

ポスト事業性評価

# 中小企業が行うべき高収益経営セミナー

## ～「ビジネスモデル診断」の効果的な使い方～

対象 → 経営者、役員、上級管理職、営業企画・推進責任者など、チームを率いるビジネスリーダー

2019年2月20日(水)13:00-15:00(受付12:30)

会場 一般社団法人第二地方銀行協会  
東京都千代田区三番町5番地

定員 30名 申込締切 2月15日(金)

参加料  
無料

事業性評価の出口戦略！船井総研の「**ビジネスモデル診断**」をご活用ください！

### 1 地域の中核企業を守る

地元経済の活性化や地元産業の成長をサポートしていくことは、特定エリアを営業基盤とする地域金融機関の使命です。特に、業種・業界を問わず、地域の中核企業の役割は大きく、中核企業の衰退は地域やコミュニティの衰退を意味します。取引先様の中でも中核企業を守ることは、地域やコミュニティを守る事と同義です。

### 2 事業性評価では見えない未来を守る

ここでご紹介する「ビジネスモデル診断」とは、一般的な事業性評価とは似て非なるもので、過去のBSではなく、未来のPLに焦点を当てています。本当の意味での事業性(未来)を診断する船井総研の英知を結集した「ビジネスモデル診断システム」です。

### 3 共通価値の創造

徹底した「顧客視点での価値創造」が金融機関の利益の源泉です。顧客の利益の上にか金融機関の利益はありません。メインバンクとして、地域の中核企業を守る。「地域NO1企業」を創出し続けている船井総研が、強力にサポートさせていただきます。

#### 講師紹介



吉田 創

株式会社船井総合研究所  
高収益化支援部 グループマネージャー シニア経営コンサルタント

中小企業の多角化経営・高収益経営を指南してきたトップコンサルタント

入社以来、さまざまな業種・業態の中小企業向け「企業価値向上」をテーマとした事業戦略の策定・現場への推進プロジェクトを展開。これまでの累計担当プロジェクト数は500を超える。その経験を活かし、現在は中小企業の企業価値向上ステップを見える化する「経営品質診断」の開発責任者として、船井総研グループを横断して企業価値向上手法の普及に従事している。

詳細は次のページへ！

# 高収益化への選択と集中

## ビジネスモデル診断 診断の全体像

中小企業が最短で高収益化を実現するための「設計図」をイメージし、ビジネスモデル診断を開発  
 (「収益性」を土台として築き、「持続的成長性」で経営基盤を安定させ、「人材吸引力」への投資が回ることで高収益化実現へ)

