

2025年  
知的資産経営報告書  
FOR TRUST 信頼のために。

お客様から、信頼される企業へ

クライアントの経営・財務戦略を支援する  
プロフェッショナル。



# 目次

1.	代表挨拶	2
2.	経営哲学	3
3.	事業概要	4
4.	沿革	5
5.	業務フロー	7
6.	商流	8
7.	現在価値創造ストーリー	9
8.	人的資産	10
9.	組織資産	11
10.	関係資産	12
11.	経営環境	13
12.	将来ビジョン	16
13.	将来価値創造ストーリー	17
14.	実行計画	18
15.	会社概要	19
16.	あとがき	20

# 代表挨拶

## ■FOR TRUST 信頼のために。

株式会社フォートラストは、「for trust（信頼）」という社名のとおり、関わるすべての方々から信頼される企業でありたいという思いを込めて設立しました。

企業が成長していく過程では、資金調達や銀行との関係構築など、「お金」に関わる重要な判断が避けて通れません。私たちは、企業と金融機関の間に立ち、経営者の皆様が最適な判断を行えるよう、「信用」を高める支援に取り組んでいます。

また、数字だけでなく“人の想い”に寄り添う財務パートナーとして、信頼に応える存在であり続けたいと考えています。とくに、不動産・建設業に特化した“融資の成功率が高くなる”財務コンサルティングを通じて、お客様が形にしたいと願う未来を、確かな現実として支えていくことが私たちの使命です。

今後は、関西を中心に、関東でも同様の品質で支援を届けられる体制を整え、企業の持続的な成長と飛躍に貢献してまいります。これまで当社を信じ、支えてくださったお客様、協力先、金融機関の皆様、そして共に歩んでくれる仲間に、心より感謝申し上げます。

## ■知的資産経営報告書の作成にあたって

当社が提供する財務コンサルティングは、単なる数値支援ではなく、企業と金融機関の信頼関係を築くことに重きを置いています。本報告書は、そうした取り組みの背景にある経験・強み・価値観を言語化し、私たちが「なぜできるのか」を可視化することを目的に作成しました。

これから関係を築く方々にも、当社の姿勢と考えをより深くご理解いただき、信頼を育むきっかけとなれば幸いです。



株式会社 フォートラスト  
代表取締役 金井 雅弘

## ■経営理念 Our mission

信頼される存在として、お客様に寄り添い  
企業の成長を共に実現することを  
目指します。

## ■信条 Our credo

縁ある人を幸せに。

この言葉は、私たちのすべての判断と行動の根底にある、揺るがぬ信条です。

お客様との出会い、支えてくださる協力先、共に歩む仲間や家族——

そのすべての「縁」があったからこそ、いまの私たちがあります。

一つひとつの出会いに感謝し、目の前の人にとって何が最善かを真剣に考え、行動する。

その積み重ねこそが、信頼と実績を築いてきた原動力です。

私たちはこれからも、「縁ある人を幸せに。」という言葉を胸に、

一人ひとりの想いに応える仕事を重ねていきます。

# 事業概要

株式会社フォートラストは、不動産・建設業界に特化した財務コンサルティングと不動産関連支援を通じて、お客様のパートナーとして、「形にしたい未来を実現する」ことを支援します。資金調達や財務戦略の立案、金融機関との関係構築に加え、売上や利益に直結する不動産情報の提供や提携支援も行い、企業の持続的な成長と経営判断の質の向上に貢献します。

## 1. 財務コンサルティング



不動産・建設業に特化した「融資の成功率が高くなる財務コンサルティング」を軸に、資金調達支援や財務戦略の立案支援を通じて、お客様の「形にしたい未来が実現する」ための後押しをしています。

企業と金融機関の信用を高める支援を行い、経営者が最適な判断を下せる環境を整えます。サービスは、月額の顧問契約とスポット契約の2形態を用意。財務分析や事業計画書の作成支援、経営会議への参加などを通じて、企業ごとの課題に合わせた実践的なコンサルティングを提供します。

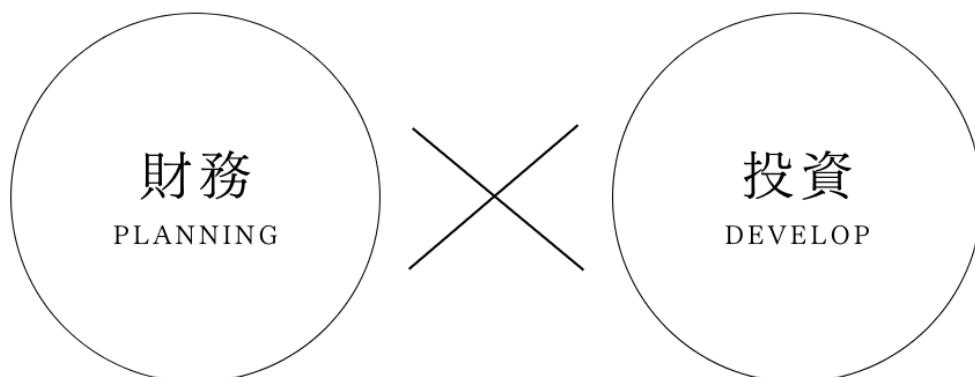
## 2. 不動産関連事業



お客様の「形にしたい未来が実現する」ための後押しの一つとして、お客様の売上や利益につながる不動産情報を選別・提供し、企業の事業戦略と合致する不動産活用を支援します。

