

デルタウィンCFOネットワーク

Executive Forum & 交流会 2006 盛大に開催!

実践的内容の基調講演に感銘、貴重な交流の場としても好評

第一線で活躍するエグゼクティブ300名が一堂に!

2006年9月29日、東京・千代田区の手町サンケイプラザにおいて、恒例の「デルタウィンCFOネットワーク Executive Forum & 交流会」を開催、ネットワークメンバーと投資ファンド様・お取引先様、約300名が一堂に集り、盛大な会となりました。

今回も、第一線で活躍されている2名の特別講師による基調講演と、立食形式の交流会をご用意し、情報交換を図りながら、親睦も深めていただきました。フォーラム冒頭では、代表取締役・安藤秀昭が

挨拶に立ち、CFO会員数が約750名、お取引先様（投資ファンド様）が140社超に達したことを報告した後、「当ネットワークは、転職先紹介のためだけに存在するのではなく、CFOやCFO候補生がお互いにサポートし合い、“経営管理のベストプラクティス”を共有することを一番の目的としているが、必ずしも満足のいく成果が出ていないのが現状。現在、より効果的な運営について、関係者で検討しており、年明けにはその結果をご報告できると思う」と、今後の展開について述べました。



挨拶する代表取締役 安藤 秀昭



基調講演

1

現場力と見える化

早稲田大学大学院アジア太平洋研究科 教授
(株)ローランド・ベルガー会長

遠藤 功 氏

「強い企業」に共通しているのは、強い「現場力」すなわち“現場の自律的問題解決能力”が備わっていること——。企業にとっての「現場」の重要性と、現場力強化の入口となる「見える化」のポイントについて、トヨタ、花王、小林製薬などの事例を交えながら解説していただきました。

最近、日本の現場の品質に格差が生まれている。不況の中、コスト削減のため、ダウンサイジング、非正規社員化などを進めてきた結果だ。いま上手く回っていても、今後、問題が顕在化しないという保証はない。どの企業も、こうしたリスクを踏まえて、経営を考え直していく必要がある。

強い企業は、必ず「強い現場」を持っている。そして、

現場のオペレーションが戦略実行の主体となっている。しかし、「問題がまったくない現場」は存在しない。そこで重要なのが「見える化」だ。問題解決の第一歩は問題発見であり、問題を発見するための手段として有効なのが「見える化」である。たとえば、「無駄」が見えていないと、コストダウンはできない。見えていない企業は、何をしても空回りばかりで問題解決が

進まず、やがて大問題に発展するリスクも抱えてしまう。「見える化」によって共通認識を作り、コミュニケーションを密にして、組織一体で問題解決に取り組む、という仕組みが必要。ただ、「見える化」は一朝一夕にできるものではない。継続し、徹底していく愚直さが重要だ。

- ・利益成果を出すための切り口・ヒントをもらったように思う。
- ・問題発見力をいかに高めるかが大変重要であると認識できた。
- ・現場力を見直す動きが強くなってきたことを実感できた。

- ・興味深く拝聴した。早速、自分の職場で実践しようと思う。
- ・具体的事例を豊富に挙げていただき、大変参考になった。

参加者の声

基調講演

2

日本のM&A市場の現状と今後の展望

GCA(株)代表取締役
一橋大学大学院 国際企業戦略研究科 教授 佐山 展生 氏

昨年、国内初ケースとして注目を集めた(株)ワールドの株式非公開化。これを可能にしたのは何だったのか。株式公開・非公開のメリットやリスクについて、図やグラフを示しながらわかりやすく解説していただきました。また、日本のM&A市場について、いま話題の敵対的買収の動向などについてもお話いただきました。

(株)ワールドの株式非公開化が記憶に新しいが、そもそも、株式公開の意味とは何だろうか。「株式を公開する(上場する)」ことは、信用力が得られ、株式市場からの資金調達が可能になるというメリットがあり、企業にとって「意味のあること」といえる。一方、「株式公開を続ける」ことは、一定の信用力・資金力をつけた企業にとっては、メリットよりデメリット

