

4年で売上3倍を実現した工務店の 資金調達戦略大公開

返済を増やさずに運転資金借入2倍にした資金調達術公開!

講座	講座内容	
第1講座	成長を実現する資金調達手法と銀行との関係構築手法解説 お金の心配なく成長を実現するために必要な借入手法・銀行との交渉方法を事例を含めお伝えします。 神奈川県出身。地方銀行に新卒で入社し、7年間中小企業向けの融資営業に従事。融資のみにとどまらない提案を行い、営業部門において5期で優績行員に選出される。その後、2024年5月に船井総合研究所へ中途入社。的確な分析から導き出した結果に基づき、財務コンサルタントとして企業の成長を持続的にサポート、最適な財務構造の構築と資金調達支援に取り組む。 株式会社船井総合研究所 ファイナンスストラテジー支援室 原田 一輝	
特別 ゲスト 講座 第2講座	株式会社マルカワ建設から学ぶ投資実現の秘訣 4年で売上3倍を実現した株式会社マルカワ建設 代表取締役の川畑健義氏が、事業戦略・財務戦略をお伝えします。 株式会社マルカワ建設の代表取締役。昭和50年に鹿児島市紫原で創業。鹿児島市内に3店舗を構え、2024年8月期は売上12.2億円まで伸長し、4年で3倍を実現。次なる目標として売上100億円を掲げ、地域No.1ビルダーを目指す。 株式会社マルカワ建設 代表取締役 川畑 健義 氏	
第3講座	銀行が喜んで融資をしてもらうために絶対知るべき4つのポイント 銀行が融資をしたくなる企業になるための財務戦略をお伝えします。 新潟県出身。新潟大学経済学部卒業後、2005年4月商工組合中央金庫入社。12年6か月にわたり、融資営業・審査一体となった銀行業務を経験。2017年10月船井総合研究所入社。財務コンサルタントとして支援先のキャッシュフロー改善、資金調達枠拡大、支援実績多数有する。2024年9月財務支援部マネージング・ディレクター就任。 株式会社船井総合研究所 ファイナンスストラテジー支援室 マネージング・ディレクター 石田 武裕	
第4講座	明日からすぐ取り組んでほしいこと 第一講座から第三講座までを振り返り、明日から実践できる方法を伝授します。 株式会社船井総合研究所 ファイナンスストラテジー支援室 マネージング・ディレクター 石田 武裕	

開催日時

東京会場
2025年 **4月10日 木**
14:30～17:00 (受付開始: 開始時刻30分前～)

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、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

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20,000円 (税込22,000円) / 一名様 会員価格 税抜16,000円 (税込17,600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/126251>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) の右上検索窓に「126251」をご入力し検索ください。

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」と検索ご確認ください。 ※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。

住宅会社・工務店向け

完工**100**棟を実現するための

無担保**資金調達**セミナー

～手元資金を増やししながら、業績UP～

売上 **3倍** 建売販売棟数 **4.5倍**

工務店の資金調達3か条

- 1 土地仕入は無担保で借入実現!
- 2 注文住宅用の融資枠をつくるべし!
- 3 手元現金は月商3か月超キープ!

株式会社マルカワ建設
代表取締役 川畑 健義 氏

東京会場
開催

2025年 **4月10日 木**

東京ミッドタウン八重洲 カンファレンス [JR「東京駅」地下直結 (八重洲地下街経由)]

※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、会場はマイページにてご確認ください。
また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

14:30～17:00 (受付開始: 開始時刻30分前～)

