

BAIRD

2015

グローバル・ インダストリアル レポート

世界を形作るトレンド
とダイナミクスの検証





目次

2 / 新たな
産業革命

8 / 産業経済における
テクノロジー

10 / 成長と
繁栄

ジョン・ランゲンフェルド (CFA) は、ベアードのグローバル・エクイティ責任者兼リサーチ担当ディレクターです。ベアードの執行委員会に参加するとともに、ベアードのオリジネーション業務を共同で主導しています。2000年にベアードに入社する前はプライスウォーターハウス・クーパーズでシニアマネージャーを務め、サプライチェーンに関するコンサルティング・サービスを提供していました。

ベアードの視点が重要な理由

2015年グローバル・インダストリアル・レポート

ジョン・ランゲンフェルドからのご挨拶

ベアードの年次インダストリアル・カンファレンスは45年にわたり、出席者の増加からエンドマーケットの代表者の拡大、内容のグローバル化にいたるまで多くの点で成功してきました。この成功は、弊社の歴史と、業界の進展に伴う専門知識の拡張能力の両方に根ざしています。

インダストリアル部門に関する弊社の専門知識は、米国の工業地帯の中心地に拠点を置く中西部の企業として1991年に出発した時点から自然に拡張されてきました。時間の経過に伴う産業サプライチェーンのグローバル化により、弊社は地理的な存在感と専門知識の双方を広げるというユニークな機会を得られました。同様に、グローバル化を可能にし、インダストリアル部門の革新を増進したテクノロジーも、ベアードがエンドマーケットのエクスポージャーを拡大し、弊社の視点と関係をさらにグローバル化させる上で役立ちました。

この相補的な進展は現在も続いており、弊社のインダストリアル・カンファレンスはますます重要性を増しています。カンファレンスの出席者からは、ベアードの献身的な研究分析と先進的なインダストリアル企業の経営陣の洞察力を高く評価していただいています。このような視点は、弊社の世界中の投資・運用専門家の見方を補完し、急速に変化しているこの部門で包括的な全体像を示しています。2015年グローバル・インダストリアル・レポートでは、この点について説明いたします。



Jon A. Langenfeld



インスティテューショナル・
エクイティ&リサーチ



グローバル・インベスト
メント・バンキング



ペアード・キャピタル

新たな 産業革命

企業役員が語る 「インダストリー4.0」 の影響

一般的に「インダストリー4.0」と呼ばれているこの革命の夜明けと、その多様な影響について話し合うため、ペアードは世界中のインダストリアル企業の上級役員に集まっていただきました。

司会：
アレン・ルート

産業とテクノロジーの関係は常に進化しています。しかしながら、生産性と効率という点で飛躍的な進歩を遂げた歴史上の瞬間があります。まず、水と蒸気力で生産が機械化されました。その後、電気によってさらなる大量生産が可能になりました。最近では、エレクトロニクスが工程を大幅に自動化させています。現在は、洗練されたテクノロジーが急増し、途方もない可能性を秘めたデータストリームが常時、生成されています。



アレン・ルート
ペアード
バイス・プレジデント
デスク
セクター・ストラテジ
スト



スジート・チャンド
ロックウェル・
オートメーション
シニア・バイス・
プレジデント
チーフ・テクノロジー・
オフィサー



クリス・コール
インテリグ
レーテッド
CEO



リノ・サフィ
オムロン
事業開発部長



ロブ・ウイレット
コグネックス
CEO
社長

「私たちは大きくつながった世界で暮らしています。そこでは、何かを思いつけば実行でき、何かが欲しければ、すぐに手に入ります。この考え方が製造における変化のニーズの原動力となっています。」

2015年8月

ルート (ベアード)

どのようなテクノロジーが「インダストリー4.0」を方向付け、このトレンドはどこに向かっているのですか？

チャンド (ロックウェル・オートメーション)

新しい産業革命とは、製造・インダストリアル企業のあらゆる面において本質的な大量のデータから本当の価値を引き出すことです。スマートな製造または接続企業といえ、通常は安全なネットワーク・インフラストラクチャー、複合的なコントロールおよび情報プラットフォーム、スケーラブルでハイパワースなコンピューティング・リソース、情報管理と分析、近代的な人間・機械インターフェイスを伴う機動性という5つの基本的なテクノロジーを思い浮かべましょう。

