

開催概要

① 2023年3月6日(月) 10:00~12:00
申込期限: 3月2日(木) (ログイン開始 9:30)

② 2023年3月8日(水) 10:00~12:00
申込期限: 3月4日(土) (ログイン開始 9:30)

※全日程とも内容は同じです。ご都合の良い日程をお選び下さい。

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

セミナー詳細

業績悪化先に対する銀行の見方

第1講座



融資先が赤字になった時に銀行はどのようなことを考えているのか？銀行員の思考プロセスをお伝えします。

学べるポイント① 銀行の赤字企業に対する見方がわかる
学べるポイント② 銀行員の思考プロセスがわかる

株式会社船井総合研究所 大田 哲弥
戦略財務グループ 中堅財務チーム チーフコンサルタント

事例公開！赤字になっても銀行を味方につける手法

第2講座



赤字決算になったらどのような対策をとるべきか？赤字でも銀行を味方につけてV字回復を実現した事例を用いて解説します。

学べるポイント③ 赤字になったときに取るべきアクションがわかる
学べるポイント④ 銀行との関係を強化する手法がわかる

株式会社船井総合研究所 多和田 良喜
戦略財務グループ 中堅財務チーム リーダー

明日からやってほしいこと

第3講座



第一講座、第二講座をふまえて、今からとるべきアクションをお伝えします。

学べるポイント⑤ 何から手をつけていくべきかがわかる
学べるポイント⑥ 近年の金融時流がわかる

株式会社船井総合研究所 石田 武裕
戦略財務グループ マネージャー

お申し込み方法

右記のQRコードを読み取りください

受講料

一般 11,000円(税込)
会員 8,800円(税込)

専門のコンサルタントによる
無料Web相談が
ついてきます！



想像以上に業績が悪化して不安になっている事業者の皆様必見！

「今期赤字になりそう・・・」

でも大丈夫！！

たった

3つのことをやるだけで

赤字でも2億の融資を

引き出した手法 大公開！！

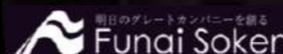
ピンチをチャンスに変える銀行対策セミナー

このような
お悩みは
ありませんか？

- ✓ 赤字になったことで銀行との取引に不安を感じている
- ✓ 業績改善のために資金調達をしていきたい
- ✓ 最近、銀行の態度が変わってきた
- ✓ 銀行と良い関係を築いていくコツを知りたい
- ✓ いままで銀行との付き合いを意識してこなかった

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



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

赤字になったらやっておくべき銀行対策セミナー お問い合わせNo. S095470

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。

Webから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.』をご入力ください。 →「095470」

※お申し込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。
【TEL】0120-964-000 (平日9:30~17:30)

資金繰り破綻寸前の会社が赤字でも銀行を味方につけて 2億円調達!! 新規事業展開によりV字回復を果たした事例をもとに本当にやるべき対策を解説!

たったこれだけ! やるべきことはこの3つ! 今までやっていたことに少し手を加えるだけで銀行を味方につけることができます

決算資料だけを渡していたのを

**1 決算書を渡すときに
補足資料を添える**

今後の展望を口で伝えていただけだったのを

**2 事業計画を作成して
数値で説明する**

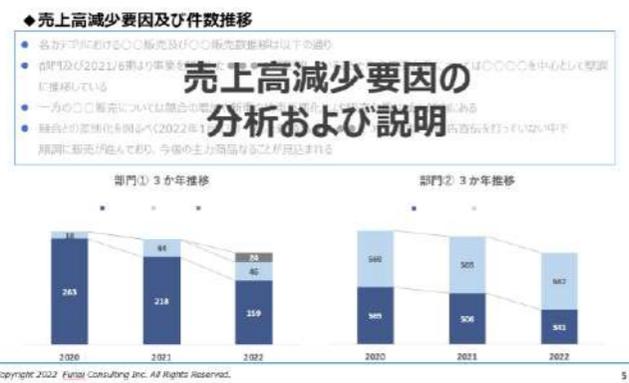
担当者に決算書を渡していただけだったのを

3 決算報告を実施する

決算説明資料 目次

1. 財務状況 損益計算書
 - 1-1 損益サマリー
 - 1-2 部門別売上推移
 - 1-3 売上高減少要因
 - 1-4 販売費および一般管理費
 - 1-5 人件費
 - 1-6 本質的な利益の考察
2. 財務状況 貸借対照表
 - 2-1 資産の部
 - 2-2 負債純資産の部
3. その他
 - 2-1 金融機関取引状況
 - 2-2 今後の方針

1-3. 売上高減少要因



P/L計画

項目	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
売上高	1,000,000	1,200,000	1,500,000	1,800,000	2,100,000	2,400,000	2,700,000	3,000,000	3,300,000	3,600,000	3,900,000
売上原価	600,000	700,000	850,000	1,000,000	1,150,000	1,300,000	1,450,000	1,600,000	1,750,000	1,900,000	2,050,000
売上総利益	400,000	500,000	650,000	800,000	950,000	1,100,000	1,250,000	1,400,000	1,550,000	1,700,000	1,850,000
販売費	100,000	120,000	150,000	180,000	210,000	240,000	270,000	300,000	330,000	360,000	390,000
一般管理費	50,000	60,000	75,000	90,000	105,000	120,000	135,000	150,000	165,000	180,000	195,000
経常利益	250,000	320,000	425,000	530,000	635,000	740,000	845,000	950,000	1,055,000	1,160,000	1,265,000

B/S計画

項目	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
現金	100,000	150,000	200,000	250,000	300,000	350,000	400,000	450,000	500,000	550,000	600,000
受取手形	50,000	70,000	90,000	110,000	130,000	150,000	170,000	190,000	210,000	230,000	250,000
固定資産	200,000	250,000	300,000	350,000	400,000	450,000	500,000	550,000	600,000	650,000	700,000
負債	150,000	200,000	250,000	300,000	350,000	400,000	450,000	500,000	550,000	600,000	650,000
純資産	100,000	150,000	200,000	250,000	300,000	350,000	400,000	450,000	500,000	550,000	600,000



決算の数値概要に加えて、どうして赤字になってしまったのか、どの部門が不振だったのか等の決算書からでは読み取れない定性情報を補足することで銀行員の自社理解をフォローしていく。

PL計画に加えてBS計画、出店等の投資計画、採用計画も策定して数値をすることで、信憑性の高い赤字脱却ストーリーを描くとともに、今後どの程度の資金が必要になるのかを理解してもらう。

事業計画にもとづいた今後の方針や要望を伝えていくことで、銀行員の誤解や思い込みを徹底排除して正しい評価を得られるようにする。

銀行を動かすための資料作成ポイント+説明手法の詳細をセミナーにてお伝えいたします!



セミナー概要
お申込みは
裏面を
ご覧ください