

創業希望・小規模企業・中小企業の経営者様

資金調達 はプロにお任せください！

財務のプロフェッショナル【新・税理士】が、貴社の資金調達を全面的にサポートします

銀行融資プランニングサービス®のご案内

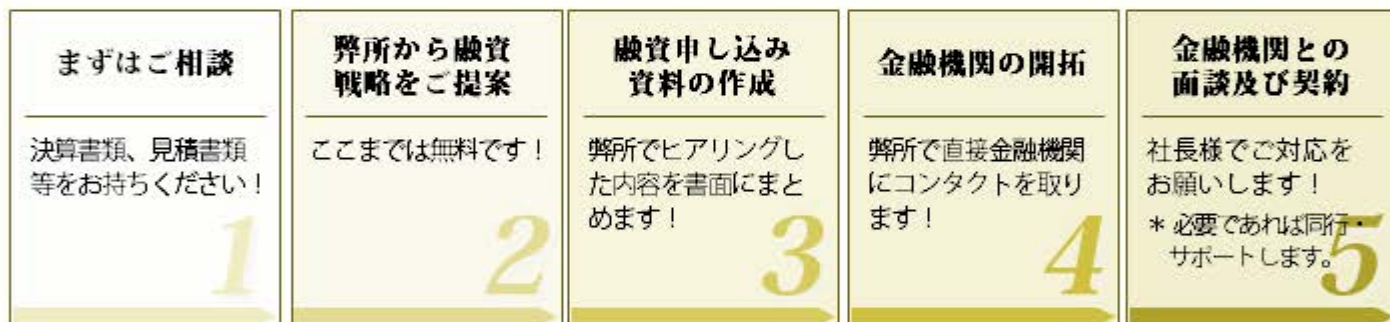
■ 銀行融資プランニングサービスとは

弊所が貴社のご依頼を受けて、貴社の財務部長的な立場で「融資戦略の立案」「必要書類の作成」「金融機関の開拓及び調整」業務を行います。

弊所が先に金融機関と調整し、事前にある程度話をまとめたうえで最後に社長様の判断・決裁をいただく流れですので、社長様は資金調達業務にかかる時間を最小限に抑え、経営に専念できます。

*「単なるアドバイス」「貴社からご依頼を受けた資料だけを作成する」「貴社の要望に応じて金融機関に同行する」…このような受身的な対応方法ではありません。

■ サービスの流れ



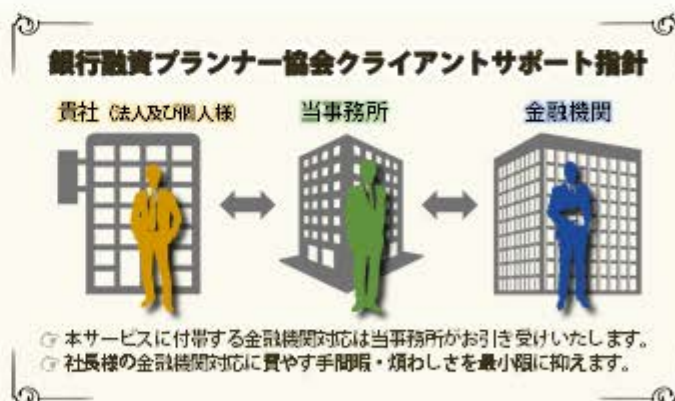
■ サービス料金

役務提供に対する対価として、完全成功報酬にて調達金額の2～3%を目安にお見積りさせて頂きます。

* 最低料金は10万円です。

■ このような企業様に最適です！

- 事業拡大のための資金調達を考えている。
- 資金繰りを安定させるための資金調達を考えている。
- 既存借入の返済が厳しくリスケジュールを検討している。
- 金融機関担当者とうまくコミュニケーションが取れない。
- 融資申し込み資料の作成方法が良く分からない。