サフィ (オムロン)

最終的には、より高い効率を求めるということです。人と機械を基本的な一貫したデータ分析に統合するのです。本当に興味深いのは、データの分析を利用し、エンタープライズ・ソフトウェアを介して機動性という要素に変換し、ロジスティクスを改善してサプライチェーンの要件を刺激するという点です。これが、自主的なロボット工学と予測的安全システムにつながります。

浸透という点では、まだ比較的初期段階にあると思います。市場は巨大で、先進的な産業自動化設備の浸透は15~30%

程度ではないでしょうか。今後、5~10年は2桁の成長が予測されています。これは本当に大きな機会です。

ウィレット (コグネックス)

自動化テクノロジーの全体的な潜在性と、完全な浸透がどのようなものになるのかという核心を突いた質問ですね。最終的には、完全に採用されれば、消灯していても製造できる施設や、オペレーターのいない環境などが実現するでしょう。これを可能にする主要なテクノロジーがマシンビジョンです。

コグネックスが参入している市場では、自動車と半導体の製造でも、将来、これが採用されるのではないかと考えています。それでも、まだ浸透率は25%にも達していません。反対に、一般電子機器市場では文字通り、非常に多くの人々が手作業による組立作業に関わっていますが、これは長期的には、マシンビジョンとロボット工学による自動化で改善されるでしょう。この市場では、今、話し合っているような技術の浸透率は5%にも満たないかもしれません。

ルート (ベアード)

このようなテクノロジーの採用の原動力となっているのは何ですか？また、企業はどのような利点を目にしていますか？

チャンド (ロックウェル・オートメーション)

私たちからすれば、最も重要な2つの原動力は生産性と世界的な競争力です。これによって生産コストを下げ、市販までの時間を短縮し、資産のアップタイムを改善して企業のリスクを管理することができます。

「最終的には、完全に採用されれば、消灯していても製造できる施設や、オペレーターのいない環境などが実現するでしょう。これを可能にする主要なテクノロジーがマシビジョンです。」



私は、この柔軟性を押し上げているのはホーム・デリバリーだと思います。アマゾン・プライムなどが同日または翌日配送を当然のものにしています。届けるものが食料品か消費者製品かに関わらず、サプライヤーは迅速な配送に対応できるインフラを構築するという要求に応えなくてはなりません。

弊社のお客様は人件費が理由で投資を減らしていると言えます。柔軟性のニーズと、人員の訓練や離職への対応に要する時間などが原因です。柔軟性の上下に対応できるようにプロセスを自動化して最適化した方がいいでしょう。プロセスが適正であれば、人員は少なくとも減ります。

ルート (ベアード)

採用については、どのような課題がありますか？また、これにはどのように対応していますか？

ウィレット (コグネックス)

データの安全性は特に採用の障害になる可能性があります。現在、お客様のほとんどは弊社のビジョン・ID製品を自動化コントローラーに接続し、これをさらにERPシステムに接続しています。このような従来、閉鎖的なネットワーク工場環境では、既存のセキュリティシステムでも十分に有効です。しかし、インダストリー4.0の本当の価値は、分散された製造場所全体でインターネットに接続されたデバイスを採用することです。これはセキュリティの観点からすると本質的により複雑で、採用を遅らせています。

サフィ (オムロン)

競争力は本当に重要な要因です。リアルタイムの洞察を事業に取り入れようとする欲求と、必要な対策を適用して必要な変化を実現する能力というものがあります。ただ、私は企業が新しい技術とソリューションを追求する上で、コストが普遍的な要因になるとは必ずしも思いません。時間の経過に伴って技術が進歩すれば、コストは下がります。

私たちにとって中核的な要因は、お客様の期待と行動の変化です。私たちは大きくつながった世界で暮らしています。そこでは、何かを思いつけば実行でき、何かを欲しければ、すぐに手に入ります。この考え方が製造における変化のニーズの原動力となっています。

コール (インテリグレーテッド)

重要なのは柔軟性と、急速に変化する環境ですばやく規模を変えられる能力です。

サフィ (オムロン)

