

財務戦略のご提案

お金が残せる財務の仕組みをインストール





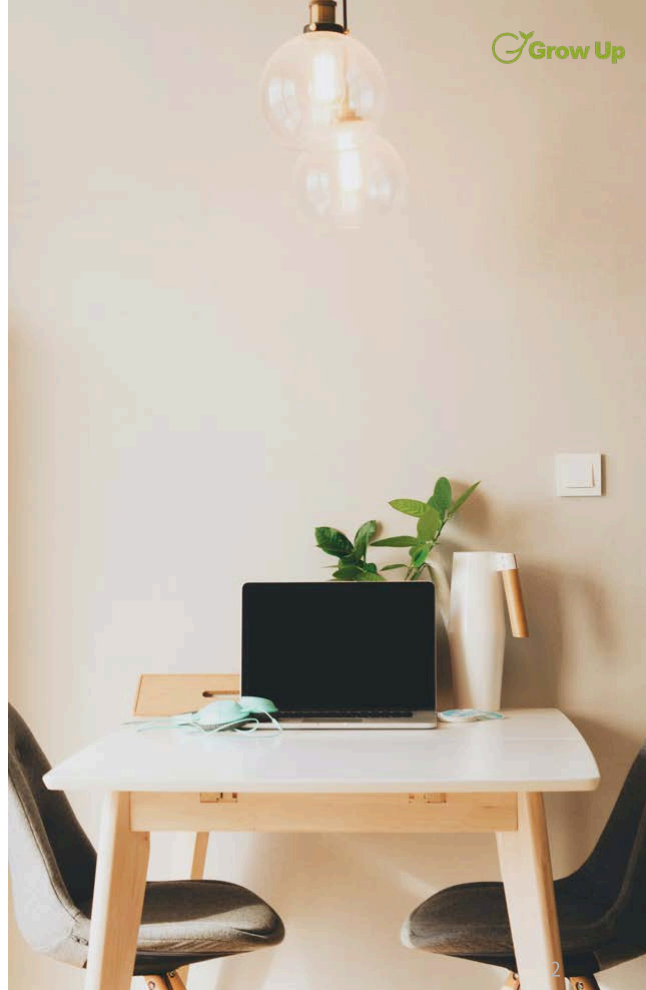
会社の本業を支える財務事業を立ち上げ、
業績の変動に左右されない定期的な財務収益の構築

- 1 本業で精一杯努力しても豊かにならない…
- 2 金融関係者に相談しても正確な回答を得られない…

このように日々真剣に悩み、疲弊していく数々の経営者
私たちは目の当たりにしてきました。

3つのゆとり(じかん・おかね・こころ)を、
本気で手に入れる方法はないか。
この想いで辿り着いた「トリプルインカムメソッド」です。

この独自メソッドを基に財務再構築のサポートをすることで、
我々は大切なお客様の事業を本気で支えます。

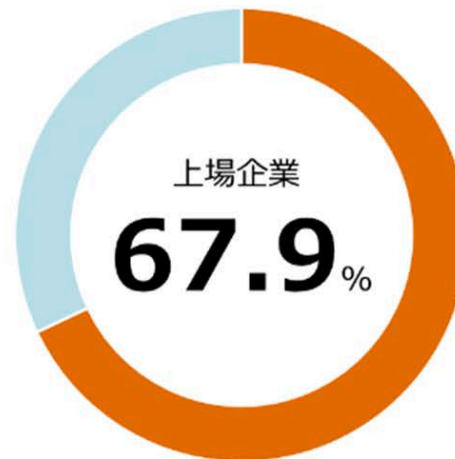
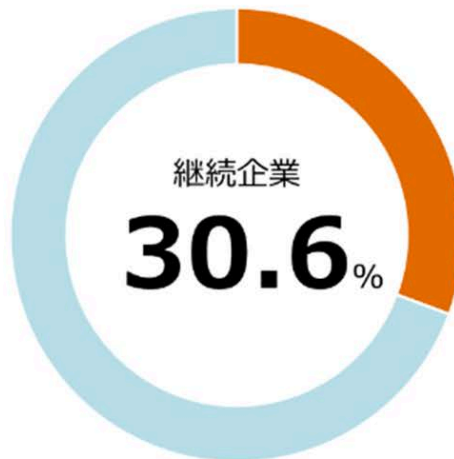


皆さんは名だたる大企業の収益構造
はご存じですか？

順位	会社名	売上高	営業外収益	経常利益
1	トヨタ自動車	9.7兆円	6,621億円	8,561億円
2	三菱商事	10.1兆円	5,248億円	3,284億円
3	三井物産	4.3兆円	4,923億円	2,573億円
4	本田技研工業	3.2兆円	1,874億円	1,938億円
5	伊藤忠商事	4.8兆円	1,759億円	1,591億円
6	住友商事	3.6兆円	1,542億円	776億円
7	新日鐵住金	4.3兆円	1,410億円	769億円
8	パナソニック	3.9兆円	1,386億円	1,105億円
9	丸紅	6.5兆円	1,361億円	904億円
10	JXホールディングス	11.2兆円	1,238億円	3,283億円
11	ソニー	2.1兆円	1,138億円	▲1,095億円
12	国際石油開発帝石	1.2兆円	986億円	7,181億円
13	NTTドコモ	4.3兆円	937億円	9,533億円
14	日立製作所	1.9兆円	804億円	760億円
15	キャノン	2.1兆円	786億円	2,357億円
16	三菱電機	2.2兆円	751億円	605億円
17	三菱自動車工業	1.3兆円	731億円	752億円
18	東芝	2.8兆円	721億円	187億円
19	日産自動車	9.6兆円	660億円	5,293億円
注：2020年度決算に基づく				

