

# 企業価値向上経営フォーラム

*Value-enhancing Management Forum 2025*

株式会社船井総合研究所  
価値向上支援本部

We help to build a better future for people, businesses, and society

We at the Funai Consulting Group will offer solutions for a better future to all the people and businesses we are involved with - and to society as a whole - and will do our best to turn those ideas into reality.

Trusted and respected by society for bringing joy to people and business through our work

We are determined to work together as a corporate group to bring joy to the people and businesses we are involved with. By earning the trust and respect of the people and businesses we seek to please, we can also earn the trust and respect of society as a whole.

# 【本資料の目次】

1. 会社概要
2. 研究会とは
3. 価値向上経営とは
4. 企業価値向上経営フォーラムの概要
5. ご入会特典
6. 会費

■ 株式会社船井総合研究所（以下、船井総研）は、中堅・中小企業を対象に専門コンサルタントを擁する日本最大級の経営コンサルティング会社です。

株式会社船井総合研究所 概要

代表取締役社長  
社長執行役員

真貝 大介

創業

1970年3月6日（現、船井総研ホールディングス）

設立

2013年11月28日（2014年7月に持株会社体制へ移行）

資本金

3,000百万円

従業員数

1,276名(コンサルタント958名・2024年4月1日時点)

株式公開種別

東京証券取引所 プライム市場（証券コード：9757）

所在地

- ・ 大阪本社：大阪市中央区北浜4-4-10
- ・ 東京本社：東京都中央区八重洲2-2-1 東京ミッドタウン八重洲35階
- ・ 五反田オフィス：東京都品川区西五反田6-12-1

グループ内  
別会社

- ・ 株式会社プロシード
- ・ 船井（上海）商務信息咨询有限公司
- ・ 成長戦略株式会社
- ・ 船井総研ロジ株式会社
- ・ 株式会社HRForce

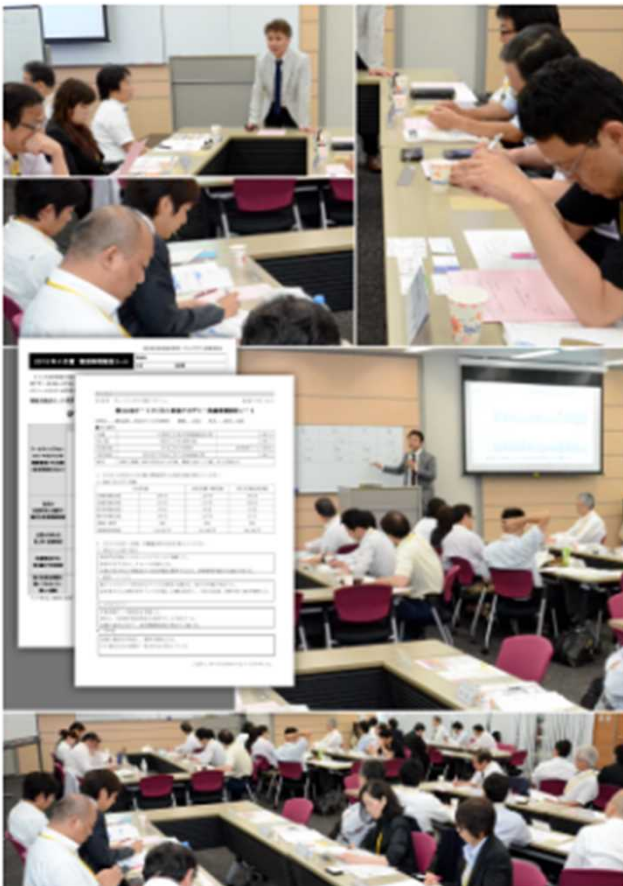
コンサルティングサービスの特徴

- 中堅・中小企業を専門にコンサルタントを擁する日本最大級の経営コンサルティング会社。業種・テーマ別に「月次支援」と「経営研究会」を両輪で実施する独自の支援スタイルをとり、「成長実行支援」「人材開発支援」「企業価値向上支援」「DX（デジタルトランスフォーメーション）支援」を通じて、社会的価値の高いサステナブルグロースカンパニーを多く創造することを目指している。その現場に密着し、経営者に寄り添った実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界経営者から高い評価を得ている。
- 年間コンサルティング契約社数：6,070社（2023年度実績）
- 全体で195の経営研究会が主宰され、入会者数6,775名と国内最大級のコンサルティング実績を誇る。（2024年4月1日時点）
- 年間セミナー開催1,000件超。直面する経営環境・経営課題の解決に寄与するセミナーを業種・テーマ別に数多く実施している。
- 各業種・テーマに精通した専門コンサルタントを950名以上擁し、「月次支援」と「経営研究会」を両輪で実施する独自の支援スタイルをとる。（2024年4月1日時点）
- 銀行や会計事務所などの出資母体を持たない独立系のコンサルティング会社である。

