

# Japan Buy-out Deal Conference 2012

## 開催報告

2012年8月31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 2012が開催された。東京では、三回目の開催となったが、約200名の参加があり、前年に引き続いて大盛況となった。

### 第I部

#### 基調講演

基調講演では、アンダーソン・毛利・友常法律事務所の十市崇弁護士に「近時のバイアウトを巡る実務動向とその法律上の留意点」のテーマで、最近の法改正の動向や裁判例なども踏まえながらバイアウト関連の法的論点の解説を行って頂いた。

まず、二段階買収による非公開化案件の複雑化について触れて頂いて、また会社法制の見直しによる影響について解説頂いた。次に、PIPEs (private investment in public equities) の取引が増加していることについての説明があり、手法や種類株式の類型についての解説があった。さらに、近年増加しているセカンダリー取引についての法的留意点に関する詳細な説明もあり、バイアウト・ファームやM&A アドバイザリー・ファームなどのディール関与しているプロフェッショナルにとって大変有益な内容であった。

#### インタビュー

インタビュー・セッションでは、関端進氏(ポラリス・キャピタル・グループ株式会社 プリンシパル)と寒川良作氏(SFP ダイニング株式会社 代表取締役社長)に登壇頂いて、「プライ

ベート・エクイティ・ファンドと企業経営陣のパートナーシップによる企業価値向上の実現～ポラリスによるSFPダイニングへのハンズオン投資の実例～」というテーマでのインタビューが行われた。聞き手は、アーンストアンドヤング・トランザクション・アドバイザリー・サービス株式会社 マネージングディレクターの山田聡氏に務めて頂いた。

まず、関端氏より、ポラリス・キャピタル・グループの概要とSFPダイニングの案件概要のプレゼンテーションを行って頂いた上で、投資を決めた理由についてご説明頂いた。次に、寒川氏からは、株式譲渡に至った経緯と譲渡先を選んだ理由について語って頂いた。

次に、バイアウト実施後の取り組みとして、「100日プラン」や直後の震災後の対応についてご両名よりご説明頂いた。そして、最後に、お互いのエール交換を行い、インタビュー・セッションは終了した。

参加者からは、「どのような考えでプライベート・エクイティ・ファンドの出資を受け入れたのかが分かった」などの声があり、オーナー企業経営者にとってもファンド活用を検討する上で役に立つ内容であった。



基調講演



インタビュー

## 第一セッション

第一セッションでは、中野光陽氏（アイ・シグマ・キャピタル株式会社 アイ・シグマ事業支援ファンド代表）、永露英郎氏（アドバンテッジパートナーズ LLP シニアパートナー）、佐々木康二氏（東京海上キャピタル株式会社 ジェネラルパートナー）に登壇頂いて、「日本の産業界におけるバイアウト・ファンドの役割の再考」のテーマでの討論が行われた。司会者は、アーンストアンドヤング・トランザクション・アドバイザリー・サービス株式会社 マネージングディレクターの関根俊氏に務めて頂いた。

まず、各社のファーム概要と代表的な投資案件をご紹介頂いた後に、この15年間を振り返り、どのような課題を克服しながら取り組んできて、日本企業にどのような付加価値を提供して

きたかについての説明があった。

次に、どのような性質の案件であればファンド向きであるかについての議論を行い、対応できる案件としては、事業承継案件、大企業のノンコア部門の切り出し案件、海外進出を企図している案件、ファミリー企業の案件、上場企業の再生案件など、多様なケースでバイアウト・ファンド活用の余地があることを再確認した。

そして、最後に、日本のバイアウト業界の将来展望にも触れ、M&A アドバイザリー・ファーム、法律事務所、監査法人、エグゼクティブ・サーチ会社などのプロフェッショナル・ファームに対して今後の期待や連携のポイントについてのメッセージが寄せられセッションが終了した。



会場の様子



第一セッション

## 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＞シリーズ三部作（中央経済社）の続編として刊行された『プロフェッショナル経営者とバイアウト』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、日本のプロフェッショナル経営者に関するマーケット・レビューとセッションが開催された。

### マーケット・レビュー①

マーケット・レビュー①では、アンテロープキャリアコンサルティング株式会社 代表取締役の小倉基弘氏に「投資先マネジメント人材のバックグラウンドと成功要因」のテーマでプレゼンテーションを行って頂いた。

プライベート・エクイティ・ファンドからの依頼により投資先マネジメントの紹介を手掛けてきた立場から、投資先マネジメント人材の重要性と、ファンド投資先のマネジメントに就任するまでのパターンの解説があった。

また、成功要因や投資先マネジメント人材ジョブマーケットの充実のための方向性についても触れられ、今後の日本のプロフェッショナル経営者市場の発展に向けて示唆の富んだ内容であった。

### マーケット・レビュー②

マーケット・レビュー②では、株式会社日本バイアウト研究所 代表取締役の杉浦慶一が「バイアウト実施企業におけるトップ・マネジメントの外部招聘」のテーマでプレゼンテーションを行った。

この15年の間に、「社長」だけで300名程度の外部経営人材がバイアウト・ファンドの投資先企業の経営に従事していることについてデータを用いて明らかにした。また、その後のキャリアとしても、次の「経営の場」にチャレンジし、まさに“プロフェッショナル経営者”としての道を歩んでいる経営人材も多数登場していることを指摘した。

## 第二セッション

第二セッションでは、栗原一博氏（キャス・キャピタル株式会社 ディレクター）、後藤英恒氏（インテグラル株式会社 ディレクター）、西田明德氏（フロンティア・マネジメント株式会社 マネージング・ディレクター）に登壇頂いて、「バイアウト・ファンドの投資先企業における外部経営人材の投入」のテーマでの討論が行われた。司会者は、キャリアインキュベーション株式会社 代表取締役社長の荒井裕之氏に務めて頂いた。

支援先企業の常勤マネジメントとして関与した経験から、①支援先の企業価値向上のために外部から経営者として入るときにやるべきこととやってはいけないこと、②プロ経営者としてタフな仕事をするにあたってそのエンジンは何か（＝モチベーションとインセンティブ）、③どのような方がプロフェッショナル経営者として向いているのか、という三点を中心に討論が行われた。そして、外部から入る経営者が支援先にて注意しなければいけないことや、モチベーションの維持の方法などが明らかにされた。

また、＜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「支援する側と企業側との信頼関係の構築」の重要性を再認識できる内容であった。

## 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。特別協賛企業の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、「成功要因と失敗要因の統計があるとよい」、「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。）



刊行の背景の説明



マーケット・レビュー①



マーケット・レビュー②



第二セッション





懇親会



懇親会