

平成 22 年 2 月 15 日

各 位

東京都港区赤坂一丁目 1 1 番 4 4 号
株式会社 リサ・パートナーズ
代表取締役社長 井無田 敦
(コード番号：8924 東証1部)

問合せ先 執行役員経営戦略部長 石館 幸治
電話番号 03(5573)8011(代表)

リサ・パートナーズ 中期経営ビジョン 2010

当社は日本生まれ日本育ちの投資銀行として、1997年の創業以来2003年のマザーズ上場、2004年の東証一部指定替え、と着実に成長してまいりました。この間、多くの地域金融機関との提携関係を結ぶとともに、企業・債権・不動産の各ドメインにおいても数々の投資やアドバイザー実績を積み重ねることができました。

当社のバランスのとれたビジネスモデルは、100年に1度と言われた金融危機下の環境にあっても、収益の下ぶれはあったものの十分有効であることが実証されました。しかしながら、急成長の中でリスク管理を初めとする組織対応が不十分であったことも事実で、投資ポートフォリオの毀損を招く結果となりました。

当社を取り巻く経営環境は今後も不確実で変化の多いものとなるでしょう。しかし一方でベンチャー精神が横溢し、コアコンピタンスをフルに活かしながら時代を先取りするビジネスを展開できる当社にとっては、更に成長できる大きなチャンスでもあります。

当社では、金融危機が一段落したといえる今、リサ・パートナーズの新しい成長戦略を示す為の中期経営ビジョンを策定いたしました。設立以来築き上げてきた経営基盤、事業基盤、財務基盤を最大限に進化・深化させ、さまざまな顧客ニーズに迅速適切に応えていける日本生まれ日本育ちならではの投資銀行ビジネスを追究してまいります。

本中期経営ビジョンをふまえて、組織の見直しや事業セグメント、ドメインの成長可能性を検証しつつ、より具体的な係数を折り込んだ中期事業計画の策定を今後予定しております。

以上



株式会社リサ・パートナーズ

中期経営ビジョン 2010

2010年 2月



RISA PARTNERS INC.



目次

1. 中期経営ビジョンを支える三つの基盤_____ P2
2. 中期経営ビジョンにおける新成長戦略_____ P8
3. 未来へ向けて_____ P17

第一章

中期経営ビジョンを支える三つの基盤



RISA PARTNERS INC.

2

中期経営ビジョンを支える三つの基盤について ～これまでに築き上げてきたもの～

当社は1998年の創業以来、「日本生まれ、日本育ちならではの投資銀行」を目指し、事業再生や不良債権処理の分野を中心に事業金融マーケットで一定のポジションを築きあげてまいりました。21世紀がはじまってからの10年間に飛躍した当社が、これからはじまる10年間に一層の成長を遂げるために、この節目となる2010年を次なる成長への出発点と位置づけ、生まれ変わるリサ・パートナーズとしての中期経営ビジョンを策定いたしました。

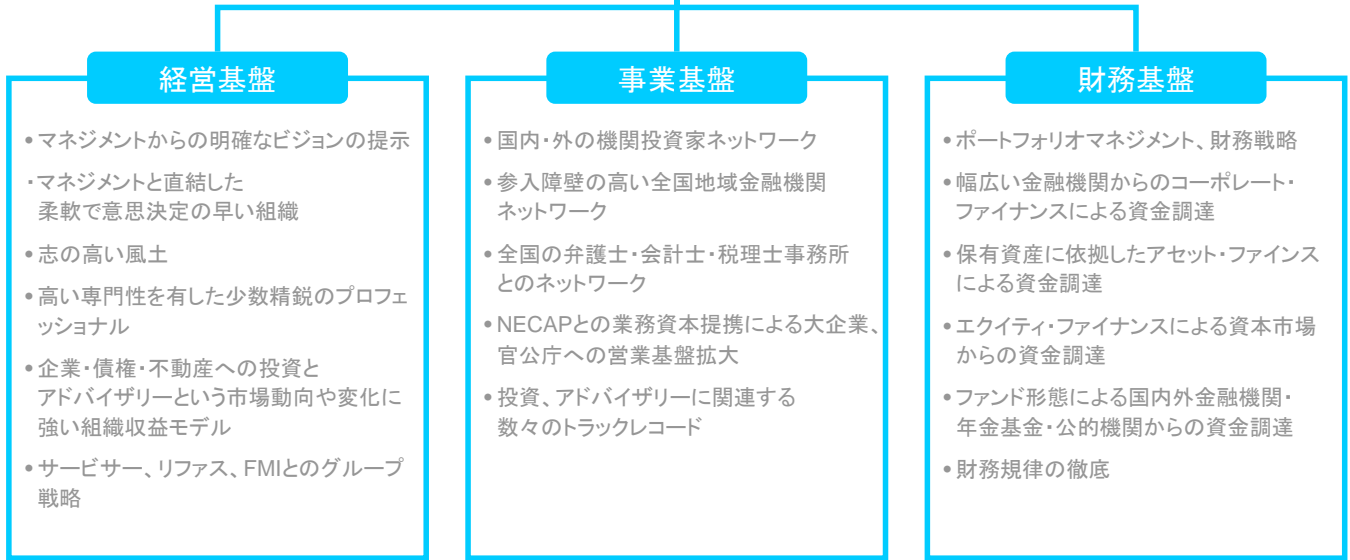
中期経営ビジョンでは、当社が設立以来培ってきた「経営基盤」「事業基盤」「財務基盤」をあらためて見つめなおし、その上で目指す姿をしっかりと見据えて「新成長戦略」を打ち出します。

