

業界別面接対策

PEファンド業界への 転職パーフェクトガイド

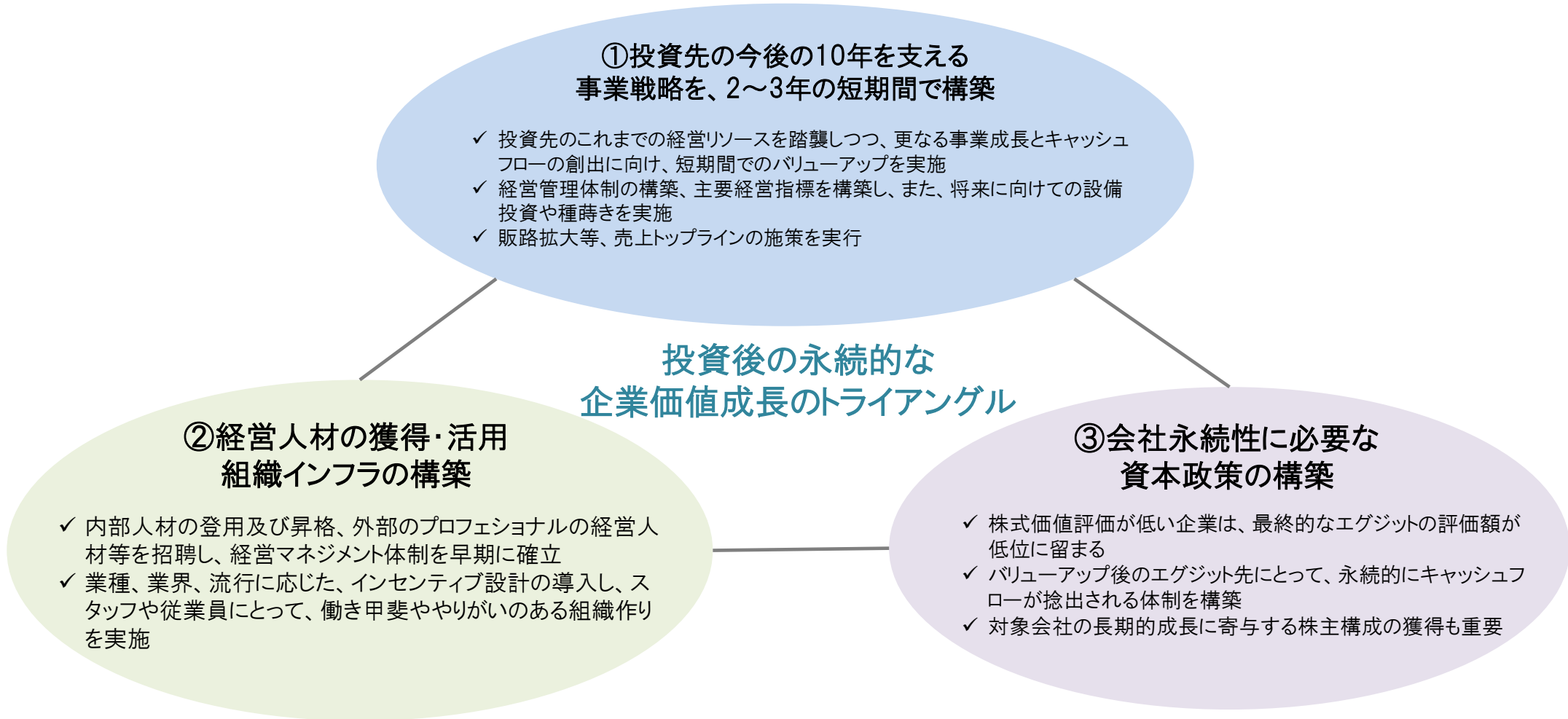


PEファンド業界とは？



PEファンド業界の概要① 業務スコープ

- ✓ PEファンドは投資後の永続的な企業価値成長を果たすため、
①早期の経営基盤の構築、②内外部を問わないプロフェッショナル人材の登用、③エグジット先にとって魅力的な資本政策の立案を主に行っている。

