

船井総合研究所 金融・M&A支援部

戦略財務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

< 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。

船井総研の特徴



■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、日本一の業種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、業種の特長把握、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『財務』に係る二つのコースをご用意

1. キャッシュフロー経営フォーラム

2. 戦略財務経営フォーラム

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。

『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

現状の自社財務の課題を把握し、次の打ち手を示す「財務力診断」

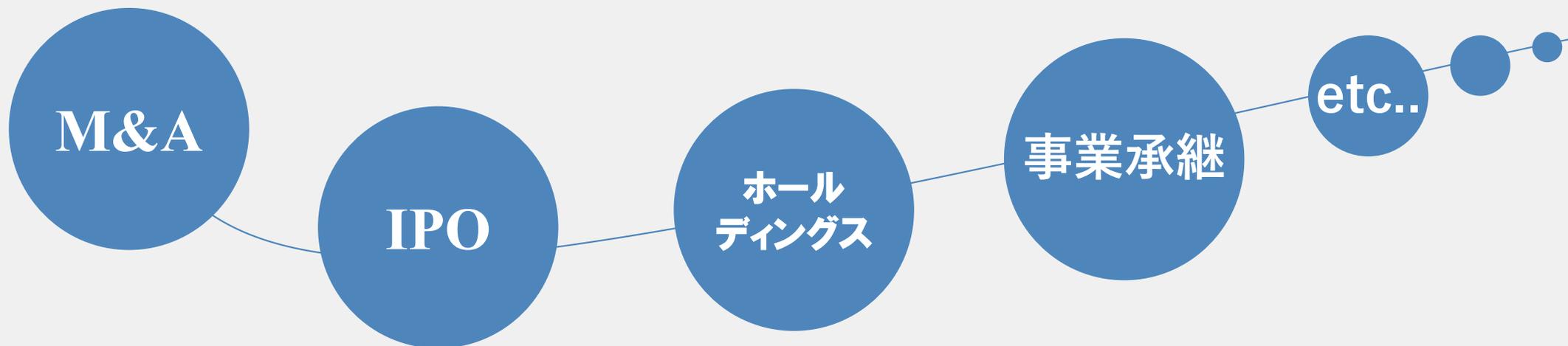
企業の「財務力」を、複数の質問を元に数値化・測定する弊社の新診断ツールです
金融機関等が提供している同様の診断とは一線を画し、定量5項目に加えて

「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



自社の成長ステージを数段上へと押し上げる、戦略的財務経営のすゝめ



■ 「事業の永続性と成長性」に向けての最新事例の情報発信、情報交換の場の提供

①企業の永続性

企業活動は永続性を求めます。その中でどんな素晴らしい経営者にも世代交代の時（事業承継）が訪れます。それは経営権の承継のみであったり、そもそもの所有権の移譲を行う場合など様々な場合が考えられます。その際にただ収益性のみを追求してきただけの企業と、その時に向けた策に時間と労力をかけた企業では、絶大な差が生まれています。

②企業の成長性

同時に、昨今「企業の成長戦略」として中小企業の間でもM&A、資金調達窓口を多様化するIPO（新規株式公開・上場）、事業の多角化・効率化に際してのホールディングス化といった選択肢が注目を集めています。ただこれらの戦略を実際に実行できる企業はそう多くありません。それはなぜか。答えは、一つに「師の存在の不在」ということが挙げられます。

③師と伴走者の存在

本フォーラムでは、こうした挑戦的な「成長戦略」を進んで選択してきた企業、その経営者をゲストに招き、「経験・実例」に基づく戦略的財務経営の講座をご用意しています。是非そうした「先人・師」からヒントを得て、さらなる企業成長のきっかけとしていただきたいと思います。財務に精通した弊社コンサルタントが、事業承継・ホールディングス化、IPO、M&Aとは切り離すことのできない「財務」領域のサポートを致します。

戦略財務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)



テーマ別・財務講座

ゲスト講師に登壇いただくに際し、その内容をより深く理解するために、事前に弊社財務コンサルタントより当該企業の経営戦略・財務戦略の強み等について解説致します。

第2講座 (14:00~14:50)



