



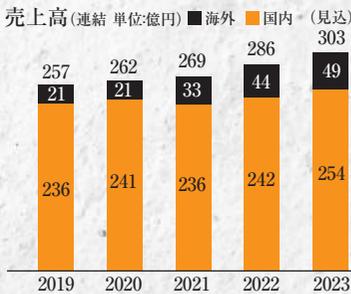
企業価値向上のための財務戦略を構築する

2024年の財務時流を踏まえた 自社の状況に適切な財務戦略の見つけ方

開催日時：2023年12月8日(金) 10:00~16:30 (受付開始 9:30~)

ゲスト講師：オタフクソース株式会社 代表取締役社長 佐々木 栄史 氏

ゲスト講座「同族経営ならではの強みを生かした組織戦略」



※事業年度は10月1日から翌年9月30日



※社員数と平均年齢は、お多福グループ連結の直接雇用の数値(各年10月1日時点)

データ引用元「引用:オタフクソース株式会社HP(https://www.otafuku.co.jp/corporate/group/)」

いかにしてオタフクソース株式会社は、持続的な成長を遂げてきたのか?

- 後発参入でも最大手シェア獲得・オタフクソースの市場創造術
- DXによる強みの磨きこみ・AI活用レシピ検索システムの確立

組織戦略(同族経営ならではの強みを生かした組織戦略)

- ファミリー経営ルール
- グループ経営・M&A戦略

テーマ4:これからの成長戦略

- 2030年に向けて、目指すべきステージ
- 事業ポートフォリオ変革

戦略財務分科会「事業状況に適した財務の出口戦略」

事業承継に向けた対策は取っていますか…?

自社に適切な承継方法を見据えた経営ができていますか…?

事業承継の形態別メリット・デメリット

方法	メリット	デメリット
親族内承継	<ul style="list-style-type: none"> ・従業員や取引先の理解が得られやすい ・後継者選定を早期に実施し、後継者育成に十分な時間が取れる ・相続、贈与、売買など株式の移転方法に幅がある 	<ul style="list-style-type: none"> ・必ず後継者が事業を引継ぐ意思、資質があるとは限らない ・近親者だからこそ本音が話せず、なかなか事業承継がスムーズに進められない ・相続人が複数人いる場合、後継者以外への相続人への配慮が必要
従業員承継	<ul style="list-style-type: none"> ・会社のことや業務の理解がある後継者を選択できる ・親族以外からも後継者の資質がある候補者を選ぶことができる ・従業員からの理解が得られやすい 	<ul style="list-style-type: none"> ・後継者候補に株式の取得資金が無い場合が多い ・個人債務保証の引き継ぎ等に問題が多く、後継者家族への配慮も必要 ・親族株主の了解を得る必要がある
IPO	<ul style="list-style-type: none"> ・会社の認知度・信用度が高まり、優秀な人財の採用がしやすくなる ・財務基盤やガバナンスが強化され、より安定した経営ができるようになる ・株式市場にて保有株式の一部を流通させ、創業者利益を得ることができる 	<ul style="list-style-type: none"> ・株式公開の前後で社内システムの整備、上場に係る管理コストなどのために経費負担が発生する ・IPO後は株主を重視した経営が求められるようになる ・IPO後は誰でも株式を購入できるようになるため、敵対的買取りリスクが発生する
第三者承継(M&A)	<ul style="list-style-type: none"> ・後継者候補がない場合、外部から後継者候補を探すことができる ・将来性のある企業に事業を委ねることにより、事業継続や拡大を望むことができる ・個人保証などのストレスから開放される上、現経営者の株式売却の利益を獲得できる 	<ul style="list-style-type: none"> ・企業文化の融合や社内システムの変更に時間がかかり、社内に混乱が生じる可能性がある ・M&A後の経営方針などは買い手の意向次第になる ・従業員や取引先など、利害関係者に対して十分な説明が必要

研究会当日に自社の出口戦略を固めるための答えをお伝えいたします

企業価値向上経営フォーラム 戦略財務分科会 説明会

お問い合わせNo. S107662/K016224

主催



今回の説明会・例会に関するお問い合わせ

E-mail: koushueki@funaisoken.co.jp

TEL: 03-6212-2931 [平日 9:30~17:30]

