

一般価格

税込 **5,500円** / 1名様
(税抜5,000円)

会員価格

税込 **4,400円** / 1名様
(税抜4,000円)

日時

2023年7月18日 火
2023年7月21日 金

申込締切日
7月13日(木)

申込締切日
7月17日(月)

オンライン開催

13:00 ▶ 15:00
(ログイン開始 12:30~)

本講座はオンライン受講となっております

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」で検索内容は同じとなりますのでご都合の良い日程をお選びください。

第1
講座

融資力増強に活用する財務3表8パターン

営業推進と的確な融資判断はどちらも重要。
財務3表を通じてこれらをバランスよく分析する方法を解説いたします。

第2
講座

右脳と左脳両方を使い決算分析とイメージをする

ヒト・モノ・カネ・情報
決算書から見られる数字と仮説におけるポイントを解説いたします。

第3
講座

現場の融資力を増強するために直ちに
取り組んでいただきたいこと

現場の融資力増強のためには、問題解決力を養うことが必要です。
そのために取り組んでいただきたいことをお伝えします。

第1・2講座 講師

株式会社船井総合研究所
財務支援部 金融ユニット
チーフコンサルタント

平出 真之

地方銀行で13年間、融資渉外6年・審査・再生支援7年に従事。スポンサー型再生、再生ファンド投資先に対するEXITファイナンス、資本性ローンなど様々な支援案件に携わる。船井総合研究所入社後は地域金融機関に対してのコンサルティング、調査業務に従事。事業再生士補（一般社団法人日本ターンアラウンドマネジメント協会）



第3講座 講師

株式会社船井総合研究所
財務支援部
マネージング・ディレクター

竹内 実門

税理士・会計事務所コンサルティングの立ち上げを行い、約13年間税理士・会計事務所向けコンサルティングを行う。・2017年 金融財務グループの立ち上げに携わり、2018年1月より金融財務支援部部長。・協同組織金融機関（信用金庫・信用組合）向け経営コンサルティング、保険会社・保険代理店向け業績アップコンサルティング、一般事業者向け財務コンサルティングを展開中。



営業推進

融資判断

スキルアップセミナー 決算書から 判断できる 仮設思考

素早く的確な融資判断



このような方々をセミナー受講者として派遣してください

- ✓ 教育・研修担当など人材開発に携わる方
- ✓ 定例業務から脱却し、スキルアップを短期間で図りたい方
- ✓ 本部の営業推進部や審査部などを統括する担当役席
- ✓ 支店長、渉外・営業担当役席

「営業推進」×「融資判断」スキルアップセミナー

お問い合わせNo. S097975

船井総研セミナー事務局 ✉ 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。

Funai Soken

主催 株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北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>) ▶ 097975

スピーディーな
融資判断 = 営業推進

仮説思考による
営業推進 = 融資判断

最重要2大ポイントを解説

感度分析からの営業店結論

なぜスピードが必要とされるのか？

まずは必要とされる理由を明確に解明することがファーストステップです。

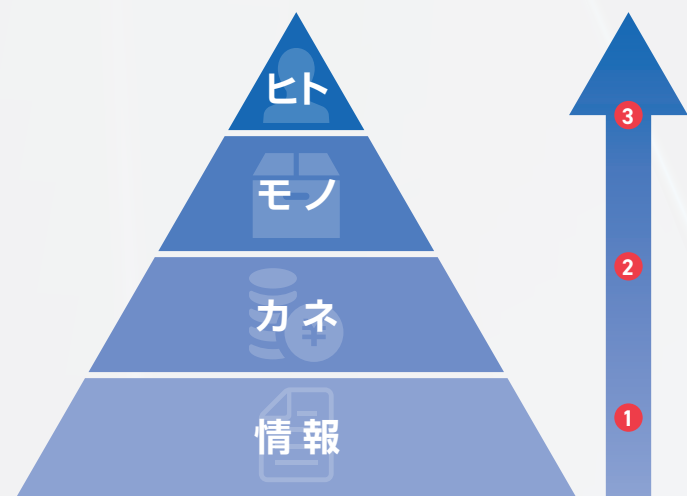
- 1 貸出件数を上げる
(数量を上げる)
- 2 営業店人員を下げる
(固定費の削減)
- 3 営業利益の確保