### 3.人材吸引力

採用

育成

定着

### 2.持続的成長性

ストック型  
収益構造

仕組化  
標準化

経営資源の  
調達・持続性

持続可能性  
を見据えた準備

事業の  
社会性

### 1.収益性

時流適応

一番ブランド  
商品発想

粗利  
最大化

投資・経費  
の選択と集中

### 【ビジネスモデル診断・診断項目一覧】

| 診断項目分類             |                    |                    | 診断項目               |                    |           |
|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|-----------|
| 収益性                | 時流適応               | 時流適応               | 1                  | 【マクロトレンド・大時流への適応】  |           |
|                    |                    | 時流適応               | 2                  | 【業界内時流への適応】        |           |
|                    |                    | 時流適応               | 3                  | 【外的要因】             |           |
|                    | 商品力                | 一番ブランド<br>商品発想     | 4                  | 【絞り込み&一番ブランド・商品確立】 |           |
|                    |                    | 商品力                | 5                  | 【一番商品ラインアップ数】      |           |
|                    | 商品<br>クオリティ        | 粗利最大化              | 粗利最大化              | 6                  | 【価格設定力】   |
|                    |                    |                    | 粗利最大化              | 7                  | 【粗利率の最大化】 |
| 投資・経費の<br>選択と集中    |                    | 投資・経費の<br>選択と集中    | 8                  | 【メリハリ投資】           |           |
|                    |                    | 投資・経費の<br>選択と集中    | 9                  | 【デジタルシフト】          |           |
|                    |                    | 投資・経費の<br>選択と集中    | 10                 | 【直間比率】             |           |
| 持続的成長性             | ストック型<br>収益構造の確立   | 投資・経費の<br>選択と集中    | 11                 | 【(直接部門の)直接業務への注力】  |           |
|                    |                    | 投資・経費の<br>選択と集中    | 12                 | 【利益の最大化】           |           |
| 持続的成長性             | 仕組化&成長発想           | ストック型<br>収益構造の確立   | 13                 | 【ストック商品確立】         |           |
|                    |                    | ストック型<br>収益構造の確立   | 14                 | 【会員化志向】            |           |
|                    |                    | ストック型<br>収益構造の確立   | 15                 | 【顧客情報のデータベース化意識】   |           |
|                    | 経営資源の<br>調達・持続性    | 仕組化&成長発想           | 16                 | 【標準化】              |           |
|                    |                    | 仕組化&成長発想           | 17                 | 【イノベーション(開発・改善)】   |           |
|                    | 事業拡張可能性<br>を見据えた準備 | 経営資源の<br>調達・持続性    | 18                 | 【資源調達ルート】          |           |
|                    |                    | 経営資源の<br>調達・持続性    | 19                 | 【資金調達力】            |           |
|                    |                    | 経営資源の<br>調達・持続性    | 20                 | 【キャッシュフロー発想】       |           |
|                    | 事業の社会性             | 事業拡張可能性<br>を見据えた準備 | 21                 | 【全国・グローバル志向】       |           |
| 事業拡張可能性<br>を見据えた準備 |                    | 22                 | 【IPO・M&Aを意識した体制整備】 |                    |           |
| 人材吸引力              | 採用                 | 事業の社会性             | 23                 | 【事業再編・柔軟度】         |           |
|                    |                    | 事業の社会性             | 24                 | 【ミッション・ビジョン志向】     |           |
|                    |                    | 事業の社会性             | 25                 | 【コンプライアンス志向】       |           |
|                    | 育成・定着              | 採用                 | 26                 | 【採用チャネル開拓】         |           |
|                    |                    | 採用                 | 27                 | 【従業員ロイヤリティ】        |           |
|                    |                    | 採用                 | 28                 | 【就業希望者ロイヤリティ】      |           |
|                    |                    | 採用                 | 29                 | 【優秀人材・採用力】         |           |
| 育成・定着              | 育成・定着              | 30                 | 【雇用条件力】            |                    |           |
|                    | 育成・定着              | 31                 | 【育成力】              |                    |           |
|                    | 育成・定着              | 32                 | 【人材定着率】            |                    |           |

【備考】  
32項目について1点～4点までの採点基準で項目を評価。

ビジネスモデルの実態を数字で評価することで、課題を明確にすることが可能。

貸出増強プログラム

# 「財務コンサルティング室」の立上げ方セミナー

～「短期継続融資」の提案！業種別の資金繰り改善事例を公開～

対象 → 経営者、役員、上級管理職、営業企画・推進責任者など、チームを率いるビジネスリーダー

2019年2月21日(木)13:00-15:00(受付12:30)

会場 一般社団法人第二地方銀行協会  
東京都千代田区三番町5番地

定員 30名 申込締切 2月15日(金)

参加料  
無料

検査マニュアル廃止に備える！船井総研の「貸出増強プログラム」をご活用ください！

## 1 「船井流財務コンサルティング」

中小企業の資金繰りを支援する切り札として、金融庁も取り組むように促している「短期継続融資」。業種別事業性評価、及びCF改善を目的とした資金繰り管理のポイントから、ご支援先から高い評価を得ている「船井流財務コンサルティング」の支援方法を業種別に実例で紹介します。

## 2 若手行職員を3か月で戦力化した「貸出増強プログラム」

マニュアル世代の若手行員を3か月で戦力化した「貸出増強プログラム」を実例で紹介。営業店・本部として取り組むべき具体的な施策のポイントについて、実際に使用した営業ツールやトークマニュアルを用いながら、若手行職員の成長ストーリーと合わせて解説します。

## 3 無料オリエンテーションの企画

経営幹部様を対象に無料のオリエンテーション(2～3時間)をご案内しています。各金融機関毎における経営戦略や人材育成プログラムに合わせて、「資金繰り改善(融資条件正常化)」の効果的な進め方についてご紹介します。

