

<Japan Buy-out Deal Conference in 岡山>

企業価値向上シンポジウム

～事業再編、事業承継、事業再生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、岡山にて、「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、岡山県を含む中国地区、山陰地区、四国地区の企業の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。この十数年の間に、中国地区を含む西日本地域においても、製造業(自動車部品、金型・精密、一般機械、電子部品、電気機器、繊維、製紙、食品、食品加工)、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、IT サービス、娯楽サービス)、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、未上場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】

2015 年 2 月 17 日 (火) 13:15～17:30 (12:45 受付開始)

【会場】

ホテルメルパルク岡山 (岡山市北区桑田町 1-13) 1 階泰平 I (JR 岡山駅下車東口より徒歩約 7 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 sponsors



Advantage Partners, LLP

Co-sponsors



森・濱田松本法律事務所
MORI HAMADA & MATSUMOTO



東京海上キャピタル株式会社



主催: 株式会社日本バイアウト研究所

協力: 株式会社日本政策投資銀行 株式会社中国銀行 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 (12:45)

基調講演 (13:15-13:55)

テーマ：企業価値向上を目的としたバイアウトと M&A の活用に関する考察

講演者 株式会社 KPMG FAS ディレクター 福永昌行氏

<概要>

企業を取り巻く環境の変化の中で、企業価値向上を企図した手段としてのバイアウトや M&A の活用が有効な手段となっている。企業価値向上という目的を達成するバイアウトや M&A のポイントや、実施後の企業価値向上の施策への留意点も解説する。

マーケット・レビュー (13:55-14:30)

テーマ：西日本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>

中国地区を含む地方において、事業再編による子会社の独立、オーナー企業の事業承継、株主構成の再構築・集約化、再生企業の事業再生、上場企業の資金調達などでバイアウト・ファンドが活用された事例について解説する。製造業（産業財、消費財）に加え、小売・卸売業（食品スーパー、アパレル、専門商社など）、サービス業（外食チェーン、教育サービス、IT サービスなど）、運輸・物流など多様な業種の具体的な案件の事例を説明する。また、エグジット案件（株式公開、M&A、その他）の動向について説明する。

休憩 (14:30-14:40)

事例紹介① (14:40-15:10)

テーマ：バイアウト・ファンドが担う役割と活用の意義 ～キューサイ等の事例～

ポラリス・キャピタル・グループ株式会社 チーフ IR オフィサー 漆谷淳氏

<概要>

バイアウト・ファンドに対するイメージは、日本においても変わりつつある。オーナーや経営陣がファンドのメンバーと直接面談し、会社の将来について膝詰めで議論を交わした結果、ファンドに対する負のイメージが払拭されるケースも多い。そして、事業承継問題、あるいは事業再編や事業再構築などの課題を解決するため、バイアウト・ファンドに相談し、スポンサーとして活用する事例も増加している。バイアウト・ファンドは、会社が抱える課題に対し、解決策をともに考え、実行に向けた支援を行い、企業価値の向上という共通目標を達成していくことを生業とする。課題の共有から解決までの一連の流れについて、キューサイ（健康食品製造）や SFP ダイニング（外食チェーン）の事例に基づき紹介するとともに、バイアウト・ファンドを活用する意義や効果について説明する。

事例紹介②インタビュー・セッション (15:10-15:55)

テーマ：事業のさらなる拡大・発展を希望する若手創業経営者によるファンド活用

～リラクゼーションスペース運営事業とコールセンター運営事業の事例～

株式会社りらく 代表取締役会長兼 CEO 竹之内教博氏

株式会社カスタマーリレーションテレマーケティング 代表取締役社長 小林祐樹氏

アドバンテッジパートナーズ LLP ディレクター 山縣茂信氏

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>

いずれの事例も、若手経営者が大阪で創業し急成長している企業が、ファンドを活用することで、経営管理体制の充実や営業基盤の強化を実現しつつあるケース。上場を目指す選択肢もある中、なぜファンドとのパートナーシップを構築する選択に至ったのか、ファンドの参画前後で会社がどのように変化してきているのかなど、具体的なエピソードも交えて、成長ステージにある企業とファンドとのコラボレーションのヒントを探る。

コーヒーブレイク (15:55-16:15)

パネルディスカッション (16:15-17:15)

テーマ：日本の中堅・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～

東京海上キャピタル株式会社 ジェネラル・パートナー 佐々木康二氏

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

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

司会者 GCA FAS 株式会社 代表取締役社長 加藤裕康氏

<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、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、三起商行（子供服の製造）、武州製菓（医薬品の製造）、キンレイ（和食レストラン、食品製造）、壮関（食品製造）、麦の穂（シュークリーム専門店）など多彩な事例を取り上げながら、バイアウト・ファンドと企業との関わり合いのあり方などについての討論を行う。

クロージング・スピーチ (17:15-17:30)

テーマ：M&A/バイアウトの手法の多様化と法務の視点

森・濱田松本法律事務所 大阪オフィス 弁護士 江口拓哉氏

森・濱田松本法律事務所 大阪オフィス 弁護士 林宏和氏

* 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。