元銀行員の知見を活かし、旧耐震物件や順法性に懸念のある築古物件といった、一般に扱いづらい物件も、買取者目線で選別し、売上や利益が見込める状態でのご紹介を行うことができます。狭小地の再開発や建て替えによるバリューアップなど、金融機関とも連携しながら魅力的な案件情報の収集・提供を行います。

投資家や金融機関の視点に基づく「戦略」により、経営上の「課題」を解決し、お客様が描く新しいステージという未来への実現を目指します。



法人・資産家に合った  
方針策定

不動産・M&A・人材等の  
投資ができる基盤作り

# 沿革

	年代	出来事の詳細や背景	知的資産
形成期	創業前	<p><b>枚方に生まれる</b> 小学校では外で友達とスポーツやカードゲームをして遊び、習い事は習字と水泳を行い、水泳でプロを目指していた。中学校から進学塾に通い、同じ目標を持つ友達や環境をつくりたいとの想いが生まれた。周りが勉強している雰囲気の学校へ進学したいという想いから、大阪桐蔭高校を受験。周囲の人や環境に影響を受けやすいからこそ、勉強に集中できる環境に入っていた。</p> <p><b>大阪桐蔭高校に入学後、河合塾にて浪人を経験し、勉強漬けの日々</b> 進学校のため勉強漬けの日々を送り、優秀な周りの友人にも影響を受け、国立大学を目指すものの叶わず、浪人を経験し、同志社大学に入学。</p>	<b>理念資産</b> 努力は惜しまない姿勢
	2014年 平成26年	<b>ヒッチハイクで日本縦断</b> 高校時代は勉強ばかりの日々だった反動で、自由を求める気持ちが強くなった。時間があったこともあり、いろいろな場所を訪れてみたり、ヒッチハイクで日本縦断に挑戦。10日間で沖縄から北海道まで旅を成功させ、「やればできる」という自信がさらに深まった。旅の途中でご飯やお金をくれる親切な人たちに出会い、人の温かさに触れたことで、人がより好きになった。	
	2014年 平成26年	<b>京都祇園の一見さんお断りのバーでアルバイトを始める</b> 募集はしていなかったが、思い切って電話をかけてみたことがきっかけで、京都祇園の一見さんお断りのバーでアルバイトを始めることになった。学生時代の2年間、そのバーで働きながら、さまざまな経験を積んだ経営者たちと接する機会があった。彼らの持つ独特のオーラに圧倒されながらも、「いつか対等に話ができるような人間になりたい」という強い思いを抱いた。	<b>理念資産</b> 次の行動に移す力
	2016年 平成28年	<b>新卒でりそな銀行に入社</b> 何かを作り、それが人に喜ばせることに魅力を感じていたため、就職活動ではデベロッパーを志望していた。その結果、三井不動産の仲介部門に内定をもらつたが、同時にりそな銀行からも内定を受けた。りそな銀行は宅建業を持ち、不動産と融資の両方に関わることができる点が魅力的であり、最終的にりそな銀行への入社を選択した。このりそな銀行での経験が、後の独立と事業活動への大きな布石となった。	
	2018年 平成30年	<p><b>りそな銀行北浜支店で銀行員のキャリアをスタート</b> 北浜支店で働き始め、同期の総代として入社式でスピーチを行った。最初の1年間は窓口業務を経験し、その後営業に出ることになったが、同期の中で法人営業を希望していた2人のうち、もう1人が先に法人営業のポジションについた。浪人経験がある自分にとって、それは悔しい出来事だったが、「やればできる」という思いを胸に努力を続けた。その結果、もう1年頑張り、ついに営業職を手にすることことができた。</p> <p><b>りそな銀行北浜支店での挫折の3年間</b> 法人営業に就いたものの、北浜支店ではこれといって成果を上げることができなかつた。自分だからこそできたと思えるような案件もなく、自信を失う日々が続いた3年間だった。仕事の難しさを痛感する中、銀行ではすべてのフローを正確にこなし、社内外のやりとりをそつなく対応する必要があつたが、それが思いのほか難しく、悩む日々を過ごしていた。</p>	<b>人的資産</b> 銀行融資の専門知識
	2019年 平成31年	<p><b>りそな銀行尼崎北支店での再挑戦と成長（ターニングポイント）</b> 尼崎北支店への内示を受け、新たな環境での仕事が始まつた。最初の1年間は怒られる日々が続き、融資案件が次々と舞い込む中で、それを受けたばかりで店内の作業をうまく回すことができなかつた。しかし、ボーダーラインを設けることの重要性を学び、仕事の進め方に変化が生まれた。それ以降、業績として数字がついてくるようになり、事務作業もスムーズにこなせるようになったことで、少しずつ自信を取り戻していった。</p> <p><b>1番を目指すことの大切さを知る</b> これまで取引先は運で決まり、取引先によっては店内成績上位になれないものだと思っていたが、ある経営者から「あらゆる業界にはピラミッドがあり、1番にならなければ見えない景色がある」と教えられた。また、「同期や支店で1番を目指してみろ。1番になれば、すべてがついてくる」との言葉を受け、1番を目指すことの意味を深く考えるようになった。</p>	

