

研修導入特典

6ヶ月間

1 関与先への情報提供ツール 「経営サポート情報」

顧客
サービス

経営者に喜ばれる「融資・保証制度」「中小企業支援施策」「金融機関とのつきあい方」等の最新情報「経営サポート情報」を月に2回提供。貴所独自の情報提供ツールとしてご活用ください。継続的な配布で関与先からは「紹介」が、見込み先からは「顧問契約」を獲得しやすくなります。



2 融資コンサルタント 実践研究会へ参加

知識の
更新

通常は会員のみ参加可能の「一般社団法人融資コンサルタント協会実践研究会」(月1回/オンライン)へ無料招待。2日間の講座で基本を学んだ後も、融資・保証制度、中小企業支援施策制度等の知識を更新しながら、より関与先に沿った精度の高い融資支援を行っていただけます。



3 「融資に強い会計事務所スタッフ」 養成講座 音声データ

2日間の講座内容を録音した、音声データを無料プレゼント。動画に比べてデータが小さく、移動中等でも気になったところだけ気軽に聞き直し可能です。



4 「融資に強い会計事務所スタッフ」 養成講座の動画撮影許可

通常は不許可の2日間の講座内容を撮影していただけます。映像で残せば繰り返し学習が可能。また後日入所したスタッフへの教育研修としてもお役立てください。



導入会計事務所・税理士法人からの声

「融資を学べる事務所、と採用ページに記載したら、応募数の増加だけでなく、成長意欲の高い新人を得られた」(代表社員)

採用の質UP

「顧客対応力が上がったことで既存先からご信頼いただけ、新規ご紹介が増加。定着率も収益力も確実に向上」(所長)

新規顧問先UP

「正直、スタッフが機嫌良く仕事できることが一番。教育もフォローも任せ、私は自分しかできない業務に集中」(代表社員)

スタッフ満足度UP

研修費用

- ▶ 通常料金… 2,310,000円
- ▶ 早期割引料金

お申し込み日	料金
2025年7月31日(木)まで	990,000円 約60%オフ!
2025年8月31日(日)まで	1,650,000円
2025年9月1日(月)以降	2,310,000円

※本チラシの価格はすべて税込

お申し込み方法

A もっと情報がほしい

▶▶▶ 本パッケージプランを解説した動画をご用意しています
右記のQRコードよりご覧ください



B 講師と話してみたい

▶▶▶ 「Zoom」「貴所での面談」どちらでも可能です
左記のQRコードよりお申し込みください



C 今すぐ申し込みたい

▶▶▶ ①メールでお申し込み ②電話でお申し込み
✉ info@npc.bz TEL:06-6380-1259

「ちょっと迷う…」という方へ

ご訪問やZoomではなく、お電話での問い合わせもお待ちしています。どうぞ気軽にご連絡ください。

TEL:06-6380-1259
(受付時間:平日9:00~18:00)

株式会社 **ネクストフェイス**
東川仁中小企業診断士事務所



株式会社ネクストフェイス 〒564-0051 大阪府吹田市豊津町40-6-311 TEL:06-6380-1259 <https://www.npc.bz>

※この「融資に強い会計事務所スタッフ育成研修」は、大阪府から経営革新計画の承認を受けた事業計画に基づいて運営する事業です。

スタッフ
からも

経営者
からも

「選ばれる」会計事務所へ

スタッフが辞めない×融資に強くなる

成長できるから
スタッフが辞めず
定着する

人が育つから
新しい
顧問先が増える

融資の相談に強くなり
事務所の
収益がアップ

融資に強い会計事務所スタッフ育成研修パッケージ
「スタッフの成長×事務所の収益向上」両方が実現する 実践型研修プログラム

株式会社 **ネクストフェイス**
東川仁中小企業診断士事務所



顧問先の融資相談に自信を持って対応できる

スタッフ定着&新規顧客獲得につながる 実践型・長期フォロー付き研修プログラム

融資に強い会計事務所スタッフ育成研修パッケージ

2日間
集中講座



6ヶ月間
個別実践指導

研修内容

[1] 2日間 融資に強い 会計事務所スタッフ 養成講座

顧問先の悩みに応える知識を体系的に取得

通常の融資支援はもちろん、経営者保証の解除、創業融資、リスク・事業再生、さらに金融機関から顧客を紹介してもらうための行動ステップなど、幅広く体系的にお伝えします。

