

&lt;Japan Buy-out Deal Conference in 東京&gt;

**企業価値向上シンポジウム****～小売・サービス業界の中堅企業の経営改善と成長～**

謹啓

時下ますますご清祥の段、お慶び申し上げます。この度、東京にて、「企業価値向上シンポジウム」を開催することになりましたのでご案内させていただきます。日本企業を取り巻く環境が急速に変化する中で、コンシューマー・リテール分野の企業経営者の皆様に有益な情報をお伝えできればと思います。

近年、M&A (mergers & acquisitions) に加え、バイアウトの手法が企業価値向上のための戦略オプションとして認識されつつあります。特に、多店舗型の専門小売(アパレル、スポーツ用品、インテリア・家具、食品スーパー、スイーツ専門店、ベーカリーストア、和菓子、ドラッグストア)、外食チェーン(和食レストラン、喫茶店チェーン、居酒屋チェーン、回転寿司チェーン、宅配ピザ)、消費者向けサービス(教育サービス、美容・健康サービス、娯楽サービス、介護・福祉サービスなど)の領域で数多くの事例がこの十数年間で登場しました。これらの業種のバイアウトでは、マーケティング戦略上の課題の解決や経営体制の強化などの経営改善策が実行されます。また、外部経営人材を招聘するケースや小売・消費財の領域に強いコンサルティングを活用するケースも見られます。本シンポジウムでは、バイアウトの手法と経営改善事例を分かりやすく解説します。

経営改革を行い成長・発展を目指す企業の経営者、後継者問題を抱えるオーナー企業の経営者、業績低迷からの脱却を目指す再生企業の経営者、アジアを中心とする海外事業の強化を目指す企業の経営者、戦略的 M&A を検討している企業の経営者などにお薦めです。皆様のご参加を心よりお待ちしております。

**開催要領****【日時】**

2014 年 3 月 13 日 (木) 13:25～17:45 (13:00 受付開始)

**【会場】**

大手町サンケイプラザ (東京都千代田区大手町 1-7-2) 3 階会議室 (301～304 号室)

**【参加費】**

1 名 28,000 円 (税込)

**【主な参加対象】**

- 未上場オーナー企業の経営者、上場企業の経営者 (経営企画担当、財務担当、海外事業担当、社長室など)
- 弁護士、会計士、税理士、M&A アドバイザリー、コンサルティング、プライベート・エクイティ・ファーム

**【お申し込み方法】**

申込書での FAX 送信か Web サイト上 (<http://www.jbo-research.com/>) で申込書をダウンロードしメール添付で送信下さい。

**Lead sponsors**

Advantage Partners, LLP

**Co-sponsors**

主催：株式会社日本バイアウト研究所 協力：株式会社中央経済社

URL: <http://www.jbo-research.com/>

【お問い合わせ先】 jbori@jbo-research.com (担当：杉浦)

# プログラム

受付開始 (13:00)

## 基調講演 (13:25-14:05)

テーマ：小売・サービス企業の事業発展におけるバイアウト手法の意義と留意点

講演者 アドバンテッジパートナーズ LLP シニアパートナー 永露英郎氏

### <概要>

近年、さらなる事業発展に向けてバイアウト手法を活用して企業価値向上を目指す日本企業が増えている。特に、小売・サービス業界では、外部の血と活力を採り入れながらマーケティング・店舗開発・経営管理体制などを抜本的に強化し、飛躍的發展を遂げる企業の事例が多い。アドバンテッジパートナーズは、これまで17年に亘り、外食チェーン（ひらまつ、レイズインターナショナル、コメダ）、スーパーマーケット（ダイエー、成城石井）、専門店（アクタス、メガネスーパー、ユナイテッド・シネマ、ほくおう、りらく）など多くの日本の小売・サービス企業の経営改善を推進してきた。本講演では、これらの累積的経験から導き出されるバイアウト手法の意義や留意点について、できるだけ多くの具体的事例を交えながら説明する。

## マーケット・レビュー (14:05-14:25)

テーマ：小売・サービス業界のバイアウト案件の潮流 ～経営改善のテーマの傾向と外部経営人材の招聘を中心として～

株式会社日本バイアウト研究所 代表取締役 杉浦慶一

### <概要>

食品スーパー、外食チェーン、アパレル専門店、生活産業分野の消費者向けサービスを中心とする多店舗展開ビジネスのバイアウト案件の潮流について解説する。また、バイアウト実施企業に派遣されたプロフェッショナル経営者（CEO・COO・CFO）の動向について説明する。

