

企業再生ビジネス 参入の背景

- ◆ クリードの強みが発揮できる新しい成長マーケットで、かつ既存ビジネスとのシナジーが期待できるビジネス領域

= 企業再生ビジネス

外部 (市場) 環境

不良債権処理
第2ステージ

内部 (社内) 環境

クリードの実績・経験
と経営資源

新しいビジネスチャンス
企業再生ビジネス

- ⚡ 第4分類 (破綻先) 債権の処理はバルクセール等によりマーケットが確立し、これから第2・3分類 (要注意先・破綻懸念先) 債権の処理が本格的に開始され、マーケットが広がる
- ⚡ 第2・3分類債権の処理では、経営破綻していない生きた企業に対する債権処理のため、より複雑で高度な専門知識やノウハウが必要となる
- ⚡ さらに、法整備 (民事再生法、会社分割法等) が進むなど企業再編関連のインフラも整備されている

- ⚡ 不良債権や不動産のバリュエーション能力
- ⚡ 不動産の現場での企画力・課題解決能力
- ⚡ 不動産プロジェクトのストラクチャリング、ファイナンス・アレンジ能力

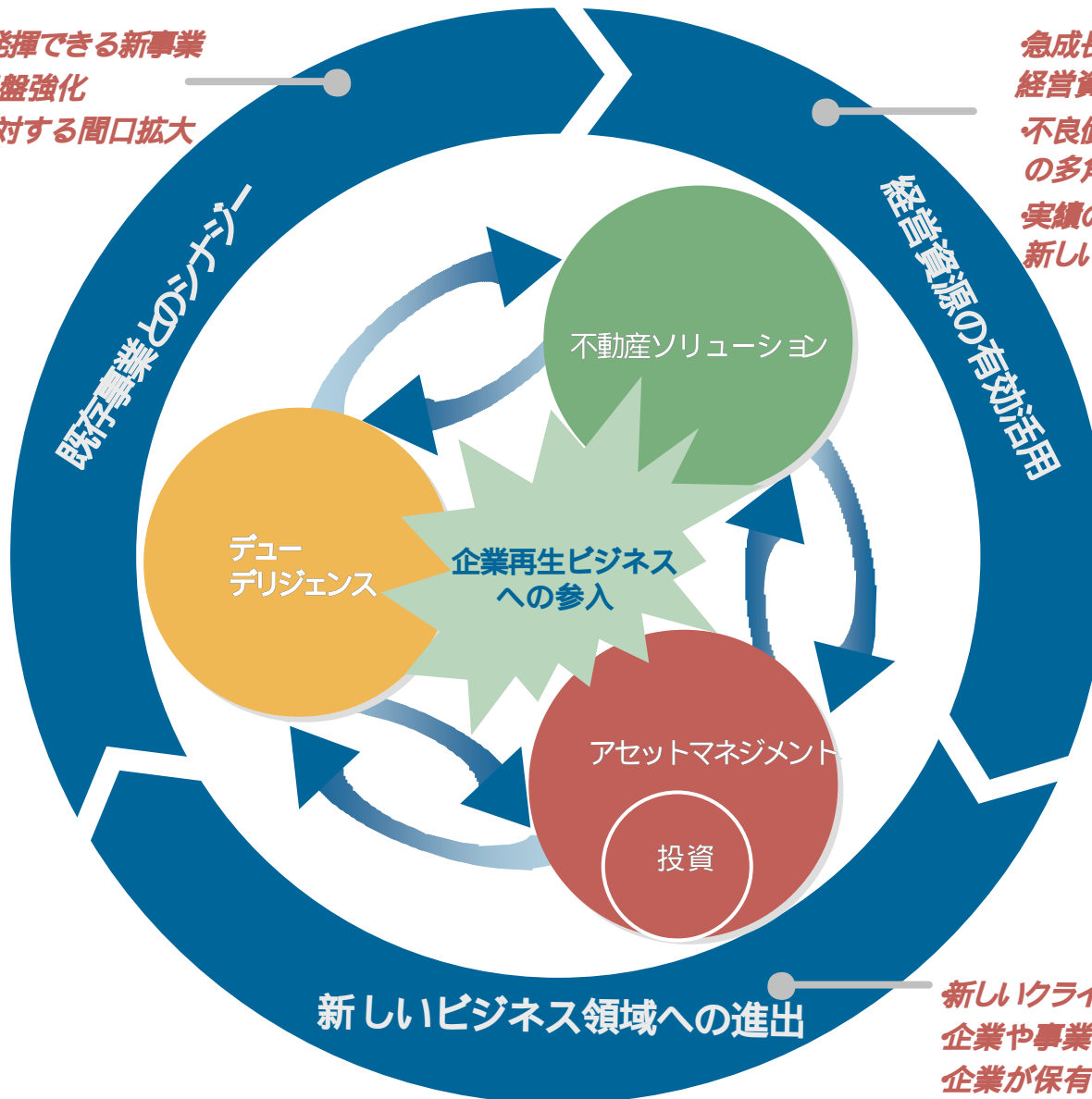
⚡ これまで蓄積してきた経験やノウハウを応用することで、企業や事業の再編・再生を有効にサポートできる

⚡ しかも自社の強みが発揮でき、かつ既存ビジネスとのシナジー効果が期待できる

企業再生ビジネス 参入のねらいと効果

・クリードの強みが発揮できる新事業
 既存事業の営業基盤強化
 既存クライアントに対する間口拡大

急成長が期待できる有望マーケットへの
 経営資源の戦略的な重点投入
 ・不良債権ビジネスの顧客基盤やネットワーク
 の多角的な活用
 ・実績のある強固な組織力を最大限活用できる
 新しいマーケットへの積極的な対応



新しいビジネス領域への進出

新しいクライアントの獲得
 企業や事業の再編 再生に伴う不動産戦略のサポート
 企業が保有 賃借する不動産への戦略的取り組み

企業再生ビジネスへの取り組みイメージ

【想定するクライアント】

再編・再生企業の株主もしくは経営陣
 金融機関等の債権者
 管財人等のアドバイザー
 (投資銀行・M&A仲介会社 会計事務所系コンサル)
 ・MBOファンド等、プライベート・エクイティ投資の関係者
 ・DPファイナンス等を提供する金融機関

- 既存ビジネスとのシナジー
- 経営資源の有効活用
- 新ビジネス領域への進出

Creed

企業価値の増大

デューデリジェンス
 不動産ソリューション
 アセットマネジメント投資

既存事業

新事業 (企業再生ビジネス)

企業が保有 賃借する不動産に対する戦略的マネジメントのサポート

本業に収益力があるが、
 資産の含み損と過剰債務のため、
 リストラクチャリングが求められる
 事業法人が主な対象

【想定するサービスメニュー】

保有・賃借する不動産資産の価値評価 調査
 それが企業価値に与えるインパクト分析
 事業戦略と連動した不動産戦略の見直し
 不動産資産の価値最大化のための戦略立案
 企業成長に向けた不動産戦略の実行サポート