ゲスト講師による実践事例紹介

本フォーラムの目玉でもある、企業の経営戦略に財務戦略をきちんと組み込み、躍進されている企業の経営者様から直接お話をいただきます。机上の空論ではない、「生きた知識」を学ぶことが出来ます。

第3講座 (15:00~16:00)



情報交換会・ケーススタディ

例会テーマに沿った会員企業様の先進事例・課題・悩み等を、会員様同士で情報交換していただきます。こうした異業種間コミュニケーションを通じ、会員の皆様が企業成長、課題解決に資するヒントを得られるよう、コンサルタントの方で進行致します。

まとめ講座 (16:10~16:30)



※講座内容やスケジュールは、各例会のテーマやゲスト講師等によって最適な形に都度、組換えさせて頂いております。

入会特典のご案内

戦略財務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)

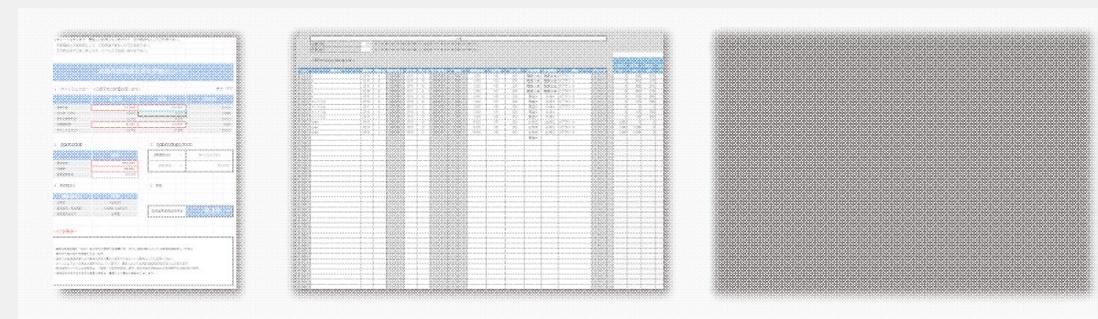


※詳細に関しては、5ページの「■財務力診断とは」をご覧ください。当該診断の結果をもって、前述のフォーラムのうち弊社からの「おすすめ」をご案内し、最終的に貴社のご判断で、どちらかご希望のフォーラムにご入会いただく形式を取ります。