経営基盤とはすなわち当社のコアコンピタンスともいえる部分です。柔軟で意思決定の早い組織、志の高い風土、専門家集団であること、経験やナレッジの蓄積が豊富であること、外部パートナーとの提携やグループ会社戦略。また企業、債権、不動産という異なるドメインに対して投資を実行できると共に各方面のアドバイザーも可能であるという、市場動向や内外の環境変化に強いビジネスモデル。2009度にはNECキャピタルソリューション株式会社との業務資本提携を果たしビジネスモデルを深化させています。

事業基盤でもっとも当社の強みと考えられるのは参入障壁が極めて高い地域金融機関とのネットワークです。業務提携や官民ファンド組成、債権の流動化、各種ソリューション案件を通して継続的にリレーションを築かせていただいているお取引先です。これに国内外の機関投資家ネットワークや事業会社、専門家のネットワークがあります。これまでの当社の投資、アドバイザー分野でのトラックレコードは多岐にわたり、ネットワークは重なり合いながら拡大しています。

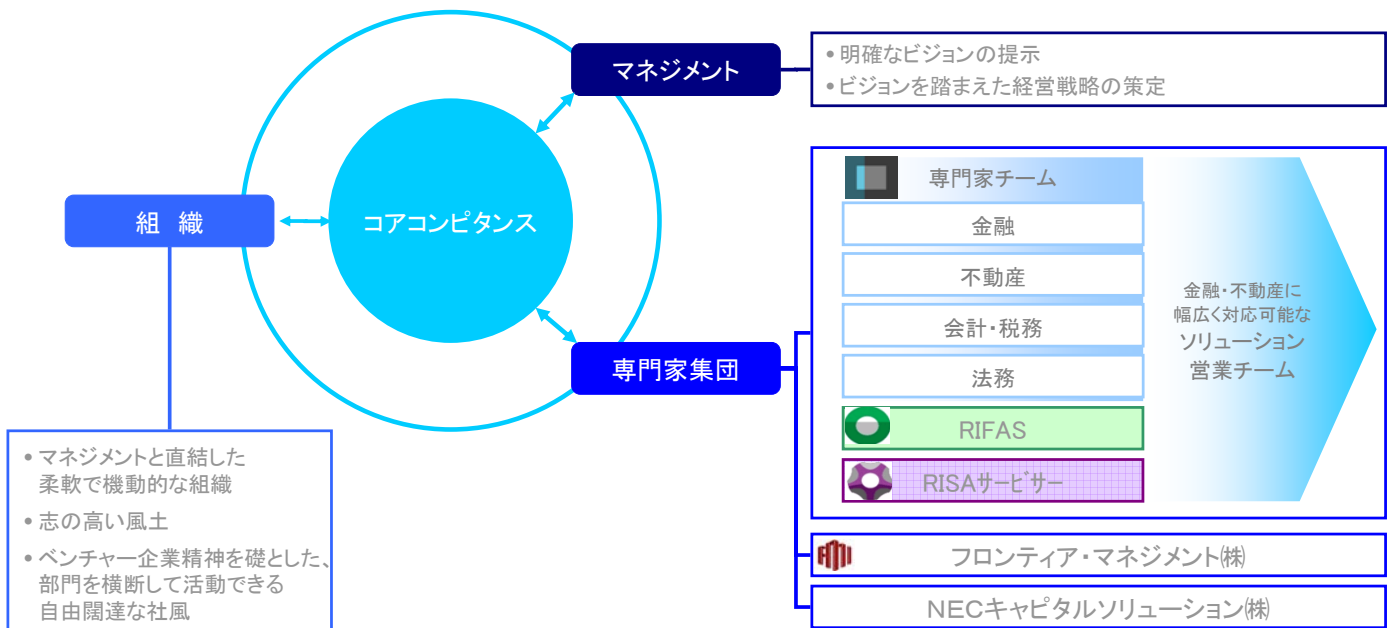
財務基盤としては、金融機関からのコーポレート・ファイナンス、アセット・ファイナンス、資本市場からのエクイティ・ファイナンスを通じた柔軟な資金調達手法があげられます。ファンド形態による国内外金融機関、年金基金、公的基金からの資金調達もあわせて、財務戦略に沿った資金調達こそ重要と考えています。

