

## 『融資渉外研修』(案)

### I. 目的

各金融機関に於いては良質な融資を積み上げての収益力の強化が喫緊の課題となっています。

一方で厳しい経済環境の中で、取引中小企業に於いては、前向きな資金ニーズは減少し、資金繰り改善等のニーズが多くなっております。

このような環境の中で融資推進を図るためには、目利き能力向上への取組によるコンサルティング機能を発揮したうえで、取引中小企業のニーズに対応する問題解決型金融サービスの展開が必要となっています。

本研修は、財務分析、損益分岐点分析やキャッシュフローなどの定量面での資金ニーズや SWOT 分析や経営戦略等の定性面からのニーズを学んだうえで、問題解決型金融サービスの具体的な推進手法を学び、融資渉外としての能力アップを図ることを目的としています。

### II. 対象者

営業店の渉外担当や融資渉外担当、本部の営業店支援担当等の融資推進のスキルアップを図りたい方

### III. 研修期間

2日間程度

### IV. 研修の内容

#### 1. 定量面からの資金ニーズ

- ① 財務分析
- ② 損益分岐点分析
- ③ キャッシュフロー分析

#### 2. 定性面からのニーズをつかむ

- ① SWOT 分析
- ② 経営戦略等

#### 3. 業種別事例によるニーズをつかむ

- ① 小売業、卸売業
- ② 製造業                      など

#### 4. 問題解決型金融サービスの推進手法

- ① 金融相談
- ② 経営相談
- ③ 営業支援