

船井総合研究所 金融・M&A支援部

キャッシュフロー経営フォーラム

のご案内



Funai Soken

明日のグレートカンパニーを創る

1

<船井総合研究所とは>

■会社概要

創 立 1970年（前身の日本マーケティングセンターとして創業）

従業員 728名 （2019年12月末日時点）

資本金 3,000百万円

代表取締役社長 社長執行役員 真貝 大介

（写真：船井総合研究所 東京本社）

事業内容 経営コンサルティング事業

中小・中堅企業を対象に、日本最大級の専門コンサルタントを擁する経営コンサルティング会社。

業種・テーマ別に「月次支援」「経営研究会」を両輪で実施する独自の支援スタイルをとり、「成長実行支援」「人材開発支援」「企業価値向上支援」「DX(デジタルトランスフォーメーション)支援」を通じて、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとする。その現場に密着し、経営者に寄り添った実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界経営者から高い評価を得ている。



■ 即時業績アップにコミットしたP/Lのコンサルティング

船井総研が創業来、追求し続けてきたテーマは、「業績アップ」に尽きます。戦略を提案するだけでなく、実際に戦略にあった商品を選び、仕入先を紹介し、現場で「当たる」チラシを書き、売り場をつくる。そうして、クライアント企業の業績を上げてきました。

■ 100を超える業界・テーマ領域、累計42,000社超の経営サポート実績

船井総研におけるコンサルティング最大の強みは、各業種・業界専門のコンサルタントを揃えていることであり、700名以上にのぼる業種やテーマの専門コンサルタントが現場で従事しています。そのため、業種の特性把握、対象企業の業界における立ち位置や、強み・課題など、スピーディーに判断でき、具体的かつ専門性の高いコンサルティングをすることが可能です。これが船井総研の他社にない最大の強みです。

■ 「明日のグレートカンパニーを創る」

社会的価値の高い「理念」のもと、その「企業らしさ」を感じさせる独特のビジネスモデルを磨き上げ、その結果、持続的成長を続ける会社のことです。そして、社員と顧客が「素晴らしい会社」と誇りを持つくらい独特のカルチャーが形成されている企業を、グレートカンパニーと定義しています。また、その功績に対する表彰及び助成事業を行う一環として「グレートカンパニーアワード」を開催しており、2020年で11回目を迎えます。

～金融・M&A支援部では、企業の成長段階に合わせた2つのフォーラムをご用意～

1. キャッシュフロー経営フォーラム

キャッシュタイト財務



キャッシュリッチ財務



新興ローカル上場財務

『明日使える財務戦略』

目標：キャッシュフローの最大化
（＝キャッシュリッチ財務）
対象：経営者～財務担当の方まで幅広く
内容：分かりやすい財務の「基礎」

まずは「財務」における重要事項は何なのか、明日から使うには何がポイントなのかを学ぶための基礎フォーラムです。

2. 戦略財務経営フォーラム

『永続のための財務戦略』

目標：企業価値の向上
（＝新興ローカル上場財務）
対象：経営者・経営陣の方向けに
内容：中長期の財務戦略の「ヒント」

企業が価値を向上し、永続するために必要な財務戦略を、毎回ビッグゲストを講師に迎えて紹介する応用フォーラムです。

弊部では「財務力診断」を起点に、
これら2つのフォーラムを提供します

■ 船井総合研究所「財務力診断」

企業の「財務力」を、複数の質問を元に数値化・測定する弊社の新診断ツールです。

金融機関等が提供している同様の診断とは一線を画し、定量5項目に加えて

「銀行関係構築力・財務管理体制構築力・事業承継力」など、

定性的に財務で重要とされる項目も織り込んだ、より深い分析結果を知ることが可能です。



■ キャッシュフロー経営フォーラム

下記のような悩みを持つ企業に対して、財務という手法を事例を用いて分かりやすく、明日から現場で使えるレベル感に落とし込んで提供するための基礎フォーラムです。
また、経営者・財務担当者の方の隔てなく、全国各地で活躍する企業の関係者の方と、新鮮な情報を交換しあえる「**ハブ（中間地点）**」の役割も担います。

決算書・試算表を経営で
有効活用したい！

取引している金融機関と
上手に付き合いたい！



Funai Soken

明日のグレートカンパニーを創る

キャッシュフロー
経営フォーラム



毎年、現金が会社に残る形にしていきたい！

他社の成功事例を
自社にも導入したい！

キャッシュリッチ財務の実現

キャッシュフロー経営フォーラムの一日の流れをご紹介します

第1講座 (13:00~13:50)



