

## メンバー紹介

### 株式会社しのぎ総研 代表取締役

#### 【職歴・経歴】

「大学卒業後、群馬銀行に入行。10年間の在籍期間中融資及び融資渉外担当として9年間担当する。」

新規開拓先は300先以上、他行肩代り融資案件は100先以上の実績有。  
その後、日本生命、損害保険ジャパンを経験した後に、事業再生コンサルティング会社にて約6年間勤務した後に独立。

得意分野は銀行融資全般・根拠のある経営計画策定、事業再生、保険パーソン向けの財務研修。

執筆は現在13冊（なかには10万部を超えるメガヒット作もある）  
特に、銀行融資における実績は保険業界では右に出る者はいない。

#### 【主な著作】

『社長さん！銀行員の言うことをハイハイ聞いていたらあなたの会社潰れますよ！』（10万部を超えるメガヒット）  
その他多数の著作有り。



日本財務力支援協会 代表理事

篠崎 啓嗣

#### 著書の一例



### 株式会社イービスコンサルティング 代表取締役

#### 【職歴・経歴】

大学卒業後起業し、二十代にして経営と事業再生実務に取り組む。

その際に中小企業の管理会計の必要性を痛感、会計事務所勤務による実務経験を経てコンサルティング会社に入社。

事業再生コンサルタントとして現場を担当。同時に、お客様相談担当責任者を務める（入社8年間での相談対応932社）。

現在は事業再生コンサルタントとして活躍。

専門分野は、銀行対応（中小企業庁認定 経営革新等支援機関）、経理体制の構築、製造業、建設業の原価管理と工程管理。

#### 【主な著作】

『社長！こんな会計事務所を顧問にすればあなたの会社絶対に潰れませんよ！』



日本財務力支援協会 理事

西川 佳徳

### 日本財務力支援協会 有限責任事業組合

〒105-0004

東京都港区新橋6丁目11-8 PORTONE新橋5階  
『株式会社しのぎ総研内』

代表理事 篠崎 啓嗣  
電話番号 03-6809-3666  
FAX 03-6809-3622  
mail info@zaimu-mado.com  
ホームページ https://zaimu-mado.com

HP



「財務」を共通言語として

地域創成を支援する  
馬力ある実務部隊を  
育成します

日本財務力支援協会



# 日本財務力支援協会とは？

お客様と出会うための  
**マーケティング**

お客様の課題を解決する  
**コンサルティング**



私達、『日本財務力支援協会』は元銀行経験者を含む財務コンサルタントや税理士、保険パーソンが結集し、「財務」を共通言語として協働することにより、地方創成を支援する馬力ある実務部隊を育成するために設立されました。

『お客様と出会うためのマーケティング』と『お客様の課題を解決するコンサルティング』という2つの機能を持ち合わせた実行部隊を育成し少しでも多くの中小企業の経営者様の支援をすることが当協会の目的です。

中小企業の多くの経営者様は自社の財務力を向上する努力をしていますが、できていないのが現状です。

財務力を身に付けるためにはどうすればいいの？財務力を向上させるためには何をすればいいの？と経営者は潜在的に考えていると思います。そのような経営者様のお役に立てる人材を育成することが当協会の使命だと考えております。

## なぜ、「財務」を理解すると法人生保を預かりやすくなるのでしょうか？

バレンタインショックによって、節税目的の保険商品は実質販売停止に追い込まれ挙績をあげることが難しくなった保険セールスパーソンが続出しました。

一方で、それに関係なく契約数を伸ばしている保険セールスパーソンがいるのもまた事実です。その違いは、保険商品を節税目的で提案していたか、それとも企業防衛のために提案していたかの違いです。そもそも節税目的の保険は課税の繰延に過ぎず、逆に会社の資金繰りを悪化させることになるのです。

そのことをよく理解している**財務に強い保険セールスパーソンは、中小企業の経営者の問題を解決するための手段として保険をお預かりし、現在もお、挙績をあげ続けているのです。**

## 中小企業にとっての最大の問題は「資金繰り」

極論、「経営者は資金繰りだけ見ておけばいい」と言っても過言ではありません。

ところが、この資金繰りがうまくいかないのです。なぜかという日本の中小企業の多くが資金繰りを銀行からの借入に頼らざるを得ず、銀行と対等な取引ができずに「言われるがまま」の融資取引に応じてしまわざるを得ない状態になっています。

