

融資支援の第一歩!!



士業

のための

ゼロ から始める

融資サポート マニュアル

すぐに使える 付録 3 点!

1 融資事例集



2 Q&A集



3 融資支援
ヒアリングシート



**無料
配布中**

1. はじめに

土業として活動するなかで、「資金繰りに悩む経営者からの相談」にどう対応すべきか、戸惑った経験はないでしょうか。

「取引先からの支払いが遅れている」「金融機関との交渉がうまくいかない」「急な支出に備えたいが資金が足りない」——こうした相談は、もはや特別なものではありません。むしろ、中小企業経営者の多くが日々直面している、ごく身近な悩みです。

そのようなとき、土業ができるサポートの一つが「融資支援」です。といっても、金融機関出身である必要はありませんし、専門的な資格も不要です。大切なのは、経営者の状況を丁寧に整理し、必要な情報を適切に伝える手助けをすること。

本マニュアルは、これから「融資支援に取り組んでみたい」と考えている土業の方に向けて、その第一歩となる基礎知識や対応の考え方をまとめたものです。

事例やQ&Aも交えながら、現場のリアルに即した内容を構成していますので、読み進める中で「自分にもできそうだ」と感じていただけるはずです。

土業としての信頼を深め、選ばれる存在になるために——

融資支援という新しい可能性に、ぜひふれてみてください。

目次

| | |
|---|----|
| 1. はじめに | 1 |
| 2. なぜ今、士業に「融資支援」が求められているのか | 3 |
| 3. 士業が取り組める「融資支援」の全体像 | 5 |
| 4. 付録①:実際の支援事例から学ぶポイント | 7 |
| 事例1:創業融資支援で「顧問契約」+「成功報酬」を獲得(税理士) | 8 |
| 事例2:赤字企業の資金調達支援で「月次契約」に発展(中小企業診断士) | 9 |
| 事例3:事業承継を見据えた保証解除支援で30万円の報酬獲得(行政書士) | 10 |
| 5. 融資支援初心者がまず押さえるべき3つの基本 | 12 |
| 6. 付録② 融資支援の現場から見えた「素朴な疑問」とその回答 | 15 |
| 7. 付録③:今すぐ使える!簡易ヒアリングシート | 18 |
| 融資支援用 簡易ヒアリングシート | 21 |
| 8. さらに学びたい士業の方へー 融資支援ノウハウ習得セミナーのご案内 . | 23 |
| 9. 最後に | 24 |

2. なぜ今、士業に「融資支援」が求められているのか

近年、士業を取り巻く環境は大きく変化しています。

税理士、行政書士、中小企業診断士、社会保険労務士といった士業であっても、「顧問契約の打ち切りが増えている」「業務単価が下がっている」「新規の相談が減ってきた」といった声が多く聞かれるようになってきました。

一方で、資金調達に関する中小企業の悩みは、依然として深刻です。

コロナ禍を経て、いったん融資を受けたものの返済が始まった今、「返済に不安がある」「新たに借りたいが、断られそう」「誰に相談すればよいかわからない」といった声が多く上がっています。

