

講座	セミナー内容	
第1講座	<p>はじめに</p> <p>現在の金融トレンドと金融機関の評価目線について解説いたします。銀行の評価軸が「担保」から「事業計画」や「企業価値」へと大きくシフトする中、今求められる情報開示の重要性と、審査を有利に進めるアウトプットの秘訣を伝授します。</p>	 <p>株式会社船井総合研究所 補助金・ファイナンス支援部 チーフコンサルタント 豊田 洸一郎</p>
第2講座	<p>銀行融資を引き出した事例「10選」解説</p> <p>銀行融資を引き出した10選の事例のご紹介と解説をいたします。各事例のBefore/Afterを紐解き、自社で再現可能な成功メカニズムを明らかにします。また、資金調達後の攻めの経営を支える財務アクションを提示します。</p>	 <p>株式会社船井総合研究所 補助金・ファイナンス支援部 谷越 峻平</p>
第3講座	<p>まとめ</p> <p>本日の振り返りと明日から取り組んでいただきたいことについて解説いたします。併せて、銀行審査のプロセスを紐解き、自社の懸念点をどう補点し、強みをどう訴求すべきかご共有します。</p>	 <p>株式会社船井総合研究所 補助金・ファイナンス支援部 チーフコンサルタント 大田 哲弥</p>

開催日時 2026年 **3月23日** (月)・**3月25日** (水)・**3月27日** (金)
10:00~12:00 (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がございます。

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ご利用となります。

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/138022>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) の右上検索マークから「138022」をご入力検索ください。



【お問い合わせ先】船井総研セミナー事務局 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。

銀行の「懸念」を「安心」に変える説明手法を公開!

[2025-2026年最新版] 銀行融資を引き出した 成功事例10選 解説セミナー

①最新の銀行評価/審査のトレンドをご紹介

②トレンドを抑えた最新の調達事例をご紹介

全日程 Web 開催 2026年 **3月23日** (月)・**3月25日** (水)・**3月27日** (金)
10:00~12:00 (ログイン開始:開始時刻30分前~)

中面にて成功事例10選の内容を一部公開

銀行融資を引き出した事例「10選」解説セミナー お問い合わせNo.S138022

主催  サステナブルグロースカンパニーをもっと。
株式会社船井総合研究所 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階



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]右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。 138022

銀行融資を引き出した事例「10選」の内容を大公開

「大型投資・拠点展開」を実現した事例

事例① 住宅設備/買取再販事業 年商10億

年商7億の段階で6億規模の本社投資を実施。年商とほぼ同程度の投資であったが、投資後の財務状態まで緻密に開示し調達を実現

事例② 葬儀事業 年商8億

出店のため銀行に当座貸越の開設を依頼したものの実現とならず、改めて複数出店計画を盛り込んだ長期事業計画の作成&銀行説明により当座貸越を開設

事例③ 建設/不動産事業 年商10億

出店費用や出店後の予測、今後の事業拡大を加味した上での必要な資金を提示し、出店資金や不動産プロジェクト融資での調達を実現



このような皆様にオススメ

拠点の新設・建替えなど、攻めの投資を計画している

銀行の懸念点を押さえ情報開示レベルを向上させ調達を実現した事例

事例⑦ 自動車関連/警備事業 年商1億

赤字・債務超過であったが、赤字要因と今後の債務超過解消のストーリーを開示し、運転資金での調達を実現

事例⑧ 産廃関連事業 年商17億

グループの多角化により調達面で閉塞感があったが、グループの全体像や事業概要/計画を可視化し銀行からの理解を得て調達を実現



このような皆様にオススメ

財務状況に不安がある、
または銀行への説明に限界を感じ、諦めかけている

「実績不足」から銀行評価を押さえて銀行融資を引き出した事例

事例④ 塗装事業 年商3億

銀行評価を押さえた決算説明と今後の事業展望を開示したことで当座貸越を開設

事例⑤ 自動車販売事業 年商12億

新規出店のための計画と出店を踏まえた上での事業計画を銀行に開示し、出店資金と運転資金での調達を実現

事例⑥ 公共/警備事業 年商4億

新規事業立ち上げ段階で将来性が見えにくい中、事業計画・今後必要になる資金を開示し、運転資金での調達を実現



このような皆様にオススメ

手元の現預金を厚くしたい、
または新規事業への参入を検討中

銀行がリスクを取る対等な関係を築いた事例

事例⑨ 法律事務所 年商3億

数値だけでなく、事業内容や将来性も強調し、事業性評価融資の観点から高評価となり、プロパーの運転資金での調達を実現

事例⑩ 不動産事業 年商12億

経営者保証付帯の借入があり、今後の事業拡大に懸念があったが、メインバンクで無保証融資を実現し、その後他行にも無保証での融資が波及



このような皆様にオススメ

保証協会依存を脱したい、
または事業承継を見据え個人の連帯保証を外したい

本セミナーでは上記事例の詳細な解説と現在の融資の傾向と対策までお伝えします。