3期連続で営業外収支がプラスの割合

(営業外収支=営業外収益-営業外費用)



アロックスが保有する約14万社のデータで検証

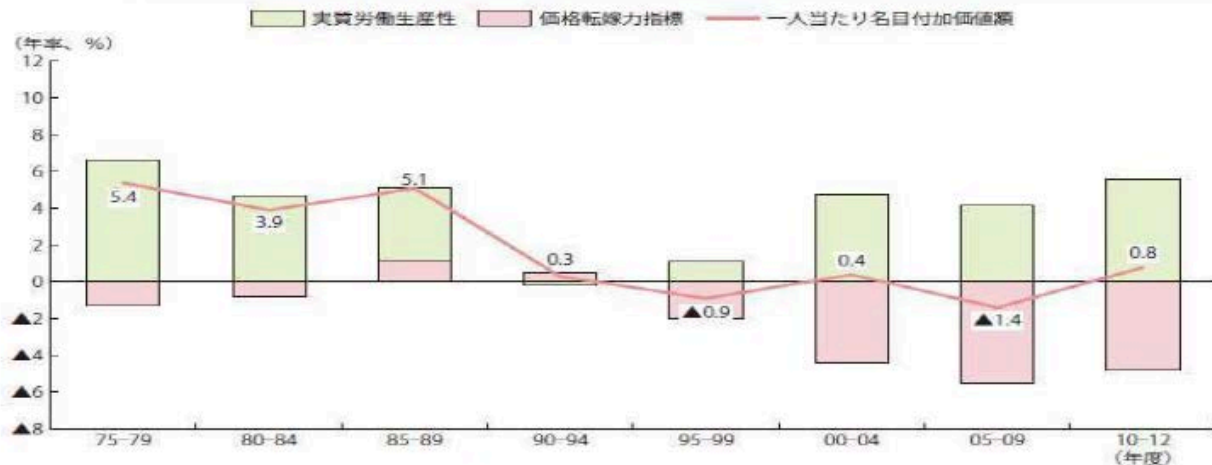
中小企業と財務の力を活用している大企業



低迷する中小企業の付加価値額

第 1-1-46 図

一人当たり名目付加価値額上昇率とその変動要因（中小製造業）



資料：日本銀行「全国企業短期経済観測調査」、「企業物価指数」、財務省「法人企業統計年報」

(注) 資本金 2 千万円以上 1 億円未満を中小製造業とした。

もし、財務戦略の導入により
資産の流れが変われば、
会社のお金の流れは
どうなると思いますか？

ありがちな“お金のない会社”におけるお金の流れ

損益計算書（本業からの収益）

	売上高
	売上原価
売上総利益	
販売費及び一般管理費	
役員報酬	
給料・賞与	
退職金	
福利厚生費	
広告宣伝費	
接待交際費	
旅費交通費	
地代家賃	
消耗品費	
修繕費	
支払手数料	
減価償却費	
営業利益	
営業外収益	
（受取利息）	
営業外費用	
（支払利息）	
経常利益	
特別利益	
特別損失	
税引前当期利益	
法人税等	
税引後当期利益	
前期繰越利益等	
当期末処分利益	

□ 当期利益

貸借対照表（資産からの収益）

	資産の部	負債の部
	現金・預金	支払手形
短期	受取手形	買掛金
	添掛金	短期借入金
	有価証券	未払金
	商品	前受金
	流動資産合計	流動負債合計
中期	有形固定資産	固定負債
	建物・構築物	長期借入金
	機械・工具	
	土地	固定負債合計
	有形固定資産合計	引当金
長期	無形固定資産	引当金
	保証金	
	営業権	
	借地権	
	電話加入権	
	その他	
	無形固定資産合計	引当金合計
	負債の部合計	資本の部
超長期	出資金	資本金及び準備金
	長期貸付金	
	貸倒引当金	当期利益
	投資等合計	当期未処分利益
	有形固定資産合計	剰余金
	繰延資産	
	繰延資産合計	剰余金合計
	資産の部合計	資本の部合計
	合計	合計

□ 資金調達

支払元金
支払利息

財務戦略のコンセプトである
運用の導入で、
お金の流れは
このように変わります

資産を賃貸して収益を得る会社におけるお金の流れ

損益計算書（本業からの収益）

	売上高
	売上原価
売上総利益	
●役員報酬	
●給料・賞与	
●退職金	
●福利厚生費	
●広告宣伝費	
●接待交際費	
●旅費交通費	
●地代家賃	
●消耗品費	
●修繕費	
●支払手数料	
●減価償却費	
営業利益	
●営業外収益	
（受取利息）	
●営業外費用	
（支払利息）	
経常利益	
●特別利益	
●特別損失	
税引前当期利益	
●法人税等	
税引後当期利益	
●前期繰越利益等	
当期末繰分利益	