■ 【時流】 基礎財務講座

日本全国の中小企業の現場の「生の声」を聴いている弊社のコンサルタントが、現在の国内における金融・財務の最新時流を紹介し、そのポイントを簡潔にお伝えする基礎講座を実施します。

第2講座 (14:00~14:50)



■ 【手法・事例】 財務戦術講座

時流を抑えポイントが理解できたら、第2講座では具体的にそのポイントを抑えた企業がどのような手法を用いて成功事例を打ち出したかについての、解説講座を実施し、この場での落とし込みを図ります。

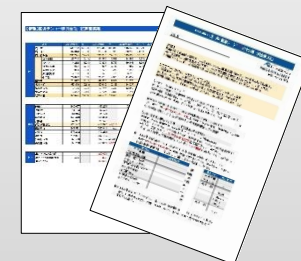
第3講座 (15:00~16:00)



■ 【実践】 本日のテーマに沿ったワーク

第1講座の「時流」、第2講座の「手法・事例」で最も重要と思われるポイントだけに絞った簡潔な「ワーク」を、実際に手を動かして実施することで、明日から使える財務戦略を身に付けていきます。

まとめ講座 (16:10~16:30)



※講座内容やスケジュールは、各例会のテーマやワーク内容等によって、最適な形に都度、組換えしております。

■お客様の「声」（フォーラムの前身となる会のアンケートより引用）

「決算書で最初に見る項目は参考になった。もっと突っ込んだ方法を知りたい」

「財務とはボヤっとしていた部分がありましたが、とても分かりやすく入れた」

「ワークはとてもシンプルで分かりやすかったです」

「CFO（財務最高責任者）の重要性がよく理解できました」

「今一度、B/Sの内容を見直してみたいと思いました」

「初心者にも理解しやすく説明していただきました」

「現行の責任者としてとても有益であり、気付きも何点あった。今後の現場の業務に活かしていきたい」

「銀行とのやり取りが課題と分かった。次回が楽しみ」

etc…



ある会員様の実行した財務改善事例のご紹介（１）

①資金調達枠の確保

いつでも借入が可能で、いつでも返済が可能な
資金調達枠を確保できるようになった。

小売業であるA社は、季節性の仕入れが必要な場合、金融機関へ「お願い」をして、借入を行うことはしないという経営判断をしていました。そのため、毎年金融機関から売り込みが来ることを待って季節性の仕入れにその資金を充てていました。そのため売り込みが来ない年は、売上の見込める繁忙期に十分な在庫を持つことが出来ず、機会損失が発生していました。

そんな中、適正な資金の借り方、調達方法を知り、十分な資金調達枠を確保できるようになったため、結果として金融機関に影響され、売上を左右される経営状態から脱却し、マーケティングに対して全力で取り組むことができるようになりました。

②投資判断基準の可視化

それまで感覚で行っていた投資判断を、数字の基準をもって
判断できるようになった。

整備業であるB社は、金融機関との関係性を改善し、高収益体制を構築したため、年商の4分の1に相当する金額の投資計画を組んでいました。しかし投資の話が進むにつれ、必要資金がかさみ、気が付けば投資は当初の金額の2倍近くもの金額に跳ね上がってしまいました。

数年探し続けた立地での取り組みのため「後がないかもしれない…」といった思いもありましたが、投資実行後に「事業を継続できるか」という視点に立った際、投資後にB/Sが崩れてしまい、継続した成長が難しくなると判断して、投資を回避するような判断もできるようになりました。

ある会員様の実行した財務改善事例のご紹介（２）

③将来の資金繰りの可視化

複雑な資金の出入りをルール化して
見えなかった資金の動きが、見えるようになった。

建築業であるC社は、新築事業に加え、分譲事業・不動産売買事業を実施しており、先行して資金の持ち出しが必要なビジネスモデルでした。

そのため常に資金が不足する不安から、必要以上に金融機関から借入を行って手元の現預金をとにかく厚くはしていたものの、なかなか不安はぬぐえず、資金不安は続きました。

そこで、今ある入出金を全て管理する仕組みを導入し、資金繰りの将来を可視化。

成長スピードを落とさず、数か月後も潤沢に資金があるかどうかの判断を、高精度で行うことが出来るようになりました。

④借入金利の低減

借入金利が下がり、投資時の金利の差を計算すると
もう1店舗出店できる金額になった。

クリニックを経営するD社は、金融機関との付き合いが比較的良好で、それだけに強く条件の改善を言い出すことができませんでした。しかし、効果的かつ、双方にWIN-WINの条件を提示できる伝え方や手法を学び実践することで、結果的に金利条件も改善できました。

