

Yukuo Takenaka Interviewed by Shukan New York Seikatsu Newspaper



The Japanese newspaper, *Shukan New York Seikatsu*, recently interviewed Yukuo Takenaka regarding the current state of business practices in Japan and America.

In 1989, Mr. Takenaka founded Takenaka Partners, a successful investment banking and consulting firm that specializes in cross-border M&A transactions. His firm has helped countless Japanese corporations expand their American operations and has brought numerous merger and acquisition deals to a successful closing. During the interview, Mr. Takenaka reaffirmed the strengths of Japanese companies and discussed how opportunities can still be found during these times of crisis and change.

Below is a Japanese copy of the interview given by Mr. Takenaka.

ピンチの今がチャンス

経営発想の転換を

世界最大の会計事務所... 日本人第一号として採用... 金融機関を始め、自動車からカップ麺まで日本企業の海外進出を先導し、数々のM&Aを成功させてきたビジネスコンサルタント、竹中パートナーズ代表の竹中征夫さんに、今回のパンデミックを日本企業はどう捉えればいいのかを聞いた。

「世の中で起こっていることは偶然ではなく必然性がある。今回のように誰も体験したことのない出来事がなぜ起きたのかを、世の中の中から、家族の目から、会社の目から見ると必ずと理由が見えてくる。そこに教えと将来へのビジョンがある。まず言えることは、必ずこういうことが起こると、もう元には戻らない」ということだ。すでに次の変化が起こっている。こういうときは、変化、チャンスはチャンスであり、窮地、ピンチはチャンスであるという前向きな考えかたが大切だ。宇宙の原則では、環境の変化が起きた時には生物はそれに適応して変わって行かなくてはならない。氷河期に恐竜が絶滅して爬虫類が生き延びたように、原理原則という根っこは変わらない。環境が変わるのだ。誰もが今戸惑っている。悩んでいる。方向を失っている。でも、その中には、数少ないが、チャンスを見逃さずと考える人がいる。

数少ない先を考える人には勇気が必要で、今の基本の流れの中で、どう環境に適応していくかを考えなくてはならない。経済では製造とサプライチェーンが今後大きく変わる。中国頼りが行き過ぎてしまった今、

竹中パートナーズ代表 竹中征夫さんに聞く ポストコロナ対応

アメリカ本国に製造拠点を戻したり、インドとアセアンにもシフトする動きがさらに活発になるだろう。コロナ禍が、アメリカの弱さを露呈した。製造を元に戻すといっても、以前と同じようには作らない。ロボティックの技術がさらに進化していく。米本土ではメイト・イン・アメリカが再び脚光浴びることになる。ものづくりが得意な日本に大きなチャンスが回って来るはずだ。ものを作るというところが今よりもっと評価される。その条件として日本企業は今以上にアメリカに根付いていかななくてはならない。それにはゼロからではなくM&Aが有効だ。マーケティングと消費者。カスタマーを持つというのは米国内企業、そのリソースを活用してもらいな

が得意分野で勝負することだ。今後何が必要で、マージンの高いビジネスになるか、それはハイブローフィット、ハイクオリティの分野だろう。高齢化が進み、ヘルスケア、医療機器分野でのビジネスチャンスが広がっている。エアロスペースもまたハイマージンだ。医療、航空宇宙分野で日本の力を生かすべきだ。また日本が持っている食文化は、カルチャーとしてものづくりの付加価値を産んでくれる。食品産業は、日本企業の大きな武器となるだろう。食品産業は、これからはレストラン中心でなくアメリカのメインストリーム、アメリカの一般家庭の食卓にチャレンジしてほしい。消費者が毎日食べているもの。かつて私が手がけていたマルちゃんラーメンは、スーパーでオリエンタルフードのコーナーから外して、キャンベルのスープと並べて売って成功した。これからは冷凍食品、作ってすぐ食べられる商品が狙い目だ。家庭で食べられるものにもっと浸透するような発想でいけば、まだまだ食品産業にチャンスはある。アメリカでビジネスをするなら、メインストリームのアメリカと交わって行てほしい。日本企業はもっとアメリカの主流に入っていくべきだ。自動車産業はその成功例だが、またまた他の分野でもメインストリームアメリカに入っていくチャンスはあるはずだ。いま私は米国内企業のアジア戦略を担うネットワークを積極的に作っており、日本企業への橋渡し役として貢献できれば幸いだ。何なりと相談して欲しい。

(敬)



About Takenaka Partners LLC

www.takenakapartners.com

Takenaka Partners is a leading provider of investment banking and consulting advisory services. Founded in 1989, Takenaka Partners specializes in global cross-border M&A transactions and strategic partnerships. It has strong connections throughout Japan and advises on numerous transactions throughout Asia, as well as North America and Europe.

Through its alliance with the YAMADA Consulting Group Co., Ltd. (JASDAQ:4792), membership in the World Services Group, and strong connections with the largest Japanese merchant banks, Takenaka Partners has the reach and influence to facilitate relationships with any major Japanese corporation.