- 全国の経営者が集い、最新の経営事例を学び・情報交換する「経営研究会」を組織。
- 経営研究会は、「師（モデル）と友づくり」をコンセプトに運営されています。

### 経営研究会

7,000人を超える経営者の方が、  
2カ月に1度の頻度で集まり、学ぶ組織



### 経営研究会に参加することで得られるもの



船井総研が主催する経営研究会とは

全国から 同じ業種・ビジネスモデルの経営者が集う場 です。

1. 同じ業種・ビジネスモデルの経営者が **相互に成功事例を出し合い、現場でしか得ることのできない“一次情報”** を得ることができます。



2. **全国の経営者とコミュニケーションを取れる場** です。

参加者同士の「師と友づくり」の場としてご活用いただけます。



3. 生の情報をお届けするため多様なコンテンツをはじめ、常に業績アップに必要な **最新情報が入手できる環境** を提供しています。



■「これから先も持続的に成長していくためには何が必要か？」船井総研が考える1つの答えが**企業価値向上経営の実践**になります。

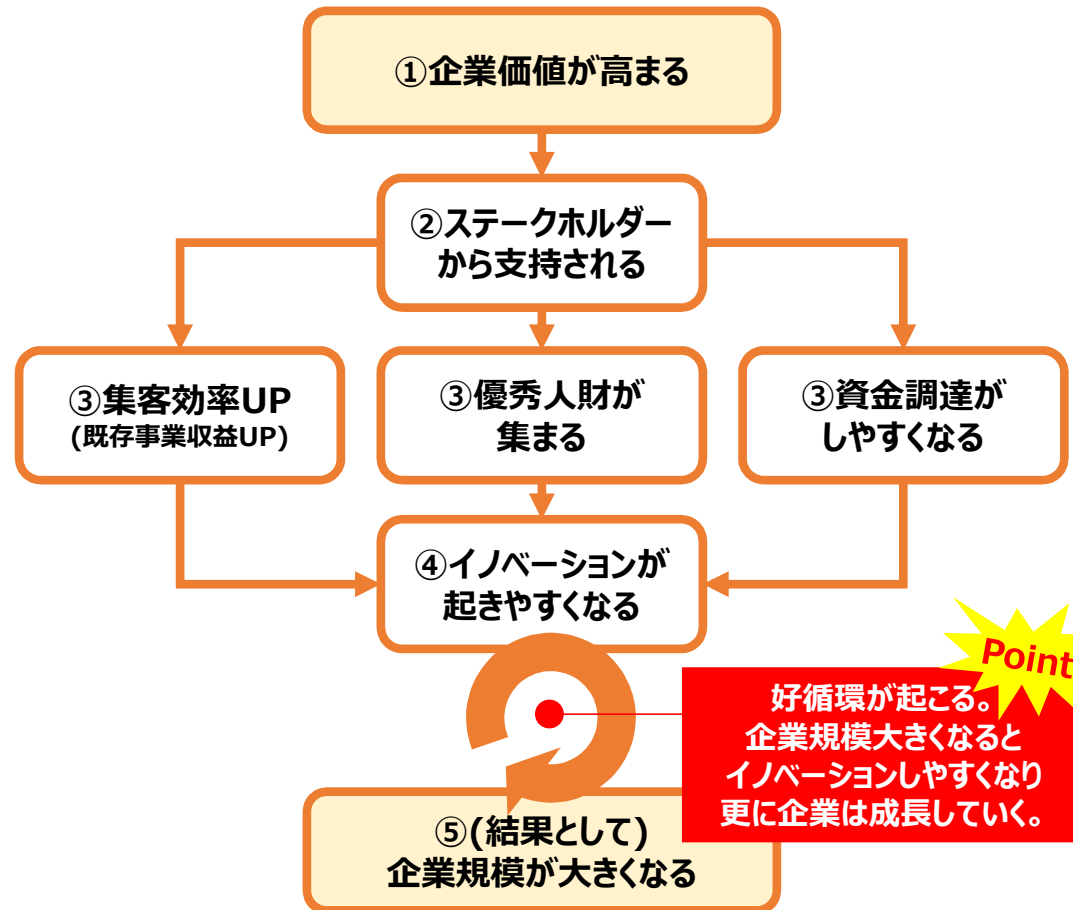
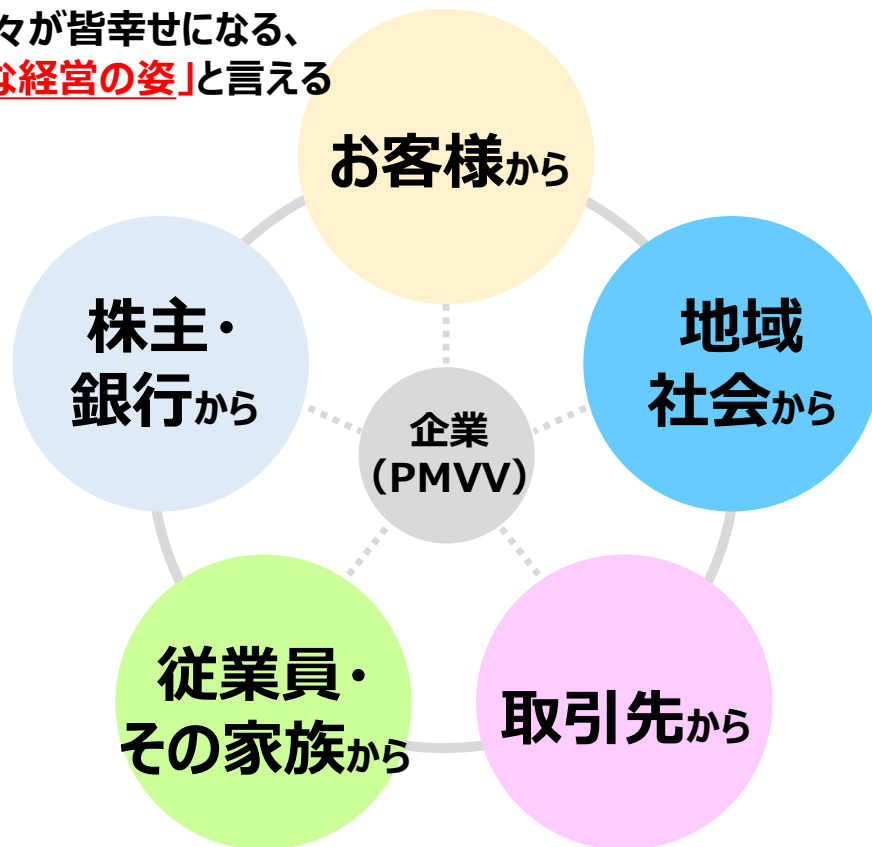
Q.企業価値向上経営とは？

