

【銀行融資を引き出す!】買取再販事業のための資金調達セミナー

講座	セミナー内容	
第1講座	銀行の”本当の”評価基準を知る! 不動産再販事業の審査目線と突破法	
	銀行が不動産再販事業の審査でみているポイント、また突破に向けて意識すべき項目をコンサルタントが徹底解説します。特に、変化している銀行の審査目線を理解し、銀行から評価されるためにすべきことをお伝えします。	
	株式会社船井総合研究所 ファイナンスコンサルティンググループ リーダー 大田 哲弥	
第2講座	赤字・債務超過でも融資を引き出す! 実践企業から学ぶ資金調達成功事例	
	実際に赤字・債務超過という厳しい状況から銀行融資を獲得し、黒字化を達成した企業の具体的な成功事例を深掘りします。融資打診に不可欠な資料準備の秘訣、銀行に響く事業計画書の具体的な見せ方、そして銀行面談を有利に進めるための実践的な対応方法を余すことなく解説。在庫滞留の解消計画など、銀行が納得する説明のノウハウも学び、皆様の会社で再現可能な資金調達戦略を習得します。	
	株式会社船井総合研究所 ファイナンスコンサルティンググループ 諸橋 伶哉	
第3講座	明日から即実践! 銀行融資獲得に向けた最優先アクション	
	本日のセミナーで学んだ重要なポイントを、明日からすぐに実践できるステップとして整理します。資金調達に成功している経営者が実践している共通点、特に「適切な情報開示」「戦略的な銀行対応」「最新トレンドの活用」をどのように自社に落とし込むべきかを解説。融資獲得に向けた具体的な第一歩を踏み出すための、優先度の高いアクションプランをお持ち帰りいただけます。	
	株式会社船井総合研究所 ファイナンスコンサルティンググループ リーダー 大田 哲弥	

不動産買取再販業界向け

元審査部×年100回の銀行折衝の財務コンサルタントが語る
欲しい物件を確実に仕入れる銀行取引の極意

資金調達セミナー

銀行取引3つの極意

① 審査基準の理解

金融機関からの自社評価わかっていますか?
必ず押さえるべき格付の重要項目

② 融資資料作成

決算書や計画の提出だけでは不十分
銀行が常に知りたい在庫管理資料の作り方

③ 銀行面談術

決算と計画説明だけで終わっていませんか?
上手な投資・資金調達方針の伝え方とは?

このような方にお勧め

- ☑ 「なぜか銀行から評価されず、希望通りの融資が受けられない」と感じている方
- ☑ 資金調達が原因で仕入れができず、思い通りの利益を出せていない方
- ☑ 赤字や債務超過など、
苦しい状況でも銀行融資を引き出す方法があるのか知りたい方
- ☑ キャッシュの動きが激しい不動産買取再販事業で、
安全かつ効率的に資金を運用したい方

開催日時

2025年 **9月9日火**・**10日水**・**17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/131281>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の右上検索窓に「131281」をご入力し検索ください。



E-mail [E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp](mailto: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。

主催



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]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。

131281

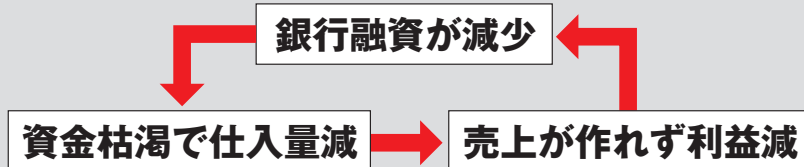
お問い合わせNo.S131281





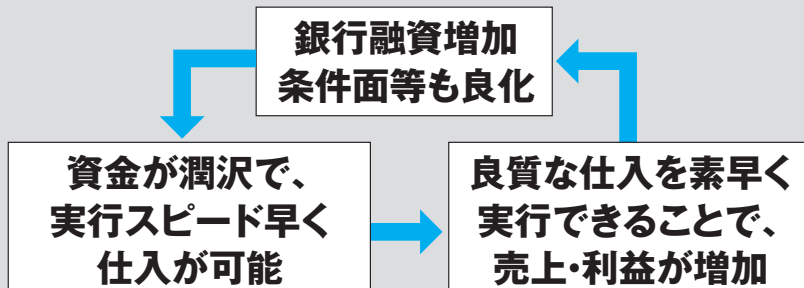
誰でも出来る、銀行融資額をUPさせる手法を大公開

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。

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】融資依頼における準備方法

債務超過・営業利益赤字だった事例企業が、どのように融資依頼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、融資依頼の準備方法、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。

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!