日本生まれ、日本育ちならではの投資銀行として
リサ・パートナーズが蓄えてきた三つの力



経営基盤 ~マネジメントと専門家集団の直結による柔軟で迅速な意思決定体制~

マネジメントにおける明確なビジョンの提示と戦略策定、金融・不動産に関する幅広い課題に対応可能な専門家集団及びマネジメントと専門家集団の間における双方向でかつ迅速な意思伝達が行なわれる組織体制が当社のコアコンピタンスです。



事業基盤 ～横断し、結ばれ、生まれる価値～

当社は、企業、債権、不動産といった事業ドメインに対して、投資事業、インベストメントバンキング事業を展開し、豊富な実績、ノウハウを蓄積して参りました。また、全国における地域金融機関との提携により、強固な営業基盤を構築しております。

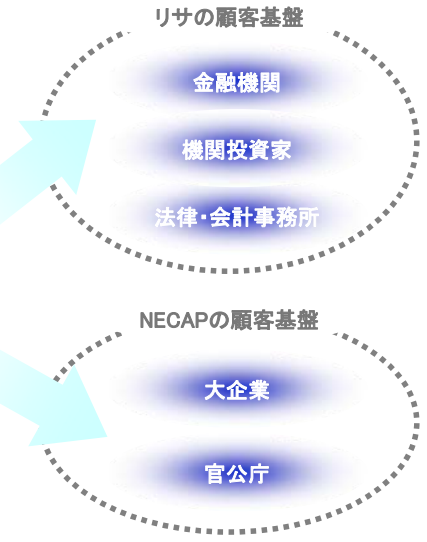
各ドメインにおける豊富な実績、ノウハウ



NECキャピタルソリューション



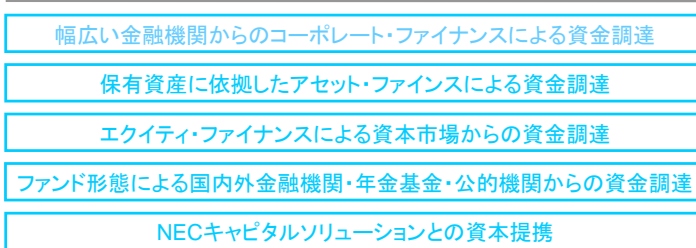
参入障壁の高い多種多様な情報ネットワーク



財務基盤 ～多様な資金調達から展開される財務戦略～

最適資本効率を常に念頭に置き、デット・ファイナンス、エクイティ・ファイナンス、ファンド形態による資金調達をバランスよく活用することにより、安定的且つ機動的な資金調達手段を確保しております。

