

キャッシュフロー経営を実現するための財務戦略セミナー

講座	講座内容	
第1講座	会社の未来を左右する「キャッシュフロー経営」とは 企業の成長は、変化にいかに対応できるかにかかっています。そして、その変化に対応するための打ち手を実行するには、盤石な資金、つまりキャッシュフローが不可欠です。本セッションでは、成長企業に共通する「時流適応」と「キャッシュフローの最大化」の重要性を解説します。	
 第2講座	逆境を追い風に。売上15億円を実現した社長が語る、ピンチをチャンスに変える実践的財務戦略 ゲストに有限会社土屋整備工場の土屋進社長をお迎えし、売上を2倍以上に拡大させた経営の裏側を、対談形式で紐解きます。競合の出現、増税、コロナ禍、半導体不足といった数々の逆境に直面しながらも、なぜ同社は4期連続の増収と過去最高売上上の達成が可能だったのか。「未使用車事業への挑戦」「事業拡大を加速させた土地への投資」「有事への備え」など、具体的な取り組みと、その時々リアルな資金繰りの実情、金融機関との向き合い方について、現場の声をお届けします。	
第3講座	明日からできる！自社の成長を加速させる財務戦略3つのステップ 有限会社土屋整備工場の成功事例をもとに、参加者の皆様が自社で実践できる財務戦略を3つの具体的なステップで解説します。「STEP1:キャッシュフローの可視化」「STEP2:不足資金の算出」「STEP3:資金確保のスケジュールリングと実行」。これらのステップを通じて、自社の現状を正確に把握し、未来の成長に向けた具体的な資金計画を立て、金融機関との面談をスムーズに進めるためのノウハウを体系的に学ぶことができます。	
第4講座	社長の決断が未来を変える。10年後も勝ち残るための財務戦略 本セミナーの要点を振り返り、企業の持続的な成長を実現するために、経営者が今、何をすべきかを改めて明確にします。事業の拡大、新規事業への挑戦、そして予期せぬ事態への備え。これら全ての土台となるのが「キャッシュフローの最大化」です。社長のビジョンを具体的な数値計画に落とし込み、力強く事業を推進していくための財務戦略の要諦をお伝えし、明日からの経営のヒントを持ち帰っていただきます。	

開催日時

2025年 **9月29日**月・**9月30日**火・**10月1日**水
 10:00～12:00 (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10,000円 (税込11,000円)／一名様

会員価格

税抜8,000円 (税込8,800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/132298>
船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) の右上検索窓に「132298」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」と検索しご確認ください。※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。

売上は伸びているのに、なぜか**資金繰り**が苦しい方へ

資金余裕がなく在庫確保や店舗拡張ができなかった会社が…

資金繰り

月商の**5**倍の資金余力

年商UP

年商4億円→**15**億円

生産性向上

1人あたり売上高2倍へ

2,800万円→**5,800**万円

劇的な変化の秘訣は「財務戦略」

そのストーリーを「中面で大公開」します!!

《ゲスト講師のヨコがすごい!》

埼玉県本庄市で自動車販売・整備会社を経営。多くの経営者が慎重になる借入を、商品在庫や設備への投資として戦略的に活用。その的確な経営判断で、自社の年商を4億円から15億円へと大きく成長させた。