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。

主催



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。



126251

4年で売上3倍を実現した株式会社マルカワ建設の資金調達戦略大公開

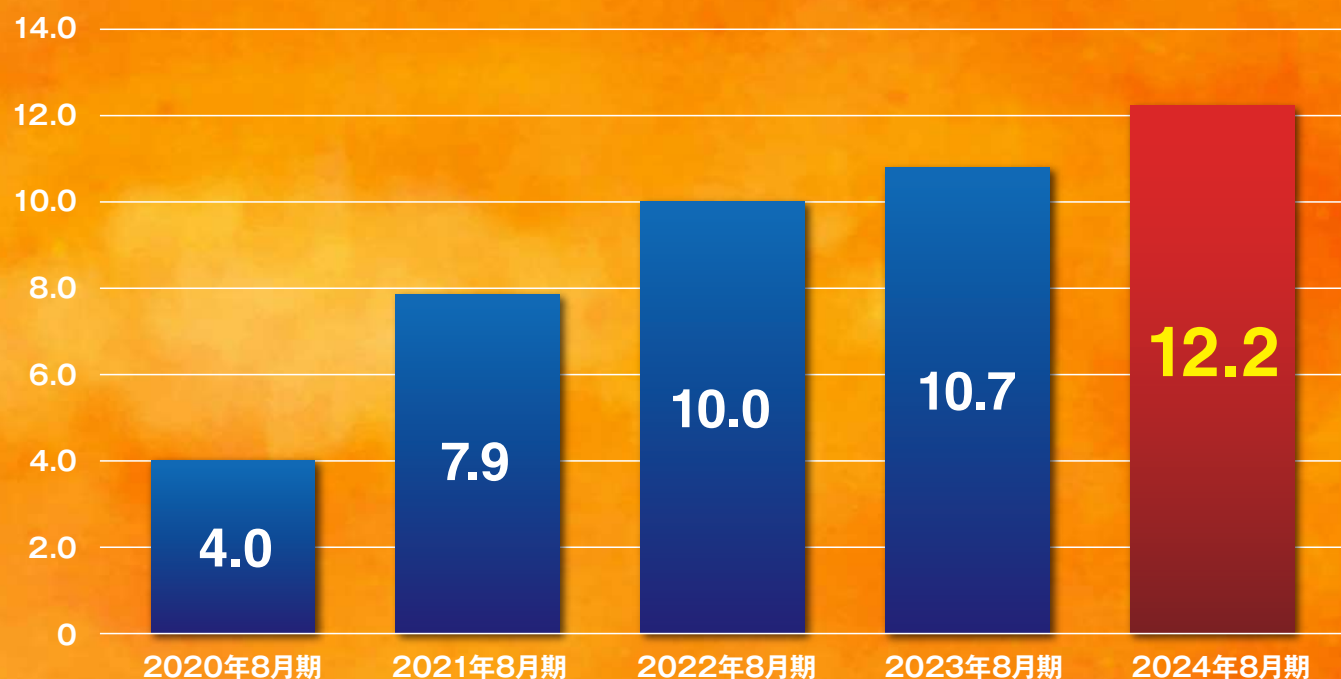
事業成長を目的とした、効果的な金融機関との関係構築方法を一挙公開



株式会社マルカワ建設
代表取締役 川畑 健義 氏

株式会社マルカワ建設とは
1975年、鹿児島県鹿児島市紫原にて
マルカワ建設として創業。
その後も地域密着を一貫し、
地元の方々に寄り添ったマイホームづくりを
おこなう。高性能×低価格で注文住宅を
持つ夢を叶える“ジェイフィットホーム”という
ビジネスモデルを生み出す。
逆風の注文住宅業界の中で、
2020年4億→2024年12億
に売り上げをスケールし、100億企業を目指す
業界注目の企業。

売上高推移 (単位:億円)



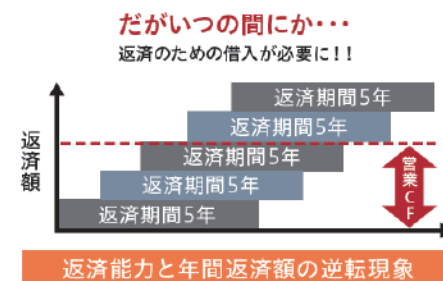
資金調達手法3ステップ大公開

STEP 01 手元キャッシュ最大化

資金調達手法を自社のビジネスモデルに合った形に変更、毎月の返済額を圧縮することで投資に回せるキャッシュを最大化!