# 沿革

	年代	出来事の詳細や背景	知的資産
変革期	2021年 令和3年	<b>協業パートナーと再会し、金融知識や銀行融資の支援を提供</b> 金融コンサルティング会社で働く浪人時代の友人（以下、協業パートナーという）と再会。コロナ融資の対応で多忙な中相談を受け、情報交換を行った。それ以降頻繁にやり取りを行うようになり、友人でありながら、協業パートナーとして、その後も、共に知識やスキルを研鑽し成長していくことになる。	<b>関係資産</b> 盟友、協業パートナー
	2022年 令和4年	<b>りそな銀行での成功体験</b> りそな銀行では、お客様のことをよく観察し、収益を得られるポイントを常に考え続けた。その中で自分の役割を考え、交渉のやり方を学び、人間関係を構築しながら「自分だからこそできた」と言える案件もできた。不動産仲介を10件以上担当し、不動産売買のノウハウも身につけた。そのような中、周囲には独立した同世代の経営者が多数おり、「これまでにお会いしてきた経営者の気持ちを感じたい」という想いから、りそな銀行を退職した。	<b>人的資産</b> りそな銀行で培ったノウハウ
	2022年 令和4年	<b>営業を経験する中で明確になった独立のビジョン</b> りそな銀行からの退職後、幹部（社長）候補として不動産売買業の会社に入社し、経理・財務の実務に従事しながら、経理・財務のアウトソーシングのニーズのある顧問先の開拓を行った。徐々に独立のビジョンが明確になり、自分の会社を持ちたいという気持ちが強まり、退職した。	
	2023年 令和5年	<b>株式会社フォートラストを設立</b> 起業家で、同志社大学のゼミの先輩である先輩が、りそな銀行で働いていた頃の仕事ぶりを評価し、設立を後押ししてくれた。「取引先企業の財務を強くして売上利益を拡大する」ことを目指し、協業パートナーからの紹介で3社の顧問契約を獲得。「なんでもする」という柔軟な姿勢が顧問先の増加につながった。	
		<b>業務の幅が広がるも、スタンスが不明確に</b> 様々な年商規模、業種、価値観の異なる社長達と出会い、柔軟な姿勢で課題解決を目指した。多くの人脉が生まれる中で、様々な仕事を経験するが、社会的な課題解決を目指したり、売上拡大を目指す志の高い経営者たちと仕事をしたいという気持ちが芽生える。その後は、徐々に主要取引先社長との出会いやアチーブメントへの参加を通じ、方向性が定まっていく。	<b>人的資産</b> 柔軟な姿勢
		<b>主要取引先社長との出会い</b> 主要取引先社長と出会うきっかけは、協業パートナーの担当先だったことから始まった。銀行時代に多くの不動産会社を担当してきたが、中でも突出した財務内容や融資実績を持つ会社だった。その後、数億～十数億の不動産物件の仕入れ業務の支援を手掛け、その経験にはりそな銀行時代に培った不動産仲介業務のスキルが大いに役立っている。	<b>関係資産</b> 経営者や不動産仲介業者とのつながり
挑戦期	2024年 令和6年	<b>アチーブメントに参加（ターニングポイント）</b> 教育研修会社アチーブメントに参加し、研修会社に参加している企業様やその人脉から優良顧客の紹介が増え、目標設定の手法なども幅も広がった。研修1回目で現在の主要顧客と出会い。「迷ったらやる」という考え方や決断力の大しさを学び、目的を達成するために投資を惜しまない姿勢が身についた。	<b>人的資産</b> 次の行動に移す力
		<b>成長の実感</b> 私たちの提供する価値が最大限に活かされる、相性の良いお客様との出会いに注力。その結果、現在は良好な関係性の中で仕事に励むことができている。多様な場での出会いを通じて、自らの手で最適なご縁をたぐり寄せる力が身についたことは、大きな自信と成長につながった。	<b>風土資産</b> 何を求めているのか把握する
		<b>多くの関係者様との支え合いで築いた安定経営</b> 顧問先が増え、経営が安定。これまでの道のりには、さまざまな場面で応援してくれる人々の存在があった。現在、顧問先社長に「貢献したい」という強い想いを持ち、信頼関係を築きながら事業を進めている。	<b>理念資産</b> 縁ある人達を幸せにするという信念
	2025年 令和7年	不動産売買業者向けシステム開発開始。特許申請中。 「宅地建物取引士」と「不動産証券化マスター」資格に同時合格。	

# 業務フロー

STEP

業務プロセス

作業の内容やこだわりのポイント、知的資産

## 成し遂げたい 目標の確認

1



### 「成し遂げたい思い」を受けとめます

経営の目標に向けた「成し遂げたい思い」を受けとめ、融資や財務の視点で具体策と一緒に考えます。そして、金融機関から信頼を得るための伝え方や資料づくりを支援します。事業や思いを理解した上で、相手にも伝わる形に整えることを大切にしています。

## 決算書の 補足資料作成支援

2



### 金融機関に響く資料に仕上げます

決算書だけでは伝わらない強みや成長の理由を整理し、金融機関にも伝わる資料にまとめます。金融機関の目線で構成を工夫し、金融機関が知りたい内容に仕上げることで、会社の信頼性や今後の見通しが伝わる資料として活用できます。融資に限らず、営業資料としても役立ちます。

## 金融機関のトレン ドを押さえる

3



### 条件に合う金融機関を選びます

金融機関ごとの特徴や融資傾向を分析し、条件に応じて適した金融機関を検討します。過去の融資実績や情報を蓄積し、物件やお客様ごとの傾向もふまえて提案できるため、早く確実な資金調達につながります。金融機関に無理なく話が通りやすい流れをつくることで、準備も交渉もスムーズになります。

## 融資支援

4



### 収支表で先を見通せるようにします

物件の購入時に必要な金融機関向け資料の作成を支援し、金融機関が安心して判断できる資料を用意するお手伝いをします。融資担当者が求める情報をできる限り盛り込み、先回りした準備で効率的な資金調達を実現します。見通しの説明が明確になることで、融資の判断が早まり、資金調達の成功率も高まります。