キャッシュフロー経営を実現するための財務戦略セミナー

お問い合わせNo.S132298

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。 132298



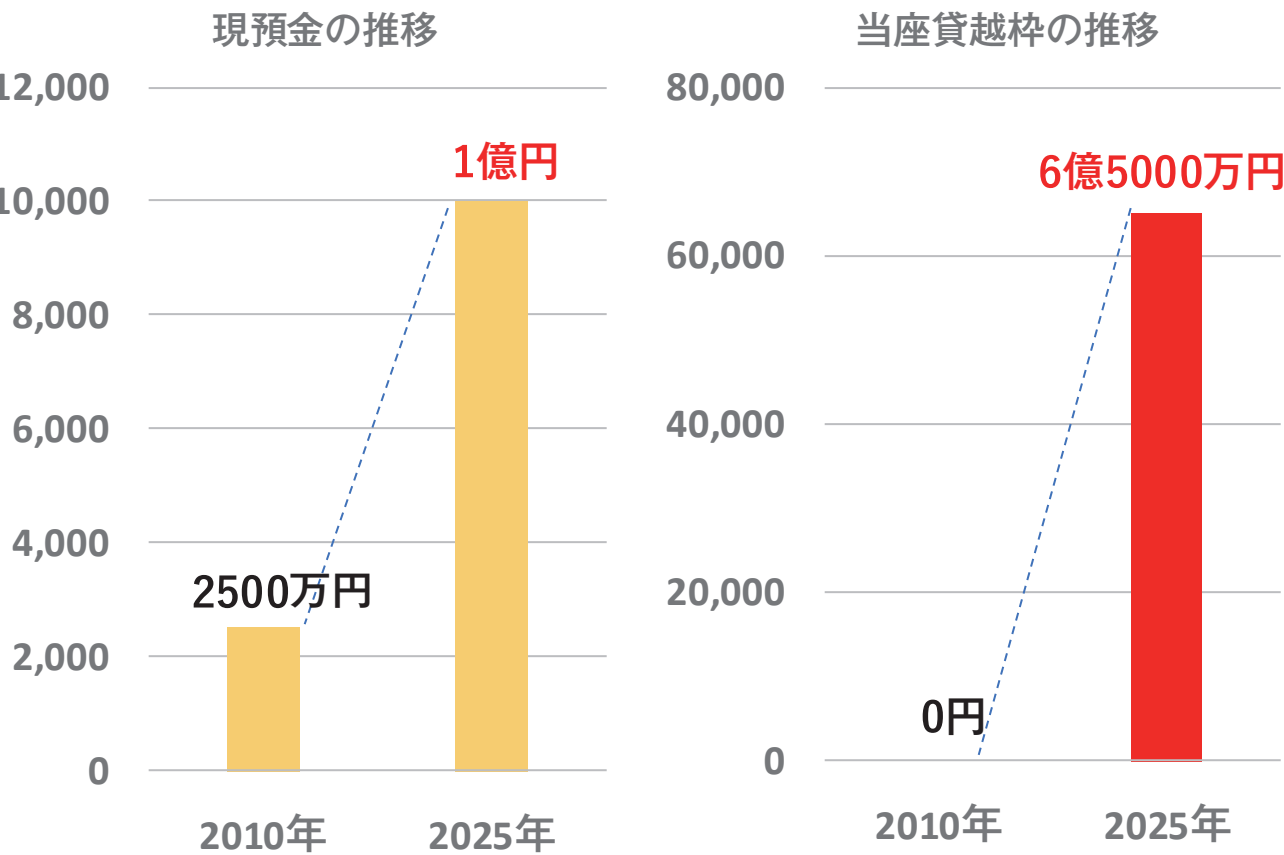
年商4億⇒15億円の秘訣はお金の借り方!～キャッシュリッチになる方法

会社経営においてお金の借り方と活用の仕方で業績は大きく変わります。埼玉県本庄市の有限会社土屋整備工場では2010年時点は現預金2,600万円・総借入額は1.5億円と資金余裕もないため商品を増やすことや店舗拡張もできず、ギリギリ黒字の状態、一歩間違えば資金繰りに窮する状況でした。あれから15年経った2025年5月の決算では、年商15億円超と当時の4倍近くに、当座貸越枠は6.5億円・流動資産4.9億円（現預金8,900万円）と安心できる状態になったのです。この**成功の秘訣はお金の借り方**です。

2010年と2025年の財務状態の変化を知る

2010年時、軽自動車新車であれば1台100万円程度します。自動車の小売りをするのであれば商品量は集客面・受注力面において非常に重要です。当時の借入総額は約1.5億円あり、粗利額を鑑みるとこれ以上借入れをすることは難しい状態でした。借入をしない＝商品力を強化できない、土地の拡張など店舗規模の拡大ができないということで、成長に投資する余力がありませんでした。営業利益は111万円で一歩間違えば赤字に転落といった状態でした。