貸借対照表（資産からの収益）

資産の部		負債の部	
現金・預金	●支払手形	●買掛金	
●受取手形	●短期借入金	●未払金	
●有価証券	●前受金		
●商品			
流動資産合計	流動負債合計		
●有形固定資産	●負債		
●建物・構築物	●長期借入金		
●機械・工具			
●土地			
有形固定資産合計	固定負債合計		
●無形固定資産	●引当金		
●営業権			
●借地権			
●電話加入権			
●その他			
無形固定資産合計	引当金合計		
	負債合計		
	資本の部		
●投資等	●出資金		
●長期買付金	●資本金及び準備金		
●償却引当金	●当期利益		
●投資等合計	●当期未処分利益		
有形固定資産合計	●剰余金		
●繰越資産			
繰越資産合計	剰余金合計		
資産の部合計	資本の部合計		
合計	合計		



スライドの構成

01 定義

02 コンセプト

03 社会と会社財務

04 効果とケーススタディ

05 運用を検討するための考え方

06 終わりに

1. 定義

我々がご提唱させていただく
財務戦略の定義は、
売買ではなく「**賃貸**」の仕組みです。



100万円を200万円に増やすためにはどのような方法がありますか。

2つのモデル

■ ルートA

100万円の株が20年後に
200万円に値上がりすると期待する

■ ルートB

毎年5万円の配当のある株(家賃のある不動産)を
100万円で購入し、20年間保有する

そう、財務活用の目的は2つしかありません
「価値の増大」と「定期的収入」を得ること

財務コンサルタントの「資産運用」

資産運用

価値の増大を計る

“おまけ”

