

# 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~)

全業種

資金調達の手段を増やしたい、  
金融機関に依存したくない、  
大きな投資による成長をお考えの

社長向け企画

東京会場

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

金融・M&A支援部 チーフ経営コンサルタント

宮井 秀卓

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

代表取締役社長

渡邊 淳氏

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どん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

金融・M&A支援部 財務チーム

竹村 良太

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

金融・M&A支援部 上席コンサルタント

宇都宮 勉

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ページからご覧いただけます!

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



売上75億円に対して借入53億円!

攻めの投資で  
年商を2倍

にする財務戦略の極意を徹底解説!

Mipoxに学ぶ技術力頼みではなく、  
経営力で勝ち抜く会社づくり



特別ゲスト講師

Mipox株式会社  
代表取締役社長

渡邊 淳氏

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

TEL 0120-964-000 平日 9:30~17:30

お問い合わせNo. S052464

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 渡邊 淳氏とは?



**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。

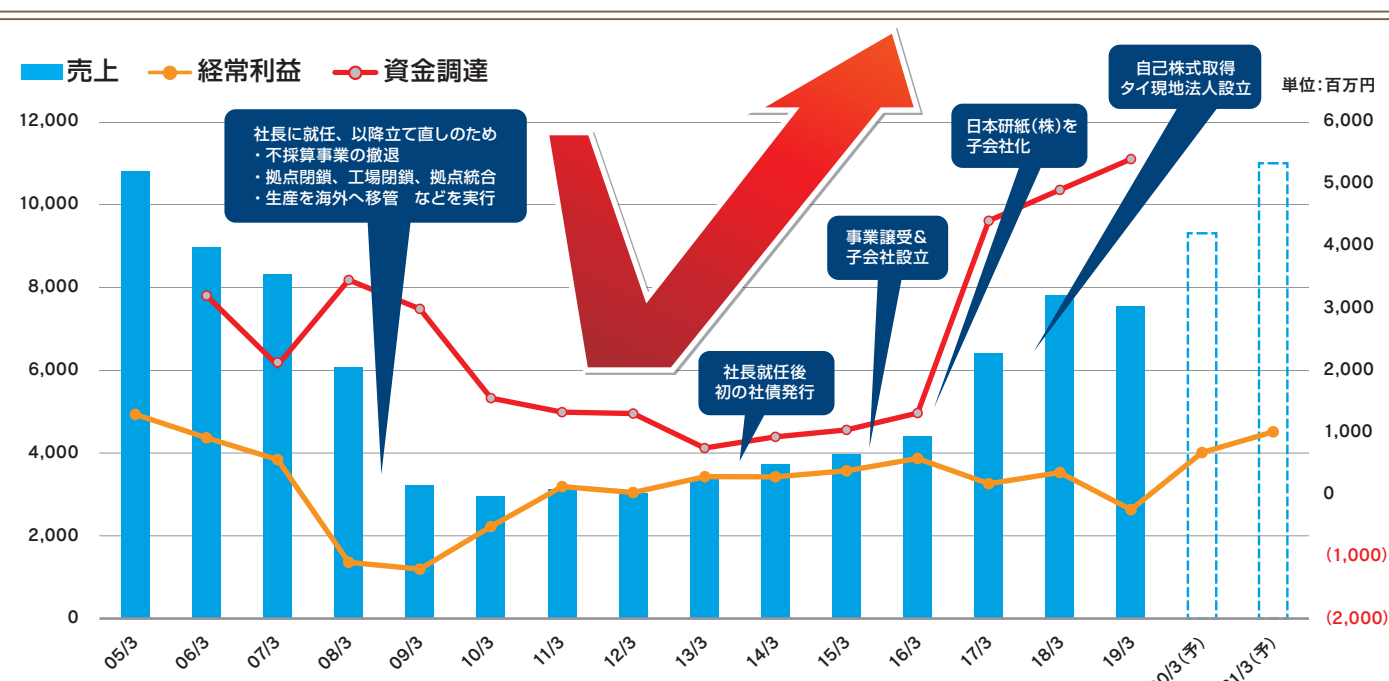
**渡邊 淳氏**

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邊氏である。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・日本マイ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。