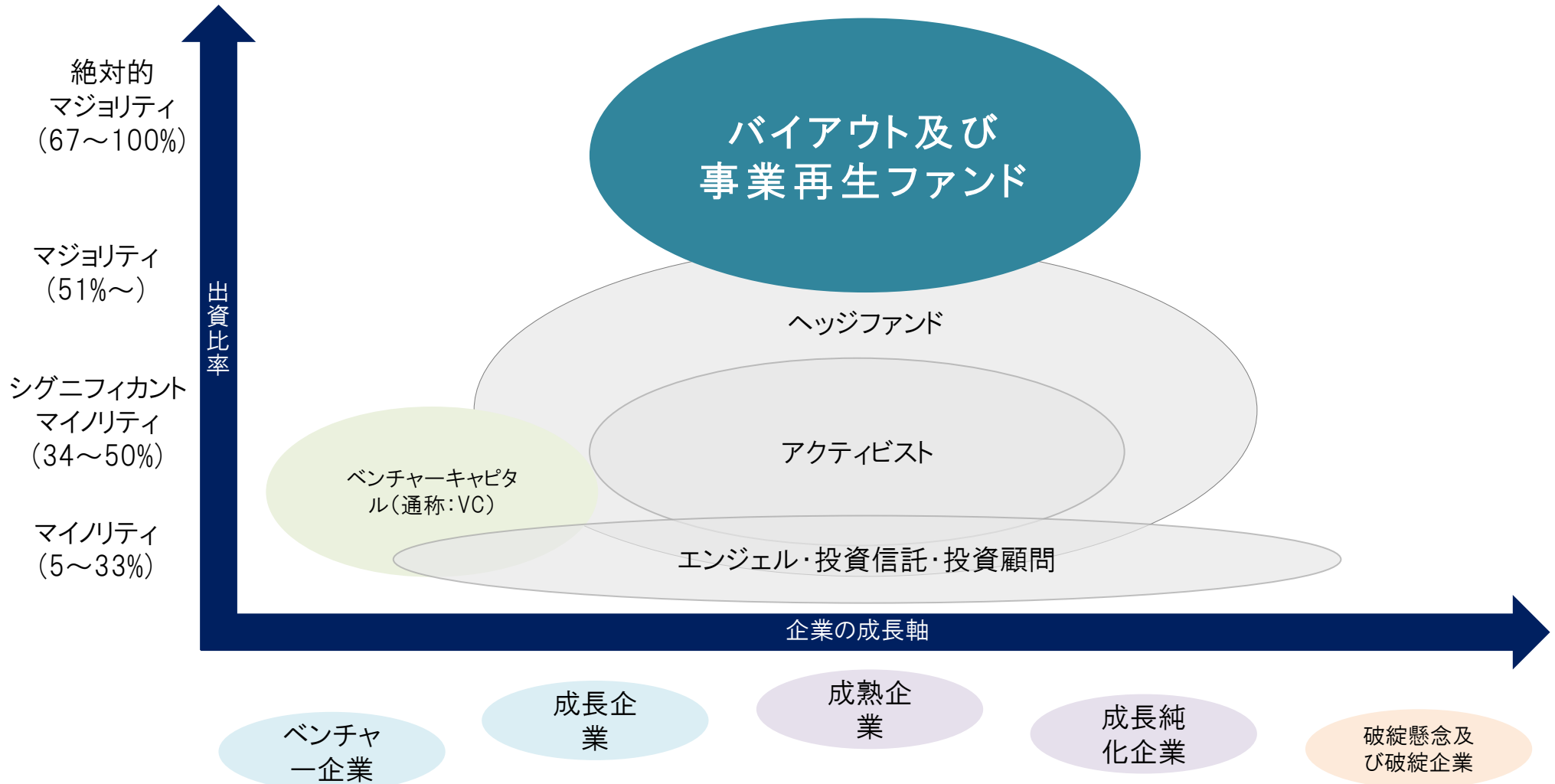


出所:当社が、PEファンド各社へのヒアリングを基に、独自に策定

(※注1)TOP面談の時期は、一般的にはこのタイミングであるが、状況に応じて前後することもある
(※注2)PMIとは、Post Merger Integrationの略称であり、M&A後の両者統合業務全般を指す