これにより、投資時期の借入金利のベースが下がったため、

その支払利息の将来支払い分の差額のみで、店舗出店がもう1店舗可能になるだけのインパクトを作ることもできました。

ある会員様の実行した財務改善事例のご紹介（3）

⑤無担保・無保証の実現

担保や保証に依存しない借入が可能になった。

介護業を経営するE社は、長年融資を受ける代わりに、本社の土地と建物を担保に差入した状態が継続しており、さらに保証協会付きの借入も併せて借入を行っていました。

（＝「代表者連帯保証、保証協会付きの長期の運転資金」のような借入が複数本ある状態）

しかしフォーラムで正しい現状把握を行う手法を身に付け、金融機関の環境を整えることで、必要以上の担保設定の解除をはじめ、代表者連帯保証の解除、プロパーでの融資など劇的に借入の際の条件を改善できました。

⑥財務責任者の育成

担当者が育ち、
社長がいなくても財務が回るような仕組みが出来上がった。

物流業であるF社は、もともと社長が「昔気質・義理人情」な金融機関交渉をしていました。資金繰りに関しても社長一人がいつも経営会議で数字について話を進めており、社内共有が進んでいない状況でした。

しかし財務の取り組みを学ぶ中で、経理部門のいち担当者が資金繰り表を作成し、経営会議中に「この部分を達成してキャッシュをしっかりと回収しないと！」と別の幹部に働きかけることができるようになりました。

最終的には財務責任者となり、金融機関の交渉も矢面で実施できるようになりました。金融機関との衝突が発生した場合も、社長が交渉のバックにどっしりと構えることで、衝突時のリスクを分散できるようにもなりました。

キャッシュフロー経営フォーラム限定 入会特典サービス

01 財務力診断サービス（入会時）



※詳細に関しては、5ページの「■財務力診断とは」をご覧ください。当該診断の結果をもって、前述のフォーラムのうち弊社からの「おすすめ」をご案内し、最終的に貴社のご判断で、どちらかご希望のフォーラムにご入会いただく形式を取ります。

また、財務力診断は入会時のサービスであり、診断は有料ですので、ご了承ください。

02 銀行交渉ツール集

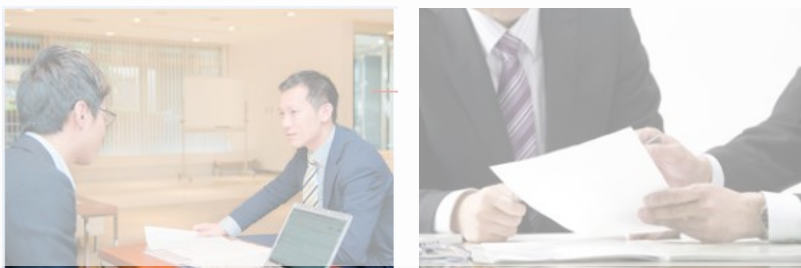


03 試算表分析・資金繰り管理ツール



キャッシュフロー経営フォーラム限定 入会特典サービス

04 財務分析付き経営相談

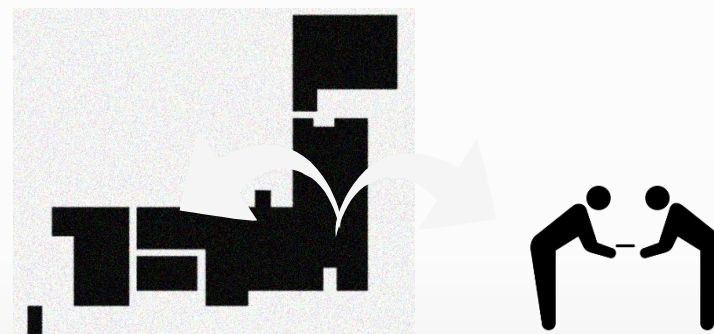


弊社財務専門コンサルタントより、必要資料をお預かりしての簡易財務分析を実施します。

その後面談時にお客様より経営方針をヒアリングの上、貴社の財務において取るべき戦略をお伝えしていく経営相談を1時間程度無料で実施しております。

(※実施形式は弊社東京・大阪オフィスへのご来社、またはオンラインでのご相談を承ります)

