

アフターコロナで求められる本業支援

「企業再生支援講座」

コンサルティング機能発揮による経営改善支援

アフターコロナに向けて、中小企業支援の強化が求められており、本業支援として経営改善支援とともに、経営改革の支援も必要となっています。

本研修では、取引先企業との日常的・継続的な関係を強化し、実態把握により経営課題を把握し、経営改善や経営再建を支援するという、課題解決型金融の実践としての経営改善支援の取組みについて、事例を通して学んでいきます。

企業再生支援研修カリキュラム（2日～3日間）

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. アフターコロナの中小企業・小規模事業者の状況

II. 金融行政の動向

1. 金融行政方針について
2. 地域密着型金融の推進に関する監督指針
3. 求められるアフターコロナの企業支援強化（本業支援）

III. 信用金庫に求められる事業性評価に基づく課題解決型金融

1. 事業性評価に基づく課題解決支援
2. 課題解決型金融の全体的枠組み
3. 中小企業ライフステージの見極めと課題解決支援
4. 事業性評価のための3つのステップ

IV. 顧客企業の課題解決支援の進め方

1. 融資業務フローにおける債務者管理
2. 日常的・継続的な関係強化の必要性
3. コロナ後の顧客接点の持ち方

V. 自己査定の債務者区分のポイント

1. 自己査定の債務者区分のイメージ
2. 実現可能性の高い抜本的な経営再建計画とは

VI. 経営改善支援の進め方

1. 経営改善支援の進め方
2. 経営改善支援のポイント

VII. 具体的な経営改善・経営改革支援事例・・・事例で学ぶ

1. 小売業の経営改善支援事例
2. 食品製造業の経営改善支援事例
3. 建設土木業の経営改善支援事例

4. 自動車販売整備業の経営改善支援事例
※事例の業種等に変更になることがあります。

Ⅷ. 価値創造のためのコーディネート力の発揮

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
3. アフターコロナに向けての支援施策など

Ⅸ. 抜本的な事業再生の支援

1. 資本金借入金の活用（コロナ禍での対応を含む）
2. 中小企業再生支援協議会等との連携
3. 第二会社方式
4. 事業再生ファンド
5. M&Aの活用

※カリキュラムのスケジュールは目安であり、進行状況により変わります。また、全体を
通して成功事例・失敗事例など、実際の対応事例を交えて進めていきます。

※研修内容については、変更することがあります。

参 考

経営改善支援の流れとポイント

現 状 把 握

取り巻く経営環境と経営資源の状況（SWOT 分析）

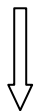
業界の状況 取引先の状況など（外部環境）

経営者の状況 商品（製品）力 設備の状況など（内部環境）

実態貸借対照表 実態損益計算書

借入状況 キャッシュフローの状況

取引金融機関との取引状況 など



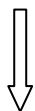
課 題 の 決 定

3つのリストラ（構造改革）

業務リストラ

財務リストラ

事業リストラ



経営改善計画の策定

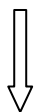
経営改善計画の方針と具体策

経営改善計画の作成（債務償還年数 債務超過解消年数）

売上計画 収益計画（売上原価（製造原価）経費）

借入金返済計画

実行計画（アクションプラン）

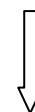


経営改善計画の実行

経営者のリーダーシップ

全社的・組織的な取り組み（ベクトルを合わせて）

中小企業支援機関等の活用、他機関との連携



経営改善計画の進捗管理

全社的な実施態勢

定期的な進捗管理（月次 四半期） 決算検討会

試算表による業績管理と資金繰りの把握