経営者にとって資金繰りは日常的な課題でありながら、それを親身に相談できる相手が周囲にいないという現実もあります。

こうした中で、士業に求められている新しい役割のひとつが「融資支援」です。

企業が金融機関から融資を受けようとするとき、融資の可否は単に業績だけで決まるものではありません。

「どのような目的で借りののか」「どのように返済するのか」「その計画が具体的で現実的かどうか」といった点を、金融機関にしっかりと伝える必要があります。

そして、ここに士業が力を発揮できるポイントがあります。

たとえば――

経営者の話を整理し資金
用途や計画を文章化する



資金繰り表や返済計画書
を説得力ある形で整える



金融機関の視点を踏まえた
資料の整備や
アドバイスを行う



こうした支援は、士業が日々行っている業務の延長線上にあるものであり、特別な資格や登録がなくても取り組める領域です。

しかもこの支援は、単なる“スポット業務”にとどまりません。実際に、融資支援をきっかけに、次のような成果につながった土業も多くいます。

✓ 単発の相談から顧問契約へと発展した

✓ 金融機関から「紹介できる専門家」として認識されるようになった

✓ 補助金支援や事業再生・事業承継支援などより広い領域に業務が展開していった



いま、土業が中小企業の経営に対して新しい価値を提供する手段として、「融資支援」というテーマは非常に注目されています。

本マニュアルでは、そうした融資支援の実態や進め方を、初心者にもわかりやすく解説します。

読み進めるうちに、「自分にもできるかもしれない」「試してみたい」と思っただけのよう、具体的な事例やツールもご紹介していきます。

土業としてのあなたの知識や信頼を、企業の資金調達の現場で活かしてみませんか？

それが、経営者に喜ばれ、感謝され、報酬につながる新しい支援のカタチになるかもしれません。

3. 士業が取り組める「融資支援」の全体像

「融資支援」と聞くと、銀行融資のプロフェッショナルやファイナンシャルプランナー、または経営コンサルタントだけが行うものだと感じる方もいるかもしれません。

しかし、実際には、**士業が担える「融資支援」の範囲は想像以上に広く、しかも身近な実務の延長線上にあります。**

■ 融資支援は、特別な資格がなくても始められる

融資の支援というと、「認定支援機関でなければできないのでは?」「財務コンサルの経験が必要なのでは?」という誤解も多いのですが、実際には**金融機関との面談に向けた準備や経営者の想いを資料化する作業は、誰でも取り組める分野**です。

とくに中小企業の経営者は、自社の決算書や資金繰り状況を正確に把握できていないことも少なくありません。また、金融機関にうまく意図を伝えられず、必要な融資が通らないケースもよく見られます。

そうした経営者を、**士業が「そばで支援する」**——それだけでも、**融資の成功率は大きく変わります。**

■ 士業が実際に行える支援業務の例

士業が実際に行える支援業務としては、以下の業務が挙げられます。

1. 資金使途の整理

借入の目的や背景を経営者からヒアリングし、金融機関が納得できる形に整理します。

2. 必要資金の算出

運転資金や設備資金の金額を、実情に即して計算・根拠を明示します。

3. 資金繰り計画の作成

月次の入出金予測や返済原資の明示など、金融機関が重視する資料づくり。

4. 面談準備サポート

金融機関から聞かれやすい質問事項や回答の整理をサポート。

5. 提出資料の確認

決算書・試算表・事業計画書などの整備、抜けや不備のチェック。

6. 返済計画の立案

現実的な返済スケジュールの作成と、説得力のある説明の準備。

■ 融資支援は「財務のプロ」だけの仕事ではない

とくに融資申請時には、「事業のビジョン」「資金の必要性」「返済可能性」を明確に伝えることが重要です。

この“整理する力”“伝える力”は、まさに土業の得意分野。

税理士なら財務的視点から、行政書士なら文書化や書類整備から、中小企業診断士なら事業計画の視点から、それぞれの強みを活かします。

また、すでに顧問契約がある場合、経営者の状況をよく知っている土業がサポートに入ることによって、金融機関からの信頼感も高まります。

「この会社にはしっかりしたサポート役がいる」と感じてもらえるのです。

■ 支援範囲は、業務拡大の足がかりにもなる

一度融資支援に取り組むと、そこから以下のような展開につながることも多くあります。

| | | |
|--------------|---|-----------------------|
| 事業計画の策定 | → | 補助金申請支援 |
| 資金調達後のモニタリング | → | 継続的なアドバイザリー契約 |
| 金融機関との面談同席 | → | 金融機関担当者との関係性構築 |
| 顧客からの信頼向上 | → | 別業務(事業承継、経営改善など)の相談獲得 |

つまり、スポット業務としての融資支援が、長期的な顧客関係や業務展開のきっかけになる可能性もあるのです。

本章でお伝えしたかったのは、「融資支援」とは一部の専門家だけが行うものではなく、土業であるあなたにもできる実践的な業務であるということです。

4. 付録①：実際の支援事例から学ぶポイント

融資支援は、「やってみたいけど、本当に仕事になるのか？」「報酬をいただける支援になるのか？」といった疑問を抱かれがちです。

この章では、実際に融資支援を行い、報酬や継続案件に結びついた士業の事例を3つご紹介します。

いずれも特別な資格や長年の経験があったわけではなく、「できる範囲の支援」から始めたことで成果につながった事例です。

事例1

創業融資支援で「顧問契約」+「成功報酬」を獲得(税理士)