特別ゲスト講師

Mipox 株式会社  
代表取締役社長 渡邊 淳氏

### ■ 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

- 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

社長  
就任時

2009年3月期

売上30億円 当期利益▲12億円

→ 事業規模 縮小

- IT化の推進
- 海外現地法人設立
- M&Aの実施

現在

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 渡邊社長の財務の極意

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の渡邊社長は損失を恐れず、一度リセットすることで、会社の瀾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。業界の既存概念にとらわれず、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、強い組織作りにつながっている。

### ■ 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!

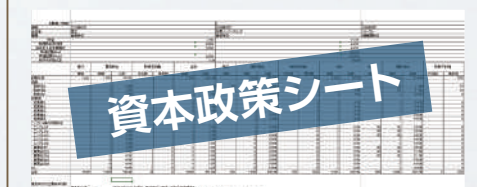


※船井総研資料

#### 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



日時・会場

2019年 11月12日(火)

会場：株式会社 船井総合研究所東京本社

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6日本生命丸の内ビル21階  
(JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分)

開催時間

13:00 ▶ 16:30

受付12:30～

※最少催行人数に満たない場合、中止させて頂く場合がございます。  
尚、中止の際、交通費の払い戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、ご了承下さい。  
諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。



受講料

一般企業 税抜 30,000円 (税込 33,000円)/一名様

会員企業 税抜 24,000円 (税込 26,400円)/一名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。

- 受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いたします。
- ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。
- 万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。
- なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます。
- ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。
- それ以後のお取消の場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
- 会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。



お申込み方法

【WEBからのお申込み】下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認ください。  
【FAXからのお申込み】入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。お振込いただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。



お振込先

下記口座に直接お振込み下さい。

お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通No. 5785523 口座名義：カ)フナイソウゴウケンキウシヨ セミナーグチ  
お振込み口座は当セミナー専用の振込先口座となっております。※お振込手数料はお客様の負担とさせていただきます。



お問い合わせ

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

TEL 0120-964-000

(平日9:30～17:30)

FAX 0120-964-111

(24時間対応)

●お申し込みに関するお問合せ：櫻田 ●内容に関するお問い合わせ：宮井・竹村

ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

攻めの投資で年商を2倍にした財務戦略

FAX : 0120-964-111

お問い合わせNo. S052464

担当：櫻田

| フリガナ        | 業種  | フリガナ        | 役職      | 年齢 |
|-------------|-----|-------------|---------|----|
| 貴社名         |     | 代表者名        |         |    |
| 貴社住所        | 〒   | フリガナ        | 役職      |    |
|             |     | ご連絡<br>ご担当者 |         |    |
| TEL         | ( ) | E-mail      | @       |    |
| FAX         | ( ) | HP          | http:// |    |
| ご参加者<br>お名前 | 1   | フリガナ        | 役職      | 年齢 |
|             | 2   | フリガナ        | 役職      | 年齢 |
|             | 3   | フリガナ        | 役職      | 年齢 |

今、このお申込み用紙を手になされている方は、間違いなく自社の改善に向けた経営に真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思えます。  
そんな勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか？

【現状の課題を出来るだけ具体的に整理して下さい】



■上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別財務相談を行います。

①当日もしくは後日、無料財務相談を希望する。(希望日： 月 日頃)

弊社会員組織(ご入会中の弊社研究会があれば○印をお付けください)

●FUNAIメンバーズPlus ●その他各種研究会(研究会)

お申込みはこちらから

#### 【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等にご活用させていただきます。ご案内は代表者様宛にお送りする場合がございます(該当で足る場合はほか、お客様の承認なしに他の目的に使用いたしません)

2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループを体で管理いたします。詳しくはホームページをご覧ください。

3.セミナーのご案内時、いただいたお名前・住所・会社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報を管理について事前に調査した上で別紙に添付したダイレクトメールを送付いたします。

会社は送付データとして預けさせていただきます。

1.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講料の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。

5.お申込の個人情報に関するお問い合わせ(住所、役職、お申し込み期限につきましては、船井総研グループ・リーディング・顧客データ管理チームTEL03-6204-0966までご連絡ください)

【個人情報に関するお問い合わせ】  
株式会社船井総研ホールディングス 総務部庶務課TEL03-6212-2924



明日のグレートカンパニーを創る  
Funai Soken

ダイレクトメールの発送を希望しません

※ご返信いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、必ずお入力ください。