全業種向け財務戦略セミナー

講演内容&スケジュール　東京　2019年11月12日(火)　(株)船井総合研究所 東京本社　13:00～16:30(受付12:30～)

講　座	内　容
第1講座 13:00～13:40	**攻めの投資を続けるための資金調達術** **株式会社 船井総合研究所**　宮井 秀卓 金融･M&A支援部　チーフ経営コンサルタント 2002年10月～2006年5月 株式会社東京商工リサーチ 2006年6月～2018年3月　株式会社モバイルファクトリー　株式会社モバイルファクトリーにて経営企画室長としてIPO準備を担当した後、取締役(事業責任者)として、2015年3月に東証マザーズ上場 2017年6月に東証一部上場を経験(IPOにあたっての証券審査、取引所審査共に対応) 2018年4月より株式会社船井総合研究所にてチーフ経営コンサルタントとして従事
第2講座 13:50～14:50 特別ゲスト講座	**攻めの投資を続けるMipoxの財務戦略** **Mipox 株式会社**　渡邉 淳氏 代表取締役社長 ピーク時の2005年には売上高110億円、営業利益13億円であったMipoxがリーマンショック後の2009 年には売上高30億円、営業利益マイナス13億円にまで落ち込んだドン底の最中に創業者一族として37歳の若さで社長に就任した。そこから様々な改革を行い、2010年には黒字化し、2018年度には売上高78億円まで回復させた。2015年に救済型M&Aで、2016年にTOBでM&Aを行い、独自の手腕で両社の経営統合、業績回復を行った。
第3講座 15:00～15:50	**攻めの投資を支えるキャッシュフロー戦略と資金管理手法** **株式会社 船井総合研究所**　竹村 良太 金融･M&A支援部　財務チーム 早稲田大学卒業後、地方銀行に入行。8年間の銀行業務では、中小･中堅企業から上場企業まで幅広い法人営業を経験。その後、船井総合研究所に入社。 前職時代は事業性評価･財務分析に基づく融資業務に取り組み、中小企業･上場企業向け融資実績を数多く残す。経営者に寄り添い「三方よし」の精神で財務コンサルティングの提供を行っている。
第4講座 16:00～16:30	**まとめ講座** **株式会社 船井総合研究所**　宇都宮 勉 金融･M&A支援部 上席コンサルタント 1991年、船井総研入社。現場主義を徹底し、これまでに300社以上の国内の小売業、サービス業、アミューズメント･レジャー･スポーツ行の開発･活性化･再生に携わる。2015年の7月に船井総研に新しい事業部として「M&Aコンサルティング事業部」が発足し、責任者として就任。船井総研のクライアント先のみならず、幅広い顧客に対して、事業承継の支援M&A(会社売却･会社買収)の支援を行う。その中でも、「事業承継･M&Aの前の『企業価値の向上』」と「事業承継･M&A後の『PMI(承継･統合後の企業価値の向上)』」に重きをおいた、事業承継･M&Aのコンサルティングを行っている。

お申し込み方法

FAXでのお申し込み

本DMに同梱しておりますお申込用紙にご記載のうえFAXにてお送りくださいませ。担当：櫻田

0120-964-111
(24時間対応)

WEBからのお申し込み

右記のQRコードを読み取り頂きWEBページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。

セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!

https://www.funaisoken.co.jp/seminar/052464

主催　明日のグレートカンパニーを創る　Funai Soken

株式会社 船井総合研究所　〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

攻めの投資で年商を2倍にした財務戦略　お問い合わせNo. S052464

TEL 0120-964-000 平日9:30～17:30　FAX 0120-964-111 24時間対応

お申込みに関するお問合せ：櫻田　内容に関するお問合せ：宮井、竹村

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。)　052464

攻めの投資で成長を加速させるための財務戦略を大公開!

就任前の赤字転落からV字回復を実現!

Mipox 代表取締役社長 渡邉 淳氏とは?

