

本セミナーで学べる4つのポイント

1 増収を続けるための財務戦略

【財務の見える化・デジタル化・財務管理・資金調達…】成長企業に必須の財務戦略を細かく解説します！

2 財務DXで起きる経営改革

財務のデジタル化を実施することにより紙での請求書・領収書管理がデータ管理に変わり、営業管理システムと会計システムとの連動も可能になります！
また、投資判断がしやすくなり、資金調達や予算管理の体制も整えることが出来ます！

3 インボイス制度の概要・対応方法

2023年施行のインボイス制度の対応を完了させるために必要なポイントをお伝えさせていただきます。

4 2023年IT導入補助金の概要

講座	講座内容
第1講座	2023年中小企業が直面する財務課題 2023年の財務時流と財務課題を詳しくお伝えいたします。 また、時流と課題を把握したうえで今取り組むべき財務戦略を解説いたします！ 株式会社船井総合研究所 財務支援部 デジタル財務グループ マネージャー 谷 翔太
特別 ゲスト 講座 第2講座	5年連続増収企業が実践している財務戦略 5年連続で増収を成し遂げた株式会社セレモニー宝典の荒井氏より、 既存事業の拡大・新規事業の立ち上げを成功させるための財務戦略をお伝えいたします！ 株式会社セレモニー宝典 取締役 荒井 貴大 氏
第3講座	今年実践しなければならない財務戦略とは ゲスト講師の成功事例を基に、投資判断がしやすくなり、資金調達や予算管理の体制も整えるために必要な財務戦略の方法をお伝えいたします！ また、中小企業が取り組むべきバックオフィスのデジタル化への取り組みと実施後の効果を具体的にお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 財務支援部 デジタル財務グループ 財務管理チーム 兼島 菜緒
第4講座	明日から取り組んで欲しいこと 本講座のまとめと明日から取り組んで欲しいことをお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 財務支援部 デジタル財務グループ マネージャー 谷 翔太

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

Web
開催

2023年 **11月23日 木**
10:00～12:00 (ログイン開始 9:30～)

【お申込み期限】
11月19日(日)

2023年 **11月24日 金**
13:00～15:00 (ログイン開始 12:30～)

【お申込み期限】
11月20日(月)

2023年 **11月27日 月**
10:00～12:00 (ログイン開始 9:30～)

【お申込み期限】
11月23日(木)

2023年 **11月29日 水**
13:00～15:00 (ログイン開始 12:30～)

【お申込み期限】
11月25日(土)

すべてオンライン、PCがあれば受講可能です。お申込期限は銀行振り込みの場合開催日の6日前まで、クレジットカード払いの場合、開催日の4日前までとなります。
※本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。セミナーご参加方法の詳細は「船井総研Web参加」で検索。

参加料

一般 税込 **13,200円** (税抜12,000円) / 一名様

会員 税込 **10,560円** (税抜9,600円) / 一名様

※会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン (旧：FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込み方法

【QRコードからのお申込み】右記のQRコードを読み取り、お申込みください。

【PCからのお申込み】下記セミナーページからお申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/105800>

【TEL】0120-964-000 (平日9:30～17:30)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

※お申込みに関するよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。



会社の成長を加速させるための「お金の管理」はこう行う！

5年連続増収 営業利益9倍

を実現した成長企業の財務戦略

～金融機関対策とクラウド会計が勝負を分ける～



特別
登壇 株式会社セレモニー宝典
取締役 荒井 貴大 氏

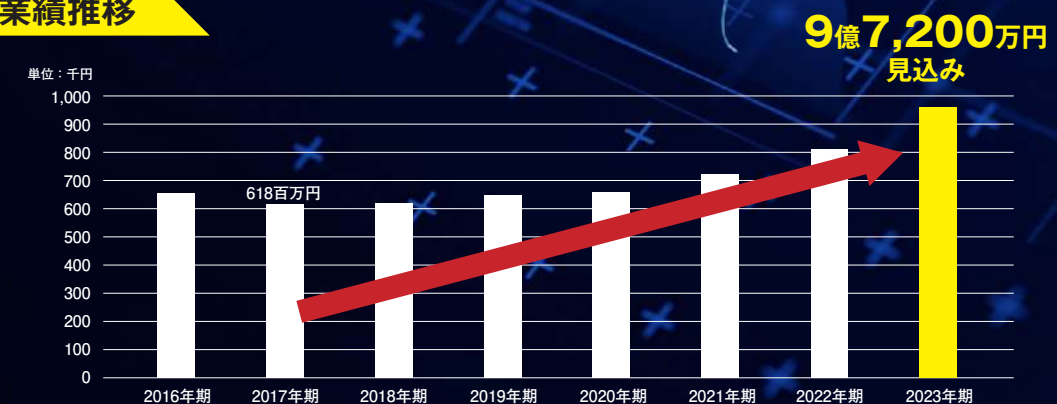
このような方にオススメ

- ✓ 規模の拡大、新規事業への取り組みを進めている
- ✓ 部門別の損益まで把握し、持続的な投資を行いたい
- ✓ 月次試算表の作成に30日以上かかっている
- ✓ 補助金を活用したDXに興味がある
- ✓ 領収書や請求書を紙で管理している

セレモニー宝典・グループ業績推移

2017年：2023年比較で・・・

売上 **1.6倍**
従業員数 **2.2倍**
拠点 **3.3倍**



主催

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 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

5年連続増収・営業利益9倍を実現した財務戦略セミナー

お問い合わせNo.S105800

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

当社ホームページからお申込みいただけます。船井総研ホームページ[\[www.funaisoken.co.jp\]](http://www.funaisoken.co.jp)右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。