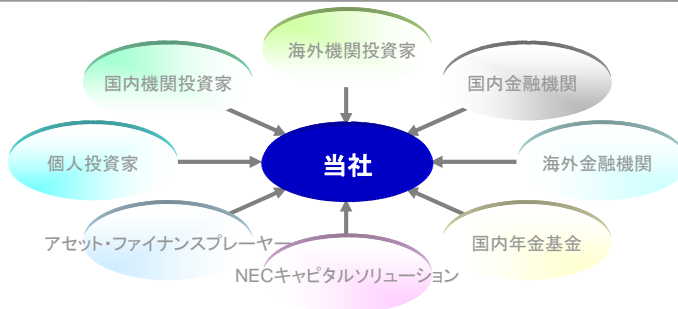
当社の資金調達手段



取引金融機関

三井住友銀行	北陸銀行	大東銀行
三菱東京UFJ銀行	七十七銀行	みなと銀行
りそな銀行	紀陽銀行	宮崎太陽銀行
みずほ銀行	みちのく銀行	愛知銀行
日本政策投資銀行	千葉銀行	京葉銀行
商工中金	関東つくば銀行	徳島銀行
日本政策金融公庫	琉球銀行	岐阜銀行
あおぞら銀行	武蔵野銀行	西京銀行
三菱UFJ信託銀行	東京都民銀行	中京銀行
西日本シティ銀行	第四銀行	八千代銀行
八十二銀行	親和銀行	仙台銀行
百十四銀行	秋田銀行	長野銀行
横浜銀行	北越銀行	福島銀行
広島銀行	伊予銀行	豊和銀行
足利銀行	滋賀銀行	佐賀共栄銀行
千葉興業銀行	京都銀行	北日本銀行
北國銀行	群馬銀行	愛媛銀行
百五銀行	関西アーバン銀行	富山第一銀行
東邦銀行	東京スター銀行	第三銀行
近畿大阪銀行	東日本銀行	香川銀行
常陽銀行	沖縄海邦銀行	NECキャピタルソリューション

当社の資金調達ネットワーク



第二章 中期経営ビジョンにおける新成長戦略



RISA PARTNERS INC.

8

中期経営ビジョンの新成長戦略について ～進化と深化を求めて～

当社が目指すのは「日本生まれ、日本育ちならではの投資銀行」です。当社の持つ投資機能、アドバイザー機能、金融ソリューション等の機能を縦横無尽に組み合わせて、マーケット・インの発想で常に顧客にとって最適なソリューションを提供できる企業となる、そこに当社の成長のエネルギーを見出すことができます。

当社の目指している姿を明確にイメージし、一方でこれまでに当社が構築してきた「経営基盤」「事業基盤」「財務基盤」を振り返り、他に類を見ないビジネスモデルやネットワーク等のコアコンピタンスを意識しそれらを最大限活かす、さらにマーケットの変化の中で増強補強することを意識して「新成長戦略」を定めました。

投資ポートフォリオの最適化戦略を推し進めること。投資ビジネスの各フェーズにおいて当社のもつさまざまな機能を有効に働かせること。それにより付加価値を追求した収益力の高い投資ビジネスを確立していきます。

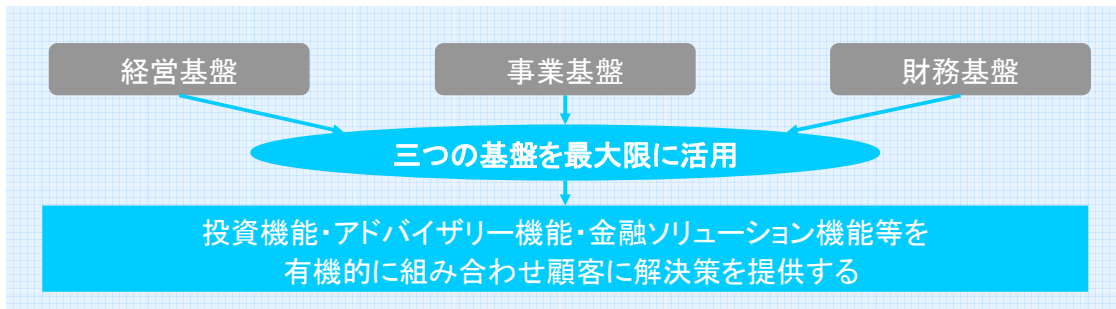
当社のビジネスモデルである、投資とアドバイザーというセグメント、企業と債権と不動産というドメインを縦横に組み合わせることでワンストップで顧客のニーズに応えることのできるソリューション事業をダイナミックに展開していくこと。顧客志向であると同時に、当社ビジネスの機会損失を許すことはありません。

環境の急激な変化にも対応できる安定収益基盤の構築を進めること。当社のビジネスモデルにおいては、安定型収益とフロー・EXIT型収益のバランスを保つことが可能です。今後も安定型収益部分を伸長させることによって企業運営基盤の安定化を図ります。また経営基盤の充実のためには、良質の企業風土を維持するとともに、特に投資事業分野においてリスクコントロールは極めて重要な課題のひとつと考えます。可視化され軽量化された「リスク管理システム」を取り入れ、当社グループ全体のポートフォリオ管理システムや財務規律と緻密に連動させることにより、リスクを分散軽減し、また最適資本構成の実現を図ります。

このように経営資源の進化、深化を追及することにより、新たな成長への道標とします。

新成長戦略の位置づけ ～ヒト、モノ、カネ、チエを有機的に戦略的に～

設立以来、築き上げてきた「経営基盤」、「事業基盤」、「財務基盤」という三つの基盤を活かし、更なる成長戦略を遂行していきます。



新成長戦略の三本柱

- 1 付加価値を追求した収益力の高い投資ビジネスの確立
- 2 投資ノウハウとアドバイザーノウハウの融合による卓越したソリューション事業の展開
- 3 激変する環境にも対応できる安定収益基盤と経営基盤の充実

