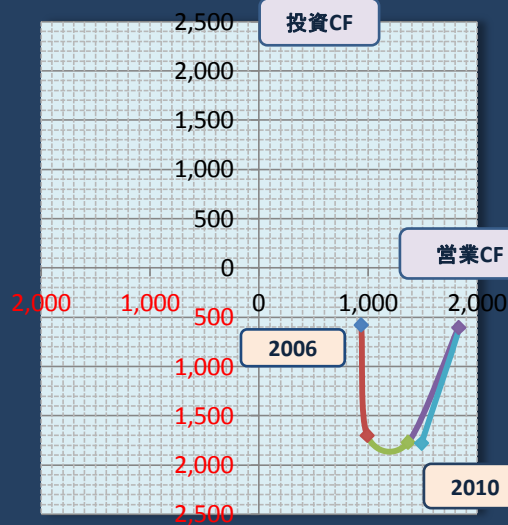
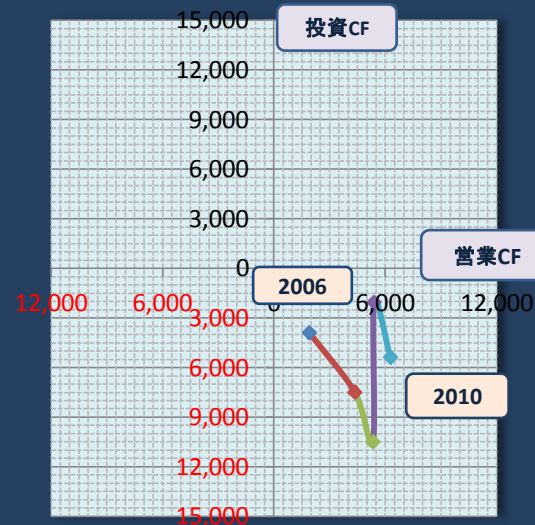


企業価値分析 事例 (営業CF vs 投資CF)

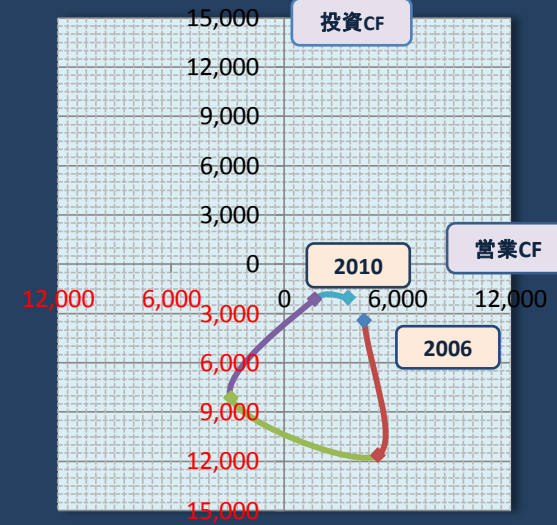
営業CF：投資CF (御社)



営業CF：投資CF (競合A社)



営業CF：投資CF (競合B社)



【各社の特徴と課題】

- ・御社： 本業界では新興勢力であり、現在の事業規模は競合他社対比でやや小粒との印象もあるも、安定的な営業CFを堅実に新規投資に充てており、着実な成長を遂げている。規模拡大に向け積極投資を策定する場合、如何に効果的な投資を実現できるかがカギ。
- ・A社： 厳しい経済環境の中にあっても営業CFを順調に伸ばしてきた。今後、2009年度に実施した積極投資による果実を享受しつつ、本業関連新規事業への布石を打てるかに注目。
- ・B社： 2008年度に訪れた経営危機を克服、業績は回復中。一方、2009年度は投資を行っておらず、将来に向け既存の市場シェアを維持できるかやや疑問。2009～2010年度における余剰投資CFは有利子負債の返済とされた可能性高く、対金融機関での立場相対的に弱い。

【御社宛てのアドバイス】

- ・本業界も国内では市場規模が近々飽和点に達することが予想されます。具体的には、……。
- ・先ずは、体力に難の残るB社の市場占有率を奪取する為の戦略の策定が望まれます。

Sample