⇒A.全ステークホルダーから支持される経営

Q.なぜ価値向上が必要・重要なのか？

⇒A.**持続的成長**に適した形だから

企業価値向上経営は  
関わる人々が皆幸せになる、  
「理想的な経営の姿」と言える



- 10億～100億円未満は10万社強、100億円以上は1.7万社弱
- 100億円以上の企業は、日本の上位1%企業 = 100億円を目指せる

売上規模	法人数 (社)	割合
1,000億円以上	1,859	0.1%
300億～1,000億円未満	4,287	0.3%
100億～300億円未満	10,634	0.7%
30億～100億円未満	30,463	2.0%
10億～30億円未満	70,084	4.6%
1億～10億円未満	511,936	33.6%
～1億円未満	895,313	58.7%
合計	1,524,576	100.0%

16,780社

1.1%

100,547社

6.6%

1,407,249社

92.3%

**100億円  
企業は  
トップ1%のみ**

粗利率の中央値を  
27%と想定すると、  
粗利30億円が  
上位1%に値する

■ 企業価値向上(≒100億円企業化)のために必要な“答え”を押さえた上で、  
逆算的に経営を舵取りを行っていく必要があります。

「企業価値が高まった姿」から逆算したロードマップの例

年度	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
売上高(億円)	20	26	34	43	56	72	95	125	158	200
期末社員数(人) ※連結	30	40	55	70	90	120	160	200	250	300
支援内容 1 経営 経営者への 提示テーマ	中期経営計画(事業・組織・財務) 経営計画			中期経営計画(事業・組織・財務) 経営計画			中期経営計画(事業・組織・財務) 経営計画			
	トップダウン・成長志向		人財ファースト・CF		経営チーム・コンプライアンス・ ダイバーシティ&インクルージョン			企業価値・SDGs		
2 事業計画 ①既存事業 活性化 ②新規事業	事業支援①(商品・集客・営業) PPC広告、デジタル集客		事業支援②(出店・幹部育成) 新商品開発		事業支援③ 店長育成		新業態提案			
	第二本業立ち上げ(立ち上げ→活性化→チェーン化)				新規事業(立ち上げ→活性化→第三本業化)					
3 人/組織	未来 組織図 作成	採用活性化 (新卒キャリア専門職) 評価制度 構築運用		採用人気ランキング入り→リブランディング 採用のレベルUP(幹部候補生・採用代行(RPO)) 育成制度 体制構築		人員配置・最適化 役職昇降格		経営チーム組成		ダイバーシティ インクルージョン
	資金調達・CF可視化・バンクフォーメーション		M&A①		HD化・会社間取引・予算高度化		M&A②		M&A③	
4 財務/会計/ M&A			IPO準備(証券会社決定・規定・約款・IR&PR)				上場			
5 DX	デジタルシフト①(事業の改善・効率化) 営業DX①			デジタルシフト②(管理の改善・効率化) 営業DX②			ビジネスモデルのDX			

バックキャスト発想のイメージ

未来に向かって  
どのように経営の舵取りを  
すべきか？を  
常にブラッシュアップ！

未来からの逆算  
=バックキャスト

最新事例は船井総研が  
研究し、勉強会で発信

未来

経営  
戦略

過去  
・  
現在

現在の積み上げ  
=フォーキャスト

未来から逆算して、今やるべきことを考えていく

■「企業価値向上経営フォーラム」は、価値向上に必要な最新事例・情報を会員企業様へ発信していく異業種交流型の勉強会となっております。

会員総数

159社 (2024年12月現在)

100億

100億を目指す同志と  
共に成長する場

パーパス  
経営

理念・ミッション・ビジョンを  
構築し、経営を強くする

IPO

5年以内の早期IPO・  
社内体制を強化する

人事組織

優秀な人財採用・経営の  
幹部人材を短期で育てる

財務戦略

最新の金融時流を知り、  
CFO財務スキルを上げる



## 年間スケジュール（2025年）

テーマ	日程・時間帯	開催場所
第1回 <視察ツアー>	02月12日(水)~02月13日(木)	福岡県
第2回	04月9日(水) 11:00~16:30	船井総研グループ東京本社 サステナグローススクエア TOKYO(八重洲)
第3回	06月14日(金)11:00~16:30	船井総研グループ東京本社 サステナグローススクエア TOKYO(八重洲)
第4回 <全国大会>	08月 ※日程未定	メイン日：品川プリンスホテル 例会日：船井総合研究所 八重洲本社
第5回	10月8日(水)11:00~16:30	船井総研グループ東京本社 サステナグローススクエア TOKYO(八重洲)
第6回	12月10日(水)10:00~16:30	船井総研グループ東京本社 サステナグローススクエア TOKYO(八重洲)

## 2024年のハイライト

## ゲスト講座

2024年2月

**企業視察in広島県**

株式会社広島マツダ様 ・ 株式会社ティーエス・ハマモト様  
テラスホールディングス 株式会社様 ・ 株式会社 晃祐堂様  
オタフクソース株式会社様 ・ 三島食品 株式会社様

2024年4月

**『新商品開発に困らない！売上20億から156億への成長  
～革新と挑戦を続けるグローバルメーカーの事業戦略』**  
講師：株式会社工進 取締役会長 小原勉 氏

2024年6月

**『サステナブルカンパニーによるパネルディスカッション  
「働く社員が誇りを感じる会社賞」受賞企業様による最初で最後の特別対談  
～持続的な成長を実現するために働く社員が誇りを感じる会社へ～』**  
株式会社武蔵境自動車教習所 代表取締役会長 高橋 勇 氏  
人財開発課部長 山上 沙和子 氏  
株式会社山岸運送  
代表取締役 山岸 一弥 氏  
常務取締役 山岸 龍大 氏

## 2024年のハイライト

## ゲスト講座

2024年8月

『15年で売上90倍を実現！持続的に成長し続ける組織デザイン』  
株式会社不動産SHOPナカジツ 代表取締役COO 樗澤 和樹氏

2024年10月

『創業12年で売上46億円！年平均147.3%成長を実現  
「高成長率」×「強い組織（上場並みのハイレベル）」づくりを実現する方法』  
株式会社i-plug 代表取締役社長 中野 智哉氏

