

目次

■ JBIS EYE'S	証券会社関連の動向	01
	証券関連業務に関する行政の動き	01
■ JBIS ONLINE	「委託業務に係る統制リスク評価」報告書のご提供について	02
■ PICK UP TOPICS	=証券業界トレンド=	03
	証券会社再編の動向	03
	REIT投信増加の背景	03
	=ITトレンド=	04
	経営者のためのITトレンド解説	04
■ JBIS'S FOCUS	国内M&Aの状況	05

紅葉の候、皆様にはますますご健勝の事とお喜び申し上げます。平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。いつもJBISレポートをお読みいただき、誠にありがとうございます。

ITの世界では新しい技術が日々進化を遂げ、同時にトレンドがめまぐるしく変わっていきます。JBISグループとしては、そのような新技術・トレンドを常に研究し、激しく移り変わる経営環境にあるお客様のビジネスをサポートするサービスの開発に取り組んでおります。

今回から「経営者のためのITトレンド解説」というコラムを6回に渡って掲載いたします。新聞や雑誌で話題になっているITに関するキーワードを取り上げて、できるだけ分かりやすく解説していきます。

本コラムをお読みいただくことで、少しでもITについてのご理解を深めていただければ幸いです。

**JBIS EYE'S** — ビジネスニュース —

証券会社関連の動向

- 【買 収】 東海東京FG、トヨタFIS証券の買収を公表(9/30)  
 ー来年4月を目途に、東海東京証券と合併へ。  
 トヨタ・ファイナンシャルサービスは、東海東京FGへ5%出資
- 【取 引 所】 東証、上場制度整備計画2009を公表(9/30)  
 ー独立取締役などコーポレート・ガバナンスとディスクロージャー制度の課題(開示負担の増加とIFRS対応)について重点的に検討を進める
- 【ファイナンス】 野村ホールディングス、今年2度目の大型公募増資(9/25)  
 ー国内外で8億株(発行済み株数の約29%)の募集で約4,500億円調達予定。資金用途は、国内外のビジネス基盤整備
- 【事業統合】 野村ホールディングス、ネット専業証券の子会社ジョインベスト証券を野村証券へ統合すると発表(9/18)  
 ー統合予定は、11月23日
- 【事業譲渡】 かざか証券、オンライン事業をオリックス証券へ譲渡(9/15)  
 ー吸収分割の方法により分割譲渡(11月8日予定)
- 【米SEC】 「フラッシュオーダー」規制案を公表(9/17)  
 ー取引所が一部の市場参加者だけに情報を一瞬早く提供する「フラッシュオーダー」を禁止する規制案を明らかにした
- 【ETF】 東証、新たに海外債券指数ETFを上場へ(9/8)  
 ーシティグループ 世界国債インデックスに連動する毎月分配型

証券関連業務に関する行政の動き

- ・平成22年度税制改正要望を初めて一般公募(10/2)  
 ー金融庁は、金融行政に係る税制改正要望を広く一般から募集する(10/2~9)
- ・フォレスト出版株式会社に対する行政処分について(10/1)  
 ー投資助言業の顧客獲得を目的とし、著しく事実に相違する表示のある広告を行った行為に対して
- ・アルジェンテック株式会社に対する行政処分について(10/1)  
 ー金融商品仲介業者に係る制限を超える金融商品取引行為に対して
- ・企業再生支援機構法の制定に伴い、株式会社企業再生支援機構を新たに適格機関投資家とする内閣府令の施行(9/28)
- ・金融商品取引法改正に伴う、以下の改正内閣府令の施行(9/9)  
 ー損失補填の事故確認について、財務局の確認から、金融商品取引業協会による確認に変更  
 ー登録金融機関における証券取引に係る総合口座貸越を一定の要件の下で可能に  
 ー投資信託の運用報告書等の電子交付の方法を追加  
 ー契約締結前交付書面における認定投資者保護団体に係る記載事項を見直し  
 ー金銭・有価証券の受け渡しを伴わない取引(媒介・代理取引等)に係る取引残高報告書の取扱いを見直し  
 ー従業員持株会を通じた株式所有スキームの金融商品取引法等における取扱いを明確化