### 講師紹介



文野 成信

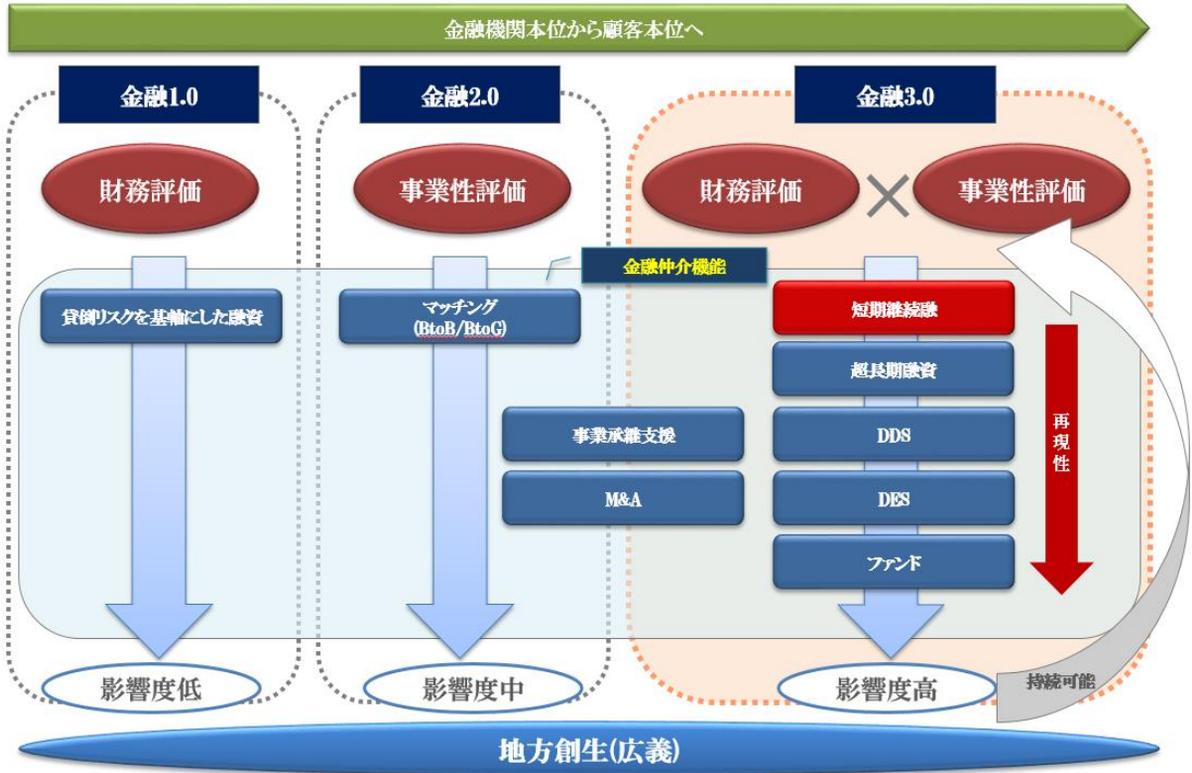
株式会社船井総合研究所  
金融・M&A支援部 グループマネージャー エグゼクティブ経営コンサルタント

圧倒的スピードで中小企業の財務改善を指南してきたトップコンサルタント

商社、都市銀行を経て船井総合研究所に入社。銀行勤務時代300社以上の融資顧客を担当。現在は財務に特化したコンサルタントとして資金調達、銀行交渉、資金繰り管理、事業計画書作成、事業承継・M&Aの支援を行い、延べ270社以上の事業承継案件に携わる。実務から得られたノウハウは経営者から「目からウロコ！わかりやすく即使える！」と評価が高い。

詳細は次のページへ！

# 地域金融機関に求められる役割の変遷



## 「財務コンサルティング室」立上げ支援例

### 支援フロー

| 本部支援<br>(PJ進め方の整理)   | 現場支援<br>(提案手法の指導)  | 現場支援<br>(個別案件相談)   | 現場支援<br>(取引先同行)   |
|--|--|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>営業推進、審査、人事を主とする関係部署との運用確認</li> <li>トライアル店舗の選定</li> <li>KPI・目標数値の設定 etc</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>短期継続融資のターゲット抽出方法の共有</li> <li>FIBIS、提案書等の提供</li> <li>FIBIS、提案書の活用指導(ロールプレイング) etc</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>個社別の財務・事業状況を踏まえた提案方法アドバイス</li> <li>個別案件の進捗確認、実行までサポート</li> <li>※ 随時、電話相談対応</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>取引先へ同行訪問し、弊社コンサルタントより提案営業を实践(同席にてノウハウ吸収)</li> <li>個別案件の進捗確認、実行までサポート</li> <li>※ 随時、電話相談対応</li> </ul> |

戦術策定(本部)から現場フォロー(営業店)まで一気通貫でご支援





## ご挨拶

ますますのご隆盛のこととお慶び申し上げます。  
今日、日本国内では少子高齢化、人口減少、グローバル化、デジタル化、増税など企業を取り巻く環境は厳しさを増す慢性型経済縮小社会が予測されています。

当社は、創業以来、中小企業の業績アップを使命としてコンサルティングをして参りました。全国の金融機関様と連携したコンサルティング事例は、ご支援先の数だけ存在していると言っても過言ではありません。改めて、中小企業の経営課題とともに解決していく本業支援について、金融機関の皆様と共に考え、地域企業のお役に立ちたいとの思いから、金融機関様を対象に、「中小企業支援実務研修」を開催することになりました。

