

AVCJ Private Equity & Venture Forum

AVCJプライベートエクイティ&ベンチャー・フォーラム

AVCJ
An Acuris company
2020 SERIES

Global Perspective, Local Opportunity
グローバルな展望とローカルビジネスのチャンス

Simultaneous interpretation in
Japanese and English
日英同時通訳あり

The 21st Japan Forum

第21回日本フォーラム

13-14 October 2020 – 09.00 – 16.00 JST | Virtual event

2020年10月13-14日 – 午前9時 - 午後4時(日本時間) | ライブ配信

For two decades the AVCJ Japan Forum has been at the heart of the investment community, unrivalled as the most influential gathering of domestic Japanese and international institutional investors.

AVCJジャパンフォーラムは20年にわたり、日本国内のみならず海外の機関投資家に対しても、他に類を見ない最も影響力のある会合の場を提供し、投資業界の中心的存在となってきました。

The world's leading Japan focused private markets forum, AVCJ once again will convene an ecosystem that has been two decades in the making so you can have full access to the most compelling industry gathering in 2020 from an investment and fundraising perspective. At this critical time for the industry the forum will provide a key meeting place to connect and discuss how the industry is tackling the challenges presented by Covid-19, the LPs view on private markets and strategies being employed to uncover the opportunities presented by a switch in market conditions.

日本のプライベート市場にフォーカスした世界有数のフォーラムであるAVCJはこの度、投資や資金調達分野で今年最も注目されるイベントとして、初開催より20年を経てなお進化を続けている同フォーラムの開催を決定いたしました。投資業界にとっても極めて重要であるこの時期、本フォーラムでは、新型コロナウイルスの感染拡大により突きつけられた課題に対してプライベートエクイティ業界がどう立ち向かうのか、プライベート市場に対するLPの見解や、市況の変化がもたらす新たな投資機会を得る投資戦略などについて共有し、議論する重要な場所を提供します。



10 CPD points
can be claimed
after attending the
Forum
フォーラム参加
後、10CPDポイントが
獲得できます



AVCJ GOES VIRTUAL

AVCJはバーチャルフォーラムに

AVCJ Japan Forum is a virtual experience connecting our attendees from across the globe in one community platform.

AVCJジャパンフォーラムでは、オンラインによる世界中からの参加者を結びつけるプラットフォームを提供します。

2019 Forum key statistics
昨年同フォーラムへの
参加者数

560+
Delegates
参加者数

59+
Speakers
講演者数

13
Countries
参加国数

315+
Limited Partners
リミテッド・パートナー参加者数

245+
Organisations
参加機関投資家数

Asia Series Sponsor
アジアシリーズ・スポンサー



Co-Sponsors 協賛スポンサー



UNISON CAPITAL



www.avcjforum.com/japan

Join your peers



AVCJ JAPAN FORUM GOES VIRTUAL

AVCJジャパンフォーラムはオンライン開催に

Be part of your community

参加方法

All of us in the industry are striving to find the new normal to maximise our business capabilities during the covid-19 pandemic. The AVCJ Japan Virtual Forum is the ideal solution if you want to access the best content and community in private markets in Japan.

Your virtual pass allows you to access cutting edge interactive panel discussions, briefings, case studies and live Q&A sessions, alongside our extensive networking platform so you can connect with the whole community from the comfort and convenience of your device wherever you are in the world.

新型コロナウイルスの感染が世界的に拡大する中、投資業界に身を置く私たちは皆、各自の強みを最大限発揮できるようなニューノーマルを模索しています。日本のプライベート市場に関するベストコンテンツと関係者のコミュニティへのアクセスをご希望の方にとって、AVCJジャパンフォーラムが理想的な解決策となります。

発行されるバーチャルパスで、最先端のテーマを取り扱う双方向パネルディスカッションやブリーフィング、ケーススタディやライブでの質疑応答セッションへのアクセスが可能となります。さらには、今回ご提供する幅広いネットワーキングプラットフォームを通じて世界中どこからでも、お使いのデバイスにより便利で快適な環境で業界関係者のコミュニティにアクセスいただけます。



