<Japan Buy-out Deal Conference in 金沢>

企業価値向上シンポジウム

~事業再編、事業承継、経営革新における戦略的視点~

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、金沢にて、「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頂きます。企業競争力の強化のための戦略的視点が重要になってきている中で、北信越地区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選択肢として認識されつつあります。また、地方企業が経営基盤の強化や生産性の向上を目指して M&A やバイアウトの取り組みを行うケースが増えており、多数の事例が出てきています。この十数年の間に、東海・北陸地区や関東・甲信越地区においても、製造業(輸送用機器、産業機械、電気機器、情報通信機器、電子部品、精密金型、プラスチック製品、工具、金属製品、非鉄金属、化学、医薬品、食品、農水産物加工、日用品、木製品、繊維など)、小売業(スーパーマーケット、専門店、調剤薬局など)、卸売業(専門商社など)、サービス業(外食チェーン、教育サービス、医療・福祉・介護サービス、観光サービス、法人向けビジネス・サービスなど)、運輸・物流、建設・不動産など多様な業種で事例が登場しました。具体的には、日本企業の事業再編・子会社独立にバイアウトの手法が活用された事例、中堅・中小のオーナー企業の事業承継にバイアウトの手法が活用された事例、多様なネットワークを活用して海外事業を強化した事例、再生企業が資金調達を実施して抜本的な経営改革を行った事例、などが出てきています。本シンポジウムでは、バイアウトの手法と事例を分かりやすく解説します。

経営改革を行いさらなる成長・発展を目指す企業の経営者、後継者問題を抱える中堅・中小のオーナー企業の経営者、戦略的 M&A や事業再編を検討している企業の経営者、アジアを中心とする海外に拠点を有する企業の経営者などの方々にお薦めです。皆様のご参加を心よりお待ちしております。

【日時】

2019年11月14日(木)13:10~17:20(12:40受付開始)

【会場】

ホテル日航金沢 3 階「孔雀の間」(石川県金沢市本町 2-15-1) JR 金沢駅兼六園口より徒歩 3 分

【参加費】

1名18,000円(税込)

【参加対象】

- ■未上場オーナー企業の経営者、上場企業(子会社を含む)の経営者(経営企画担当、財務担当、社長室など)
- ■地域金融機関(地方銀行、信用金庫など)、大手銀行、証券会社 ■弁護士、会計士、税理士などのプロフェッショナル

【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 sponsor

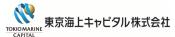




Co-sponsors



















Basic Capital Management ベーシック・キャピタル・マネジメント株式会社



主催:株式会社日本バイアウト研究所

協力:株式会社三井住友銀行 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)

受付開始(12:40)

基調講演 (13:10-13:50)

テーマ: 事業承継を通じた第二の創業 ~オーナー企業のニーズに合わせた資本政策と企業価値向上のお手伝い~ 株式会社アドバンテッジパートナーズ ディレクター 正村祐介氏

<概要>

アドバンテッジパートナーズは、地域で支持される小売業(眼鏡、スポーツ用品など)や優れた技術を有するメーカー(産業財、消費財)、特徴のある外食業(つけ麺、天丼など)への豊富な支援実績を有する。特に、中堅・中小のオーナー企業の事業承継や、大手メーカーの子会社の独立に係る案件を数多く手がけてきた。オーナーや会社のニーズに最適化された柔軟な資本政策と、事業戦略の見直し、人事制度改革、戦略的提携・M&A などの経営改善の取り組みを経営陣との二人三脚で推進することが特徴である。本プレゼンテーションでは、各種の資本政策や経営改善のアプローチについて概説した上で、専門小売や製造・商社の事例を紹介する。

マーケット・レビュー(13:50-14:30)

テーマ: 東海・北陸地区・広域関東圏を中心とした日本のバイアウト案件の動向 ~事業再編、事業承継、海外展開の事例を中心として~ 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>

製造業(自動車部品、産業機械、電子部品、精密金型、プラスチック製品、プリント基板、電気機器、化学、繊維、資材、木製品、食品、農水産加工、医薬品、日用品など)、卸売業(産業材・消費財)、小売・サービス業(外食チェーン、アパレルショップ、医療・介護サービス、教育サービス、その他)を中心としたバイアウト案件の動向について解説する。特に、大手企業の事業再編による子会社・事業部門の独立を伴う案件、オーナー企業の事業承継や資本再構築を伴う案件、アジアを中心とする海外事業の強化が実施された案件について、具体的な事例を交えて説明する。

