

<Japan Buy-out Deal Conference in 京都>

企業価値向上シンポジウム

～中堅・中小企業の事業再編、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、京都にて、「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。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、京都を含む近畿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、「地方創生」および「地域産業の競争力強化」につながり得る事例も出てきています。この十数年の間に、京都を含む近畿地域においても、製造業（自動車部品、精密金型、一般機械、電子部品、電気機器、繊維、食品、医薬品、日用品など）、小売・卸売業（食品スーパー、アパレル、専門店、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・介護サービス、法人向けサービスなど）、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、中堅・中小のオーナー企業の事業承継にバイアウト・ファンドが活用された事例、大企業の事業再編・子会社独立にバイアウトの手法が活用された事例、バイアウト・ファンドのネットワークを活用して海外事業を強化した事例、再生企業がバイアウト・ファンドから資金調達を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、アジアを中心とする海外に拠点を有する企業の経営者、後継者問題を抱える中堅・中小のオーナー企業の経営者、業績低迷からの脱却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】

2016年3月10日（木）13:20～17:40（12:50 受付開始）

【会場】

メルパルク京都 6階貴船（京都市下京区東洞院通七条下ル東塩小路町 676 番 13）JR 京都駅烏丸中央口から東へ約 1 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

Deloitte. トーマツ.

Co-sponsors



Advantage Partners



ANT CAPITAL PARTNERS

西村あさひ法律事務所
NISHIMURA & ASAHI

ANTELOPE
CAREER CONSULTING



CLSA
CAPITAL PARTNERS

CITIC CAPITAL
中信資本



主催：株式会社日本バイアウト研究所
協力：株式会社京都銀行 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）

プログラム

受付開始 (12:50)

手法解説 (13:20-14:00)

テーマ: M&A・バイアウトを活用した経営戦略の実践 ～事業再編、事業承継、事業再生を中心に～

デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー 合同会社 パートナー 公認会計士 福島和宏氏

<概要>

企業の有力な経営戦略オプションとして認識が進みつつある M&A・バイアウトの概要やその活用法や留意点について、経営改革を行い成長・発展を目指す事業再編・カーブアウト、オーナー企業の後継者問題を解決する事業承継、および業績低迷からの脱却を目指す事業再生への応用という3点を中心に平易に解説する。

マーケット・レビュー (14:00-14:35)

テーマ: 近畿地区を中心とする地方企業のバイアウト案件の動向 ～事業再編、事業承継、事業再生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、電子部品、精密金型、プラスチック成形、プリント基板、電機機器、工具・産業機械、繊維、食品など）と小売・サービス業（外食チェーン、アパレルショップ、消費者向けサービスなど）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、オーナー企業の事業承継や資本再構築を伴う案件、大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、中国や東南アジアを中心とする海外事業の強化が実施された案件、事業再生を遂行した案件について、具体的な事例を交えて説明する。

休憩 (14:35-14:45)

事例紹介①インタビュー・セッション (14:45-15:20)

テーマ: オーナー企業の事業承継 ～永続企業であり続けるための第二の創業～

株式会社エフ・エム・アイ 代表取締役社長 富島信彦氏

株式会社アドバンテッジパートナーズ ディレクター 宮崎孝裕氏

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

<概要>

アドバンテッジパートナーズは、技術力を有する製造業（産業財・消費財）に加え、食品スーパー、外食チェーン、アパレル専門店などの多様な業種における、オーナー企業の事業承継や事業拡大・成長支援の支援実績を有している。いかにして創業オーナーの経験や暗黙知を維持・承継しながら次の成長に繋げるかという事業承継の際の課題について、エフ・エム・アイ（1971年の創業以来、厨房機器の数々の有名海外ブランドの輸入販売や自社製品の製造販売を手掛けてきた大阪発の老舗）での取り組みを紹介する。

事例紹介②インタビュー・セッション (15:20-15:55)

テーマ: 最高のごちそうさまをお届けする「かごの屋」の全国展開への挑戦 ～キンレイの独立支援の事例～

株式会社KR フードサービス (旧株式会社キンレイ) 代表取締役社長 中川晃成氏

キャス・キャピタル株式会社 取締役パートナー 永見隆幸氏

聞き手: デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー 合同会社 シニアヴァイスプレジデント 奥野哲平氏

<概要>

業界の垣根を越えて競争が激しさを増す中、素晴らしい製品や技術、卓越したオペレーション力を有しながらも、潜在成長力を具現化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」ことを目的に設立した会社で、大企業のグループ会社や優良な中堅・中小企業を対象に、経営陣の派遣を通じてトップラインの向上を後押ししている。本セッションでは、当時大阪ガスの子会社であった、食品事業（冷凍食品製造）と外食事業（和食ファミリーレストラン）を営むキンレイ（大阪市）を事例に取り上げる。具体的には、グループ子会社から独立した事業体へ成長していく過程や、いかにトップラインを伸ばしていったのか、直面した課題とそれに対する取り組みを紹介する。

コーヒーブレイク (15:55-16:15)

パネルディスカッション (16:15-17:25)

テーマ: 中堅・中小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～

インテグラル株式会社 代表取締役パートナー 佐山展生氏

ポラリス・キャピタル・グループ株式会社 代表取締役社長 木村雄治氏

アント・キャピタル・パートナーズ株式会社 マネージングパートナー 上田研一氏

アンテロープキャリアコンサルティング株式会社 取締役 山本恵亮氏

<概要>

中堅・中小企業では、後継者問題、経営人材不足、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ケースが多いが、M&A やバイアウト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、壮関（水産加工品・加工農産物の製造）、シカタ（バッグの企画・製造、本社：京都市山科区）、江戸ー（全国展開のバイキングレストランチェーン）、スカイマーク（国内航空）、麦の穂（洋菓子の製造・小売）、など多彩な事例を取り上げながら、バイアウト・ファンドの活用意義と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。

クロージング・スピーチ (17:25-17:40)

テーマ: 事業再編・事業承継時のM&A/バイアウトの活用手法と法的留意点

西村あさひ法律事務所 弁護士 内間裕氏

西村あさひ法律事務所 大阪事務所 弁護士 井垣太介氏

* 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。