[P8](#) [^](#)

事例2

赤字企業の資金調達支援で「月次契約」に発展(中小企業診断士)

[P9](#) [^](#)

事例3

事業承継を見据えた保証解除支援で30万円の報酬獲得(行政書士)

[P10](#) [^](#)



事例1：創業融資支援で「顧問契約」＋「成功報酬」を獲得（税理士）

税理士のAさんは、知人から紹介された創業予定者の支援に取り組みました。

相談内容は、「創業融資を受けたいが、どう申し込めばよいか分からない」というごく一般的なものでした。Aさんが行ったのは、以下のような支援です。



開業の背景や今後の計画についてヒアリング



必要書類の整理とチェック



創業計画書のたたき台作成 *売上予測の根拠付けなど



金融機関との面談前の質疑応答リハーサル

Aさんにとっては、日常業務の延長のようなものでしたが、創業者にとっては「何から始めればよいか分からない」状態。

その支援に対して、創業者からは「創業融資が通ったら20万円の成功報酬を支払う」と申し出があり、実際に無事融資が決定。

加えて、「今後も経理のことをお願いしたい」とのことで月額3万円の顧問契約にもつながりました。

POINT



創業者は不安と不慣れから、「そばにいてくれる専門家」を強く求めています。

誠実な支援姿勢が信頼につながり、単発支援から顧問契約に発展するケースも多くあります。

事例2：赤字企業の資金調達支援で「月次契約」に発展（中小企業診断士）

中小企業診断士Bさんが相談を受けたのは、年商8,000万円の製造業。

コロナの影響で受注が減り、一時的に赤字決算となったため、「新しい資金を借りたいが、断られるのでは」と経営者が不安を感じていました。Bさんが行った支援は、以下のとおりです。



試算表と資金繰り表をもとに、「一時的な赤字であること」「今後の改善見込み」を説明資料に整理



過去の資金繰りの動きをグラフで可視化し、金融機関に説明



借入希望額と資金用途を現実的な範囲で見直し、申込書類を整備

これにより、金融機関との面談でも、「よく整理されてわかりやすい資料ですね。こういう資料を用意してもらえるととても助かります」と評価され、1,500万円の追加融資が実行されました。

この成功体験をきっかけに、経営者から「今後の業績改善にも継続的に関わってほしい」と依頼され、月額5万円の経営コンサルティング契約に発展しました。

現在では、資金繰りだけでなく、売上分析・コスト構造の見直し・改善施策の立案など、経営全般への助言を行っています。

POINT



既存事業者でも、「資金調達に詳しく、かつ経営と一緒に考えてくれる存在」を求めているケースは多くあります。

一度支援の成果が出れば、単発の資金調達支援を超えて、継続的な経営パートナーとしての信頼を得ることができます。

事例3：事業承継を見据えた保証解除支援で30万円の報酬獲得（行政書士）

行政書士Cさんが支援したのは、後継者への事業承継を控えた建設業の経営者からの相談でした。

「そろそろ息子に事業を引き継がせたいと思っているが、個人保証がついたままでは気軽に引き継げない。なんとか経営者保証を外す方法はないだろうか」と悩んでいたのです。

当初、Cさん自身も「この会社の保証解除は制度的に難しそうだ」と感じていました。

しかし、制度を丁寧に調べていくうちに、保証協会の「事業者選択型経営者保証非提供制度」に基づく保証解除制度が使える可能性があるとわかりました。ただし、そのままでは要件を完全には満たしておらず、「あと一歩で制度の対象になる」という状態。

