

Japan Buy-out Deal Conference 2011

開催報告

2011年4月6日(水)、大手町サンケイホール(東京都千代田区)にて、Japan Buy-out Deal Conference 2011が開催された。震災の影響により節電環境下での開催となったが、200名を超える参加があり、大盛況となった。

第I部

基調講演

基調講演では、TMI 総合法律事務所の高原達広弁護士に「バイアウトを巡る規制環境と投資に伴う留意点 ~会社法改正、産活法改正を巡る議論も見据えながら~」のテーマで、会社法や金融商品取引法などの法整備の成果、産業活力再生特別措置法の改正に関する最新実務の解説をして頂いた。

また、スモールキャップ・ミッドキャップのオーナー企業の案件が増加していることと関連し、事業承継型バイアウトの留意点に関する解説があり、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SSION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、リーマン・ショック後2年が経過した2010年夏頃から日本のバイアウト市場が回復基調であることを指摘した。特に、取引金額が、「50億円以上300億円未満」のミッドキャップに該当する規模の案件が多く占めており、中堅上場企業の非上場化を伴う案件が多いことを明らかにした。また、金融機関がLBO ローンを積極的に提供するようになり、第二次バイアウトの案件が増加する可能性も示唆した。さらに、エグジット案件が増加していることと震災が日本のバイアウト市場へ与える影響について述べた。



基調講演



第一セッション

第一セッション

第一セッションでは、森時彦氏(株式会社リバーサイド・パートナーズ 代表パートナー)、加藤健氏(ヴァリアント・パートナーズ株式会社 共同代表パートナー)、法田真一氏(日本プライベートエクイティ株式会社 代表取締役社長)にご登壇頂いて、「スモール・ミッドキャップのバイアウトの実践~オーナー企業の新ステージへの飛躍に向けて~」のテーマでの討論が行

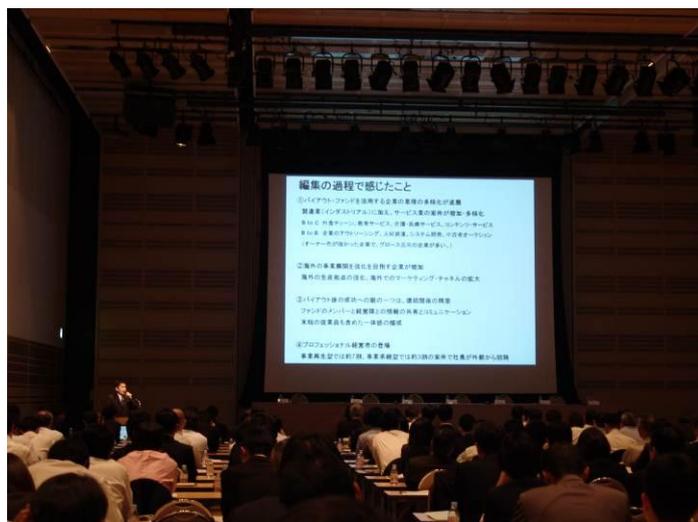
われた。司会者は、フロンティア・マネジメント株式会社 執行役員 ファイナンシャル・アドバイザー部長の森山保氏に努めて頂いた。具体的には、ファーム概要と代表的な投資案件を紹介頂いた後に、オーナー企業がバイアウト・ファンドを活用するポイントやバイアウト・ファンドの役割に関する議論がなされ、過去に投資を受けた企業の経営者の成功談が重要であることや、投資前のオーナー側とファンド側の対話が重要である

こと、などが示された。参加者からも、「地道な活動によって投資先の改善に真摯に取り組む様子を感じた」、「バイアウト・ファンドの担当者の人柄などを見聞きすることができて非常に有意義だった」、「オーナー企業の成長にバイアウト・ファンド活

用が有効な手段であることが認識できた」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。



会場の様子



<日本企業のバイアウト>シリーズの内容説明

第Ⅱ部

第Ⅱ部では、スペシャルトピックスとして、<日本企業のバイアウト>シリーズ（中央経済社）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、出版社の杉原茂樹氏（株式会社中央経済社）よりスピーチを頂いた。中央経済社としては、松木伸男・大橋和彦・本多俊毅（2004）『バイアウトファンド—ファンドによる企業価値向上の手法—』と北村元哉（2004）『銀行が行うバイアウト・ビジネス—メインバンク制度の転換—』の2冊以来、久しぶりのバイアウト関連図書を刊行することができたとの報告があった。

その後、本書の刊行に参加したM&Aアドバイザー・ファーム、バイアウト・ファーム、投資先企業の経営者により、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、バイアウト・ファーム3社の投資担当者と、投資先企業である喫茶店チェーンのコメダ、中古車オークションのシーエーエー、コンテンツ・サービスの駅探の社長にご登壇頂き、バイアウト・ファンドより出資を受けることとなった背景やバイアウト後の経営改善の取り組みについてご紹介頂いた。司会者は、株式会社 KPMG FAS 執行役員パートナーの岡田光氏に努めて頂いた。

具体的には、ファンド側と企業側のそれぞれの立場から、特に効果があった経営改善施策について述べて頂いた後に、サービス業のバリューアップの可能性についての議論が行われた。そして、日本のサービス業ではオーナー企業も多く、バイアウト・

ファンドを活用することで事業を成長できる可能性を秘めているケースが多いという見解が示された。

第三セッション

第三セッションでは、既にアジア地域に複数の拠点を有する有カプライベート・エクイティ・ファームの日本代表と投資先企業の経営者にご登壇頂いて、バイアウトの背景、海外事業の強化を中心とした経営改善施策の具体的な取り組みについてご紹介頂いた。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努めて頂いた。

具体的には、日本企業の海外事業の強化におけるバイアウト・ファンド活用の意義と可能性に関するディスカッションが行われ、「現地のマネジメントを任せられる人材を、ファンドのネットワークを活用して紹介できる」、「バイアウト・ファンドは、日本の中堅企業に対して海外の現地パートナーを紹介することができる」、「日本の製造業が海外シフトを加速していく中で、海外進出のサポートをしていきたい」などの発言があった。

第二・第三セッションについて、参加者からは、「海外展開支援という付加価値創出方法の実践という点が印象に残った」、「特に、中国市場における展開にバイアウト・ファンドが果たした役割の大きさが改めて感じられた」などの声が寄せられた。また、「経営者とともに真摯にハンズオンに取り組むファンド担当者の姿勢が印象的だった」、「ファンドの側と企業側の双方の立場と思いがうまくベクトルを合わせながら企業成長を実現していく事例に関心を持った」、「ファンドと投資先の良好な関係構築が双方にとって如何に重要かということがよく理解でき

た」などの声も寄せられ、〈日本企業のバイアウト〉シリーズでも繰り返し述べられていた「ファンド側と企業側の信頼関係の構築」の重要性を再認識できる内容となった。

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。特別協賛企業と出版社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。

参加者からは、早くも「〈日本企業のバイアウト〉シリーズ

の続編を刊行してほしい」、「プロフェッショナル経営者をテーマとした企画があるとよい」、「失敗事例から学ぶ内容の図書があるとよい」など、たくさんのご意見を頂戴した。日本バイアウト研究所として新たな企画を立案し、日本のバイアウト市場の健全な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。)



第二セッション



第三セッション



懇親会の様子



懇親会の様子