

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)
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 仮説思考

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。

明日のグレートカンパニーを創る
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

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

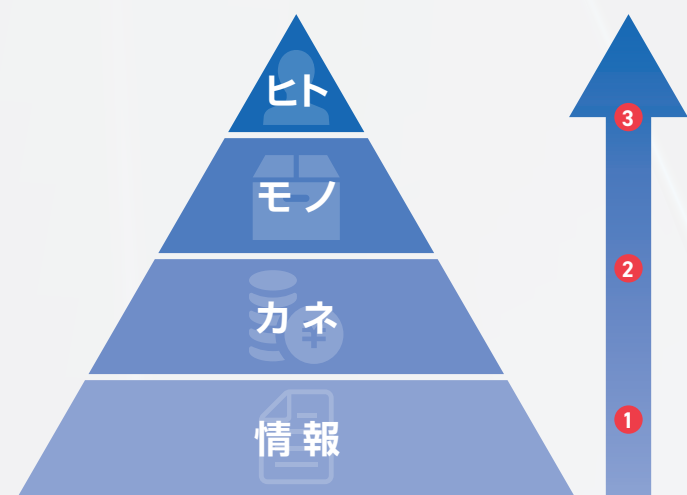
- 2 営業店人員を下げる … 既に状況ができています。
- 1 貸出件数を上げる ▶ **スピードが重要**

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？



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。

	① 融資額が上がる	② 融資量が増える
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	↗

最重要2大ポイントを解説

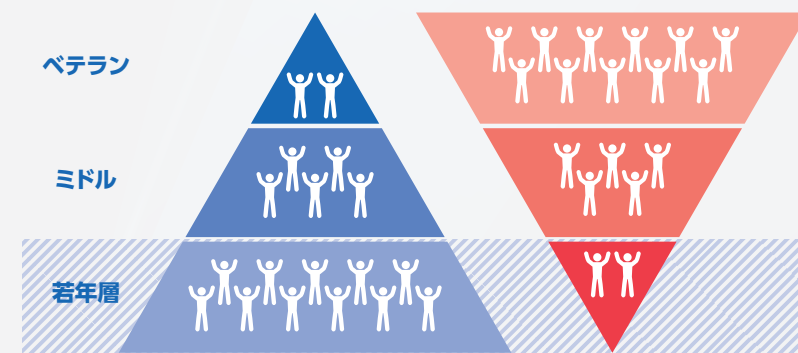
融資力増強に活用する 財務3表8パターン

現状を変えるには

「素早くて確かな融資判断」

これが何よりも必要です。
この素早くて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表を通じて素早くて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	—

借入金返済計画と借り手別内訳						
借 入 元			借入金元別子数	利率	利率の内訳	
名称	用途	返済方法			借入元別子数	利率
X銀行	30,000,000	100,000	30,000,000	5.13%	100%	5.13%
信用金庫	1,000,000	0	1,000,000	0.65%	0%	0.65%
X銀行	0	0	0	11.87%	0%	11.87%
X銀行	59,195,000	473,325	59,195,000			
借入金返済計画と借り手別内訳						
借 入 元			借入金元別子数	利率	利率の内訳	
名称	用途	返済方法			借入元別子数	利率
X銀行	64,000,000	5,131	64,000,000	5.13%	100%	5.13%
信用金庫	1,000,000	0	1,000,000	0.65%	0%	0.65%
X銀行	0	0	0	11.87%	0%	11.87%
X銀行	58,342,000	295,736	58,342,000			
Z銀行	46,688,000	234,616	46,688,000			
総計	71,387		71,387			

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

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)

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。

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