Key features of the immersive virtual pass

没入型バーチャルパスの主な特徴



1. Access the entire event on demand フォーラムの全イベントにオンデマンドでアクセス

Watch live, at your convenience or replay all sessions so you need never miss the content and experts that are key to your business. ご自身のビジネスにとって重要なコンテンツや専門家の見解を見逃すことのないよう、ご都合に合わせてライブ中継の視聴や、全てのセッションのリプレイが可能です。



2. Make the most of your time but don't miss out 時間を有効活用し、見逃しもなし

You don't have to choose between discovering the latest industry developments, whilst making key connections with over 400 LPs, and being hands-on for your business at this critical time. The AVCJ virtual pass is the perfect way for you to do both.

業界の最新動向をフォローしつつ315名を越すLPとのネットワーク作りに励むか、それとも、この重要な時期にご自身の事業を優先するか — どちらを選ぶか迷う必要はありません。AVCJジャパンフォーラムのバーチャルパスならどちらの実現も可能です。



3. Targeted networking like never before これまでにない、ターゲットを絞ったネットワーキング

Our world-class platform enables you to search the full attendees list and drill down into key datapoints to find the people most relevant to you. Make face-to-face connections via video chat and promote your fund and services to the people who matter to you.

本フォーラムでご提供するプラットフォーム上では、参加者全員のリストを検索して、データポイントを掘り下げてご自身の事業に最も関連の深い人脈を見つけることが可能です。ビデオチャットを通じた対面での会合で、ご自身の事業にとって重要な人物にあなたのファンドやサービスのプロモーションを行ってください。



4. Interact with speakers 講演者との交流

As well as having a front row seat to hear the biggest industry names share their views on an array of topics, our platform enables you to submit questions and take part in live Q&A sessions as well as vote in our interactive polls.

業界のビッグネームが語る様々なテーマについての講演を最前列で聴講できるだけではなく、講演者に質問し、質疑応答にライブで参加し、さらに双方向の参加者投票へ一票を投じることも可能です。

Register now online at [オンライン登録 www.avcjforum.com/japan](http://www.avcjforum.com/japan)

Email 電子メール: book@avcj.com Call 電話: +852 2158 9636

The growth of private markets in Japan 日本のプライベートマーケットの成長

The performance of domestic alternative funds has caught the eye of the industry globally, whilst the pool of active LPs continues to present a game-changing potential investor base for GPs.

If you are interested in harnessing the potential of Japan at a time when challenges are present in a number of markets across Asia and globally, then make sure you join the AVCJ Forum to hear the best researched content, delivered by the leading investors and access the strongest network.

日本国内のオルタナティブファンドのパフォーマンスが世界中で業界の注目を集める一方、積極的なLP層の存在はGPにとって引き続き、ゲームチェンジ的な投資家ベースの供給源となっています。

アジアをはじめ、世界中のマーケットに多くの課題が山積する今日、日本市場の可能性を活かそうとお考えなら、トップクラスの投資家により厳選された議論と、比類なき投資家ネットワークを提供するAVCJフォーラムにご参加ください。

Reasons to attend 本フォーラムの特長

- **Find out** the impact Covid-19 is having on private equity deals and fundraising
- **Identify** the geographies and sectors that the world's leading GPs will now be betting on
- **Debate** strategies for managing a portfolio in a crisis and investing in a downturn
- **Learn** how venture capitalists are scaling companies and taking them global
- **Discover** the latest alternative investment options for LPs to mitigate the J-curve
- **Uncover** the outlook for carve-outs and mega deals in 2020 and beyond
- **Hear** experienced LPs share their strategy for building and managing an alternatives portfolio
- 新型コロナウイルスが、プライベートエクイティ案件や資金調達案件に及ぼす影響を理解する
- 世界のトップクラスGPが2020年に重要視している地域と投資分野
- 景気後退局面における投資戦略とポートフォリオ・マネジメント戦略について
- ベンチャー・キャピタリストはいかに企業価値を算定し、グローバルデビューさせるか
- Jカーブ効果の軽減を狙うLPがとり得る、最新のオルタナティブ投資オプションについて
- 2020年以降のカーブアウト案件と超大型案件の予測
- 経験豊富なLPによる、オルタナティブ投資のポートフォリオ構築と、その管理の投資戦略について