## 休憩 (14:25-14:35)

## ワンポイント解説 (14:35-14:55)

テーマ：消費者と接点を持つ企業の経営改善のポイント ～現場力の最大化～

カート・サーモン・ユーエス・インク 日本支社 パートナー 渡辺和成氏

## 事例紹介①インタビュー・セッション (14:55-15:30)

テーマ：外部経営人材の投入による経営改善 ～現場を補完し企業成長を促進する i-Engine～

株式会社ヨウジヤマモト 代表取締役社長 大塚昌平氏

インテグラル株式会社 ヴァイスプレジデント（株式会社ヨウジヤマモト 取締役副社長）早瀬真紀子氏

聞き手：株式会社 KPMG FAS 代表取締役パートナー 知野雅彦氏

### <概要>

インテグラルは、ヨウジヤマモト、シカタ（バッグの企画・販売）、TBI（居酒屋チェーンの経営）などキラリと光る消費者向けビジネスへの支援を積極的に行っている。本セッションでは、世界に通用する日本発ブランドを発信し続けるヨウジヤマモトの現場で陣頭指揮を取り、業容適正化、ブランドの増強、ライセンス事業強化、中国進出などの経営改善施策を実行してきた二人より4年間の企業価値向上の軌跡を解説する。また、インテグラルの企業革新支援チーム「i-Engine」の現場での活動を紹介する。

## 事例紹介②インタビュー・セッション (15:30-16:05)

テーマ：オーナー企業における円滑な事業承継 ～既存経営陣・社員と取り組む第二の創業～

株式会社レイ・カズン 代表取締役社長 宮腰敦氏

アドバンテッジパートナーズLLP ディレクター 岩城淳氏

聞き手：株式会社 KPMG FAS パートナー 松下修氏

### <概要>

アドバンテッジパートナーズは、食品スーパー、外食チェーン、アパレル専門店などのオーナー企業の事業拡大・成長支援や事業引継ぎの支援実績を多数有している。本セッションでは、複数の有力ブランドを集客力の高い商業施設に展開しているレイ・カズン（ヤング・レディス向けアパレル）の事業がファンドへ承継されることになった経緯や、経営の近代化に向けたファンドとの取り組みの軌跡について語る。また、経営陣・社員が一体となって取り組んだ「100日プラン」の現場での改革の一端を紹介する。

## コーヒーブレイク (16:05-16:25)

## ワンポイント解説 (16:25-16:45)

テーマ：小売業ターンアラウンドの動向と変化

フロンティア・マネジメント株式会社 執行役員 コンサルティング第1部長 彦工伸治氏

## パネルディスカッション (16:45-17:45)

テーマ：小売・サービス業界の中堅企業の新ステージへの飛躍に向けて ～バイアウト・ファンドを活用した企業価値向上戦略～

ポラリス・キャピタル・グループ株式会社 パートナー 飯沼昭氏

CLSA キャピタルパートナーズジャパン株式会社 マネージング ディレクター 清塚徳氏

アント・キャピタル・パートナーズ株式会社 代表取締役社長 飯沼良介氏

司会者：フロンティア・マネジメント株式会社 常務執行役員 ファイナンシャル・アドバイザー第2部長 光澤利幸氏

### <概要>

食品、衣料、日用品などのコンシューマー・サービス業界での実績が豊富な専門家をお迎えし、「経営改革」と「企業の成長」についてファンドがどのような役割を果たせるかについて語る。事業計画策定、販売戦略、海外展開など具体的な支援事例をもとに経営改善の真髓に迫る。具体的には、麦の穂（シュークリーム専門店・外食チェーン）、ドラッグイレブン（ドラッグストア・調剤薬局）、ソシエ・ワールド（エステティックサロン・ヘアサロン）、パロックジャパンリミテッド（レディースアパレル専門店）、ムーンスター（スニーカー・紳士靴・婦人靴）などの事例を取り上げる。

\* 本プログラムの内容は予告なく変更される場合がありますので予めご了承願います。