## 毎月の面談支援

5



### 金融機関との信頼を育てます

毎月の面談に向けて補足資料を整え、経営者が金融機関へ決算内容を自信をもって伝えられるようサポートします。経営方針や業績の背景まで共有することで、金融機関との信頼関係が深まり、優先順位が上がることにつながります。関係性を育てる積み重ねが、融資の選択肢を広げる力になります。

# 商流

顧客（取引先）：不動産・建設業

当社が選ばれる理由

A社

- 不動産仕入営業が主業で、売上拡大のため財務支援を必要としている
- 仲介業者から物件情報を得て紹介し合える関係がある

B社

- 運営拡大に伴い既存の銀行では限界があり、新たな融資先の開拓が必要で、金融機関に好かれる決算内容を目指している
- 支援を受け8カ月で10行以上融資実績がある

C社

- 支援を受け6カ月で4行ほどの融資が実行されている
- 明確な目標があり、達成を重視している

当社が選ぶ理由

- 現状維持ではなく、売上・利益の拡大を目指している企業である
- 規模拡大・従業員増加など、成長志向が明確である
- 自社で財務面のコンサルがない、または実施していない会社である
- 信頼性を重視しており、嘘をつかず、信用できる会社であること
- 銀行にも迷惑をかけないという倫理観を共有できる相手



FOR TRUST



顧客  
価値  
提供

成し遂げたい目標の達成。  
経営者が収益不動産を増やして、  
将来的な経営の安定や生活の安定を得ることができる。

サービスの特徴

不動産・建設業のための融資の成功率が高くなる  
財務コンサルティング

- 金融機関からより資金調達をしやすくするための財務計画の策定支援
- 金融機関向けの企業分析、案件分析のための資料作成支援
- 最適な金融機関と支店の選定支援
- 金融機関との良好な関係づくりの後押し



協力先

当社が選ばれる理由

保険の営業マン

- 保険商品を提供しているお客様に付加価値を提供できる

協業パートナー

- 信頼でき、ちゃんと仕事をしてくれる
- 何でもやってみようとする姿勢がある
- 付加価値を提供してくれる
- 苦楽を共にしてきた仲間として信頼している
- 一緒に成功を喜び合える関係性がある
- 大きな目標に向かって共に歩んでいる