定期的収入を得る

「目的」

定義

財務戦略における「資産運用」とは
「**定期的収入を得ること**」を目的として、
その**副産物**として
「**価値の増大を得ることもある**」

2. コンセプト

親や、学校の先生が言っていた通り
「一攫千金を夢見て
売買を繰り返すギャンブル」は
行うべきではない

でも、ほとんどの学校の先生も
その生徒だった人たちも
適切な資産運用を知らない。
だから、経済的に豊かではないという事実。



「賃貸からの収益」を得る

売買からの収益

譲渡損失
譲渡収益

賃貸からの収益

利子・配当
不動産収益



それは、「取り崩し」のない定期的収入



「賃貸」による資産運用の3大メリット

01 定期的収入

02 安定性による計画性の高さ

03 取り崩しのない精神的安心感

コンセプト

今回の財務戦略における
資産運用のコンセプトは、
売買ではなく「**賃貸**」である

3. 社会と会社財務

損が出ない資産運用は
世の中に存在するのか？

しない。

ただし、「存在する可能性が高い」
と言える人になる事はできる。

損が出ない資産運用のために インストールしてほしい考え方

POINT 01



資本主義の視点

POINT 02



自身の財務にゆとり

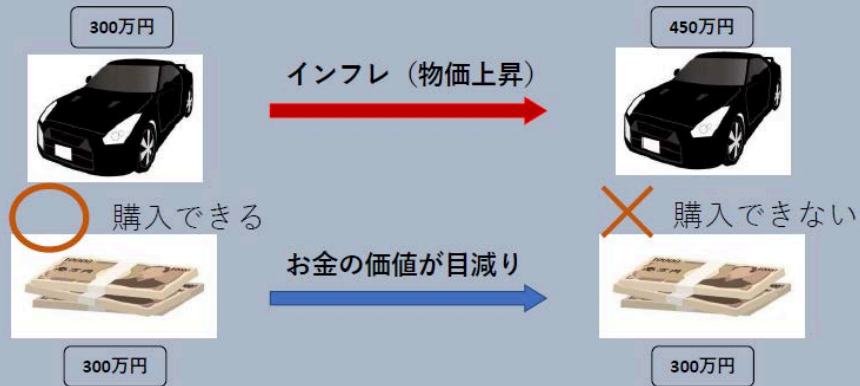
POINT 03



財務を検証する力

資本主義の視点＝財産の目減り

資産運用を行わない選択をすると



資本主義はインフレ主導を誘発する



財産を目減りさせる要因の整理

社会要因

資本主義の構造
国の経済力低下

本業要因

設備の老朽化
納税・返済
競争激化への対応

財産の目減りへと続く道と回避する道

資産運用を
行なわない

資産の流出

財産の目減り

「売買」
による
資産運用

損失と取り崩し

「賃貸」
による
資産運用

取り崩しが無い

財務の活性化

「賃貸」による資産運用を行わなければ
会社の存続が困難なのは当然である。

もはや経営力や経営努力の
問題だけではない。

ここで、定義の再確認

財務戦略における「資産運用」とは、
「定期的収入を得ること」を目的として、
その副産物として
「価値の増大を得ること」もある

覚えていますか？

財務のゆとり

運用資産の評価がマイナスとなることは
市場の状況次第で必ず起こります！

Important

この時に思い出していただきたいのが、**資本主義の視点**。
つまり、インフレ前提の市場は長期でどうなる可能性が高いか。

そして、その時に初めて強い励みとなってくれるのが、
「賃貸の仕組み」による資金繰り力＝財務のゆとりです。

財務コンサルタントによる収益

譲渡



利子

配当

不動産

社会と会社財務

資本主義の構造

大企業の収益構造、財務収益を構築している企業
これらが示してくれる**御社に必要なもの**は何か？

手元資金を取り崩すことなく「賃貸の仕組み」で
新たなキャッシュを生み出し、本業を支える仕組み
を維持し続けることではないでしょうか？

4. 効果とケーススタディ

我々がご提唱させていただく
財務戦略による効果と、
その事例をご紹介します

資産から収益を得る会社の効果

01

本業収益の補填

02

労働分配率の向上
や新規雇用

03

資産収益で
借入元利返済

04

お客様への
利益還元

05

他社との差別化

06

スムーズな
外部資金調達

07

更なる資産の増加

ますます先の読めない時代に、ますます強くなる経営の全体構造

守る経営

社会の変化など外部環境の変化への対応

本業の安定化

攻める経営

新規事業への参入

本業の事業拡大

本業の環境整備

“資産”と“使える資本”の増加

ケース 1

ケース 1：月額50万円クラスの資産収益

資産の部	資産残高	資産収益 ／年
預金	6,000万円	1.2万円
貸付金	1,000万円	40万円
有価証券		
建物		
土地		
出資金	10万円	0.2万円

手元資金を

潤沢にすることが

CF改善策だと

信じている。

資産収益 = 41.4万円／年

手元資金・有価証券の活用

資産の部	資産残高	資産収益 ／年
預金	6,000万円	1.2万円
貸付金	1,000万円	40万円
有価証券		
建物		
土地		
出資金	10万円	0.2万円



資産の部	資産残高	資産収益 ／年
預金	1,000万円	0.2万円
貸付金	1,000万円	40万円
有価証券	5,000万円	500万円
建物		
土地		
出資金	10万円	0.2万円

資産収益 = 41.4万円／年

資産収益 = 540.4万円／年

年間500万円のCF改善

手元資金を厳密にし

その資金で

毎月分配型の

有価証券を購入。

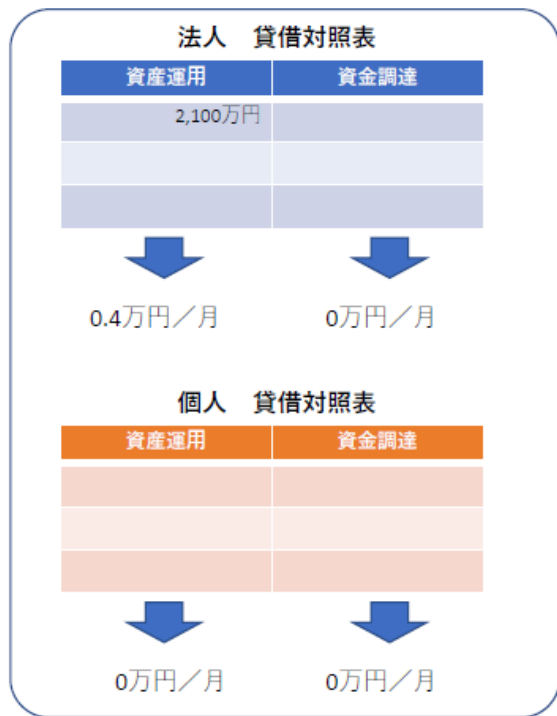
資産の部	資産残高	資産収益 ／年
預金	1,000万円	0.2万円
貸付金	1,000万円	40万円
有価証券	5,000万円	500万円
建物		
土地		
出資金	10万円	0.2万円