お忙しい折とは存じますが、是非ともご出席賜りますようご案内申し上げます。

株式会社船井総合研究所

取締役 執行役員 真貝大介

# 記

テーマ 「金融機関の為の中小企業支援実務研修」

日時 平成31年2月20日(水)・21日(木)  
受付 12時半より  
開始 13時～15時

場所 第二地方銀行協会 会議室401・402  
東京都千代田区三番町5番地  
電話 03-3262-2181

| 日程                   | テーマ   | トピックス   | 講師  |
|----------------------|---|---|---|
| 【第1回】<br>2/20<br>(水) | <b>ポスト事業性評価</b><br>中小企業が行うべき高収益経営<br>～ビジネスモデル診断～    | 1) 事業性評価のゴールは「高収益経営」<br>2) 今メイン先に提案すべき新規事業とは？<br>3) 中小企業向け「デジタルシフト」成功事例 | 株式会社船井総合研究所<br>高収益化支援部<br>グループマネージャー<br>シニア経営コンサルタント<br>吉田 創        |
| 【第2回】<br>2/21<br>(木) | <b>貸出増強プログラム</b><br>財務コンサルティング室の創設<br>～短期継続融資に取り組む～ | 1) 業種別の資金繰り改善事例<br>2) 事業性評価を行うための長短仕分け<br>3) 財務コンサルティング室の立上げ方           | 株式会社船井総合研究所<br>金融・M&A支援部<br>グループマネージャー<br>エグゼクティブ経営コンサルタント<br>文野 成信 |

日時・会場

| 日程       | テーマ   |
|----------|---|
| 2月20日(水) | <ポスト事業性評価><br>中小企業が行うべき高収益経営 ~ビジネスモデル診断~    |
| 2月21日(木) | <貸出増強プログラム><br>財務コンサルティング室の創設 ~短期継続融資に取り組む~ |

**会場** 一般社団法人 第二地方銀行協会  
〒102-8356  
東京都千代田区三番町5番地  
東京メトロ半蔵門線「半蔵門駅」5番出口より徒歩5分

**開催時間** 開始 終了  
**13:00 ▶ 15:00** (受付12:30より)  
諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させて頂く場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻手数料等のお支払いはいたしかねますのでご了承ください。

受講料

**無料**でご参加いただけます(2名様迄)

- お申込み後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。
- 万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合は下記へご連絡ください。
- ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄に電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。

お申込方法

【WEBからのお申込み】下記QRコードよりお申込みください。受講票はWEB上でご確認ください。  
【FAXからのお申込み】お申込み確認後、受講票と地図を郵送いたします。万一お手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る  
**Funai Soken 株式会社 船井総合研究所**  
TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30) FAX:0120-964-111 (24時間対応)  
●申込みに関するお問合せ:天野(アマノ) ●内容に関するお問合せ:新谷(シンタニ)

受講票の案内をもって、セミナー受付とさせていただきます。 ※1セミナーあたり30名様限定にて、お早めにお申し込み下さい。

**地域金融機関の為の中小企業支援実務研修** FAX:0120-964-111

|        |      |    |    |        |         |    |  |
|--------|------|----|----|--------|---------|----|--|
|        |      |    |    | 担当:天野宛 |         |    |  |
| フリガナ   |      |    |    | フリガナ   |         |    |  |
| 法人名    |      |    |    | 代表者名   | 役職      | 年齢 |  |
| 法人住所   | 〒    |    |    |        | フリガナ    | 役職 |  |
| TEL    |      |    |    | ご連絡担当者 |         |    |  |
| FAX    |      |    |    | E-mail | @       |    |  |
|        |      |    |    | HP     | http:// |    |  |
| ご参加者氏名 | フリガナ | 役職 | 年齢 | フリガナ   | 役職      | 年齢 |  |
|        | 1    |    |    | 2      |         |    |  |

ご参加を希望されるセミナーに  をお付け下さい。

|                                   |   |
|-----------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> 2月20日(水) | <ポスト事業性評価><br>中小企業が行うべき高収益経営 ~ビジネスモデル診断~ (S043725)    |
| <input type="checkbox"/> 2月21日(木) | <貸出増強プログラム><br>財務コンサルティング室の創設 ~短期継続融資の取り組み~ (S043726) |

今現在、経営状況等に関してお悩みはありますか？

---

ご入会中の弊社研究会があればチェックをお付けください。

FUNAIメンバーズPlus  その他各種研究会(研究会)

**【個人情報に関する取り扱いについて】**  
1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。  
2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。  
3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行会社に発送データとして預託することがございます。



4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。  
5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6204-4666)までご連絡ください。  
【個人情報に関するお問い合わせ】  
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)



【お申し込みはこちらから】  
【開催日:2月20日(水)】



【お申し込みはこちらから】  
【開催日:2月21日(木)】

ダイレクトメールの発送を希望しません   
※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、チェックを入れて当社宛にご連絡ください。