05 会員様訪問フォローサービス



弊社財務専門コンサルタントが、フォーラムの内容に関するフォローアップや、財務面のお悩みを伺いに、貴社を訪問させていただく場合がございます。

またそうした皆様の声をフォーラム運営に反映致します。

※ご訪問は、アポイントを頂いたうえ、1時間程度のお時間で実施させていただきます。訪問コンサルタント等のご指名はお受けしかねますのでご承知おきを頂けると幸いです。

キャッシュフロー経営フォーラム限定 入会特典サービス

06 研究会全国大会



全国の経営者延べ6,000人以上が一堂に介する経営ビジョン共有の場である「研究会全国大会」の一部日程に関して、無料でご参加いただくことが可能です。日本を代表する総勢50人以上の現役経営者・経営陣が講師として登壇する貴重な機会です。

例年8月の開催ですが、2020年度はコロナウイルス感染症拡大防止のため、開催形式を変更し、各研究会ごとの開催となります。

07 社長online



「NewsPicks」のシステム・コンテンツとコラボレーションした経営者のためのプラットフォームメディア「社長online」を、追加料金なしで利用することができます。

既存の「NewsPicks」有料版が配信している記事を読むことができるだけでなく、弊社コンサルタントが定期的に配信する経営に役立つコラム記事等を読むことも可能です。

経営者の方向けに、業績アップのきっかけとなる気づきの得られる情報を配信するメディアです。

キャッシュフロー経営フォーラム開催スケジュールと取扱いテーマ

2020年度開催日程

第1回

3月18日(水) 13:00~16:30

【フォーラムの“意義”】

「今再考する！キャッシュフローが経営に及ぼすこんなにも大事な3つのポイント」

→※ WEB開催に変更

第2回

5月22日(金) 13:00~16:30

【財務分析】「己を知り、相手を知ることのできる財務分析キホンの“キ”」

→※ WEB開催に変更

第3回

7月17日(金) 13:00~16:30

【財務管理】「地味と思って侮るなかれ、ココだけ抑える財務管理」

船井総合研究所 東京本社・大阪本社

→WEBに変更になる可能性もございます。

第4回

9月16日(水) 13:00~16:30

【銀行面談】「正月前にアップデート！

2021年も銀行と共存する戦略集」

船井総合研究所 東京本社・大阪本社

→WEBに変更になる可能性もございます。

第5回

11月18日(水) 13:00~16:30

【決算対策】「勝てる企業は知っている、実は使える“上場企業”の決算対策」

船井総合研究所 東京本社・大阪本社

→WEBに変更になる可能性もございます。



地図：船井総合研究所
東京本社（丸の内）



地図：船井総合研究所
大阪本社（淀屋橋）

＜ご注意ください＞
通常は、東京本社・大阪本社での開催ですがコロナ禍において、開催形式の変更が生じる可能性がございます。
詳細はメールでご案内します。

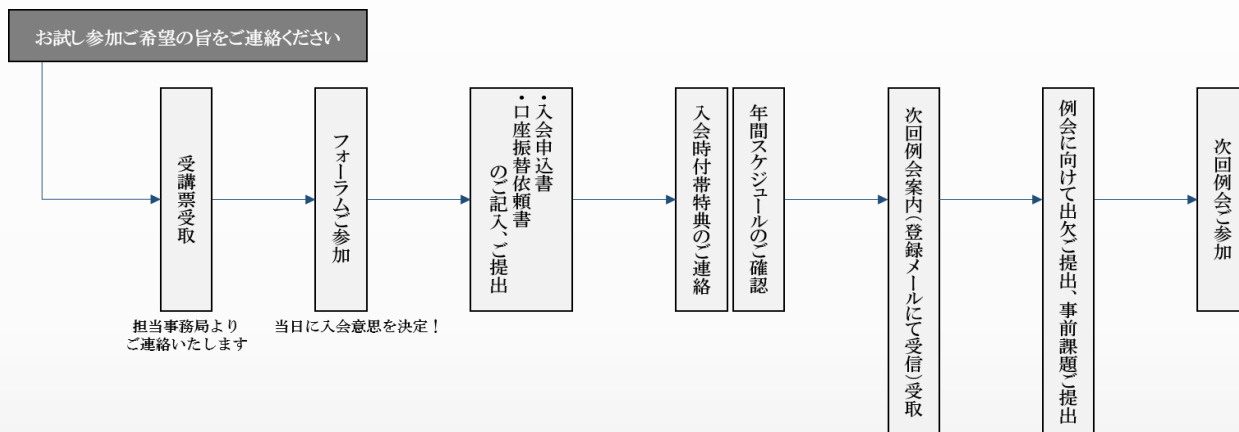
2019年度 取扱いテーマ

- ・ 中小企業におけるC F Oの役割と求められる能力
- ・ 財務的に必要な決算前対策と、着地に向けた数値予測の行い方
- ・ 資金調達を最適化するためのB / Sの作り方
- ・ 管理を盤石にするP / L計画の立て方と、予実管理の基本
- ・ 金融機関と同じ目線で対話する為の銀行交渉の考え方
- ・ すぐに行える資金繰り予測と資金繰り表の使い方

