



企業価値向上のための財務戦略を構築する

2024年の財務時流を踏まえた 自社の状況に適切な財務戦略の見つけ方

開催日時：2024年4月24日(水) 10:00~17:00 (受付開始 9:30~)

戦略財務分科会に参加する理由

1 旬のゲスト講座が聞ける

年5回の例会毎に必ず1名以上のゲスト企業をお招きし、中長期における戦略や新規事業に関する成功・失敗のポイントについて余すことなくお話いただきます。



2 他企業と情報共有ができる

169名*のフォーラム会員とのディスカッションを通じ直近の取り組みについて互いに共有し高めあう場を設定させていただきます。

※2024年2月末現在



3 担当コンサルタントがサポート

会員には弊社コンサルタントが1名担当させていただき、社外の「参謀」として同業界の成功事例や耳より最新トピックなどお役にたてる情報をお届けいたします。



4 師と友づくりの場に

孤独な立場といわれる事業主ですが当フォーラムで知り合い親睦を深めている会員も多くおられます。是非、公私共にお付き合いできる企業が見つければ何よりです。



過去の戦略財務分科会の内容

財務の出口戦略

各事業承継の形態別のメリット・デメリットをお伝えさせて頂くとともに、ご参加いただいた企業にそれぞれ適した承継方法、そしてその承継方法を見据えた経営指南をお伝えさせて頂きました。

- ☒ 親族内承継
- ☒ 従業員承継
- ☒ IPO
- ☒ 第三者承継(M&A)

経営者保証解除

中小企業庁が経営者の個人保証をつけない融資を金融機関に促す仕組みを導入。企業側からどのようなアクションを取ることで経営者保証の解除に踏み切れるのかを、具体的な事例を基に解説いたしました。

- ☒ アクティブに事業投資を行いたい
- ☒ 経営の自由度の向上
- ☒ 後継者問題の解決

投資戦略

中小企業の投資戦略の4パターン、そして実際に投資に成功された企業の成功事例をご紹介させて頂き、どうすれば投資の費用対効果を事前に図ることが出来るのか=投資判断手法について解説させて頂きました。

- ☒ 事業規模拡大
- ☒ 新規事業
- ☒ 本社移転・改修
- ☒ DX投資

永続的な成長企業となるための仕組みづくり
双方発信型の師と友づくりを戦略財務分科会はサポートいたします。

企業価値向上経営フォーラム 戦略財務分科会 説明会

お問い合わせNo. S112709/K016224

E-mail:koushueki@funaisoken.co.jp

TEL:03-6212-2931 [平日 9:30~17:30]

内容に関するお問い合わせ:諸橋 倫哉(モロハシ レイヤ)
申込みに関するお問い合わせ:堀江 彩花(ホリエ アヤカ)

主催



今回の説明会・
例会に関する
お問い合わせ

株式会社船井総合研究所 〒104-0028 東京都中央区八重洲2丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

※【2024年4月1日】より八重洲に移転し、開催いたします。ご来場の際はご注意ください。



過去のゲスト企業（一部抜粋）



ミニマム商圏でも成長し続ける
地域コングロマリット経営とは

株式会社エネタカ
代表取締役社長 後藤 康之 氏



企業理念に基づく事業展開
～多角化によるバランス経営とは～

株式会社SERIOホールディングス
代表取締役社長 若瀨 久 氏



エムアンドケイグループが実践する
“独自固有の長所”を活かした
経営戦略とは

株式会社エムアンドケイ
代表取締役社長 木下 孝治 氏

戦略財務分科会で学べること

CFOの 採用・育成

中小企業ではCFOの役割を社長が兼任している場合が多くあります。しかし、さらなる企業成長を目指す場合におけるCFOの役割と存在意義、採用の仕方についてお伝えいたしました。

- ✓ 資金繰り管理の自動化・内製化ができるようになる
- ✓ 月次ベースでの予算管理体制の構築ができるようになる
- ✓ 経営者が事業に専念できる体制を構築できるようになる

