

融資を引き出す事業計画作成セミナー

講 座	セミナー内容
第1講座	なぜ事業計画が必要なのか  事業計画の作成の意義と活用方法について解説します。 株式会社船井総合研究所 資金調達チーム リーダー 大田 哲弥
第2講座	融資を引き出すための事業計画策定手法  銀行から融資を引き出すため、自社の財務管理にも活用できる事業計画の作成手法をお伝えします。 また、実際の成功事例から企業が採用すべき事業計画活用戦略をお伝えします。 株式会社船井総合研究所 資金調達チーム 谷越 峻平
第3講座	まとめ講座 セミナーの要点をまとめ、明日からのアクションプランを提示します。 株式会社船井総合研究所 資金調達チーム リーダー 大田 哲弥

開催日時

2025年 **3月7日金**・**11日火**・**12日水**
10:30～12:00 (ログイン開始:開始時刻30分前～)

開催方法

オンライン開催

お申込み期日

銀行振込み : 開催日6日前まで
クレジットカード : 開催日4日前まで
※祝日や連休により変動する場合もございます。

受講料

一般価格 税抜**5,000**円 (税込**5,500**円) / 一名様

会員価格 税抜**4,000**円 (税込**4,400**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 (ID: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QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/124107>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) の右上検索窓に「124107」をご入力し検索ください。

船井総研セミナー事務局 E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000 (平日9:30～17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してください。
※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。



成長企業が実践する事業計画の作り方・活用方法を徹底解説!

金利上昇/原材料高騰・不足・納期遅れ/円安/賃上げ...
多くの事業主のお声を受けて**緊急開催!**

3年・5年・10年先のなりたい姿が見える! 伝わる! 実現する! 事業計画作成策定 セミナー

このようなお悩みはありませんか?

- ☒ はじめて事業計画の作成を予定している
- ☒ 会社の数字を見つめなおし、経営判断に活かしたい
- ☒ 金融機関から事業計画の作成を求められている
- ☒ 自社の財務戦略の策定が間違っていないかどうかを知りたい
- ☒ 経営方針発表会や外部取引先へ自社の計画を発信したい

成長する企業は知っている! 計画策定～実行までの詳細は中面へ!

主催

融資を引き出す事業計画作成セミナー

お問い合わせNo. S124107



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

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

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]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。

124107



数字で見る！
事業計画策定がもたらす
成功事例3選

建設業 A社

3年で売上が...

270%成長

▶ 4年目以降は**新規事業への積極投資で
更なる成長曲線**を描く！

実践のコツ

- 1 いつ、いくら投資して、その投資資金をどこから調達するのかを明確に
- 2 成長した後の自社の姿をどれだけ具体的にイメージ・計画できるか

介護業 E社

赤字から2年で売上が...

167%成長

▶ **赤字の状況から2年で黒字転換！**
さらに**事業所開設&稼働率95%**を実現！

実践のコツ

- 1 赤字要因と改善のストーリーを数字で計画・進捗管理
- 2 資金繰りの将来予測で自社の経営リスクや余力を先回りして把握

モビリティ業 G社

2期連続赤字の翌年で...

黒字実現

▶ 自社のウィークポイントが可視化されたことで、
現場や金融機関を巻きこみ黒字転換！

実践のコツ

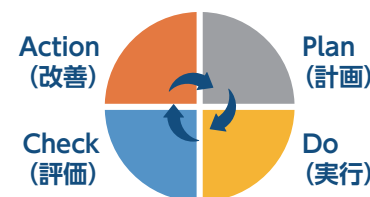
- 1 数値的な課題が続けばどうなるのかという改善までのリミットを設定
- 2 現場レベルでの目標設定とそれを根拠とした金融機関取引

3社の共通点

土台となる計画から...

実行・管理・修正

開示・共有・協力



事業計画が作成できる会社が成長している背景とは...

経営ゴールが不明瞭に...

コロナウイルス発生以降、**業績の浮き沈みや資金の回り方、事業構造が大きく変わった企業は多い**です。

その過程で、**会社としての「〇〇を目指す！」というゴールが中断・変更**になっており、目の前の課題を解決することに時間が割かれ、**今、会社はどこに向かっているのが不明瞭**になっています。

本来の実力がわからない...

・事業Aはこう伸びていく
・当社の資金源はB事業だと**会社は今までの実績や経験からの現状把握や予測**していました。

ですが、今までにないスパンで状況が変化の中で、**会社としての実力が見えづらく、第三者となっては一層理解してくれません。**

何をするにも必要に...

・金融機関への提出
・現場への目標提示
・補助金/助成金
・利害関係者への説明
など、**事業計画を求められる場面は目に見えて増えています。**

そうした際に、「その時々で作成・活用」している会社が多く、結果として、
・**経営の一貫性が失われる**
・**作成後の活用が伴わない**
という状態に陥ってしまいます。

成長企業は事業計画をこう活用する!!

現状分析

- ・**自社の“今”を見つめること**
▶ 具体的な指標やデータを用いて、現状を数値化・可視化することで、客観的な自社の分析が可能になります。
- ・**伸ばす事業とその課題**
▶ 市場動向、競合分析、顧客ニーズなどを考慮し、成長が見込める事業を特定し、その事業における課題を明確化します。

集中作成

- ・**活用の場面を想定して作成**
▶ 事業計画は経営陣の意思決定・従業員への目標共有・金融機関からの資金調達など、様々な場面で活用されるため、それぞれの場面を想定し目的に合った内容と形式で作成することが重要です。
- ・**経営陣や幹部を巻き込む**
▶ 事業計画の作成は、担当者だけで行うのではなく、経営陣や幹部を積極的に巻き込むことが重要です。

徹底活用

- ・**多方面に定期的に開示**
▶ 事業計画の内容は社内だけでなく、金融機関やステークホルダーに積極的に開示することで、企業の透明性を高め信頼関係を構築することができます。
- ・**進捗管理+軌道修正**
▶ 事業計画は作成したら終わりではなく、予実管理を通して計画を見直し、軌道修正を行うのが重要です。

成長企業は「常に変わらないゴール」を社内外も巻き込みながら目指していく！

Webからお申込みいただけます！

下記のURLもしくはQRコードを読み取りいただき、当社ホームページのお申込みフォームよりお申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/124107>