PEファンド業界の概要② ファンドの分類

- ✓ バイアウトファンド及び事業再生ファンドは、51%~100%の株式を取得し、経営権を取得する。
- ✓ 経営権の取得後、2~3年でバリューアップを行い、エグジットを目指すケースが多い。
- ✓ 投資対象の企業は、主に成熟企業や成長鈍化企業、または後継者不在の企業が対象となる。



PEファンド業界の概要③ 事業承継方法の位置付け

- ✓ バイアウトは、引継ぎ主体が親族以外の場合に用いられる事業承継法である。
- ✓ バイアウトの際の経営課題は、経営権を巡る事象、対象会社への投資を行うための、レバレッジ(借入金)を利用した資金調達等の論点や課題を抱えている。



PEファンド業界の概要④ 経営改善施策の一覧

- ✓ PEファンドは、投資実行後、下記のドライバーに基づいた、経営改善施策を速やかに実行する。
- ✓ 各種施策のバリューアップの目的は、投資対象企業の利益及びCF(キャッシュフロー)の改善である。

	ドライバー	レバーの一例	改善レバーの一例			
利益及びCF の改善	売上拡大	売上数量の拡大	新規顧客の獲得	既存顧客への拡販	新商品・サービスの導入	新市場の開拓
		売上単価の値上げ	プロダクトミックスの見直し	流通マージンの見直し	商品別価格の最適化	不採算顧客の適正価格化
		既存アセットの有効活用	知的財産の有効活用	事業資産の有効活用		
	コスト削減	顧客接点コストの削減	販売費削減	マーケティング費用削減	R&D費用削減	サービス費用削減
		一般管理費の削減	IT費用の削減	HR費用削減	バックオフィス費用の削減	本社費用の削減
		COGS(販管費)の削減	直接原価の削減	工業生産性の改善	労働生産性の向上	物流費用の削減
	WF(ワーキング・キャピタル)の改善	既存アセットの効率化	既存ファシリティの効率化	既存不動産の効率化	既存インフラの効率化	CAPEX(設備投資)の実施
		在庫削減	原材料在庫の削減	仕掛品の削減	製品在庫の削減	
		WFの改善	AP(買掛金)支払サイトの繰延	AR(売掛金)の早期回収		