2010年時点は厳しい財務状態でしたが、2025年では資金が潤沢にある状況です。現預金は1億円になり、商品・製品は3.5億円あります。販売する車両は店頭で数百台展示できるようになりました。地域でもトップクラスの商品量となり、規模が大きくなったことでお客様の来店が増えています。また、商品量が多いため受注率も高まっています。柔軟に借りられる借入枠（当座貸越枠）が6.5億円まで拡大でき、繁忙期と閑散期によって適正な商品量を用意することができ、資金効率も良くなっています。



※当座貸越とは
銀行と契約した極度額(利用上限額)の範囲内であれば、企業の好きなタイミングで自由にお金を借りたり返済したりできる融資枠のこと。一度契約すれば、その都度、資金を動かせるため、急な仕入や投資にも対応でき、資金繰りの安定性と柔軟性を大きく高めることができます。

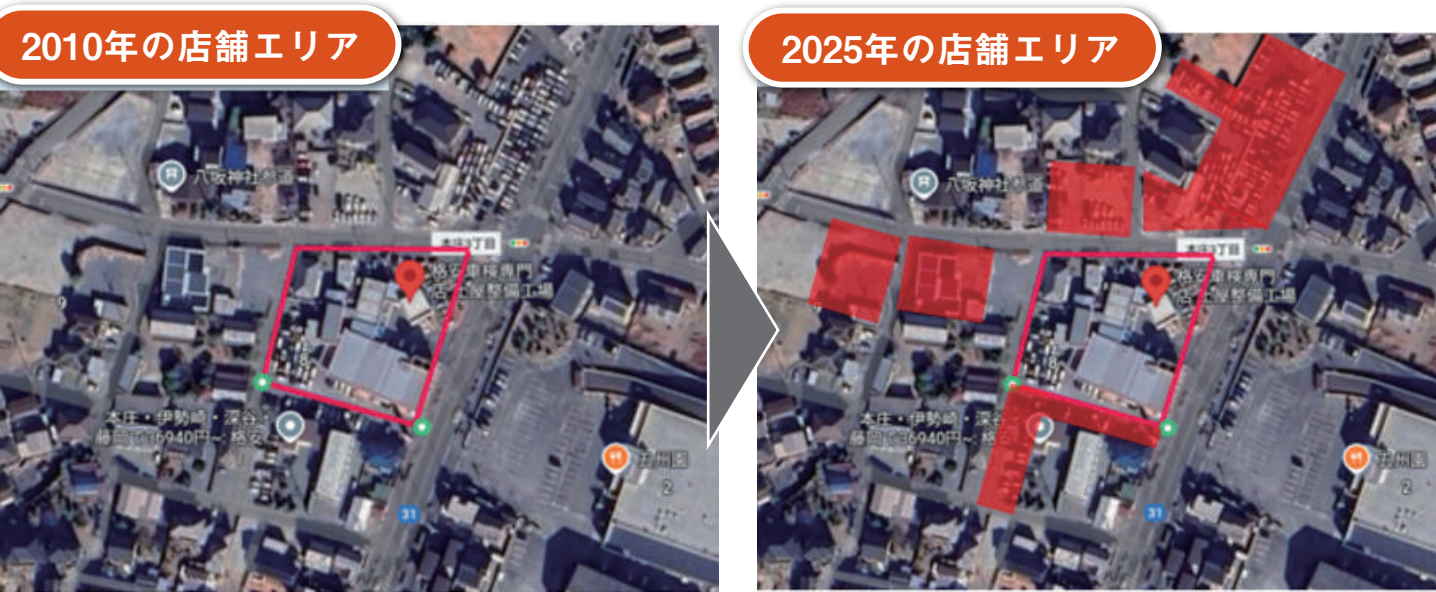
2010年と2025年を比較してみると、商品量が非常に大きくなっており、商品量の拡大、規模の拡大になったことがわかります。

