株式会社日本バイアウト研究所

＜Japan Buy-out Deal Conference in 札幌＞

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、札幌にて、「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、札幌を含む北海道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、北海道地区・東北地区を含む東日本地域においても、製造業（食品、水産加工、繊維、医薬品、日用品、資材、自動車部品、精密金型、一般機械、電子部品、電気機器など）、小売・卸売業（食品スーパー、アパレル、百貨店、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 10 月 12 日（水）13:15～17:30（12:40 受付開始）

【会場】
ホテルモントレ札幌 2 階ビクトリアルーム（札幌市中央区北 4 条東 1 丁目 3 番地）JR 札幌駅より徒歩 5 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

KPMG

Co-sponsors

Advantage Partners
MIZUHO みずほキャピタルパートナーズ
Baring Private Equity Asia
INTEGRAL
ANT CAPITAL PARTNERS
CAREER INCUBATION INC.
森・濱田松本法律事務所 MORI HAMADA & MATSUMOTO
CLSA CAPITAL PARTNERS
TRY HARD INVESTMENTS
K&C 刈田・アンド・カンパニー Karita & Company,Inc.
CITIC CAPITAL 中信資本
J-STAR

主催：株式会社日本バイアウト研究所
協力：株式会社みずほ銀行　株式会社北海道銀行　株式会社北洋銀行　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）

基調講演（13:15-13:55）
テーマ：持続的企業成長のために ～M&A とバイアウトの活用～
株式会社 KPMG FAS 代表取締役パートナー 知野雅彦氏
＜概要＞
企業は持続的に成長しなくてはいけない。成長のストップは後退、そして最終的な終焉に至るプレリュードとなる。一方、企業を取り巻く経営環境は厳しい。人口の減少や高齢化の進行は国内市場の縮小に帰結し、従来の延長線上で事業を営んでいるだけでは自然と成長がストップする可能性が高くなる。こうした中、さらに一方ではさまざまなイノベーションが起こっており、それに伴い、さまざまな事業機会が発生している。目まぐるしく変化する経営環境にうまく適応し、持続的な成長を成し遂げるためには、自社の経営資源だけに頼った運営では限界がある。外部の経営資源をうまく活用するために M&A やバイアウトをいかに利用すべきか、そのポイントや留意点について概説する。

マーケット・レビュー（13:55-14:35）
テーマ：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（食品、水産加工、日用品、繊維、木材、資材、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・産業機械など）と小売・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、その他の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（14:45-15:15）
テーマ：成長戦略の推進による企業価値向上 ～のむら産業と OAT アグリオの事例を中心として～
みずほキャピタルパートナーズ株式会社 マネージング・ダイレクター 佐藤正秀氏
＜概要＞
近年、大企業の事業再編による子会社独立、中堅・中小のオーナー企業の事業承継、成長資金調達などの局面においてバイアウト・ファンドが活用されるケースが増加している。また、海外工場の建設、設備増強、マーケティング・チャネルを拡大などの成長戦略を推進し、株式上場を果たしたケースも出てきている。そこで、大塚化学から独立を果たした大塚アグリテクノ（現 OAT アグリオ、農薬・肥料の研究開発・製造）やオーナー企業の事業承継を遂行したのむら産業（食品包装資材の企画開発および米穀包装機の製造）などの事例を取り上げ、企業価値向上の真髄に迫る。

事例紹介②インタビュー・セッション（15:15-15:50）
テーマ：事業の持続的な拡大・発展を希望する創業オーナーからの事業承継 ～永続企業であり続けるための第二の創業～
株式会社ほくおうサービス 代表取締役 鈴木裕一氏
株式会社アドバンテッジパートナーズ プリンシパル 山縣茂信氏
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＞
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、介護サービス、スポーツ用品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。本セッションでは、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、北海道にも複数の拠点を有する中堅・中小企業の事例を中心に取り上げながら語る。

コーヒーブレイク（15:50-16:10）

パネルディスカッション（16:10-17:15）
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～
ベアリング・プライベート・エクイティ・アジア株式会社 シニア アソシエイト 大野快氏
インテグラル株式会社 ディレクター 山崎壮氏
アント・キャピタル・パートナーズ株式会社 プリンシパル 川野裕介氏
司会者 株式会社 KPMG FAS トランザクションサービス パートナー 南谷有紀氏
＜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）、武州製薬（医薬品・治験薬の受託製造）、ファイベスト（光電子部品の開発・製造）、マルホン（木質建材の輸入・企画・製造・販売）、ヨウジヤマモト（婦人服・紳士服の企画・販売）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。

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 弁護士 内田修平氏
森・濱田松本法律事務所 弁護士 佐藤貴哉氏

＊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。