

自動車販売店の経営者様へ

2代目社長

が知っておくべき

銀行交渉

こんな間違いしていませんか・・・!

- ☑ 運転資金を3～7年で借りている
- ☑ すべての借入の保証人になっている
- ☑ 銀行の提案をそのまま採用している
- ☑ 決算内容をうまく説明できない
- ☑ 「金利を下げてほしい」と言ったことがある

「金融検査マニュアル撤廃」

で銀行が変わる

今

だからこそ出来る

総力インタビュー

成功のための交渉術とは 詳しくは中面へ!

日時:2018年8月8日(水)

場所:フクラシア八重洲(東京)

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

株式会社 船井総合研究所

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル ■お申込みに関するお問い合わせ: 天野 ■内容に関するお問い合わせ: 谷

自動車販売店向け2代目社長が知っておくべき銀行交渉術セミナー

お問合せNo.S034989

TEL 0120-964-000

平日
9:30~17:30

FAX 0120-964-111

24時間
対応

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)

→ 034989



株式会社 細川商会
代表取締役社長 細川賢裕氏

銀行との付き合い方や交渉に不安がある経営者様必見！ 資金調達に困らない銀行交渉の方法とは？

1年前に代表取締役に就任後、大型店舗の新規出店資金を超好条件で調達に成功した細川社長に秘訣を迫った。

自動車専門店にとって生き残りが難しいこの時代、業績を伸ばすためには仕入強化、人材採用、整備や板金工場の拡大、新店舗の出店などお金のかかる投資の重要性がますます高まっている。

資金調達や資金繰りに困らないための銀行交渉術はどのように身に付けられるのか。岩手県北上市に拠点を構える株式会社細川商会の細川賢裕氏に話を伺った。

2代目社長だからこそ、知らないと損をする 銀行交渉の成功のポイントとは

金融機関対応を先代社長より引き継いだときの状況は？

細川社長 私の場合、実父の先代より家業を継ぎ、いわゆる事業承継に関する各種手続きは終えていましたが、社長として今まで全く関与していなかった分野（自社の財務把握）にも目を向けなければいけない状況にあり、同分野のリテラシー強化の必要性を感じていました。

また業容拡大のため、年内に大型投資（新規出店）を控えていたことも一因としてありました。ぼんやりとですが、大型投資による自社資金繰りへの影響や、投資にかかる資金調達においてどのように金融機関と交渉すれば良いか、という不安を抱えた中で、金融機関への対応を先代より引き継いだ状況でした。

銀行交渉への不安がなくなったきっかけは？

細川社長 タイミングよく財務コンサルティング支援の事例を聞く機会があり、軽い気持ちで経営相談をお願いしたことがきっかけです。

付き合いのある金融機関の日頃の対応からも、「金融機関から良く思われている＝自社の財務が比較的良い」という認識はありましたが、何をもって財務が良いのかはよく理解できていませんでした。経営相談を通じて、財務状況の良し悪しを測るモノサシがあるということ、そしてそのモノサシを金融機関がどの程度重要視しているか、ということを知ることができ、今まで持っていた「なんとなく財務状況が良い」という感覚的なものから「なぜ財務状況が良く、金融機関から良い評価をされているのか」をロジカルに認識することが出来ました。

超好条件での資金調達に成功したポイントは？

細川社長 財務状況の良し悪しが理解できたことで、適正な借入条件が自分で把握できるようになったことですね。

船井総研の経営相談の場で何と言ってもビックリさせられたのは、「貴社の財務状況であれば、今より1%低い金利が適正」と言い切られたことです。実は、弊社では新規金融機関の訪問をお断りし、永年メインの金融機関との1行取引を続けていた経緯もあり、それなりに、先代社長もメイン行に対してイニシアティブを持ってハードネゴをしていたように傍から見て思っていました。そういった事情もあったので、現在の金利水準から更に1%近く低い金利が適正と言われた時は、正直なところ半信半疑な面もありました。

実際に取組んでみたら、その通りになったので驚きましたが。

財務についての取組をしようと決めた理由は？

細川社長 金利が下がることを期待したのかもしれませんが、それ以上に、経営者としての金融(財務)リテラシーの強化であったり、銀行交渉術を有効的に習得できるコンサルティング内容であるか、を重視して考え、船井総研がベストだと判断し選択しました。