私たちのところでも同じです。本当に接続されている企業でインダストリー4.0が進展すれば、脅威が増えるという懸念があります。現在、暗号化の標準的なプロトコルがいくつか作成されています。また、時間の経過に伴い、デバイス内の処理能力自体がこのようなアルゴリズムに対応できるよう堅

牢になるにつれて、デバイスへの埋め込みが進むでしょう。それでも、まだ初期段階だと思います。お客様はまだ、多かれ少なかれ従来の方法でアプローチしています。

コール (インテリグレーテッド)

これは、確かに弊社の顧客である大手多国籍企業にとっては大きな懸念になっています。世界的な小売大手やインターネット企業などですが、ハッカーの攻撃対象になると確信していることが多いようです。このような会社は非常に用心深いのですが、それでもインターネットへの接続は必要なのです。これは問題になることもあります。

たとえば、会社で慎重に設定されたセキュリティのガイドラインに従っても、子会社、特に世界の他の場所で操業している子会社が必ずしもこのガイドラインに従っているとは限りません。また、サプライヤーが巻き込まれるリスクもあります。お客様に届けるものについてはとても慎重に対処し、これがお客様のネットワーク・セキュリティ活動でも十分に機能するようにしなくてはなりません。

チャンド (ロックウェル・オートメーション)

セキュリティに対する最良のアプローチは詳細なディフェンスだと思います。多層化されたセキュリティ・ソリューションを構築し、エンド・ツー・エンドのセキュリティを実装するために基本的なアーキテクチャーを利用するので。

セキュリティは常に動き続けるターゲットです。現在、実装されるセキュリティのソリューションでは、継続的な更新を行い、希望するレベルの回復力と信頼性を維持できる能力を構築して、製造会社が製造事業と自らの会社を保護できるようにしなくてはなりません。

技術の採用という点では、必ずしも電子的に行っている毎日の業務に比べて障害になるとは思いません。メール、または銀行業務かショッピングかに関わらず、セキュリティは毎日インターネット上で行う様々なタイプの事業において問題となります。製造業でも同じです。脅威が原因で、製造業界や生産環境が近代

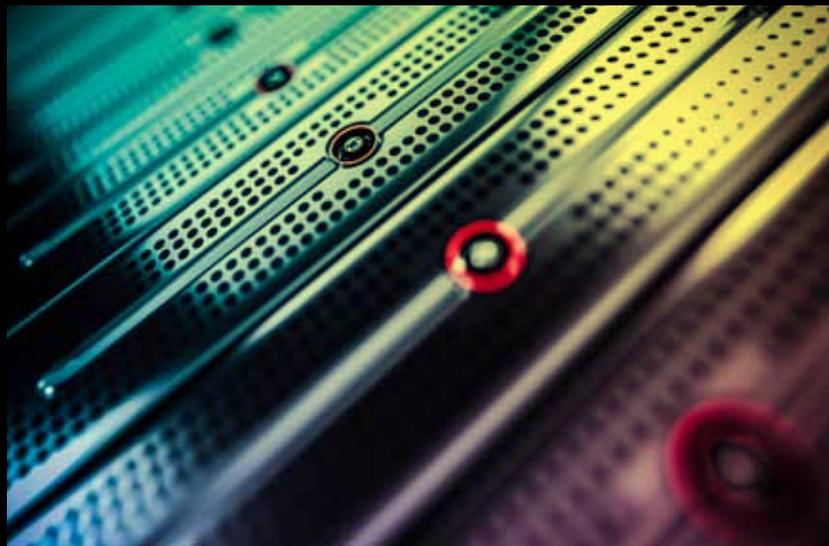
的なテクノロジーの採用をためらうとは思いません。しかし、対応が必要な問題であることは確かです。

ウィレット (コグネックス)

私たちが直面しているもうひとつの障害は、特に生産規模を非常にすばやく調整する必要のある市場でテクノロジーを展開することのできる適格なエンジニアリング資源がメーカーで不足していることです。一般電子機器やロジスティクスといった分野の大手のお客様が実施を希望しているプロジェクトはありますが、エンジニアリング資源が限られているため、希望する時間枠を達成することが難しくなったり、不可能になったりしています。