PEファンドへのキャリア①主要業務フロー理解と棚卸

フェーズ	ソーシング	エグゼキューション	バリューアップ・モニタリング	エグジット
PE	<ul style="list-style-type: none"> 多方面のチャネルでの譲渡企業(売手企業)のソーシング M&A締結(秘密保持契約) 譲受企業オーナーとのTOP面談 CA及び依頼資料等の対応 事業・財務・法務DDの実施 	<ul style="list-style-type: none"> 譲渡希望条件及び価格の協議 譲受ストラクチャーの検討 財務モデルの算定 プロジェクトをベースに 金融機関等、レンダーとのBOFファイナンス交渉 社内パートナーを交えての投資委員会の開催及び決議 「BO」への案件概要説明 入札等(複数社譲受企業候補先が存在する場合)の準備及び手続きの実施 SPA(株式譲渡契約)の締結・調印式等の実施 	<ul style="list-style-type: none"> 投資先企業の株主総会及び取締役の開催 投資先企業の経営会議体への参画 損益・貸借・CFの予実管理及びFCIの算定 予算比実績が落ち込んだ際の経営改善施策の実行 競合先・対象市場のリサーチ 「C」及びレンダーへの投資先経営進捗の報告 	<ul style="list-style-type: none"> エグジットの実行 「C」及びレンダーとの合意形成 エグジット対象会社の譲渡条件交渉 エグジット対象会社のリストアップ・ロングリストの策定 エグジット時期の算定及び試算
業務委託先(FA・FAS等)	<ul style="list-style-type: none"> 多方面のチャネルでの譲渡企業(売手企業)のソーシング 	<ul style="list-style-type: none"> 譲渡希望条件及び価格の協議 譲受ストラクチャーの検討 財務モデルの算定 プロジェクトをベースに 金融機関等、レンダーとのBOFファイナンス交渉 社内パートナーを交えての投資委員会の開催及び決議 「BO」への案件概要説明 入札等(複数社譲受企業候補先が存在する場合)の準備及び手続きの実施 SPA(株式譲渡契約)の締結・調印式等の実施 	<ul style="list-style-type: none"> 投資先企業の株主総会及び取締役の開催 投資先企業の経営会議体への参画 損益・貸借・CFの予実管理及びFCIの算定 予算比実績が落ち込んだ際の経営改善施策の実行 競合先・対象市場のリサーチ 「C」及びレンダーへの投資先経営進捗の報告 	<ul style="list-style-type: none"> エグジットの実行 「C」及びレンダーとの合意形成 エグジット対象会社の譲渡条件交渉 エグジット対象会社のリストアップ・ロングリストの策定 エグジット時期の算定及び試算
必要スキル及び経験	<ul style="list-style-type: none"> ✓ M&Aアドバイザーの経験 ✓ M&A案件ソーシング業務経験 ✓ FAS等でのDD、計画策定等の実務経験 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ M&Aアドバイザーの経験 ✓ FASでの会計、財務、ファイナンスの実務経験 ✓ 戦略コンサルティングファーム等でのビジネスDD、PMI経験 ✓ 事業会社等での経営企画、経営管理、CFO業務経験 ✓ 高いコミュニケーション能力及び知性 ✓ ストレス耐性(胆力・精神力) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ M&Aアドバイザーの経験 ✓ FASでのDD、計画策定等の実務経験 	
推奨される前職キャリア	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Big4等のFAS ✓ 事業再生コンサルティングファーム ✓ 投資銀行 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ マッキンゼー、BCG、ベインカンパニー、ATカーニー等の戦略コンサルティングファーム等 ✓ Big4等でのFAS及びターンアラウンドの経験 ✓ 事業会社のCEO及びCFO ✓ 総合商社等での管理及び経営経験 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Big4等のFAS ✓ 事業再生コンサルティングファーム 	
自身の現状不足スキル(記載欄)				

PEファンドへのキャリア② 求められる能力(1/2)

- ✓ PEファンドでは、1.問題解決能力、2.会計、財務及びファイナンスの能力、3.経営管理能力、4.コミュニケーション能力、5.スピーディーな実行力、6.ストレス耐性が人材要件として求められる。

No	能力	詳細	発揮されるシーン
1	問題解決能力	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 数字、ロジック、ファクトに基づいたロジカルシンキングの経験(戦略コンサルティングファーム出身者が望ましい) ✓ 事業会社でのプロジェクトマネジメントの能力及び経験 ✓ 投資対象会社の業種、業態の知識、課題、市場規模の理解 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 投資対象企業の業種、業界、課題、将来市場規模、単位当たりコスト、競合先等を調査及び把握するシーン
2	会計、財務及びファイナンスの能力	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 財務3表(PL・BS・CF)+資金繰りの理解及び自身での財務モデル策定経験 ✓ Word、Excel、Powerpointでの的確な資料作成能力 ✓ IRR、DCF等投資に対するリターンのファイナンスの能力 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 各事業及び財務DDに基づいた、投資検討の意思決定を行うシーン ✓ 投資対象案件のベースケース、アップサイド、ダウンサイドを理解し、財務モデルを策定するシーン
3	経営管理能力	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 投資対象会社のモニタリング能力(at least月次) →各KPI指標の設定、事前DDとの擦り合わせ ✓ 投資後の外部環境の事業環境変化の適応能力 ✓ 組織、経営陣の人材マネジメント能力 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 投資後の対象会社へ監査役やモニタリングメンバーとして、経営会議体に参画するシーン ✓ 対象会社の経営環境が変化した際に、的確に問題解決を行うシーン