2019 Delegate composition 昨年の同フォーラム参加者の構成

Attended by **315+** limited partners from Japan and overseas

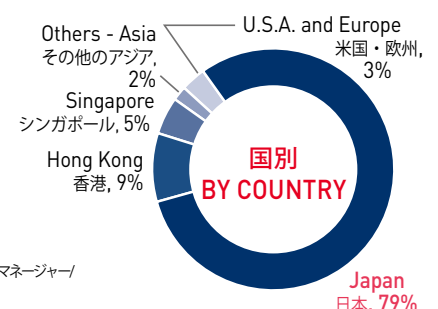
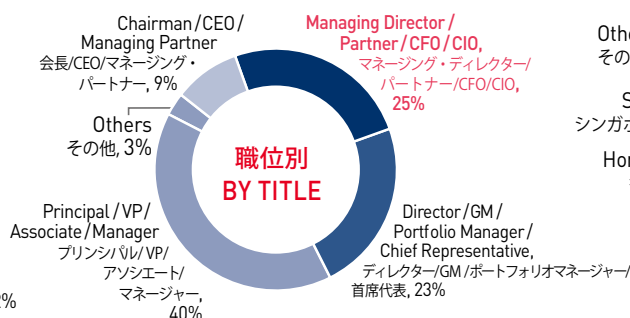
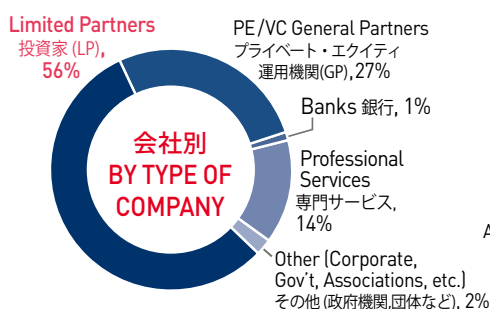
59 speakers

Over **560** participants from **13** countries and more than **245** companies

日本国内外から**315**人以上のリミテッド・パートナーが参加

59人以上の講演者

13カ国、**245**社から**560**人以上の参加者




Supporting Organisations 後援


Media Partners メディア・パートナー

Programme (All times JST)

Day 1 : TUESDAY, 13 October


09.00	Opening keynote interview
09.30	Going global: Navigating the new normal <p>Even before COVID-19 hit, the private equity industry was facing multiple challenges, from US-China tensions to Brexit, while the stream of capital entering the asset class was pushing up valuations. The market has since been turned on its head. Valuations might have come off, but are managers in a position to act? Addressing problems with existing portfolios is the priority; then it remains to be seen when conditions are stable enough to consider new deals. Seasoned investors share their outlook.</p> <ul style="list-style-type: none"> • What issues keep managers awake at night? • How have these and practices changed in response to the pandemic? • Will there be a surge in distress opportunities? • What will the recovery look like and where will it begin?
10:00	Discussion and Q&A
10:15	 Networking break
10.30	Japan update: State of the market <p>Japan is known within Asian private equity for its relative stability and countercyclical qualities. For the most part, returns in recent years have been strong. Competition in the upper tiers has intensified as global GPs have ramped up their local presence and domestic managers look to raise larger funds. COVID-19 will likely prompt a reassessment. Even though Japanese banks are likely to be accommodating on deal financing, the prospects for certain sectors are fundamentally changed. Our panellists identify threats and opportunities.</p> <ul style="list-style-type: none"> • What impact is the pandemic having on fundraising? • Which sectors are most attractive right now? • What operational challenges do GPs face? • Is there enough local private equity talent?
11.00	Discussion and Q&A
11.15	Presentation
11.30	Discussion and Q&A
11.45	 Networking break



