

【銀行融資を引き出したい方必見】再販事業向け資金調達セミナー

講座	セミナー内容	
第1講座	ただただ決算書を銀行に提出していませんか？ 「再販事業の審査基準と突破法」	
		銀行が不動産再販事業を対象に融資を判断する際、どのような視点で審査を行っているのかを分かりやすく解説します。 またその視点を逆算した、どの企業でも実践できる具体的なアプローチ方法について詳しくお話しします。 株式会社船井総合研究所 資金調達チーム リーダー 大田 哲弥
第2講座	事例で学ぶケーススタディ 「銀行が貸し渋り始めた際に必ずやるべきこととは!？」	
		赤字・債務超過の中で銀行融資を引き出し、黒字化を実現した事例企業を深掘りします。 融資交渉における資料準備、面談対応、事業計画の見せ方など、みなさまの会社で再現可能なノウハウを徹底解説します。 株式会社船井総合研究所 資金調達チーム 諸橋 伶哉
第3講座	【本日のまとめ】 ～明日から直ぐに実践いただきたい3つのこと	
	本日ご紹介した内容を優先度順に整理し、皆様が実践しやすいステップアップを紹介します。 株式会社船井総合研究所 資金調達チーム リーダー 大田 哲弥	

開催日時

2025年 **4月8日火**・**9日水**・**16日水**
13:00～14:30 (ログイン開始:開始時刻30分前～)

開催方法

オンライン開催

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10,000円(税込11,000円)／一名様 会員価格 税抜8,000円(税込8,800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/126019>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の右上検索窓に「126019」をご入力検索ください。

E-mail 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」と検索してご確認ください。 ※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。



不動産売買業界向け

銀行融資

を引き出したい方必見!

資金調達セミナー

再販事業向け

赤字
債務超過

1年で

黒字化

を実現
した、

誰でも出来る、銀行融資額をUPさせる手法とは!?

このような方にお勧め

- ☑ 融資が原因で仕入が満足に出来ず困っている
- ☑ 銀行からの融資が滞り始めていると感じている
- ☑ 仕入量が原因で社内のリソースを活かしきれていないとお困りの方
- ☑ キャッシュの動きが激しい中で安全に資金を運用したい
- ☑ 会社の収益を最大化するための資金調達方法を知りたい

詳しくは裏面をチェック

主催 【銀行融資を引き出したい方必見】再販事業向け資金調達セミナー お問い合わせNo.S126019



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

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

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[\[www.funaisoken.co.jp\]](https://www.funaisoken.co.jp)右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。

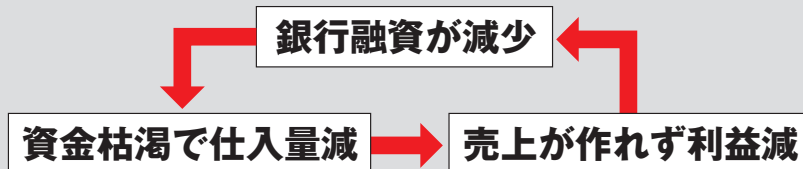
126019





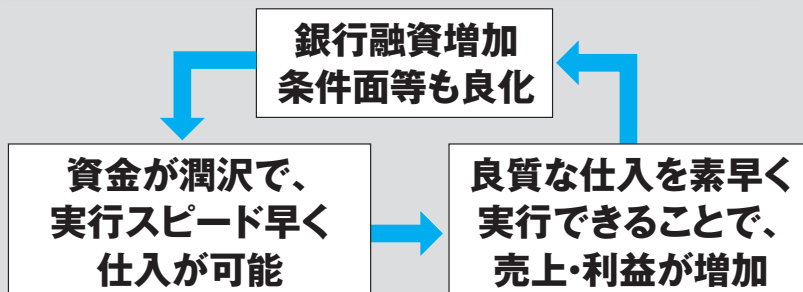
誰でも出来る、銀行融資額をUPさせる手法を大公開

不動産業界特有の負のスパイラル



利益を出せず決算内容が悪化すると、銀行から融資を受けられる額が減少。仕入れの難易度が上がり、利益が出しにくくなる悪循環に入る。

目指すべきサイクル



銀行融資を問題なく常に必要な金額を受けることができ、仕入れも滞らず、常に売上原資を保有している状態。良質な仕入を行い利益を上げることで、より銀行融資を受けやすくなる。

上記「目指すべきサイクル」を実現するためには？

- point 1 銀行信用の構築：透明性ある情報開示
- point 2 銀行対応の仕組化：融資獲得PDCA
- point 3 銀行評価を高める「見える化」経営
- point 4 好循環の定着：融資条件の段階的改善

詳しくは当セミナーで、みなさまが実践できる形で解説いたします。

ご参加特典 個社別の財務戦略策定をプレゼント!

個別相談にて**2つの豪華特典**をご用意しております!

1 現状財務と金融機関取引状況の分析サービス



自社の…
★経営の現在地
★金融機関取引状況
★投資余力
をお伝えいたします

2 財務戦略のアクション策定

個社別のフェーズに合わせた、アクション策定をサポートいたします!



「事業拡大をしたい!」という企業の課題解決を**セミナー+ご参加特典で徹底サポート!**

自社に有利な銀行面談の実施で、キャッシュリッチな成長を実現する!

ここが学べる!!

講座のポイント

【事例から学ぶ】融資交渉における準備方法

債務超過・営業利益赤字だった事例企業が、どのように融資交渉の準備を行って借入金額の増加・条件改善を行ったのかを学べます。明日からすぐ使える形で、融資交渉の準備方法、資料の作成方法、資料に盛り込む内容を学べますので、すぐに自社で実践していただけます。

講座のポイント

【9割の人が知らない】不動産売買の融資基準

不動産売買事業特有の銀行審査基準を、元銀行審査部勤務のコンサルタントより解説。この審査基準を逆算した方法で、銀行の融資審査の通過率を上げる術を学べます。

講座のポイント

【行動計画】銀行融資を滞らせない

特に銀行の不動産融資(PJ融資)に関して、企業の不動産在庫状況、販売状況が融資可否を大きく左右します。銀行から次の融資を受けるための、各物件に「いつまでに販売する必要があるのか」「いくらで売る必要があるのか」のKPI設計の手法が分かります。