02 銀行交渉ツール集



03 財務分析・資金繰り管理ツール



戦略財務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

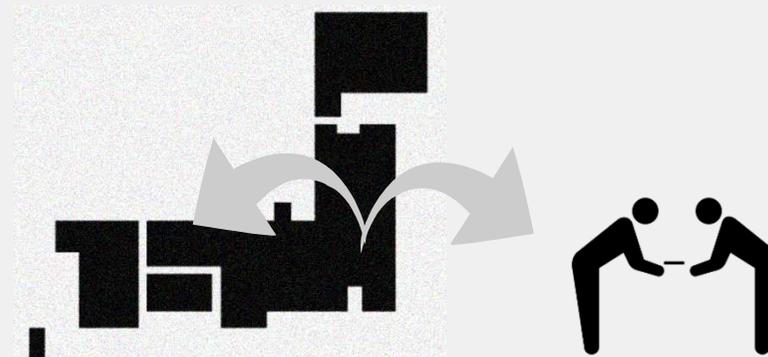


弊社財務専門コンサルタントより、必要資料をお預かりしての簡易財務分析を実施します。

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ことがございます。

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きますと幸いです。

戦略財務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。

2020年度開催スケジュールと取扱いテーマ

第1回

3月18日（水） 13:00～16:30

ゲスト：Mipox株式会社

代表取締役社長 渡邊 淳氏

テーマ：対金融機関関係構築術

開催場所：WEB開催

第2回

5月22日（金） 13:00～16:30

ゲスト：税理士法人アイユーコンサルティング

副代表 出川 裕基氏

テーマ：ホールディングス化

開催場所：WEB開催

第3回

7月17日（金） 13:00～16:30

ゲスト：株式会社きずなホールディングス

代表取締役社長 兼 グループCEO 中道 康彰氏

テーマ：M&A

開催場所：WEB開催

第4回

8月21日（金） 13:00～16:30

ゲスト：未定

テーマ：経営戦略×財務

開催場所：WEB開催

第5回

9月16日（水） 13:00～16:30

ゲスト：檜木 毅氏

（株式会社トゥエンティフォーセブン 元CFO）

テーマ：IPO×財務

開催場所：WEB開催

第6回

11月18日（水） 13:00～16:30

ゲスト：株式会社串カツ田中ホールディングス

代表取締役社長 貫 啓二氏

テーマ：2021年度時流予測（年末総会）

開催場所：（株）船井総合研究所 東京本社（丸の内）を予定



地図：船井総合研究所東京本社（丸の内）

〒100-0005

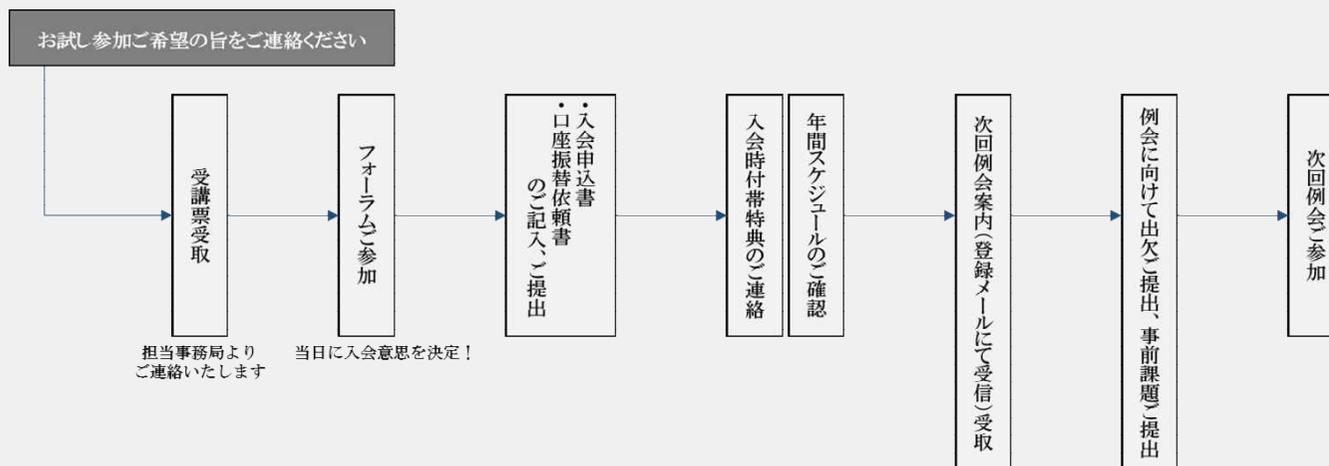
東京都千代田区丸の内1-6-6日本生命丸の内ビル
21階 [JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分]

<ご注意ください>

通常は、丸の内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あります。詳細はメールでご案内いたします。

戦略財務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きます。
- ・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.どのような企業を対象としているのですか？

戦略財務経営フォーラムでは会社の成長のために今後どのように資金を活用していけばいいのかを考えている方向けの内容であり、財務の基礎知識をおさえた方向けの講座になっております。

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？

規模によってできること・できないことはあるかと思いますが、「では自社にあてはめたらどうだろうか」「どうしたら自社に落とし込むことができるか」という視点でご参加いただくことで、多くの企業様の経営に役立てて頂けたため、会員様のご支持を頂いています。また落とし込みに際しコンサルタントをご活用ください。

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社様のご入会できるのは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. 発表した情報はどのように扱われるのでしょうか？

ご提出いただいている情報は原則、情報交換会の中での情報共有にのみ使用し、無断で外部に公開したり、利用させていただくことはございません。多くの情報を公開される方ほど多く情報が集まります。是非、情報共有にご協力ください。

Q8. 「キャッシュフロー経営フォーラム」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）」を発端として分類した弊部の「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、今後取り扱う内容やお呼びするゲスト講師の方が全く異なる2つのフォーラムという扱いになるため、両方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 石田武裕 ・ 藪崎(やぶさき)ありさ

E-mail : zaimujinzai@funaisoken.co.jp

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