

東京・大阪・名古屋の経営者必見

お金を借りられたら売上増やせるのに・・・

とお悩みの経営者へ

3大首都圏の

3年で

売上7億の会社を

20億に成長させた

銀行との付き合い方

メガバンクと取引することが
正しいと思ってました。

セミナー・レポートの見どころ

その1

3年で3倍の売上UPを実現した

資金調達術とは

その2

首都圏で借入額を最大化する

銀行交渉術とは

その3

首都圏企業が取るべき調達戦略

多行取引とは

株式会社インフィックス
代表取締役 綾部 俊 氏

総インタビュー 首都圏独自の資金調達術とは 詳しくは中面へ!

開催

2022年

6月

27日

7月

1日

5日

6日

Webページから
セミナー情報を
ご覧いただけます

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

東京・大阪・名古屋で借入10億を超えるための銀行選び お問い合わせNo. S087415

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

WEBからお申込みいただけます。(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)

087415



倍速でお金を借りる 3大首都圏の銀行交渉術！

「業績は好調だから仕入を加速させたいんだけど、
銀行が思ったよりついてきてくれないんだよな……」

「お金さえ借りれたら売上UPする自信はあるのに……」

不動産業や自動車販売業、小売業などの
在庫ビジネスを行う会社や太陽光設備を扱う会社など、
先出資金が多い事業を営む企業が
成長するためには銀行からの借入がマスト。

しかし、業績は好調にもかかわらず、付き合っている銀行から
借りれる額が思うように上がらず、せつかくの成長するチャンスを
逃していると感じている経営者も多いのではないのでしょうか。

特に首都圏は銀行数は多いものの、圧倒的リーダーシップを
とって借入額を伸ばしてくれる銀行を見つけにくく、
借入金額を伸ばしにくい環境となっています。

しかし、借りられる金額が伸びにくい環境とはいえ、
ハイスピードで借入金額を倍増させている会社も存在します。

では借入を伸ばせる会社・伸ばせない会社の違いは何なのか。
東京で借入金額を倍増させ、売上を3年で3倍にした
「株式会社インフィックス」が
どのような銀行選び・銀行交渉をしたのか
インタビュー形式でお伝えします。



プロフィール

東京都 世田谷区
株式会社インフィックス
代表取締役
綾部 俊 氏

事例
企業

業種：自動車販売業

平成11年1月11日、世田谷区にて
株式会社インフィックスを創業。

ローバーミニ、BMWミニ専門店として20年以上の業歴を誇る。
経営理念に「余情残心」を掲げ、お客様の期待を超える感動を
提供できる会社作りを理念に経営を行っている。

成長の軌跡

■ 売上規模

2018年：7億円



2021年：20億円

■ 在庫水準

2018年：1.7億円



2021年：4.3億円

■ 拠点数

2018年：2拠点



2021年：4拠点



i n f i x

業績UPを可能にした 資金調達の秘訣とは？

次ページより特別インタビューの内容を大公開！

株式会社インフィックスは銀行取引を具体的にどう改善したのか。独占インタビューを敢行！

特別インタビュー

銀行取引に悩んでいた会社が
圧倒的スピードで業績を拡大できた秘訣

石田

どのようなきっかけで、財務について相談を行おうと思われたのですか？

綾部俊社長

きっかけは、在庫資金の銀行借入がうまくいかなかったことです。2018年頃の話です。当時信用金庫をメインバンクとして銀行取引をしていました。信用金庫はじめとした取引銀行が、「**これ以上の貸出はできない**」という結論になっていたんですね。銀行借入をして仕入在庫を増やすことができれば、業績アップはできる状況だったのでとても歯がゆい思いでした。

石田

財務相談ではどのようなことを言われたのでしょうか？

綾部俊社長

その時、船井総合研究所に言われたのが、「**【財務改善】と【多行取引】**を同時に行い、将来のメインバンク候補との付き合いを始めましょう。風呂敷（銀行取引）を広げるだけ広げたら、きちんとたたむんですよ。そうしたら在庫資金は社長が銀行から借りただけ借りれるようになりますよ」というものでした。半信半疑でしたが、新規の銀行開拓も自分でやってうまくいかない頃だったので、とりあえずやってみるかというつもりで財務支援の依頼をしましたね。

