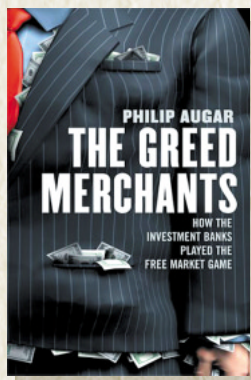


貪欲な商人 — 投資銀行の内幕 —

二〇年超にわたり英国の投資銀行幹部を勤めた著者は、で自らの経験と当事者のインタビューを中心に投資銀行の実態を明らかにしようとした。その問題意識は、少数の投資銀行による市場独占の可能性はないのか、提供するサービスの対価としては過剰すぎる利益を得ているのではないか、業務の



The Greed Merchants

:How The Investment Banks Played The Free Market Game

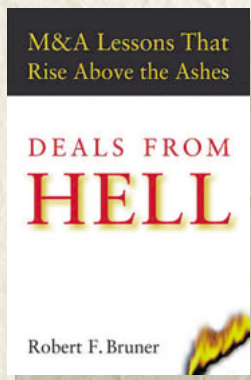
Philip Augar
Portfolio by Penguin Group
2005

優位性を梃子に、利害の相反をかくぐって短期的利益の追求に走る強いインセンティブを持つ投資銀行の組織の実態が明らかにされる。このような貪欲な商人の行き過ぎを抑えるためには、工の塊のプロ集団組織を束ねる企業文化や高い水準の規律を導くリーダーシップの重要性が指摘される。また、企業経営者側の規律の必要にも触れる。短期的な株価の上昇を狙う貪欲な企業経営者は、一流の投資銀行が

場で活発化したM&Aは、非効率な企業経営者を律する市場を通したガバナンスの有力な手段になつたといわれる。著者はまず既存の研究をレビューし、米国のM&Aが売り手だけでなく買い手側にも一般に企業価値を向上させる効果をもたらしているとした上で、現実のM&Aは個々にさまざまな特徴があり、大きく成功するケースもあれば失敗するケースも多いとす。次にAOL/タイムリーナーのよう

摘する。米国ではこのように、学者や実務家が現実の問題について実証研究を行い、その蓄積の上に制度設計や規制などの政策議論が行われる。日本ではそのような実証研究が不十分なまま、アメリカで取り入れられた制度や規制を無批判に採用するケースが多い。これまで培われた金融環境や組織、取引慣行に適合するかどうかなどはお構いなしである。日本でも市場

目的が貪欲の充足にあり市場の効率化には寄与していないのではないかとした点にある。投資銀行が金融市場における専門的情報生産者として市場の効率化に一定の寄与はしていることが確認される一方で、市場の変動に連動してその経営の浮沈が激しく、過剰な利益追求の傾向が非常に強いことが主張される。ここではバイサイドとセルサイドの両業務にわたる情報の



Deals From Hell

:M&A Lessons That Rise Above The Ashes

Robert F. Bruner
John Wiley & Sons, Inc.
2005

持ち込むM&A案件に十分な検討もなく、法外な仲介手数料に疑いをはさむこともなく、飛びついてしまう。その結果、企業の長期的戦略に適合しないM&Aが多発する。一流の投資銀行がなぜ行き過ぎてしまったのか、本書はさまざまなエピソードを交えながらその内幕を明らかにしている。

はこの分野の第一人者による、米国のM&Aの成功や失敗に関する実証研究である。八〇年代以降米国内

な代表的なM&Aの失敗事例を詳細に分析し、そこに共通する失敗要因を抽出する。その知見をベースにM&Aで失敗を避けるための教訓を導く。買い手側の戦略的なミスにより利益の出ない企業や「コバビジネス」と関連のない企業を買収した場合や、統合の組織設計が企業の実情に適合しない場合、統合過程でのガバナンスやインセンティブの仕組みに問題があるような場合を、共通する失敗の要因として指



新しい金融のフレームワーク

経営ビジョンと規制の再構築

栗原 脩
中央公論事業出版
2004年11月