

経営者・後継者に役立つ 銀行対応力向上セミナー 申込書

経営者・後継者に役立つ 銀行対応力向上セミナー

～パートナーとして上手く長く付き合うには～



和田経営相談事務所

Management consulting firm

〒790-0012 愛媛県松山市湊町3丁目1-9 1F-B号

TEL089-904-1437 FAX089-904-7445

HP <http://wada-keiei.com/>

◆ 経営者・後継者に役立つ銀行対応力向上セミナー ◆ ～パートナーとして上手く長く付き合うには～

中小企業の皆様と銀行の間には、情報の格差があります。銀行は、融資先の決算内容をはじめ、資産内容や資金繰りについて、詳細に把握しています。

一方、残念ながら皆様には、銀行の仕組みや融資に関する判断基準など、パートナーとして長く付き合っていくために必要な情報が、十分あるとは言えない状況です。

そこで、当セミナーは、銀行員として17年、主に渉外・融資業務に携わってきた講師から、それら「銀行取引に関する重要事項」を学ぶことによって、銀行を正しく理解することを狙いとしています。

その結果として、銀行との間にある情報の格差を少なくすることが可能となり、今後のスムーズな資金調達や銀行交渉につながるものと確信しております。この機会を是非ご活用ください。



■講師 和田経営相談事務所 代表 和田 健一

【略歴】

平成6年4月 地元銀行 入社
 平成11年4月 全店No.1の営業実績を達成し最優秀行員受賞
 平成16年3月～ 3店舗で営業部門マネージャーを5年間 歴任
 平成19年11月 支店勤務時代に新店舗立ち上げプロジェクト営業部門責任者として成功させる
 平成23年1月 地元銀行を円満退社（17年間勤務）
 平成23年2月 経営コンサルタントとして独立開業し、和田経営相談事務所を開設

【資格】

経済産業省 中小企業診断士
 日本事業再生士協会 認定事業再生士（CTP）
 1級ファイナンシャルプランニング技能士

■受講料 ① 全6回一括コース（事前予約で欠席時1回補講付） ￥94,500（税込）

② 個別コース（ご希望講座を選択） 1講座につき ￥21,000（税込）

■日程 全6回（3/14、3/28、4/4、4/18、5/2、5/16）

各回 13時30分～16時30分

■場所 松山市総合コミュニティセンター 第4会議室

■申込 裏面の申込書をご利用ください。

■対象者 銀行対応力を向上させたい経営者・後継者・企業財務担当者・土業等企業支援者

■締切 3月5日（水）

■募集人数 各回10名程度（少人数形式の、きめ細かいセミナーをいたします）

カリキュラム

① 3/14 (金) 第4会 議室	現在の銀行の特徴 —銀行員の思考回路を知る— <ul style="list-style-type: none"> 銀行はこんな仕事をしている 融資の審査システム、審査の手順、稟議システムとは 現在の融資に対する取組姿勢について 銀行取引の心構えと融資申込時の注意点とは 都市銀行、地方銀行、信用金庫、政府系金融の違いとは
② 3/28 (金) 第4会 議室	融資の判断をどうしているか —ここを見て融資可否を判断する— <ul style="list-style-type: none"> 決算書「銀行員は決算書のどこを見ているか」、粉飾決算の見破り方 銀行が重視する財務指標について 銀行は担保物件、保証人についてどう考えているか 銀行に関する金利についての話 銀行と信用保証協会「なぜ信用保証協会付融資を勧めてくるのか」
③ 4/4 (金) 第4会 議室	自社は銀行にどう判断されているのか —格付けはこうして引き上げる— <ul style="list-style-type: none"> 信用格付け・債務者区分と融資の関係について 金融検査マニュアルには、中小企業向け判断基準がある 格付けは金利を決める一因、格付けを向上させたいなら、ここをこうする 銀行から見て残念な決算書とは 銀行ではなく、自社で決めるべきこと
④ 4/18 (金) 第4会 議室	様々な金融調達手法を学ぶ —民間銀行融資以外にもある資金調達手法— <ul style="list-style-type: none"> 政府系金融の有効活用、民間銀行との違い 便利な制度融資を知り、有効活用しよう 無担保私募債、動産担保融資（ABL）とは何か 協調融資と融資枠契約、ビジネスローン、資本的劣後ローンについて 銀行融資の資金用途について知っておこう
⑤ 5/2 (金) 第4会 議室	銀行との上手な付き合い方 —パートナーとして上手に長く付き合い方には— <ul style="list-style-type: none"> 複数銀行取引は必要か メインバンクの役割とは、メインバンクを変更してもよいとき 新規銀行と取引を開始するには方法がある こんな対応は銀行から嫌がられる ケース別銀行との対処方法について 金利交渉を上手に進めるコツ
⑥ 5/16 (金) 第4会 議室	業況が変化した時の銀行交渉法 —経営に業況の変化はつきもの— <ul style="list-style-type: none"> 追加融資やリスクスケジュールはどのように相談するか 突発事項が起こった時の資金繰り対処方法 経営向上のための中期経営計画はこう作る 資金繰り表の作り方、運用方法について 銀行対応力向上セミナー振り返り

申込日 年 月 日

会社名		
住所	〒	
受講者名（フリガナ）	所属・役職	年齢
TEL	担当窓口（部署・役職・氏名）	
FAX	E-mail	
受講コース （希望コースの番号を○でお囲みください。個別コースは、ご希望日時を○でお囲みください。）		
① 全6回一括コース		
② 個別コース 3/14 3/28 4/4 4/18 5/2 5/16		
【お支払いについて】 申込み受付後、請求書を送付いたしますので、 3/7（金）までにお振り込み ください。お振込み確認をもって、申込み完了とさせていただきます。		
【キャンセルについて】 締切日以降のキャンセルについてはご遠慮願います。		
申込先	FAX	089-904-7445
	メール	Kenichiwada71@gmail.com

ご記入いただいた個人情報は、セミナーでの参考資料、ご連絡以外に使用することはありません。

問合せ先： 和田経営相談事務所

〒790-0012 愛媛県松山市湊町3丁目1-9 1F-B号 TEL 089-904-1437 FAX 089-904-7445

<http://wada-keiei.com/>