

【新規事業×融資枠】たった2年で年商1.5倍にした 事例企業の資金調達戦略を大公開

融資枠獲得で攻めの経営!銀行借入最適化セミナー

講座	講座内容	
第1講座	成長を実現する銀行選びと 借入手法の必勝パターン お金の心配なく事業を成長させるために必要な財務戦略、 付き合うべき銀行の選定方法と借入手法をお伝えします。 株式会社船井総合研究所 ファイナンスストラテジー支援室 橋本 周弥	
特別 ゲスト 講師 第2講座	株式会社辰巳から学ぶ新規事業と 銀行取引成功の秘訣 警備事業に参入し、わずか2年で売上1.4億円を達成した、 株式会社辰巳 代表取締役 小林 直樹 氏が、成長に必要な銀行取引の秘訣をお伝えします。 株式会社辰巳 代表取締役 小林 直樹 氏	
第3講座	銀行が喜んで融資をしてくれるために 絶対知るべき4つのポイント徹底解説 ①新規銀行へのアプローチ手法 ②銀行面談前の準備 ③銀行面談時のトーク術 ④メインバンクを作るための銀行関係構築術 を解説します。 株式会社船井総合研究所 ファイナンスストラテジー支援室 マネージング・ディレクター 石田 武裕	
第4講座	明日からすぐ取り組んでほしいこと 第一講座から第三講座までを振り返り、明日から実践できる方法を伝授します。 株式会社船井総合研究所 ファイナンスストラテジー支援室 マネージング・ディレクター 石田 武裕	

開催日時 東京会場 **2025年3月14日金**
14:30～17:30(受付開始:開始時刻30分前～)
諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。
尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたし兼ねますので、ご了承ください。

お申込み期日 銀行振込み:開催日6日前まで クレジットカード:開催日4日前まで ※祝日や連休により変動する場合もございます。

受講料 一般価格 税抜30,000円(税込33,000円)／一名様 会員価格 税抜24,000円(税込26,400円)／一名様
※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お申込みに適用となります。

お申込み方法



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/125077>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の右上検索窓に「125077」をご入力し検索ください。

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000(平日9:30～17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してください。※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

