

運転資金の不足に悩んでいますね！
長期の融資を受けられないのですか？



でも大丈夫です

'ファイナンシャル・マーケティング'が解決します。

>>> マーケティングとは？

'製品・サービスが顧客に適合し、ひとりで売れてしまうほど顧客を理解すること、(P.F.ドラッガー)
ひとりで売れてしまうほど顧客を理解すること、(P.F.ドラッガー)

>>> 営業を不要にするって…、財務と関係ないじゃないか？！

いいえ違います。資金調達も営業です！！

会社の信用力でお金を借りる、または出資してもらうのです。
商品売ってお金を得るより難しいかもしれません。



お金を得るには

信用力(財務収入)…信用力でお金を得る！！
収益力(営業収入)…商品売ってお金を得る！！

つまり、信用力があれば、確実に簡単に融資が受けられます。

>>> 信用力ってなに？ 抽象的な気がするけど…



金融機関は信用力を'信用格付け'として評価しています。

債務者区分	信用格付	財務内容	金融機関の対応
正常先	1	超優良	融資に積極的に対応
	2	優良	
	3	水準比良好	
	4	水準	担保追加・金利引き上げのうえ 融資に対応
	5	水準比劣後	
	6	水準比大きく劣後	
要注意先	7	要注意先のうち、 遅滞・条件緩和債権なし	新規融資見合わせ・担保追加
要管理先	8	要注意先のうち、 遅滞・条件緩和債権あり	回収・担保強化
破綻懸念先	9	経営難にあり、 回復の見通しが立たない	回収・第三者への 売却・償却
実質破綻先	10	形式上存続しているが、 実質破綻している	
法的破綻先	11	法的に破綻している	

Aランク
金融機関から
頭をさげて来ます

Bランク
多くの企業が
この位置です

Cランク
融資は絶望的

信用力って直ぐに得られないのでは…



そんなことはありません。ちょっとした工夫と気付き、
そして理解でAランク企業になれるのです。

もう一度マーケティングの定義を確認してください。顧客を理解すれば商品は売れるのです。
つまり、投資家や金融機関の思いを理解すれば、資金が得られるのです。しかも、低コスト・低金利で！！

>>> でもどうやって…

それを実現するのが、ファイナンシャル・マーケティングです。
私どもの財務コンサルティングに、そのエッセンスが含まれています。