新成長戦略(1) ～付加価値を追求した収益力の高い投資ビジネスの確立～

これまで蓄積してきた経営資源を最大限に活かし融合させることによりリスク管理に裏打ちされた投資ポートフォリオの最適化及び収益性の更なる改善を行ない、持続的な成長を実現します。

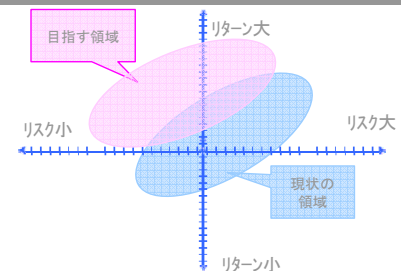
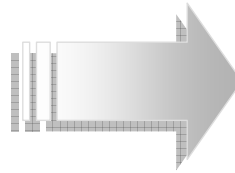
投資ポートフォリオの最適化戦略

(1) プリンシパル投資からファンド投資への重点移動

(2) 投資案件周辺業務での手数料収益の補足

(3) バランスのとれた投資ポートフォリオの構築
 ・投資ドメイン(企業、債権、不動産)のバランス
 ・安定収益型投資とキャピタルゲイン型投資のバランス
 ・長期投資と短期投資のバランス

ポートフォリオ最適化による
目指すべきリスク・リターン領域

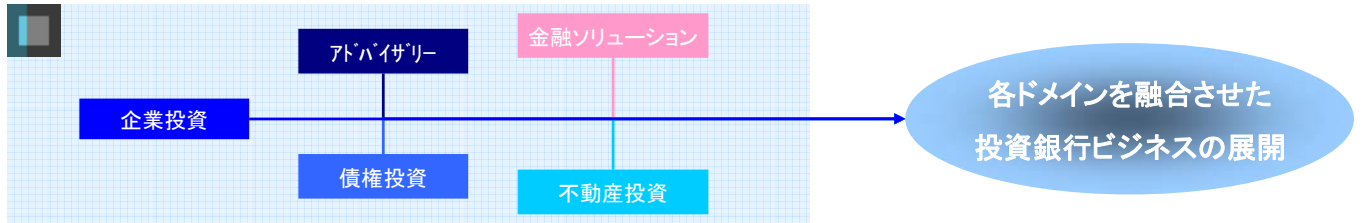


投資ビジネスにおけるフェーズ別の収益極大化戦略

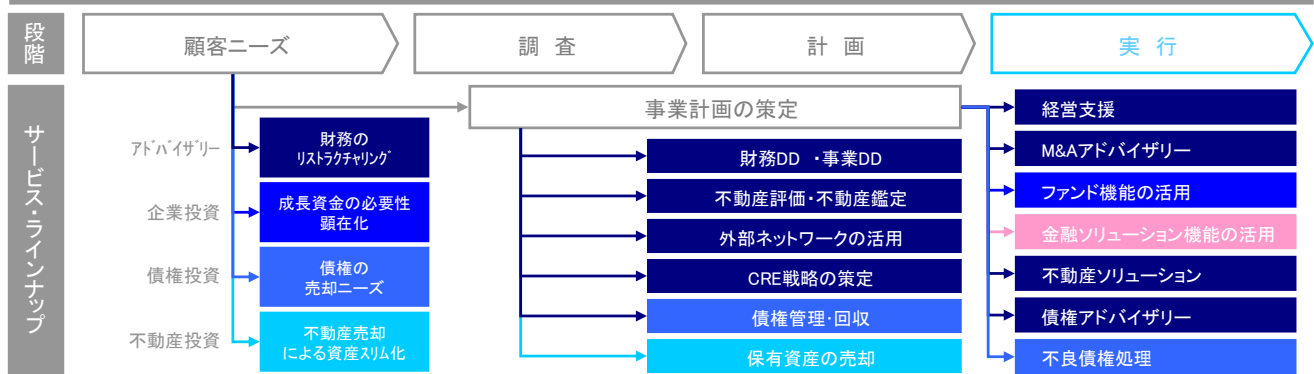
フェーズ	案件発掘・検討	投資実行	投資期間	出口
ミッション	優良案件の発掘	最適ストラクチャーの構築	Valueの極大化	ハイパフォーマンスでのEXIT
当社の「強み」を活用した収益極大化戦略	顧客ネットワークを駆使した独自のソーシング体制の確立	投資実行時点からEXITを想定したスキームの選定	豊富な実績に基づいたValue Up戦略の企画・立案・実践	各アドバイザー経験に基づいたEXIT戦略の策定
	内・外専門家との連携による最適チームアップの構築	最適な資金効率を実現させるストラクチャーの構築	各部門の専門家による複合的なハンズ・オン体制	幅広い売却想定先への直接アクセス・ルート
	多方面からのアプローチによる正確なValuation算定	当社の強みを活かした実現性の高いシナリオの策定	想定外の事象が起きても迅速に対応できる柔軟な体制	EXIT先に対するソリューション提供

