

地域に貢献したい介護業のための財務戦略セミナー

採用・新規出店等さらなる成長・拡大をしていきたい
介護福祉事業者の経営者様へ

東京 2019年11月13日(水) フクラシア八重洲(ユニゾ八重洲ビル3F)
13:00~16:00 (開場12:30~)

社長様限定企画
2019年11月13日(水)
13:00~16:00(受付12:30~)
フクラシア八重洲(ユニゾ八重洲ビル3F)

講座	セミナー内容
第0講座	はじめに POINT 1 本セミナーを聞いていただく上でのポイント
13:00 ~ 13:30	 <p>株式会社 船井総合研究所 地域包括ケアグループ グループマネージャー チーフ経営コンサルタント 杏澤 翔太</p> <p>デイサービス、特別養護老人ホーム、有料老人ホームなどの新規開設、収支改善、異業種からの介護事業への新規参入支援などを手がける。現在は、デイサービスや有料老人ホームの利用者獲得や新規開設を中心にコンサルティングを行っている。介護事業所のコンサルティング以外にも、療養病床の転換や訪問診療など医療業界のコンサルティング実績や医療器具の販売促進支援など介護周辺事業についても実績を持つ。</p>
第1講座 ゲスト講座	成長を加速させる好条件の資金調達を実現するまでの成功ストーリーとは POINT 1 社会に貢献するための成長を実現できた秘訣 POINT 2 財務戦略を導入して実感したその効果とは
13:45 ~ 14:35	 <p>有限会社 生陽会 代表取締役 山本 茂樹 氏</p> <p>老人病院のリハビリ科にマッサージ師として勤めた後、2000年4月にスタートした介護保険制度と同時に『リハビリ中心デイサービスでてるるぼうず』を開設した。デイサービスでマッサージや歩行訓練が受けられるというのが評判を呼び、当時は市内全域の遠方からの利用も多かった。現在は身体リハビリのみならず認知症改善のための脳リハビリにも積極的に取り組む。</p>
第2講座	介護福祉事業者におすすめするこれからの財務戦略とは POINT 1 銀行から好条件の資金調達を実現するための財務指標・経営者の交渉術 POINT 2 積極的な採用・新規出店ができる財務磐石な企業になるための手法
14:50 ~ 15:30	 <p>株式会社 船井総合研究所 金融・M&A支援部 財務チーム チームリーダー チーフ経営コンサルタント 谷 翔太</p> <p>大学卒業後、地方銀行に入社。銀行では5年間勤務し、中小企業を対象に法人営業を経験。船井総合研究所に入社後、企業の成長を財務面からサポートし、企業のステージに合わせた最適な財務提案が経営者から高く評価されている。近年は、資金調達や金融機関対策の支援だけでなく、財務管理体制の構築の支援にも注力している。</p>
第3講座	明日からすぐに取り組んでほしいこと POINT 1 本日のセミナーでお伝えしたかったこと POINT 2 明日から取り組むべきポイント
15:40 ~ 16:00	 <p>株式会社 船井総合研究所 地域包括ケアグループ グループマネージャー チーフ経営コンサルタント 杏澤 翔太</p>

サービス グループホーム 老人ホーム 訪問マッサージ 5年で売上2倍(4.5億円増)にした会社の 財務戦略

急激な採用増・出店でもお金に困らない!すぐ使えるお金を1億から3億円に!

“本当に”お客様・社員のために経営している素敵な会社様

- 実話1 売上規模が10億円弱で年間2,200万円程の資金繰り改善(返済軽減)が成功した手法公開
- 実話2 銀行から好条件の資金調達を実現するための財務指標・交渉術を大公開!
- 実話3 積極的な採用・新規出店等を可能にする手法公開!



特別ゲスト講師
有限会社 生陽会
代表取締役 **山本 茂樹 氏**

社会に貢献したい!!と思う介護福祉事業者が
資金繰りに心配せず、積極的に採用・出店ができる秘密が分かる!

詳しくは中面へ

お申し込み方法

FAXでのお申し込み
本DMに同封しておりますお申込用紙にご記入のうえFAXにてお送りくださいませ。担当：天野

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ページのお申込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ページからもご覧いただけます!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/052163>

主催 **Funai Soken** 明日のグレートカンパニーを創る
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

地域に貢献したい介護業のための財務戦略セミナー お問合せNo. S052163
TEL : 0120-964-000 平日 9:30~17:30 FAX : 0120-964-111 24時間対応

■申し込みに関するお問い合わせ：天野 ■内容に関するお問い合わせ：谷

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研HP[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に『お問合せNo.』を入力ください。) → **052163**



やりたくても、なかなかできない!.. 新規出店×採用・育成×健全な財務基盤を構築!! 使えるお金が増えれば攻め手も増える!すぐに使えるお金を3億円つくる!

