

<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～

開催報告

2012年3月14日(水)、大阪会館(大阪府中央区)にて、Japan Buy-out Deal Conference in 大阪<企業価値向上シンポジウム>が開催された。今回は、中国・山陰・四国地区や九州地区からの参加を含め、西日本全域からの参加があった。地方では、二回目の開催となったが、約200名の参加があり、名古屋に続いて大盛況となった。

基調講演

基調講演では、ポラリス・キャピタル・グループ株式会社 代表取締役社長の木村雄治氏に「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」のテーマでご講演頂いた。

まず、ポラリスの投資方針とコンセプトについてのご紹介があり、投資後においては、投資先企業の成長ステージ・経営課題・企業文化を勘案した上で、効率かつ効果的な企業価値向上施策の策定・実行支援やガバナンスの強化を推進していることをご説明頂いた。また、ポラリスの投資案件4類型(オーナー事業承継型、カーブアウト・スピンオフ型、非公開化型、セカンダリー・バイアウト型)についてご紹介頂いた。

次に、近年増加しているオーナー事業承継型のバイアウトに関連して、事業承継に悩むオーナー経営者と親族や後継の経営陣との間にはギャップが存在し、バイアウト・ファンドの活用がその解決の一助になり得るとの説明があった。そして、ポラ

リスが実践するビジネスモデルイノベーションの事例として、健康食品の製造・販売を行うキューサイ、ベビーウェア・子供の企画・生産・販売を行うフーセンウサギ、包装資材の製造・販売を行うスマイルの案件の紹介が詳細になされた。これらの事例の説明を通じて、既存の「しがらみ」から脱却し、新しいビジョンのもとスピーディに試行錯誤しながら、本質的な解を見出し、実現することの重要性が示された。

講演の最後には、ポラリス・キャピタル・グループの大阪支社の開設についてのご紹介があり、大阪支社長の猪瀬壮太郎氏からもご挨拶頂いた。

参加者からは、「バイアウト・ファンドが経済活動にとって必須の存在であり、今後も活躍できる局面が大いにあることを再認識できた」などの声があり、これから、バイアウト・ファンドの活用を検討する企業経営者にとって有益な内容であった。



基調講演



会場の様子



マーケット・レビュー

マーケット・レビュー

マーケット・レビューでは、杉浦慶一（株式会社日本バイアウト研究所）が、統計データを活用しながら、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の解説を行った。具体的には、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とエグジット案件の動向について紹介した。

事例紹介①

事例紹介①では、深沢英昭氏（東京海上キャピタル株式会社 取締役社長）、木村皓一氏（三起商行株式会社 代表取締役社長）にご登壇頂いて、「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～」のテーマで、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いた。聞き手は、株式会社 KPMG FAS 代表取締役パートナーの大信田博之氏に務めて頂いた。

まず、深沢氏より、東京海上キャピタルのファーム概要と三

起商行の案件概要（投資テーマ、着眼点、スキーム）についてご説明頂き、次に、木村氏より、当時の業況とスポンサーとして東京海上キャピタルを選択した理由について語って頂いた。

投資後については、信頼関係を築きながら課題認識の共有と実践を行ってきたとのコメントがなされた。エグジットに関する考え方については、将来の会社の発展に寄与する大切なパートナーを選ぶことの大切さと、エグジットのプロセスにおいて経営者とできる限り情報共有をすることの大切さが示された。

事例紹介②

事例紹介②では、飯沼良介氏（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）、西村竜氏（株式会社 ジャパンバイクオークション 代表取締役）にご登壇頂いて、「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～」のテーマでのインタビューが行われた。聞き手は、株式会社 KPMG FAS 執行役員パートナーの寺田昌人氏に務めて頂いた。

まず、飯沼氏より、アント・キャピタル・パートナーズのファーム概要とジャパンバイクオークションの案件概要のプレゼンテーションを行って頂いた上で、投資に至った経緯として、エリア拡大による成長可能性に加え、自動車オークション会社への投資実績があったことをご説明頂いた。次に、西村氏より、ジャパンバイクオークション側の視点として、株主構成の再構築のニーズとアント・キャピタル・パートナーズの経営支援のノウハウに期待したことについて語って頂いた。

投資後については、国内事業に加え、日系商社とも連携して東南アジアを中心とする海外事業の強化を行ったとの説明があった。エグジットについては、資本・業務提携によるシナジー効果の期待できる先への売却となったとの説明があった。



事例紹介①



事例紹介②

パネルディスカッション

パネルディスカッションでは、新谷大輔氏（ヴァリアント・パートナーズ株式会社 パートナー）、鈴木愛作氏（インテグラル株式会社 パートナー）、皆川亮一郎氏（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）にご登壇頂いて、「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～」のテーマでの討論が行われた。司会者は、株式会社 KPMG FAS 代表取締役パートナーの知野雅彦氏に務めて頂いた。

具体的には、ファーム概要をご紹介頂いた後に、近畿地区の案件である阪神調剤薬局（調剤薬局チェーン）、シカタ（女性向けバッグのOEM メーカー）、日本インテグランドホールディングス（土木工事および民間建築を行う建設グループ）の事例を題材とし、投資先企業への経営支援のあり方やエグジットに対するスタンスの議論がなされた。そして、企業が抱えていた経営課題に対してどのようにサポートしたかについては、各ファンドが状況に応じて必要なサポートを行っていることが明らかにされた。

参加者からは、「各社の支援内容は異なり、ファンドの選定がバイアウトの成否において大きな要因となることが理解できた」、「ファンド側と企業側の信頼関係に立脚した戦略策定と実行が重要と改めて感じた」などの声があった。オーナー企業がバイアウト・ファンドを活用する意義や出資を受け入れる際の留意点に関する議論がなされ、オーナー企業経営者にとっても役に立つ内容であった。また、バイアウトの入口から出口までのプロセスにおける重要な論点を理解できる内容であった。

以上、名古屋に続いて大阪でも多くの参加があり、二回目の地方開催は盛会裏に終了した。今後も、日本バイアウト研究所として新たな企画を立案し、地方経済の発展に貢献していきたい。

（文責：杉浦慶一）

（本カンファレンスに際して、ご協賛賜りました各社の皆様、各セッションに登場頂きました皆様、参加者の皆様、スタッフとしてご支援頂いた皆様に厚く御礼申し上げます。）



パネルディスカッション