

「中小企業の事業性評価に基づく課題解決支援」

【研修のねらい】

金融庁は、金融モニタリング基本方針（監督・検査基本方針）において、事業性評価に基づく融資等を求めています。

これは、地域の経済・産業の現状及び課題を適切に認識等したうえで、様々なライフステージにある企業の事業の内容や成長可能性などを適切に評価（「事業性評価」）した上で、解決策を検討・提案し、必要な支援等を行っていくことであり、特に、目利き能力の発揮による企業の事業性評価を重視した融資や、コンサルティング機能の発揮による支援が求められています。

本研修では、事業性評価の方法を確認したうえで、中小企業の課題解決支援の進め方を学びます。

【研修期間】

1日～2日

【講師】

大谷 金久（大谷経営コンサルティング 代表）
中小企業診断士、1級ファイナンシャルプランニング技能士

（プロフィール）

29年間、地域金融機関に在職したのち独立、中小企業の事業拡大、経営改善や事業承継など、中小企業の課題解決支援に取り組むとともに、地域金融機関において、これらに係る研修・執筆を行っている。

在職時には、融資渉外第1号として事業所開拓を担当、その後、本部の統括部署で融資渉外等の実践指導にあたり、支店長を経て営業統括部長、企業支援部長を歴任、一貫してプレーイングマネージャーとして中小企業の課題解決支援を実践している。

（所属・役職等）

地域プラットフォーム「バリューアップ・フォーラム西多摩」
代表機関 一社）バリューアップ・ジャパン 副代表
一社）東京都中小企業診断士協会 三多摩支部 地域支援部長

（執筆）

全信協 信用金庫人養成講座「課題発見・解決力講座」全3冊 他

【研修の内容】

1. 激変する経済環境と小規模・中小企業
 - ①我が国を取り巻く環境の変化
 - ②中小企業白書に見る、中小企業等を取り巻く環境

2. 金融モニタリング基本方針（監督・検査基本方針）から
 - ①ライフステージの見極め（事業性評価）
 - ②ライフステージごとの解決策の提案と支援

3. 求められる課題解決型金融とは
 - ①課題解決型金融の3つの形
経営相談力、営業相談力、金融相談力
 - ②企業ライフサイクルとニーズへの対応
創業期、経営基盤拡大期、成長期、成熟期、衰退期

4. 事業性評価のための3つのステップ・・・事例を通じて
 - ①カネの面から実態を把握する
 - ・目利き能力の必要性
 - ・決算書から実態をつかむ
 - ②観ること、聴くことで実態を把握する
 - ・経営者等からのヒアリング
 - ・営業（事業）の現場を見る
 - ③顧客企業の事業の仕組みをつかむ
 - ・SWOT分析の活用
 - ・活用できる経営戦略

5. ライフステージごとの課題解決支援のポイント
 - ①創業・新事業開拓
 - ②成長段階におけるさらなる飛躍
 - ③経営改善
 - ④事業再生や業種転換
 - ⑤事業の持続可能性が見込まれない
 - ⑥事業承継

※実施カリキュラムにつきましては、変更となることがあります。