「委託業務に係る統制リスク評価」報告書(18号報告書)のご提供について

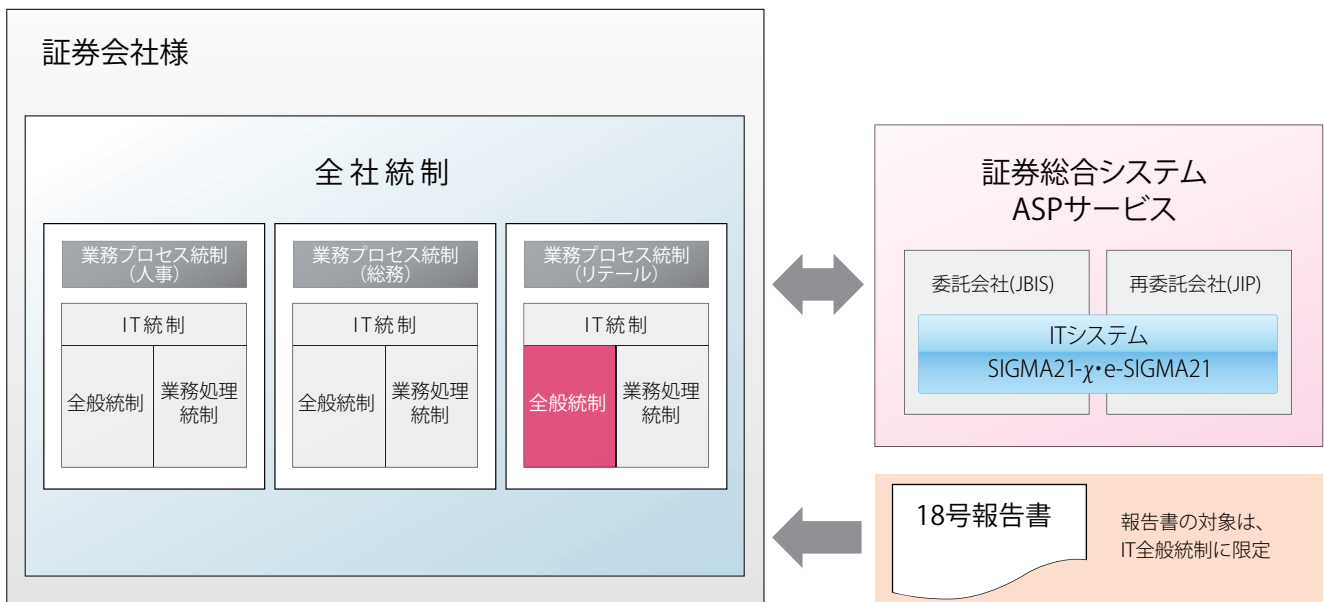
当社は平成21年4月に日本電子計算株式会社(以下JIP)より「証券総合システムASPサービス(SIGMA21-χ・e-SIGMA21)」事業を承継し、多くのユーザーに同ASPサービスを提供しております。

昨年はJIPより証券総合システムで提供するASPサービスに係る内部統制に関して、日本公認会計士協会の監査基準委員会報告書第18号「委託業務に係る統制リスクの評価」に基づくIT全般統制を対象とした報告書(以下「18号報告書」という)をご提供し、ASPサービスをご利用されているお客

様に金融商品取引法(日本版SOX法)対応における委託業務に係る内部統制の評価において、本報告書をご活用いただきました。本年度より「18号報告書」は当社よりご提供させていただきます。

当社・JIPは証券総合システムに係るIT全般統制の評価に関するお客様の作業負担を軽減すると同時に、社内の統制整備や監査対応の効率化を図るために「18号報告書」の受領に向けた活動を継続しています。

◆ASPサービスご利用証券会社様内部統制



○委託業務に係る統制リスクの評価方法

1. 受託会社監査人が作成した受託会社の内部統制の整備及び運用状況報告書を入手する
2. 委託会社監査人が自ら受託会社に応査し、委託業務に係る内部統制の整備及び運用状況を確認する

○報告書内容

1. 会計士による報告書
2. 内部統制記述書  
統制活動・統制環境、リスク評価、情報と伝達、監視活動
3. 監査人が実施した手続に関する事項

## 証券会社再編の動向

本年度に入ってから証券会社再編の動きが活発化してきている。  
【銀証融合・連携強化に関する動き】

金融ビッグバン後の銀証融合の動向だけではなく、ここ一年は、金融危機による米国金融機関の再編（主に投資銀行）や整理に関わる影響を受けている。

- ・三菱UFJファイナンシャルグループは、三菱UFJ証券とモルガン・スタンレー証券日本法人を来年3月までに統合し、総合証券としての機能を強化することを公表（3月）。新証券の出資比率は、MUFG側が60%、米モルガン・スタンレーが40%の合弁会社となる予定
- ・みずほ証券（ホールセール）と新光証券（リテール主体）の合併（5月）により、“新”みずほ証券として、みずほファイナンシャルグループの総合証券を目指す
- ・三井住友ファイナンシャルグループは、シティより日興コーディアル証券（リテール主体）を取得。10月からグループ傘下の証券会社としてスタートさせた。なお、証券のホールセール業務部門に関しては、証券引受などの業務を日興シティグループ証券から取得、債券・株式などの商品部門は同証券との業務提携によりホールセールビジネスを進める
- ・三井住友ファイナンシャルグループは、大和証券グループとの合弁事業である大和SMB（ホールセール）への出資を引き