- 2 営業店人員を下げる … 既に状況ができています。
- 1 貸出件数を上げる ▶ **スピードが重要**

必要とされるスピード

これは信用金庫業界に限らず、現代のビジネスパーソンには**必要とされるスキル**です。
特に地域金融機関では顧客数も多いことからより一層のスピードが求められます。

どう対応するのがベストなのか？



- 1 融資額が上がる
- 2 融資額が増える

売上	↗	↗
変動費		↗
限界利益	多くなる	少なくなる
固定費		
営業利益	多くなる	少なくなる

- 1 金利収入が上がる
- 2 貸出件数が増える

売上	↗	↗
稟議件数		↗
限界利益	多くなる	少なくなる
営業店人員		↘
営業利益	多くなる	↗

右脳と左脳両方を使い 決算分析をイメージをする

ヒト・モノ・カネ・情報

決算書から見られる数字と仮説におけるポイントを解説いたします。

- 3 決算情報には表れない**経営者の情報**は一体何か？
- 2 キャッチアップした情報は**決算にどのように表現されているのか？情報の真意性は？**
カネになっているのか？モノになっているのか？
- 1 まずは**現場で手に入る一次情報**や幅広い情報を取捨選択しながらストックしていきます。

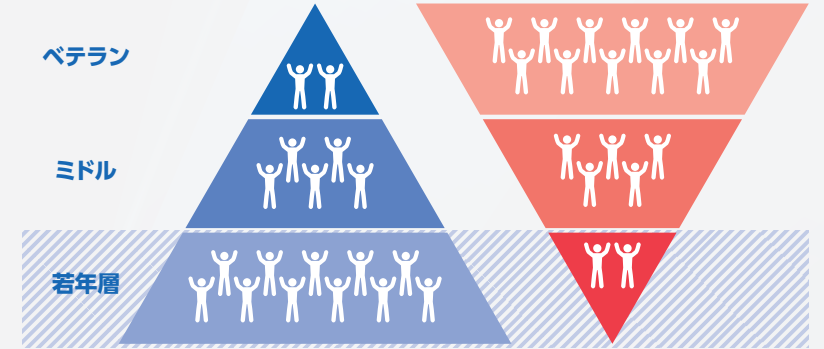
融資力増強に活用する 財務3表8パターン

現状を変えるには

「素早かつ確かな融資判断」

これが何よりも必要です。
この素早かつ確かな判断のベースがあれば、**案件の途中で大きく脱線しません。**

営業推進と的確な融資判断はどちらも重要です。
融資スピードを上げるには、**まずは「急がば回れ」**
財務3表を通じて素早かつ確かな融資判断を行う方法を解説いたします。



過去の営業店人員 現在の営業店人員

資金繰り	B/S	P/L	債務者区分①	債務者区分②
黒字	資産超過	黒字	正常先	—
黒字	債務超過	黒字	要注意先	正常先
黒字	資産超過	赤字	正常先	要注意先
黒字	債務超過	赤字	要注意先	—
赤字	資産超過	黒字	正常先	要注意先
赤字	債務超過	黒字	要注意先	正常先
赤字	資産超過	赤字	要注意先	正常先
赤字	債務超過	赤字	破綻懸念先	—

1 + 2 = 融資獲得の公式

まずは**イメージするところから始めましょう。**
普段使っている左脳(数字)は一旦お休みです。
右脳(情報を整理・可視化)を活用して**仮説思考 + ロジカルシンキング**のスキルを身に付けていきます。

