

※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。

- ①2023年2月21日(火) 13:00~14:30
申込期限: 2月17日(金) (ログイン開始 12:30より)
- ②2023年3月2日(木) 13:00~14:30
申込期限: 2月26日(日) (ログイン開始 12:30より)
- ③2023年3月14日(火) 10:00~11:30
申込期限: 3月10日(金) (ログイン開始 9:30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

講座	内容
第一講座	借入返済額を減らした企業の事例解説 POINT 1 返済負担を軽減する手法を事例を通して学べる 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 株式会社船井総合研究所 戦略財務グループ 中堅財務チーム 今井 大貴 借入を見直すことによって返済負担を軽減することに 成功した企業の事例を解説します。
第二講座	借入返済額を減らすために採れる3つの手法 POINT 1 ゼロゼロ融資終了後、企業がと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 戦略財務グループ 中堅財務チーム リーダー 多和田 良喜 借入返済額を減らし、資金繰りに余裕をもたせるための 具体的な手法をお伝えします。
第三講座	明日からすぐ取り組んでほしいこと 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 戦略財務グループ マネージャー 石田 武裕 セミナーで最も重要だった点をまとめ、明日からのアクションプランを提示します。

【お申込み方法】\お申込みはこちらからお願いいたします／

お申込みは
右記のQRコードを読み取りください。

【セミナー情報をWebからもご確認ください】
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/094792>
※お申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
税込5,500円

会員
税込4,400円

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

専門の
コンサルタント
による
セミナー受講
いただいた方には

無料Web相談付き！



貴社の経営に関する課題を
専門のコンサルタントが30分で解決！



借入が7本以上ある会社必見！！ 銀行に台本通り話ただけで 4,000万円以上 返済軽減したシナリオ大公開！ 財務改善 借入返済額 軽減セミナー

事業者の皆様、このような悩みはありませんか？

- ゼロゼロ融資の据置期間が終了し
返済負担が大きくなり、資金繰りが不安・・・
- 銀行と融資条件の交渉をしても
銀行のリアクションが悪く改善が進まない・・・
- 売上も利益も上がっているはずなのに
お金が貯まらないどころか減っていく・・・

そのようなお金の悩みを解決する方法とは？

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

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

ゼロゼロ融資終了！返済額軽減セミナー

お問い合わせNo.S094792

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」を明記の上、ご連絡ください。

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

Webからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ [https://www.funaisoken.co.jp/] 画面右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 「094792」

返済負担を減らしながら成長投資を続けるための 銀行対応の方法を大公開！

返済額を4,000万円減らすための銀行対応マニュアルを徹底解説！

1 資本性ローン導入シナリオ

〇〇資本性ローン導入に合わせた協調支援のご依頼

1. 当社の現状と〇〇資本性ローン導入の経緯

【弊社の現状】

当社の事業規模に関して、2020年売上高：〇〇〇百万円、2021年売上高：〇〇〇百万円、2022年売上高：〇〇〇百万円と右肩上がりでの拡大傾向となっており、自己資本も毎年積み上がっている。一方、2022年3月期時点での自己資本比率が〇.〇%と低水準にとどまっていることが弊社の課題として挙げられる。

弊社はビジネスモデル上、事業規模拡大に伴い在庫水準も高くなる特徴がある。そのため、資金繰りを悪化させずに事業規模拡大を実現するには、在庫仕入資金については約定返済のつかない短期借入での調達をすることが必須となる。

【資本性ローン活用検討の経緯】

各金融機関から引き続き協力を得られる財務体質とすべく、疑似資本として見なすことのできる資本性ローンの活用を志向している。

2. 貴行へのご依頼事項

〇〇資本性ローン導入の活用にあたって、〇〇金融機関からの協調支援が活用要件の1つとして挙げられている。

そこで従来より弊社を支援いただいている貴行を協調支援先として〇〇へご報告させていただきたい。

3. 協調支援の具体的な内容

貴行には〇〇に打診をしている資本性ローン借入開始日(借入開始は〇月中旬を想定)の直近にて満了日が到来する短期融資の継続をもって〇〇へ協調支援の意向を示していただきたい。また、同様に弊社と取引のある〇〇信用金庫、〇〇銀行にも下記表のようなご依頼をさせていただく予定である。

