

電機・通信業界で著名なバンカー3人が投資銀行業務の新会社を共同で立ち上げた。主に企業のM&A（合併・買収）や資金調達などを通じて業界の再編を促す。国内企業が抱えている技術や人材を生かし、停滞する業界の競争力強化につなげていくという。

東京・築地にある貸しオフィスビルの一室。16日に設立された産業創成アドバイザー（東京・中央）で机を並べる3人を電機・通信業界の関係者が見ると「ああ、この人たちのか」となる。1980～90年代からハイテク業界に関与。企業評価やM&A、上場などの裏方として活躍し、外資系金融機関の投資銀行

## 電機・通信、M&A仲介の新会社

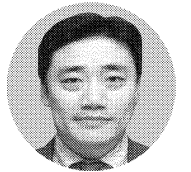
### 著名バンカー3人「共闘」



佐藤文昭氏



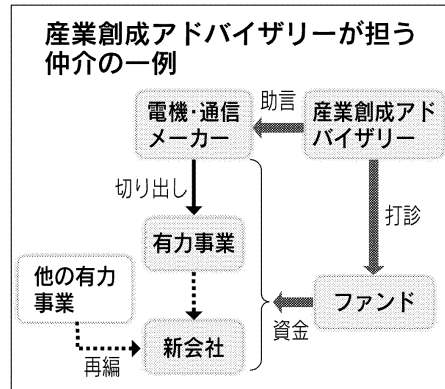
阿部敦氏



チャーリー・チャン氏

部門で幹部職に就いてきたつわものばかりだ。証券投資銀行部門の元副会長で、同部門の顧問を務める佐藤文昭氏（52）。

ス・トラスト（現ドイツ銀行）香港支店を経てUBS（スイス）の香港支店、東京支店の各投資銀行本部で通信セクターの統括責任者を歴任した。略歴にたがわずアジア地域にめっぽう強い。



ドイツ証券身で、15年以上にわたる在籍時代はハイテク業界のM&Aや電機業界の資本調達などにかかわった。ドイツ証券東京支店でも投資銀行本部長を務めた。佐藤氏は「日本の電機・通信産業は優れた人材と高い技術力を持つが、潜在能力を十分発揮できていない」と説明。例えば、総合電機メーカーに潜む「小粒でもぴりりと辛い事業」。各分野の再編を促して勝負をかけ、世界で勝ち抜ける企業を見いださうという狙いだ。

## 国内外の潜在力発掘、再編促す

主に外資系の投資銀行や証券会社。電機メーカー本体や半導体など規模の大きな事柄については、企画・提案を持ち込むバンカーが行列をなす。ただ、投資銀行業務は一般に成功報酬制で「数十億円以下の案件は引き受けられない」（有力投資銀行）のが実情。有望な事業でも規模が小さければ企業からの切り出しが遅れ、結果として人材の流出など競争力の低下を招いてしまうケースも多いという。

新会社は3人の人脈を生かし、まずは「コア・アドバイザー」として企業に食い込む。横断的な視点で、経営戦略の立案を手助けする。個別事業の独立や統合を提案、フ

アンドからの資金調達など、迅速に計画を実行できる環境も整える。もちろん取引関係は国内だけでは完結しない。阿部氏は米国に幅広いネットワークを持ち、チャーリー氏はアジア圏を網羅する。すでに世界中から反応が届いている」（阿部氏）。中期では電機・通信業界に強い人材を固め、新会社を20～30人のプロ集団に仕立てる。

佐藤氏は「我々は決して利益だけに走らない。国内製造業の復興を促したい思いが先にある」と強調する。電機・通信業界に特化したM&A仲介・助言会社は日本で初めて。存在感をどこまで示すことができるのか注目の独立や統合を提案、フ

（北西厚一）