当社が選ぶ理由

生命保険の営業マン

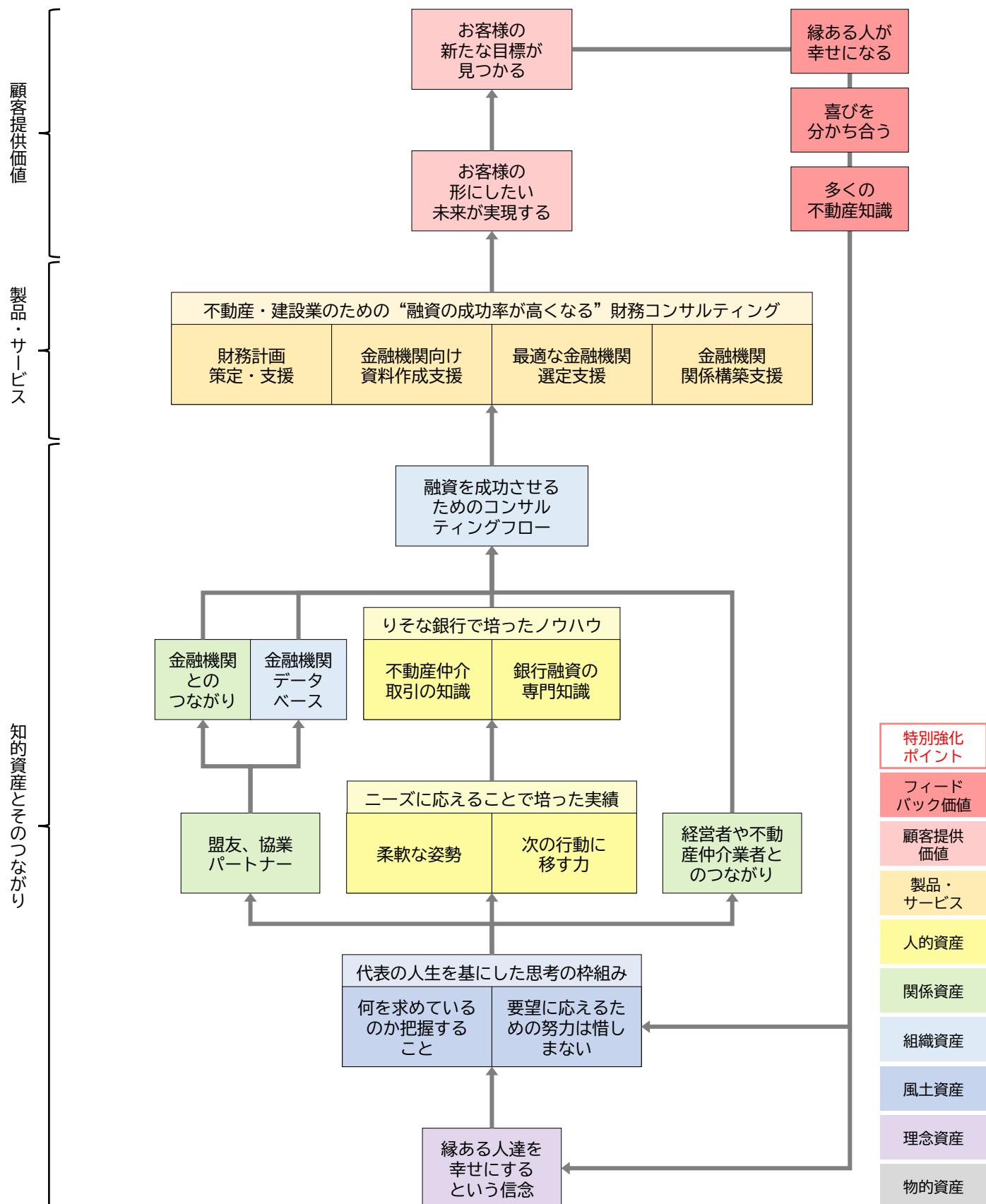
不動産仲介会社の担当者

- お客様からの信頼が厚く、深いつながりを持っている

協業パートナー

- 昔からの付き合いがあり、安心して一緒に仕事ができる
- お互いのお客様と会う中で、違和感なく満足していただける関係性がある

# 現在価値創造ストーリー



# 人的資産

## ・りそな銀行で培ったノウハウ



りそな銀行での融資営業及び不動産仲介営業の勤務経験を通じ、銀行融資に関する専門的な知見と不動産仲介取引に関する実務知識を培ってまいりました。金融機関の融資判断の考え方や社内手続きの流れを熟知しているため、銀行取引において的確なサポートが可能です。物件の特性やお客様の状況に応じた最適な財務計画を作成します。不動産と融資の両面に精通していることが、強みであり、安心してご相談いただける理由の一つです。

## ・お客様のニーズに応えることで培った実績



業務を進める中でお客様から頂いた様々なニーズに対し、柔軟な姿勢で挑み続けてまいりました。その一つひとつが貴重な学びとなり、次の行動に活かす力へと変わっていきました。

周囲の支えにも助けられながら、責任感と視野を広げ、実務での実績を重ね、対応力を高めることができたと実感しております。これからもお客様のニーズにお応えする姿勢で業務に取り組み、お客様に信頼される存在であり続けます。

## ・代表の人生を基にした思考の枠組み



代表はかつてりそな銀行に勤務し、厳しい現場で成果を求められる日々の中でも、お客様一人ひとりに真摯に向き合うことの大切さを学びました。ある融資案件では、お客様の想いに寄り添い、何度も丁寧に説明を重ねた結果、信頼を得て取引が成立した経験があります。

これらの出来事を通じて、人の想いを実現することこそが仕事の根幹であると強く実感し、「何を求めているのか把握すること」「要望に応えるための努力を惜しまないこと」を自らの信条としてきました。こうした姿勢が、当社の思考の軸として息づいています。

## ・融資を成功させるためのコンサルティングフロー



融資を成功に導くためには、金融機関の視点を踏まえた的確な準備と、伝わる情報整理が不可欠です。当社では、まずお客様の事業状況や資金ニーズを丁寧にヒアリングし、決算書や収支計画などの資料を整備いたします。そのうえで、金融機関が重視するポイントを踏まえた補足資料の作成を支援し、交渉時の説明内容まで一貫してサポートします。

必要に応じて、当社が金融機関向けの資料作成支援も行い、スムーズな融資実行を目指します。実行後も継続的にお客様との面談や支援を行い、信頼関係の構築と次回融資につながる体制を整えます。

## ・金融機関データベース



当社では、独自に蓄積・整理した金融機関データベースを活用し、業種・規模・地域性に応じた最適な金融機関の選定を支援しています。各行の融資姿勢、審査基準、対応スピード、過去の取引実績などを体系的に管理しており、お客様の状況に即した提案が可能です。

融資の可否にとどまらず、中長期的な資金戦略を見据えた支援により、事業の成長を金融面から後押しします。金融機関毎の強みを共に分析することは、当社ならではの強みです。

# 関係資産

## ・金融機関とのつながり



これまでの実績を通じて、多くの金融機関と信頼関係を築いてきました。地域金融機関から都市銀行まで、各行の担当者との継続的な対話や情報共有を重ねることで、スムーズな連携体制を確立しています。

また、過去の融資支援により得た知見を基に、金融機関の視点を踏まえた資料作成支援や交渉準備も的確に行うことが可能です。こうした関係性と実行力が、お客様の資金調達における安心感とスピード感につながっています。

## ・経営者や不動産仲介業者とのつながり



当社は、信頼できる経営者や不動産仲介業者、士業の方、保険営業マン、M&A仲介業者とのつながりを大切にし、案件紹介や情報共有を通じた良質なネットワークを築いています。また、お客様から生まれる紹介は信頼度が高く、スムーズな取引や支援につながっています。

こうした経営者同士の連携により、不動産取引や資金調達においても迅速で実効性のある対応が可能となります。人とのつながりを起点に、安心と結果をお届けしています。

## ・盟友、協業パートナー



浪人時代からの付き合いであり、互いの成長を支え合ってきた“盟友”です。社会人となった今も、信頼するパートナーとして密に連携し、金融や経営課題に関する実務支援だけでなく、当社自身の経営についても客観的かつ実践的なアドバイスを受ける貴重な存在です。

現在も金融コンサルティング会社で働いており、その広範なネットワークと鋭い視点により、当社の支援体制はより厚みを増しています。長年の関係に裏打ちされたこの信頼関係が、お客様にとっても大きな安心につながっています。