※下記表は協調支援としていただきたい融資一覧
直近にて満了日が到来する借入

金融機関名	借入金額	借入期間
〇〇銀行	〇〇百万円	2022年〇月〇日～2022年〇月〇日
〇〇信用金庫	〇〇百万円	2022年〇月〇日～2022年〇月〇日
〇〇銀行	〇〇百万円	2022年〇月〇日～2022年〇月〇日

2 毎月返済なし借入打診方法

融資打診トークスクリプト

社長

・(〇〇銀行) ●さん、コロナとは別で船井総研さんと一緒に進めていた弊社の財務改善取組のなかで、在庫資金を長期借入ではなく、短期借入金に振り替える取組をしていたと思います。御行でも短期の件では大変お世話になりました。

・決算説明書類お渡ししている金融機関の中で、当座貸越枠1億を開設してもらっている〇〇銀行さんとお打合せしたところ、『消極的な姿勢となっている〇〇銀行が減償して反復していない分(約〇〇〇〇万)の埋め合わせということであれば、〇〇銀行内で通しやすい可能性がある。〇〇銀行〇〇〇〇万、〇〇銀行〇〇〇〇万のイメージで協調融資という形であればなおいい。』といわれております。

・〇〇銀行は〇〇なので、〇〇銀行と協調するとか〇〇銀行の補充するとかの形にこだわっている様子です。

・〇〇銀行さんには既に大きな金額をやってもらっていますし、金額も少額ですので、〇〇銀行と協調前提でクレジットをとれるかどうかはかかっていただけませんでしょうか？

3 借入方法変更打診マニュアル

■ 2021年3月期 決算報告

5. 2022年3月期：調達方針

◆ 今後の事業展望

外部環境&内部環境を鑑みた不動産売買事業の方向性

外部環境：不動産市場の回復が期待されているが、金利上昇による買入れの抑制が懸念されている。内部環境：当社の不動産事業は、これまでの実績を踏まえ、今後の成長を期待している。今後の事業展望の明示

金融機関への要望事項

■ 分譲事業

分譲事業：分譲事業の拡大に向け、資金調達の強化が求められる。金融機関への要望事項：分譲事業の拡大に向け、資金調達の強化が求められる。各事業の資金調達方法の明示

■ 大型プロジェクト

大型プロジェクト：大型プロジェクトの推進に向け、資金調達の強化が求められる。金融機関への要望事項：大型プロジェクトの推進に向け、資金調達の強化が求められる。

ゼロゼロ融資がなくなった今、すぐ採れる具体的な資金繰り改善手法 4 選！

1 借入の一本化で返済額を圧縮

毎月返済がある借入が複数走っている場合、その借入残高を合計して新しく1本の借入を行い、既存の借入を一括返済することで、毎月の返済額を軽減できます。しかし、進め方を誤るといわゆる「リスケジュール」と認定されてしまい、新たな借入が難しくなるので慎重に進めなければなりません。

3 短期継続融資の活用で継続した企業成長を実現

運転資金については毎月返済のある長期借入ではなく手形借入や当座貸越枠の活用により切り替えることで資金繰りの安定化を図れます。継続した成長を実現している企業は短期継続融資を上手く活用しています。

2 資本性ローンの導入で返済額を増やさず銀行評価UP

資本性ローンとは、金融機関から「自己資本とみなされる」特性をもつ融資商品のことです。毎月返済がなく、期日一括返済のため、資金繰りを痛めません。また、金融機関からは資本とみなされるため、財務体質の改善が可能であり、金融機関からの借入も受けやすくなります。

4 借換制度を活用し据置期間を再設定

ゼロゼロ融資は終了しましたが、実は2023年1月10日より「コロナ借換保証制度」が創設されます。最大1億円まで、ゼロゼロ融資含めた保証協会付融資の借換が行え、据置期間を再設定可能であり、返済負担軽減ができます。

採るべき資金調達方法の詳細及び導入方法はセミナーでお話いたします！当日の概要やお申込みはこちらへ！