12.00	The middle market: Changing dynamics? <p>Time is on the side of Japan's middle market. Ageing company owners confronted by succession problems are a longstanding source of deal flow. As these founder-entrepreneurs become more familiar with the asset class – and see their peers profit from partnerships with external investors – they are more amenable to private equity advances. The succession phenomenon could be accelerated by an economic downturn, but investors must still come armed with convincing value creation plans. A selection of local experts give their prognoses.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Valuations and expectations – how have they changed? • Who are the sellers – ageing founders or serial entrepreneurs? • Does intermediation necessarily result in more competitive processes? • What can managers do to differentiate their value proposition?
12.30	Discussion and Q&A
12.45	Intermission
14.30	The big end of town: The art of buyouts <p>Expectations of increased large-cap deal flow have spurred global GPs to focus more intently on Japan. COVID-19 might speed up this process as domestic conglomerates refocus on their primary business operations and divest non-core assets. It remains to be seen how quickly the market can deliver – probably a handful of distress-driven sales and a longer tail of transactions initiated by companies that can wait for the macroeconomic situation to normalize – and how much investors will have to pay to play.</p> <ul style="list-style-type: none"> • What does the pipeline look like for 2021? • How do you get comfortable with valuations? • What can GPs do to establish a competitive edge before an auction? • Which value creation levers are most useful in Japan?
15.00	Discussion and Q&A
15.15	 Networking break
15.30	LP portfolio construction: Entering alternatives <p>When head-hunters are looking for Japanese-speaking investor relations executives, you know that Tokyo has become a fundraising hotspot. Local LPs are building up exposure to alternatives, relying on third-party advisors and gatekeepers or accumulating in-house investment talent. It is not an easy task, especially for those with limited resources. Our panellists offer insights into best practices across strategy development, recruitment, manager selection, portfolio construction and oversight, and how they have sought to protect their interests during the pandemic.</p> <ul style="list-style-type: none"> • What should LPs consider when appointing advisors? • How do you set up reporting and analytics to allow good program visibility? • What are the most common mistakes made by newcomers to alternatives? • How have priorities changed since the start of the year?
16.00	Discussion and Q&A

Programme (All times JST)




Day 2 : WEDNESDAY, 14 October

09.30	<p>Asia spotlight: Developing a regional program of winners</p> <p>Stretching from New Zealand to India, Asia is an idiosyncratic collection of languages, cultures, economies and commercial environments. Within private equity, pan-regional funds are the most straightforward means of getting a piece of most of them. But some LPs want more nuanced exposure, based on their risk-return expectations and their assessments of which geographies – or indeed fund sizes and strategies – are most likely to shine. In this session, experts drawn from across the region debate the merits of different approaches.</p> <ul style="list-style-type: none"> • COVID-19 aside, what are the biggest challenges facing Asia? • Are developed market buyouts preferable to emerging markets growth equity? • Where can the best returns be found in venture capital? • Which geographies and sectors are most resilient in a downturn? 	11.45	Discussion and Q&A
10:00	Discussion and Q&A	12.00	Intermission
10.15	<p>One portfolio: Mitigating the j-curve</p> <p>The protracted wait for returns remains a stumbling block for Japanese institutional investors looking to develop an asset allocation model that includes private equity. Portfolio diversification is essential to managing risk across different stages of the cycle and under varying economic conditions. Liquidity, yield and rebalancing are common imperatives that prompt investors to consider alternatives options beyond PE and VC. This panel brings together professionals representing different strategies to debate the ways to address the j-curve. They will focus on:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Secondaries • Real estate • Infrastructure • Credit and distress 	14.00	<p>Credit: Still riding the wave</p> <p>Credit retains its appeal among Japanese institutional investors – and many of their global peers as well – for its consistent, yield-based returns and its in-built downside protection. While those with existing exposure to subordinated debt should look carefully at their portfolios, the pandemic is likely to create a swath of new lending opportunities. Companies caught in a financing void, unable to tap banking or capital markets channels, will re-evaluate alternative credit solutions. Experts analyse a fast-growing industry vertical.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Where will be best the opportunities in the next 12 months? • How does the opportunity set change based on the point in the cycle? • Are large global credit players destined to dominate the market? • What have the returns been like – globally and for Asia specifically?
10.45	Discussion and Q&A	14.30	Discussion and Q&A
11.00	 Networking break	14.45	Networking break
11.15	<p>Early-stage awakening: Venture goes big in Japan</p> <p>In 2018, the Japanese government outlined plans to create 20 unicorns within five years. Since then, Mercari has gone public, having earlier crossed the \$1 billion threshold, while three more start-ups – Preferred Networks, Liquid Group, and SmartNews – have achieved unicorn status. However, a domestic VC ecosystem poised to go into overdrive has been thrust into a period of uncertainty. There are no guarantees that even the worthiest start-ups will be able to raise follow-on funding. Our panellists consider next steps.</p> <ul style="list-style-type: none"> • How big can a Japanese start-up become without going global? • What can local GPs do to help facilitate later-stage funding rounds? • Are companies pursuing IPOs too early in their lifecycles? • How has the pandemic changed Japan VC? 	15.00	<p>LP spotlight: Where, when and how?</p> <p>An LP's approach to private equity is often a function of maturity and size. Experience and existing exposure to the asset class shape future preferences. Risk appetite will also be impacted by internal resources, specifically the ability to underwrite and maintain oversight of a portfolio. And then then quantum of capital that can be committed dictates the mode of entry – co-mingled products, separately managed accounts or direct fund investments. A group of experienced LPs discuss how their programs have evolved.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Should investment theses change post-COVID-19? • How should LPs think about geographical exposure and home market bias? • What internal resources are required to be an effective co-investor? • How do you assess technology risk across a portfolio?
		15.30	Discussion and Q&A
		15.45	Conference ends