Cさんは、金融機関と連携を取りながら、保証解除の可能性を高めるために、以下のような支援を実施しました。



保証解除のための制度要件を洗い出し、
現状とのギャップを把握（債務者区分、財務内容、自己資本比率など）



顧問税理士と連携し、
利益計画や資産整理の方向性についてすり合わせ



金融機関向けの申出書や、
保証協会に提出する書類の整備をサポート



面談同席や事業計画書のリライトなど、関係者との丁寧な調整

経営者・税理士・行政書士が一体となって保証解除に向けた準備を行った結果、「事業者選択型経営者保証非提供制度」を使って、経営者保証付きの融資を経営者保証なしの融資に借り換えることができました。

経営者にとっては、「これで安心して事業を譲ることができる」と、非常に大きな安心材料となったようです。

この支援に対してCさんは、着手金5万円＋成果報酬25万円の合計30万円の報酬を受け取りました。

また、この経験をきっかけに、「保証解除」というテーマに特化した支援メニューを整理し、以降も同様の相談を複数件受けるようになっていきます。

POINT



「経営者保証解除」は、事業承継の障害になりやすいテーマであり、経営者が強い不安を感じやすい分野です。

士業として制度的な知識と丁寧な資料支援ができれば、十分に付加価値のある支援として成立します。

また、税理士など他の専門家と連携することで、より広い支援が可能になります。



5. 融資支援初心者がまず押さえるべき3つの基本

融資支援に興味はあっても、「自分に何ができるのか分からない」「何から学び始めればいいのか見当がつかない」と感じている士業の方は少なくありません。

この章では、これから融資支援に取り組もうとする初心者の士業が、最初に押さえるべき3つの基本視点をお伝えします。

基本①：金融機関の「4つの評価ポイント」を理解する

融資が実行されるかどうかは、金融機関が企業の内容をどのように評価するかで決まります。

その評価において、金融機関がとくに重視するのは以下の4つの観点です。

1 資金使途 (何に使うのか)

設備投資なのか、仕入資金か、人件費補填か。資金の使いみちがはっきりしていなければ、融資は難しくなります。

2 必要性 (なぜ必要なのか)

なぜ今その資金が必要なのか。その理由が、納得できるストーリーになっているかを金融機関は重視します。

3 返済可能性 (どうやって返すのか)

将来の売上や利益、あるいは既存のキャッシュフローで返済できる根拠があるかどうか。返済原資の説明が不十分だと審査は通りません。

4 融資効果 (借りた結果、どうよくなるのか)