2010年と2025年のPL(損益計算書)と1人あたり売上

項目	2010年決算金額	2025年決算金額	成長率
年商	4億円	15億円	380%
営業利益	112万円	1,726万円	1,543%
人員数	14人	26人	186%
1人あたり売上高	2,861万円	5,858万円	205%

特に注目すべきなのが、1人あたりの売上の成長です。インフレ時代において1人あたりの売上高の向上は非常に重要です。1人あたりの売上高を大きくできなければ、インフレ時代に合わせた仕入れや社員さんへの給与アップに対応できないからです。

銀行借入を上手に活用しながら、敷地面積と商品量の拡大をして業績アップ



自動車販売において保有在庫数の増加につながるため、店舗敷地の拡大は売上に大きく連動します。この拡大がなければ、年商15億円まで伸ばすことはできませんでした。

財務状態を確認しながら、自社の成長に合わせて店舗敷地を拡張しています。もちろん、都合よく土地は現れませんので、いざというときに大型借入ができるように銀行と関係性を作っていくことが非常に大切です。

土屋整備工場では、この「いざ」という時に備えるため、日頃から銀行との対話を非常に重視しています。具体的には、毎月の試算表を提出することはもちろん、決算期と半期に一度、取引金融機関の担当者様を招いて業績の報告会を自主的に実施していました。

特筆すべきは、この報告会を業績が良い時はもちろん、思わしくない時も包み隠さずに行ったことです。会社の現状を正直に開示し、今後の対策を共に考える姿勢を示すことで、銀行側は正確な状況を常に把握できます。これにより、銀行は単なる「債権者」ではなく、共に会社の未来を考える「パートナー」へと変わっていくのです。いざという時の大型投資を成功させられた背景には、こうした地道な信頼関係の構築がありました。



※土屋整備工場では、地域でもトップクラスの展示在庫をもてるようになりました。

キャッシュリッチ社長になるための借入手法を学ぶ

キャッシュリッチ経営の基盤となるのは、必要な時にいつでも事業に投資できる「資金的な余力」です。土屋整備工場では、この余力を生み出すために、借入の「手法」そのものを抜本的に見直しました。

以前は、旧来の経営者保証付きの借入や、柔軟性に欠ける手形貸付が中心で、資金繰りは常に課題でした。既存の取引銀行との交渉も停滞気味で、将来の在庫確保や出店に必要な資金調達の目処が立たない状況でした。

この行き詰まりを打破したのが、「外部からのアプローチ」という戦略です。

まず、将来の成長計画を携え、あえて新規の取引銀行との交渉に臨みました。狙いは、好条件を先行して獲得し、それを交渉のカードとして既存の取引銀行との関係を見直すことでした。この戦略が功を奏し、新規の銀行から経営者保証なしの「プロパーでの当座貸越」という最高の条件を引き出すことに成功します。

この「新規の銀行から、保証なしで高い評価を得た」という事実は、最強の交渉材料となりました。この実績をテコに既存の取引銀行へ交渉した結果、各行が次々と条件を改善。手形貸付をより柔軟な当座貸越へ切り替えたり、当座貸越枠そのものを増額したりと、最終的に総額で3億円を超える当座貸越枠の純増を達成しました。

今回の土屋整備工場の事例は、外部の銀行を交渉の起爆剤として活用し、取引条件を戦略的に改善した見事なケースです。しかし、これが唯一の正解というわけではありません。重要なのは、その時々企業の状況や目的によって、最適な戦略は変わるということです。

例えば、在庫資金が必要であれば、商品の売れ行きや季節ごとの推移をまとめた説明資料を準備する。新しい店舗を出すのであれば、その詳細な事業計画書と収支予測を提示する。季節変動で資金需要が大きく動くなら、年間の現預金や運転資金の増減を示す資料で必要性を疎明するなど、打つべき手は多岐にわたります。

いずれのケースにも一貫して言えるのは、銀行からの提案を待つ「受け身」の姿勢ではいけない、ということです。自社が実現したい未来のために、どのような資金が、いつまでに、なぜ必要なのか。そのストーリーを自ら組み立て、会社主導で能動的に銀行へ働きかけ、パートナーとして「使っていく」。この主体的な姿勢こそが、会社をキャッシュリッチな状態へと導く真の鍵となるのです。