コンサルティングといえば、通常はコンサルティング会社と我々のような企業との関係性の中で支援が完結すると思いますが、船井総研の場合は銀行交渉の場にも同席してもらえるため、コンサルティング会社+企業⇔銀行と



いった構図の中で支援を受けることができ、即時実践で使える銀行交渉術を学ぶことが出来る点が他コンサルティング会社にはない魅力であると思いました。

経営者である限り、金融機関との付き合いは一生に続くものなので、どのようにすれば自分の思い通りに交渉を進められるのか、を早期に学ぶことは非常に価値があると思っていました。ただやり方が全く分からない、そんな状況でしたので、自社に寄り添ってもらいながら二人三脚で銀行交渉を進められる船井総研のコンサルティング内容は弊社に合っていると感じました。

銀行交渉前の心境は？

細川社長 私自身が銀行交渉に不慣れなこともあり緊張はしていましたが、事前に交渉の進め方をシミュレーションできていたので、多少は気持ちに余裕をもって臨めたように思います。

今だから言えますが、打ち合わせの前までは「交渉というぐらいだから銀行と対峙しなければいけないし、場合によってはメイン行との関係性が多少悪くかもしれない」という覚悟もしてました。しかし、金融機関も経営のパートナーであり、お互いに伝えるべきことは伝えることで、20年先まで付き合える強い信頼関係を築くことができる、とも思いました。そういった意味では、事前に、銀行交渉の進め方をしっかりと打ち合わせできたので、そういった心配も払拭でき、安心して交渉出来たように思います。

実際に、メイン行や新規行と交渉した感想は？

細川社長 船井総研と事前に打ち合わせしていたシミュレーション通りに話が進んだことに驚きました。

自社の財務内容と今後の事業計画から欲しい提案内容を決めておくこと、提案を引き出すために伝える情報を整理すること、の重要性に気付かされました。

こんな思い通りに話を進められるものなのかと率直に思いましたし、銀行とのやり取りを間近で見ている、どうやって銀行交渉すれば良いかを知ることが出来ました。これは実際に交渉の現場を見ないとわからないと思います。これが銀行交渉の最善策なんだなあと思いながら、同席したのを思い出します。（笑）

今回の取組についての感想は？

細川社長 プロセス、結果ともに満足しています。

プロセスでいえば、はじめに報告書の形式で自社財務状況のフィードバックを頂き、その中で銀行がどのような点を注意しているのか、また重要視している指標(モノサシ)は何なのか、その指標と照らし合わせて自社の財務状況はどうなのかといったことを教えて頂きました。その上で、交渉の事前打ち合わせや銀行向け提出資料の作成支援等、交渉を円滑に進める上で適切なサポートをして頂きました。

結果としては、①当貸枠4億円増額、②年間返済額4,300万円減少、③金利0.5%台、という自分の希望を実現して頂き大変満足しています。

また今振り返ってみると、銀行交渉自体も「交渉」というよりか「相談」色の強い交渉方法であり、銀行と揉めながらも何とか好条件を勝ち取ったという意識は全くなく、いつの間にやら良い方向に

話が進んでいた、という感覚であり、

非常に好印象でした。

交渉を通して当社のことをより知ってもらえましたし、私もそれぞれの金融機関の考えやスタンスが理解できたので関係性は以前よりも強くなったと感じています。

こういった手法を体系化できているのも、

船井総研の金融財務支援部のコンサルタントのほとんどが金融機関出身者であり、銀行側の思考を理解した上で銀行交渉に臨めるからなんだろうなあと感じました。

銀行交渉の成果

①融資枠	4億円増加
②年間返額	4300万円削減
③金利	0.5%台へ

どのような方が今回の取り組みによる効果が出やすいか？

細川社長 私のように先代から事業を引き継ぎ会社の舵取りを任されている方は勿論のこと、真剣に財務であったり、銀行交渉術を学びたい方には有効な手段かと思います。

そしてそう思っている方には是非アクションを起こしてもらいたいですね。特に「銀行交渉」に言えることですが、交渉成果は即時に反映されますし、その後の取引条件にも大きく影響します。一度良い条件で取引が出来れば、大きく業績を下げる等の特殊要因が無ければ、それを基準にその後の融資条件の交渉が始まります。そういった意味合いからのアクションをお勧めします。

