

地域に貢献したい介護業のための財務戦略セミナー

採用・新規出店等さらなる成長・拡大をしていきたい
介護福祉事業者の経営者様へ

東京 2019年11月13日(水) フクラシア八重洲(ユニゾ八重洲ビル3F)
13:00~16:00 (開場12:30~)

社長様限定企画
2019年11月13日(水)
13:00~16:00(受付12:30~)
フクラシア八重洲(ユニゾ八重洲ビル3F)

講座	セミナー内容
	はじめに
第0講座	POINT 1 本セミナーを聞いていただく上でのポイント
13:00 ~ 13:30	 <p>株式会社 船井総合研究所 地域包括ケアグループ グループマネージャー チーフ経営コンサルタント 沓澤 翔太</p> <p>デイサービス、特別養護老人ホーム、有料老人ホームなどの新規開設、収支改善、異業種からの介護事業への新規参入支援などを手がける。現在は、デイサービスや有料老人ホームの利用者獲得や新規開設を中心にコンサルティングを行っている。介護事業所のコンサルティング以外にも、療養病床の転換や訪問診療など医療業界のコンサルティング実績や医療器具の販売促進支援など介護周辺事業についても実績を持つ。</p>
	成長を加速させる好条件の資金調達を実現するまでの成功ストーリーとは
第1講座 ゲスト講座	POINT 1 社会に貢献するための成長を実現できた秘訣 POINT 2 財務戦略を導入して実感したその効果とは
13:45 ~ 14:35	 <p>有限会社 生陽会 代表取締役 山本 茂樹 氏</p> <p>老人病院のリハビリ科にマッサージ師として勤めた後、2000年4月にスタートした介護保険制度と同時に『リハビリ中心デイサービスでてるぼうず』を開設した。デイサービスでマッサージや歩行訓練が受けられるというのが評判を呼び、当時は市内全域の遠方からの利用も多かった。現在は身体リハビリのみならず認知症改善のための脳リハビリにも積極的に取り組む。</p>
	介護福祉事業者におすすめするこれからの財務戦略とは
第2講座	POINT 1 銀行から好条件の資金調達を実現するための財務指標・経営者の交渉術 POINT 2 積極的な採用・新規出店ができる財務磐石な企業になるための手法
14:50 ~ 15:30	 <p>株式会社 船井総合研究所 金融・M&A支援部 財務チーム チームリーダー チーフ経営コンサルタント 谷 翔太</p> <p>大学卒業後、地方銀行に入社。銀行では5年間勤務し、中小企業を対象に法人営業を経験。船井総合研究所に入社後、企業の成長を財務面からサポートし、企業のステージに合わせた最適な財務提案が経営者から高く評価されている。近年は、資金調達や金融機関対策の支援だけでなく、財務管理体制の構築の支援にも注力している。</p>
	明日からすぐに取り組んでほしいこと
第3講座	POINT 1 本日のセミナーでお伝えしたかったこと POINT 2 明日から取り組むべきポイント
15:40 ~ 16:00	 <p>株式会社 船井総合研究所 地域包括ケアグループ グループマネージャー チーフ経営コンサルタント 沓澤 翔太</p>

デイサービス グループホーム 老人ホーム 訪問マッサージ 5年で売上2倍(4.5億円増)にした会社の 財務戦略

急激な採用増・出店でもお金に困らない!すぐ使えるお金を1億から3億円に!

“本当に”お客様・社員のために経営している素敵な会社様

- 実話1 売上規模が10億円弱で年間2,200万円程の資金繰り改善(返済軽減)が成功した手法公開
- 実話2 銀行から好条件の資金調達を実現するための財務指標・交渉術を大公開!
- 実話3 積極的な採用・新規出店等を可能にする手法公開!



特別ゲスト講師
有限会社 生陽会
代表取締役 **山本 茂樹 氏**

社会に貢献したい!!と思う介護福祉事業者が
資金繰りに心配せず、積極的に採用・出店ができる秘密が分かる!

詳しくは中面へ

お申し込み方法

FAXでのお申し込み
本DMに同封しておりますお申込用紙にご記入のうえFAXにてお送りくださいませ。担当：天野

0120-964-111
(24時間対応)

WEBからのお申し込み

右記のQRコードを読み取り頂きWEBページのお申込フォームよりお申し込みくださいませ。

セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/052163>

主催 **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

地域に貢献したい介護業のための財務戦略セミナー
お問合せNo. S052163
TEL : 0120-964-000 平日 9:30~17:30 FAX : 0120-964-111 24時間対応

■申し込みに関するお問い合わせ：天野 ■内容に関するお問い合わせ：谷

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研HP[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に『お問合せNo.』を入力ください。) → **052163**



やりたくても、なかなかできない... 新規出店×採用・育成×健全な財務基盤を構築!! 使えるお金が増えれば攻め手も増える! すぐに使えるお金を3億円つくる!