※講師が貴所へ訪問して講義します

▼カリキュラム抜粋

【第1講】金融機関に関する基礎知識

●つきあうべき／避けるべき金融機関、新設法人の口座開設、信用保証協会の仕組み など

【第2講】融資に強い担当者としての実践コンサルティング術

●顧問先へのアドバイス、融資申請資料の作り方、金融機関同行時の立ち居振る舞い など

【第3講】経営者保証の外し方

●経営者保証解除2つの道、金融機関に「NO」と言わせない事前準備、報酬につなげる道筋 など

【第4講】金融機関が思わず貸したくなる〈事業計画書〉の作り方

●ヒアリングによる事業計画書の作り方、重要ポイント①～④、収支計画の作り方 など

【第5講】〈小規模企業特化型〉事業再生・リスクの実務

●〈小規模企業特化型〉事業再生・リスクの具体的業務、リスク準備軍の見分け方、金融機関交渉 など

【第6講】創業融資支援に関する実務知識

●支援業務と報酬額、公庫・地方自治体の制度、審査に通やすい創業計画書の書き方 など

【第7講】金融機関とのパイプの作り方

●金融機関が顧客を紹介する会計事務所の3要件、NGデーとNG時間、関係の深め方 など

【第8講】新規顧客を獲得するためのノウハウ

●新規獲得方法×5点、担当先から紹介を引き寄せるポイント、融資ノウハウを活かす など



右記QRコードから、講座のサンプル動画をご覧ください

[2] 6ヶ月間 個別実践指導 安心&満足 長期間サポート

個別案件はメール、電話、Zoom等で講師と相談

融資等を含めた担当顧問先からの悩みごと、金融機関との交渉、提出書類の内容、金融機関との距離の縮め方など実際の案件について、講師に個別でご相談・ご質問いただけます。

※回数無制限 ※1事務所に付き5名限定

▼個別実践指導の流れ

STEP 1

初回はメールで、関与先からの相談内容を講師に送る

例) 融資相談、金融機関とのつきあい方、リスク・事業再生、新規・既存融資の経営者保証免除・解除など

STEP 2

(必要があれば)講師からスタッフに、メール・電話・Zoom等で具体的なヒアリング

例) 相談企業の財務内容、既存債務、決算書など

STEP 3

講師からスタッフに、メール・電話・Zoom等で個別に回答

例) 関与先へのアドバイス、融資審査の可否、金融機関への対応方法、追加で銀行に提出したい資料など

スタッフからの相談・質問例

融資の可否

今回の融資が通るか顧問先に尋ねられたが、自分では何とも…。でも何かアドバイスしてお役に立ちたい。

経営者保証

顧問先から、既存融資の経営者保証を解除できたら…との相談。おまかな道筋だけでもお知らせしたい。

サブバンク開拓

長年の顧問先から、どうしても成功させたい追加融資の相談。メインバンクにするか、新しく探すべきか？

借換orリスク

コロナ融資の返済で顧問先の資金繰りが苦しく、有利な借換かリスクを検討。銀行に極度に切り出す言い方は？

創業融資

顧問先から創業希望者を紹介され、創業融資の相談を受けた。支援していいものか、受任の基準を知りたい。

事業再生

業績不振だが、おそらく一時的、負担を抑えて生き延びるリスクや事業再生の手法で、息の長い支援をしたい。

事業承継

長くお世話になってきた経営者が高齢になり、廃業を決定。できるだけ手残りの多い花道を作りたい。

初の融資

新しい顧問先が初めての融資を検討中。何から準備していいか、どの銀行を選ぶべきか、総合的な相談を受けたい…

スタッフ一人ひとりが 融資のプロに

- ✓ スタッフが融資の相談に自信を持って対応できる
- ✓ 顧問先の資金繰り問題を解決し、信頼関係が深まる
- ✓ 顧問先からの「融資相談」が、新規顧客獲得のチャンスになる
- ✓ スタッフが辞めずに定着する「働きがいのある事務所」に

▼導入事務所・税理士法人スタッフの声

あの融資が通って助かったと顧問先に今も感謝される。提出前の書類を講師が何度も見てくれて、私も助かった。

融資など、税務以外の困りごとをお聞きしても、逃げずに済むようになった。少しは自信がついたように思う。

顧問先から融資相談に任せ続けていたら、あなたなら安心だと、新しいお客さまを紹介された。やる気が出る。

講師に相談すると、顧問先にぴったりの融資制度を教えてくださいました。何でも知ってるねと経営者に喜ばれた。

気軽に相談できる相手がいるので、専門外の相談を受けても心に余裕がある。親切に対応できるようになった。

講師からの助言を伝えると、口下手な顧問先が銀行交渉でうまく話せたとのこと。成長を後押しできてうれしい。

導入特典は裏面をチェック!

Message

[1]集中講座 + [2]個別サポートを組み合わせ、6ヶ月間で「融資の相談に乗れるスタッフ」を育成。一人ひとりが「基礎を学び」→実際の案件で「個別サポート」を受け→「新しい顧問先」を獲得するチカラを育てることで、従業員のやりがい、成長実感、さらに長期の定着を目指しましょう。

講師

東川 仁 ひがしかわ じん

マスター融資コンサルタント/中小企業診断士
株式会社ネクストフェイズ代表/
一般社団法人融資コンサルタント協会代表理事

●2002年、地域密着金融機関退職後、融資コンサルタント・経営コンサルタントとして独立 ●13年間の勤務時代を含めて計30年以上、延べ3,000人以上の経営者に資金調達コンサルティングを実施 ●全国50以上の金融機関でセミナー・研修・講演 ●金融機関からの依頼による取引先支援業務は300件以上 ●2016年、一般社団法人融資コンサルタント協会を設立(会員1,000名以上) ●2021年『信頼される渉外担当者になる極意(近代セールス社)』出版を機に、「渉外担当者研修」の依頼が集中。現在も渉外担当者と接する機会が多く、最新の金融機関の現場を熟知。
こちらからも詳しいプロフィールをご覧くださいませ▶▶▶



融資の教育は
お任せください