揚げる事を公表している（9月）。両グループの協力関係はそのままとされ、自己投資部門（大和プリンシパル・インベストメント）への出資関係は変わらない

今後、米国における金融機関の公的資金返済に関わる動向も、グローバルな証券業務へ影響する場合もあり、注意を要する。

【中堅証券会社の動向、事業譲渡に関するもの】

（9月分は1ページ証券会社関連動向で紹介）

- ・西日本シティ銀行と東海東京ファイナンシャルグループは、合弁での証券会社設立に関して基本合意を公表（8月）
- ・CSKグループは、事業再編により2004年に子会社化し、昨年には100%保有の完全子会社としたコスモ証券を売却予定（年内売却を目指す方針）
- ・カヤ証券（鳥取）は、大山日丸証券に事業譲渡（5月）
- ・ばんせい山丸証券は、取引所FX取引事業をインヴァスト証券へ事業譲渡（4月：なお、対面証券業務はインヴァスト証券からばんせい山丸証券へ）

などであるが、大手の銀証連携強化の、影響による地域金融機関と中堅証券会社の動向、競争が厳しくなっているオンライン・FX取引での業務集約への動き、共同事業化を名目にした統合など、今後も続く事が予想される。

## REIT 投信増加の背景

REIT投信への投資は、回復している。流れは2つあって、一つは海外REITへ投資する投資信託への資金流入、もう一つは日本のREITへの支援策が始まったことへの安心感だ。

【海外REITへの投資の流れ】

8月のREITへ投資する投信への新規資金流入額は約2013億円だが、その内増加の9割を占めるのが海外REIT投信であり、7～8%という分配金の高さが注目を集めている。これまで同じく利回りの高い新興国債券に投資する投信が売れ筋となっていたが、ここ2～3ヶ月は経済危機回避への安心感から、各国のREIT指数が大幅に改善していることも背景になっている。8月のREIT指数の月間上昇率は、米REIT指数が13.5%、欧州の不動産関連証券指数も15.2%の上昇となったことも、海外REIT投信への注目を集める結果となった。もともと、グローバルなREIT指数（S&PグローバルREIT指数）は、今回の金融危機に始まる世界同時経済危機以前から、大幅な下落調整を2年以上続けてきた。米国サブプライム問題が顕在化し始めた2007年初めに、REIT指数はピークをつけ、今年の3月にピーク時から7割も下落する様相となっていた。

海外のREIT市場については、米国が全体の時価総額の半数以上を占め、これにオーストラリア・英国を加えると全体の3/4になる（日本は全体の8%）。日興アセット調べでは、本年4月末時点の世界のREITは、約20か国で制度が導入され、257銘柄で時価総額約26.7

兆円になり、分配金利回りの平均は、8.3%である。新興国では、中国・ブラジル・インドでのREIT制度導入も、今後検討されている。

【J-REITへの信頼の回復】

一方、欧米に比べてREIT市場規模の割には銘柄数が多い日本においても、今後REIT間の統合が進むとみられ、REIT投資法人間の統合を法的に可能とする「投資信託及び投資法人に関する法律施行規則等の一部を改正する内閣府令」が、7月1日より施行されている。

昨年10月には、ニューシティ・レジデンス投資法人が、資金繰り悪化によりREITで初の実質的破綻をしたが、この9月5日には、REITの資金繰りを支援する“官民ファンド”も立ち上がり、REITの資金繰りに対する投資家の不安解消に寄与している。

官民ファンドの正式名称は「不動産市場安定化ファンド」で、不動産など関連する民間企業40社程度が約300億円を出資し、日本政策投資銀行による劣後ローン・銀行借入金などを含めたファンドの規模は最大約5,000億円となる。ファンド設立の目的は、REITの資金繰りを支えることで、9月以降に集中している社債の償還期限に対応し、REIT融資に慎重な金融機関に代わって融資する。また、業界再編を促進するため、REIT同士の合併に必要な資金も認めている。融資期間は原則3年以内で、最長は5年半としており、不動産市場の安定化を目指している。



経営者のためのITトレンド解説 第1回 クラウドコンピューティングとは何か

クラウドコンピューティングが話題になっていますが、いろいろな解釈があって具体的なイメージがつかめないという声を耳にします。そこで、第1回目は、クラウドコンピューティングを取り上げて、なぜ注目されているのか、どのようなメリットがあるのかということを中心に解説しました。2回目以降は右記の内容を予定しています。

