

相談から約2ヶ月で

4000万円の融資が確定

資金調達のみならず今後の
経営に役立つ事業計画を策定

導入事例インタビュー

SWITCH株式会社

代表取締役 山本 佑樹様



業種

ITコンサルティング・DX導入支援

従業員数

45名

設立

2017年

初めての資金調達で 4000万円の融資が確定

「初めての資金調達で対応がわからない中、4000万円の資金調達を実現することができました」

綿密な数値のシミュレーションにより 事業計画の精度が大幅に向上

「金融機関に提出する事業計画書の精度が非常に高く、自社だけでは作成できない緻密なシミュレーションで数年先までの経営状況を可視化することができました」

融資の確定により 人材採用プロジェクトを推進

「資金調達が確定したことで、当初予定していた幹部社員の人材採用プロジェクトを進めています。新たな成長へのステージを踏み出すことができました」

SWITCH株式会社

代表取締役 山本 佑樹様

情報システムのコンサルティング事業やDX支援サービス『コレカラDX』の企画・運営。既存事業の拡大と2024年から立ち上げた『コレカラDX』を軌道に乗せるため、新たな資金調達を模索していたのです。そこで、SMBグロースパートナーズの資金調達コンサルティングを依頼。その結果について話を伺いました。



<https://www.switch-ang.co.jp>

資金調達コンサルティング

SMBグロースパートナーズ合同会社による資金調達コンサルティング。金融機関に提出する事業計画やキャッシュフロー計画書などの作成を支援しました。また、経営者面談の準備から金融機関への交渉窓口など企業の財務担当としての役割をサポート。

「財務の専任がいない中でもプロの力で借りることで 資金調達と経営に活かせる事業計画が手に入りました」

初めての資金調達で財務の専任がいない社内事情の中、佐々木さんには資料作成から金融機関への面談準備まで細かくサポートしてもらいました。特に事業計画におけるキャッシュフローや要員計画のシミュレーションは今回の資金調達のみならず、私たちのこれからの経営方針に大きく役立つものです。資金調達も相談から2ヶ月で確定し、事業拡大に向けて新たなステージに進むことができました。

課題1

新規事業拡大のための資金確保

「当社は2024年に新規事業『コレカラDX』サービスをスタートさせました。この新規事業を軌道に乗せるためには一定規模の投資が必要になります。そのため資金の確保が必要でした」

課題2

エンジニアの確保が大きな課題

「既存事業のSES事業は優秀なエンジニアをいかに確保できるかが事業の成否を分ける鍵を握ります。昨今のエンジニア不足の中、当社も人材採用に積極的に投資をしていく必要がありました」

課題3

財務の専任が社内にはいない

「社内に財務に詳しい人間がおらず、また資金調達の経験もなかったためどう進めていくかが課題でした。コンサルには相談したことがありますが、経験や実績に不安を感じることもありました」



事業計画の前提条件を整理

事業計画の前提となる売上や費用、キャッシュフローの算定根拠を明確にし、会社の実態を把握



各事業部の目標達成度合に応じた売上・利益・キャッシュフロー計画を作成し、算定根拠を明確化。それにより、要員計画との連動性も明示することになり、金融機関サイドが検証しやすい事業計画を作成。

豊富な経験から金融機関が求める資料を作成

入念なヒアリングにより、2パターンの事業計画を策定し、金融機関が求める資料を作成。



金融機関向けに2パターンの事業計画を策定。ひとつはベースケースとして経営者が目指す成長シナリオとして最大の資金需要を算定した書類、もうひとつは保守的ケースとして安全圏でのキャッシュフロー分析を行い、返済余力の検証がしやすい書類。必要な情報を1枚にまとめ、融資の趣旨を明確に説明できるようにした。

融資面談に向けて事前準備を綿密に実施

経営者面談をスムーズに行えるよう、事前説明だけでなくすり合わせも実施。



金融機関との経営者面談の準備として注意点などをまとめた事前資料を提供。事前に打ち合わせも実施し、想定問答の確認を行う。面談時は同席し、財務面の説明をサポート。

選定ポイントとその理由

実績や経験から本当に実現することができるのか？



「『できる』というコンサルは多いのですが、過去の経験や実績から不安もあります。佐々木さんはその点、素晴らしい実績をお持ちでした」

自社の要望などに対し、柔軟に対応してもらえるのか？



「事業計画を作成していく中で自社の方向性や要望などを聞き入れてくれて柔軟に対応してくれた点は助かりました」

お付き合いしていく中でざっくばらんに話ができるだろうか？



「事業計画などを打ち合わせていく際に大切なのは人柄です。佐々木さんは最初に相談したときもとても話しやすい印象を持ちました」

Voice of Customer

お客様の声

初めての資金調達を決意するも、財務に詳しい担当がいませんでした

当社は新規事業をスタートさせたことと既存事業のエンジニア採用を含めて新しい投資が必要でした。特に人材採用については以前は求人媒体しか活用しておらず、今後は幹部社員や優秀なエンジニアを採用する場合はエージェントの活用も必要でした。そのため、2024年秋から資金調達を検討し始めたのです。

