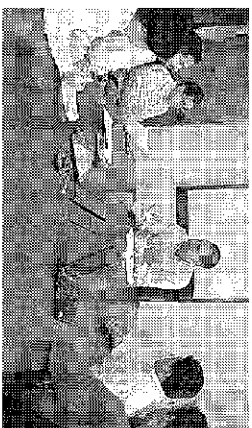


▽設立	2003年
▽社長	ブライアン・ヘイウッド
▽人員	25人
▽主な運用戦略	割安株を発掘し、経営者と面談した上で投資
▽運用額	1200億円
▽本社	米国カリフォルニア州モントレー
▽電話	1-831-372-9600

6月13日、東京。米タイヨウ・パシフィック・パートナーズのブライアン・ヘイウッド最高経営責任者（CEO、40、写真中央）はある中堅企業の社長から相談を持ちかけられていた。「会計システムを一新したい。投資家としてどんな情報が重要と考えるか教えてください」。

タイヨウはニココやトブコなど日本の15社に投資する米系ファンド。いずれも埋もれた企業価値を発掘する割安株投資だ。「一般のアナリストは一つの事業を評価・分析する力はあるても企業全体の価値を分かっていない」。ヘイウッド氏は投資する前に5、6回経営者に会う。信頼関係を築ければ、まず1-2%を投資。徐々に



投資額を引き上げる。

「社長自身が株主向け説明会に出た方がいい」。ヘイウッド氏は投資先に対して積極的に提案を持ちこむが、決して質問攻めしない。その投資手法はステイール・パートナーズの「敵対的アクワイズメント」に対し、「友好的アクワイズメント」と称される。宣教師として日本で活動していた経験を持つヘイウッド氏は1991

年に米ハーバード大を卒業後、日本で外資系の市場調査会社に就職。日本語を勉強していたため、通訳として自動車会社の経営者と会う機会に恵まれた。彼らが欲するのには独自の分析・情報。「情報は力なり」と悟り、情報を生かしたビジネスとは何かを考えるうちに投資の世界へ。2000年に米国に戻り、3年間無収入でファンド準備に奔走した。

物言う株主としての存在感増すが、株主総会を同日に集中させる日本では株主重視が根付いたとは言いがたい。今年の集中日は28日、そしてヘイウッド氏の結婚記念日でもある。ゆっくりと記念日を送れる日は訪れるのだろうか。

（関口慶太）