PEファンドへのキャリア② 求められる能力(2/2)

No	能力	詳細	発揮されるシーン
4	コミュニケーション能力	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 中堅中小企業の経営現場のスタッフ、従業員と良好な関係を構築するためのコミュニケーション能力。上から目線ではなく、謙虚なコミュニケーションと伝えるべきことは伝えるバランスが重要 ✓ 投資先のスタッフ、従業員を主体的に巻き込む情熱や志 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 投資対象会社やFA会社、M&A仲介会社等と投資条件の交渉を行うシーン ✓ 投資後の対象会社への経営現場に赴き、バリューアップを行うシーン ✓ 金融機関等のレンダーとのLBOローン調整交渉するシーン
5	スピーディーな実行力	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 課題、問題発生後のスピーディーな経営実行能力 ✓ コスト削減施策の算定及び実行力 ✓ ベースは、財務3表であるが、机上の空論ではなく、問題発生時に経営現場へ主体的に赴けるフットワーク 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 投資後の対象会社へ監査役やモニタリングメンバーとして、経営会議体に参画するシーン
6	ストレス耐性	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 修羅場、土壇場、火事場でのストレス耐性 ✓ 精神的プレッシャーや重圧下での冷静な経営判断能力 ✓ 投資先での想定外の事象に対する対応能力 ✓ 困難に向き合う経営胆力と体力 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ソーシングから投資意思決定までの投資検討のシーン →投資決定Dueが短期間であることが大宗 ✓ 投資後の対象会社への経営現場に赴き、バリューアップを行うシーン



PEファンド用語集

PEファンド用語集(1/5)

用語	説明
アーンアウト	<p>アーンアウトとは、M&A取引の実行後、一定期間において、譲渡対象とされた企業が特定の目的を達成した場合に、譲受企業に対して買収対価の一部を支払うこととする規定のこと。買収(譲受)側にとっては、買収価額や譲渡対価を分割支払することができる等のメリットがあり、売手(譲渡)側にとっては、条件次第に応じた、追加的な金銭面のメリットや、経営陣としてロックアップ期間の後、残る場合に、業績向上のための動機付けやインセンティブとなる。</p>
オンサイトDD	<p>オンサイトDDとは、実地で行う詳細なDDのことを指す。</p> <p>PEファンドが買収を検討する売手企業は、中堅中小企業の中でも、相応の従業員数、得意先や仕入先も多岐に亘るため、売手企業の従業員等には、株式譲渡日まで情報が非開示のまま行われることが多い。そのため、対象会社の会議室等に譲受企業及び譲受企業がアサインした、FAS(Financial Advisory Service)や、外部専門家(会計士、税理士、弁護士等)が週末等に来訪し、実地でDDを行うことを通称、オンサイトDDと言う。</p>
キャピタルコール	<p>キャピタルコールとは、投資ファンド(General Partner:通称GP)が出資者(Limited Partner:通称LP)に出資を求めることを指す。</p> <p>LPIは事前に、GPIに出資を約束しており、投資実行時のタイミングでGPより出資要求を行う。</p> <p>PEファンドの数百億規模のファンドサイズは、LPより既に出資額をコミットメントされた出資額を指す。</p>

PEファンド用語集(2/5)

コベナンツ

コベナンツとは、PEファンドが、買収契約を締結する際に、株式譲渡契約書に記載する一定の特約事項のことを指す。融資取引におけるコベナンツとは、「情報開示義務」「経営協力」「担保制限条項」等があり、これらの条項が守られなかった場合には、その時点での買収価額の一部返礼等をコベナンツとして明記することがある。

