

# Japan Buy-out Deal Conference 2010

## 開催報告

2010年6月18日(金)、大手町サンケイホール(東京都千代田区)にて、Japan Buy-out Deal Conference 2010が開催された。日本のバイアウト市場で活動する有力ファームのプロフェッショナルが集結し、大盛況となった。

### 第I部

#### 基調講演

基調講演では、森・濱田松本法律事務所の石綿学弁護士に「バイアウトに関する最新法務事情」のテーマで、バイアウトの手法に関する問題(公開買付けや第三者割当てに関する法規制、株式買取請求権制度、プレパッケージ型M&Aなど)やバイアウト・ファンドの組成に関する問題(PE課税の問題など)に関する最新実務の解説をして頂いた。

特に、金融庁から公表された「株式等の公開買付けに関するQ&A」の主要論点に関する詳細な解説があり、バイアウト・ファームやM&Aアドバイザー・ファームなどでディールの実務に携わっているプロフェッショナルに有益な内容であった。

#### 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、日本のバイアウト・ファーム数の推移、日本のバイアウト案件の動向(タイプ別・規模別、EV/EBITDAマルチプルの推移)、エグジット案件の動向についての説明を行った。EV/EBITDAマルチプルの分析では、リーマン・ショック前後の傾向を比較し、リーマン・ショック後に大幅にマルチプルが低下していることを明らかにした。また、2008年~2009年に市場全体の案件数が減少した要因として、「子会社・事業部門売却型の案件の成立が少なかったこと」を指摘し、今後の展望について述べた。



基調講演



マーケット・レビュー

#### 第一セッション

第一セッションでは、深沢英昭氏(東京海上キャピタル株式会社 取締役社長)、木村雄治氏(ポラリス・キャピタル・グループ株式会社 代表取締役社長)、尾崎一法氏(アント・キャピタル・パートナーズ株式会社 代表取締役会長兼社長)にご登壇頂いて、「中堅企業のバイアウトの実務—ディールメイクの現場

から—」のテーマでの討論が行われた。司会者は、株式会社メザニンの笹山幸嗣氏に努めて頂いた。具体的には、近時のソーシングの状況と案件タイプ、企業側のプライベート・エクイティ・ファンドに対する見方、デット・ファイナンスの対応に関する見解が述べられた後に、ラージキャップと比較したミッドキャップ市場の魅力やミッドキャップのバイアウト市場の中

長期的な見直しについての議論がなされた。参加者からは、「今後のディール・フローの裏付けがあった」、「エクイティ・サイド、デット・サイドともに、一歩踏み出しつつある現状を確認

できた」、「日本のプライベート・エクイティ市場が回復に向かいつつあることを強く確信した」などの声があり、今後の日本のバイアウト市場の回復に期待を抱かせる内容であった。



第一セッション



会場の様子

## 第Ⅱ部

第Ⅱ部では、スペシャルトピックスとして、杉浦慶一・越純一郎編（2010）『プライベート・エクイティ―勝者の条件―』日本経済新聞出版社の出版記念シンポジウムが開催された。編者より、刊行の背景と内容の説明を行った後に、出版社の平井修一氏（日本経済新聞出版社）よりスピーチを頂いた。平井氏からは、既に本書が増刷に入っているとの報告があり、出版の裏話にも触れて頂いた。その後、本書の刊行に参加したメンバーのうち8名により第二セッションと第三セッションが行われた。

### 第二セッション

第二セッションでは、安藤秀昭氏（株式会社デルタウィン CFO パートナーズ 代表取締役社長）、水島正氏（大和クオンタム・キャピタル株式会社 代表取締役社長）、佐山展生氏（インテグラル株式会社 代表取締役パートナー）にご登壇頂いて、「投資先企業のバリューアップの根本問題」のテーマでの討論が行われた。司会者は、株式会社せおんの越純一郎氏に努めて頂いた。CFO 人材の派遣、アジア全域にわたってグロース投資を行う投資ファンド、投資先との長期的なパートナー関係を構築するハイブリッド型投資、という特徴のあるビジネス・モデルをご紹介頂いた上で、それぞれの立場から、バリューアップに関する見解を述べて頂いた。バリューアップの根本的な問題について多くを考えさせる示唆に富んだ内容であった。参加者からは、「マネジメント層の採用方法（特に CFO）のあり方は大変参考になった」、「企業価値向上におけるヒトの問題の重要性を改めて感じた」などの声が寄せられ、『プライベート・エクイティ―勝者の条件―』でも明らかになった人材の重要性を再認識でき

た。

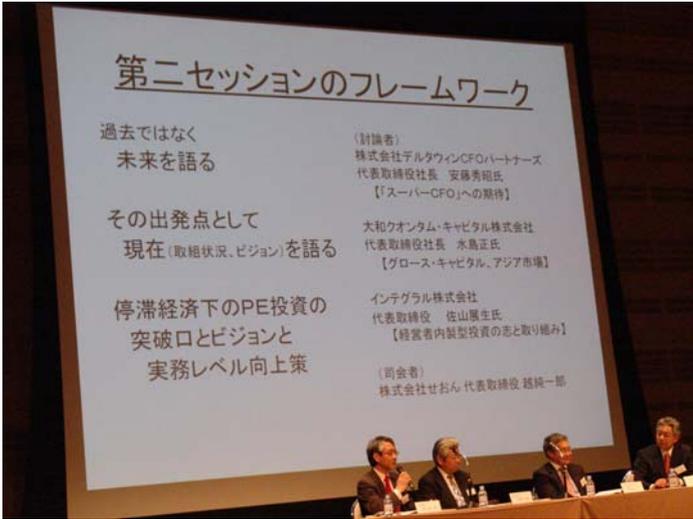
### 第三セッション

第三セッションでは、笹沼泰助氏（アドバンテッジパートナーズ LLP 共同代表パートナー）、葦田秀策氏（株式会社 KKR ジャパン 代表取締役社長）、大畑康寿氏（みずほキャピタルパートナーズ株式会社 代表取締役社長）にご登壇頂いて、「日本のプライベート・エクイティの発展のための課題と展望」のテーマでの討論が行われた。司会者は、株式会社 KPMG FAS の知野雅彦氏に努めて頂いた。具体的には、①案件のソーシング、②投資実行プロセス、③投資後の Value-up、④エグジットという論点に関して日本のプライベート・エクイティが抱えている課題とそれらを克服する戦略やアイデアについての議論がなされた。具体的には、大型案件のソーシングの課題、入札案件へのスタンスや競争入札を勝ち抜く戦略、デューデリジェンスの限界、バリューアップのキーポイントなどの見解が述べられた。

### 懇親会

全てのセッションが終了した後は、会場を3階に移して懇親会が開催された。特別ゲストによるスピーチと乾杯が行われた後に、参加者同士の交流が行われた。協賛企業各社からもスピーチを頂いて盛会裏に閉会した。

（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。来年以降も定期的に開催していきたいと思っております。）



第二セッション



第二セッション



第三セッション



第三セッション



懇親会の様子



懇親会の様子