2024年12月

『コロナ禍でV字回復！1000億企業に向けていま当社が取り組んでいること』  
サンフロンティア不動産 株式会社 代表取締役社長 齋藤清一 氏

当日の流れ (例)

時間割				内容					
11:00	~	11:10	0:10	本日の説明(6分科会の見どころ解説)					
11:10	~	12:00	0:50	外部ゲスト講座 (モデル企業経営者)					
12:10	~	13:00	0:50	船井総研テーマ講座 (部長・役員陣による講座)					
13:00	~	13:40	0:40	昼休憩 (リアル開催として、経営者同士の交流も図る)					
14:00	~	16:30	2:30	分科会講座					<div style="background-color: #c00000; color: white; padding: 5px; text-align: center;">                     150社を超える 有力企業との リアル会場で交流                 </div>
				<b>Over300</b> ☑企業理念・ミッション・ビジョンを構築し、経営を強くする	<b>IPO</b> ☑5年以内に上場したい ☑上場に向け社内体制強化	<b>戦略財務</b> ☑CFO財務スキルを上げた い ☑最新の金融時流を知りたい	<b>人的資本経営</b> ☑優秀な人財採用、経営幹部人財を短期間で育てる	<b>100億企業化</b> ☑最短で100億企業を目指したい経営者に特化した分科会	

## 主な入会ニーズ

### 全体 戦略

- 売上100億円までの道のりを“バックカasting”で構築したい
- 持続的成長・高収益の末に“時価総額の最大化”を推進したい
- ステークホルダー全員に誇れる“グレートカンパニー”を作りたい

### テーマ別 戦略

#### Over 300

- 社員が増える中での閉塞感を打破し、成長速度をさらに早めたい
- 理念・ビジョン・ミッションの中身と浸透度を上げ、強い組織づくりを行いたい

#### IPO

- 早期の確実な上場に向けて、最新の情報・直近の事例を集めておきたい
- IPO前後での事業承継と、結果として筋肉質な会社作りを進めたい

#### 人的 資本 経営

- 自社の成長の原動力となるであろう、優秀な人材の採用・育成をさらに加速させていきたい
- 評価や育成、組織全体の活性化・満足度向上に有効な施策を積極的に行いたい

#### 戦略 財務

- 景気の悪化が予測される今だからこそ、王道となる財務戦略を構築したい
- 自社の財務担当者を育成することで、さらなる資金繰りの健全化を進めたい

#### 100億 企業化

- 100億企業化に向けて事業戦略・組織戦略を考えていきたい
- 100億企業に向けた経営幹部育成方法を学んでいきたい

Over300  
分科会

## 参加することで得られるメリット

- ✓ パーパス、PMVV(理念、ミッション、ビジョン、バリュー)の浸透している企業は何が違うのかが整理できる
- ✓ 社員100名前後で伸び悩むA社と300、500、1000名と伸び続けるB社の違いが整理できる
- ✓ 会社好き、仲間好き社員が増え、自律的な動きで変革(イノベーション)が起こり続ける企業づくりが分かる

## 例会当日のスケジュール(例)

11:00~14:00 各分科会共通講座

14:00~14:30 ゲスト講演のパーパス・PMVV視点からの解説

14:30~15:30 変革(イノベーション)が起こる企業の具体的事例紹介

15:30~16:30 ワークショップ・本日の振り返りと次回のご案内

## 運営責任者



アカウントパートナー推進部  
ディレクター  
南原 繁 (なんばら しげる)

船井総合研究所に入社後、流通小売業、飲食サービス業、製菓製パン業、地域遊休地開発、観光事業、企業不動産のCRE戦略、自動車販売業等、幅広い領域のコンサルティングに従事した後、リフォーム支援部の部長として、リフォーム業界のコンサルティングを推進。

現在はアカウントパートナー室ディレクターとして、全社戦略である「中堅企業向け総合コンサルティング」を推進。経営ビジョン策定(PMVV策定)、マーケティング、新規事業、人材開発、財務、M&Aなど、経営全般をトータルで支援している。

IPO  
分科会

## 参加することで得られるメリット

- ✓ 上場に関する情報・ノウハウを知ることができる
- ✓ 効率的にIPO準備を進めることができる
- ✓ 将来に渡り役立つ人間関係を構築できる

## 例会当日のスケジュール(例)

- 11:00～14:00 各分科会共通講座
- 14:00～15:00 最近上場企業によるゲスト講演
- 15:00～15:30 IPOに関するテーマ講座
- 15:30～16:20 会員企業&船井総研コンサルタントによるシェアタイム
- 16:20～16:30 本日のまとめ・次回のご案内

