

【新刊書籍】『新訂版 顧問先が融資を受けやすくなる！税理士が知っておきたい中小企業の財務改善ノウハウ』発刊！

決算書の組み方、事業計画の立て方、銀行交渉まで、顧問先的意思決定と資金調達をサポートできるノウハウのすべてが一冊に！



Amazonでの購入はこちら：<https://amzn.asia/d/6WcAVEO>

楽天での購入はこちら：<https://books.rakuten.co.jp/rb/17615055/>

法律関連出版物、各種データベースを提供する第一法規株式会社（所在地：東京都港区、代表取締役社長：田中英弥）は、『新訂版 顧問先が融資を受けやすくなる！税理士が知っておきたい中小企業の財務改善ノウハウ』を、2024年1月29日に発刊しました。

本書の特長

- 顧問先の財務体質を改善し、**金融機関からの融資を受けやすくするために**、決算書の組み方、事業計画の立て方、銀行交渉まで、この一冊で**体系的に学べる！**
- 実務に使える**事例を豊富に掲載**。「このケースはどう対処すればよいの？」といった税理士の悩みを解決。顧問先に**適切なアドバイス・サポートができる！**
- 新たに「**アフターコロナ・ウィズコロナの銀行対応**」を加筆し、中小企業・税理士事務所の実情に即して**アップグレード！**

目次

第1章 中小企業のための財務支援

- I 税理士事務所が中小企業の財務支援に取り組むメリットとは
- II 中小企業がとるべき資金繰り

第2章 意思決定のための試算表及び融資を受けるための決算書作成のポイント

- I 月次試算表の作成
- II お客様への報告と黒字確保のポイント
- III 融資を受けるために決算書はこう組み立てる！

第3章 金融機関及び融資の知識～融資を常時引き出すために～

- I 決算報告で一年分の資金調達を

- II 金融機関の組織と仕組みを知って誰と交渉すればよいか理解しよう
- III 中小企業が付き合うべき金融機関とは
- IV 新規取引銀行の増やし方
- V 融資の種類と資金使途
- VI 融資と担保・保証人の関係

第4章 融資審査と財務分析及びローカルベンチマークの知識

- I 融資の審査のポイント
- II 今後における融資審査のポイント

第5章 条件の良い融資を引き出すための金融機関との付き合い方

- I 金融機関との付き合い方における基本スタンスと交渉
- II ステージ別の金融機関との付き合い
- III アフターコロナ・ウィズコロナの銀行対応

第6章 成長段階に応じた財務改善のための事業計画の立て方

- I 事業計画立案に必要な財務分析指標の使い方
- II 創業融資を受けるための事業計画の作り方
- III 安定期・成長期に使うべき積極的に使いたい経営力向上計画
- IV リスケジュールを申し込む際に必要な再生計画の立て方のポイント

第7章 傾向と対策類型別指導改善事例

- I データを通して経営者と検討しよう
- II こうしてこの会社たちは良くなった

銀行種別によるプロパー融資の借入目安

取引銀行は 決裁者が小さい	国民生活事業 (日本政策金融公庫)	地方銀行 (小) 信用金庫	都市銀行 (大) 地方銀行 (大) 信用金庫 (大)	中小企業事業 (日本政策金融公庫) 農工商
取引額引	額 500万円まで 率 1.9%程度	額 500万円まで 率 1.9%程度	額 1,000万円まで 率 1.6%程度	額 3,000万円から 率 1.6%程度
標準	額 1,000万円まで 率 1.6%程度	額 500万円まで 率 1.0%程度	額 3,000万円まで 率 0.8%程度	額 1億円まで 率 0.8%程度
支店長決裁者	額 1,000万円まで 率 1.4%程度	額 1,000万円まで 率 0.7%程度	額 1億円まで 率 0.4%程度	額 2億円まで 率 0.2%程度

小 → 支店での決裁者 → 大

取引銀行数は決裁者から逆算して決める
各行の融資を支店長決裁者以下に抑えつつ、
複数行を組み合わせるのがポイント！

※銀行が多すぎると
リスケジュールの
機会に大変に！

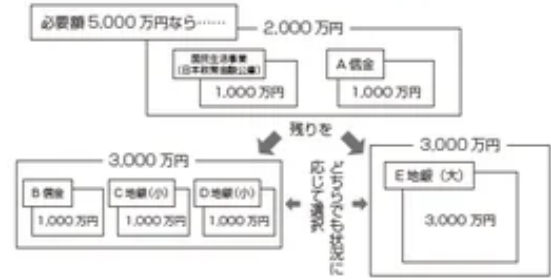
この図から、例えば融資総額として5,000万円必要なのであれば、まずは国民生活事業と信用金庫でそれぞれ1,000万円が支店決裁者なので、国民生活事業とA信用金庫から1,000万円ずつ融資を受け、不足している3,000万円をどこから調達するのかを逆算します。

組み合わせるのが、信用金庫と地方銀行の小型の支店であれば、B信用金庫から1,000万円、C地方銀行とD地方銀行からそれぞれ1,000万円ずつ調達します。

あるいは、大型の地方銀行と付き合いそうであれば、E地方銀行1行から3,000万円を1本で調達します。

どちらの取引の仕方の方がよいということはなく、それぞれ置かれた状況によって、よりよい方を選択すべきでしょう。

「融資総額〇千円までは何行」という考え方もありますが、一つの目安にすぎないので、こだわる必要はありません。



ただし、取引銀行数が多くなると、決算報告などの維持コストがかかりますし、リスケジュール（条件変更・返済猶予）を考えなくてはならない状況になった際に、全ての銀行から同意を取り付けることが難しくなるので注意が必要です。

■ 保証協会付融資が成長を止める

信用保証協会を一度利用すると、一定の枠までは保証を受けることができるため、長期融資の折り返しなどの申込みにも比較的簡単に応じてもらうことができます。

このように大変便利な制度ですが、便利すぎるためにかえって会社の成長を止めることにもなりかねません。

というのも、金融機関にとっても便利であるため、保証協会付融資には応じてくれるものの、それ以外のプロパー融資には消極的となり話を聞いてくれないといった弊害が時折見受けられるからです。

また、信用保証協会は一部の地域を除いて各都道府県に一つずつしかありません。

【商品概要】

『新訂版 顧問先が融資を受けやすくなる！税理士が知っておきたい中小企業の財務改善ノウハウ』

松波竜太 [編著・監修] 資金調達相談士協会 [著]

- ・ 定価：3,520円(本体：3,200円＋税10%)
- ・ 頁数：352頁
- ・ 版型：A5判

商品紹介ページはこちら

<https://www.daiichihoki.co.jp/store/products/detail/104819.html>

Amazonでの購入はこちら

<https://amzn.asia/d/6WcAVEO>

楽天での購入はこちら

<https://books.rakuten.co.jp/rb/17615055/>

発売元：第一法規株式会社

<https://www.daiichihoki.co.jp>

当プレスリリースURL

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000666.000059164.html>

第一法規株式会社のプレスリリース一覧

https://prtimes.jp/main/html/searchrlp/company_id/59164

【本件に関する報道関係者からのお問合せ先】

第一法規株式会社

販売促進第一部

zei-support@daiichihoki.com