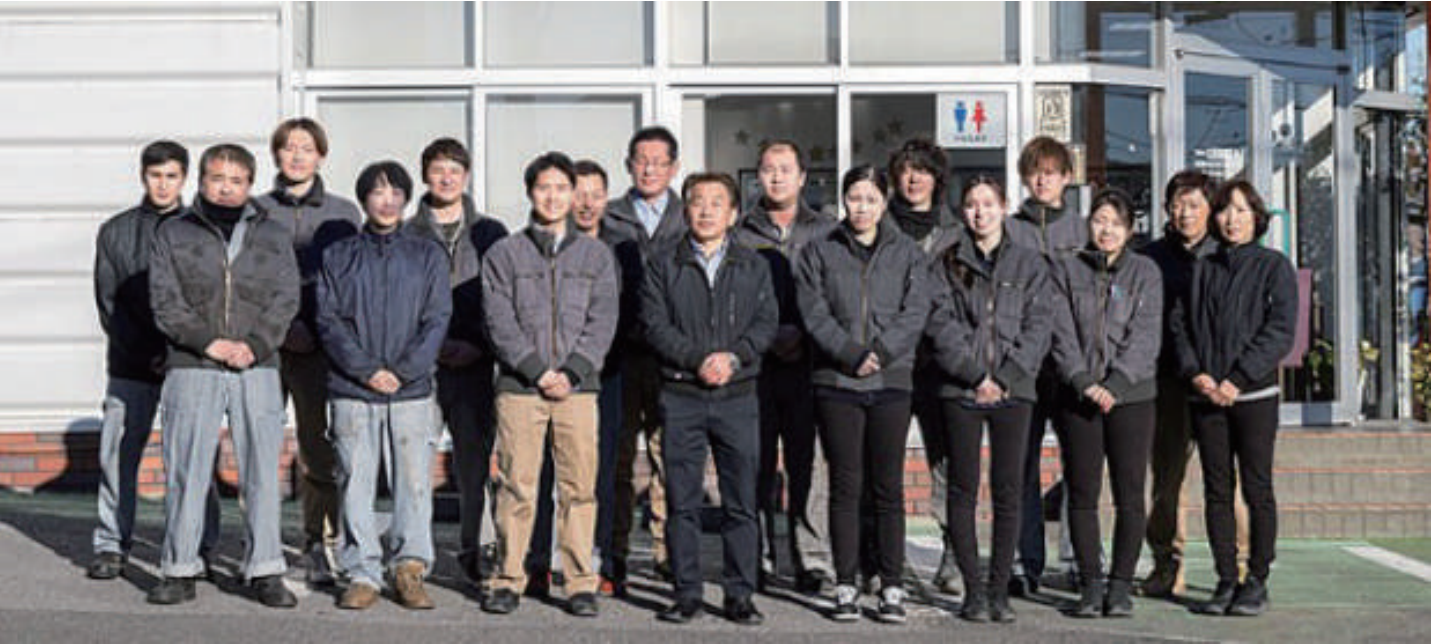
インフレ時代を生き抜く生産性向上手法! 1人あたり売上高2倍へ

生産性を高めるためには大きく2つです。1つ目は業績(売上)を上げること、2つ目はライン比率を高めることです。(※ラインとは営業など売上を作る活動をする社員です。一方で役員や経理など直接的に売上を作らない活動の社員を非ラインと定義します)

1つ目の「業績を上げること」については、これまで見てきたように、土屋整備工場は上手な資金調達によって在庫量と店舗規模を拡大し、実現してきました。しかし、それだけでは本当の生産性向上には至りません。ここで重要になるのが2つ目の「ライン比率を高めること」です。

ライン比率の向上とは、会社全体の人員のうち、売上を直接生み出す「ライン」の割合を増やすことです。土屋整備工場は、このライン比率を劇的に高めることで、1人あたりの売上高を2010年の2,800万円から5,800万円へと倍増させ、1人あたり営業利益を約8倍にまで引き上げることに成功しました。