# 経営環境

	現在の状況と変化予測	自社にとっての影響と対応策
顧客の変化	<p><b>【現状】</b>  <b>融資条件と投資スタイルの変化</b>          物件価格が高騰し、金融機関の融資割合は従来の8割程度から7割程度に下がっている。短期売却型の投資が主流となる一方、長期保有目的の購入は外国人投資家や相続税対策が中心。不動産会社は相続案件の獲得に注力し、顧問先の中には多くの投資家が集まる東京に進出する企業も増えている。</p> <p><b>【変化予測】</b>  <b>融資条件の厳格化と相続物件の増加が進行</b>          金融機関での不動産担保額と不動産実勢価格に乖離があるため、不動産価格の動向により融資条件は今後さらに厳しくなる可能性が高い。そのため、財務内容が良好な先への融資は加速し、そうでない企業への貸し渋りが増加する。高齢化に伴い、築古物件の売却が急増し、相続を起点とした中古不動産取引がより重要な領域になると予測される。</p>	<p><b>【対策】</b>  <b>価格精度の強化と財務支援の仕組み化</b>          どの相場環境でも利益を確保できるよう、買値と売値の精度を高めて判断する力が求められる。財務体質の安定した不動産会社との連携を強化し、同時に財務支援を仕組みとして提供できるよう各種システムを整備する。システム完成後は東京進出を実行し、業務効率と拡張性を両立させる。</p>
市場の変化	<p><b>【現状】</b>  <b>需要の都市集中と地方の停滞</b>          現在、不動産需要は東京・大阪などの大都市に集中し、地方都市では取引が伸び悩んでいる。人口動態や経済活動の集中により、都市部と地方との間で不動産の価値や利便性に大きな格差が生じつつある。</p> <p><b>【変化予測】</b>  <b>都市集中の加速と資金調達手段の多様化</b>          人口減少により都市への集中は一層進み、主要サービスやインフラの集約化による地方との格差が拡大する。</p>	<p><b>【対策】</b>  <b>関東展開による連携企業及び連携銀行の強化</b>          東京へ進出し、成長意欲の高い企業とのネットワークを拡大している。銀行からの資金調達以外にも積極的に情報収集し、選択肢を広げ、新たな市場ニーズへの対応も行う。</p>

# 経営環境

	現在の状況と変化予測	自社にとっての影響と対応策
技術の変化	<p><b>【現状】</b> <b>AIの進化が加速する環境</b> AI技術が急速に発展しており、不動産や金融の分野にもその影響が及んでいる。特に、情報処理や判断のスピードが求められる場面では、人間の判断を補完あるいは代替する動きがすでに始まっている。</p> <p><b>【変化予測】</b> <b>感情を排した融資判断の到来</b> 金融機関がAIを活用し、決算書や物件情報だけで融資判断を下すようになれば、これまで存在した担当者の感情的な要素が介在しなくなり、従来の関係性に依存した融資スタイルは大きく変化する。</p>	<p><b>【対策】</b> <b>システム活用による資金調達と情報設計強化</b> 融資判断が自動化されると、これまでのような人対人の関係性を活かした対応が難しくなる。そのため、当社の開発するシステムを利用した資金調達の精度が高まることが想定される。</p>
自社の変化	<p><b>【現状】</b> <b>判断の明確化と先行投資の推進</b> 経営の方針が明確になり、判断に迷う場面が減っている。先行投資にも積極的になり、スケジュールが詰まる中でも必要な行動を選択している。ただし、将来的なマンパワー不足への備えは検討段階にある。</p> <p><b>【変化予測】</b> <b>システム対応が新たな業務になる</b> 今後も先行投資を継続し、お客様に喜んでいただけるシステム開発や自動化の推進を通じて業務効率を高めていく。その一方で、従業員による問い合わせ対応や管理といったシステム運用の業務が新たに発生していくと考えられる。</p>	<p><b>【対策】</b> <b>ブランド確立と柔軟な働き方の設計</b> 「不動産×金融コンサルといえばフォートラスト」と認識される存在を目指し、引き続き戦略的な投資を行っていく。同時に、業務量の増加や働き方の多様化に対応するため、人材採用も視野に入れる。採用するのは、当社の考え方と共に感し、自律的に行動できる人材。システム運用や顧客対応、財務資料の作成補助などを担える柔軟性のある人材。リモート勤務など多様な働き方も可能とし、持続可能で機動力のある組織体制を整えていく。</p>

# 経営環境

	現在の状況と変化予測	自社にとっての影響と対応策
協力先の変化	<p><b>【現状】</b> 信頼関係の深まりと紹介ルートの拡大 金融機関との人脈は安定しており、大きな変化は見られない。一方で、同世代の社労士など信頼できる専門家からの顧客紹介が増加している。協業パートナーと毎月の経営会議を継続しており、経営方針に対して忌憚のない助言を受ける関係が確立している。</p> <p><b>【変化予測】</b> <b>紹介元の拡大と相談機会の増加</b> 紹介金融機関は今後も拡大し続け、対応すべき顧客数も増加する。信頼ベースの紹介を中心となるため、対応の質を維持しながら対応していく体制の整備が求められるようになる。結果として、代表個人の業務負荷が高まる可能性がある。</p>	<p><b>【対策】</b> <b>システムと人材による分散化対応</b> 対応量の増加に備え、業務をシステム化し省力化を図る。仕組みを汎用化し、1万社規模でも活用可能な業務支援システムを構築していく。同時に、人材採用や業務委託の体制を整え、代表に業務が集中しすぎない体制をつくる。</p>
競争相手の変化	<p><b>【現状】</b> <b>競合の不在と専門性の独自性</b> 現在、不動産会社や建設会社に特化して財務コンサルティングを提供する組織的な競合は存在していない。類似の活動は一部に見られるが、あくまで個人レベルにとどまっており、組織的・複合的に提供する競合は現れていない。</p> <p><b>【変化予測】</b> <b>同業参入の可能性と独自性の維持</b> 今後、類似のサービスを提供する事業者が参入する可能性はあるが、りそな銀行出身で不動産仲介・資金調達・システム運営を行える人材は極めて稀である。加えて、関東・関西両方の金融ネットワークを持つ存在は限定的である。</p>	<p><b>【対策】</b> <b>ネットワークの深化</b> 関東圏の金融機関と不動産関係者の関係構築を目的に、財務コンサル同士のネットワークや経営者とのネットワークを積極的に増やしていく。</p>