資産収益 = 540.4万円／年

ケース 2



法人と個人の収益調整「前」

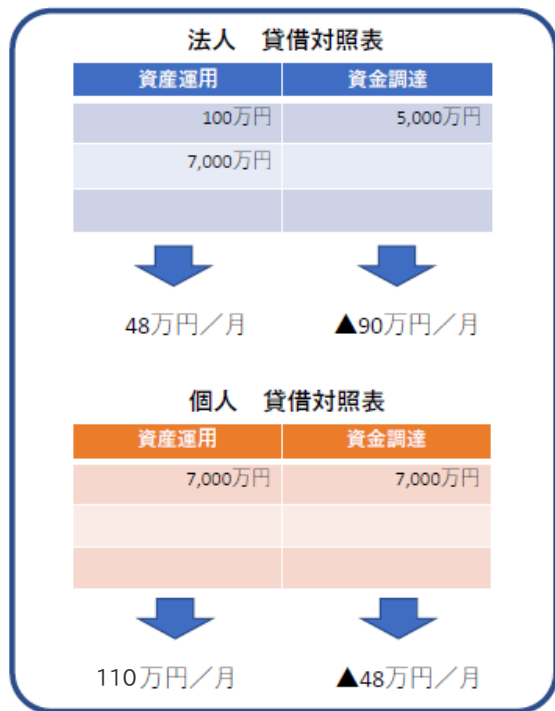


役員貸付返済	0万円／月
役員報酬（経費）	▲70万円／月
社会保険料	▲11.2万円／月
借入返済	▲0万円／月
収支	▲81.2万円／月

役員報酬（給与所得）	70万円／月
社会保険料	▲10.5万円／月
所得・住民税	▲12万円／月
収支	47.5万円／月



法人与個人の収益調整「後」



役員貸付返済	48万円／月	
役員報酬（経費）	▲6万円／月	
社会保険料	▲1万円／月	
借入元利返済	▲90万円／月	（5年返済）
収支		▲49万円：／月
配当所得	110万円／月	（利回り18%）
役員報酬（給与所得）	6万円／月	
役員貸付返済	▲48万円／月	（12年で返済可能）
社会保険料	▲1万円／月	
所得・住民税	▲18万円／月	
収支		49万円／月