ターゲット ファンド

ターゲットファンドとは、GPが投資を検討する、投資対象会社の投資額毎に応じて、LPよりファンド組成を行うファンドのことである。通常のPEファンドと異なり、LPが機関投資家や大企業、証券会社等でなく、個人の投資家であることも多い。

特別 目的会社

特別目的会社とは、「資産流動化法」に基づいて設立することが出来る法人のことを指す。M&Aの際には、対象会社を買収する目的で設立する。英語表記でSpecial Purpose Companyと表記し、SPCとも呼ばれる。PEファンドが投資対象企業を買収する場合、SPCを設立し、そのSPCへ対象企業のBS(貸借対照表)や各種事業上の重要な契約を移管するケースが多い。

PEファンド用語集(3/5)

入札方式

入札方式とは、投資を行う際に、1社の譲渡企業に対して複数の譲受希望会社が入札を行い、譲渡企業に選ばれた譲受希望会社が独占的な交渉権を得る方法のことを指す。

PEファンドが買収を検討する売手企業の規模は、相応額に及ぶため、売主にとっての魅力的な金額、経営体制、エグジット方針等を折り込み、目論見書や提案書に記載をする。

マネイン

マネインとは、マネジメントインタビューの略で、PEファンドが、買収を検討する企業の、経営者や経営陣に対する質問のことを指す。対象会社の将来性、経営課題、各種リスク等の全般的な事項をヒアリングをするケースが多い。

その後は、QAシートを用いて、各種DDを実施する。

メザニン

メザニンとは、英語で中二階の意味。そこから、リスクの度合いがハイリスク・ハイリターンとローリスク・ローリターンの中間に位置する、ミドルリスク・ミドルリターンを狙う投資形態や資金を指す。

例えば、格付けが低く高利回りのハイ・イールド債や、返済順位が他の債券より低い無担保の貸出債権である劣後ローン、配当支払いや残余財産分配が普通株より優先される優先株等が挙げられる。

PEファンド用語集(4/5)

ロングリスト

ロングリストとは、投資対象先候補集めたリストのことを指す。投資対象候補の名称、従業員数、資本金、売上高等様々な情報を記載することが多い。
PEファンドが投資後のエグジットを行う場合、エグジット先として、候補先の事業会社やPEファンド(ファンドtoファンドと呼ばれる)を候補先に挙げる人が多い。

DCF(=Discounted Cash Flowの略)

DCFとは、投資対象の価値を評価する方法の1つ。
具体的には投資対象が将来生み出すフリーキャッシュフローの割引現在価値のことである。DCF法で算出された事業価値を正味現在価値と呼び、正味現在価値がゼロになる割引率のことを内部収益率と呼ぶ。

EBITDA

EBITDAとは、Earnings Before Interest Taxes Depreciation and Amortizationの略で、税引前利益に支払利息、減価償却費を加えて算出される利益を指す。国によって金利水準、税率、減価償却方法等が異なるため、企業を比較し、バリュエーションを行う際は、業種や業態に応じて、当該EBITDAの何倍が妥当かと試算を行い、算定する。

PEファンド用語集(5/5)

EV

EVとは、Enterprise Valueの略で、PEファンドが買収を検討する企業の譲渡価額を指す。一般的なEVは、事業価値と非事業価値に分かれる。バリュエーションの評価方式は、DCF法、純資産方式、EBITDAマルチプル方式を用いることが多い。一般的なPEファンドが買収を検討する企業は、非上場会社が多いため、各種DDに基づき、EVをベースケース、アップサイドケース、ダウンサイドケース等により算定する。

IRR(=Internal Rate of Returnの略)

IRRとは、「投資から得られる将来のキャッシュフローの現在価値」と「投資額の現在価値」が等しくなる際の割引率のことを指す。日本語で内部収益率とも呼ばれる。PEファンドが、投資後エグジットをした際のIRRが200%超の案件が一般的に好採算の案件であったということが指標の一種となっている。