次回以降の予定

- 第2回: オープンソースが与えるインパクト
- 第3回: 情報漏えいは、なぜ減らないのか
- 第4回: グリーンITは地球を救えるか
- 第5回: 最新ネット事情(ハードウェア編)
- 第6回: 最新ネット事情(ソフトウェア編)

(都合により内容が変更になることがありますが、ご了承ください)

【クラウドコンピューティングとは】

現在はメールやウェブがビジネスの重要なツールになり、会社のLANがインターネットに接続されていることが当たり前になりました。このインターネットを表すために雲のイラストが使われていますが、その雲(=Cloud)が、最近、IT業界に旋風を巻き起こしています。

クラウドコンピューティングという言葉は、グーグルのCEOであるエリック・シュミット氏が始めて使ったとされていますが、同じような考えは1990年代からありました。Webブラウザとインターネットがあれば、ソフトはネット経由で提供されてガスや水道のように使った分だけ課金されるようになるというものでした。しかし、当時はCPUやネットワークの性能が低かったため、普及しませんでした。

それから10年以上の歳月を経て、サーバやネットワークの性能が劇的に進歩したことで、ネット利用を妨げていた障壁が取り除かれました。また、ネットブックや携帯電話、スマートフォンなどの小型で軽量の端末機の普及がネット利用を加速させました。エリック・シュミット氏は、このような環境の変化を敏感に察知して、グーグルなどが提供しているインターネット上のサービスを利用したコンピューティングスタイルをクラウドコンピューティングと呼んだのです。

【普及が進むクラウドコンピューティング】

現時点では、クラウドコンピューティングの明確な定義はありませんが、すでに身近なところで浸透が始まっています。たとえば、グーグルが提供しているWebベースのメールシステムであるGmailは、7.3Gバイト(通常のメールであれば10万通以上格納が可能)の大容量のディスクをネット経由で提供しています。Googleドキュメントは、ワープロ、表計算、プレゼンテーションというパッケージで市販されているオフィスソフトと同等の機能を持つソフトをサービスとして提供しています。

今まで、個々のパソコンにインストールされていたアプリケーションソフトは、巨大なサーバ群の中にあり、クライアント側はネットブックなどの安価なパソコンとWebブラウザがあればサービスを受けることができます。サーバ側のハードやソフトのメンテナンスや運用は、サービスの提供側が行っているため、ユーザは、複雑なシステムやソフトのことを考えずに、安心してサービスを利用することができます。

【企業でも注目されるクラウドコンピューティング】

クラウドコンピューティングは、業務アプリケーションの分野でも使われ始めています。甲府市は定額給付金を管理するシステムに、クラウドコンピューティングの一つであるSaaS(Software as a Service)を採用しました。このようにシステム

の立ち上げの時間が少なく、短期間で終わってしまう業務には有効です。また、初期費用が安価なので、資金力に乏しいベンチャー企業にとっても大きなメリットがあります。

インターネットで普及した技術を、企業内のシステムに取り入れたイントラネットが、情報システムのインフラとして定着したことは記憶に新しいと思います。クラウドコンピューティングでも、グーグルやセールスフォースがインターネット上でやっているクラウドコンピューティングの技術を取り込んで、企業内で閉じた環境を実現するイントラクラウド(プライベートクラウドとも言う)が注目されています。

データセンターに集約したサーバやストレージの上に独自の業務システムを構築して、そこから自社の拠点や関連会社などに対して、イントラネットを経由してクローズドなサービスを提供します。利用者はシステムの存在を全く意識せずに業務アプリケーションをサービスとして使用することができます。イントラクラウドは、業務が特殊でパブリックなクラウドのサービスでは対応できなかつたり、セキュリティを重視したい場合に有効です。

【クラウドコンピューティングで何が変わるか】

多くの企業で、固定した机を持たずに、その日に選んだ机が自分の机になるフリーアドレスと呼ばれるワークスタイルが普及しています。オフィスの居住空間や社内設備にかかる固定費のムダを削減しようという試みの一つです。

クラウドコンピューティングを導入することで、情報システムにおいても、同様なコスト削減ができます。サーバやストレージは複数のシステムでシェアできるので固定費の削減が可能になり、必要ときにシステムが利用できて、使った分だけ費用を負担するというコスト構造に変えることができます。個人が作成したデータやアプリケーションソフトはクラウド上に置かれて安全に管理されるために、利用者側は、バックアップやバージョンアップを気にする必要がなくなります。