法人にとってのCF改善

前

資産運用	資金調達
2,100万円	


 0.4万円/月


 0万円/月

役員貸付返済	0万円/月
役員報酬（経費）	▲70万円/月
社会保険料	▲11.2万円/月
借入返済	▲0万円/月
収支	▲81.2万円/月

後

資産運用	資金調達
100万円	借入金5,000万円
貸付金2,000万円	
貸付金5,000万円	


 48万円/月


 ▲90万円/月

役員貸付返済	48万円/月
役員報酬（経費）	▲6万円/月
社会保険料	▲1万円/月
借入元利返済	▲90万円/月
収支	▲49万円/月



個人にとってのCF改善

前

個人 貸借対照表

資産運用	資金調達

0万円/月

0万円/月

役員報酬（給与所得） 70万円/月

社会保険料 ▲10.5万円/月

所得・住民税 ▲12万円/月

収支 47.5万円/月

後

個人 貸借対照表

資産運用	資金調達
有価証券7,000万円	借入金7,000万円

110万円/月

▲48万円/月

配当所得 110万円/月

役員報酬（給与所得） 6万円/月

役員貸付返済 ▲48万円/月

社会保険料 ▲1万円/月

所得・住民税 ▲18万円/月

収支 49万円/月

極めて大胆なケースではありますが、
冷静に考えれば構造的に
「適切な利回りの賃貸の仕組み」を
会社と家庭に組み合わせれば
資金繰りの改善は可能

ますます先の読めない時代に、ますます強くなる経営と家計の全体像

会社の経営

本業の環境整備

本業の事業拡大

新規事業への参入

“資産”と“使える資本”の増加

家庭の経営

税金・社会保険を含め
ムダの削減

効率のいい資産形成

引退に向けて
不労収入の確保

5. 運用を検討するための考え方

「大企業の力」と「投資のプロ」

を活用して

「中小企業を経営」する



財務の力を活用した大企業の体制はこんなに強い



使わない手はないですね？

証券会社の営業マンは
投資のプロですか？

銀行の窓口担当者は
投資のプロですか？

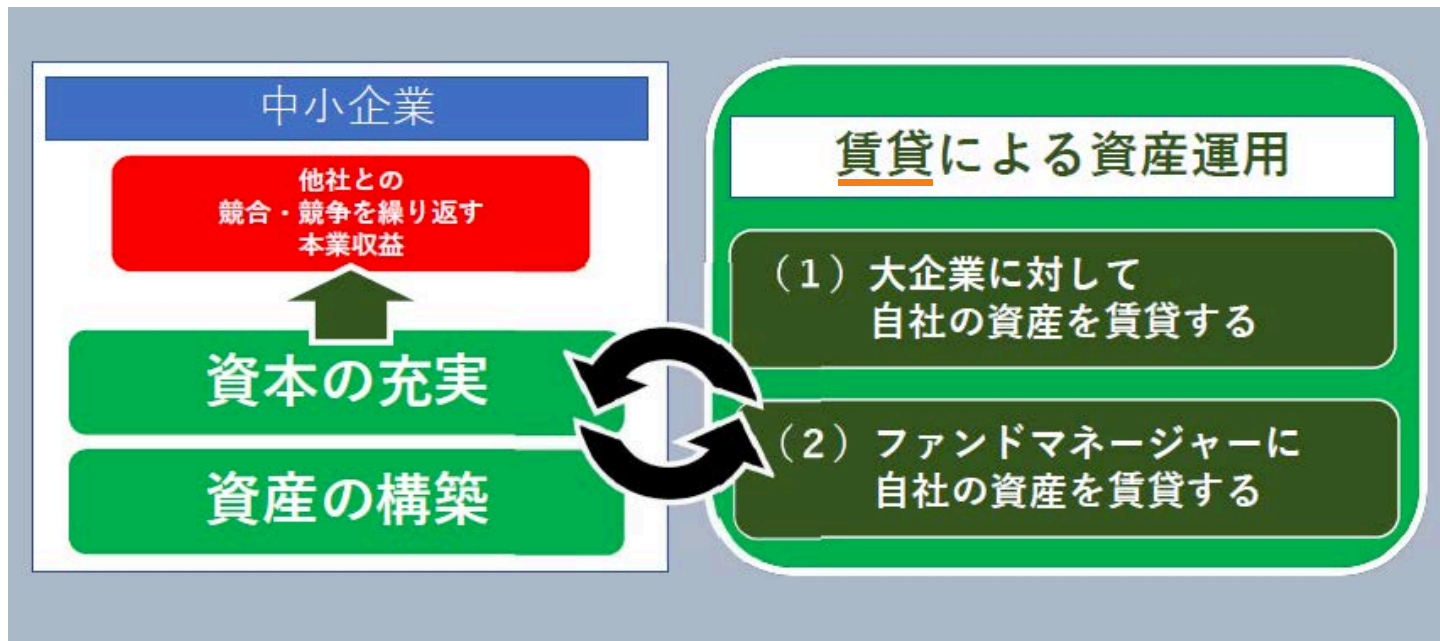
見よう見まねで自ら投資している知り合いも
投資のプロではありませんよね？

では、活用すべき投資のプロは誰か？

投資のプロ

それは、「ファンドマネージャー」です。

大企業とファンドマネージャーの活用



中小企業の貸し出せる資産を大企業の本業に貸し出す

営業利益	
	営業外収益 (受取利息)
	営業外費用 (支払利息)
経常利益	

営業外収益とは
営業活動以外の活動から生じる収益

受取利息

受取配当金

有価証券からの利益

不動産収入

不動産の賃料

有価証券売却益

有価証券を売却したときの利益

不動産売却益

不動産を売却したときの利益

資産の部		
短期	流動資産	現金・預金
		受取手形
		売掛金
		有価証券
		商品
流動資産合計		
中期	固定資産	有形固定資産
		建物・構築物
		機械・工具
		土地
		有形固定資産合計
長期	無形固定資産	保証金
		営業権
		借地権
		電話加入権
		その他
無形固定資産合計		
超長期	投資等	投資有価証券
		出資金
		長期貸付金
		貸倒引当金
	投資等合計	
	有形固定資産合計	
	繰延資産	
繰延資産合計		
資産の部合計		
合計		



ファンドマネージャーに任せる運用

自分で個別投資

- 預貯金 銀行破綻リスク
- 国債・社債 国・企業破綻リスク
- 株式 企業破綻リスク
- 不動産 空き家リスク



プロの投資信託

- MRF
- 債権投資信託
- 株式投資信託
- 不動産投資信託 など

※信託法による保護





破綻の影響を受けない資産形成を活用する 信託法

金融機関	金融商品	補償範囲	制度
銀行など	普通預金、定期預金など	元本1,000万円と その利息まで	預金保険制度 (ペイオフ)
その他の貯金	農協、漁協、水産加工業協同組合などの貯金	元本1,000万円と その利息まで	農水産業協同組合 貯金保険
信託銀行	金銭信託、ビット、貸付信託、ビッグ※1など	破たんの影響は 受けない	分別管理
証券会社 (分別管理)	有価証券の保護預かり、有価証券の売買代金など	1顧客当たり 1,000万円まで	投資者保護基金
	有価証券店頭デリバティブ取引、 外国市場証券先物取引にかかるものなど	補償なし	
生命保険会社	生命保険契約	責任準備金の 90%まで	生命保険契約者 保護機構
損害保険会社	自動車損害賠償責任保険、地震保険	責任準備金の 100%まで	損害保険契約者 保護機構
	自動車保険、賠償責任保険、海上保険、運送保険など	責任準備金の 80%※2まで	
	火災保険		
	年金払積立傷害保険、財形傷害保険、傷害保険、 医療費用保険、介護費用保険、所得補償保険など	責任準備金の 90%まで	
	上記以外の損害保険	補償なし	

※1.ビッグは元本補てん契約のある金融信託のため預金保険制度の対象となります

※2.破たんから3ヶ月間は、保険金全額払いとなります

参考：金融庁HPより抜粋

我々が注意すべき事は3点のみ



安全性の確認

- ファンドの残高
- 入出金の増減



健全性の確認

- 当月利益分配
- 過去の利益分配
- ファンドの残高分配



継続性の確認

- 年間決算の黒字・赤字
- トータルリターン



将来の予測ではなく、**安全性・健全性・継続性**

運用報告書より抜粋

●分配原資の内訳

(単位:円、1万口当たり・税引前)

項目	第244期	第245期	第246期	第247期	第248期	第249期
	2024年3月16日 ～2024年4月15日	2024年4月16日 ～2024年5月15日	2024年5月16日 ～2024年6月17日	2024年6月18日 ～2024年7月16日	2024年7月17日 ～2024年8月15日	2024年8月16日 ～2024年9月17日
当期分配金	35	35	35	35	35	35
(対基準価額比率)	1.14%	1.10%	1.09%	1.04%	1.08%	1.06%
当期の収益	8	35	35	35	—	9
当期の収益以外	26	—	—	—	35	25
翌期繰越分配対象額	7,572	7,626	7,663	7,833	7,798	7,773