企業価値を高めるための 資本政策

会社を成長させていくためには、銀行融資や経営者の自己負担といった従来の調達方法に加えて、様々な選択肢をもっておくことが重要です。企業成長を鈍化させないための資本政策についてお伝えいたしました。

- ✓ 上場だけではない自己資本の活用手段が分かる
- ✓ 多様な資金調達手段について知ることができる
- ✓ 銀行だけに頼らない資金調達手段を選択肢として持てるようになる

成長スピードを加速させる M&A手法

M&Aとは成長スピードを加速させる事業戦略のカギとも言えます。自社はまだまだM&Aは早いと考えている経営者の皆様になぜ、いまMA戦略を採るべきなのかまた、財務的なM&Aの考え方をお伝えいたしました。

- ✓ 自社にM&Aの体力があるか分かるようになる
- ✓ M&Aの際に気を付けるべき財務視点を知ることができる
- ✓ M&A戦略の立て方がわかる

本フォーラムで取り扱う内容

資金調達トピック

● 取引各行の借入分析方法について

資金調達を行う上で、必要な各金融機関との取引戦略を策定するために融資額やその他付帯取引を総合的に分析することで真のメインバンクを見つけ、今後の取引方針の決定の仕方を解説。

3. 2021年に実施すべき銀行選定のポイント

- STEP 2：現状分析

融資の身元許資額だけでなく、付帯取引も分析！

項目	銀行A	銀行B	銀行C	銀行D	銀行E	銀行F	銀行G	銀行H	銀行I	銀行J	銀行K	銀行L	銀行M	銀行N	銀行O	銀行P	銀行Q	銀行R	銀行S	銀行T	銀行U	銀行V	銀行W	銀行X	銀行Y	銀行Z
融資額	100,000	80,000	60,000	40,000	20,000	10,000	5,000	3,000	2,000	1,000	500	300	200	100	50	30	20	10	5	3	2	1	0.5	0.3	0.2	0.1
付帯取引	あり	あり	あり	あり	あり	あり	あり	あり	あり	あり	あり	あり	あり	あり	あり	あり	あり	あり	あり	あり	あり	あり	あり	あり	あり	あり

付帯取引での総合コストを分析することで、真のメインバンクがどの金融機関になっているのか分析が可能
→融資条件だけでなく、総合コストの低減を図ることが可能！

（自社で算出可能な付帯取引例）
振込、給与振込、外貨融資取引、クレカ年会費、〇〇会費、など

成長戦略トピック

● M&Aにおける注意点の解説

M&Aを実際に進めていく際の注意点として、業種ごとに见なければならぬ財務の特徴を紹介。業種の財務の特徴を把握することでどのようにM&Aを進めていくのかを解説。

2. 業種別・M&Aのポイント

■業種別財務の見るべきポイント

業種	財務の特徴	見るべきポイント
製造業	固定資産比率が高い	固定資産の減価償却、固定資産の売却益
流通業	流動比率が低い	流動資産の増減、流動負債の増減
サービス業	固定資産比率が低い	固定資産の減価償却、固定資産の売却益
不動産業	固定資産比率が高い	固定資産の減価償却、固定資産の売却益
金融業	流動比率が高い	流動資産の増減、流動負債の増減
IT業	固定資産比率が低い	固定資産の減価償却、固定資産の売却益
医療業	固定資産比率が高い	固定資産の減価償却、固定資産の売却益
教育業	固定資産比率が低い	固定資産の減価償却、固定資産の売却益
飲食業	固定資産比率が高い	固定資産の減価償却、固定資産の売却益
小売業	流動比率が低い	流動資産の増減、流動負債の増減
卸売業	流動比率が低い	流動資産の増減、流動負債の増減
建設業	固定資産比率が高い	固定資産の減価償却、固定資産の売却益
運輸業	固定資産比率が高い	固定資産の減価償却、固定資産の売却益
通信業	固定資産比率が低い	固定資産の減価償却、固定資産の売却益
エネルギー業	固定資産比率が高い	固定資産の減価償却、固定資産の売却益
環境業	固定資産比率が高い	固定資産の減価償却、固定資産の売却益
その他	固定資産比率が高い	固定資産の減価償却、固定資産の売却益