借入後の売上拡大、生産性向上、財務体質の改善など、「貸すことで会社が良くなる」という見込みがあるか。これが金融機関の背中を押す要素になります。

この4点が融資審査の柱となるため、士業として支援する際も、これらの視点を意識しながら経営者と情報を整理し、資料を整えることがとても重要になります。

基本②：「数字の意味」を伝えられる力が必要

士業として、決算書や試算表などの数値に慣れている方は多いと思いますが、重要なのは、**その数字の背景**を説明できるかどうかです。

たとえば――

「売上は増えているが利益が出ていない」

▶ どこでコストが増えているのか？

「現預金が残っている」

▶ 実際の運転資金に余裕があるのか？
それとも一時的か？

「借入金が大きい」

▶ 返済は可能なのか？金利や期間は適正か？

こうした視点で、**数字の背景や意味**を相手にわかりやすく説明することが、士業の支援として重要になります。

経営者には数字が苦手な方も多く、金融機関に対しても、数字の意図を明確に伝えることで、**融資の判断材料としての信頼性が高まります**。

基本③：提出書類の「質」が融資の通りやすさを左右する

金融機関は、提出された資料から企業を判断します。

つまり、**資料の完成度そのものが企業の信頼性評価**につながるのです。とくに中小企業の場合、次のような状態で資料が提出されていることが珍しくありません。

- ✓ 資金用途があいまいで、具体性がない
- ✓ 金額の根拠が記載されていない
- ✓ 計画や方針が抽象的で、金融機関に意図が伝わらない

士業が関与することで、こうした不備を整え、**金融機関に「伝わる資料」**に上げることが可能です。

たとえば――



創業計画書に
数字の根拠を1行添える



借入申込書に「資金使
途」を具体的に明記する



資金繰り表に補足説明や
グラフを加える

これらは、士業にとっては大きな負担ではありませんが、**金融機関にとっては大きな違い**になります。

「この会社には、資料作成をサポートしてくれる**専門家がついている**」と感じてもらえれば、信用力そのものが上がります。

まとめ：最初に必要なのは“高度な専門性”ではない

ここまでご紹介した**3つの基本**は、どれも「**士業としての基本的なスキル**」に基づくものです。

難しい金融商品や財務分析の知識を身につける前に、まずは**相手(金融機関・経営者)の視点**を意識することが、実践において何より重要です。

この段階を押さえておけば、「**まず一件支援してみる**」「**知人の相談に応じてみる**」といった**スタート**が切りやすくなります。



6. 付録②

融資支援の現場から見た「素朴な疑問」とその回答

融資支援に関心を持っている土業の方の多くは、「興味はあるけれど、自分にできるかどうか不安」「そもそも法律的にやっていいのか？」など、さまざまな疑問や誤解を抱えています。

この章では、そうした“最初のハードル”を越えるために、よくある質問とその答えをQ&A形式でご紹介します。

Q1. 融資支援は、特別な資格がないとできないのでは？

A. 特別な資格がなくても、土業であれば実務として支援可能です。

融資申請のための計画作成や資料整備、ヒアリング支援、金融機関への同行などは、資格に関係なく行える業務です。

とくに税理士・行政書士・中小企業診断士などの土業は、財務・経営・書類作成の各領域で信頼性が高く、金融機関からも歓迎されやすい立場にあります。

Q2. 融資支援で、実際に報酬をもらっても問題ないの？

A. はい、問題ありません。適切な範囲・契約形態で報酬を得ることが可能です。

融資支援業務は、コンサルティング業務や経営支援の一環として行われるため、報酬を受け取ることに法的な問題はありません。

代表的な契約形態には以下のようなものがあります。

■ スポット契約



例：融資申請サポート一式で
30万円

■ 成果報酬



例：融資実行額の2～5%

■ 顧問契約



月額で支援を継続

注意点としては、出資法違反となるため「貸金業に該当する行為(金融機関のあっせん・媒介)」を行わないこと。

紹介行為などが必要な場合は、あくまで「支援者としての立場」を明確にしておきましょう。

Q3. 金融機関との面談に同席しても大丈夫？

A. 同席は可能であり、むしろ歓迎されることもあります。

士業が面談に同行することで、金融機関にとっても「この企業にはきちんとした支援者がついていて」と安心材料になります。

ただし、面談の主役はあくまで経営者本人であるため、支援者は「補足説明を行う立場」「記録を取る立場」に徹するのが基本です。

なお、日本政策金融公庫は専門家の同席はNGになっています(知り合いの担当者の場合はOKとなることもよくありますが)。

Q4. 自分は財務が苦手なので、融資支援なんてできそうにない.....

A. 初心者がすべての財務知識を備える必要はありません。

融資支援のスタートに必要なのは、「数字を読む力」ではなく、「相手の立場を理解し、必要な情報を整理する力」です。

たとえば、

経営者が話していることを
要点化する



試算表のどこを見れば
問題があるかに気づく



書類に不足がないように
チェックする



といった基礎的な確認・整理作業でも、経営者や金融機関にとっては非常にありがたい支援となります。

さらに専門性が必要な場合は、税理士や会計事務所などと連携することで対応できます。

Q5. 土業として、どんなスタンスで取り組めばよいか迷っている...