コール (インテリグレーテッド)

工業や製造のエンジニアリング部門でも、このようなプロジェクトを管理する能力を備えた人員が不足しています。人員が見つかって、トレーニングの問題が出てきます。ソフトウェア業界では、お客様の関与、つまり、お客様が関与して、ソフトウェアを効果的に利用できるよう人員をトレーニングできる能力によって、プロジェクトがどれほど成功するのか予測できます。



「弊社のお客様は人件費が理由で投資を減らしていると言えます。柔軟性のニーズと、人員の訓練や離職への対応に要する時間などが原因です。」

「製造業は今後10年間で、過去50年間よりも大きく変化すると思います。情報技術と通信技術が急速に進展しているからです。」

リードタイムが短くなっていることにも言及しておく必要があります。すでに迅速な配送モデルへの世界的な移行と、これがお客様の世界をどのように変えているのかについてはお話し

ワイレット (コグネックス)

この技術については、手のつけられていない大きな需要があります。発展した市場では、人件費の削減と製品の品質改善に関連した大きな機会があります。さらに大きな市場発展の機会がありますが、従来、低コスト・高ボリューム・モデルで製造組織を構築してきた企業は、世界的な競争力を得るために品質を引き上げる必要性に迫られています。このような市場では、エラーのプルーフイングやスループットの改善のほか、奇妙に聞こえるかもしれませんが、人員不足にも対応できる機会があります。エンジニアリング資源が増えれば、会社が新しいテクノロジーの本質的な潜在能力の利点を活かせる能力も促進されます。現時点では通常、非常に進んだ産業でのみエンジニアリング能力が高いレベルに達しています。一般電子機器や自動車のような産業ですが、ある程度はロジスティクスも該当します。

コール (インテリグレーテッド)

私にとっては、継続的にマイクロプロセッサの力を店頭や流通センターの現場で活用することです。一世代前までは人ができることを自動化していました。その後、個人ができることを自動化するだけでなく、現在ではまったく新しい自動化の世代に入っています。



しました。お客様の多くは多様なテクノロジーや、目標を実行する様々な方法について競争的な投資を行っていますが、どのような場合でも、配送・実装時間を劇的に短縮させるために自動化させるサプライヤーを必要としています。お客様の好みも急速に変化しており、以前よりも大規模なカスタマイズが増えています。

ルート (ベアード)

この革命をさらに迅速に進めるような「次の大物」は何だと思われませんか？

私たちの業界では、完成品をどれほど効率よく流通させて適正な場所に届けるかが問題なのです。あらゆるデータ分析と検知、および必要な量を非常に迅速かつ正確に届ける能力をいかに利用できるかということです。

私たちにとって大きな原動力は正確さです。常に100%正確でなくてはなりません。率直に言って、これは頻繁にプロセスから人の手を省き、ビジョンシステムを開発し、ソフトウェアを活用してバーコードを利用するということになります。あらゆるエラーを取り除く要因です。エラーを外に出してしまえば、コストは途方もないものになりますから。



サフィ (オムロン)

これにはもうひとつの要素があります。目には見えにくいものです。多くの企業は責任の軽減やリスクの緩和に大いに関心を寄せているということです。食品や医薬品の安全性とセキュリティが好例でしょう。それにしても、利点はどのようにすれば測定できるのでしょうか。ブランド・エクイティへの影響を最小限に抑えること、全体的なコスト、リコール費用、リコールの影響、リコール回避に関連した節約などは、大きなコスト削減に結びつく可能性があり、今後のリスク緩和の重要性を如実に物語っています。

