

ファンドを活用した 「企業成長」事例セミナー

- 投資ファンドを徹底活用した成長戦略とは？
- 経験者が語る東京海上キャピタルとの資本提携決断の背景とその後
- 成長のための資本提携先は投資ファンドか事業会社か？

● 日 時： 2014年7月25日(金) 13:30～16:30(受付開始13:00)

● 場 所： 日本M&Aセンター東京本社4階セミナールーム(東京駅徒歩1分)

talk
session

経営者に聞く！ ～ファンドとの資本提携で成長を実現～

- ファンドとのM&Aを考えたきっかけ
- なぜ東京海上キャピタルを選んだのか？
- 東京海上Gとの企業価値向上に向けた連携施策について
(売上拡大、新規事業、IPO など)



東京海上キャピタル株式会社
取締役社長 深沢 英昭



株式会社MS&C Consulting
代表取締役社長 並木 昭憲

講演①

事業承継 ～成功と失敗の法則～

- 会社の存続・成長のための事業承継「成功の法則」とは
- 株主としてのファンドと事業会社の違い
- 東京海上キャピタルの投資事例・他社との違い

〔講師〕 東京海上キャピタル株式会社
取締役社長 深沢 英昭

プロフィール

日本長期信用銀行にて、草創期の本邦M&Aアドバイザー業務に従事。長銀国有化後、日本興業銀行に転職し企業投資情報部、みずほ証券で本邦企業の事業ポートフォリオ再構築を支援。2004年4月東京海上キャピタルに参画し、05年6月より取締役社長。投資先であるMS&C Consulting、武州製薬取締役。日本プライベートエクイティ協会副会長。

講演②

「経験者が語る」 投資ファンドの活用法と留意点

- MS&C 社の会社案内
- 投資ファンドは何を提供してくれるのか？
- 売り手から見た投資ファンドの活用法・留意点

〔講師〕 株式会社MS&C Consulting
代表取締役社長 並木 昭憲

プロフィール

経営コンサルティング会社日本エルシー・エーにて、営業職、スタッフ職を経た後、インターネット関連の新規事業を担当。その中で現在の主力事業となるミステリー・ショッピング・リサーチの事業化に責任者として着手し、成功。2008年同社よりMS&C Consultingが分社化・独立する際に代表取締役社長に就任。当事者として3回のM&Aを経験。

講演③

M&A ケーススタディ

- 当社成約事例から読み解く最近のM&A動向
- アドバイザーから見たファンドと事業会社の違い
- こんな会社はファンドと組むべき

〔講師〕 日本M&Aセンター
執行役員 幸亀 努

プロフィール



日興証券(現SMBCB日興証券)にてM&Aアドバイザー業務に従事。2002年日本M&Aセンター入社。大企業から中小企業まで100件以上のM&A成約に関与。

〔株式会社日本M&Aセンター〕 会社概要

- 本社所在地：東京都千代田区丸の内1-8-3
丸の内トラストタワー本館19階
- 事業内容：M&A(企業の譲渡・譲受)支援業務
- ホームページ：http://www.nihon-ma.co.jp/
- 特徴：
 - 中堅・中小企業のM&A支援実績は業界No.1の累計2,000件以上
 - M&A仲介専門会社唯一の東証一部上場企業
 - 企業の「存続と発展」を目的とした友好的M&Aを全国で支援
 - 560超の会計事務所・全国の地方銀行の9割・信用金庫の7割と全国ネットワークを構築

〔東京海上キャピタル株式会社〕 会社概要

- 本社所在地：東京都千代田区丸の内1-2-1 東京海上日動ビル新館6階
- 事業内容：中堅・中小企業を対象とした投資事業有限責任組合(ファンド)の運営
- ホームページ：http://www.tmcap.co.jp/
- 特徴：
 - 国内バイアウト投資の先駆者として1998年からファンド運営を行ってきた実績
 - 子供服のミキハウス(三起商行)等、オーナー企業の事業承継案件での投資実績豊富
 - 製造業、食品、小売、機械・自動車、アパレル・雑貨、製薬・ヘルスケア、サービス業など幅広い業界での上場支援も含めた投資実績
 - 東京海上日動グループの安心感・信用力・ネットワークの総合的活用