My投資信託(アプリ)の「条件指定検索」である程度ファンドを絞ることも可能

「賃貸の仕組み」でも手残りはそれぞれ

家主・地主

不動産所得

損益通算可能
最高税率
55%

株主

配当所得

3つの申告選択
最高税率
20.315%

金主

利子所得

源泉分離課税
税率
20.315%

せっかくの資産を放置せず、
だからと言って
資産を危険にさらすことなく
適切に「賃貸」はじめてみませんか？

6. おわりに

「自社の収益」に「他社の利益」を
加えることができるとしたら、
もっと経営が楽になると
思いませんか

今お持ちの「遊休資産」の取り扱い
将来「なりたい姿」のイメージ
何かのヒントは得ていただけましたでしょうか？

投資をする、しない
何を選ぶかはご自身の判断です

本日お聞きいただいた内容を、
実現したい未来の一助にしていただけると幸いです

社外CFOサービス

利益相反のない立場でトータルサポート

01

資金調達

02

返済管理

03

資産運用

04

税務・財務
現状分析

05

資産管理

06

生命保険
損害保険

07

事業承継
相続分析

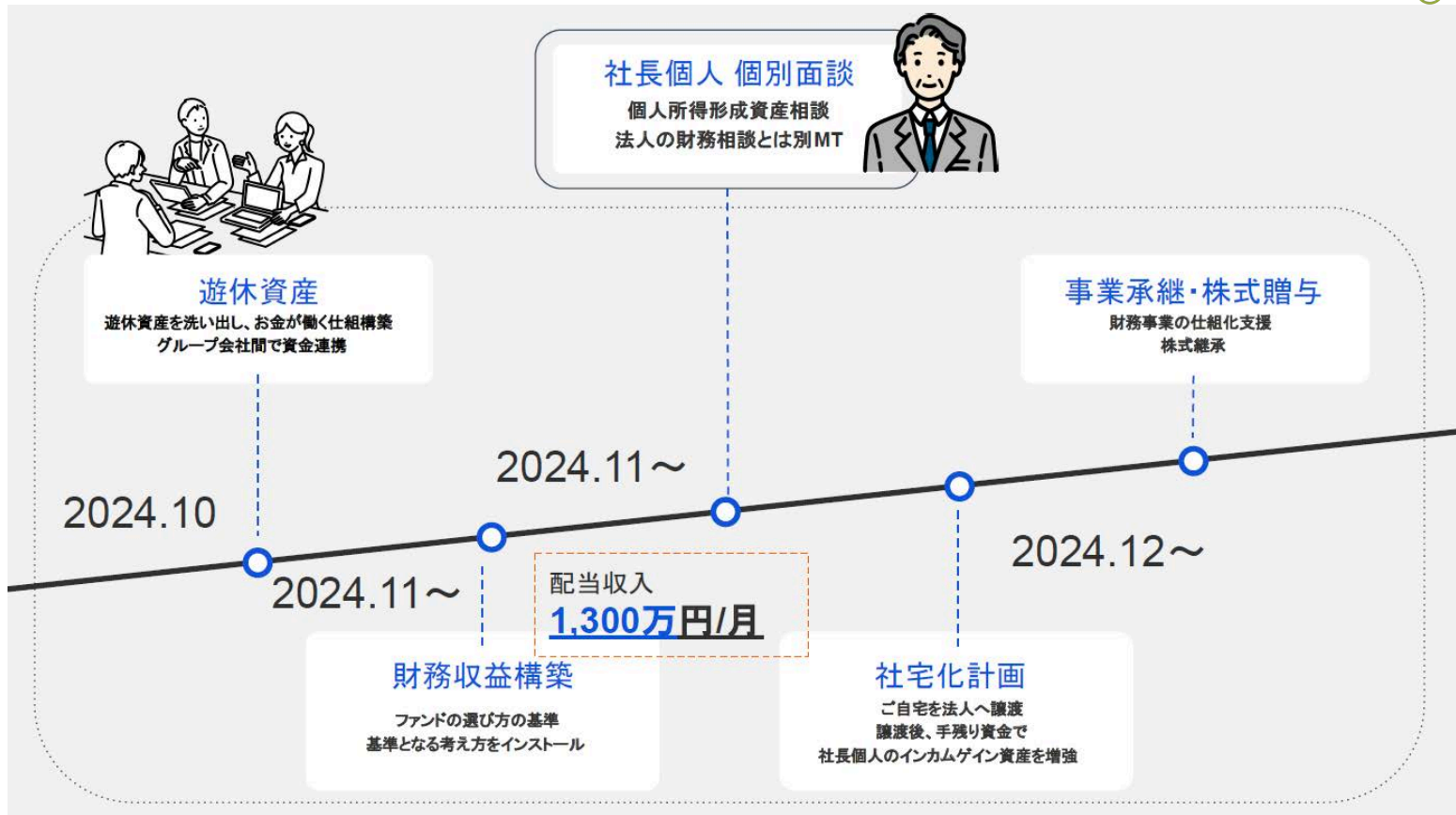
08

相続対策

|A社長



- ○○○○業
- 年齢 40代
- 年商 60億円
- 従業員 100名超



		契約前 / 課題	施策
法人	財務収益構築	● 物価高騰による利益減 ● 経営資源である”カネ”が働いておらず使い道に迷っている状態	● ファンド選びの基準 の理解 ● 運用報告書・目論見書の見方、利回り計算
	グループ間資金連携&返済計画	● 財務資産のバランス	● グループ社間で資金連携 ● グループ全体が安定した財務収益を構築 ● 財務収益を返済に充て、無理のない返済計画
	退職金計画	● 具体的な退職計画 ● 次世代へのバトンタッチ	● 定期的収入の構築により、退職後の将来の収入計画がイメージでき、退職金や株式譲渡の計画が進行 ● 効果的な退職金の計画を立案中
個人	インカム資産積上	● まとまった資金の不足 毎月の住宅ローン 生活消費により貯金△	● 分配金は追加投資へ ● 住宅ローンの繰上げ返済 < 資産の積み上げへ
	自宅譲渡資金確保		● 個人所有の自宅を会社へ譲渡し、社宅化計画中 ● 譲渡の税を含めたコスト試算(手残り額と譲渡時期)

|B社長



- ○○○○業
- 年齢 60代
- 年商 1.2億円
- 従業員 10名

会社と個人に本業外収益の仕組みを構築し 事業承継の手段と相続対策の整理

2024.12～
相談スタート
遊休資産の洗い出し

預貯金残高推移表の作成
金融機関からの資金調達の可能性を検討

2025.3
個人の長期所得計画作成

働き続けなくても生活が出来るよう
配当所得の構築や年金の受け取り時期決定

事業承継と相続対策

事業承継の手段について整理・選択

2025.1
会社の本業外収益の構築

本業収益から借入返済を行っていた
状況からの脱却

財務内容の強化

より強固な財務内容にする為、決算書の磨
き方勉強会の実施と資金調達を検討

