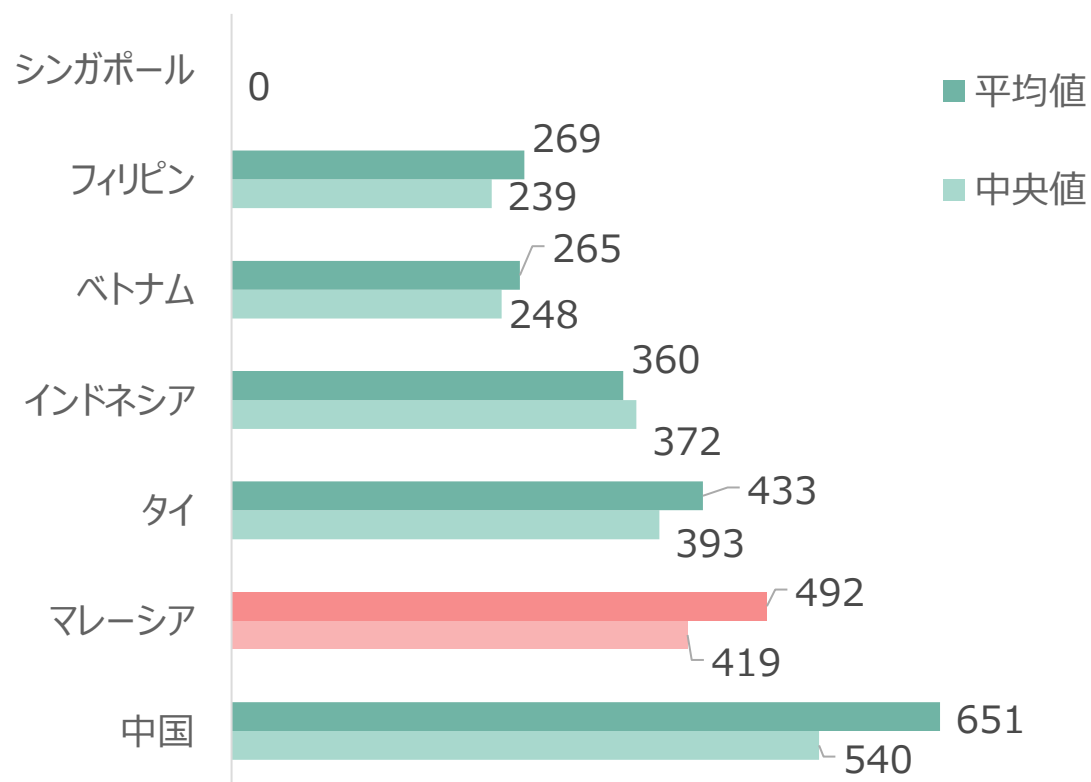
# マレーシアの魅力

14

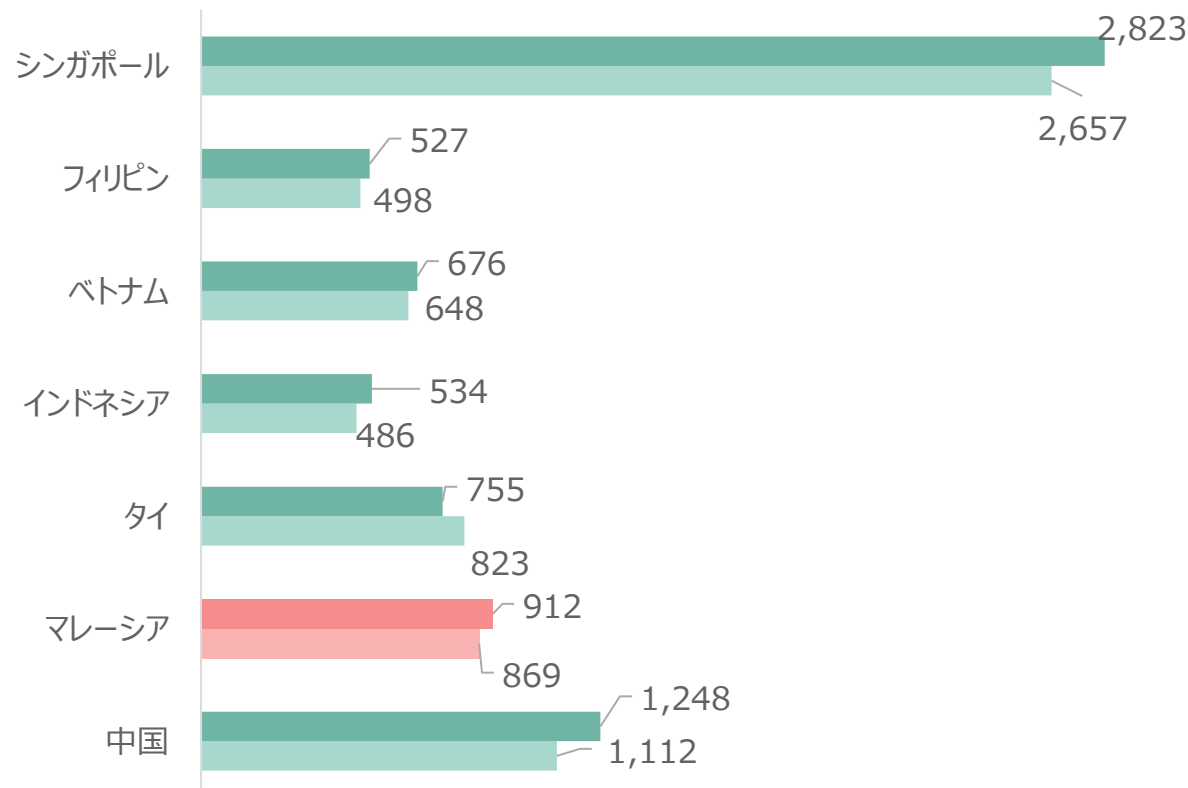


## 決して高くない人件費

製造業作業員の月額基本給（2021年）



非製造業・スタッフの月額基本給（2021年）



# マレーシアの魅力

15

M&A

## 日本人・日本企業にも人気な国

### 良好な住環境・治安

- 日本人が選ぶ**ロングステイしたい国13年連続No.1**<sup>\*1</sup>の国。

### 親日国

- マハティール元首相が推進した**ルックイースト政策**により、日本留学経験のある政府高官や有力企業役員等も多い
- 街中にも多く日本の商品が見られる

#### 電気・電子・半導体メーカーの集積地

##### ■ペナン周辺

シャープ、ソニー、ルネサス、ミネベア、富士電機、キャノン電子、リンテック、イビデン、アドバンテスト、加賀電子等

##### ■サバ・サラワク州

ヤンマー、大建工業、岩谷産業、JX日鉱日石開発、岩谷産業、昭栄化学工業等

#### 自動車・サービス産業の中心

##### ■KL周辺

パナソニック、住友電工、トヨタ、ヤクルト、味の素、富士通、オムロン、デンソー、NTTデータ、日立製作所等

##### ■セレンバン周辺

日本電産、パイオニア、アルプス電気、日立マクセル、ホンダ、日野自動車、コクヨ、TOTO、島津製作所等

#### イスカンダル計画地域

##### ■ジョホールバル周辺

三菱電機、サンデン、ブラザー工業、セイコーエプソン、ライオン、YKK、大日本印刷、東邦ゴム工業等



# マレーシアの魅力

16



## 東南アジア新興国でNo1の魅力的な投資先

国	ビジネス・パーセプション	エコノミック・ファンダメンタルズ	ファイナンシャル・サービス	行政組織	国際基準・政策	インデックス合計
マレーシア	■	■	■	■	■	■
タイ	■	■	■	■	■	■
インドネシア	■	■	■	■	■	■
ベトナム	■	■	■	■	■	■
フィリピン	■	■	■	■	■	■