資金繰りが“なぜ”苦しいのか

■利益が出ているのにお金が貯まらない…の正体

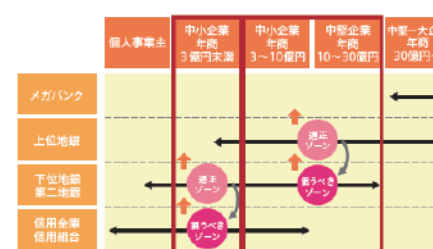


STEP 02 調達可能額の最大化

自社の売上規模に合った金融機関との取引を心掛け、自社を金融機関にとってのVIP先として認識させることで資金調達額を最大化!

調達可能額最大化のポイント

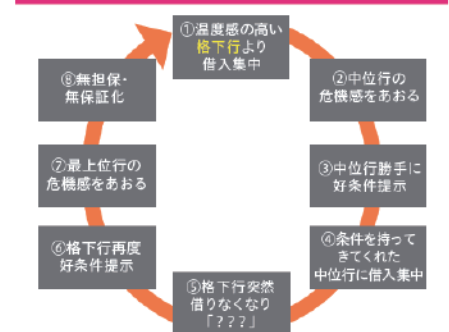
■取引する金融機関の選び方



STEP 03 無保証での資金調達

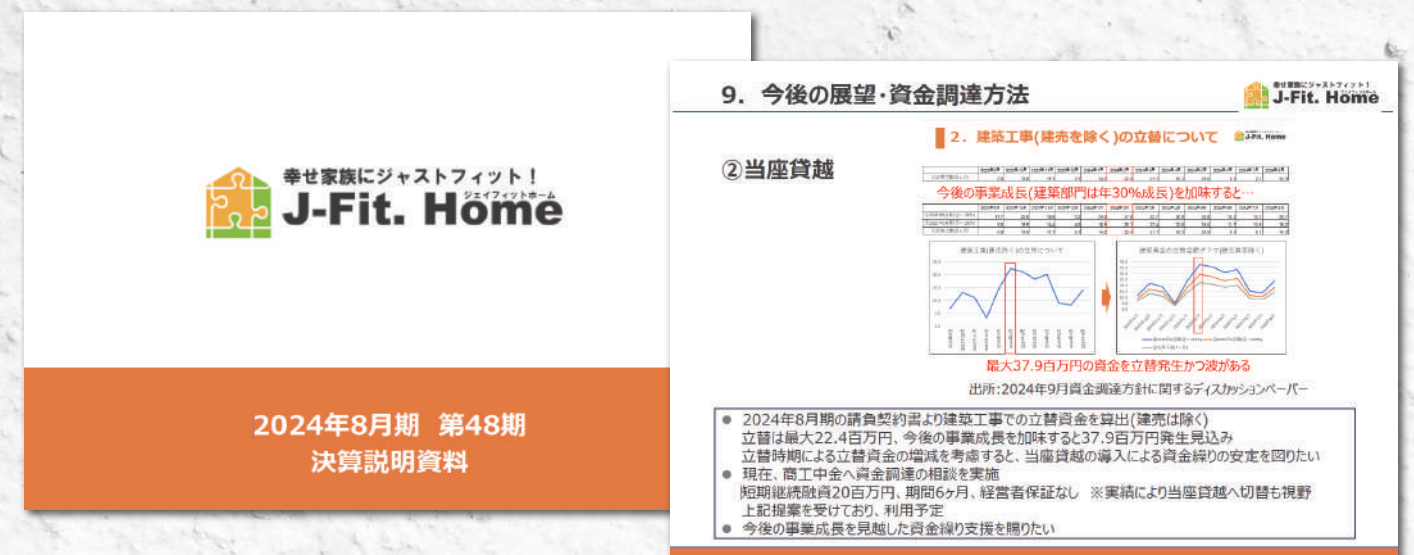
金融機関の競争環境が生まれるようなバンクフォーメーションを意図的に創出。銀行主導から自社主導の調達環境へ切り替え、借入条件改善を実現!

借入条件改善までの道のり



【借入環境】銀行主導→自社主導

無担保融資枠を獲得した取引銀行への情報開示資料を大公開



4年で売上3倍
実現

返済を増やさずに
運転資金借入2倍を実現!