# 将来ビジョン

## ◆将来ビジョン

### お客様とともに、“見たことのない世界”を 共に創り上げる

私たちは、システムによる資金調達を成功に導く実践的なコンサルティングフローを軸に、未来を共に形にしていくパートナーとして、経営者の理想や挑戦を支援します。

さらに、企業の成長戦略に応じた財務計画策定支援と金融機関や投資家との信頼構築を通じて、まだ誰も見たことのない世界を

お客様と一緒に創り上げていきます。

それが、私たちの使命であり、10年後に実現したい姿です。

## ◆ビジョン実現のための3つの戦略と目標

### 1. 「売上100億円企業」へ導く財務パートナーへ

- ・ 売上100億円規模を目指す25社の成長企業に対し、資金調達を成功に導く実践的なルーティーンとしての価値提供を計画的にフォローします。
- ・ 専門性の高い調達支援に対応できる体制とコンサルティングフローを構築し、数億円規模の大型案件にも戦略的に対応します。

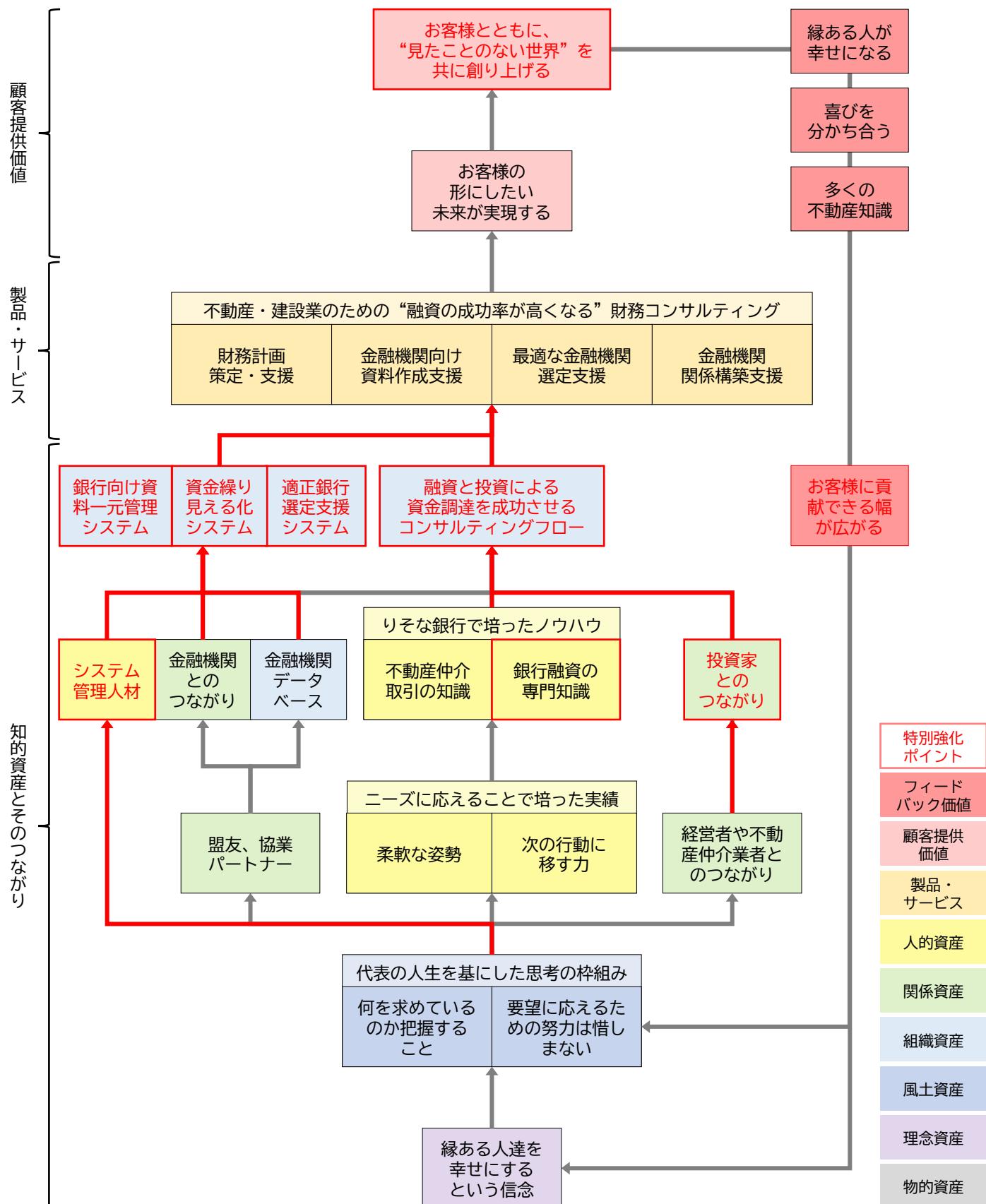
### 2. 提携金融機関ネットワークの拡充

- ・ 現在の50社から100社へ提携金融機関を拡大し、業種・地域・調達ニーズに柔軟に対応できるネットワークを構築します。
- ・ 「適正銀行選定支援システム」を活用し、企業ごとに最適な金融機関とのマッチング精度を高めます。
- ・ 金融機関とのつながり・協業体制を深化し、共同支援や紹介案件を創出します。