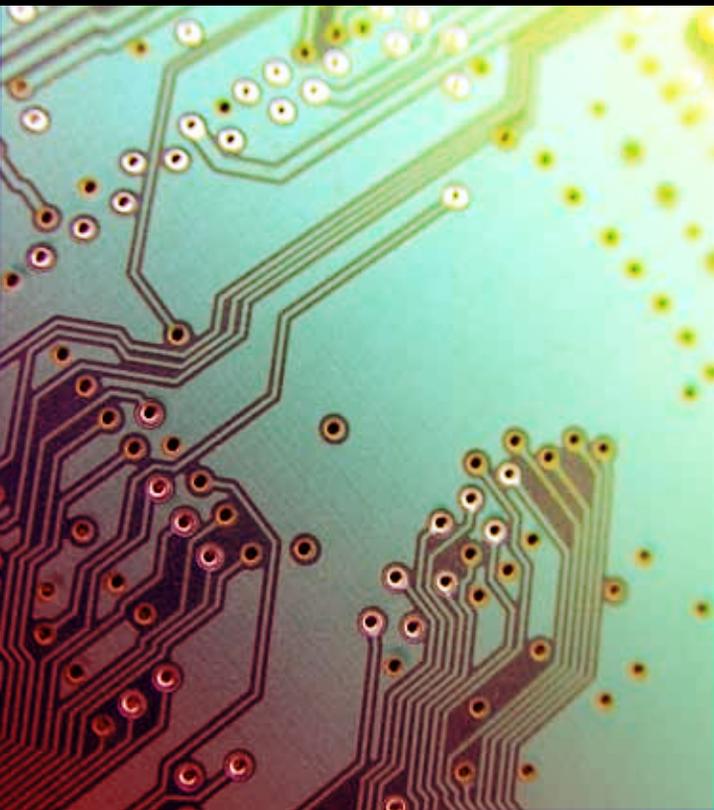
また、マイクロチップの処理能力が指数関数的に成長し、インダストリー4.0の採用を促進していると思います。新しく登場しているテクノロジーでは本当にソフトウェアやエンタープライズ・ソフトウェア、分析能力に焦点を当て、スマート接続されたデバイスから膨大な量のデータを取得して変換し、知識に変換した後、意思決定能力に変えています。

推論という点からインテリジェントなプラットフォームを利用し、適応性のある決定を行い、このテクノロジーを自律的なデバイスに埋め込み、この分析ソフトウェアの決定能力を物理的に表明するという事です。最近、注目の的になっているロボット工学でのコラボレーションを介して行うのか、自律的な無人手段なのかは関係ありません。環境、生産環境でいわゆる自律的な意思決定を可能にするのです。この業界にとっては、本当にエキサイティングな時代です。この市場に参加するには最高の時期で、次に何が起きるのか本当に楽しみです。

チャンド (ロックウェル・オートメーション)

製造業は今後10年間で、過去50年間よりも大きく変化すると思います。情報技術と通信技術が急速に進展しているからです。ロボット工学や新しい素材、先進的な分析と最適化アルゴリズム、学習システム、マイクロ・グリッド、モデル化とシミュレーション、高性能コンピューティングなどは、今後10年間で製造業に変革をもたらすテクノロジーのほんの一部です。

現在が自動化と製造業における最高の時期だという点には私も同意します。将来については本当にワクワクしています。急速な技術の進歩が接続企業と製造業の変革を加速化させ、今後、5年から10年の間に生産性と世界的な競争力という点で前例のない恩恵をもたらすでしょう。■





インスティテューショナル・
エクイティ&リサーチ



グローバル・インベ
ストメント・バンキング



ベアード・キャピタル

産業経済における テクノロジー

合併の需要は高くても、
長期的な価値を確保
するにはデューディ
リジェンスが不可欠

著者

ジョエル・コーエン
ベアード
グローバル・インダストリアル・
インベストメント・バンキング
副責任者
マネージング・ディレクター

ジョー・パッキー
ベアード
グローバル・インダストリアル・
インベストメント・バンキング
副責任者
マネージング・ディレクター

インダストリアル企業は新しく革新的な技術へのアクセスと実装を欲し、これが現在の吸収合併活動の中核的な要因になっています。停滞している世界的な成長環境で、企業はほぼあらゆる市場において競争力を確保し、収益性を拡張する方法を模索しています。迅速な3Dプロトタイプ作成、生産ラインでのワークフローの拡充、倉庫での製品の動きの最適化、または農場や精製所での遠隔的なインプットの監視と管理かに関わらず、テクノロジーは生産性を飛躍的に向上させる要因となります。