人口減少や業界衰退に伴う本業収益の減少で、労働分配率の低下、借入返済の負担増 本業外収益の仕組み構築 により解消

契約前/課題		施策
法人	本業売上の減少	● 取引先の事業撤退や引退 の増加に対する新規顧客が増えない
	借入返済の負担増	
	事業承継	
個人	生活費と老後資金	● 売上減少に伴い借入返済の負担割合 が年々重く感じている ● お子様は事務・経理を手伝っているが代表になる予定はない
		● 経費削減の為に役員報酬を上げられない ● 到底老後を楽しむ程の余剰資金はない
		● 本業外収益の構築 ● 遊休資産の洗い出し、預貯金残高推移表を作成 ● 金融機関からの資金調達 ● ファンドの選び方等の勉強会 ● 今後の買い増しの為、決算書の磨き方勉強会 ● 社長個人の定期的収入 ● 長期所得計画の作成(理想の所得ポートフォリオ) ● 預貯金残高推移表を作成し、余剰資金の確認 ● 事業承継の手段について整理・選択

社外CFOサービス 料金体系

社外CFOサービス契約 (約3年～5年)

月額:25万円(税別)

【社外CFOサービス】

毎月の個別相談により、
社外のCFOとして財務の伴走を行い、クライアントの理想とする 財務目標の達成支援を行う。

【本講座】

合計740枚以上のスライドからなる講座で
今までの財務・金融の常識を "結果の出る新常識" にアップデート。

講座のみの
受講の場合
全5回 30万円

継続顧問契約 (任意)

月額:5万円(税別)

【スポットでの財務相談対応】

法人と個人での財務目標達成に向け、
税務と併せて財務の相談事項があった際の相談対応
※電話、メール、LINE等での対応

【次世代までの財務収益構築支援】

次世代に渡って財務収益の受け取り続けて頂く為、
運用報告書に基づいたファンド選定をご支援。

【財務活用事例共有】

資金調達、資産運用、生命保険、損害保険
事業承継、M&A etc
既存の仕組みに改正が生じた場合の情報を御共有

投資リターン

もしも新入社員を1年間雇用したら

給料・ボーナス・消費税・社会保険料など
年間300万円以上かかります。

本業収益をもたらしてくれるでしょうか？



もしも、誤った商品を購入し続けてしまったら



- ・もしも、**誤った投資商品に投資**をしてしまったら…
- ・もしも、**誤った保険商品**にお金を払い続けてしまったら…
- ・もしも、**3年・5年・10年と時間が経過**してしまったら…



例えば…

- ・年間400万円定期預金を解約して、正しい金融商品に費やす
- ・早ければ、早い方が大きな利益に繋がります

実現したい未来への投資

このままの1年後



行動を変えた1年後

- ☑ 法人・個人どちらにもお金の未来に不安がない
- ☑ 自分のリタイアに前向きな気持ちになれている
- ☑ 税務面での損が消えて、お金に強い状態になれている
- ☑ 資産を後世に残す設計が描けている
- ☑ 経済面だけでなく、時間、心のゆとりが手に入っている

より深くインストールしていただく今後の内容について

POINT 01

決算書の磨き方

POINT 02

ファンドの選び方

POINT 03

保険の卒業

POINT 04

相続対策

ご清聴ありがとうございました。