プログラム

2020年10月13日 (火曜日)

09.00	オープニング・インタビュー	
09.30	グローバル市場概観：ニューノーマル時代の指針	
	<p>プライベートエクイティ業界は新型コロナウイルスの感染拡大以前より、米中摩擦やブレグジットなど複数の課題に直面していたが、その一方で、資産クラスへ向かう資本の流れがバリュエーションを押し上げてきた。今や市場は逆転した。押し上げられていたバリュエーションは一転、下落したかもしれない。それに対して運用担当者は何か行動を起こせる準備ができているのだろうか？ 現段階では、既存のポートフォリオの問題への対処が最優先でなされるべきであり、その後、状況が安定して新規案件を検討できるようになった時に何をすべきかを見極める必要がある。本パネルディスカッションでは、経験豊富な投資家がその将来展望を予想する。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ポートフォリオ運用者を悩ませる要因は何か？ ・新型コロナウイルスの世界的な感染拡大は運用テーマとその実践をどう変えたか？ ・ディストレス市場での投資機会の急増は見込めるか？ ・回復の見通し、回復はどの分野から始まるか？ 	
10.00	ディスカッション・Q&A	
10.15	 ネットワーキング・ブレイク	
10.30	ジャパンアップデート：市場概観	
	<p>アジアのプライベートエクイティ業界において、日本市場はその安定性と、カウンターシクリカル、即ち、景気変動に対する抑制が働くことで知られている。ここ数年は得られるリターンも概ね順調に推移してきた。グローバルGPがローカル市場でのプレゼンスを高める一方で、現地プレーヤーによる資金調達も大規模化しており、上位陣の競争は激化してきている。だが、新型コロナウイルスの感染拡大はこれまでのこうした環境に対する再評価を促すことになる。日本国内の銀行は今後も新規案件に関するファイナンスをアレンジしてくれるだろうが、事業見通しがこれまでは根本的に変化してしまっている業界もある。本パネルディスカッションでは、そうした環境におけるリスクと投資機会について議論する。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新型コロナウイルスの世界的な感染拡大が資金調達に及ぼす影響とは？ ・現在の市場環境で最も魅力的な業種・業界はどこか？ ・GPが抱える運営上の課題は何か？ ・国内のプライベートエクイティ市場における人材は十分足りているか？ 	
11.00	ディスカッション・Q&A	
11.15	プレゼンテーション	
11.30	ディスカッション・Q&A	
11.45	 ネットワーキング・ブレイク	
12.00	ミドルマーケット：市場力学に変化か？	<p>日本におけるミドルマーケットは、ことを急ぐ必要の無い状況にある。高齢化が進み後継者問題を抱える企業創業者は、長期にわたりM&A案件を必要としている。こうした創業者・起業家は資産クラスに対する知識を深めており、また、外部の投資家とのパートナーシップから利益を得る他の創業者たちの状況も目に見えている。このため、プライベートエクイティ企業がこの分野に進出していくことに難色を示していない。事業継承は景気の下降局面で加速化するかもしれないが、それでも、この分野への投資には事業価値創出のための説得力のあるプランが欠かせない。現地の専門家が今後の見通しを示す。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・評価額と期待値はどう変化したか？ ・売り手は誰か？ 高齢化する企業創業者か、それとも連続起業家か？ ・仲介業者の起用は売却プロセスの優位性を必ず高めると言えるか？ ・バリュエーションを差別化するために、担当者は何ができるのか？
12.30	ディスカッション・Q&A	
12.45	休憩	
14:30	勝ち組：バイアウトファンドの腕前	