機会は重大ながら、テクノロジーの豊富な企業の多くはまだ急速に進化する市場で新しいソリューションを採用する早期段階にあり、現在の収益に対して高い評価を必要としています。バイヤーは適切にリスクを調整した長期的な投資価値を確保するために適正な質問を行う必要があります。

品質、効率、市販までの期間短縮の要因

ほとんどすべてのエンドマーケットは、より品質の高い製品とサービスをより早く届けるという顧客からの甚大な要求に直面しています。急速なイノベーションにより、市場シェアを維持するため、以前にはなかったようなタイムラインで製品を更新する必要性が生じています。世界的な労賃を含むコストも前例のないレベルまで上がっています。さらに、世

界中で規制環境がますます厳しくなっており、企業が収益性を確保しつつコンプライアンスも維持できるような多様な技術のニーズが増しています。

適正な技術を確保するため、企業はR&Dに重点的に投資していますが、買収にも目を向けています。特定の垂直市場またはニッチにイネーブル技術を届けることに注力している対象企業は、非常によく顧客ニーズを把握して付加価値ソリューションを編み出すことができます。世界的な経路にアクセスでき、強力なブランド力のある大企業で中核的な資格を活用すれば、技術の採用を迅速化できます。このため、社内での技術開発に代わって、買収が魅力的な代替策になります。

慎重な検討とデューデリジェンスにより、利便性の高い技術を確保できる買収を行った企業の例を以下に挙げます。

- ・ アリージョンによるシモンズボスの買収
ドアおよび隣接エリア向けの安全・セキュリティソリューションの世界的なメーカーであるアリージョンは、その電子ロック企業を買収し、技術的な専門知識を拡張するとともに、電気機械的な集約における世界的な大手としての地位を確立しました。業務用・住居用セキュリティ市場におけるアリージョンの世界的な存在感は、シモンズボスにとっても新たな成長機会をもたらすことになりました。その一方で、シモンズボスは業界最先端のテクノロジーを駆使し、アリージョンが顧客独自のニーズに応えられるソリューションを開発できるよう支援できます。
- ・ AMETEKによるコグネックスの表面検査システム部門 (SISD) の買収
コグネックスのSISDは非破壊的なプロセス検査システムの世界大手で、専有の高速欠陥認知テクノロジーとソフトウェア・アルゴリズム、深い応用知識を保有しており、この魅力的な市場部門でのAMETEKの存在感を拡張します。
- ・ トプコンによるデジ・スターの買収
農業・工業用機器の性能を最適化する電子感知システム、機械制御ユニット、精密ロード・セル、データ管理ソフトウェアのメーカー世界大手であるデジ・スターと、トプコン・プレジジョン・アグリカルチャーを組み合わせることにより、トプコンの急速に成長する精密農業部門は、補完的なテクノロジーと流通経路にアクセスできるようになりました。

重要な質問

産業技術の確保をめざす企業にとって、デューデリジェンス・プロセスに含めるべき基本的な質問がいくつかあります。

- ・ 当該技術はどれくらい差別化され、何が参入の障害になっているのか？ 特許とノウハウという形での知的財産は、競合他社からの重要な保護策となります。多くの場合、技術を特定の市場に適用するために必要な応用エンジニアリングと専門知識は技術自体と同じくらい貴重です。
- ・ エンジニアリング・チームの質はどのようなものか？ 技術は決して静的なものではなく、エンジニアは新製品開発プロセスの源泉になります。チームは適切な中核的適性を備えていますか？開発の実績と経路はどのようなものですか？
- ・ 対応可能な市場の規模はどれくらいか？浸透率はどの程度か？市場における新技術の機会を査定することは、難しい面があります。潜在的な顧客数の上昇型解析を行い、可能性の高い採用経路を明確にすることが重要になります。
- ・ バイヤーは技術をどのように活用できるか？テクノロジー企業は頻繁に、世界的な流通ネットワークや他の中核的な機能分野を完全に構築するには財務・人的資源が不足しています。バイヤーは、既存の世界的な市販経路や顧客との関係、ブランド、エンジニアリング・チームを活用することで、技術の採用を加速させることができます。

上記は、バイヤーが技術に焦点を当てた潜在的な買収を検討する際に行う必要のある重要な質問のほんの一部です。バイヤーは急速に進化する市場、比較的高い評価、そして他の多くのダイナミクスについて慎重に検討し、投資のためにリスクを調整した適切な長期的価値を捕捉できるようにする必要があります。