## 運営責任者



IPO支援室  
マネージング・ディレクター  
宮井 秀卓 (みやい ひでたか)

株式会社モバイルファクトリーにて経営企画室長としてIPO準備を担当した後、取締役（事業責任者）として、2015年3月に東証マザーズ上場2017年6月に東証一部上場を経験（IPOにあたっての証券審査、取引所審査共に対応）2018年4月より株式会社船井総合研究所にてマネージング・ディレクターとして従事。

戦略財務  
分科会

## 参加することで得られるメリット

- ✓ 持続的な成長を可能にする財務戦略を学ぶことができる。
- ✓ 中小企業が陥りやすい財務の課題や、課題解決をした実例を事例ベースで知ることができる。
- ✓ CFOの育成の場として財務知識の習得ができる。
- ✓ 中堅・上場企業が実施している財務戦略事例を学ぶことができる。

## 例会当日のスケジュール(例)

11:00~14:00 各分科会共通講座

14:00~15:00 財務に関するテーマ講座

15:00~16:00 ゲストによる事例講座または、実践的な財務事例講座

16:00~16:30 ワークショップ・本日の振り返りと次回のご案内

## 運営責任者



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 (いしだ たけひろ)

新潟大学経済学部卒業後、政府系金融機関にて10年超、融資営業・審査一体となった業務を経験後、2017年10月船井総合研究所入社。船井総研入社後は、財務コンサルティングにてキャッシュフロー改善、調達枠拡大、無担保・無保証化等、支援実績多数。経営者の夢に寄り添いつつ、徹底した現場主義を貫き、伴走支援を行っている。



人的資本経営  
分科会

## 参加することで得られるメリット

- ✓ 最新の人材戦略、採用戦略を学ぶことができる
- ✓ 人的資本経営を実践されている企業の実体験を聞くことができる
- ✓ 採用や育成などに注力している会員同士による情報交換ができる
- ✓ 人財専門コンサルタントより実践レベルへの落とし込みのアドバイスがきける

## 例会当日のスケジュール(例)

11:00~14:00 各分科会共通講座

14:00~15:15 人的資本経営をされている企業によるゲスト講演

15:15~16:15 人財（採用・育成・評価）に関するテーマ講座・情報交換会

16:15~16:30 本日のまとめ・次回のご案内

## 運営責任者



人的資本経営支援本部  
本部長  
宮花 宙希（みやはな ひろき）

2013年に新卒で船井総合研究所に入社。不動産ビジネス・通販ビジネス・自動車販売店のコンサルティングを手がけ、様々な規模の企業支援に携わる。現在は、HR支援部のマネージング・ディレクターを担当し、日々様々な業界・業種に対して人事および組織関係の支援をしている。人材採用から育成、人を育てる評価制度構築支援、管理職育成などを手がけ、総合的なマネジメント強化による業績アップを得意としている。

## 100億企業化分科会

## こんな企業様をご参加いただけます

- ✓ 100億企業のロードマップを持って、歩み始めている
- ✓ 100億企業への推進に向けて不安要素があり、早期に解消したい
- ✓ 100億企業へ向けて、同志たちと損得勘定がなく意見交換をして成長していきたい

## 例会当日のスケジュール(例)

11:00~14:00 各分科会共通講座

14:00~15:00 100億企業ロードマップの事例紹介

15:00~16:20 ロードマップ進捗の情報共有会 ※グループごとの実施を想定

16:20~16:30 本日の振り返りと次回のご案内

## 運営責任者



アカウントパートナー推進部 100億企業化グループ  
マネージャー  
今 亮太郎 (こん りょうたろう)

多種多様な業種・業界の中堅・大手向けコンサルティング業務を経験。具体的には、大手企業の戦略策定や事業計画策定、市場調査など幅広い領域の実務をこなす。

現在は、いい会社を一社でも増やす思いで「成長戦略づくり」「新規事業立ち上げ」「ホールディングス化」「組織づくり」等、の「中堅企業の価値向上支援」を行っている。

入会特典&サービス①

トップ企業の“現役経営者”から、特別生講演を聞くことができる！

売上100億達成、時価総額の最大化、グレートカンパニー大賞・・・様々なテーマで一番化を実現された企業より  
たっぷり1時間をお話しいただくことができる、またとない貴重な機会なので、ぜひともご活用ください！

