

「中小企業支援力向上研修」

～アフターコロナで、求められる伴走型支援の実践～

【研修のねらい】

アフターコロナに向けて取引先企業の資金繰り支援や本業支援が求められている。
取引先企業の現状を把握したうえで課題解決を支援していく、伴走型支援が求められており、本研修ではその実践手法を学びます。

【講師】大谷金久（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、宅地建物取引士）

【カリキュラム（案）】1日～2日

I. 中小企業支援をどう展開していくか

1. 事業性評価に基づく融資等とは
地域密着型金融の推進に関する監督指針から
2. 地域金融機関に求められる課題解決型金融とは
現状把握→課題発見→課題解決支援
3. 顧客管理型営業と訪問計画が大切
顧客管理型営業とは
訪問計画策定方法（年→四半期→月→週→日）
4. 伴走型支援の具体的な実践手法
アプローチの仕方、ツールの活用など

II. 決算書から課題や資金ニーズをつかむ

～食品スーパーの事例で学ぶ～

1. 目利き能力の必要性
2. カネの面からニーズをつかむ（SWOT分析の活用）
比率分析の着眼ポイント（安全性、収益性、成長性等）
3. 資金繰りの改善提案（キャッシュフロー分析）
4. 損益分岐点・必要売上高の把握と提案（経営改善、設備投資）

III. 取引先企業の課題解決のために

～事業性評価を活用した伴走型支援への展開～

1. SWOT分析により取引先企業の現状と課題をつかむ
2. 経営戦略ツールを活用して取引先企業の打ち手をつかむ
3. 中小企業のライフステージごとの課題解決を支援する

IV. 中小企業支援の実践事例

～設例及び事例から学ぶ、伴走型支援の実践～

1. 決算書からつかむ資金ニーズと融資提案
2. 現状把握により課題をつかみ課題解決策を提案

設例1 製造業の事例

設例2 工務店の事例

※グループディスカッション ⇒ グループごとに発表

事例研究 経営改善事例（建設業）など

研修内容やスケジュールは、変更となることがあります。