私もそうでしたが、悶々とした悩みを抱えている方は、情報収集するぐらいの気持ちで一度経営相談を受けてみるのも一案だと思います。

なぜ、2代目社長が超好条件で資金調達ができたのか？ そのたった3つの理由とは・・・

株式会社 船井総合研究所 金融財務支援部
チームリーダー チーフ経営コンサルタント
谷 翔太



ここまでレポートをお読みいただきまして、誠にありがとうございます。
船井総合研究所 金融財務支援部の谷翔太と申します。

私はこれまで財務に関するご支援を、のべ100社以上お手伝いして参りました。

そして、日々のご支援をしている中感じることは、**今、自動車業界は激動の真っ只中であり、経営者が財務に強いか否かで会社の経営及び業績が大きく変わってしまっている**ということです。

特に創業者ではない2代目社長は、お金をどのように使うのかを決める経験は豊富でも、**お金をどのように準備するのかを決める経験が不足している**ことが多いです。

その結果、業績をあげるために必要な投資の資金が準備できず、せっかくの好機を逃してしまうケースがよく見受けられます。
いきあたりばったりの投資や資金調達では、成長に限界があります。

しかし、この状況下の中、何故、先ほどの細川社長が2代目にもかかわらず超好条件で資金調達ができたのでしょうか。

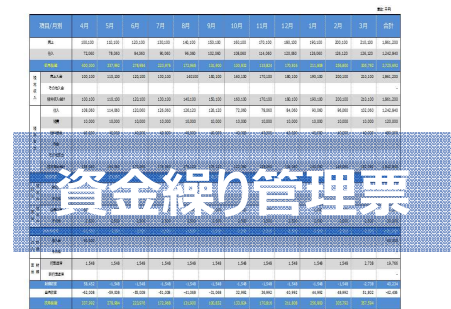
そのポイントを解説したいと思います。

【Point1】 経営者が銀行の審査基準を理解している

必要な資金を準備する為には、**銀行の審査基準**を理解した上で対策を打つことが必要となります。審査基準を理解することで自信を持って交渉できるようになり、自社に**最適な借入の実現**につながります。

【Point2】 資金繰りと貸借対照表(B/S)の戦略を立てている

必要な時期に資金を準備するためには、**資金繰りと貸借対照表(B/S)の戦略**が必要となります。そのためには、資金繰り計画で資金の流れを理解し、B/S計画で資金調達力を把握することで、**必要な資金を計画的に準備する**ことが可能になります。



【Point3】 金融業界の“時流”をおさえた交渉方法を知っている

昨今、金融庁の指導もあり、金融機関は担保・保証に左右されない、事業そのものに対する融資姿勢を問われています。つまり、金融機関は過去の決算数値だけを評価して融資するのではなく、**事業の価値や将来性を目利きし、リスクをとって融資する**ことが求められているのです。**金融機関がどのような取り組みができるのか、もしくはしたいのか、を把握**したうえで、自社に最適な条件で借入ができるように交渉をすることで、超好条件での資金調達がはじめて可能になります。

財務セミナーのご案内

このレポートでご紹介した通り、**経営者の財務や銀行交渉力が業績に大きく影響を与えてしまう**中、2代目社長は財務や銀行交渉に不安を抱えながら実務にあたっているのが現状です。

実際に前ページの通り、細川商会様をはじめ**経営者の財務力・銀行交渉力のアップにトライされている会社様は、順調に業績を伸ばすことができます。**
これからの金融業界の時流を考えると、間違いなく経営者に必須のスキルであると言えるのではないのでしょうか。

今、世の中は激動の時代でスピードが速い時代です。

これまでと同じやり方をするだけでは必要な資金が準備できずに業績が伸ばしづらく、そもそもどのような戦略を立てていけば良いのか、どのタイミングで思いっきり投資をして会社を成長させるのか、その判断に迷われている経営者様も多いのではないのでしょうか。