105800

成長の決め手は「迅速な投資の判断と実行」

急成長を支えるのは「投資戦略」



株式会社セレモニー宝典
取締役 荒井 貴大 氏

栃木県で葬儀業や仏壇・仏具、墓地・墓石の販売及び斡旋等を行う株式会社セレモニー宝典。
昭和32年の創業以来、地域に密着して事業を展開し、業績を伸ばしてきました。
2017年度に6億円程だった売上は2022年には8.2億に達し、グループ全体の業績は2023年度には10億円規模に達する見込みです。
従業員数は30名から67名と2.2倍になり、拠点は3から10に増えるなど、大きく成長しています。
2020年のコロナ禍を機に既存事業以外の新規事業にも目を向け、空き家再生や不動産仲介など、葬祭業と親和性のある事業を開始しました。

株式会社タカラサービスは、セレモニー宝典の新規事業を行う会社です。セレモニー宝典の代表取締役である荒井一夫氏の子息であり、同社取締役の荒井貴大氏が代表取締役に就任しました。

新会社の立ち上げも含む大きな成長を支えたのは「投資計画」と「財務戦略」の2つです。
「適切な投資を、適切なタイミングで行う」そしてそのために「どのようにして投資の原資を確保するか」を荒井氏は考えました。
具体的に行ったのが、金融機関との連携です。
自己資金だけでは投資できる額に限りがあったことから、金融機関に事業のビジョンへの理解をしてもらうことに努め、必要な融資を受けられるようにしました。
財務戦略を立て、実行していく中で金融機関と付き合い数も増えたほか「用途に応じて金融機関を使い分ける」意識を持つようになったといいます。

セレモニー宝典の以前の取引行は3行程度でした。現在は8行と取引を行っています。

「金融機関の融資の姿勢や得意不得意を知ることが大事」

荒井氏はそう語ります。

金融機関によっては「御社の急激な成長スピードに合わせての融資は、うちでは難しいです」ということもあったそうです。
付き合い金融機関に限られていると、銀行の判断がそうならばそれに合わせるしかありませんが、スピード感の合うところとも付き合えていれば、必要な融資を受けられる可能性が高まります。

荒井氏が金融機関と良好な関係を築くために行ったのが、金融機関の支店長や役席と定期的に会うことです。四半期に一回などのペースで自社の決算書を渡し、立てている計画について共有するを行ってきました。「支店長のような決裁権者と会っても、いきなり融資のお願いをしない」それを心掛けました。

特に新規事業はまだ実績がありませんから、金融機関はどうしても融資に対し及び腰になります。そのような実績のない事業については、決算以外の事業情報を開示するなどして「決算の実績はなくても、業績の推移がこうなっており、融資の返済は可能である」旨を示すなどしたそうです。

セレモニー宝典の財務戦略実施前の課題

- ・納品書と実際の数字の突き合わせに時間がかかっている
- ・試算表完成まで20～30日ほどかかっている

目指したゴール

- ・拠点が増えても経理の人員を増やさなくていいようにしたい
- ・毎月の試算表をもっと早くに出せるようにしたい
- ・自社で経理を行っているが、今後社労士・税理士ともうまく連携したい

セレモニー宝典の投資戦略 成功のポイント

- 1 取引を行う金融機関の数を増やす
- 2 金融機関とのやりとりを密にし、こまめに決算書などの資料を提供
- 3 クラウド会計の導入により、会社の数字の見える化

クラウド会計の導入で「試算表の作成」「部門別の損益把握」を早期に実現

荒井氏が金融機関との良好な関係づくりを行っていくうえで、その基盤となったのが「クラウド会計の導入」でした。クラウド会計とは、インターネット上で、いつでも、どこでも会計処理を行うことができる会計システムを指します。

金融機関との良好な関係づくりには、会社の数字に関する資料が欠かせません。**特に新規事業を進めるうえでは、新規事業だけでなく、既存事業でどのくらい損益が出ているかの可視化が必要になりました。**
部門別の損益を出していかなければ、新規事業の資金調達が難しくなる。荒井氏の頭の中には、そのような考えがありました。

特に今後のさらなる成長、IPOを目指したホールディングス化、M&Aなども視野に入れると、より会社の規模が大きくなっても問題なく損益を把握できるようにバックオフィスを整える必要がある。そう考え、その手段としてクラウド会計のfreeeを導入したのです。

クラウド会計の導入により、具体的にできることは以下のとおりです。

クラウド会計でできること

- 部門別の損益分析
- クラウド会計ソフト上での資金繰り計画作成
- 他ソフトとの連携・仕訳の自動推測などの機能による試算表の早期作成
- 経理業務の標準化・省人化
- レポート機能を活用した予実管理・KPI管理

会社の数字に関して早く、詳細に把握できると、金融機関からの評価も上がります。正確な数字を共有し、その数字に基づいて話をする事で、より有利な条件の融資を受けられるようになったのです。

クラウド会計でお金の借り方・返し方を最適化し、**いつでも自由に使えるお金を最大化することができるようになりました。**



月の締めから
スピーディーな
試算表の作成、
部門別損益の分析



金融機関との
良好な関係構築



いつでも
自由に使える
お金の最大化

クラウド会計が最も効果を発揮したのは、やはり試算表の完成スピードが速くなったことです。

これまでは全体の試算表完成まで20～30日ほどかかっていましたが、現在では**15日程度で部門別損益まで完成**させることが出来るようになりました。

試算表がこれまで以上に速やかに出せるようになったことで、その数字を資金調達にも活用しているほか、投資の判断もスピーディーになりました。

会社の成長を支える財務戦略と、それを可能にするクラウド会計。
補助金を使用しての導入も可能なこのツールの導入から活用の方法まで、本セミナーにて詳しくお伝えします。