過去にも豪華なゲスト企業様に、独自のビジネスモデルに関して講演いただいています！

APA GROUP	不動産	営業利益率31.4%を達成！	株式会社 北の達人コーポレーション	通販	「売上最小化戦略」で驚異の営業 利益率26%！
株式会社 イトアンドホールディングス	飲食	飲食店→総合フードメーカーへと発 展！強い事業ポートフォリオ確立	株式会社ティア	葬儀	葬儀業界（上場企業中）利益 率No.1！
株式会社シアーズホーム	建築	「地域密着×圧倒的一番」経営で 年商100億超を達成！	株式会社 エブリイホーミホールディングス	小売	16期連続2桁増収を達成！
株式会社エフアンドエム	サービス	「パーパス経営」で急成長中の “デジタルベンチャー企業”	株式会社 ラウンドワンジャパン	エンタメ	レジャー業界No.1の収益力を達 成！
株式会社 ハードオフコーポレーション	リユース	経常利益で業界トップクラスを達 成！	株式会社 シュゼット・ホールディングス	食品	3年連続で営業利益率10%超
株式会社 イトアンドホールディングス	IT	高収益型リモートワーク	株式会社スノーピーク	小売	「ミッションドリブン経営」で多角化・ 15年連続増収達成！
株式会社 Fast Fitness Japan	健康	10年間で1000店舗を達成した FCビジネス	株式会社IBJ	サービス	10期連続で増収・増益を達成！
株式会社ユーザベース	メディア	「パーパス経営」で急成長中の “デジタルベンチャー企業”	株式会社交換できるくん	住設機器	業界初の「WEB完結」サービスで 新需要を開拓！

## 入会特典&amp;サービス②

## 船井総研 役員・部長陣による厳選テーマでの講座が聞ける！

普段あまり登壇する機会のない、船井総研の役員・部長陣より、その時々旬な内容をお届けいたします。  
日頃の状況から一段目線を上げ、何かしら経営のヒントにさせていただく機会になればと思います。

過去の講演実績（一例）：テーマに最も精通した講師を厳選しております！



<2021年12月講座>  
船井総研の  
Adventureship

代表取締役社長 社長執行役員  
真貝大介



<2021年10月講座>  
Afterコロナと  
新令和イノベーション

取締役 専務執行役員  
出口恭平



<2021年4月講座>  
社員が歓喜するビジョンを定めよう  
～「理念経営」から「パーパス経営」へ～

執行役員  
小平勝也



<2021年8月講座>  
事例から学ぶDX化戦略

上席執行役員  
菊池功

## 入会特典&サービス③

様々な有料サービスが“無料もしくは会員価格”でご利用いただけます。

### 1 ご参加の分科会以外の講座も閲覧可能！

1. グランピング事業		2022年の財務戦略	
展開パターン	初期投資 (100万円)	年商	
1 展開&グランピング	2億円	初期投資と 年商規模は 近くなる 傾向あり	① B S : 資本政策・自己資本比率20%以上の維持 → 歩留ローン、エクイティ導入 ② P L : 収益力UPの取り組み → 事業別の収益力分析 ③ 調達 : 投資余力の最大化 → 調達手法のレベルUP <投資をするために> ・売上アップ・利益アップのために投資すべきか ・投資による短期的な売上アップ・収益アップ → M & A ・投資による中期的な売上アップ・収益アップ → フランチャイズ・教育 ・投資による長期的な売上アップ・収益アップ → フランチャイズ・教育 ・そのための必要な投資額は、な、勝ち残り!! ・その投資のために必要な資金の調達をどうするか
2 展開&グランピング&温泉 (温泉施設・保養所)	3億円		
3 展開&グランピング&温泉 (温泉施設・保養所)	7億円		

推奨条件

- 9万円以上の土地が確保できる
- キャンプ・バーベキュー可能な立地条件
- 60分程度での有力競合の有無
- 2億円以上の投資が可能である
- オペレーション感覚がある(設置産業ではない)

投資できる会社

- ① 温泉施設ありの会社
- ② 温泉施設ありの会社
- ③ 好立地物件ありの会社

Over300/IPO/新規事業/人的資本経営/戦略財務/100億企業化、全分科会の講座を後日閲覧可能。**(年間77万円相当のコンテンツが、1分科会参加料金で閲覧可能)**

### 4 船井総研 経営戦略セミナーご招待



経営戦略セミナーは2024年で第97回を数え、毎年延べ5,000人以上が参加。豪華ゲスト講師を迎え、中長期の戦略を考える年一回の勉強会に無料でご招待します。

### 2 専門コンサルタントによる30分zoomコンサルティング



勉強会にご参加いただいて学んだことを試す際、ちょっとしたアドバイスが欲しいといったケースは多いものです。そこで、**毎月1回 30分zoomでどんな内容でも自由に相談できる日**を設定させていただきます。(完全予約制)