銀行で融資枠を作りたい事業者向け

新規事業×融資枠 たった2年で 年商1.5倍 資金調達 成功事例公開

売上 2.2億円

3.3億円

短期融資 0円

4,000万円

銀行取引4つの新常識

- 1 銀行への訪問はNG!
- 2 資料提出は決算書だけではNG!
- 3 銀行面談で社長が話すのはこれだけ!
- 4 多行取引を成功させるメインバンクづくり

特別
ゲスト
講師

株式会社辰巳

代表取締役 小林 直樹 氏

主催



サステナブルな成長を促す。

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

融資枠獲得で攻めの経営!銀行借入最適化セミナー

お問い合わせNo.S125077



当社ホームページ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。

125077

たった2年で年商1.5倍にした事例企業の資金調達戦略を大公開

株式会社辰巳の代表取締役。

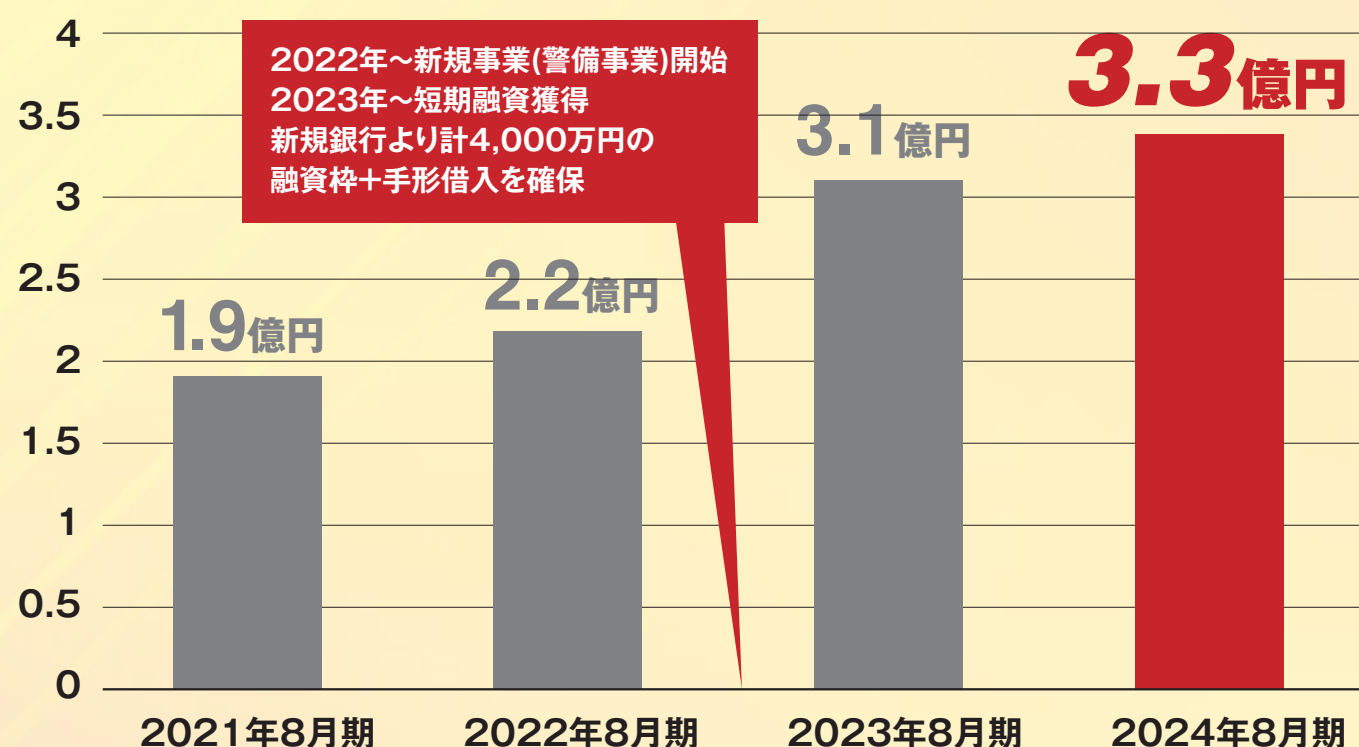
本業で造園業を営むかたわら、2022年～警備事業に新規参入。

警備事業参入直後に初月月商300万超の売上を記録。

警備事業は1年目にして8,400万円を達成し、2年目には1.4億円を達成。2024年8月期は全社売上3.3億円まで伸長し、2年で1.5倍の売上アップを実現。



売上高推移(単位:億円)



成長実現のキは銀行取引の大幅見直し
セミナーでは成功のポイント4つをお伝えします

講座の ポイント

新規金融機関のアプローチ術

- メガ・地銀・信金・信組・政府系どの金融機関を選ぶべきか
- 新規事業に理解ある金融機関はどこなのか
- 訪問NG! 知らないと損する新規金融機関に求めてもらう方法

講座の ポイント

金融機関面談前の準備資料

- 金融機関の自社評価は? 必ず押さえるべき格付3つのポイント
- 金融機関担当者が喜ぶ資料とは? 知っておくべき事業性評価
- たった1%の企業だけが実践! 決算説明資料大公開
- 計画はP/Lだけでは不足! 成長実現にはB/S計画が不可欠

講座の ポイント

金融機関面談時のトーク術

- 社長は事業概要の説明でOK? コンサルとの役割分担とは
- 決算説明で上限が決まる! 資金調達方針の上手な伝え方
- 当座貸越や手形借入を獲得するための多行取引状況の伝え方

講座の ポイント

メインバンクづくりのロードマップ

- 首都圏5行? 地方3行? エリアごとの取引数の正解とは
- 成長ステージで変えるべきメインバンク変遷の最適解
- メインバンク候補にとことん寄せる? プロジェクト申込の順番とは
- 取引拡大を目指す金融機関にもっていくべき付帯取引とは?