素敵な会社様のご紹介

5年で売上高2倍を実現した
有限会社 生陽会

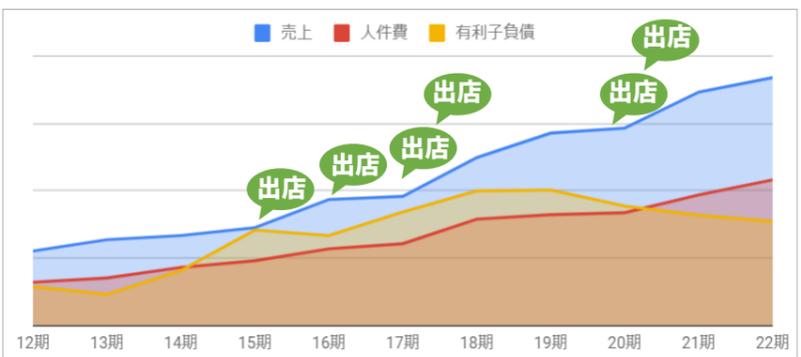
デイサービス グループホーム 老人ホーム 訪問マッサージ



山本 茂樹 氏
2000年4月に『リハビリ中心デイサービスてるてるぼうず』を開設。現在は身体リハビリのみならず認知症改善のための脳リハビリにも積極的に取り組む。
有限会社 生陽会
所在地: 静岡県静岡市駿河区丸子3-7-9
従業員数: 217名(2019年5月時点)
拠点数: 9店舗
展開業態: デイサービス、認知症対応型グループホーム、有料老人ホーム、はりきゅう接骨院、居宅介護、介護関連資格学習支援

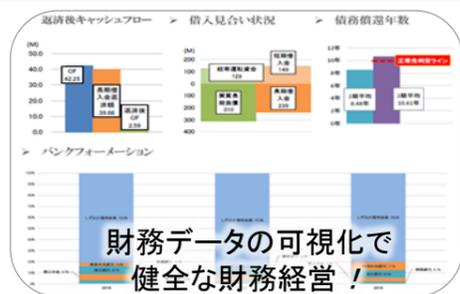


有限会社 生陽会 の勢いある出店と成長グラフ



10年連続売上増!
高頻度で出店を行い
成長し続ける企業を支える
財務の秘訣とは

成長のポイントは新規出店×採用・育成×健全な財務



今回のセミナーで公開する ノウハウとポイント

年間2,200万円の資金繰り改善が成功した手法公開!

- POINT1** 今借りているお金の“借り方”は適正? 資金繰りに困らないためのお金の借り方
- POINT2** よく分からないなんてもう言えない! 経営者が把握すべき運転資金の考え方とは
- POINT3** 今借りているお金の返し方をきちんと 知ることによって資金繰り改善をスピードアップ!

流動資産	流動負債
経常運転資金	短期借入金
	固定負債

運転資金額を把握して借入金の内訳を最適化

銀行から好条件で資金調達を実現する財務戦略

- POINT1** 借入が必要な企業に知って欲しい 銀行が必ず見る3つの指標とは
- POINT2** 経営者が交渉すべき銀行や 時期、内容、伝え方を公開!
- POINT3** 3つの指標から分かる! 投資判断と計画作成方法

❖ 債務償還年数 ⇒ 10年以内
❖ 借入依存度 ⇒ 60%以内
❖ 自己資本比率 ⇒ 10%以上

重要な3つの指標

個人事業主 年商 3億円未満 年商 3~10億円 年商 10~30億円 年商 30億円~

メガバンク 上位地銀 下位地銀 第二地銀 信用金庫 信用組合

自社の売上規模に合わせて銀行を選択

積極的な採用・新規出店等を可能にする手法公開!

- POINT1** 今借りているお金の借り方で満足? 瞬時に多額の借入できるお金の借り方
- POINT2** 積極的な採用・新規出店を可能にする 資金調達余力の拡大方法を公開!
- POINT3** 資金調達が厳しいと感じたら 銀行に提案してほしい資金調達手法!

銀行名	短期	当季	長期	私借換	(借換)	合計	シェア	不動産	借入金比率
A銀行	20,000	(20,000)	200,000	0	(20,000)	220,000	47.8%	200,000	40,000
B銀行	10,000	(10,000)	100,000	0	(50,000)	110,000	23.9%	100,000	20,000
C銀行	10,000	(10,000)	30,000	0	(40,000)	40,000	8.7%	0	10,000
D銀行	10,000	(10,000)	0	0	(10,000)	40,000	8.7%	0	10,000
E銀行	0	(0)	20,000	0	(20,000)	20,000	4.3%	0	0
F銀行	0	(0)	0	0	(10,000)	10,000	2.2%	0	0

資金調達の余力を拡大するには 担保、保証協会、国保入金指定のバランスを見直すことが重要