### 3. システムを活用した資金調達支援体制の構築

- ・ 「銀行向け資料一元管理システム」や「資金繰り見える化システム」を活用し、支援の質とスピードの向上を図ります。
- ・ システム運用を担う専門人材を複数名採用・育成し、組織として持続可能な支援体制を整えます。

# 将来価値創造ストーリー



# 実行計画

## ■具体的な行動と定量目標

具体的な行動	KPI	KGI（5年後）
<b>1. 「売上100億円企業」へ導く財務パートナーへ</b>		
売上100億円規模を目指す25社の成長企業に対し、融資・株式・証券化による資金調達を成功に導く実践的なルーティーンとしての価値提供を計画的にフォローします。	成長企業への年間支援数：5社 株式等による資金調達支援件数：年間1件 2025年中に東京の顧問先を1社獲得	売上100億円を突破した支援先：累計5社 顧問契約継続率：80%以上 東京圏における大手顧問先10社以上の獲得
専門性の高い調達支援に対応できる体制とコンサルティングフローを構築し、数億円規模の大型案件にも戦略的に対応します。	5億円超の資金調達案件数：年間2件	大型案件対応のナレッジ化実績：10事例以上
<b>2. 提携金融機関ネットワークの拡充</b>		
現在関西関東含めた50社から100社へ提携金融機関を拡大し、業種・地域・調達ニーズに柔軟に対応できるネットワークを構築します。	新規提携金融機関数：年間20機関	提携金融機関100社体制の構築完了
「適正銀行選定支援システム」を活用し、企業ごとに最適な金融機関とのマッチング精度を高めます。	銀行選定支援活用件数：年間50件 金融機関マッチング成立率：70%以上	銀行選定支援活用件数：累計200件以上 お客様からのリピート依頼率80%以上
金融機関とのつながり・協業体制を深化し、共同支援や紹介案件を創出します。	紹介ベースの商談件数：年間30件 紹介案件の受注率：60%以上	紹介による成約案件累計150件
<b>3. システムを活用した資金調達支援体制の構築</b>		
「銀行向け資料一元管理システム」や「資金繰り見える化システム」を活用し、支援の質とスピードの向上を図ります。	システム導入社数：年間200社 システム利用満足度：8.5点以上／10点中	導入社数：累計1000社導入
システム運用を担う専門人材を複数名採用・育成し、組織として持続可能な支援体制を整えます。	採用したシステム運用人材数：年間1～3名 年間教育プログラム実施数：3回以上	専門人材10名体制を構築し、顧客対応力を確立

# 会社概要

商号	株式会社 フォートラスト (For Trust Corporation.)
代表者	金井 雅弘
所在地	〒541-0053 大阪市中央区本町4丁目4番6号
設立	2023年5月
資本金	1,000,000円
事業内容	経営コンサルティング、資金調達支援、不動産に関するコンサルティング業務、その他各種経営支援業務、システム運営
認定	認定経営革新等支援機関（経済産業大臣により認定）
Webサイト	<a href="https://for-trust.jp/">https://for-trust.jp/</a>

# あとがき

## 1. 知的資産経営とは

知的資産とは無形の資産であり、企業における競争力の源泉である、人材、技術、ノウハウ、組織力、知的財産（特許、商標など）、ブランド、顧客とのネットワーク、仕入先や協力会社とのネットワーク、組織風土、経営理念などの財務諸表には記載されていない経営資源の総称です。

知的資産経営報告書とは、自社の知的資産、および知的資産が価値を生み出す過程（ストーリー）を、取引先や仕入先、協力先、金融機関などの外部関係者、従業員や株主などの内部関係者といったステークホルダー（利害関係者）に対しわかりやすく伝え、企業の価値創造にいたる認識の共有を図るために作成する書類です。

経済産業省から2005年（平成17）10月に「知的資産経営の開示ガイドライン」が公表されており、本報告書は原則としてこれに準拠して作成しております。

## 2. 注意事項

本知的資産経営報告書に掲載しました将来の経営戦略及び事業計画並びに附帯する事業見込みなどは、すべて現在入手可能な情報をもとに、当社の判断にて記載しております。そのため、将来に亘り当社を取り巻く経営環境（内部環境及び外部環境）の変化によって、これらの記載内容などを変更すべき必要が生じる事もあり、その際には、本報告書の内容が将来実施又は実現する内容と異なる可能性もあります。よって、本報告書に掲載した内容や数値などを、当社が将来に亘って保証するものではない事を、ご了承願います。

本報告書の記載内容・構成・表現等の無断転載、改変、模倣を固く禁じます。万一、発見された場合は法的措置を含めた対応を行う場合があります。

## 3. 作成者

株式会社 フォートラスト  
代表取締役 金井 雅弘

## 4. 作成支援

中小企業診断士 原 一矢  
株式会社帝国データバンク 大阪支社 小川 達也

本報告書は、知的資産経営の基本的な考え方や一般的な枠組みを踏まえつつ、独自の視点や工夫を加えて作成しています。  
参考にされる場合でも、それぞれの現場や企業の実情に即した独自のアプローチを構築いただくことをお願いいたします。

## 5. 問合せ先

〒541-0053  
大阪市中央区本町4丁目4番6号  
TEL 06-6732-8785  
Webサイト：<https://for-trust.jp/>

## 6. 発行

2025年9月