素敵な会社様のご紹介

5年で売上高**2倍**を実現した
有限会社 生陽会

デイサービス グループホーム 老人ホーム 訪問マッサージ



山本 茂樹 氏
2000年4月に『リハビリ中心デイサービス てるてるぼうず』を開設。現在は身体リハビリのみならず認知症改善のための脳リハビリにも積極的に取り組む。
有限会社 生陽会
所在地：静岡県静岡市駿河区丸子3-7-9
従業員数：217名（2019年5月時点）
拠点数：9店舗
展開業態：デイサービス、認知症対応型グループホーム、有料老人ホーム、はりきゅう接骨院 居宅介護、介護関連資格学習支援



有限会社 生陽会 の勢いある出店と成長グラフ



10年連続売上増!
高頻度で出店を行い
成長し続ける企業を支える
財務の秘訣とは

成長のポイントは新規出店×採用・育成×健全な財務



今回のセミナーで公開する ノウハウとポイント

年間2,200万円の資金繰り改善が成功した手法公開!

- POINT 1** 今借りているお金の“借り方”は適正? 資金繰りに困らないためのお金の借り方
- POINT 2** よく分からないなんてもう言えない! 経営者が把握すべき運転資金の考え方とは
- POINT 3** 今借りているお金の返し方をきちんと 知ることで資金繰り改善をスピードアップ!

流動資産	流動負債
経常運転資金	短期借入金
	固定負債

運転資金額を把握して借入金の内訳を最適化

銀行から好条件で資金調達を実現する財務戦略

- POINT 1** 借入が必要な企業に知って欲しい 銀行が必ず見る3つの指標とは
- POINT 2** 経営者が交渉すべき銀行や 時期、内容、伝え方を公開!
- POINT 3** 3つの指標から分かる! 投資判断と計画作成方法

❖ 債務償還年数 ⇒ 10年以内
❖ 借入依存度 ⇒ 60%以内
❖ 自己資本比率 ⇒ 10%以上

重要な3つの指標

個人事業主 年商 3億円未満 年商 3~10億円 年商 10~30億円 年商 30億円~

メガバンク 上位地銀 下位地銀 第二地銀 信用金庫 信用組合

自社の売上規模に合わせて銀行を選択

積極的な採用・新規出店等を可能にする手法公開!

- POINT 1** 今借りているお金の借り方で満足? 瞬時に多額の借入できるお金の借り方
- POINT 2** 積極的な採用・新規出店を可能にする 資金調達余力の拡大方法を公開!
- POINT 3** 資金調達が厳しいと感じたら 銀行に提案してほしい資金調達手法!

銀行名	短期	中期	長期	私借換	協会	合計	シェア	不動産	借入金比率
A銀行	20,000	(20,000)	200,000	0	(20,000)	220,000	47.6%	200,000	40.00%
B銀行	10,000	(10,000)	100,000	0	(50,000)	110,000	23.9%	100,000	20.00%
C銀行	10,000	(10,000)	30,000	0	(40,000)	40,000	8.7%	0	10.00%
D銀行	10,000	(10,000)	0	0	(10,000)	40,000	8.7%	0	10.00%
E銀行	0	(0)	20,000	0	(20,000)	20,000	4.3%	0	0.00%
F銀行	0	(0)	10,000	0	(10,000)	10,000	2.2%	0	0.00%

資金調達の余力を拡大するには 担保、保証協会、国保入金指定のバランスを見直すことが重要

開催時間

13:00 ▶ 16:00

受付12:30~

2019年 11月13日(水)

会場：フクラシア八重洲

〒104-0028 東京都中央区八重洲2-4-1 ユニゾ八重洲ビル 3F

(JR東京駅八重洲地下街5番出口目の前)



日時・会場

※最少催行人数に満たない場合、中止させて頂く事がございます。
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。

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をいたします。
- 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場合がございます。
- 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)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。



【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上で確認いただけます。

【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。



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. 5785422 口座名義：カ)フナイ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ご負担とさせていただきます。



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：天野 ●内容に関するお問い合わせ：谷

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。

地域に貢献したい介護業のための財務戦略セミナー

FAX : 0120-964-111

お問い合わせNo. S052163

担当：天野

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	
TEL	()	E-mail	@	
FAX	()	HP	http://	
ご参加者お名前	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入れている方は、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人だと思います。
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】

- 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使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
- お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
- セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして預託することがございます。

- 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票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。
- お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6204-4666)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 総務部法務課(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

※ご提供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、☑を入れて当社宛にご連絡ください。

開催要項

このようなお悩みはありませんか

1. 資金調達はできているが、資金繰りがどんどん苦しくなる
2. 成長スピードを上げるたびに、資金調達がむずかしくなり資金繰りに不安を感じる
3. 新規出店など、投資をする際の財務的な判断指標をもっていない
4. 今の資金調達の方法や金額が最適か分からない
5. 利益はでているが、お金がたまりにくい
(次の投資に向けた貯蓄ができない)

過去セミナー参加者の声

お客様の声①

社員、家族のために何をすべきか、代表者としてどう会社を守るべきか、どう成長させていくのかを学びました。ありがとうございました。

記載されているお客様の声

社員、家族のために何をすべきか。代表者としてどう会社を守るべきか。どう成長させていくのかを学びました。ありがとうございました。

お客様の声②

銀行関連の知識ゼロの自分が、銀行の自社への格付けや融資基準が具体的に理解できて、大変良かったです。ありがとうございました。

記載されているお客様の声

銀行関連の知識ゼロの自分が、銀行の自社への格付けや融資基準が具体的に理解できて、大変良かったです。ありがとうございました。

お客様の声③

ずっと思い続けていたことで、これからのきっかけになったような気がします。

記載されているお客様の声

ずっと思い続けていたことで、これからのきっかけになったような気がします。