株式会社日本バイアウト研究所

＜Japan Buy-out Deal Conference in 仙台＞

# 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、仙台にて、「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、仙台を含む東北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・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 11 月 2 日（水）13:15～17:30（12:40 受付開始）

**【会場】**
ホテルメルパルク仙台 5 階ソシア（仙台市宮城野区榴岡 5-6-51）JR 仙台駅より徒歩 10 分・JR 仙石線榴ヶ岡駅より徒歩 3 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

ANT CAPITAL PARTNERS　Deloitte. デロイト トーマツ

### Co-sponsors

NEXT ネクスト・キャピタル・パートナーズ　CLSA CAPITAL PARTNERS　Advantage Partners　TOKIO MARINE CAPITAL 東京海上キャピタル株式会社

iΣ Capital アイ・シグマ・キャピタル株式会社　ANTELOPE CAREER CONSULTING　西村あさひ法律事務所 NISHIMURA&ASAHI　Phoenix Capital フェニックス・キャピタル株式会社 Phoenix Capital Co., Ltd.

INTEGRAL　TRY HARD INVESTMENTS BUILD THE FUTURE TOGETHER　K&C 刈田・アンド・カンパニー Karita & Company,Inc.　J-STAR

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（13:15-13:55）**

テーマ：M&A・バイアウトの活用による企業価値向上 ～ハンズオン支援による組織型経営への移行～

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
アント・キャピタル・パートナーズ株式会社 ディレクター 大宮伸巧氏
株式会社壮関 代表取締役社長 板山健一氏

＜概要＞

近年、事業の「選択と集中」や企業価値向上を目指した M&A やバイアウトの活用が増加している。特に、組織力の強化などの経営革新や海外展開を目指す上で第三者の視点を経営に取り入れることや、オーナー経営から組織型経営へ移行することで会社のさらなる成長を企図したケースが増えつつある。企業経営者が事業再編や事業承継の手段としてバイアウトを選択する背景やその手法・留意点をわかりやすく解説した後に、バイアウト実施後の企業経営がどのように変化するのかということを、津波で被害を受けた岩手県大槌町に復興支援事業として本年 4 月に新工場を設立した壮関（栃木県矢板市）の事例も交えて概説する。

**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（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、食品、水産加工、繊維、資材、木製品など）と小売・サービス業（外食チェーン、アパレルショップ、医療・介護サービス、その他）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、アジアを中心とする海外事業の強化が実施された案件について、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：地元密着を徹底させた眼鏡小売業の再生と成長 ～アコールの事例～

アコール株式会社 代表取締役 佐藤眞佐徳氏
ネクスト・キャピタル・パートナーズ株式会社 執行役員 マネージングディレクター 鈴木茂樹氏
聞き手 デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザリー合同会社 シニアヴァイスプレジデント 永松博幸氏

＜概要＞

ネクスト・キャピタル・パートナーズは、中堅・中小企業の事業再生・事業承継・成長支援などにおけるハンズオン支援の実績を有する。本セッションでは、「弐萬圓堂」の屋号で東北地方を中心に全国展開していた旧メガネセンター（眼鏡小売業）の事業を、2015 年 1 月付で私的整理プロセスにより承継したアコール（宮城県仙台市）が、過去展開できなかったさまざまな施策を果敢に実施することで V 字回復を果たし、新たな成長の段階へ移行してきた軌跡、そして経営陣・従業員・株主が一体となって取り組んできた変革の事例を紹介する。

**事例紹介②インタビュー・セッション（15:20-15:55）**

テーマ：バイアウトを活用した成長戦略の実現と事業承継 ～ペットボトル飲料メーカー あさみやの事例～

株式会社あさみや 常務取締役 田中将雄氏
株式会社あさみや 代表取締役社長（CLSA キャピタルパートナーズジャパン株式会社 マネージング ディレクター）皆川亮一郎氏
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＞

お茶・ミネラルウォーター・炭酸飲料などのペットボトル飲料の企画・製造・販売を行う あさみや（大阪府摂津市）は、ローコストオペレーションに基づく低価格戦略および数多くの M&A により、飛躍的な成長を実現してきた会社である。東北地方においても、いわて醤油（岩手県北上市）や東北ビバレッジ（山形県山形市）を子会社化し、業容を拡大してきた。一方、創業オーナーにおいては、自身の高齢化や度重なる M&A によるグループ経営の複雑化に伴い、これまでの成長速度を維持・加速することの困難さを感じるようになっていた。そこで目を付けたのが、成長戦略の遂行と事業承継にバイアウト・ファンドを活用する方法である。本セッションでは、あさみやが CLSA と資本業務提携を結ぶに至った背景と、共に進めている成長戦略の一部を紹介する。

**コーヒーブレイク（15:55-16:15）**

**パネルディスカッション（16:15-17:15）**

テーマ：中堅・中小企業の新ステージへの飛躍に向けて ～バイアウトの手法を活用した企業価値向上戦略～

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
東京海上キャピタル株式会社 パートナー 小森一孝氏
アイ・シグマ・キャピタル株式会社 ファンド・事業投資グループ シニア・ヴァイス・プレジデント 小野祐己氏
司会者 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、イチボシ（水産物・加工食品の輸入・販売）、アスプルンド（家具・雑貨の企画・製造・販売）、日東コーン・アルム（菓子の企画・製造）、ICI 石井スポーツ（アウトドア用品専門小売）、ショクカイ（業務用食品卸売）、コーケン（重防食塗装・補修工事）など多彩な事例を取り上げながら、バイアウトの手法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：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 井垣太介氏
西村あさひ法律事務所 弁護士 石田康平氏

＊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。