

## 戦略的事業売却による高収益ポートフォリオ再構築セミナーを開催

開催日：2018年10月25日(木) 場所：経団連会館

来賓：ピーター・ケネバン マッキンゼー・アンド・カンパニー シニアパートナー  
ほか

戦略的事業売却は次の経営のフロンティアになり得る。2015年のコーポレートガバナンスコードの適用に伴い、日本企業の経営者に対する収益性向上圧力が増すなか、成長機会を損失することなく価値創造につなげていく。そのために戦略的に事業売却を実行し、高収益ポートフォリオの再構築を継続することは、日本企業にとって不可避のテーマとなっている。

そこで、経済広報センターは、世界的なコンサルティングファームであるマッキンゼー・アンド・カンパニーの専門家6名を招き、戦略的事業売却に伴う高収益ポートフォリオの再構築について、国内外の最新状況や今後の展望を交えて説明を聞くセミナーを10月25日に開催した。

冒頭、マッキンゼーのシニアパートナーであるピーター・ケネバン氏は、「日本企業はつくった事業、買った事業を大事にする。しかし事業には賞味期限があり、それぞれのステージに適した他のオーナーが存在する。ポートフォリオの継続的な最適化の視点において、事業売却は重要な手段となり得る」と説明した。

続いて、①事業売却が価値を生み出すのではなく、残る中核事業の改革が収益向上の機会であること、②2015年のコーポレートガバナンスコード適用に伴う経営者に対する収益向上圧力の増加とその余地、③理論上、事業売却は価値創造につながるものの有効に活用されていない現状 — についてマッキンゼーから説明があった。

日本における事業売却に対するハードルの高さに関する参加者の質問に対し、ROIC（投下資本利益率）経営の重要性や日本での変化の兆しについて説明がなされるなど、セミナー後半には活発な質疑応答も行われた。

以上