このように、クラウドコンピューティングは、新しい技術ではありませんが、これからの情報システムを考えていくための重要なヒントを与えてくれます。



今号のテーマ：国内M&Aの状況

副題：◆期待されるビジネスとしてのM & A

- ◆国内M & Aの状況
- ◆M & A各プロセスにおける支援
- ◆地域金融機関のM & Aビジネス
- ◆M & Aビジネスに係るいくつかのポイント

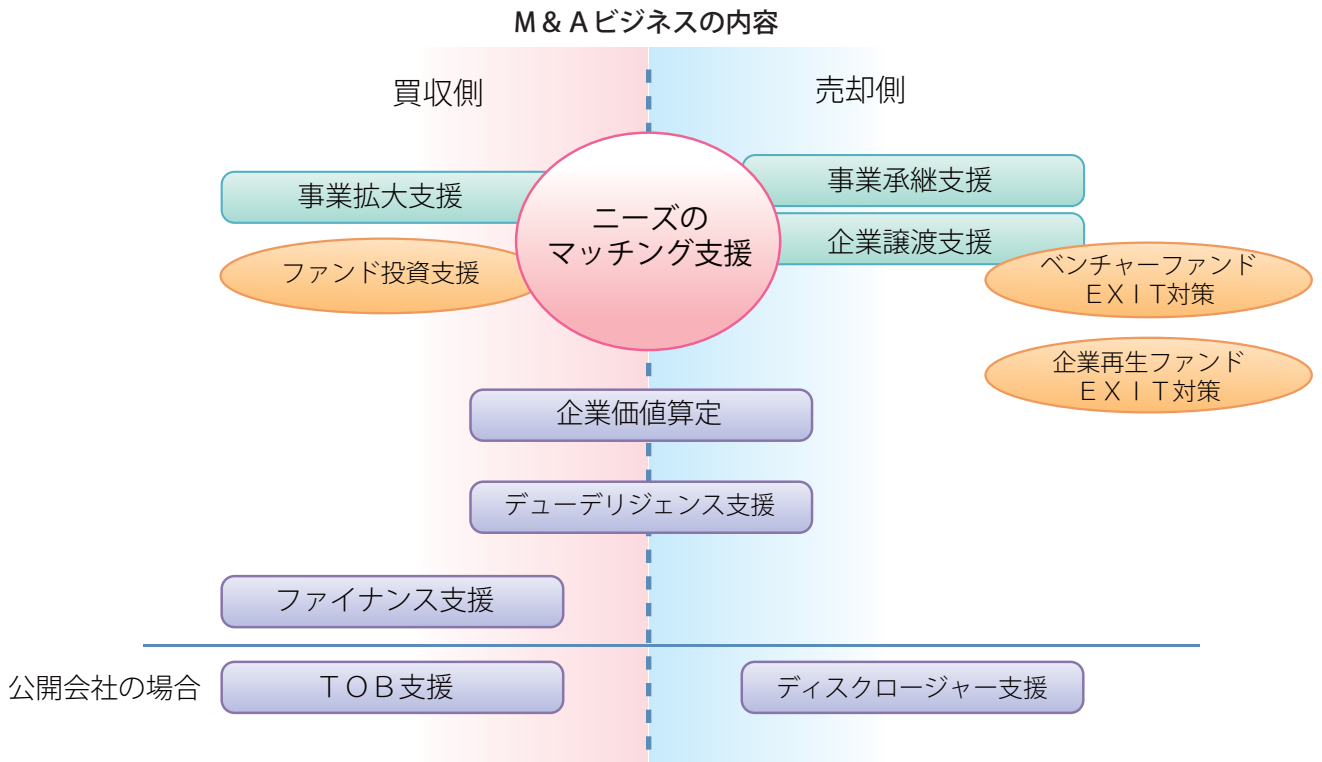
◆期待されるビジネスとしてのM & A

金融危機の影響もあって、成約案件数こそ減少しているが、企業のM&Aへのニーズは非常に強いものがある。公開企業は勿論、未公開企業も経営戦略上の手法として一般化してきており、また地域金融機関や証券会社などが、ここ数年事業承継テーマでのM&Aアドバイス営業を強化したこともあって、金融機関側の関心も高いテーマである。初めに、証券会社や金融機関にとってこのM&Aビジネスとは何なのか、少し整理してみる。

M&Aは、Mergers and Acquisitions(合併と買収)の略だが、企業の合併・買収・資本参加・出資拡大まで含めてそれらを支援することを、M&Aビジネスの定義としている。支援する為に助言することは、別に認可業務でも登録業務で