新成長戦略(2) ～投資とアドバイザーの融合によるソリューション事業の展開～

それぞれのソリューションが独立して提供されるのではなく、各事業が連携し顧客のニーズにワンストップで応えられることこそ弊社の強みといえます。専門領域を超え、複合的に提供される最適解を目指します。

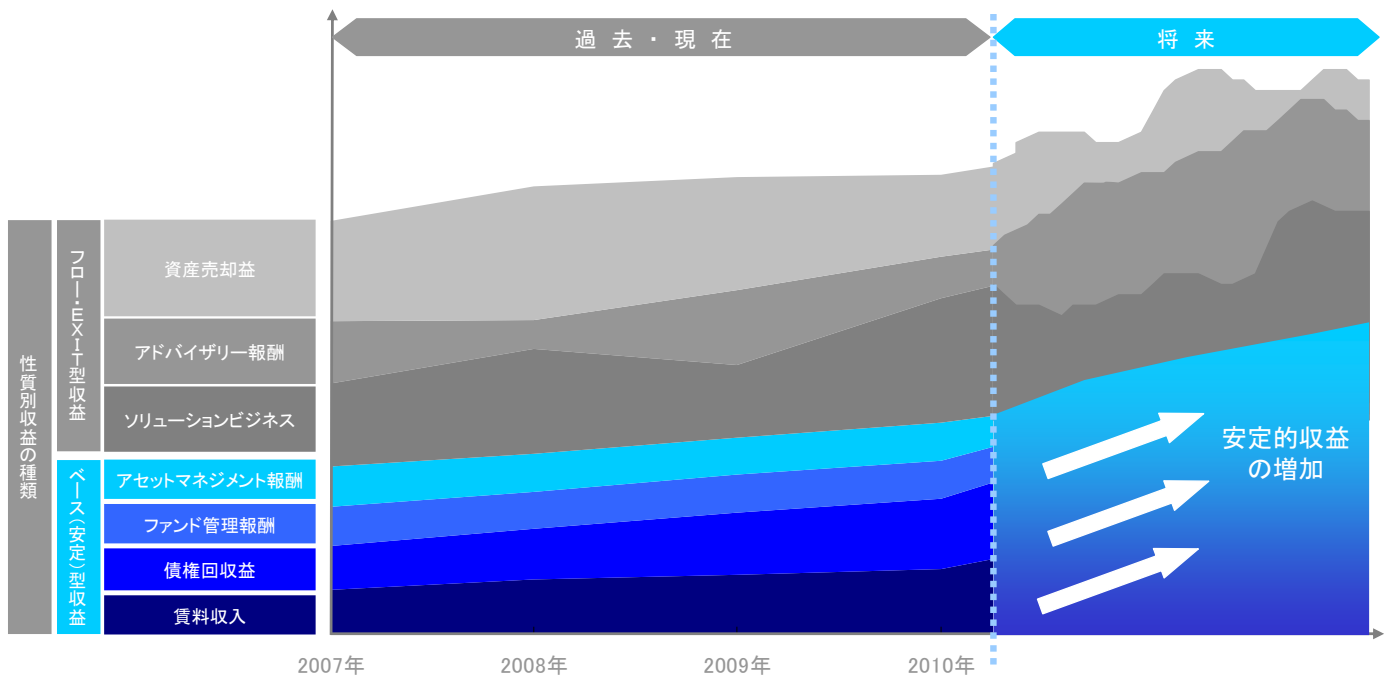


投資とアドバイザーの融合によるソリューション事業モデル



新成長戦略(3)-1 ～外部・内部環境に左右されない安定収益基盤の強化～

当社の収益構造におけるベース型収益の割合増加により、安定的な収益基盤を構築することを目指します。



※ 過去・現在に関しては、実績を正確に反映しているわけではありません。あくまで性質別収益を大まかに捉えていただくことを目的としております。

新成長戦略(3)-2 ～激変する環境にも対応できる経営基盤の充実～

どのような外部環境でも対応できる柔軟且つ強固な経営基盤の構築を目指します。



行動規範

- ✓ ベンチャー企業精神を礎とした、部門を横断して活動できる自由闊達な社風
- ✓ プロフェッショナル集団としてのモラルの徹底
- ✓ 「王道を歩みながら革新的な手法で日本を再生する」という高い志