インスティテューショナル・
エクイティ&リサーチ



グローバル・インベ
ストメント・バンキング



ベアード・キャピタル

成長と 繁栄

プライベート・エクイティ が「新たな産業革命」 で効率と世界的な 拡張を促進するには

著者
アンドリュウ・ブリックマン
ベアード・キャピタル
パートナー
マネージング・ディレクター

インダストリアル・セクターへの投資で価値を構築しようとしているプライベート・エクイティ企業は、新たな革新的産業技術やプロセス・ソリューション、オペレーション・インテリジェンスから生まれた多数の事業機会と課題に直面しています。確実に成功するには、プライベート・エクイティ企業は運用経験と強力なグローバルネットワーク、対象分野に関する深い見識を活用して、インダストリアル企業を前進させる必要があります。

これらの要素すべてがポートフォリオ企業に恩恵をもたらす一例として挙げられるのが、農業製品とプロセス・コントロールを提供する企業、デジ・スターとのベアード・キャピタルの経験です。オペレーションのイニシアチブと戦略的な買収、真のコラボレーションを通して、デジ・スターは近代的かつ包括的なプラットフォームを備えた世界的な組織へと変貌しました。

コラボレーションによる価値の創造

カスタマイズされた価値創造計画の策定は、確立された企業でさえも成長の原動力となります。ベアード・キャピタルが投資を行った時点で、デジ・スターは近代的な農業の需要に継続的に対応するための強力なプラットフォーム事業を

運営しており、生産効率を改善しつつ、創造的なエンジニアリングとテクノロジーによってイノベーションを促進する必要がありました。

ベアード・キャピタルは同社の最新の状態を査定し、数多くのプロセスと製造の機会を特定しました。また、デジ・スターの経営部門と密接に協力し、よりよい運転資本管理によって資本効率を促進する一方、有機的な成長と付加的な買収による国際的な売上の増加、精密農業製品分野における会社の製品ポートフォリオの拡張、オペレーション・イニシアチブによるコスト節減など、複数の主要なイニシアチブで構成され、カスタマイズされた価値創造計画を策定して実施しました。



すでに活用されている機械でのコスト節減方法と効率の特定
何年にもわたる売上増加の後、デジ・スターはさらに機器を
購入し、十分に使用されていない設備に生産を広げる計画
を立てていました。これに代わって、ベアード・キャピタルは
外部オペレーション・コンサルタントと協力し、合理化された
製造イニシアチブと改善計画の戦略を立てて実施し、効率を
最大化する一方、追加資本の必要性を最小限に抑えられる
ようにしました。ベアード・キャピタルとデジ・スターはともに
生産ワークフローを評価し、標準的な作業を策定して、重要
ではないタスクを排除しました。

また、新しい作業セルと組立ラインを設計して実施し、移動
時間を減らして生産バッチの規模を縮小し、仕掛品の在庫
を減らしました。その結果、デジ・スターは生産性が大幅に伸
び、平方フィート当たりの売上が増加し、以前の拡張計画に
代わって、既存の設備のフットプリントとシフト構造で運営で
きるようになりました。このような恩恵により、労働力や施設
を増やさなくても、売上はほぼ倍増しました。

国際的な拡張

国際的な売上を伸ばすため、ベアード・キャピタルは、英国
に拠点を置き農業・移動機械の設計・製造を行っているRDS
テクノロジーをデジ・スターが識別して買収できるよう支援
しました。この買収により、デジ・スターの国際的な存在感は

おおいに高まり、同社は農業技術ソリューションの「ワンスト
ップ」システムへと変貌しました。また、国際的なOEM関係も
増え、より広範な世界的流通ネットワークも確保することが
できました。このような拡張により、同社は最終的に広範な
戦略的バイヤーにとって魅力的な存在となりました。

