

銀行取引円滑化支援プログラム

— 銀行が企業を見る視点の理解により経営効率の最大化を図る —

ご挨拶

「雨が降った時に傘を貸さない。」銀行を揶揄するときに使われる決まり文句です。銀行の商品はお金です。お金を扱う仕事だけに商売の性質は他のビジネスとは趣がかなり異なります。このプログラムは銀行内部を経験した視点と経営者側の立ち位置両方の視点から得た経験を元にしたプログラムです。経営者の立場として**銀行の見方考え方（与信の考え方）**を知る事は銀行取引を円滑に進める最短の手法です。

銀行の企業を見る視点を熟知して、日常の銀行取引の円滑化はもとより、苦しい時（つまり雨が降っている時）でも支援（傘を貸してくれる）してくれる経営体質へ変わる支援手法を身に付けて頂くためのプログラムです。

セミナー目的と概要

銀行の会社を見る手法や考え方（与信審査や与信管理等）のポイントを抑える事により銀行取引の円滑化を図り、**銀行から信頼を得られる会社**となる支援手法を学んで頂きます。

本セミナーの特徴

- ・銀行の見方考え方やスタンスを理解し、銀行的な視点で客観的な会社分析手法を身に付ける事が可能です。
- ・困った時に銀行から支援を取り付けるため必要な具体的なコミュニケーション手法を身に付ける事が出来ます。
- ・顧問先に合った銀行を取捨選択できる力量を身に付ける事でより有利な調達条件を引き出す事が可能です。
- ・このプログラムを実践して頂く事で銀行取引において顧問先に他の企業とは圧倒的な差別化の提供出来ます。

銀行調査抜粋

会社名	株式会社A 決算月●月
住所	神奈川県横浜市○区●×町 1234
業種	不動産業：建売住宅分譲・設計・施工請負・不動産仲介
沿革	S63年5月現社長が●×不動産㈱（専証一部）の●●支社長を退職後独立。
経営	横浜市北部を地盤として創業以来、建売分譲・不動産仲介をメインとして業績を伸ばす。バブル期にも不動産投機に傾注することから、経営は繁栄分譲後のアフターメンテナンスには注力しており、地元では相応の知名度を有する。 またいち早く社内に独自の設計・デザイン部門を設置して、リフォームやリノベーション（建物の用途変更）には独自のノウハウを蓄積しており競合他社
資本金推移	S63年5月 10,000千円 H10年7月 20,000千円 H13年2月 40,000千円
株主構成	●×●○（代表取締役） 700株（87.59%） ●×▲◎（代表妻女） 50株（6.259%） ◎●◎●（専務取締役） 50株（6.259%）
従業員	男：25名 女：11名
扱商品・サービ	不動産仲介部門 329 96 409（+80）1996

セミナーカリキュラム

時間割		内容	
第1回(前半)	180分	相手(銀行)の実態とスタンスを知る。	銀行の企業の見方や考え方の基本的なスタンスを理解する。(銀行現場の実情と銀行特有の視点を理解し、企業に対する取引スタンスを理解して頂きます。)
第1回(後半)	180分	企業分析手法その①	企業評価手法と資金の流れ(企業体力の評価と資金運用表を活用したお金の流れを分析)
第2回(前半)	180分	企業分析手法その②	損益計算書と簿外背景(代表者資産等)・トータル分析
第2回(後半)	180分	融資審査の実態を知る。	融資審査における三つのポイント+α(資金使途・返済・見返り+プロフィット) 具体例による運転資金・設備資金の考え方。
第3回(前半)	180分	具体的なコミュニケーション手法	月次試算・四半期・半期・決算・事業計画等を活用した具体的なコ銀行とのコミュニケーション手法や融資申し込みにあたっての留意点
第3回(後半)	180分	資金繰り表の考え方と過去実例のご紹介	銀行が求める本当の資金繰り表の考え方・債務超過状態での資金調達・損失(赤字)補てんの資金支援

受講料：300,000円（6時間／1日×3日）