

このようなお悩みを抱える方

- M&A戦略を自社の成長戦略にしたいが、多額の資金調達力を確保できていないと考えている方
- 事業多角化やコングロマリット経営に興味があるが、財務戦略が分からぬ方
- 成長に必要な億単位のM&A投資を、現在の取引銀行数や借入枠だけでは賄いきれない方
- M&A資金を確保するための『地方銀行中心のバンクフォーメーション』構築に関心がある方
- M&Aの絶好の機会を逃さないよう、『使いたい時にいつでも利用できる資金枠』を確保するための財務戦略に関心がある方

講座	セミナー内容	講師
第1講座	<b>M&amp;A戦略を成功に導くために 絶対押さえるべき地方創生型M&amp;A戦略とは</b>  同業他社をM&Aする「業界再編型」ではなく、商圏内で新しい商材や事業に挑戦し、全く別のエリアでは別の事業を展開するコングロマリット型経営を実現する「地方創生型M&A戦略」を成功させるために必要な財務基盤強化について解説します。	株式会社船井総研あがたFAS 執行役員 中野 宏俊
特別 ゲスト 講師 第2講座	<b>i &amp; f グループ代表が語るM&amp;Aを成功に導く財務戦略</b>  M&A戦略を採用し、積極的な投資を続け、100億企業化を実現したi & f グループ代表が、自社の財務戦略を解説します。	株式会社 i & f ホールディングス 代表取締役 位田 篤史 氏
第3講座	<b>M&amp;Aする前に〇行と銀行取引をすべき! 複数の銀行と上手に付き合う資金調達実践術</b>  M&A戦略で成長を続ける事例企業の資金調達術、取引銀行数の正解=20行取引、取引銀行への情報開示手法、関係構築術を解説します。	株式会社船井総合研究所 補助金・ファイナンスコンサルティング部 稲垣 航
第4講座	<b>明日からすぐに取り組んでほしいこと</b>  第1講座～第3講座を振り返り、明日から実践すべき内容をお伝えします。	株式会社船井総合研究所 補助金・ファイナンスコンサルティング部 マネージング・ディレクター 石田 武裕

開催日時  
2025年 11月26水・12月3水・12月4木・12月5金  
10:00～12:00 13:00～15:00 13:00～15:00 10:00～12:00

開催方法 オンライン開催 お申込み期日  
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  
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  
※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/134127>  
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の右上検索窓に「134127」をご入力し検索ください。

E-mail E-mail:seminar27@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。

2025年 11月26水・12月3水・4木・5金

オンラインセミナー

M&Aで売上100億を目指す事業者向け

# M&A 戰略を成功に導く 資金調達

セミナー

2025年100億企業化実現!  
i & f グループ代表が語る  
100億企業の資金調達戦略

## 資金調達戦略3つのポイント

- 20行超との銀行取引は不可欠  
取引銀行数の正解とは
- 取引を厚くすべき銀行は都銀?  
地銀?信金?信組?  
バンクフォーメーション構築のポイント
- 取引銀行にグループの理解をしてもらう  
デットIR手法とは



株式会社 i & f ホールディングス  
代表取締役 位田 篤史 氏

M&A戦略を成功に導く!資金調達戦略実践セミナー

お問い合わせNo.S134127

主催  
Funai Soken  
サステナグロースカンパニーをもっと。

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](https://www.funaisoken.co.jp)]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。 134127