の方が大きくなる場合がある。ワールドはまさにその例であった。「株式公開」はハードルも高く得るものも大きい。決して最終ゴールではない。

日本のM&A市場については、今後5年~10年は伸び続けると考えられる。来年からは、外国企業が日本の子会社を通じて日本企業を買収する「三角合併」が可能になるが、日本企業の時価総額は、

海外のトップ企業に比べて非常に低いため、脅威と捉えられている。また、近年、敵対的買収が活発化しているが、「経営者:悪/買収者:善」という“善なる敵対的買収”は、積極的に進められるべきだ。それは、買収される企業にとっても、日本経済にとってもプラスになる。

- ・投資支援事業に携わる身として参考になる点が多かった。
- ・業務経験に基づいた話で、かつ実践的な目安が豊富に提示されている。
- ・第一線で活躍されている佐山先生ならではの、大変ためになる話だった。

- ・メザンの活用による非公開化のリスクがよく理解できた。
- ・旬のトピックから人生論まで話っていたが、良い刺激になった。

参加者の声



Profile

1956年生まれ。早稲田大学商学部卒業。米国ボストンカレッジ経営学修士(MBA)。三菱電機株式会社、米系戦略コンサルティング会社を経て、現在、早稲田大学大学院アジア太平洋研究科教授、(株)ローランド・ベルガー会長。早稲田大学ビジネススクールで、経営戦略論、オペレーション戦略論を担当し、現場力の実践的研究を行なう傍ら、経営コンサルタントとしても活躍し、「結果の出る」コンサルティングで高い評価を得ている。主な著書に「見える化——強い企業をつくる「見える」仕組み」、「現場力を鍛える」(ともに東洋経済新報社)などがある。



Profile

1953年生まれ。京都大学工学部卒業後、帝人(株)に入社。87年、三井銀行(現三井住友銀行)に入社。94年、ニューヨーク大学M.B.A.取得。99年、ユニゾン・キャピタル(株)代表取締役パートナーに。2004年、GCA(株)代表取締役、一橋大学大学院国際企業戦略研究科教授。事業再生実務家協会常務理事、プレバパッケージ検討委員会(学術博士)などとしても活躍中。M&A、倒産、グループ経営、プライベート・エクイティ・ファンドなどの研究に従事し、主な著書に『日本のM&A実践講座』(講談社)、『事業再生の担い手と手法』(商事法務)などがある。

デルタウィンCFOネットワーク

Executive 交流会 2006

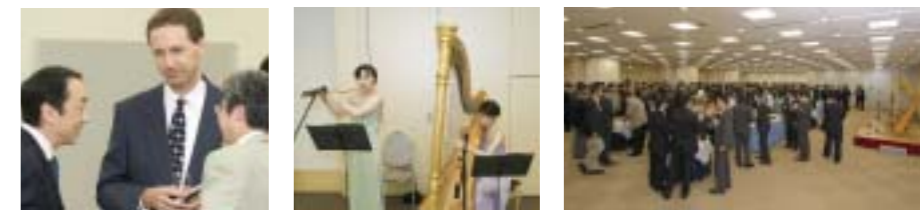
基調講演の後は、会場を移して、Executive交流会を開催。ハーブ&フルートの美しい演奏をお楽しみいただきながら、活発な情報交換を通じて親睦を深めていただきました。

この席上、代表の安藤が、「過去4年半、私どもはさまざまな問題に直面してきたが、そのたびに、皆さまにヒントをいただき、助けていただいた。この場を借りて心より感謝申し上げます。デルタウィンCFOパートナーズにとって、来年は大きな転機的一年になろうとしている。皆さまにはこれまで以上にご指導・ご支援をいただきたい」と挨拶。続いて、9月より当社副社長に就任した浦勇が「皆さまのお知恵を拝借しながら、ネットワーク会員の間でのベストプラクティス共有を推進したい」と意気込みを語りました。

会場ではハーブ&フルートの生演奏もお聴きいただき、和やかな雰囲気で進行しました。



取締役副社長 新規事業担当
浦勇 和也



株式会社デルタウィンCFOパートナーズ

〒160-0022 東京都新宿区新宿2-8-18 マルキビル3F
TEL (03) 5312-7227 FAX (03) 5312-7228

E-mail info@deltawin.com URL http://www.deltawin.com