

セミナー企画書

川居 宗則 経営デザインコンサルティングオフィス株式会社

電話 090-7277-0790

Eメール kawai.muennori@gmail.com

【タイトル】

～元 銀行支店長が教える～

『有利な資金調達と金融機関との付き合い方』

【参加者対象】

- できるだけスムーズに融資を受けたい経営者
- 金融機関との付き合い方に頭を悩ませている経営者・経理担当者
- 金融機関が見ている決算書のポイントを知りたい方
-

【参加者が得られるメリット】

- 金融機関の融資審査についての理解が深まります
- 金融機関との上手な付き合い方がわかります
- 事業性を重視する融資手法について理解が深まります

【概要】

「金融機関とはどんな話をしたらいいの？審査が通るか不安・・・」このような お悩みはございませんか？

メガバンクに長年勤務し、2支店の支店長を歴任した豊富な経験をもとに、融資現場の裏側から見た、金融機関との上手な付き合い方をこっそり分かり易くお伝えします！

融資審査で必ず聞かれる項目や、融資審査の流れを説明することによって、有利に資金調達を図る方法について理解を深めていただきます。

【内 容】

1. 金融機関の思考を知る

【アイスブレイク 金融機関への意識〇×調査】

- (1)金融機関を取り巻く環境
- (2)融資審査の状況
- (3)ある金融機関担当者的一天

2. 銀行員が見る決算書のポイントとは？

- (1)決算書 金融機関は 貸借対照表と損益計算書 どちらをよく見るか
- (2)融資判断における 決算書からの重要指標

【ワーク 返済可能期間算出】

- (3)決算書で よくチェックされるポイント

3. 上手な取引銀行の選び方

- (1)金融機関の伴走支援とは
- (2)経営者保証改革プログラムを活用する
- (3)事業性評価 に基づく融資を進めるために

4. 金融機関との良好な関係の築き方

- (1)融資は なぜ 2～3カ月も かかることがあるのか
- (2)金融機関取引：複数行取引のすすめ
- (3)金融機関取引のことで よく受けるご相談例

所要時間 90分～120分

参加特典 パワーポイントのセミナー資料 を配布

以上