もしあなたが**財務と銀行取引の知識とスキルを身につけて、企業と銀行が円滑な融資取引ができるアドバイスを行うことができれば、あなたは企業にとってなくてはならない存在**となり、結果として法人生保も預かりやすくなることでしょう。

## 研修カリキュラムについて

## CURRICULUM

### 財務コーチコース

本コースでは**プロの財務コンサルタントを養成することを目的としているコース**です。

プロの財務コンサルタントとは毎月顧問料をお預かりするレベルのことを指します。

その内容は「経営計画策定支援」「資金繰り表の作り方」「管理の仕方」「銀行融資のアドバイスおよび資金調達」などです。

現在の中小企業の実態は銀行に言われるがままのお付き合いをしており、その結果、借入本数が増え、毎月の返済が膨らみ、資金繰りが苦しくなっています。本コースではこれらのことを未然に防ぐためにどうすればいいの？、プロの財務コンサルタントとしてどのようなアドバイスが出来るのかといったことをお伝えします。

コース概要

**対象者**  
メインは税理士・中小企業診断士・会計事務所職員・財務コンサルタント

**受講エリア**  
東京・大阪・福岡

**受講時間**  
毎月3会場（東京・大阪・福岡）にて各1回、10:00～13:00の3時間。

**受講費用**  
33,000円(税込)

### 保険パーソンコース

中小企業の縁の下の力持ちとして**後方支援ができる保険パーソンを育成することを目的としたコース**です。

本コースでは、講師の経験でいちばん内容の濃い『銀行取引アドバイス』の話から、決算書を駆使し会計と簿記の知識を組み合わせた上での必要額の算出法、決算書を預かるための話法、決算書を見るときの勘所、実際に保険を提案する時のツボ、3000名の経営者様と会ってきた講師だからこそ教えられるコツをできる限りお伝えしています。

実際にお客様からお預かりした決算書をもとに財務分析を行うトレーニングも取り組んでおりますので財務力をつけたい方にはおすすめです。

コース概要

**対象者**  
メインは保険募集人、ほか会計事務所職員、税理士等

**受講エリア**  
東京・大阪・福岡

**受講時間**  
毎月3会場（東京・大阪・福岡）にて各1回、14:30～17:30の3時間。

**受講費用**  
22,000円(税込)

## 受講生の声

## STUDENTS VOICE



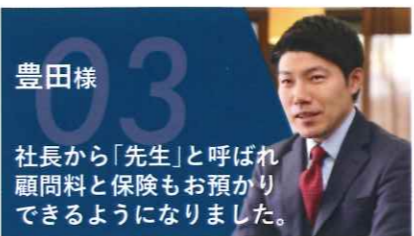
**那須様**  
社長から何それ？詳しく聞かせて！と言われ歓迎されるようになりました。

研修会に参加する前から法人への飛び込みで保険営業をしておりますが「保険いかがですか？」とって飛び込んでも話は聞いてもらえず、悩んでいた時にこの研修会を知りました。研修会で銀行融資や資金繰りについて学んでは「経営の悩みはありませんか？」とって飛び込み営業をしております。そうすると経営者様の方から近づいて来てくれるようになり、今では社長から歓迎されながら営業活動ができるようになりました。



**長瀬様**  
顧問税理士よりも頼りにされる存在になりました。

こちらの会に参加する前から法人から決算書はお預かりしていましたが、どこを見ればいいのかこの数字が大切なのか、銀行取引にはどの数字が肝かが分かっていませんでした。このままではお客様のお役に立てないと思い研修会に参加することにいたしました。講義で学んだことをお客様の前でお話すると『なんでそんなことまで知ってるの？銀行が言いたいことがよくわかった。ありがとう。』というお声を頂けるようになりました。決算書の数字から経営改善の話が出来ると保険の話にもつながりますので、法人生保の営業に悩んでいる方は受講することをおすすめします。



**豊田様**  
社長から「先生」と呼ばれ顧問料と保険もお預かりできるようになりました。

この研修では決算書からのアプローチ、元銀行員による銀行取引アドバイスなど知りたくてもなかなか公開されていない本当に役立つ情報が手に入ります。研修に参加してからは保険を預かるだけでなく、経営改善の相談をしていただけるようになり経営者様との距離が近くなりました。損金保険がなくなり、今後どうやって経営者のお役に立てばいいのか悩んでいる方におススメです！