LBO(=Leveraged Buyoutの略)

LBOとは、金融機関の借入金を活用した企業買収のことを指す。PEファンドが、買収を検討する際に、対象企業のキャッシュフローが安定する場合、その安定したキャッシュフローを担保に、金融機関は新設したSPCにローンを入れる。PEファンドにとっては、買収の際の資金額を低減することが可能となり、経営関与後のエグジット後も借入金が残存する場合は、LBOローンを付けることにより、一案件当たりの買収資金額が低減するメリットがある。

MBO(=Management Buyoutの略)

MBOとは、経営陣が自ら会社の株式・事業等をその所有者から買収することを指す。一般的に経営陣が手元資金の規模が限られていることから、事業の買収にあたっては借入金による調達が多くなる。そのためMBOは、LBOの形態を取ることが多くなる。



PEファンド業界の転職事例

PEファンド業界の転職事例

ノンバンクの
融資担当

年収1,000万円

▶ 日系PEファンド
投資実行～
投資先経営支援

年収600万円＋賞与

戦略ファーム
コンサルタント

年収1,500万円

▶ 日系PEファンド
投資実行～
投資先経営支援

年収1,200万円＋Exitボーナス

大手金融機関
M&A担当

年収1,000万円

▶ バイアウトファンド
投資担当

年収1,200万円

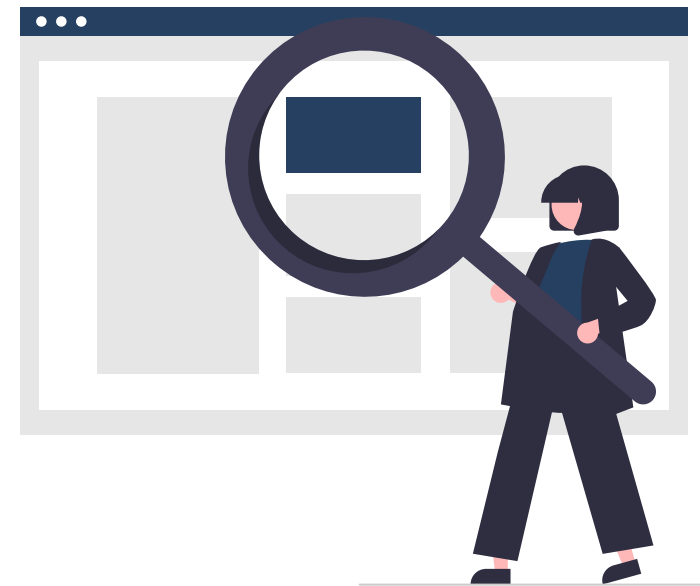
PEファンド
投資担当

年収1,000万円

▶ PEファンド
投資担当

年収1,200万円

業界の魅力



PEファンド業界の魅力

PEファンド業界の 3つの魅力！

- ① **投資と経営双方**の経験が積める！
- ② 株主として大きな**裁量と責任**を伴う仕事ができる！
- ③ 投資リターンに応じた**高額**の報酬獲得が可能！

経営 × ファイナンス 業界転職支援実績No.1

ご相談・ご質問がある方はお気軽にお問い合わせください。

- 1 志望業界の **非公開 & 未経験OK** の求人をご紹介
- 2 志望業界転職後の **キャリアの選択肢** を解説
- 3 志望業界の **マイナス点、個別企業ごとの優劣** をご説明
- 4 志望企業へ **社長や幹部経由の特別ルート** での応募も可能
- 5 内定を取り切る **マンツーマン面接対策** を実施

☆志望業界に直接転職できない方も、**1社挟んで業界にたどり着ける最短ルート** を伝授

無料でキャリア相談

<https://yamatohc.co.jp/lp-3/?linkid=https://yamatohc.co.jp/dd/wppe>