銀行融資プランナー協会正会員

ご相談、ご質問等随時承っております。お気軽に上記事務所までお問い合わせください。

■ 資金調達事例

政策公庫と信用金庫にてカフェ開業資金1,000万円を調達！

1

1. ご相談内容

独立開業を希望するAさんから次のご相談がありました。
「カフェを新規開業するため、日本政策金融公庫に創業融資1,000万円を申し込んだが、自己資金が確認できないとして取り合ってもらえない。どうすれば良いのでしょうか・・・」

2. 状況の確認

まず、状況を確認するためにAさんと一緒に日本政策金融公庫を訪問しました。

Aさんの言葉どおり大変冷たい対応で取りつく島もありません。一度否決になってしまうと次の申し込みが難しくなるため、一旦申込みを取り下げて、計画を立て直すことにしました。

3. 問題点の洗い出し

- ・物件取得費やフランチャイズ契約料を既に支払っており、自己資金と主張できるものは支払済みの領収証だけでした。
- ・飲食店に勤務した経験がほとんどありません。
- ・飲食店のキャリアがないのに大きな金額（1,000万円）を借りようとしていました。



4. 計画の再構築

- ・本人だけでなく家族の通帳も用いてお金の流れを整理し、領収証の資金の出所が自己資金である可能性を示しました。
- ・飲食店の経営に活かせる経験を洗い出し、飲食店の経営が可能であることを主張しました。
- ・1,000万円の調達先を2つの金融機関に分けて調達することにしました。

5. 金融機関への申込み

Aさんと一緒に出店予定地から一番近くにある◇◇◇信用金庫へ飛び込みで融資の申し込みに行きました。
弊所で作成した資料を持参のうえ計画内容を説明したところ、日本政策金融公庫の融資条件付きで500万円のプロパー融資が決定しました。次に、その結果を持って日本政策金融公庫に訪問したところ、以前とは全く違う対応となり、スムーズに500万円の融資が決定しました。希望通り1,000万円を調達することができ、無事にカフェを開業することができました。

6. 本件のポイント

- ・比較的金額が大きい融資を受ける場合には、調達先を2つ以上に分ける協調融資が有効です。
弊所では、複数の金融機関をコーディネートした実績が多数あります。
- ・Aさんは融資の要件をいくつも外していました。
弊所は金融機関の考え方を熟知しており、金融機関の評価ポイントに沿って計画を立案することができました。

グループ全体の財務状況を明確にすることで6,000万円を調達！

2

1. ご相談内容

グループ会社3社を経営するA社長から次のご相談がありました。
「銀行から融資金がグループ会社流れているため新たな融資はできないと言われた。良い方法はないでしょうか・・・」

2. 問題点の洗い出し

本体となる企業は黒字であるものの、関係会社への貸付勘定や未収勘定などが発生していました。

3. 財務分析資料の作成

グループ合算の貸借対照表、損益計算書、資金繰り表を作成し、グループ全体の財務状況、利益の状況、お金の流れを明確にしました。



4. 金融機関への申込み

弊所が当社の財務部長として資金調達に動きました。当社にとっては新規取引となるN信用金庫と既に取り引のあったK銀行に接触し、作成した資料に沿って粘り強く説明を行ったところ、N信用金庫より保証協会保証付融資4,000万円、K銀行よりプロパー融資2,000万円を調達することができました。

5. 本件のポイント

本当は融資を受けられる実力があるにも関わらず、借り手側の説明不足によって融資を受けられていないケースを多く見受けられます。特に複数の企業が複雑に絡み合っている場合は実態が見えにくくなるため、金融機関は審査を見送る傾向にあります。
弊所では、金融機関が審査をしやすいよう、ポイントを理解して分析し、書面に提出しています。

6. K銀行担当者からのコメント

グループの実態が掴めなかったため、プロパー融資はずっと二の足を踏んでいました。貴事務所が関与してくれたことで、当行も新規融資を行うことができ喜んでます。他にも実態を明確にしてもらえれば融資ができそうな企業がいくつかありますので、是非貴事務所を紹介したいと考えております。