

地方企業が都市部へ進出するための銀行取引|開拓セミナー

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&
スケジュール

※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。

2023年6月28日(水) 10:00~11:30 (ログイン開始 9:30) お申込み期限:6月24日(土)

2023年7月 4日(火) 13:00~14:30 (ログイン開始12:30) お申込み期限:6月30日(金)

2023年7月10日(月) 13:00~14:30 (ログイン開始12:30) お申込み期限:7月 6日(木)

講座	セミナー内容
第1講座	都市部の銀行との取引を開拓し、融資額増額していく方法大公開  POINT1 都市部の銀行と取引を開始していく手法が学べる POINT2 都市部の銀行から資金調達を増やしていく方法が学べる 都市部の銀行との取引を趣向する企業が新規取引を行い、 融資額増額していくための3つのSTEPをお伝えします。 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 チーフコンサルタント 高橋 博司
第2講座	【事例に学ぶ】都市部の銀行と取引を開拓した成功事例を紹介  POINT1 過去の成功事例が学べる POINT2 過去都市部で新規取引を開始できた成功事例をご紹介 都市部の銀行との取引を開始する企業が採るべき銀行戦略、 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。 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
第3講座	明日からすぐ取り組んでほしいこと  POINT1 本セミナーでお伝えしたかったこと POINT2 銀行取引拡大にあたってのアクションプランを解説 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。 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

お申込み方法

受講料(1名様)

一般価格

税抜10,000円(税込**11,000円**)

会員価格

税抜 8,000円(税込 **8,800円**)

セミナー受講
いただいた
方には

専門の
コンサルタントによる **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!

お申込みは下記の
QRコードを
読み取りください。



セミナー情報をWebページからもご覧いただけます!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/100339>

【TEL】0120-964-000(平日9:30~17:30)

※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。

今回は**特別に銀行取引開拓マニュアルを、ご希望の方全員に贈呈**いたします

必読 地方から都市部へ進出をご検討の企業の皆様は必ずご確認ください

商圈人口70万人の年商20億企業が 商圈人口500万人の都市部へ進出!

皆様も都市部の銀行と 取引開始してみませんか?

都市部の銀行から1年で 1億円超調達!

銀行取引の開拓手法大公開!

事業拡大

銀行取引開拓 セミナー

新たな銀行取引を開拓する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

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

地方企業が都市部へ進出するための銀行取引開拓セミナー

お問い合わせNo.**S100339**

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

Webからお申込みいただけます。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.」を入力ください。 100339

地方企業が都市部へ進出して都市部の銀行と取引を開始し、成長投資を続けるための方法を大公開！

銀行取引開拓の手法5選ピックアップ

他の手法、詳細はセミナーでご紹介いたします！

ポイント① 》銀行への直接訪問はしないこと

銀行としては、知らない会社と取引することを嫌い、融資審査のハードルが高まります。取引できるはずなのに、取引できないのは非常にもったいないことです。こちらは絶対避けるべきです。

ポイント② 》銀行へは紹介・取次してもらうこと

逆に知っている方からの紹介であれば安心感が高まり、取引開始の審査目線が緩くなります。同業者や知人の経営者などを通じて新規の銀行を紹介してもらうことが、銀行取引開拓の一步です。

ポイント③ 》銀行には書面で自社紹介を行うこと

新規の銀行は自社のことを把握しておりません。口頭やパンフレットだけでは自社のビジネスモデルを理解してもらえません。自社の紹介はしっかりとした書面を作成し、アピールしていくことが重要です。

ポイント④ 》銀行には事業計画を提出すること

銀行から資金調達するには、資金の必要事業を明確に伝える必要があります。しっかりとした事業計画を策定して今後資金調達をいくら必要で、いくら新規の銀行から調達したいのか説明することが重要です。

ポイント⑤ 》たくさんの銀行と取引してみることに

都市部の銀行も銀行によってカラーがたくさんあります。今後長く付き合っていくにあたって自社に合った銀行を見つける必要があります。たくさんの銀行と一度は面談をして、相性が合うか判断することが大切です。

このようなお悩みはございませんか？

新たに都市部に進出して都市部の銀行と取引したいが、
どのように新規の銀行と取引すればよいかわからない…

都市部の銀行と取引開始できたものの、
今後どのように交渉をしていけばよいかわからない…

都市部の銀行で資金調達額を増やしていきたいが
どのように銀行調達額を増やしていけばよいかわからない…

銀行開拓した事例紹介

【年商】20億円前後

【業種】不動産業

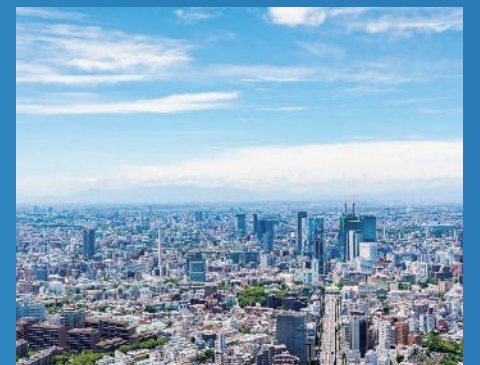
【エリア】人口70万人都市で地元密着型の事業を展開

【きっかけ】新たに人口500万人の都市部へ規模拡大を計画

【支援実績】都市部の銀行で1億円超の調達ができたことに加え、
県外地銀からも調達ができ、総額約3億円の資金調達に成功！



地方から都市部へ



銀行開拓方法の具体的な方法や詳細については、セミナーでお話いたします！