

<Japan Buy-out Deal Conference in 大阪>

企業価値向上シンポジウム

～中堅企業の成長と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、大阪にて、「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。企業の競争力強化のための戦略的視点が重要になってきている中で、大阪を中心とする近畿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、MBO (management buy-outs) 等の「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。近畿地区においても、中堅上場企業がバイアウト・ファンドを活用して戦略的非上場化を行った上で中長期的な視点で経営改革を実行した事例、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、再生企業がバイアウト・ファンドより資金調達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、中国を中心としたアジアへの進出・強化を目指す企業の経営者、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】

2012 年 3 月 14 日 (水) 13:15～17:30 (12:45 受付開始)

【場所】

大阪会館 (地下鉄御堂筋線「本町駅」徒歩約 1 分)

【参加費】

1 名 18,000 円 (税込)

【主な参加対象】

- ・近畿地区の企業の経営者、経営企画担当、財務担当、海外企画担当、社長室
- ・MBO (management buy-out) 等のバイアウト実施企業の経営者
- ・金融機関、コンサルティング・ファーム、M&A アドバイザリー・ファーム、弁護士、会計士、税理士

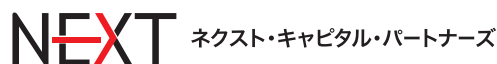
【お申し込み方法】

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



Co-sponsors



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 株式会社あおぞら銀行 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 (13:15-14:00)

テーマ：バイアウト手法による事業承継とビジネスモデルイノベーション

講演者 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

<概要>

2011年3月の東日本大震災は日本経済界にとって打撃となったが、オーナーにとっては事業承継問題を早期に解決し、経営者にとっては事業再編・再構築を推し進める機運が高まった。経営者が起業家精神を持ち旧態依然としたビジネスモデルを刷新していくことが急務となるが、特に中堅企業には個々のしがらみが存在しリソースが欠如しているのも事実。オーナーや経営者が抱えるこうした問題に対しバイアウトの活用が一つのソリューションとなり得ることを具体的なケースを用いて説明する。

マーケット・レビュー (14:00-14:30)

テーマ：近畿地区のバイアウトの動向

報告者 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>

事業再編、事業再生、事業承継、上場企業の非上場化におけるバイアウト・ファンドの活用事例、近畿地区（大阪府、兵庫県、京都府、滋賀県、奈良県、和歌山県）のバイアウト案件の動向、エグジット案件（株式公開、M&A、その他）の動向について解説する。また<日本企業のバイアウト>シリーズ三部作（中央経済社）を編集した経験から感じたバイアウトの成功要因について説明する。

休憩 (14:30-14:40)

事例紹介

子供服ブランドの「ミキハウス」を展開する三起商行（本社：大阪府八尾市）と二輪車オークションを展開するジャパンバイクオークション（本社：神戸市中央区）のバイアウト・ファンド活用事例を紹介する。具体的には、バイアウト・ファンドの投資メンバーと投資先企業のトップ・マネジメントにご登壇頂いて、バイアウト・ファンドと現場との関わり合いについて、インタビュー形式で語って頂く。

インタビュー① (14:40-15:15)

テーマ：企業経営者とバイアウト・ファンドのパートナーシップの構築 ～三起商行の事例～

東京海上キャピタル株式会社 取締役社長 深沢英昭氏

三起商行株式会社 代表取締役社長 木村皓一氏

聞き手 株式会社 KPMG FAS 代表取締役パートナー 大信田博之氏

インタビュー② (15:15-15:50)

テーマ：ジャパンバイクオークションの成長戦略の支援 ～資本提携支援と海外展開サポート～

アント・キャピタル・パートナーズ株式会社 プライベート・エクイティ投資グループ マネージングパートナー 飯沼良介氏

株式会社ジャパンバイクオークション 代表取締役 西村竜氏

聞き手 株式会社 KPMG FAS 執行役員パートナー 寺田昌人氏

コーヒーブレイク (15:50-16:20)

パネルディスカッション (16:20-17:30)

テーマ：日本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～

討論者 ヴァリアント・パートナーズ株式会社 パートナー 新谷大輔氏

インテグラル株式会社 パートナー 鈴木愛作氏

CLSA キャピタルパートナーズジャパン株式会社 ヴァイスプレジデント 皆川亮一郎氏

司会者 株式会社 KPMG FAS 代表取締役パートナー 知野雅彦氏

<概要>

MBO後にオーナー家とヴァリアント・パートナーズの協働により業績を向上させた阪神調剤薬局（本社：神戸市長田区、事業内容：調剤薬局チェーン）の事例や、次なる企業発展フェーズの実現のためにインテグラルが創業オーナーからの事業承継を支援する株式会社シカタ（本社：京都市山科区、事業内容：女性向けバッグの OEM メーカー）の事例、事業のアジア展開を推進するために CLSA サンライズキャピタルと資本提携を行い、その後に戦略的非上場化を行った日本インテグランドホールディングス（旧本社：大阪市福島区、事業内容：土木工事および民間建築を行う建設グループ）の事例など、主に近畿地区の企業がバイアウト・ファンドを活用して企業価値向上に取り組んでいる事例について解説する。そして、日本の中堅企業が、事業承継や戦略的非上場化を含めた株主構成の最適化、ガバナンス体制の構築、組織体制の強化、M&Aなどの成長戦略の推進を行う上でのバイアウト・ファンド活用の意義について議論する。