大丈夫です。

会社の業績を伸ばすためにも、ここまでレポートをお読みくださった勉強熱心な経営者の皆様に、私たちも何かできないかと考えました。

私としても、

「素直で勉強好きで前向きな社長のお手伝いをしたい」

「業績が伸びる会社をもっと増やしたい」

「何が何でも成功していただきたい」

という想いから、

銀行交渉のノウハウを出し惜しみせずにお伝えするセミナーを企画しました。

この機会に会社の方向性を新しくするヒントになればと思います。



セミナーの内容はこちら！

財務セミナーのご案内

このセミナーでご紹介する「銀行交渉ノウハウ」を一部ご紹介します。
実際に実行できるように、**具体的な成功事例とポイント**をお伝えします。
「自動車販売店の2代目社長だからこそできること」をお伝えします。

1. なぜ自動車販売店の経営者はこれから銀行交渉の力が必要となるのか
2. 銀行が見ている決算書のポイントと財務指標
3. 銀行に必ず伝えるべき情報
4. 付き合うべき金融機関の選び方
5. 短期で借りるべき資金と長期で借りるべき資金の選別
6. 銀行交渉における取るべきスタンスと銀行交渉トークスクリプト
7. お金が貯まる仕組みの作り方
8. 格付けを判定する上で、銀行員が見ている重要な指標
9. 自社に合った適正金利の考え方と借入期間の算出方法
10. 良好な関係を維持した上で要求事項を伝える交渉術
11. 金融業界の時流予測
12. 経営者が毎月必ず把握すべき指標と数値
13. 本当に使える資金繰り表の作り方
14. 都銀、地銀、信金の違い
15. いくらまで投資をしても大丈夫かがわかる指標
16. 貸借対照表（B/S）の見方・活かし方
17. 当座貸越の活用方法
18. 仕入れ資金に困らない資金繰りの回し方
19. 決算前後にすべき財務決算対策
20. 永続する会社の財務管理手法

最後に、車販売をされている経営者様の人生を変えるかもしれないこのセミナーですが、できるだけ参加しやすくするために、1名様あたりわずか30,000円(税別)としました。自動車販売店経営者の銀行交渉の仕組みとノウハウを、当日は余すことなくお伝えします。

今回は1会場のみで開催となっており、会場の都合上ご用意できる席は、**30席のみ**となっております。例年このような新業態のセミナーは、**10日**ほどで満席になりますので、お早めにお申し込みください。

しかも今回は、このビジネスモデルを生み出された岡野社長のお話が聞ける機会ですので、必ず**社長様ご自身がご参加いただき**、会社の改革に役立てていただきたいと思います。当日セミナー会場でお会いできることを楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所
金融財務支援部 チームリーダー
チーフ経営コンサルタント

谷

翔太

過去、セミナーにご参加頂いた方々からの声

管理体制の必要性・重要性を知った

どの講座も大変参考にさせて頂きました。
本日の学びを元に自分でも積極的に勉強して
いきたいと考えました。

知らなかった事等があり、今後の会社経営に
役立てたいと思います。

初めて財務分析がわかった。

PLへの関心がこれまで強かったですが、
BSをより活かしていきたいと思えます。
ありがとうございました。

現在、まさに勉強したかった内容でした。
投資案件の資金調達に関してなやんでいた
ところだったので、現実とリンクしていて
わかりやすかったです。

今まで考えていた投資とは違った見方の
お話が聞けて良かったと思えます。

金融機関からの目線を実感として感じられた。

①資金調達、②キャッシュフローの改善、③
金利交渉財務改善をしていきたい。

大変勉強になりました。
こういう機会でもなかったら、なかなか財務を
見直すことはなかったと思います。

自社の評価と分析が非常に大切だと
良くわかりました。
大変勉強になりました。

初めて財務のセミナーに参加したが、
良くわかりやすかったです。

適正金利の把握まではできなかったが、
交渉方法が見えました。

(銀行交渉の)NG集については、本当に参考に
なりました。第三者の有力者を通じて
アプローチする話が参考になりました。
長期の借入を増やすと(金融機関)
依存型になってしまう恐さを再認識
しました。

会社紹介

株式会社 船井総合研究所

◆会社概要◆

創 立 1970年

(前身の日本マーケティングセンターとして創業)

従業員数 941名 (2017年12月末日現在)