では、土屋整備工場はどのようにしてライン比率を高めたのでしょうか。答えは、「お金を生まないバックオフィス業務の徹底的な効率化」にあります。



※バックオフィス業務の徹底的な効率化によって1人あたりの売上高は5,800万円を実現した。

バックオフィス革命①:アナログ業務のデジタル化

15年前、経理業務は紙の伝票が山積みで、仕訳は1件1件手入力。特に現場では、毎日の現金集計が合わないために夜8時まで残業が続くこともあり、会社全体で大きな負担となっていました。

この状況を打破したのが、販売管理ソフトとPOSレジの導入です。会計ソフトへの手入力や現金集計といった手作業をほぼゼロにし、これまでバックオフィスにかかっていた膨大な時間を削減。特にPOSレジ導入の効果は絶大で、毎日2時間近く発生していた残業が完全になくなったのです。

バックオフィス革命②:「餅は餅屋」専門家との連携

さらに、自社に合った専門家と連携することで、効率化を加速させました。専門のマッチングサービスを使い、自動車販売業に精通し、データ連携に強い税理士に変更。これにより、販売管理ソフトから出力したデータを渡すだけで会計処理が完了する仕組みを構築しました。

これらの「バックオフィス革命」により、年商が4倍近くに拡大したにも関わらず、経理担当者を一人も増やすことなく、むしろ減らすことができました。

結果として、効率化で生まれた会社の資源(ヒト・モノ・カネ)を、営業や整備士といった「ライン」部門へすべて集中投資することが可能になったのです。この好循環こそが、インフレ時代でも利益を出し続ける、高生産性企業の秘訣です。

もっと詳しく知りたい方は、土屋社長の生の声が聴けるセミナーへご参加ください!

いかがでしょうか。

当レポートで記載した内容は、取り組みの一部です。

- ・もっと詳しく知りたい
- ・資金繰りを良くしたい
- ・1人あたりの売上を上げたい
- ・バックオフィスの効率化をしたい

という経営者向けのセミナーをご用意しました。

参加しやすいようにオンラインで複数日開催をご用意しております。

お金の借入の仕方を変えるだけで大きく資金を増やすことができます。
その資金を活かして、さらなる成長を遂げた企業を多くお手伝いすることができました。

お金の借入の仕方にはコツがあります。
ぜひこのセミナーにご参加いただき、コツをつかんでいただければ幸いです。
また、土屋社長にも登壇していただき、生の声も頂戴します。

配信の都合上、参加人数に制限がありますので、今この場でお申込みいただけると幸いです。

本セミナーで解決できるお悩み

悩み1 売上は伸びているのに、なぜか資金繰りが苦しい…

課題 月々の返済額が重く、利益が出ているはずなのに手元にお金が残らない。

解決 キャッシュフローを圧迫している借入の「構造」を特定。
返済負担の軽い当座貸越等の「短期継続融資」への転換等で、
借入状況を見直すことで資金繰りを改善します。

悩み2 事業を拡大したいが、投資に踏み出せない…

課題 月々の返済額が「在庫を増やしたい」「新規出店したい」という想いはあるが、借入を増やすことへの不安が大きく、投資に踏み出せない

解決 自社の現状(銀行からの評価)と、将来必要な資金額を可視化。
「いつまでに、いくら、どのように」調達するかを具体化させ、
自信を持って投資判断ができます。

悩み3 借入は銀行からの提案を受けるばかりでいつも受け身。

課題 銀行から提案された融資を、比較検討することなく受け入れてしまっている。

解決 将来のビジョンから逆算し、自社に最適な金融機関の組み合わせを構築。能動的に動くことで、複数の選択肢の中から、自社にとって本当に有利な取引を主体的に選び取れるようになります。

悩み4 メインバンクから「これ以上の融資は難しい」と言われ、成長が頭打ちに…

課題 長年の付き合いがあるメインバンクに依存しており、融資を断られたことで、会社の成長が止まってしまった。

解決 「新規の取引銀行」を開拓し、既存行にアプローチします。
これが突破口となり、状況を改善できる可能性があります。