1 仮説思考

「融資を入れたい」
「資金が必要(であろう)」
「何か需要があるのでは」
決算書という最強の情報源から徹底的に融資の**必要性をイメージ**していきます。

2 ロジカルシンキング

「なぜこうなるのか？」
「なぜそう考えたのか？」
「その根拠はどうか？」
論理的に組み立てていくことで、**仮説が現実に近い**、融資に結び付いていきます。

銀行・金融機関別支払利息の明細						
期首		期末		期末の支払利息	平均の支払利息	平均の支払利率
金額 (千円)	割合 (%)	金額 (千円)	割合 (%)			
X銀行	30,000,000	64,000,000	47,000,000	513,142	1.09%	37.64%
信用金庫	1,000,000	1,000,000	1,000,000	6,558	0.66%	0.59%
Z銀行	0	0	31,670	295,736	0.50%	34.31%
合計	31,000,000	65,000,000	48,010,000	519,696		
銀行・金融機関別支払利息の加重平均						
期首		期末		期末の支払利息	平均の支払利息	加重平均の支払利率
金額 (千円)	割合 (%)	金額 (千円)	割合 (%)			
X銀行	95,850,000	95,850,000	95,850,000	1,033,812	1.08%	70.34%
信用金庫	1,000,000	1,000,000	1,000,000	6,558	0.66%	0.59%
Z銀行	0	0	31,670	295,736	0.50%	34.31%
合計	96,850,000	96,850,000	96,850,000	1,335,106		
Z銀行	66,680,000	66,680,000	66,680,000	234,616	0.41%	27.46%
加重平均				71,275		

融資残高	シェア
X銀行	64,000,000 37.64%
Y信用金庫	1,000,000 0.59%
X銀行	58,342,000 34.31%
Z銀行	46,688,000 27.46%
合計	170,030,000

期首		期末	平均	支払利息	レート	シェア	加重平均
X銀行	30,000,000	64,000,000	47,000,000	513,142	1.09%	37.64%	0.41%
Y信用金庫	1,000,000	1,000,000	1,000,000	6,558	0.66%	0.59%	0.00%
X銀行	59,195,000	58,342,000	58,768,500	295,736	0.50%	34.31%	0.17%
Z銀行	66,680,000	46,688,000	56,684,000	234,616	0.41%	27.46%	0.11%
合計		170,030,000					0.70%

Web特有の一方通行セミナーではなく、**①セミナー内でのワークと②事後レポート**がごございます。
インプットしてからすぐにアウトプットしていくことによって、記憶に定着しスキルとして身に付きます。**(②事後レポートは後日担当部署宛てにフィードバックさせていただきます)**

本セミナーを主催しているのは「しんきん経営研究会」です。

全国の信用金庫の経営幹部が、自金庫の経営、地域における役割、信用金庫の存在意義など、未来を考え・実践していくための会員(メンバー)組織です。

個別での研修やご相談も承ります。

Webで

しんきん経営研究会

検索

QRコードはこちらから



ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

即戦力！決算書を読み込み最適解の融資ができるセミナー

お問い合わせNo. S097976

開催要項

オンラインにてご参加

お申込期限: 6月2日(金)

日時・会場

2023年 6月 6日(火) 開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)

オンラインにてご参加

お申込期限: 6月9日(金)

2023年 6月 13日(火) 開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)

「営業推進」×「融資判断」スキルアップセミナー

お問い合わせNo. S097975

開催要項

オンラインにてご参加

お申込期限: 7月13日(木)

日時・会場

2023年 7月 18日(火) 開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)

オンラインにてご参加

お申込期限: 7月17日(月)

2023年 7月 21日(金) 開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)

データで見る信用金庫の「これまでの融資」と「これからの融資」

お問い合わせNo. S097974

開催要項

オンラインにてご参加

お申込期限: 8月25日(金)

日時・会場

2023年 8月 29日(火) 開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)

オンラインにてご参加

お申込期限: 9月 1日(金)

2023年 9月 5日(火) 開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)

全講座、オンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
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
※全日程とも内容は同じです。ご都合の良い日程をお選びください。

お申込み方法

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。

または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓に各セミナーお問い合わせNo. 097976、097975、097974を入力、検索ください。

お申込みは下記QRコードまたは、「船井総研 (セミナー名)」で検索をお願いいたします



お申込みは下記QRコードまたは、「船井総研 (セミナー名)」で検索をお願いいたします



お申込みは下記QRコードまたは、「船井総研 (セミナー名)」で検索をお願いいたします



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

お問い合わせ

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

TEL:0120-964-000(平日9:30～17:30) ●申込みに関するお問い合わせ:横田(ヨコタ) ●内容に関するお問い合わせ:平出真之(ヒライデマサユキ)

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

各セミナーごとの

受講料

一般価格

税抜 5,000円(税込 5,500円)／一名様

会員価格

税抜 4,000円(税込 4,400円)／一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。尚、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場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様の申込みに適用となります。