

# コロナ禍での事業性評価実践研修

## 【研修のねらい】

金融庁は金融行政方針等により、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、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本業支援が求められています。

本研修では、コロナ禍の今、求められる事業性評価の実践について事例を通じて学びます。

## 【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、一級ファイナンシャルプランニング技能士、宅地建物取引士

## 【カリキュラム】 2日コース

- I. 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
  3. コロナ禍の現状を確認する
- II. 金融行政方針等から
  1. 金融行政の動向
  2. 事業性評価に基づく融資等とは
- III. 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. 企業のライフステージと課題解決支援  
創業、成長、経営改善、企業再生、事業承継
  3. コロナ禍の今、求められる本業支援とは  
資金繰り支援→キャッシュフロー改善→経営変革
- IV. 事業性評価のための3つのステップ
  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のフレームワーク
    - ・事業の仕組みや業種特性をつかむ

V. ライフステージごとの課題解決支援と資金ニーズのポイント

1. ライフステージごとの課題解決支援の進め方

- ・創業・新事業開拓の支援
- ・成長のための積極的な支援
- ・経営改善支援の進め方
- ・事業承継の相談対応

2. 想定される資金ニーズと対応に際しての留意点

VI. ライフステージごとの事例研究 具体的な事例を通じて学ぶ

1. 小売業（食品スーパー）の事例 〔成長〕
2. 卸売業（紙製品等）の事例 〔経営改善〕
3. 製造業の事例 〔事業承継〕

※事例の業種等は、変更になることがあります。

VII. 本部、支援機関等を活用する

1. マッチング支援の進め方
2. 本部、支援機関の活用と土業等専門家との連携

※実施カリキュラムについては変更となる場合があります。