リスク管理体制

- ✓ 投資委員会によるリスク判断
- ✓ 総合リスク管理システムの構築による全社的なリスクマネジメント体制の構築
- ✓ 投資ポートフォリオ分析の実践によるリスクの分散と軽減

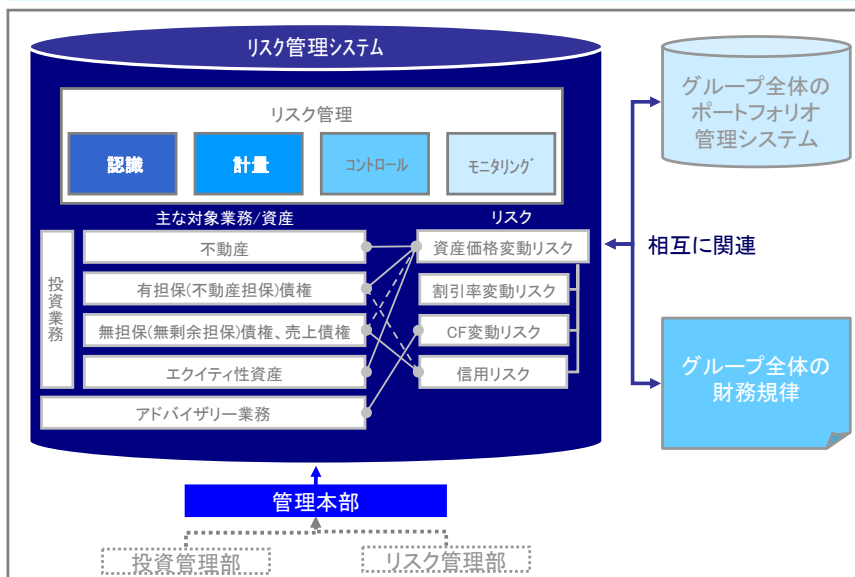
組織・人材戦略

- ✓ 業務遂行のスピード感にマッチした迅速・柔軟な意思決定体制
- ✓ 少数精鋭のプロフェッショナル集団
- ✓ 世界を舞台に活躍できる人材の発掘・育成

新たなリスクコントロール体制について ～スピーディーな「攻」を支える確たる「守」～

- ・リスクコントロールは極めて重要な課題の一つと認識しております。
- ・今般新たに管理本部を創設しリスク管理システムを取り入れ、グループ会社全体の財務規範、ポートフォリオ管理システムにそって、オペレーショナルリスク、財務リスクのコントロールを進めていきます。