※上記はキャッシュフロー経営フォーラムの前身である「経理・財務責任者アカデミー」で扱ったテーマです。

キャッシュフロー経営フォーラムご入会のフローと費用

入会フローについて



フォーラム会費について

入会金	100,000円（税抜）
年会費	300,000円／年（税抜）

- ・ お支払等のスケジュール
当月会費を当月 6 日振替 ※土日祝日と被る場合は翌営業日
- ・ 初回の引き落とし
月々口座振替でのお支払いのため、お手続きに2か月前後かかります。
初回お振替時に、入会金、ならびにご入会月から初回振替月の期間について、一括振替をさせていただいております。
- ・ 初回以降の会費の引き落とし
月額費用のお振替（¥25,000税抜）をさせていただきます。

※請求書でのお支払いをご希望の場合には、年一括支払いとなります。
ご入会登録後に請求書を発行させていただきます。

※注意事項

既に口座振替にてお取引実行中の同口座を使用されたい場合は、「口座振替依頼書」のご提出不要です。

よくあるご質問と回答

Q1.どのくらいの規模の企業を対象としているのですか？

年商・業種を問わず幅広く経営者様、または会社内で経理・財務の責任者として活躍されている（これからする）方向けの内容であり、初心者の方でも気軽にご参加いただけます。

Q2.参加している企業とエリア・業種が違いすぎると、参考にならないのでは？

キャッシュフロー経営フォーラムではなるべく多業種、幅広い年商の会社の財務に関する事例を扱い、1回のフォーラムのなかでご紹介を行う予定です。また、例会テーマも「資金繰り」「金融機関面談」等、どの会社にも当てはまる内容を取り扱いますので、どのような方にも役立つ内容となっております。

Q3.事例発表をする程の取り組みをしていないのですが・・・

だからこそ、参加する価値があるのです。多くの会員さんはその様な状況を変えるべくこのフォーラムに参加しています。

Q4.どうしても参加できない日程があるのですが・・・

参加できない場合には開催日のテキスト等をお送りさせていただきますので、ご確認下さい。

よくあるご質問と回答

Q5.例会のテーマによってはほかの部署の担当も一緒に参加することはできますか？

1社様にご入会できるのは1口のみとなっております。2名以上でご参加されたい場合は、追加参加料金として30,000円（税抜）/1名を頂いております。もしご入会いただいている方の代理出席として、ほかの部署の担当の方が参加される場合、追加料金なしでご参加いただくことが可能です。

Q6.途中退会は可能ですか？

最短の退会日は、退会のお申し出を受けた翌月末となります。たとえば、12月中のお申し出の場合、翌月の1月末退会が最短退会日となります（ただし、原則として入会后1年間は退会できません）。

Q7. 東京・大阪同日開催ですが、どのように運営されるのですか？

動画システムを使い東阪を接続し、双方の会場に講師・運営が分かれて講座を行う形式を取ります。各講師と運営がどちらの会場にいるかは固定されておりましたが、双方の会場で不利のない運営を進めてまいります。

Q8.「戦略財務経営フォーラム」との同時入会は可能ですか？

可能です。ただし、旧「B/S経営フォーラム（2020年1月に閉会）」を発端として分科した弊部の「戦略財務経営フォーラム」と「キャッシュフロー経営フォーラム」ですが、今後取り扱うテーマ・内容や呼び寄せるゲスト講師の方が全く異なるため、両方のフォーラムにご参加いただく際には2つ分の料金を頂戴する形となります。また、当該セミナーは同日開催となるため、大変恐縮ですが2つの例会にご参加いただく場合には、担当の方など、2名以上でお越しいただけますと幸いです。



| お問い合わせ

財務や資金繰りのご相談や、その他ご質問などございましたら下記からお気軽にお問い合わせください。

03-6212-2931

(電話受付：平日9時30分～17時30分)

担当：金融・M&A支援部 鈴木浩史・藪崎（やぶさき）ありさ

E-mail：keiri-zaimu@funaisoken.co.jp

ホームページ：<http://www.funai-finance.com/>