

強固な
財務基盤で
事業拡大を
図る

企業価値向上のための財務戦略を構築する

2025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：2025年4月9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 旬のゲスト講座が聴ける

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

172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12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

お問い合わせNo. S125073/K016224

E-mail: koushueki@funaisoken.co.jp

TEL: 03-4223-3166 [平日 9:30~17:30]

内容に関するお問い合わせ: 諸橋 伶哉 (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

サステナブルグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

今回の例会に関する
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

一般価格: 10,000円(税込み11,000円) 会員価格: 8,000円(税込み8,800円)

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 (HEFUNAI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。

株式会社令和トラベルとは



株式会社令和トラベル
執行役員 Chief Sales Officer

受田 宏基 氏

株式会社令和トラベルは、旅行予約のDX化をミッションとし、2021年4月に設立。

「あたらしい旅行を、デザインする。」という理念のもと、設立翌年には海外旅行予約サービス「**NEWT (ニュート)**」をリリース。

サービス開始以降、**流通額は年間約4倍の成長**を記録。

創業3か月で**22億**、2024年9月に**48億円の資金調達**を実施。

2025年1月には**国内宿・ホテル予約の対応**を開始し、さらなる事業拡大を予定。

<受田氏経歴>

2018年 株式会社Loco Partnersにジョイン。

新規事業として民泊事業の立ち上げの責任者を担い年間600施設の掲載を実施し、会社の年間MVPを受賞。その後、東日本の新規営業チーム7名のリーダーを経験し、首都圏の大手外資系ホテルチェーンの担当などに従事。2020年4月には「TASTE LOCAL」を共同創業、グロースを担当。2021年2月、令和トラベルに執行役員CSOとしてジョイン。

今回の講座内容

創業4年のスタートアップ企業が 70億資金調達した財務戦略公開

- 1 銀行開示資料とは段違いの精度！
投資家向けIR資料づくりのポイントとは
- 2 銀行借入でも応用が十分可能！
売上ゼロでも投資家納得の事業計画の作り方とは
- 3 新規事業のグロースを徹底的に科学する！
人的資本経営を実現するKPIマネジメント解説

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年に実践すべき銀行開示のポイント

・ STEP 2：現状分析

融資の身許許資額だけでなく、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	300,000	70,000	150,000	80,000	1,500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
付帯取引	150,000	40,000	60,000	30,000	1,000	500	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300

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、総合コストの観点で選ぶことが肝心！

(自社で算出可能な付帯取引例)
振込、給与振込、外貨為替取引、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、業種ごとに見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を進めていくかを解説。

2. 業種別にみるM&Aのポイント

業種別財務の見えるべきポイント

業種	財務の特徴	注意点
製造業	固定資産比率が高い	固定資産の減価償却、固定資産の売却益がポイント
流通業	流動資産比率が高い	在庫の回転率、仕入値の交渉力がポイント
サービス業	固定資産比率が低い	人件費の増減、営業費用の削減がポイント
不動産業	固定資産比率が高い	固定資産の売却益、固定資産の減価償却がポイント
金融業	流動資産比率が高い	貸倒リスク、信用状の発行がポイント
IT業	固定資産比率が低い	開発費の増減、営業費用の削減がポイント
医療業	固定資産比率が高い	固定資産の売却益、固定資産の減価償却がポイント
教育業	固定資産比率が低い	人件費の増減、営業費用の削減がポイント
飲食業	固定資産比率が高い	固定資産の売却益、固定資産の減価償却がポイント
小売業	流動資産比率が高い	在庫の回転率、仕入値の交渉力がポイント
建設業	固定資産比率が高い	固定資産の売却益、固定資産の減価償却がポイント
運輸業	固定資産比率が高い	固定資産の売却益、固定資産の減価償却がポイント
通信業	固定資産比率が低い	開発費の増減、営業費用の削減がポイント
エネルギー業	固定資産比率が高い	固定資産の売却益、固定資産の減価償却がポイント
環境業	固定資産比率が高い	固定資産の売却益、固定資産の減価償却がポイント
その他	業種別の財務の特徴を把握することがポイント	

企業価値向上経営フォーラム

企業価値向上経営フォーラムとは？

「企業価値向上」にむけて必要なことが、ワンストップですべて学べる「異業種交流型」の勉強会です。このフォーラムでは、自社が持続的な成長のために必要となる「PMVV・ビジョン」「事業戦略（高収益化・新規事業・M&A）」「IPO」「財務」「人財戦略（組織・経営幹部育成）」の全てを網羅することが出来ます。

厳選した高収益かつ成長企業の経営TOPに実際にご登壇頂きながら、成長企業の成長要因を解説しています。

株式会社船井総合研究所



フォーラムを主催する株式会社船井総合研究所はこんな会社です！

中堅・中小企業を対象に専門コンサルタントを擁する日本最大級の経営コンサルティング会社です。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、社会的価値の高いサステナブルスカンパニーを多く創造することを目指しています。

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いただいております。

従業員数:1,276名(2024年4月1日時点)

グループ従業員数:1,535名(2023年12月末時点)

船井総研公式サイト <https://www.funaisoken.co.jp/>

右記のQRコードを読み取りいただき

Webページのお申込みフォームよりお申込みください。お申込み期限:2025年4月5日(土) 23:59まで

研究会情報をWebページからご覧いただけます。 <https://www.funai-finance.com/strategic-management>

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、お申込み担当者へご連絡ください。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く場合がございます。●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(IIFUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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。

■ご参加条件

- ・本研究会は経営者・事業責任者向けの会となります。お申込みいただいた企業様には、詳細を確認させていただきご参加の可否につきまして弊社より改めてご連絡申し上げます。
- ・本研究会を有効活用していただく目的で、受講前に弊社コンサルタントによる事前ガイダンスを実施しております。事前ガイダンスをお受けいただけない場合、本研究会へのご参加をお受けかねる場合がございますのでご了承ください。

一般価格:10,000円(税込み11,000円) 会員価格:8,000円(税込み8,800円)