特別ゲスト講師
Mipox 株式会社
代表取締役社長 渡邉 淳氏

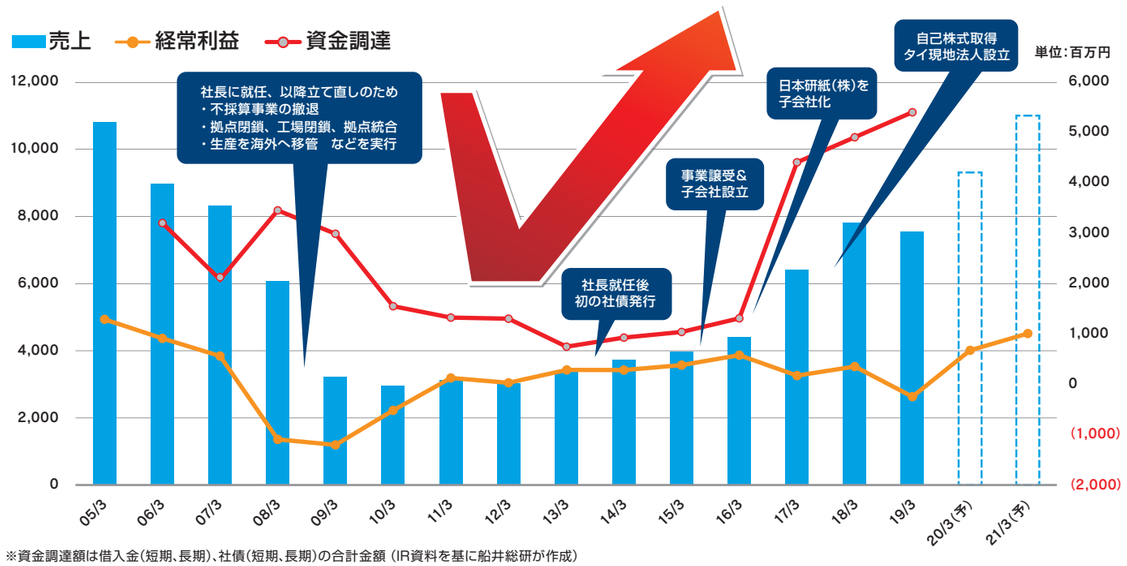
Mipox株式会社とは

Mipox株式会社は1925(大正14)年にドイツ製顔料・箔の輸入商社として創業。1970年代から研磨事業に参入し、「塗る」「切る」「磨く」というコア技術をベースにハイテク分野にも展開。2001年には東京証券取引所(JASDAQ)へ上場。世界レベルの超精密研磨技術を持ち、半導体のフィルム方式エッジ研磨市場の占有率は100%を誇る。超精密研磨分野のトップ企業として成長を続けている。

渡邉 淳氏

Mipoxは2005年3月期をピークに収益が急速に悪化、2008年3月期には赤字に転落。どん底の2008年に37歳で創業者一族として社長就任したのが渡邉氏である。人員削減、事業整理、資産売却を急ピッチで進める一方で、インド、シンガポール、タイ、フィリピンへの支店設立、海外合弁事業の拡大、競合企業の買収、Salesforce導入による情報インフラ整備など攻めの戦略にも果敢に打って出る。社名も、旧・日本ミクロコーティングから現・Mipoxに変更。様々な施策が奏功し、2011年3月期には黒字復活。2016年3月期には最盛期の営業利益水準を回復し、増益基調にある。

Mipox 株式会社 V字回復の軌跡



※資金調達額は借入金(短期、長期)、社債(短期、長期)の合計金額 (IR資料を基に船井総研が作成)

成長企業になるためのノウハウとポイント!

財務戦略

先行投資やM&Aを実現する
攻めの経営を実現する財務戦略

社長就任時

- 不採算事業の撤退
- 拠点閉鎖・工場閉鎖・拠点統合
- 生産の海外移転

2009年3月期
売上30億円 当期利益▲12億円
→ 事業規模 縮小

現在

- IT化の推進
- 海外現地法人設立
- M&Aの実施

2020年3月期予想
売上 83億円 当期利益 2億円
→ 事業拡大を実現

Mipox 渡邉社長の財務の極意

実践内容①
会社の不要な資産を処分、リセットすることで財務状態を健全化!
多くの企業は特別損失を出すことや、保有資産の減損を嫌がる傾向がある。一方、Mipoxの渡邉社長は損失を恐れず、一度リセットすることで、会社の澱を吐き出すという誰もが難しい決断を実践、財務状態の健全化に繋がっている。

実践内容②
金融機関へ将来のビジョン・ビジネスモデルを丁寧に説明し、理解を得る!
金融機関と良好な関係性を築くためには、表面の数字だけでは理解してもらうだけでは不十分。社長自らが工場案内、ビジネスモデルの主導的な説明を行う他、決算後の銀行回りを必ず実施。金融機関に単にお金を貸してもらう関係性から、ビジネスパートナーとして真に応援される関係性を構築している。

実践内容③
時代に合わせた本業以外への積極的な投資を実践!
時代の移り変わりが早い時代では、本業への投資のみでは不十分である。業界の既成概念にとらわれず、自社に最適な投資バランスを考慮。社長自ら社内のITインフラ整備、オフィス環境の改善など本業以外の投資も積極的に行っている。時代に合わせた投資を惜しみなく実行することで、強い組織作りに繋がっている。

船井総研が伝える財務戦略

投資戦略
最適な投資プランを選択!

数ある投資プランから、自社の収益を最大化させつつ、投資回収期間が短いプランを選択する財務的判断手法公開!

※船井総研資料

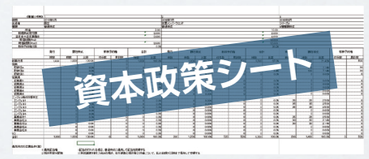
調達戦略
成長投資のための資金調達術!

自社に最適な資金調達とは?
現在の資産構成から資金調達を最大化させる借入手法を公開!

※船井総研資料

資本戦略
積極投資と財務基盤維持を両立!

成長スピードを加速させる積極投資を実現しながら、財務基盤維持の両立を図る資本戦略を公開!



※船井総研資料