

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

**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、大宮にて、「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、埼玉県を含む北関東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、北関東地区を含む東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】**

2015年12月2日（水）13:10～17:30（12:40 受付開始）

**【会場】**

ラフレさいたま（埼玉県さいたま市中央区新都心 3-2）3階櫻ホール（JR さいたま新都心駅より徒歩約7分）

**【参加費】**

1名 23,000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**

東京海上キャピタル株式会社

**Co-sponsors**長島・大野・常松 法律事務所  
NAGASHIMA OHNO & TSUNEMATSU

Advantage Partners



主催：株式会社日本バイアウト研究所

協力：株式会社りそな銀行 株式会社埼玉りそな銀行 株式会社武蔵野銀行 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 (12:40)

### 手法解説① (13:10-13:40)

テーマ：企業経営者からみたパイアウト・ファンドの活用 ～事業承継、企業再編、そして次の成長のための解決策として～  
東京海上キャピタル株式会社 取締役社長 マネージング・パートナー 佐々木康二氏

#### <概要>

近年、オーナー企業の事業承継や企業再編による子会社売却などでパイアウト・ファンドをスポンサーに活用する事例が増えている。東京海上グループの傘下で、中堅・中小企業を専門に過去20件近い投資実績を有する国内パイアウト・ファンドの老舗の立場から、事業承継を検討されているシニア世代のオーナー経営者、事業承継後の次の成長を検討されている若手オーナー経営者、子会社を含め企業再編を検討中の経営幹部、自ら親会社からの独立を検討している子会社の経営幹部などの当事者が、目先の課題を解決してさらに企業成長を目指すための中立的な事業・資本パートナーとしてパイアウト・ファンドをどのように活用できるかについて、ミキハウス（オーナー企業）、パーニーズ・ジャパン（伊勢丹の前子会社）、東日興産・ショクカイ（事業承継後の再成長のための投資）の具体的な事例も交えて説明する。

### 手法解説② (13:40-14:10)

テーマ：パイアウト・ファンドを活用した事業再編・事業承継の法務 ～最近の実務を踏まえて～

長島・大野・常松法律事務所 弁護士 浅妻敬氏

長島・大野・常松法律事務所 弁護士 宮崎隆氏

### マーケット・レビュー (14:10-14:40)

テーマ：北関東地区を中心とするパ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～

株式会社日本パイアウト研究所 代表取締役 杉浦慶一

## 休憩 (14:40-14:50)

### 事例紹介①インタビュー・セッション (14:50-15:25)

テーマ：経営トップの退任を伴う中堅・中小オーナー企業の事業承継 ～ミライブの事例～

株式会社ミライブ 代表取締役社長 伊藤文彦氏

CLSA キャピタルパートナーズジャパン株式会社 ディレクター 皆川亮一郎氏

聞き手：キャリアインキュベーション株式会社 ディレクター 佐竹勇紀氏

#### <概要>

一般的に、中堅・中小規模のオーナー企業では、オーナー経営者等の属人的能力への依存度が高いケースが多く、事業承継を難しくする要因となっている。CLSA キャピタルパートナーズは、多様な業種においてオーナー企業の事業承継や事業成長支援のためのパイアウト投資を積極的に行い、事業運営をハンズオンで支援している。本セッションでは、特に慎重な対応が求められる経営トップの退任を伴うオーナー企業の事業承継の事例として、ミライブ（旧社名：BCN、本社：埼玉県深谷市）の事例を紹介する。具体的には、経営トップの円滑な承継といわゆるオーナー企業から「普通の会社」への変革と成長へ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 (15:25-16:00)

テーマ：中国・アジアを軸とした製造業の再生と成長

～民事再生申立からV字回復、新たな成長へ踏み出したポリマテックの事例～

ポリマテック・ジャパン株式会社 代表取締役 山崎潤氏

シティック・キャピタル・パートナーズ・ジャパン・リミテッド マネージング・ディレクター 小林進太郎氏

聞き手：株式会社日本パイアウト研究所 代表取締役 杉浦慶一

#### <概要>

シティック・キャピタル日本ファンドは国内市場の成熟化に伴って経済成長が鈍化するという環境下において、海外、特に中国を中心とするアジア地域での事業展開の加速化を目指す日本企業を支援することを目的としたファンドである。本セッションでは2012年夏に民事再生申立を行った電子・電気機器用ポリマー部品メーカーのポリマテック（本社：埼玉県さいたま市）がファンドの支援を受けて中国・アジアを軸とした事業強化によりV字回復を果たし、新たな成長フェーズへ移行してきた軌跡と経営陣・従業員とファンドが一体となり取り組んできた変革の事例を紹介する。

## コーヒーブレイク (16:00-16:20)

### パネルディスカッション (16:20-17:25)

テーマ：プライベート・エクイティ・ファンドと投資先企業の経営陣との利害は一致するか

～企業価値向上に向けたパートナーシップの構築を目指して～

ベアリング・プライベート・エクイティ・アジア株式会社 代表取締役 丸岡正氏

東京海上キャピタル株式会社 パートナー 中川俊一郎氏

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

司会者 EY トランザクション・アドバイザー・サービス株式会社 マネージングディレクター EY 日本エリア プライベート エクイティ リーダー 関根俊氏

#### <概要>

プライベート・エクイティ・ファンドの目的は投資先企業の企業価値向上を支援し、一定期間内に投資リターンを得ることにある。ファンドと経営陣はパートナーシップを組んで企業価値向上を目指していくが、これは伝統的な「資本と経営」におけるガバナンスの課題であり、昨今の『日本再興戦略』においても成長戦略とコーポレート・ガバナンスの強化として示されているものである。一方、投資先企業の経営陣は従前よりガバナンスに関する意識はあっても、ファンドが求めるレベル・スピード感・実行力に戸惑うケースがあるとの指摘もある。本セッションでは、武州製薬（医薬品製造、本社：埼玉県川越市）、キンレイ（和食レストランチェーン）、マークテック（非破壊検査・印字・マーキングの総合メーカー）などの事例を題材として、ファンドと投資先企業の経営陣との利害は一致するのか、また企業の成功に繋がるパートナーシップをいかに構築するのかについて議論する。

## クロージング・スピーチ (17:25-17:30)

\* 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。