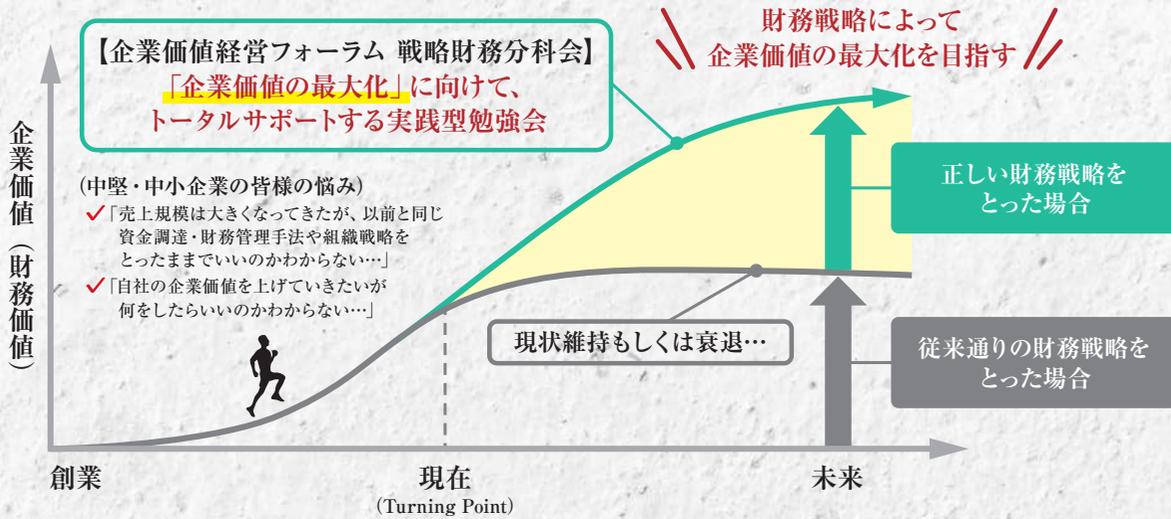
内容に関するお問い合わせ: 今井 大貴 (イマイ タイキ)
申込みに関するお問い合わせ: 堀江 彩花 (ホリエ アヤカ)



株式会社船井総合研究所 〒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]

戦略財務分科会とは

企業価値向上のための財務戦略を検討している事業主の交流の場。通常のセミナーと異なる点は参加者自身がグループディスカッション等を通し、自らの考察や施策をアウトプットする実践型の勉強会であるという点です。毎月の資金繰りを心配することがなくなり、企業規模拡大のためにM&A、ホールディングス化、IPOなどを検討されている方が多く参加されています。



戦略財務分科会で学べること

CFOの採用・育成

中小企業ではCFOの役割を社長が兼任している場合が多くあります。しかし、さらなる企業成長を目指す場合におけるCFOの役割と存在意義、採用の仕方についてお伝えいたしました。

- ✓ 資金繰り管理の自動化・内製化ができるようになる
- ✓ 月次ベースでの予実管理体制の構築ができるようになる
- ✓ 経営者が事業に専念できる体制を構築できるようになる

企業価値を高めるための資本政策

会社を成長させていくためには、銀行融資や経営者の自己負担といった従来の調達方法に加えて、様々な選択肢をもっておくことが重要です。企業成長を鈍化させないための資本政策についてお伝えいたしました。

- ✓ 上場だけではない自己資本の活用手段が分かる
- ✓ 多様な資金調達手段について知ることができる
- ✓ 銀行だけに頼らない資金調達手段を選択肢として持てるようになる

成長スピードを加速させるM&A手法

M&Aとは成長スピードを加速させる事業戦略のカギとも言えます。自社はまだまだM&Aは早いと考えている経営者の皆様になぜ、いまMA戦略を採るべきなのかまた、財務的なM&Aの考え方をお伝えいたしました。

- ✓ 自社にM&Aの体力があるか分かるようになる
- ✓ M&Aの際に気を付けるべき財務視点を知ることができる
- ✓ M&A戦略の立て方がわかる

本フォーラムで取り扱う内容

資金調達トピック

● 取引各行の借入分析方法について

資金調達を行う上で、必要な各金融機関との取引戦略を策定するために融資額やその他付帯取引を総合的に分析することで真のメインバンクを見つけ、今後の取引方針の決定の仕方を解説。

3. 2021年に実践すべき銀行選定のポイント

STEP 2：現状分析

融資の身元貸付額だけでなく、付帯取引も分析！

銀行名	借入総額	返済総額	返済残高	借入総額	返済総額	返済残高
A	100,000	70,000	30,000	100,000	70,000	30,000
B	100,000	80,000	20,000	1,000	500	500
C	100,000	80,000	20,000	700	300	400

付帯取引での総合コストを分析することで、真のメインバンクがどの金融機関になっているのか分析が可能
→ 融資条件だけでなく、総合コストの観点から分析！

(自社で算出可能な付帯取引例)
 振込、給与振込、外貨預金取引、クレカ年会費、○○会費、など

成長戦略トピック

● M&Aにおける注意点の解説

M&Aを実際に進めていく際の注意点として、業種ごとに見なければならない財務の特徴を紹介。業種の財務の特徴を把握することでどのようにM&Aを進めていくのかを解説。

2. 業種別にみるM&Aのポイント

業種別財務の見えるべきポイント

業種	財務の特徴	M&Aのポイント
製造業	固定資産比率が高い	設備投資の計画性
流通業	在庫比率が高い	在庫管理の効率化
サービス業	人件費比率が高い	人材育成の計画性
不動産業	固定資産比率が高い	不動産ポートフォリオの最適化