リスクコントロール体制

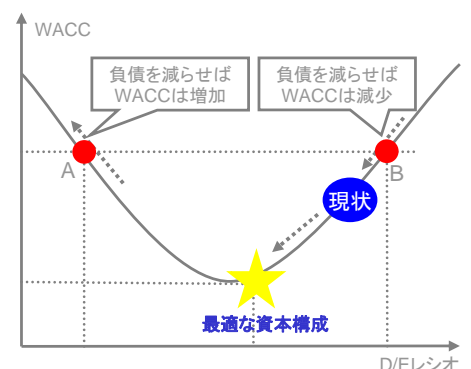


目的

①リスクの分散と軽減

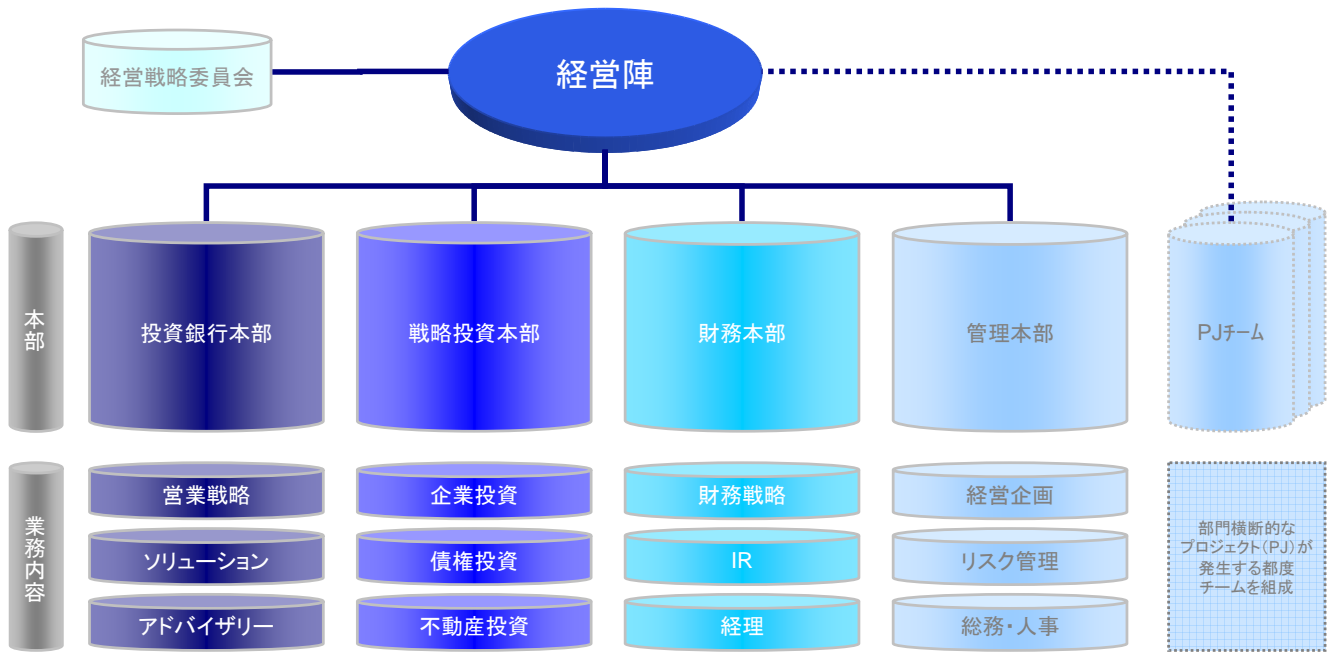
資産のポートフォリオ管理を徹底することによりリスクの分散と軽減を図る

②最適資本構成の実現



新組織体制について ～人、情報、ナレッジの流れを最大限に活かす体制～

従来の組織体制から四本部制に移行し、各本部が自立して機動的に活動するとともに、有機的に連携することによって、組織の持つ能力を最大限に活かすことが可能となります。



未来へ向けて

「真」で「新」なる道の追求

創業以来、リサ・パートナーズは、「日本を再生する投資銀行」でありつづけるという指針にこだわり続けてまいりました。私たちを駆り立て続けたのは、「最前線」で市場を動かし、「本物」の取捨選択を行う、日本各地の経済を活性化する投資銀行でありたいと願う、強い理念でした。

金融危機以降、「真」で「新」なる道を追求する「投資銀行」への社会的役割は、一層、意義深いものになりました。

本来、「投資銀行」とは、銀行や企業など、クライアントの助けに手を差し伸べ、クライアントのニーズに応じて、知恵、ノウハウ、情報、人材、資金などを提供する金融機関を指す言葉です。

スピーディーかつフレキシブルに、マーケットインの発想で、ワンストップソリューションの機能を市場に提供する。リサ・パートナーズは、そんな「真」で「新」なる投資銀行としての質を少しでも高めようと道を歩んでまいりました。

利は義の和なり

道のうえ、当社が大切にしてきたのは、「利は義の和なり」、五経のひとつ易経にある言葉です。結果として得られる利益は、大義や理念を貫かずして、維持されえない、という意味です。他を利することが、自らを利することにつながる。

リレーションやパートナーシップを重んじることで、企業も銀行も当社も、はじめて利を得る。そんな「WIN-WIN-WIN」なソリューションを見つけ出し、提供する。当社が蓄積したリソースや、構築してきたモデルは、こうした理念を土台に形成されてきたものです。

私たちの経営理念は、他を利し、自らを育む道を照らします。私たちの経営理念は、私たちの誇りです。

これまででも、これからも、私たちは、「日本生まれ、日本育ち」という誇りを胸に、全国70以上の金融機関とのネットワークを基盤に、企業を再生し、地域経済を再生し、日本を再生する「真」で「新」なる投資銀行でありつづけたと考えています。



株式会社リサ・パートナーズ

経営戦略部 IRチーム

東京都港区赤坂1-11-44
赤坂インターシティ 5階



TEL 03.5573.8011 (代表)

FAX 03.5573.8012

www.risa-p.com

- ▶ 本資料は、当社の中期経営ビジョンに関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資の勧誘を目的としたものではありません。
- ▶ 本資料は、2010年2月15日現在のデータに基づいて作成されております。本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものでなく、今後、予告なしに変更されることがあります。
- ▶ 本資料の著作権は当社に帰属しております。したがって、当社の事前の承諾なく本資料の全部または一部の転載（ウェブ等への転載を含む）、複製、配布、改変等を行うことはできません。