

# 減収しても資金と利益が増える

## 目から鱗の経営戦略

～金融機関を上手に活用し、「お金が残る」骨太の会社へ～

はじめまして。私たち(株)IPJは中小企業様を専門に、「今よりもっとお金を残す方法がないか」という切り口で様々な財務戦略を提案している会社です。業種柄、たくさんの会社様の決算書を見させていただいておりますが、「もったいない！」と感じることが非常に多いです。効率よく資金を増やすためには「会計上黒字かどうか」ではなく、現金の収支がプラスなのかマイナスなのか把握することがなにより重要です。本講座では資金を増やすための基本的な考え方や具体的な方法を実例を交えてできるだけ分かりやすく紹介させていただきます。また資金を増やすためには取引金融機関と良好な関係を築くことが必要不可欠です。元銀行員の立場から金融機関との賢い付き合い方を解説致します

◆セミナー内容◆

### 第1部：売上が下がってもお金が増える！目から鱗の財務改善

#### ◇銀行借入の適正化

銀行員の言われるがまま借入をしていませんか？お金を借り際には自社の収支状況の把握は重要です。そのうえで金融機関と交渉し、適正な金額と返済額で借入をしなくてはお金は残りません。本講座では様々な融資手法を駆使し、既存の借入を整理。キャッシュフローを劇的に改善した事例をご紹介します。

#### ◇財務状況に合わせた適切な保険への切り替え

退職金の積立や節税を目的に保険加入されている会社様を多く拝見します。保険についても自社の収支状況を把握した上で適切な保険に加入しないと、多額の保険料の支払いが借入の増加を招き、かえってお金が残らなくなってしまいます。自社の状況を把握し、現状の保険を見直すことで大幅なコスト削減と債務の圧縮に成功した会社様の事例をご紹介します。

#### ◇役員報酬の戦略的支給方法

社長様の報酬は定額で役員報酬をもらうことが常識ですが、発想を変えて、もらい方を少し工夫すると税金や社会保険料の負担を軽減することができます。社長様個人の税負担等の減少は法人のキャッシュフロー改善にも繋がります。本講座では法人キャッシュフローを最大化する役員報酬の戦略的な支給方法をご紹介します。

### 第2部：元銀行員が教える賢い金融機関との付き合い方

「お金が残る」安定した経営をおこなうには金融機関の協力が不可欠です。しかし多くの中小企業様は金融機関から必要な協力を得られていないと言えません。本講座では元銀行員という立場から一般的には知られていない金融機関の「考え方」や「融資審査のポイント」さらに「銀行業界の問題点」を解説します。それを踏まえたうえで、借入等の取引条件がより良くなるための賢い金融機関との付き合い方をご紹介します。

主催：株式会社IPJ

講師：福地喜生

茨城県出身

大学卒業後、地方銀行へ入行。銀行在職中は法人融資担当として約300軒の企業を担当し、多種多様な融資案件をこなす。

10年間の銀行勤務の中で、経営者様の様々な悩みに直面し、銀行員という立場を超えて、さらに深く中小企業の支援をしていきたいという思いから、(株)IPJに入社。現在は中小企業の資金繰り改善を行うコンサルタントとして日々奮闘中。

【開催日】

4月16日(火)

14:00～16:30

【会場】

東京商工会議所 (RoomA5)

定員25名

★ご興味いただいた方は必要事項をご記入の上、下記FAX番号宛にお申込みください。

お申込は FAX.03-5827-8923 お問い合わせは Tel.03-5827-8922までお気軽に

会社名：	参加人数：	名
お名前(お役職)：	( )	TEL：
ご住所：		FAX：

※FAX番号間違いや今後のご案内が不要な場合は、FAX番号の記入と右の欄にチェックの上、お手数ですが、Fax.03-5827-8923へお送りください。なお、同業者の方からのお申込はご遠慮いただいております。

※ご記入いただいた情報は、IPJ会員サービス・情報のご提供以外の目的には使用しません。株式会社IPJは、個人情報保護法その他関係法令およびガイドライン等を遵守いたします。

FAX不要