全ての観点で平均よりも優れていると評価され、1位を獲得

- 平均値 + 1標準偏差より大きい値
- 平均値と + 1標準偏差の間
- 平均値と - 1標準偏差の間

カテゴリ

測定変数

ビジネス・パーセプション	ビジネスが直面する制約や、ビジネスが紛争を解決する容易さを測定するもの	<ul style="list-style-type: none"> <li>リカバリー &amp; 解決のプロセス</li> <li>ビジネス上の制約</li> </ul>
エコノミック・ファンダメンタルズ	その国のマクロ経済の見通し、労働力の人材、将来のイノベーションと発展の可能性を測定するもの	<ul style="list-style-type: none"> <li>今後の成長環境</li> <li>経済のパフォーマンス</li> <li>人材</li> </ul>
ファイナンシャル・サービス	その国において、アクセスができる金融サービスの深さ／広さを測定するもの	<ul style="list-style-type: none"> <li>財務アクセス</li> <li>財務規模及び財務状態</li> </ul>
行政組織	その国の制度が企業活動にどの程度役立っているか/妨げているかを測定するもの	<ul style="list-style-type: none"> <li>透明性、イノベーション</li> <li>投資家の権利</li> <li>パブリックガバナンス</li> </ul>
国際基準・政策	その国が国際社会の中でどの程度統合されているか、また国際基準に適合する可能性を測定するもの	<ul style="list-style-type: none"> <li>経済開放度</li> <li>税制及び規制</li> <li>特許及び商標</li> </ul>



# マレーシアの魅力

17



## シンガポール同等の税優遇、少ない外資規制

	マレーシア	シンガポール	日本
法人税	24%(17%)	17%	30%程度
キャピタルゲイン課税	非課税	非課税	20.315%
配当源泉税	非課税	非課税	20.42%(15.315%)
現地子会社からの配当に対する日本での課税	5%に対して日本で課税	5%に対して日本で課税	-
外資規制	サービス業の卸・小売・物流に関して一部規制あり	新聞、放送、公益サービス、電力、ガス、水道以外はなし	-

# マレーシアM&Aのポイント

18



- 01 | 日本M&Aセンター 海外事業部
- 02 | マレーシアの魅力
- 03 | マレーシアM&Aのポイント
- 04 | ケーススタディ：マレーシア

**もう一度言います。**

**マレーシアでのM&Aは、  
「成熟性」、「成長性」、「安全性・信頼性」が揃う**

**海外M&A“はじめの1歩”に最適な国**

# M&Aプロセス

20

M&A

ビジョン  
戦略策定  
マッチング

TOP  
面談

基本合意

買収  
監査

最終契約  
決済

従業員  
発表

PMI

売り手と買い手が交錯するタイミング  
→ **売り手の感情が大きく動く**

売り手はモノではない、感情がある  
海外とはいっても**オーナー社長は大体同じ**

# TOP面談での成功ポイント

21

## TOP面談がうまくいく企業

目的はお互いの理解

将来ビジョンを語る

惚れさせたら勝ち

## TOP面談が失敗する企業

会社情報のみに目を向ける

事前準備を怠る

一方的な尋問会になる

- TOP面談は、面接ではなくお互いの顔合わせ
- 細かい情報は後からでも確認できる
- 男女のお見合いで初対面で根掘り葉掘り聞きますか？

# TOP面談以降の主なブレイク理由

22



譲受企業(日本)	譲渡企業(マレーシア)	ブレイク理由
機器メーカー	設備工事業	譲受企業の戦略検討の不足
食品メーカー	食品卸業	戦略検討不足・株価の不一致
Sier	Sier	株価の不一致
運送業	運送業	検討期間長期化で、譲渡意志減退
薬局	ドラッグストア	競合負け
ソフトウェア開発	ソフトウェア受託開発	役員会で否決(情報連携不足)

**とりあえず会う、ではなく相手に選んでもらう為の、  
事前準備(戦略策定・説明、問題点の想定、先方ビジネスの理解)が重要**

# TOP面談での成功ポイント

23



クリーンなマレーシアではDDで重大な指摘があることは少ない

良好な関係が維持できていれば、多少の困難は乗り越えらえる

因みに、当社案件では買収監査後の成約率100%

# 更に詳しく知りたい方に

24

## ASEAN M&A時代の幕開け -中堅・中小企業の成長戦略を描く-

### ポイント：

シンガポール、マレーシア、インドネシア、ベトナム、タイ各国のM&A事例、成約までの工程など、わかりやすく紹介！





終了

25

M&A

ご清聴ありがとうございました  
Thank you for your Attention!