特別インタビュー



原田

どのようなきっかけで財務について相談を行おうと思われたのですか？

鹿児島市南部を中心に事業展開しており、更なる**業容拡大**のために鹿児島市北部への出店を計画していました。しかし、出店場所が見つかるかという不安に加え、今まで設備投資で資金調達した借入金も多くあり、金融機関から追加で資金調達ができるかという不安を抱えていました。そんな折、船井総合研究所に相談したところ、「設備投資の資金調達に加え、**既存借入の整理**も取り組みましょう」と他社の成功事例を交えた説明を受け、財務面のサポートを依頼することを決めました。



川畑社長



原田

船井総合研究所へ相談前の銀行面談について課題に感じていたことはありますか？

既存の銀行とは良好な関係を築けていたと思います。銀行から提示された融資条件で借入をしていましたが、それでも好条件で融資を引き出せていると思っており課題は感じてませんでした。しかし、船井総合研究所に財務状況を開示した時に「**毎月返済がある借入が多いですが、返済が伴わない借入手法をご存じですか？**」と言われ、銀行からは教えてくれない借入手法があることに気づかされました。



川畑社長



原田

自社のみで面談を行っていたころとの違いはありましたか？

自社が銀行からどのように見られているのか、客観的な視点で格付をしてもらい、どの手順で相談すべきかのイメージができたことが大きな違いでした。また、今までは資金調達が必要に迫られてから銀行と面談を行っていましたが、借入手法を含めて銀行に対して提案をしていくスタイルに変わり、**銀行面談の認識が180度変わりました**。船井総合研究所に客観的な財務分析をもらい、明確な根拠に基づいて融資枠獲得の道筋を示してもらえたので、安心して面談に臨むことができました。



川畑社長



原田

実際に銀行との面談を行ってみてどのように感じましたか？

新規の銀行との面談を設定してもらったのですが、まず、銀行が事務所まで来てくれることに驚きました。1日に5行程度と面談を行い、こんなに多くの銀行員と会ったことはないというくらい、様々な銀行と面談を行いました。面談は船井総合研究所が作成したディスカッションペーパーを用いて進みましたが、何を伝えればいいのかを事前に打ち合わせしてもらっていたので、不安は感じず、自信を持って臨むことができました。数多くの銀行と会う中で、銀行の特徴や取り組みスタンスなどを知ることができましたし、**銀行面談のノウハウ**など、自分たちだけでは得られない経験を積むことができたと感じています。



川畑社長



原田

銀行面談の手ごたえや、うまくいくと感じたのはどのタイミングですか？

一番最初の銀行面談で大きな手ごたえを感じました。設備資金に対して取引銀行の前向きな姿勢を確認できましたし、既存借入の整理に関して立替を示す資料を用いて依頼した際は「こういう情報があると助かるんですね」と銀行側から言ってきたときには、**審査のコツ**を押さえることの重要性を感じました。今回、毎月の融資返済がない手法で**1億2千万円**の資金調達ができたので、毎月資金繰りの心配をすることから卒業しました。



川畑社長



原田

今回の取り組みの成功をきっかけに、今後どのような展開を望まれていますか？

昨年度は完工棟数30棟を超えられたので、今年度は**50棟**を目指して、さらに借入の枠を増やしていきたいと思っています。また、新店出店の用地も見つかったので設備投資も資金調達していきたいと思っています。資金はまだまだ多く必要となると思うので、設備資金以外での借入も増やしていきたいですね。



川畑社長



原田

最後に、どのような方が今回の取り組みによる効果が出やすいと思いますか？

注文住宅を請け負っていて立替が多く発生している方は今回の取り組みをしたほうが良いと思います。また、**銀行融資の返済が多くて手元にお金が貯まらない方**も取り組んだ方が良いと思います。毎月の融資返済がない手法での借入はぜひ導入した方が得策です。**銀行借入の仕方が自社に合っているかどうか**を船井総合研究所に一度相談してみることをお勧めしますね。



川畑社長