石田

【財務改善】と【多行取引】はどのように進んでいきましたか？

綾部俊社長

財務改善というのは、**在庫資金を適切な融資形態に切替える**というものでした。弊社では、在庫資金を毎月の返済があるいわゆる長期借入で行っていたのですが、「在庫資金は毎月の返済がない短期借入に切替えるべし」という船井総合研究所のアドバイスを受け、取引銀行と面談を行いました。船井総合研究所のアドバイス通り、「返済負担を減らす融資形態に切替えて財務改善をしたい」という内容を伝えると、取引銀行もすんなり理解を示してくれて、融資形態を切り替えてもらえました。

多行取引というのは、具体的には**新規銀行の開拓**です。船井総合研究所からはパイプができていない銀行、パイプがない銀行それぞれに対する**アプローチ手法を個別に具体的に教えてもらい**、一緒に動いてもらいました。すると、自分でやっていた頃だと全然出ていなかった結果が出てきました。もちろん、**融資形態は短期借入**です。

株式会社インフィックスは銀行取引を具体的にどう改善したのか。独占インタビューを敢行！

特別インタビュー

銀行取引に悩んでいた会社が
圧倒的スピードで業績を拡大できた秘訣

石田 多行取引の頃は、何行との付き合いが始まったんですか？

綾部俊社長

新規で取引したのは5行です。
「こんなに銀行取引して収拾つくんですか？」
って途中途中で確認したんですけど、
「今はいいんです。増やしましょう。風呂敷は後でたたみます。」と言われました。
2020年までは多行取引を進めてましたね。

石田 とすると、2021年に風呂敷をたたむフェーズに入ったわけでしょうか？

綾部俊社長

そうですね。2021年に**次のメインバンク候補を見つけ**、
現在はそこに融資だけでなく預金などの取引も寄せている最中です。
付帯取引も集約することで、**私募債や資本性ローンなど色々な方法での
資金調達**が実現できてきていますね。

石田 今回の取り組みの成功をきっかけに、今後どのような展開を望まれていますか？

綾部俊社長

メイン銀行候補よりさらに資金調達枠を広げていきたいという言葉もいただいているので、
出店をしてメイン事業をもっと拡大していきたいのと、既存事業とシナジーのある
関連別事業への投資も進めていってさらに成長を加速させていきたいと考えていますね。

石田 最後に、メッセージをいただいてもよろしいでしょうか？

綾部俊社長

銀行取引がうまく行かず成長が止まっていると感じている経営者の方は、
一度相談してみることをお勧めしますね。
うちは自動車の販売業ですけど、**他の業種の方にもはまる**のではないのでしょうか？

石田

そうですね。今回の取り組みは**同業種だけでなく**、例えば不動産を仕入して
販売するような事業だったり、**在庫を仕入れて売るというビジネスモデルの会社であれば
効果は出る**と思います。あとは設備投資をいっぱいしたい会社ですね。
社長、このたびはありがとうございました。

皆様へお伝えしたいこと

プロフィール

株式会社船井総合研究所
財務・IPO支援部 金融・財務グループ
マネージャー
石田 武裕

新潟大学経済学部卒業後、政府系金融機関にて10年超、融資営業・審査一体となった業務を経験後、2017年10月船井総合研究所入社。
財務コンサルティングにてキャッシュフロー改善、調達枠拡大、無担保・無保証化等、支援実績多数。経営者の夢に寄り添いつつ、徹底した現場主義を貫き、経営者、従業員とともに汗をかいて支援に取り組むことがモットー。



東京・大阪・名古屋にてビジネスを展開される経営者の皆様

東京・大阪・名古屋はビジネスをスタートしやすい一方、成長投資に必要な資金を銀行借入することが困難なエリアです。理由は確固たる地域金融機関が不在であるからです。

同エリアにおける多くの企業は、確固たる地域金融機関不在のため、メインバンクを定められず、一行当たりの融資量を高めることが非常に難しいのです。

地方都市であれば、メガバンク、地方銀行、第二地方銀行、信用金庫、信用組合の並びで金融機関が名を連ねております。地方都市は自社の借入額に応じて明確にメインバンクを定めやすいといえます。