A. 最初は「経営者の伴走者」としてのスタンスで十分です。

「計画を書いてあげる」「融資を通す」ではなく、経営者の頭の中を整理し、必要な資料を整えるパートナーとして並走することが、もっとも価値ある関わり方です。

その過程で信頼関係が深まり、顧問契約や追加の支援依頼へとつながるケースも多くあります。

Q6. 支援の手順や進め方はどこで学べばよい？

A. 一から実務の流れを学べるセミナーやマニュアルの活用が効果的です。

このマニュアルの後半では、融資支援を実際に始めるうえでの具体的な方法や手順を学べる講座をご案内しています。

体系的に学びたい方には、そちらを活用いただくことで、よりスムーズに第一歩を踏み出せるでしょう。

次章では、実際に活用できる「ヒアリングシート」などのテンプレートを紹介しながら、支援の現場で役立つツールをご案内します。



7. 付録③：今すぐ使える！簡易ヒアリングシート

融資支援において、まず最初に必要なのは「経営者の話を正しく把握すること」です。

資金調達の背景や目的、現状の資金繰り、金融機関との関係性など——経営者の言葉だけでは掴みきれない情報を、整理し、聞き漏らさず引き出すためのツールがあると支援の精度がぐっと上がります。

この章では、土業がすぐに活用できる「融資支援用 簡易ヒアリングシート」をご紹介します。

また、その使い方や注意点、活用のコツも合わせてお伝えします。



■ ヒアリングシートの目的

ヒアリングシートは、次の3つの目的で活用できます。

1. 話の聞き漏れを防ぐ



必須項目が一覧化されているため、聞くべきことを網羅できます。

2. 資料作成の下地にする



創業計画書や資金繰り表を作成する際の素材になります。

3. 経営者自身の頭の中を整理してもらう



質問に答える過程で、「自分がなぜ融資を受けたいのか」「何が課題か」を経営者自身が整理できます。

■ ヒアリング項目（抜粋）

以下は、実際に現場で使われている簡易ヒアリングシートの一部です。

| | |
|---------|--|
| 基本情報 | <ul style="list-style-type: none"> ・会社名・代表者名・所在地・設立年月日 ・業種・従業員数・主な取引先／取引金融機関 |
| 現在の状況 | <ul style="list-style-type: none"> ・現在の売上／利益の推移(直近3期) ・月次の資金繰り状況(売上・入金タイミング／支払タイミング) ・借入状況(借入先、借入額、返済額、残高) |
| 資金調達の目的 | <ul style="list-style-type: none"> ・今回の資金調達でやりたいことは？(設備／仕入／人件費／借換など) ・どのタイミングで、いくら必要か？ ・返済に使える資金はどう想定しているか？ |
| 経営課題・展望 | <ul style="list-style-type: none"> ・現在の課題は？ ・今後の事業展開の見通しは？ ・融資が実行された場合、何がどう改善されるか？ |

■ 実務での活用例

このシートは、面談やオンライン打合せの際に活用するほか、事前に記入してもらい、それをもとに初回面談をスムーズに進めることもできます。

また、聞き取った内容をもとに以下のような書類作成に活かすことが可能です。

例1)
創業計画書や事業計画書の作成



例2)
融資申込書の「資金使途」欄の記入



例3)
金融機関との面談時の想定問答整理



特に、計画書作成の前段階でこのシートを用いておくと、書類の説得力が格段に上がります。

■ 利用時のポイント

あくまで「ヒアリングの補助ツール」であり、**経営者の自由な語りを邪魔しないように使うことが大切です。**

時系列や項目の順序にこだわりすぎず、**話の流れに合わせて柔軟に進めましょう。**

不足している資料や情報があれば、チェック欄を活用して「**要フォローアップ**」と明記しておく、あとからスムーズです。可能であれば、**一度の面談で埋めきらなくても構いません。**

二回に分けて進めたり、経営者が考える時間を確保するのも有効です。

■ ダウンロードのご案内（※プレゼントとして添付）

このマニュアルをご覧いただいた方には、特典として「**融資支援用 簡易ヒアリングシート(Word形式)**」をご用意しています。

印刷してそのまま使えるほか、パソコン上で入力できる形式となっていますので、ご自身のスタイルに合わせて自由にご活用ください。

資料ダウンロードは
こちらのQRコードから



<https://www.npc.bz/nextphase/wp-content/uploads/2025/09/78c6ac2c996df268b66b77d0a82aad5c.docx>

※コピー＆ペーストだとURLにエラーがでる可能性がありますので、上記リンククリック、もしくはQRコードよりダウンロードください

融資支援用 簡易ヒアリングシート

■基本情報

| | |
|--------|--|
| 会社名 | |
| 代表者名 | |
| 所在地 | |
| 設立年月日 | |
| 業種 | |
| 従業員数 | |
| 主な取引先 | |
| 取引金融機関 | |