もないので、誰しもが参入可能である。証券会社にとってのM&Aビジネスは、旧証券取引法では兼業承認を受ける“経営相談業務”として扱われていたが、金融商品取引法においては本業に係る付随業務として“M&Aの仲介業務”が定義され、証券ビジネスとして明確化された。金融機関でも同様の改訂が行われている。つまり証券会社や銀行にとって、M&Aビジネスは本業の一部なのだ。

そのビジネスの内容については、下図の様になっている。単純に売買ニーズのマッチング(仲介)すること以上に、その前工程では事業戦略・事業承継のコンサルティング、その後工程では財務や資本市場の専門性を求められる。



## ◆ 国内M & Aの状況

2000年以降急拡大している日本国内のM&Aであるが、金融危機とそれに伴うグローバルな景気後退懸念で、本年の案件数は減少している。8月までの国内M&Aの状況は以下の様になっている。※レコフ調べ

	M & A総件数	TOB	MBO	ファンド関係分	ファンドの売却
2005年	2,725	50	67	360	66
2006年	2,775	65	80	318	70
2007年	2,696	88	89	401	57
2008年	2,399	71	95	248	63
2009年(1~8月)	1,279	45	62	110	35

## ◆ M & A各プロセスにおける支援

M&Aの各プロセスにおけるアドバイザーの支援を見ていくと、一般的には以下のような手順となっている。(事業承継ガイドライン検討委員会によるプロセス、企業を売却するケースの場合)

### 【M&A準備段階】

#### ①M&A仲介機関の選定

M&Aは情報管理が全てである。M&Aを検討する経営者は、普段接触する金融機関・証券会社・会計事務所などからM&Aアドバイザーを選任するケースが多い。

#### ②売却条件の検討

M&Aアドバイザーは、売却側経営者の譲れない線を、早期に固めておく必要があるが、その為にM&Aに関する環境情報を提供し、経営者の市場環境に関する理解を深めることも必要。

#### ③企業価値向上の検討

M&Aアドバイザーは売却交渉を有利に運ぶ為に、事前準備として財務リストラや業務のスリム化、経営計画の再構築など、企業価値向上のアドバイスを行なう。

#### ④買い手候補の探索

M&Aアドバイザーは、自ら若しくは他者のネットワークを利用して、複数の買い手候補を経営者に提示。経営者納得の為の議論を進め、買い手交渉相手を絞る。

### 【M&A実行段階】

#### ⑤条件交渉→基本合意

M&Aアドバイザーは、売却側経営者の立場に立ち、買い手側との交渉が進む様に支援を行う。買い手側には、別途アドバイザーが付くのが基本。

#### ⑥売り手企業の精査(デューデリジェンス)

デューデリジェンスは買い手が行うが、M&Aアドバイザーは、デューデリジェンス作業手順が問題なく行われるよう支援アドバイスを行う。

#### ⑦最終交渉

価格やM&A後の条件に関して最終交渉となるが、M&Aアドバイザーは、価格については適正価格に関する算定書(自ら作成、若しくは専門家に依頼)を準備し、プレミアムに関する検討を支援する。