	<p>日本では今後、大規模案件が増えるだろうとの期待のもと、グローバルGPが以前にも増して日本市場へ注力する結果となっている。新型コロナウイルスの感染拡大の影響を受け、国内の大手企業が中核事業への集中に回帰し非中核(ノンコア)事業の売却を進めるなか、グローバルGPの日本進出が一層加速する可能性がある。市場がどれだけ速く案件を供給できるか(恐らくはディストレス事業の売却や、マクロ経済環境が正常化するまで待つ余裕のある会社が始めた取引など)、投資家が取引参加にどの程度関わらなければいけないかは、現時点では不明だ。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・2021年の候補案件の見通しはどうか？ ・適切な評価額をどう見極めるか？ ・入札前に優位性を確立するためにGPがすべきことは何か？ ・日本市場で最も有効な企業価値の創造手段は何か？ 	
15.00	ディスカッション・Q&A	
15.15	 ネットワーキング・ブレイク	
15.30	LPのポートフォリオ構築：オルタナティブ投資への進出	
	<p>ヘッドハンターが日本語の堪能なIRエグゼクティブを探している時は、日本が資金調達のホットスポットになったことが分かる。国内LPは、外部アドバイザーやゲートキーパーに頼るか、社内の投資業務を担当する人材の強化を図るかして、オルタナティブ投資へのエクスポージャーを高めている。ただこれは、リソースが限られる機関投資家にとっては特に、容易なことではない。本パネルディスカッションでは投資戦略の立案から人材採用、インベストメント・マネージャーの選考、ポートフォリオの構築と監督に関するベストプラクティスを取り上げ、新型コロナウイルス感染が世界中に拡大する中、彼らがどのように利益を守ってきたのかについて考察する。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・アドバイザーの選任に当たってLPが気をつけるべき点は何か？ ・ファンドの透明性を確保するには、レポートと評価分析をどう設定すべきか？ ・オルタナティブ投資の初心者が見落としやすいミスとは何か？ ・最優先すべき項目は今年に入ってどう変わったか？ ・オルタナティブ投資の初心者が見落としやすいミスとは何か？ 	
16.00	ディスカッション・Q&A	

プログラム

2020年10月14日 (水曜日)

09.30	アジアスポットライト: 勝利を呼ぶ込むローカル市場に特化した投資プログラムの開発
10.00	ディスカッション・Q&A
10.15	包括的なポートフォリオ: Jカーブ効果の軽減
10.45	ディスカッション・Q&A
11.00	ネットワーキング・ブレイク
11.15	アーリーステージの覚醒: 大成が期待される日本のベンチャービジネス

11.45	ディスカッション・Q&A
12.00	休憩
14.00	依然として勢いに乗るクレジット投資
14.30	ディスカッション・Q&A
14.45	ネットワーキング・ブレイク
15.00	LPスポットライト: いつ、どこで、どうやって?
15.30	ディスカッション・Q&A
15.45	閉会

ニュージーランドからインドにいたるまで、アジアは、それぞれの地域固有の言語、文化、経済とビジネス環境の集合体である。プライベートエクイティ業界でその利を得ようとするなら、地域全体をカバーする包括的なファンド、いわゆる汎〇〇ファンドが最も分かり易い手段となる。ただ一部のLPは、それぞれのローカル市場により一層根ざしたエクスポージャーを望んでいる。彼ら独自のリスク・リターン分析に基づいた予測と、どの地域が一もつと言え、どれくらいのファンドサイズでどの投資手法を用いれば最も高いリターンを生み出せるかという判断が反映される商品である。本セッションでは、アジア各地からの専門家が、地域により異なるアプローチをとる利点について解説する。

- 新型コロナウイルスの他に、アジア市場が直面している最大の課題は何か?
- 新興国グロース株ファンドよりも、先進国市場でのパイアウトの方が好まれるのか?
- ベンチャー・キャピタル市場で最も高いリターンが期待できる地域はどこか?
- 景気の下局面において最も耐性のある地域・セクターはどこか?

