

CMA+PBダブル資格者に聞く、 プライベートバンカー資格

超高齢化社会に突入した日本では、相続や事業承継といった課題に直面する富裕層・企業オーナーも多く、このような課題に取り組むプライベートバンカーの存在は、近年欠かせないものとなっています。

事業全体の流れをつかみ、その分析やビジョンの立て方、差別化の方法、上場企業の財務諸表からリスクを読み取る識別眼、アナリストレポートで駆使される会社の意図を投資家に伝えるための表現方法など、証券アナリストの観点や経験は、企業オーナーへのコンサルティングはもちろん、あらゆる分野で生きるスキルです。

CMAでありかつPB資格を取得された会員の皆様にご登場いただき、受験の経緯やダブル資格の活用、また受験した感想等について、お話を伺います。

1. CMA受験のきっかけ

CMAの取得はM&A業務に直結

大学在学中に公認会計士試験に合格し、卒業後は監査法人に就職しました。当初は上場会社、非上場会社に対する監査や上場支援業務に従事しましたが、その後M&A関連の業務を行うグループ内の会社に転籍し、M&Aのファイナンスアドバイザー業務を行うことになりました。

CMAを受講し始めたのはその頃です。M&Aアドバイザー業務はM&A案件のオリジネーション（発掘）から案件のエグゼキューション（実行）フェーズまで一貫してクライアントにアドバイスをし、相手側と交渉をしながら、案件を推進していく業務となりますが、監査業務とは異なる知識の必要性を感じていました。

所属するチームは私のような会計士だけではなく、投資銀行、証券会社、銀行、コンサルティング会社、事業会社など様々なバックグラウンドを持つメンバーの混成チームでしたが、チームにも何人かCMA保有者がいました。CMAプログラムはファイナンス、財務分析、証券市場など直接業務に結びつく内容が多く役に立つと聞き、受験を決意し、業務をしながらの勉強は大変だった記憶がありますが、一次・二次、それぞれ1回で合格できました。企業の分析や企業価値評価は直接業務に関連する知識でもあり、その後M&Aアドバイザーとしての幅を広げていくに当たっての基礎として役立ったのではないかと思います。

M&Aアドバイザーとしてのやりがい

私自身は、今年の3月末までの約2年間、オーストラリアのシドニーに駐在し、当社のオセアニア地域におけるM&A分野の責任者として、日本企業のオセアニア地域でのM&A案件について案件発掘から実行までの支援に従事していました。帰国後は、引き続き主に日本企業による海外企業買収などのクロスボーダーのM&A案件に従事しています。

M&Aそのものは成約率・成功率、という観点から考えますと決して高くはなく、過半は成功しないといっても過言ではありません。国内外の数多くのM&Aに携わってきましたが、残念ながら様々な理由により案件が頓挫、断念せざるを得ないようなケースも多々ありました。そのようにうまくいかなかった場合は、交渉、デューデリジェンス、コミュニケーション方法、そもそもの戦略等、どこにうまくいかなかった原因があったのかを考え、次に生かせるように心がけています。また、M&Aの時間軸は案件にもよりますが、平均的な例では案件の開始からクロージングまで約半年間と、その間にはデューデリジェンスや契約・価格交渉など、タイトなスケジュールの中で重要なイベントが立て続けに起こるため、非常にストレスがかかります。

そのような業務の中でやりがいを感じる場面としては、やはりクライアントの案件チームと苦勞して案件を成功裏にクロージングまで導けた時、また、案件をご紹介して買収に結びついたクライアントに何年かぶりにお会いした際に、買収後の事業が非常にうまくいっている、あの時うまく買収できて良かった、というようなフィードバックを頂くと、この業務をやっている良かったと感じます。

また、買収後にどのように事業を統合していくか、という点も案件の成否を分ける重要なポイントですが、当



デロイト トーマツ ファイナンシャル
アドバイザー合同会社
シニアヴァイスプレジデント
津富 暢 氏
シニアPB

グループでは統合後のPMI (Post Merger Integration) の専門部署があり、クロージングから事業の統合が軌道に乗るまでのサポートも行っています。