本社所在地 大阪本社 大阪市中央区北浜4-4-10

船井総研大阪本社ビル

東京本社 東京都千代田区丸の内1-6-6

日本生命丸の内ビル21階

資本金 3,000百万円

代表取締役社長 社長執行役員 中谷 貴之

「お客様の業績を向上させること」を最重要テーマとし、
現場の即時業績アップ支援に強みを持ち、独自の経営理論
に基づくコンサルティングを行っている。

また、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く
創造することをミッションとし、企業の本質的な「あり
方」にも深く関与した支援を実施している。その現場に密
着した実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界から
高い評価を得ている。



Funai Soken

明日のグレートカンパニーを創る

船井総研 金融財務グループのご紹介

私ども金融財務支援部は、『グレートカンパニー創りをFinanceでサポートする』と
いミッションを掲げています。

中小企業経営者の皆様のそれぞれの目指す姿(ビジョン)を達成していただくた
めに、必要な時に必要なだけ資金調達ができるような状態を理想としています。そ
のために、金融・財務の分野で高度な専門知識と豊富な経験を駆使して、強い
B/S経営基盤の構築のサポートをしていきたいと考えております。

財務を通して永続する事業や会社の仕組み作りをサポートします。人には寿命
がありますが、事業や会社には寿命がありません。血液である資金がまわれば100
年、200年と永続も可能です。地域の雇用が守れ、ブランドや伝統が引き継がれ
ていきます。理論だけではなく、会社の実態に合ったあるべき財務について親身に
向き合い、戦略を立て、実行のお手伝いをするのがわたしたちの使命です。



HP: <http://www.funai-finance.com/>
日々更新中です。ぜひご覧ください!





東京会場

2018年8月8日(水)

フクラシア八重洲(東京)

〒104-0028 東京都中央区八重洲2-4-1 ユニゾ八重洲ビル
(常和八重洲ビル)3F
[JR東京駅 八重洲地下街5番出口目の前]

開催時間

13:00

16:50

受付12:30~

30社様先着順となりますのでお早めにお申し込みくださいませ。会場は受講票にてご確認下さい。また最少催行人数に満たない場合中止させて頂く場合がございます。尚、中止の際、交通費の払い戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、ご了承下さい。



一般企業

税抜 30,000円 (税込 32,400円)/一名様

会員企業

税抜 24,000円 (税込 25,920円)/一名様

※ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお支払いいたします。●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までに振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます。●ご参加を取り消される場合は、開催日より8営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消の場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けさせていただきます。●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。



【WEBからのお申込み】 下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認くださいませ。

【FAXからのお申込み】 入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。お振込いただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。



下記口座に直接お振込み下さい。

お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通No. 5785199 口座名義:カ)フナイウゴウケンキョウヨ セミナーグチ
お振込み口座は当セミナー専用の振込先口座となっております。※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken 株式会社 船井総合研究所

TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

FAX 0120-964-111 (24時間対応)

●お申し込みに関するお問合せ:天野 ●内容に関するお問い合わせ: 谷

ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

「自動車販売店向け二代目社長が知っておくべき銀行交渉術」 FAX:0120-964-111

お問い合わせNo. S034989

担当:天野

フリガナ	業種	フリガナ	役職	年齢
貴社名		代表者名		
貴社住所		フリガナ	役職	
		ご連絡ご担当者		
TEL	()	E-mail	@	
FAX	()	HP	http://	

ご参加者お名前	1	フリガナ	役職	年齢	2	フリガナ	役職	年齢
		フリガナ	役職	年齢		フリガナ	役職	年齢
	3	フリガナ	役職	年齢	4	フリガナ	役職	年齢
		フリガナ	役職	年齢		フリガナ	役職	年齢
	5	フリガナ	役職	年齢	6	フリガナ	役職	年齢
		フリガナ	役職	年齢		フリガナ	役職	年齢

今、このお申込み用紙を手になされている方は、間違いなく自社の改善に向けた経営に真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。そんな勉強熱心なあなたは現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか？

【現状の課題を出来るだけ具体的に整理して下さい】



■上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかに○をお付け下さい)

①セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。

②セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日: 月 日頃)

弊社会員組織(ご入会中の弊社研究会があれば○印をお付けください)

●FUNAIメンバーズPlus ●その他各種研究会(研究会)

お申込みはこちらから

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。

2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。

3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして預託することがございます。

4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。

5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートレレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6232-0199)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)明日のグレートカンパニーを創る
Funai Sokenダイレクトメールの発送を希望しません ☐

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。