プライベートエクイティを含む資産配分モデルの開発を目指す日本の機関投資家にとってリターンを長期間待ち続けることは障害となっている。刻々と変化する経済状況の下、あらゆる投資サイクルにおけるリスクを管理するにはポートフォリオの多様化が不可欠となる。流動性や利回り、リバランシングといった要素は、投資家がPEやベンチャー・キャピタルに代わる代替オプションの検討を促す上で一般的な、そして必須の項目となっている。本パネルディスカッションではJカーブ効果の対処法について、経験豊富な投資家が様々な投資戦略の観点から議論する。対象となるのは以下の4分野。

- セカンダリー投資
- 不動産投資
- インフラ投資
- クレジット投資およびディストレス投資

ディスカッション・Q&A

ネットワーキング・ブレイク

アーリーステージの覚醒: 大成が期待される日本のベンチャービジネス

日本政府は2018年、評価額が10億ドル超のベンチャー企業、いわゆるユニコーンを5年以内に20社創業させる計画を打ち出した。以後、メルカリは上場を果たし早々に10億ドルの基準を突破、他3社のスタートアップ企業—ブリファード・ネットワークス、リキッドグループ、スマートニュース—もユニコーンの仲間入りを果たしている。ところが、活況を呈すると見込まれていた国内ベンチャー・キャピタルの環境は一転、不確実性の時代に放り込まれることとなった。どんなに魅力的なスタートアップ企業でも二度目三度目の資金調達ができる保証は無い。本パネルディスカッションでは、国内スタートアップ企業のための次のステップを考察する。

- 国内スタートアップ企業は海外進出をせずにどこまで拡大が可能か?
- 国内GPは資金調達のレイクステージのラウンドを推進するために何が出来るか?
- ベンチャー企業のライフサイクルを考えると、上場を急ぎすぎないのか?
- 新型コロナウイルスの世界的な感染拡大は国内ベンチャー・キャピタルの環境をどう変えたのか?

依然として勢いに乗るクレジット投資

クレジット投資が日本の機関投資家のみならず、世界中の多くの機関投資家を惹きつけているのは、一貫した利回りベースのリターンが期待できることと、ダウンサイド・プロテクションが予め組み込まれていることによる。既存の投資ポートフォリオに劣後債のエクスポージャーがある投資家はポートフォリオを慎重に見直すべきだが、新型コロナウイルスの世界的な感染拡大はまた、新たな融資の機会を生み出す可能性が高い。銀行借入れや資本市場ルートを利用できずに資金調達に空白が生じているような企業は、クレジット市場での代替策を再評価することになる。本セッションでは急成長を遂げているクレジット投資について分析する。

- 今後1年間で最も有望な投資機会はどこに見出せるか?
- 同一条件下でのポートフォリオ内容(オポチュニティ・セット)は、投資サイクルのタイミングによりどう変化するか?
- 大手グローバルプレーヤーはクレジット投資の分野でも市場を独占するか?
- これまでの世界市場、アジア市場におけるそれぞれのリターンの実績は?

ディスカッション・Q&A

ネットワーキング・ブレイク

LPスポットライト: いつ、どこで、どうやって?