休憩(14:30-14:40)

事例紹介①インタビュー・セッション(14:40-15:15)

テーマ:外部資本の活用と地域に根付いた事業活動を通じた企業成長の取り組み ~奥ジャパンの事例~

奥ジャパン株式会社 ダウンハム アダム スティーヴン マーティン氏

エンデバー・ユナイテッド株式会社 マネージングディレクター 高橋真一氏

聞き手: 株式会社日本バイアウト研究所 代表取締役 杉浦慶一

く概要>

エンデバー・ユナイテッドは、技術力を有する製造業や小売・サービス業を営む日本の中堅・中小企業への豊富な支援実績を有している。特に、地方のオーナー企業の事業承継支援、経営管理体制の構築支援、経営幹部人材の招聘・派遣、シナジー効果を期待できる候補先の紹介、M&A の実行支援などを手がけてきた。本セッションでは、欧米人向けに旅行ツアーの企画・販売を行う奥ジャパン(京都市下京区)の事例をとり上げ、経営管理機能の強化のみならず、中山道や能登を含む東海・北陸地区の観光地の商品の開発や、他企業との事業連携の促進を含む成長戦略の推進に経営陣や従業員とともに取り組んでいる一端を紹介する。

事例紹介②インタビュー・セッション(15:15-15:50)

テーマ: アジアから世界に通用する "品質保証を科学するものづくり集団"

~非破壊検査・マーキングの総合メーカー マークテックにおける海外展開支援と企業価値向上~

マークテック株式会社 代表取締役社長 西本圭吾氏

キャス・キャピタル株式会社 取締役パートナー 山下健次郎氏

聞き手: キャリアインキュベーション株式会社 マネージングディレクター 佐竹勇紀氏

<概要>

あらゆる企業が熾烈なグローバル競争に巻き込まれる中、世界で通用する製品・技術を有しながら、十分に海外展開ができていない企業が多く存在する。キャス・キャピタルは、「日本に強い会社をつくる」ことを目的に設立された会社で、海外進出支援に主眼を置き、経営陣の派遣を通じて企業の海外展開を後押ししている。本セッションでは、非破壊検査とマーキングの総合メーカーであるマークテック(東京都大田区)を事例とし、海外展開を軸とした企業価値向上にまさに最前線で取り組んだ二人が、キャス・キャピタル支援時の苦労話も交えて、当時から現在に至るまでのマークテックの事業展開を解説する。

コーヒーブレイク (15:50-16:05)

パネルディスカッション(16:05-17:20)

テーマ: 日本企業の次なるステージへの飛躍に向けて ~バイアウトの手法を活用した企業価値向上戦略~

東京海上キャピタル株式会社 プリンシパル 車将之氏

CLSA キャピタルパートナーズジャパン株式会社 シニアアソシエイト 小中村政宗氏

アント・キャピタル・パートナーズ株式会社 ディレクター 野呂瀬和樹氏

司会者: キャリアインキュベーション株式会社 マネージングディレクター 古屋和彦氏

<概要>

激変する環境下において、人材不足、マーケティング・チャネルの拡大、グローバル化への対応、財務体質の強化などの経営課題を抱えている中堅・中小企業が多いが、M&A やバイアウトの手法はこれらの課題を解決する有力な手段となる。本セッションでは、製造業(産業財・消費財)および小売・サービス業を含む多様な業種の案件に関与しているプロフェッショナルに登壇頂いて、どのような経営課題を抱えている企業がバイアウトの対象になるのかについて紹介する。また、ケーイーシー(産業用自動化設備の設計・製造)、ノーザ(歯科・医科情報システムの開発・販売)、フェニックスインターナショナル(ニットウェアを中心としたアパレル製品の企画・製造・卸売)、東日興産(建設機械・農業機械部品の販売)、ワールドツール(自動車整備工具の企画・製造・販売)、アロスワン(調剤薬局)など、多彩な事例を取り上げながら、バイアウトの手法を活用する際の留意点や企業価値向上に向けたキーポイントなどについての討論を行う。