■現在の取引状況

<売上・利益の推移>

| |
|--|
| |
|--|

<月次の資金繰り状況(売上・入金タイミング/支払タイミング)>

| |
|--|
| |
|--|

<借入状況(借入先、借入額、返済額、残高)>

| |
|--|
| |
|--|

■資金調達の目的

<今回の資金調達でやりたいことは？(設備/仕入/人件費/借換など)>

<どのタイミングで、いくら必要か？>

<返済に使える資金はどう想定しているか？>

■経営課題・展望

<現在の課題は？>

<今後の事業展開の見通しは？>

<融資が実行された場合、何がどう改善されるか？>

8. さらに学びたい士業の方へー 融資支援ノウハウ習得セミナーのご案内

ここまでお読みいただき、ありがとうございました。

本マニュアルでは、融資支援の意義や可能性、支援実務の入口についてお伝えしてきました。

- ✓ 「もっと実践的に学んで、実務に活かしたい」
- ✓ 「報酬につながる支援方法を体系的に習得したい」

そんな方のために、さらに一步踏み込んで学べる実務セミナーをご案内します。

■ 「融資支援ノウハウ習得セミナー」のご案内

本セミナーは、士業・コンサルタントのための“融資支援のはじめ方”を体系的に学べる実務セミナーです。

中小企業の資金調達支援を実務として取り入れたい方に向けて、以下のようなカリキュラムで構成されています。

■ 詳細・お申し込み

セミナーの最新日程・受講形式(オンラインまたはリアル受講)・料金情報は、次のページでご確認ください。

融資支援ノウハウ習得セミナー 公式案内ページ
<https://www.npc.bz/fp-shigyoku/>



■ セミナーで得られるもの

- ✓ 士業として提供可能な「融資支援サービス」の全体像
- ✓ 経営者との信頼関係を深める“寄り添い型支援”の進め方
- ✓ 金融機関からの紹介が自然に増えていく関係構築のポイント
- ✓ 単発支援から高単価顧問契約へつなげる具体的手法

■ セミナーで学べること（講義構成）

第1章:いざというとき頼りになれる

- 経営者から寄せられる典型的な融資の悩みと、その対応アドバイス
- 「新規融資を貸してもらえない」「返済が苦しい」といった相談の実務的対応

第2章:今までにないサービスの提供

- 【融資コンサルタント】が提供できる6つの基本業務
- 融資相談、金融機関同行、制度情報の提供、金融機関との関係強化の支援方法

第3章:安定的・継続的な顧客獲得

- なぜ融資支援は顧客獲得に直結するのか
- 計画的に紹介を引き寄せる仕組みの作り方
- 金融機関とのパイプの築き方

第4章:今の資格・知識をより活かす

- 士業・コンサルタントが【頼りにされる存在】になるためのステップ
- 身につけておくべき5つの知識と実務ノウハウ
- 自分ひとりで対応できない案件への対処法と連携術

第5章:事務所経営の安定化

- 単発業務と顧問契約の報酬設計の実例と考え方
- 高単価の継続契約につながる支援サービスとは？
- 無理なく、実務に組み込む料金体系の構築法

9. 最後に

融資支援は、士業にしかできない“価値提供”です

資金調達に不安を抱える経営者にとって、相談できる士業の存在は極めて大きな安心材料です。

金融機関とのやりとりを支援し、融資の可能性を高める——そのような存在になれるのは、士業・コンサルタントだからこそ。

ぜひこのセミナーを通じて、あなたならではの“経営者に頼られる力”を磨いてください。



<https://www.npc.bz/>

| | |
|--------------------|---|
| ゼロから始める融資サポートマニュアル | |
| 発行日 | 2025年9月1日 |
| 著作・発行元 | 株式会社ネクストフェイズ 電話 06-6380-1259 FAX 06-6318-6175 メール info@npc.bz |

本資料の情報を転載、複製、改変等は禁止いたします。