

経常利益7.5倍 3千万円を達成した企業の財務戦略を徹底解説

東京 2020年3月7日(土) 株式会社船井総合研究所 芝セミナープレイス 13:00~16:30 (開場12:30~)

講座	セミナー内容
時流講座	
第1講座 13:00 ~ 13:20	<p>株式会社 船井総合研究所 金融・M&A支援部 チームリーダー 小松 靖教</p> <p>高知県出身。大学卒業後、地方銀行で約9年間勤務。前職では累計100社超の中小企業を担当、豊富な営業・融資経験を強みとしている。また本部にて外国為替取引や海外取引・進出時の資金調達支援業務に従事した経験を持つなど幅広い金融知識で企業支援を行っている。「実態を知り、最善策を立案する」をコンサルティングの信条とし、現場に出向き、経営者と密にコミュニケーションを取ることを重視する。常に誠実に、常に真剣に経営者と向き合うコンサルティングを実践している。</p>
ゲスト講演&パネルディスカッション	
第2講座 13:20 ~ 15:00	<p>有限会社 サクマテクノ 代表取締役 佐久間 裕章 氏</p> <p>2005年に21歳という若さで法人化。現在、15期目を迎える成長フェーズ企業。経営理念は「社員の満足度の追求」。自身のこれまでの経験から従業員1人1人と向き合うことを大切にし、企業を更に成長させるべく尽力している。会社経営においては「数字は嘘をつかない」をモットーに財務を基軸とした戦略を展開、現在は年商15億円達成を目指している。</p>
	<p>株式会社 船井総合研究所 金融・M&A支援部 白田 彩夏</p> <p>関西学院大学卒業後、メガバンクの事業承継・ファイナンシャルプランナーとして勤務し、新卒から4年連続で営業表彰を受賞。船井総研入社後は、企業オーナーが抱える悩みを、法人財務の側面のみならず、オーナーが持つ「資産」の観点からもアプローチできることを強みとしている。持ち前の明るさで、オーナーの目指す姿を照らす元氣玉として活動することをモットーとしたコンサルティングの提供を行っている。</p>
第3講座 15:15 ~ 16:10	<p>成長企業が行っている資金管理手法を大公開！</p> <p>株式会社 船井総合研究所 金融・M&A支援部 堀口 拓矢</p> <p>地方銀行に入行後、中小企業向けの融資営業に従事。中小企業のオーナーと対し、多岐にわたる課題に対して、顧客目線での解決に向けたソリューション提案を行ってきたことが強み。常に経営者目線を追及し、経営者とともに成長することを信念としている。現在は前職での財務の知識を中心に、経営者と同じ方向性を見ながら企業の成長過程をバックアップしている。</p>
第4講座 16:10 ~ 16:30	<p>明日から取り組んでほしいこと</p> <p>株式会社 船井総合研究所 金融・M&A支援部 チームリーダー 小松 靖教</p>

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/057277>

生産性向上をお考えの経営者向け企画

東京会場 2020年3月7日(土) 13:00~16:30(受付12:30~) (株)船井総合研究所 芝セミナープレイス

中小企業の平均の約3倍
(※平成29年度中小企業実態基本調査より)

たった半年で前年比

経常利益7.5倍 3千万円を達成

した企業の財務戦略を徹底解説！

サクマテクノに学ぶ、
経営力で勝ち抜く会社づくり

特別ゲスト講師
有限会社サクマテクノ
代表取締役

佐久間 裕章 氏



詳しくは中面へ

経常利益 前年比7.5倍 3,000万円 を達成する財務戦略を徹底解説

■ 有限会社サクマテクノとは

1982年 佐久間設備設立
2005年に法人成りし、現社名に変更。
空調関連の設備工事を中心に、電気や換気設備、
衛生設備など幅広い工事を手掛けている。
年商8億8千万円 経常利益4百万円 2019.5期実績

■ 代表取締役 佐久間 裕章 氏

2005年に21歳という若さで法人化。現在、15期目を迎える成長フェーズ企業。経営理念は「社員の満足度の追求」。自身のこれまでの経験から従業員1人1人と向き合うことを大切に、企業を更に成長させるべく尽力している。会社経営においては「数字は嘘をつかない」をモットーに財務を基軸とした戦略を展開、現在は年商15億円達成を目指している。



佐久間様と船井総研が一緒に取り組んだ事例

事例1

返済負担額を大幅改善

以前までは返済負担も大きく、資金繰りを気にして仕事を断っている状況であった。弊社の銀行面談アドバイザーにより、年間返済額を5,800万円から1,900万円に削減。その後、経常利益改善のために以下を実施。

年間返済額
5,800万円 → 1,900万円

事例2

全従業員が案件数値を管理できるように仕組化

徹底した案件の採算管理を行うべく、従業員のストレス・抵抗を極力少なくするべく、仕組構築による管理フローの明確化、入力画面等の簡易化を実施。結果、従業員1人1人が損益と資金繰りを意識した案件管理を可能に。

事例3

粗利率の可視化による徹底した原価管理

上記、仕組の構築によって、案件が目標粗利率を下回った場合は直ぐに把握できるように。その結果、案件1件1件での粗利率確保の意識が醸成され原価管理の高度化を実現。粗利率も飛躍的に向上。

■ 佐久間様が実感されたこと

■ 損益・資金繰り管理システムを導入で、経常利益前年比7.5倍の大幅改善！

船井総研の支援導入前は、営業担当者が受注案件の予算管理をしっかりとできていなかったが、本支援によって従業員1人1人が損益と資金繰りを意識した案件管理ができる仕組みができました。結果、採算割れの案件が激減しました。

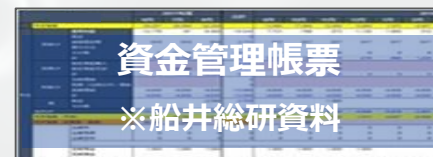
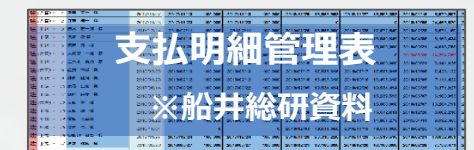
■ アナログな管理からの脱却！

継ぎ接ぎの管理資料や各案件の担当者への聞き取り等といったアナログな損益・資金繰り管理を実施していたが、いつでもすぐに管理帳票を確認することができるようになり、余裕を持って会社の計数管理ができるようになりました。

■ 資金繰りの悩みから解放！

月々の返済が多く悩んでいたが、自社にとって最適な借入へ見直したことで、常に資金繰りに追われる悩みから解放され、本業に集中できるようになりました。資金繰りを気にして仕事も断っている状態だったが、今回を機に機会損失も解消され、投資も前向きに検討できるようになりました。

取り組み事例で使用した資料集



本セミナーで学べるポイント

POINT 1

個別案件及び法人全体の損益・資金繰りの最適な管理手法

- ① 外注費等の原価の上限額を可視化し、担当者ベースでも容易に採算管理できる仕組みに！
- ② タイムリーに個別の受注案件情報が更新される仕組みを構築したことにより、経営者も常に案件管理ができる状態に！

POINT 2

キャッシュの最大化を主眼に置いた資金調達術

- ① 自社にとってより良い借入を実現、「お金が残る」体質となった秘訣を大公開！