将来への足がかり

ベアード・キャピタルとのパートナーシップにより、デジ・スタ
ーは携帯デバイスでもアクセスできるソリューションの完全
なプラットフォームを備えた世界的な農業テクノロジー企業
となりました。この変化は、進化する産業環境における同社
の継続的な関連性にとって重要でした。また、ベアード・キャ
ピタルは精密ポジショニング製品とソリューションを設計、
製造、販売する日本の大手上場複合企業にデジ・スターを売
却することにも成功しました。

ベアード・キャピタルの投資、チームの詳細については、
BairdCapital.comをご覧ください。

ベアードの インダストリアル ・カンファレンス

1971年以降、ベアードのインダストリアル・カンファレンスは毎年11月にシカゴで開催され、企業の経営者が現在および将来の株主や業界内の主要な意思決定者と関係を構築できる理想的な場を提供してきました。

45
年

関係の構築と機会の創造

米国で最も長く開催されている最大規模の年次イベントとして、ベアードのインダストリアル・カンファレンスは定期的にインダストリアル企業大手から経営トップのプレゼンターを惹きつけ、産業・エネルギー投資部門の有力者と交流する機会を提供してきました。参加した企業役員は、評判の高いベアードのカンファレンス・チームが注意深くコーディネートした対話形式のプレゼンテーションや1対1のミーティングで、機関投資家やプライベート・エクイティ投資家、ポートフォリオ・マネージャー、バイサイドのアナリストに自社を紹介しています。

ベアードの投資家カンファレンスの詳細については、BAIRDCONFERENCE.COMをご覧ください。

ベアードの先進的なプラットフォームがバックアップ

No. 1



\$30
億

ベアードのエクイティ・リサーチ、セールス、コーポレート・アクセスは、グリニッチ・アソシエーツによる調査で複数のカテゴリーにおいてNo.1にランクされています。¹

ベアードは世界17ヶ所のオフィスで110人のセールス・トレーディング部隊を擁し、25の国際市場でトレーディング能力を備えています。

ベアードの統合グローバル・インベストメント・バンキング・チームは2014年、79件のM&Aで助言を提供し、2010年以降は20ヶ国でM&Aを完了しています。

米国、ヨーロッパ、アジアに所在するベアードの投資・運用部隊は、プライベート・エクイティとベンチャー・キャピタルで\$30億ドル以上を調達し、285社のポートフォリオ企業に投資してきました。

ベアードの強力なインダストリアル・エクイティ・プラットフォームの詳細については、INDUSTRIAL.RWBAIRD.COMをご覧ください。

ジョン・ランゲンフェルド (CFA)
グローバル・エクイティ責任者
リサーチ担当ディレクター

ダン・ルナード (CFA)
COO
セールス・トレーディング責任者

エイミー・ジャンカー
グローバル・コーポレート・
アクセス責任者

パトリック・スペンサー
副会長
インスティテューショナル・
エクイティ、ヨーロッパ

ポール・ロガルスキー
グローバル・インダストリアル・
インベストメント・
バンキング責任者

ジョエル・コーエン
グローバル・インダストリアル・
インベストメント・
バンキング副責任者

ジョー・パッキー
グローバル・インダストリアル・
インベストメント・
バンキング副責任者

アンドリュー・ブリックマン
ベアード・キャピタル、パートナー
米国プライベート・エクイティ

スコット・ホフマン
ベアード・キャピタル、
オペレーティング・パートナー
米国プライベート・エクイティ

ジェームス・ベンフィールド
ベアード・キャピタル、
マネージング・ディレクター
英国プライベート・エクイティ

フアミン・グー
ベアード・キャピタル
パートナー、チャイナ・
グロース・エクイティ

The logo for BAIRD, featuring the word "BAIRD" in a white, serif font on a dark grey, trapezoidal background.

ベアードのインダストリアル・プラットフォームの詳細
については、以下までお問い合わせください。

電話：800-RWBAIRD (800-792-2473)

ウェブサイト：industrial.rwbaird.com

フォロー：



| @rwbaird

| @bairdconference

¹「Greenwich Associates U.S. Equity Investors – Small-/Mid-Cap Funds, April 2015」9 2人の小型・中型株
ファンドマネージャーを対象に行われた調査。定性的なメトリクスのランキングは調査会社大手に基づく。

©2015 Robert W. Baird & Co. incorporated. SIPC加盟。初回使用：2015年11月。MC-44585.