LPによるプライベートエクイティ市場へのアプローチの仕方は、ファンドの運用期間や規模と相関関係にある。決定要因には、経験値や、資産クラスに対する既存ポートフォリオの構成内容も含まれる。リスクテイクの許容範囲も社内リソース、特に、ポートフォリオを引き受けるキャパシティ、そしてそれをモニターする能力により左右される。さらには、投下資本の規模により合同運用ファンドにするのか、セパレートアカウントにするのか、あるいは、ダイレクトファンド形式にするのかといった選択も迫られる。本セッションでは、こうした投資手法がこれまでどう変化してきたのかについて、経験豊富なLPが解説する。

- 新型コロナウィルスの感染拡大を受け、投資テーマは再考されるべきか?
- 海外資産に対するエクスポージャーと国内市場パイアスをどう捉えるべきか?
- 共同出資者となるに当たり要求される社内リソースは何か?
- ポートフォリオに対するテクノロジーリスクをどう考えるか?

ディスカッション・Q&A

閉会



AVCJ Private Equity & Venture Forum

AVCJプライベートエクイティ&ベンチャー・フォーラム

If you have a discount code, please insert:
割引コードをお持ちの場合は、こちらにご入力ください:

Booking details 予約の詳細

Email this form to book@avcj.com

Early bird rate 2020年8月21日或之前注册价格 (on or before 21 August 2020)	Standard rate 標準料金 (after 21 August 2020)
<input type="checkbox"/> US\$799	<input type="checkbox"/> US\$999

Fees include the two-day virtual forum. 料金は2日間のフォーラムを含みます。

Registration details ご登録方法

Please complete your details below in BLOCK CAPITALS or attach your business card.
貴氏の詳細情報を以下に(大文字の)活字体で記入するか、名刺を添付して下さい。

Mr/Mrs/Ms	First name 名	Last name 姓
Job title お役職		
Company 御社名		
Address 住所		
City 都市	Country 国	Post/zip code 郵便番号
Telephone 電話番号	Fax ファックス	E-mail 電子メール

I would like to receive a CPD certificate with confirmation of attendance | フォーラムへの参加を証明するCPD certificate の発行を希望します

Yes はい No いいえ

Payment details お支払い方法

Credit card クレジットカード: (US\$米ドル) Visa MasterCard American Express

Card no. 番号 Credit card country issue クレジットカード発行国

Expiry date 有効期限 Security code セキュリティ・コード

Credit card billing address カードのご住所

Name on card カードのお名前 Signature ご署名

Cancellation/refund policy: A cancellation charge of US\$100 is applicable to written cancellations received on or before 29 September 2020. No refund will be made for cancellations after the date due to our advance guaranty obligations and administration costs. A substitute delegate is welcome but the organiser MUST be notified in advance of the meeting to avoid incurring a charge. Substitutions may NOT be made at the meeting. **Pay in advance:** We will include registrants' names on the official delegate list if we have received your registration fees by 6 October 2020. All payments should be made immediately. Regrettably, no entrance will be permitted for payments not received in advance.

キャンセルと払い戻し: キャンセルをご希望の場合は、書面にて、2020年9月29日(必着)までに郵送していただいた場合のみ、100米ドルのキャンセル料を差し引いての払い戻しが有効となります。2020年9月29日以降のキャンセルはいかなる場合にも払い戻しは一切いたしません。これは、前払い保証金と、会議管理における諸費用として設定させて頂いております。代理人のご参加は受け付けておりますが、料金ご請求を避けるため、事前に主催者まで必ずお知らせくださいようお願いいたします。会場での参加者交代は認められておりません。

前払い: 10月6日までに参加費用をお支払い済みの方のお名前を、フォーラム参加者リストに登録いたします。参加費用のお支払いは参加登録後、速やかをお願いいたします。申し訳ございませんが、お支払いがお済みでない方のご入場はお断りいたしております。

Contact us お問い合わせ

Registration enquiries 登録に関するお問い合わせ: Anil Nathani

Speaking opportunities 講演者に関するお問い合わせ: Jonathon Cohen

Sponsorship enquiries スポンサーに関するお問い合わせ: Darryl Mag

Marketing and media enquiries カスタマーサービスお問い合わせ窓口: Rachel Chan

電話 t: +852 2158 9636

電話 t: +852 2158 9651

電話 t: +852 2158 9639

電話 t: +852 2158 9665

電子メール e: book@avcj.com

電子メール e: Jonathon.Cohen@acuris.com

電子メール e: sponsorship@avcj.com

電子メール e: Rachel.Chan@acuris.com