# 3年で売上2倍・100億企業化を実現した名古屋コングロマリット企業のM&A・財務戦略

## 100億企業化を実現するための効果的な金融機関との関係構築方法を一挙公開

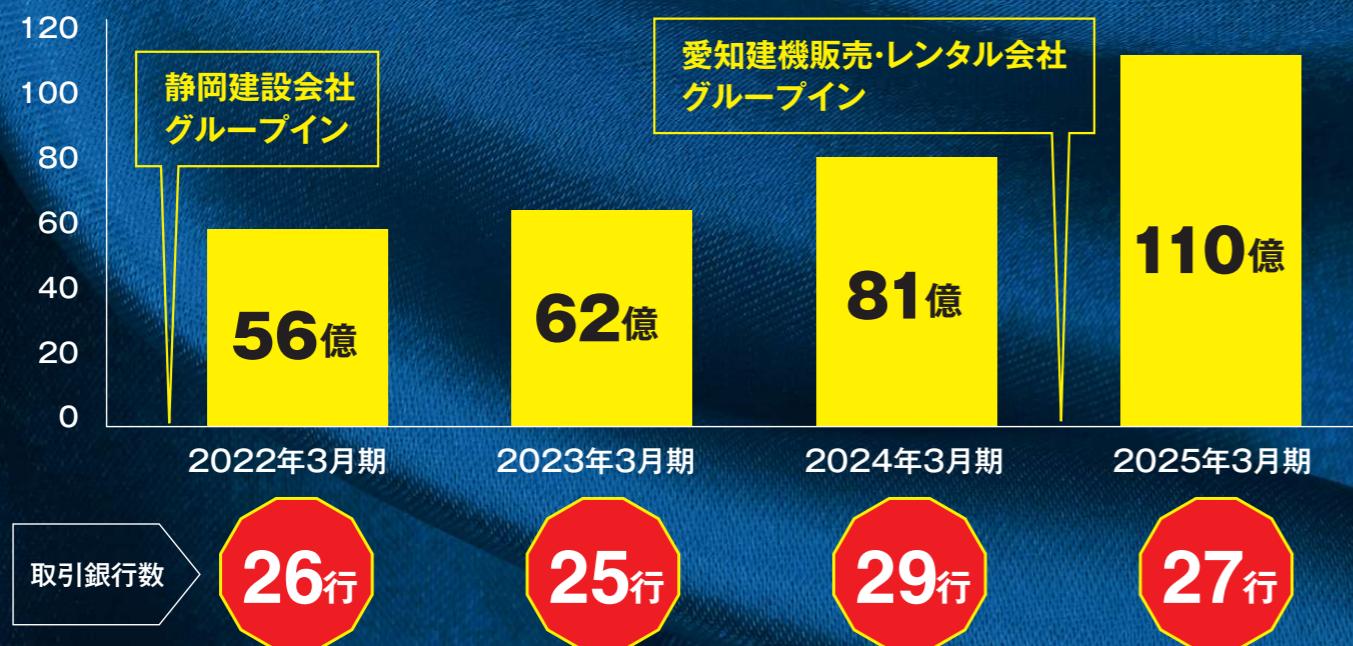
特別  
ゲスト  
講師

株式会社 i&fホールディングス  
代表取締役 位田 篤史 氏

愛知県名古屋市に拠点を置くi&fグループ代表取締役。  
i&fグループは、「医療（i）」と「福祉（f）」を中心に、地域社会の多様なニーズに応える総合サービスグループで現在7社で構成。  
多角的な事業展開が特徴で、介護・医療・福祉分野から、福祉車両、建設、人材サービス、飲食事業まで、幅広い分野を手がけている。  
積極的なM&Aと出店戦略により成長を続け、2025年3月期にはグループ全体で売上高100億円超を達成しており、成長著しいコングロマリット企業。



### i&fグループ売上推移・取引銀行数



### セミナーで学べるポイント5選

講座の  
ポイント

#### M&A成功の鍵！ 年商100億企業化を実現した多行取引の極意

M&A戦略で億単位の投資を実現するには多行取引が不可欠  
地方創生型M&A戦略を成功させるための財務基盤強化の要諦とは

講座の  
ポイント

#### 事例から学ぶ！M&A戦略で 年商100億円企業が実践する20行超の銀行取引実現術

事例企業が、どのようにして20行超の金融機関と取引を実現し、  
M&Aに必要な大規模資金調達をしたのか、具体的なステップとノウハウを公開

講座の  
ポイント

#### M&A資金を確保する都市銀行・地方銀行中心 バンクフォーメーション構築戦略

都市銀行・地方銀行を中心としたバンクフォーメーションを構築すべき理由を解説  
効率的な新規銀行アプローチ方法と資金を確保するための道筋とは

講座の  
ポイント

#### 金融機関が自社の代弁者に！ M&Aに強い財務基盤を築く攻めのデットIR戦略

M&A成功は自社主導で情報開示を行う攻めの財務戦略転換が不可欠  
取引銀行を味方につけ、M&A後の大規模資金に対応できる関係性を築くための関係構築術とは

講座の  
ポイント

#### M&Aの好機を逃さない！使いたい時にいつでも 使える資金枠を確保する最終戦略

突然訪れるM&A機会をモノにするには、借入枠の拡大だけでなく、  
コミットメントラインなど多様な資金調達手法を活用すべき  
メインバンク確立による安定的な金融支援体制構築のゴールと、その実践方法とは

i&fグループ 代表取締役 位田 篤史 氏が語るM&A×資金調達戦略セミナー申込は裏面