

※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。

開催

- ①2023年5月23日(火) 13:00~14:30
申込期限: 5月19日(金) (ログイン開始 12:30より)
- ②2023年5月29日(月) 10:00~11:30
申込期限: 5月25日(木) (ログイン開始 9:30より)
- ③2023年6月7日(水) 13:00~14:30
申込期限: 6月3日(土) (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

講座	内容
第一講座	<p>ゼロゼロ融資終了後生き残るために、借入返済額を減らす方法</p> <p>ゼロゼロ融資終了後に企業起こりうる問題や借入返済額をへらすために採れる3つの手法についてお伝えします。</p>  <p>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</p>
	<p>【事例から学ぶ】ゼロゼロ融資返済スタートを乗り越える財務戦略再構築</p> <p>ゼロゼロ融資終了後企業が採るべき財務戦略、財務コンサルタントが振り返る事例企業の成功要因についてお伝えします。</p>  <p>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</p>
第三講座	<p>明日からすぐ取り組んでほしいこと</p> <p>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。</p>  <p>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</p>

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？

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.S099327
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

【お申込み方法】

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/099327>
※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	税抜 10,000円 (税込11,000円)
会員	税抜 8,000円 (税込8,800円)

専門のコンサルタントによる
無料相談付き！
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！



TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

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。) → 「099327」

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、20〇〇年売上高：〇〇〇百万円、20〇〇年売上高：〇〇〇百万円、20〇〇年売上高：〇〇〇百万円と右肩上がりで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、20〇〇年〇月期時点で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類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	202〇年〇月〇日～202〇年〇月〇日
〇〇信用金庫	〇〇百万円	202〇年〇月〇日～202〇年〇月〇日
〇〇銀行	〇〇百万円	202〇年〇月〇日～202〇年〇月〇日

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

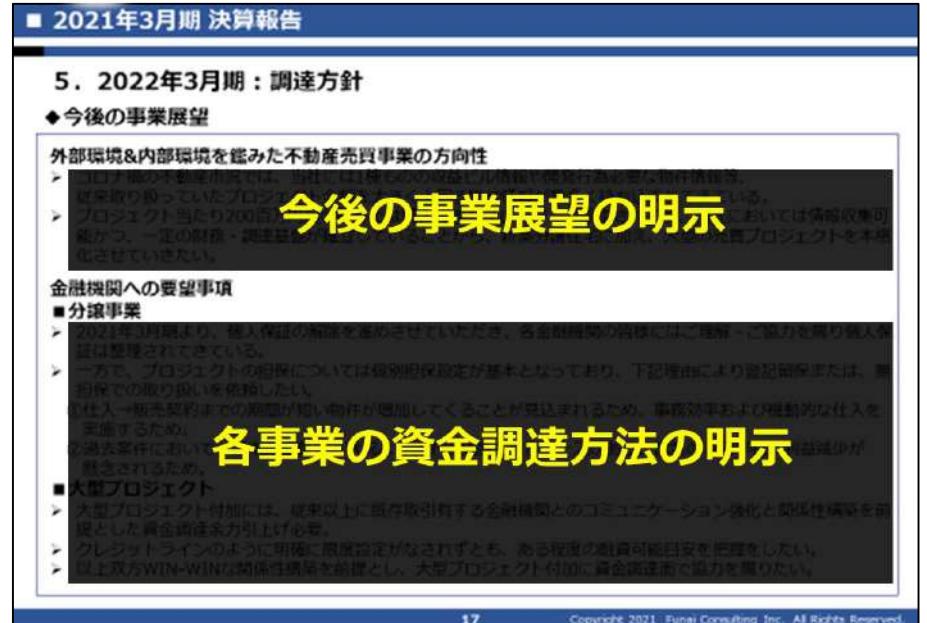
社長
・(〇〇銀行) ●●さん、コロナとは別で船井総研さんと一緒に進めていた弊社の財務改善取組のなかで、在庫資金を長期借入ではなく、短期借入金に振り替える取組をしていました。御社でも短期の件では大変お世話になりました。

・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債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面白い。』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か？

3 借入方法変更打診マニュアル



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。

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。

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。

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。