地方都市では企業の成長ステージに応じて、借入額が一定水準を超えるようになったらメインバンクをシンプルに変更していけばよいだけです。
(例えば信用金庫→第二地方銀行)

東京・大阪・名古屋ではメガバンク～信用組合が複数混在しているため、地方都市のようにシンプルな選択→変更ができません。

ではメインバンク化をすぐに取り組めない
東京・大阪・名古屋の中小企業がまず何をすべきか、
それはズバリ「多行取引」です。

銀行取引ポイントは**多行取引**を経ること

多行取引とは、銀行との融資取引を広く浅く行うことで一般的には**ネガティブなワード**として語られがちです。

しかし、戦略的に多行取引フェーズをつくるのが東京・大阪・名古屋においてメインバンクをつくる**一番の近道**です。

広く浅い取引をする銀行の中で、狭く深く取引可能なメインバンク候補を選定し、銀行取引の中で融資だけでなく、預金や為替についてもメインバンクに寄せていく。それが東京・大阪・名古屋における銀行取引の王道です。

とはいえ、多行取引をするにも、

- ・取引のない銀行にどうアプローチすればよいのか
- ・銀行との面談の際、何の話をすればよいのか
- ・銀行に対しては、どこまで情報開示すればよいのか
- ・いつメイン銀行候補に、何の取引を寄せればよいのか

など押さえておかなければならないポイントは数多くあります。

本セミナーでは、船井総合研究所の財務（資金調達）支援の中で培ってきた**リアルな事例に基づいた成功へのポイント**を分かりやすくお伝えします。

東京・大阪・名古屋でメインバンクをつくりたい経営者の方はぜひセミナーにお越しください。

セミナーにて皆様に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 財務・IPO支援部
金融・財務グループ マネージャー 石田武裕

開催

- ① 2022年6月27日(月) 10:00~12:00
申込期限: 6月23日(木) (ログイン開始 9:30より)
- ② 2022年7月 1日(金) 10:00~12:00
申込期限: 6月27日(月) (ログイン開始 9:30より)
- ③ 2022年7月 5日(火) 13:00~15:00
申込期限: 7月 1日(金) (ログイン開始12:30より)

全日程オンライン開催

※オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。
Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

東京・大阪・名古屋で借入10億を超えるための銀行選び

※各回、同じ内容です。ご都合のよい日程をお選びください。

第講座



- POINT 1 首都圏企業の銀行交渉術が学べる
- POINT 2 事例企業が具体的にどのように銀行取引を改善したのか学べる

株式会社インフィックス
代表取締役

綾部 俊氏

3年で3倍の売上を実現した株式会社インフィックス。
その成功の裏にあった資金調達の秘訣を社長とコンサルタントの対談形式でお伝えします。

第二講座



- POINT 1 首都圏企業が取るべき財務戦略が学べる
- POINT 2 財務コンサルタントの視点から事例企業の成功要因を解説

株式会社船井総合研究所
財務・IPO支援部 金融・財務グループ

多和田 良喜

インフィックスがなぜ首都圏所在で銀行借入を伸ばし業績アップを実現できたのか、
その裏にあった財務戦略を解説します。

第三講座



- POINT 1 本セミナーでお伝えしたかったこと
- POINT 2 近年の金融時流と借入環境を解説

株式会社船井総合研究所
財務・IPO支援部 金融・財務グループ マネージャー

石田 武裕

本セミナーでのポイントをまとめ、お伝えします。

【お申し込み方法】\ お申し込みはこちらからお願いいたします /

お申し込みはインターネットで
「船井総合研究所 087415」と検索いただくか
右記のQRコードを読み取りください。

【セミナー情報をWEBからもご確認いただけます】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/087415>

船井総合研究所 087415

検索

※お申し込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください

受講料(1名様)

一般

10,000円
(税込11,000円)

会員

8,000円
(税込8,800円)

専門の
コンサルタント
による

無料WEB相談付き!

セミナー受講
いただいた方には



貴社の経営に関する課題を
専門のコンサルタントがその場で30分解決!