しかし、当社には財務の専任がおらず、金融機関とのやり取りもどう進めていけばよいかわからない状況でした。資金調達が得意というコンサルにも相談させていただいたこともあるのですが、IT業界でもそうですが、やはりトラブルは多く、経験と実績から納得する方に依頼したいと考えていました。その条件を満たす方が佐々木さんでした。



SWITCH株式会社

代表取締役 山本 佑樹様

約2ヶ月間の支援で4000万円の資金調達を達成しました

佐々木さんはMBAを取得し、ベンチャー企業などの財務実績の経験が豊富で、まさに当社が探していた条件が見事に揃っていました。中小企業への対応力も魅力のひとつでした。実際にお話してみるととても話しやすく、人柄も信用できると感じました。会社の相談をさせていただくわけですから、やはり実績と経験、そして人柄という部分を重視したい。すべて揃っていた佐々木さんをお願いすることにしました。

佐々木さんとは2週間に1回、綿密に打ち合わせを行い、そこで頂いた宿題を次回の打ち合わせまでに私が打ち返すという流れです。

結果、相談してから約2ヶ月で2つの金融機関から4000万円の融資が確定しました。正直、スピーディーに結果が出て、こちらも驚いています。

目の前の資金調達のみならず、精度の高い事業計画を策定

金融機関への提出に必要な事業計画の作成時に佐々木さんの実力を垣間見ました。中小企業が金融機関に提出する資料の場合、このように作成すると説得力があるというポイントをお聞きしたときは、「なるほど」と感心しました。

提出する事業計画（36ヶ月の月別P/L、C/F、B/S）も予定通り成長した場合と下方修正した場合の2パターンを作成してシミュレーションしてもらいました。C/F計画などもそのシミュレーションに合わせて計画を組み立てていくのですが、それに合わせ要員計画も連動して作成していくなど、さまざまな経営要素が連動していることを実感しました。資金調達だけでなく、今後の事業推進にも大いに役立つシミュレーションをしていただいたと思っています。

相談時に結構、私の方から要望をお伝えしたのですが、佐々木さんは柔軟かつ迅速に対応してくれるので本当に助かりました。金融機関の面談も手厚いサポートをいただき、頂いた事前資料を参考に安心して臨むことができました。

当社としては、精度の高い事業計画を作成でき、今後の経営に役立てることができたのが何より大きな成果です。

融資の確定により課題であった人材採用に取り組んでいきたい

佐々木さんの支援は財務面から事業計画を見直していくという点で、特に財務の専任がいない中小企業にとって大きな味方になるものだと思います。当社は約2ヶ月間という短い期間でしたが、自社の規模では考えられないレベルの金融機関向けの計画書を作成できたと思っています。そして、審査が通ればよいというだけで終わらず、意見や要望にも柔軟に対応いただきながら将来の計画の実行性まで考慮して動いてもらった点は本当に助かりました。おかげで、順調に進めることができ、2つの金融機関の融資も驚くほどスムーズに決まりました。私自身も佐々木さんの提案力と準備力は当初の期待値を大きく上回るもので驚いています。今後の財務関連の相談は佐々木さん一択でお願いしたいです。

今回の資金調達で事業をドライブすることができ、会社も新たな成長ステージに踏み出すことができると思います。今後は人材採用プロジェクトに投資をしていく予定ですが、ここでも佐々木さんに幹部社員採用についても相談させていただいています。改めて、佐々木さんの提案力と準備力を頼りにしています。

本導入事例における

資金調達コンサルティングの導入効果

資金調達を 短期間で実現

柔軟で迅速に対応して資料を作成
金融機関側の視点から計画を策定
金融機関に事前に説明を実施

緻密な分析で 計画書を作成

机上の空論ではない現実的な計画作成
根拠を示す緻密なシミュレーション
事業推進にも活かせる計画策定

想定問答を含めた 事前準備

面談前に想定問答の事前打ち合わせを実施
事前資料を作成し、面談直前までフォロー
面談時にも同席し、財務面の説明サポート

SMBグロースパートナーズ

プロフェッショナル社外CFO ▶▶▶

SMBグロースパートナーズ合同会社

東京都中央区銀座1-12-4N&E BLD.7階

090-3084-1520

info@smb-gp.com

<https://www.smb-gp.com/>

この導入事例はグロースハックススタジオFIELD-Xが作成しています