### 5 社長online(NewsPicks) 無料利用



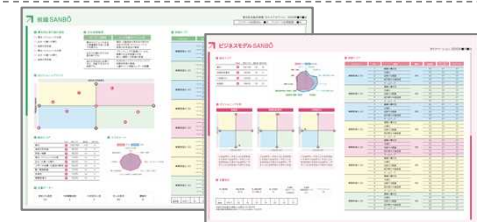
社長onlineは経営者に特化した船井総研プロデュースのWEBメディアです。また、社長onlineは、最先端の経済ビジネスが学べるNewsPicksと提携し、研究会会員様は、**付帯サービスとしてNewsPicks有料版も閲覧可能**です。

### 3 “すべて”のセミナーに特別価格で参加可能！



船井総研では1年間に約1,500件以上のセミナーを開催しており、これらの**セミナーに会員価格が適用され、一般料金の平均20%オフ**でご参加いただけます。業界の最新情報や今後の展望を収集し、貴社の業績アップのお役に立ててください

### 6 経営品質向上クラウド CEO SANBŌが無料



4万社以上のコンサルティング経験から導き出されたノウハウをもとに作成した診断サービス**(年間30万円相当のコンテンツ)**です。組織・財務の課題を社長の右腕となり解決します。 ※詳細は次ページ掲載

# 6

40,000社以上のデータをもとに、組織・財務の課題を解決！

## 経営品質向上クラウド！CEO SANBŌ

### ①財務診断（CASHFLOW SANBŌ）

全82項目の診断項目にお答えいただくことで、**組織の財務を強化する（≡お金が貯まり続ける）ためのアクションプラン**を導き出す、**財務戦略立案のための財務診断**です。

<こんなお悩みがある方！>

- ・利益がでていのに現金が貯まらない
- ・投資したいときに資金が用意できない
- ・自社の財務戦略が正しいか分からない

<診断済企業さまの声！>

- ・自社の財務状況で改善点が把握できる
- ・船井総研コンサルタントの無料財務相談サポートがあり、相談できる
- ・研究会に入会していれば何回診断しても無料なので、長期間の財務改善ツールとして利用できる

※**入会期間中は何度でも受診無料**

※研究会退会後はCEO SANBŌ利用契約の更新月より有料となります。

※診断後にご希望に応じて専門コンサルタントからの改善提案を受けることができます。

※**入会期間中であればいつでもお申込み・診断無料**です。

└**当社提供サービスにつき別途のお申込みが必要**となります。

### ②組織力診断（組織SANBŌ）

**経営者と従業員の観点で組織の現状が見える化し、業績アップを加速させる「組織イノベーション」の診断**です。

<こんなお悩みがある方！>

- ・最近、離職率が高い傾向にある
- ・組織に対する不平・不満を言う社員が多い
- ・採用で求職者に訴求するポイントがない
- ・生産性を上げたい

<診断済企業さまの声！>

- ・従業員の組織に対する声を可視化できる
- ・船井総研から診断データを元にしたより詳しい支援をもらえる
- ・本来15万円（税抜き）を無料で利用できるからお得

※入会期間（更新後を含む）のうち**1年間は受診無料**

※1回でも診断を実施した場合、実施した翌年の更新月より有料となります。

※複数研究会に入会いただき企業単位で過去「組織SANBŌ」診断済の

場合は、本特典の対象外

## 基本料金

入会金

110,000円（税込）

年会費

660,000円（税込）

- 参加者の都度変更は可能ですが、原則入会者ご本人様の出席をお願いしております。
- 原則は「1年間」での入会期間となりますので、ご了承ください。

## 例会参加料

1名様目

会費充当にてご参加

2名様目以降

1名様あたり55,000円（税込）

【お問い合わせ先】  
株式会社船井総合研究所  
企業価値向上経営フォーラム  
koushueki@funaisoken.co.jp

※モデル企業視察ツアーのご参加には別途費用が必要になります。

<追加参加によるメリット> 同時に必要となるテーマを一気にインプットし、経営のレベルアップを加速できる！  
前半ではゲスト講座・船井総研講師の重要テーマと一緒に学び、後半では分科会に分かれて別の情報をキャッチアップすることで、社内の情報共有が一気になされ、スピーディーな成長・意思決定に役立てることが可能です。