

NIKKEI Financial 導入事例

ディールのダイナミズムを知る、貴重な情報源 若手のプロフェッショナル知見強化にも期待

ADVANTAGE PARTNERS × NIKKEI Financial



株式会社アドバンテッジパートナーズ
パートナー
市川 雄介 様

株式会社アドバンテッジパートナーズ

株式会社アドバンテッジパートナーズは、1997年に日本で初めてバイアウト専用のファンドを立ち上げた国内でのパイオニアであり、日本を代表するプライベートエクイティ・ファンドです。これまでに60社以上への投資実績があり、投資に携わった総額も累計で4,000億円を超えます。国内の投資家のみならず、海外の投資家からも多くの資金を受け入れ、投資プロフェッショナルは東京を中心に、香港、上海、シンガポールを含めて50名以上。案件の発掘能力やEXIT（売却）の件数も国内では随一の実績を誇っています。

購読のきっかけ

投資先のマネジメント会議で話題に
ディールの裏側など、なかなか表に
出ない情報が豊富

岩見 NIKKEI Financialを導入されたきっかけについてお聞かせください。

市川氏 投資先企業と我々ファンドメンバーとのミーティングにおいて、先方のマネジメント層からNIKKEI Financialの記事が話題に上がった時、我々がNIKKEI Financialを知らず、話題に付いていなかったことがきっかけです。読んでみると、あるディールの主幹事争いの解説記事など、なかなか表に出ることのない情報が豊富に掲載されていて驚きました。私がかつて日本興業銀行のマーケット関連部署に勤めていた若手時代、お客様との対話に日経公社債情報の記事がとても役立つ経験があり、プロとして知っておかなくてはいけない情報を得るという意味から、それに近い印象を受けました。

NIKKEI Financialはディールの裏側など日経本紙や他の金融メディアにも載らない情報、言ってみれば会食やゴルフなどの機会でもしか得られないような内輪でクローズドな情報も知ることができます。まだそういう機会が少ない若手にとっても、実際に物事が動く生きた場を体験させられる貴重な情報源であると感じました。



購読の効果

意思決定層の思考プロセスや背景
提案やディールでの参考に

岩見 現在どのような層がNIKKEI Financialを読まれていますか？また若手の教育的見地で、プロフェッショナルとしての質をさらに向上する役割も期待できそうですか？

市川氏 プロフェッショナルスタッフは全員、シニアから若手まで読んでいます。社内ミーティングでも掲載記事が話題に上ることがよくあります。若手はアナリティカルな仕事がメインで、非常に価値がある仕事ですが、ポジションが上がると事業の売り主から選んでいただける、企業戦略や財務の理解者としての資質が求められます。その点においてNIKKEI Financialは、M&Aのディールにおいて実際に子会社を売却するCEOやCFOの方々かのように意思決定するのかといった生の声も知ることができる。提案で押し量っていくしかない我々にとっては、貴重な情報源です。

最近ではSNSなどで気になる人をフォローして、自分の知りたい情報を集めるといった行動が多くなっていると思います。しかし、SNSなどのオープンな場には深い情報はほとんどありません。ディールのダイナミズムを感じる情報を得るには、NIKKEI Financialの記事は非常に有用です。



インタビュアー：
日本経済新聞社 Special Executive Officer
岩見 博之

岩見 NIKKEI Financialで特に読まれている記事や、役に立つ記事はありますか？

市川氏 金融コンフィデンシャルと企業財務に関する記事です。実際にCFOが株主リターンをどう捉え、何を手段としていくのか。意思決定者の課題解決を提案していく中で、非常に参考となります。意思決定プロセスにどのような背景があるのかを知る上で、NIKKEI Financialは非常にありがたいですね。

岩見 NIKKEI Financialは株主、投資家、投資先企業、金融機関とのディール以外でのつながりにも役立っていますか？

市川氏 我々の仕事と直接関連するのは投資の部分なので、特に子会社の売却を検討される大企業の方の意思決定が一番関連性が深いものになります。また、レバレッジドファイナンスやメザンファイナンスの動向は個別に各社へ伺っていますが、それらに関する記事が増えると嬉しいですね。また、ファンドレイジングやファンド全体の競争戦略を考える上で、海外ファンドやLP投資家の動向は非常に参考になります。

今後の展開

日本からも海外ローカルに根づいたグローバル展開を目指す

岩見 プライベートエクイティへの理解と発展を進めるべく、NIKKEI Financialではさらにエクイティ関連や海外の競合先情報などを積極的に取り上げていきたいと思っています。

市川氏 我々は日本発のマルチリージョン、マルチプロダクトの投資ファンド・サービスプロバイダになるというビジョンがあり、実行を進めて来ました。日系金融機関のグローバル展開は、M&Aでローカルな金融機関を買収する以外は、比較的日系のお客様へのサービスがビジネスの中心になるところがありました。しかし、プライベートエクイティのグローバル展開を行う上では、各地域に根づいて、現地の事業の売り主とのネットワークを築き、現地でもバリューアップを行う必要があります。

我々は日本で築いたプライベートエクイティの価値創出手法に基づいた海外進出に関して「ローカルに根づいた海外展開を、日本発で進めていく」ことを目指していますので、海外の競合先に関する情報を取り上げていただくと、競合の注目度や海外の進んだ事例が分かり、非常にありがたいです。

岩見 今後、NIKKEI Financialをさらに活用されるお考えや、ご要望があれば教えてください。

市川氏 掲載情報をお客様への提案に活かせるギフト機能は今後、活用していきたいです。

NIKKEI Financialは一般紙と比べると、取材先と読者が非常に近いメディアだと思いますので、プロフェッショナル同士が交流できる要素や、リアルなコミュニティ形成などにも取り組んでいただけたら嬉しいです。



NIKKEI Financial とは

金融のエグゼクティブ、プロフェッショナルに向けた新しいデジタルメディアです。グローバルに展開する「日経ならではの」コンテンツにこだわり、変革が進む金融最前線をお届けします。



NIKKEI Financial

株式会社日本経済新聞社デジタル編成ユニット法人デスク
<https://www.nikkei.com/promotion/service/financial/houjin/>

0120-552-352
平日9:30-17:30(土・日・祝日除く)