#### ⑧売買契約(クロージング)

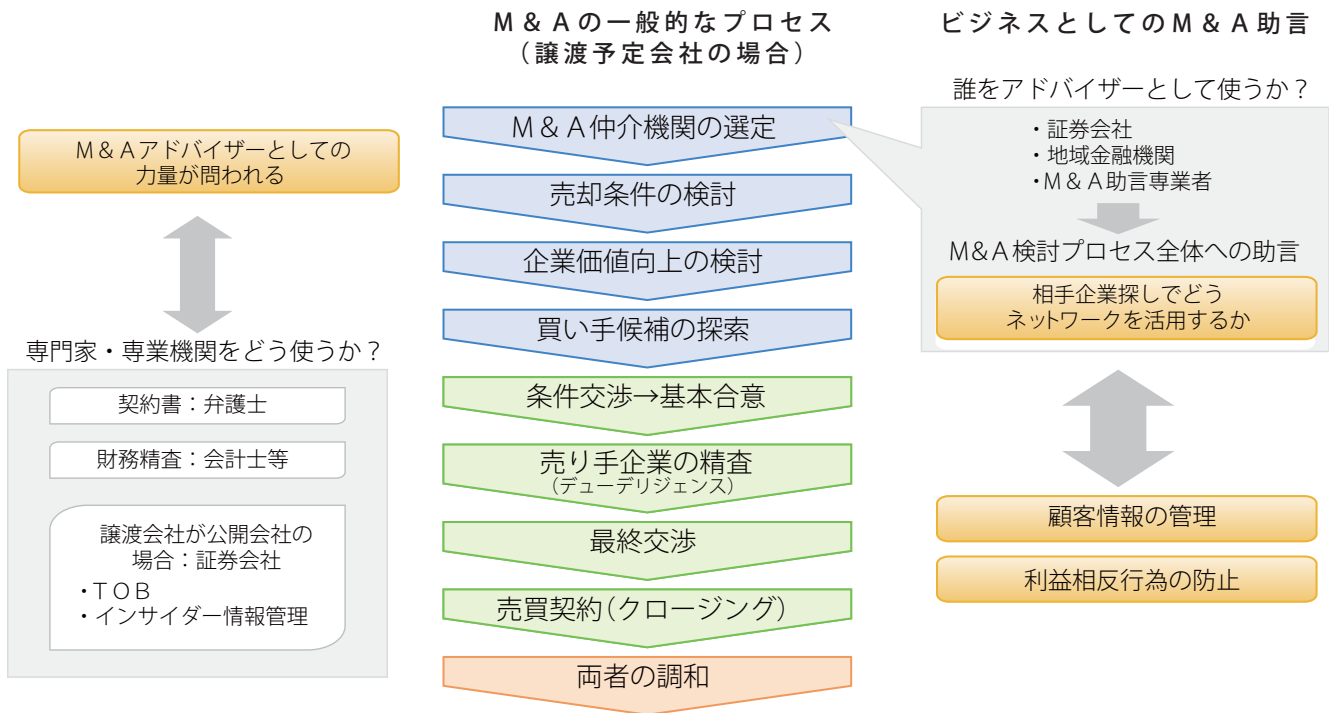
売却企業が公開会社の場合、TOBが必要になるが、これは実質的には証券会社でなければならない。よって、M&Aアドバイザーが証券業務を営んでいない場合、別途証券会社を選定する。

なおTOB実務において、個人株主に配慮して店舗数が多い証券会社を選考する傾向があったが、株券電子化後は、口座開設さえ可能なら、どの証券会社の窓口でも機能は同様なので問題ない。

#### ⑨両者の調和

M&A後のメンテナンスとして、最近ではPMI(Post Merger Integration)=【M&A後のシナジーを獲得するための統合プロセスとマネジメントを指す】を重視する傾向が強まっている。M&Aアドバイザーとしては、このアフターM&Aまで想定して調整を行っていくことが理想となっている。





◆ 地域金融機関のM & Aビジネス

景気の先行きに係わらず地方の中堅・中小企業において、事業承継というテーマに係るM&Aのニーズは高いとみられている。これらのM&A支援は、地域金融機関が中心になるだろうが、実際どのように取り組んでいるか、7月8日に金融庁から公表された“20年度の地域密着型金融の取組み状況”から、その実績を取り上げてみる。

【M&A支援実績】

- ・支援件数365件＝うち地銀315件(1行あたり平均2.9件)、信金50件(1金庫あたり0.2件)
- ・上記のうち事業承継に係るもの158件＝うち地銀126件、信金32件

【取組み事例】

(M&Aのマッチング支援)

- 取引先の事業承継対策、将来戦略の選択肢としてM&Aを検討してもらうため、他行やM&A仲介会社と連携しM&A支援組織を設立。事業承継セミナーの開催や定期的な情報交換による情報力強化、他行・他機関案件のマッチング強化で、取引先への提案機会の増加に努めている。
- 本部に税務・法務等の専門知識を有する事業承継担当者を配置し、取引先の要請により営業店担当者と帯同訪問し、M&A等による事業承継問題の解決を支援している。
- M&A業務専任者を配置し、情報集約や事業承継スキームの立案等事業承継に関する総合的なアドバイスを実施し、営業店をサポートする。
- コンサルティングプラザを設置し、外部専門家(税理士)との連携による事業承継・M&A相談等の顧客相談体制

を構築した。(外部専門家と連携した取組み)

- 取引先の企業実態を深く理解している顧問税理士と提携し、事業承継セミナーの開催や税理士を交えた相談会により、事業承継ニーズの把握に取り組んでいる。
- 商工会議所との連携を図るとともに、外部機関セミナーへの職員の派遣や勉強会の実施等により、本部及び営業店担当者の専門知識の強化に努めている。(事業承継ファンドの組成・活用)
- 事業承継ファンドが前経営者の相続人から会社の全株式を取得し、経営陣を派遣することにより事業継続と雇用確保等を図った。
- 地域の中小企業の事業承継を実現することを目的として設立された事業承継ファンドに出資。(株式買取に関する資金面の支援)
- 大手製パン会社の事業再構築に伴う工場売却ニーズに対し、地場製パン業者を仲介。日本政策投資銀行と共同アドバイザーを務め条件調整等を図るとともに、買取企業に対し地元金融機関等と協調融資を実行し、M&Aの成立を支援した。(外部機関への派遣等)
- M&A業務に必要な税務、法務、企業評価手法及び実践的交渉術を職員に習得させるため、専門部署からM&A専門仲介会社へ研修目的で派遣している。