2. 中小企業のM&AからPB資格に興味、シニアPBを取得

M&Aはもちろん上場している大企業に限ったことではありません。非上場の中小企業のオーナーが事業承継対策としてM&Aを検討する場合もあり、私自身も一時期はそのような中小企業のM&Aや事業承継に多く携わっていました。そんな時に証券アナリストジャーナルで、2013年6月からプライベートバンカー資格試験が開始されることを知りました。CMAを保有していたためシニアPBから受験し、一次・二次と合格し、同年12月に第1号として合格することができました。

PB資格で知識に深みと幅、柔軟な対応力

M&Aの遂行に当たっては、総合的な検討が必要となります。というのも、会社は様々なものの集合体であり、M&Aは会社のビジネス、資産・人材・技術・のれん・ノウハウ・ブランドなどを総体として買収・売却等することであり、アドバイザーとしてはファイナンス、会計、税務、法務、ビジネス等の幅広い知識と経験から総合力が求められます。さらにクロスボーダーのM&Aとなれば、相手国の法制度やビジネス慣行、カルチャーなど、より一層考慮すべきことが多く、会計士、税理士、弁護士、コンサルタントなど多くの専門家と協働しながらコーディネーションして案件を進めていくために、幅広い知見とコミュニケーション能力も問われます。

M&Aは、当然ですが一つとして全く同じ案件はなく、案件ごと、対象会社ごとの固有の問題が必ずあります。複合的な観点で何がその案件の重要なポイントとなるか見極め、柔軟に対応していく力も必要です。

私自身はPB業務そのものは行っていませんが、中小のオーナー企業がクライアント、あるいは交渉相手先という案件では、オーナー社長の抱える事業承継などの課題や考え方を理解することが重要となります。

PB教育プログラムの科目は幅広く、ウェルスマネジメントなど事業承継に直結する科目や、リレーションシップ・マネジメントといった定性的な科目も含んでいます。PB資格の取得で、これまでの業務で培った専門知識にオーナー企業やオーナー個人に関連する知識などのプラスアルファが加わったことで、知識に深みが増し幅も広がったのではないかと思います。

3. PB資格が生かせる業種は金融機関だけとは限らない

顧客対応が必要なプロフェッショナルは知識の複合化を

PB資格を活用できる業種は、金融機関所属のプライベートバンカーだけにとどまらないと思います。幅広い知識を背景に、顧客とのコミュニケーションを通じて顧客の悩みを的確に把握し、必要な専門家と協業して解決策を探り、顧客にアドバイスを行うという役割を考えれば、会計士、税理士、コンサルタント、その他企業のアドバイザーといった職業の方々には、間違いなくプラスになると思います。

複数資格取得の効果

単に知識を得ようと思えば、インターネットなどでいくらでも検索できる世の中ですが、現実にはクライアントが抱える課題や事業環境は大変複雑であり、一つの分野の専門知識だけでは不十分で、複数の領域に強く、多面的な観点から助言ができるアドバイザーがクライアントから必要とされる時代になっていると思います。

私自身はCMA及びシニアPBに加えて、公認会計士、税理士、1級FPなどの資格を有していますが、資格だけで仕事ができることはないと思います。複数の資格から得られた知識に加えて、実務経験を積むことで知見を複合化できれば、様々な観点からのアドバイスができる、クライアントから信頼されるアドバイザーになれるのではないかと考えています。

M&Aで企業の成長を手助け、強い日本企業に貢献

事業を興し戦後の復興を支えた創業者達が事業承継の時期を迎えても、親族や社内に後継者となり得る人材がいなければ、必然的に外部に事業継続の解決策を探すこととなります。適切な先に事業を譲り渡すことで、さらに事業を成長させることができ、ひいては日本経済全体の活性化にもつながります。

また、今後国内市場が縮小していく傾向であることに鑑みれば、グローバル化は大企業にとどまらず、中小企業にとっても必須の課題です。そのような海外市場へ活路を見出す一つの手段として、M&Aに対するニーズは日々強まっていると感じます。

M&Aを通して企業の成長の手助けを行うことで、世界で活躍する強い日本企業が増えていくように、貢献していきたいと思います。

★「CMA+PBダブル資格者に聞く」バックナンバーは、下記URLからご覧になれます；

http://www.saa.or.jp/pb/for_enrollee/index.html