

営業と資金調達を学ぶ 地方中小企業の銀行との 付き合い方を学ぶセミナー

1. 中小製造業にとって融資の重要性

- 銀行との接点をどう捉えるか
- 経営者にとって必要な数字とは
- ①節税後のオフバランス金額+個人金融資産の合計金額
- ②銀行目線での自社を客観的に見るための計算式
- 健全なのか?不健全化なのか?

2. 銀行の決算書チェックポイント

- ①勘定科目・・・不良債権・優良債権の判断
- ②時価評価・・・担保設定金額(根抵当権極度額)と同額ではない
- ③自社で銀行が査定している、正常先・要注意先判定は、すぐできる

3. 銀行との交渉術 抑えておくべき要点は3つ

- ①勘定科目・・・不良債権・優良債権の判断
- ②時価評価・・・担保設定金額(根抵当権極度額)と同額ではない
- ③自社で銀行が査定している、正常先・要注意先判定は、すぐできる

4. 借入金額(投資額)の決定プロセス及び検証

- ①年間約定返済額の把握
- ②税引き後当期利益+減価償却
- ③新規借入後(仮)の年間返済額の把握
- ④決算着地予想利益+減価償却()新規借入後の年間返済額

日 時

2016年1月14日(木)
15:30~17:30

会 場

東出雲工業団地会館
島根県松江市東出雲町錦浜583-18

参加費

無料 ※要申し込み

問い合わせ
申し込み先

樋野電機工業有限公司 担当:松坂
TEL 0852-52-6886 FAX 0852-52-6534

参加申込書

送付先 FAX : 0852-52-6534

下記で記入いただき、このまま FAX で送信してください。

事業所名

受講者名

TEL

FAX

E-mail

ご記入いただきました個人情報は、本セミナーに関する連絡(セミナー開催の有無など)に限り使用させていただきます。

主催:Go-YEN.netしまね 共催:東出雲商工会 工業部会

講師

Go-YEN.netしまね正会員
コラボレックス株式会社
代表取締役

岸野 浩通 氏

学生時代は故郷徳島の「阿波踊り」で、母校の大学連の連長として、15名ほどの弱小チームを120名の学生連最大の組織に育てる。

銀行マン時代は、入行3年目に新規店舗開設準備委員を経験。その後、法人新規営業をメインに12年間在職し、中小企業の街、東大阪での支店勤務を最後に同行退職。その後、ベンチャー企業の経営企画室長として転職し、金融機関からの資金調達、社内体制の構築、M&A折衝などの複数業務に従事。ベンチャー企業退職後、コラボレックス株式会社を設立し、現在に至る。