上記の報告は、地域金融機関のリージョナルシップ・バンク対応から始まったが、ビジネスマッチングの件数が合計3万件以上あることを思えば、地域金融機関のM&Aビジネスの潜在力は大きい。

◆ M & Aビジネスに係るいくつかのポイント

金融機関のビジネスとして注力されているM&Aビジネスではあるが、いくつかの注視しておくポイントもある。

【TOBプレミアム】(未公開企業の場合は買収プレミアム)

価格算定書による理論価格があったとしても、実際には買収対象会社の株主を納得させるプレミアムが必要。上場会社が対象の場合のTOBプレミアムは増加する傾向にあって、昨年は株価下落もあり直前3ヵ月株価より平均して47%のプレミアムがついたが、欧米並みに2〜3割程度とする考え方が定着している。

【インサイダー情報管理】(未公開企業の場合はM&A情報管理と守秘義務)

ここ1〜2年、証券取引等監視委員会によるインサイダー取引の摘発が増加している。インサイダー取引に係る取引の審査も、年間800件以上の状況が続いているが、M&Aプロセスを進める中で関係者も増加し、最近はこの関係者からのTOB情報の漏えい事例も増えている。M&Aでの情報管理は、買収側・売却側双方の利益を守るため、アドバイザーとして必須条件である。

【買収防衛策】

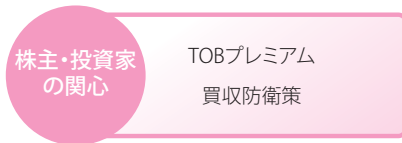
敵対的な買収に対抗する為、500社以上の上場会社が導入

したが、一般の株主や投資家からはネガティブな評価が多い。実際に買収防衛策発動の条件である企業価値を守ると言うことが可能なかといった疑念がある。その為には、独立性(経営陣からの)の高い取締役導入や、防衛策実施決定の為の委員会設置など、コーポレート・ガバナンス強化を求める取引所や株主への説明が必要である。

【M&Aアドバイザーとしての利益相反】

以下のような場合は、金融機関のM&Aアドバイザー業務として、顧客企業との利益相反に配慮する必要がある。

- ・M&A案件が未公表で進行中である場合、M&Aに関する情報に関して、複数の競合相手に同様のアドバイスを行おうとする場合
  - ・M&Aに係るアドバイス等を提供する一方、対象会社相手に自らの投資、資産購入などの取引を行う場合
  - ・M&Aに係るアドバイス等を提供する一方、検討される相手企業で、自らが株主・ローンの貸し手である場合
- などがあるが、同一グループの銀行・証券会社がM&A案件を協力して進める場合は、特にこの利益相反への対応が重要となってくる。



◆ むすび

国内におけるM&Aの増加に伴い、M&Aビジネスも拡大してきており、最近では独立系のアドバイザーの活動も目立っている。しかし会社の財務内容や経営者の事業戦略への理解においては、銀行や証券会社には長ずるところがあり、金融機関

のビジネスとして有望な成長分野であることは変わらない。またM&Aビジネスは情報が全てであるが、その情報を有効に使う為にも、インサイダー情報・利益相反対応と、情報管理の徹底が求められている。

JBISのサポート

◆ 公開買付(TOB)におけるBPOサービス

JBISでは、M&Aの手法としての公開買付(TOB)が実施される場合、以下のサポートをいたします。

通常TOBを行う場合は、幹事証券会社が指定され、株主は幹事証券会社に口座を開設して申し込みを行います。このため幹事証券会社は、公開買付が発表されてから買付期間の終了までの短い時間に、大量の口座開設、証券の振替入庫、買付の約定等の作業を行う必要があります。JBISではこれらのスポット作業を代行して行います。

実施する作業等

- ① スターターキットの発送
- ② 口座開設申込書等の受領精査
- ③ 口座開設申込書等の入力
- ④ 口座開設の本人確認補完処理
- ⑤ 公開買付応募申込受付書作成処理
- ⑥ 不備返戻対応
- ⑦ 入庫処理
- ⑧ 約定



【編集・発行】

株式会社 JBIS サービス本部 URL <http://www.jbis-inc.com/>  
〒103-0025 東京都中央区日本橋茅場町1-8-1

【お問い合わせ・ご要望】

Mail: [info-service@jbis-inc.com](mailto:info-service@jbis-inc.com)  
TEL: 03-3668-6173 FAX: 03-3668-6221