

NPOビジネスeサポートが自信を持っておすすめする

経営セミナーのご案内

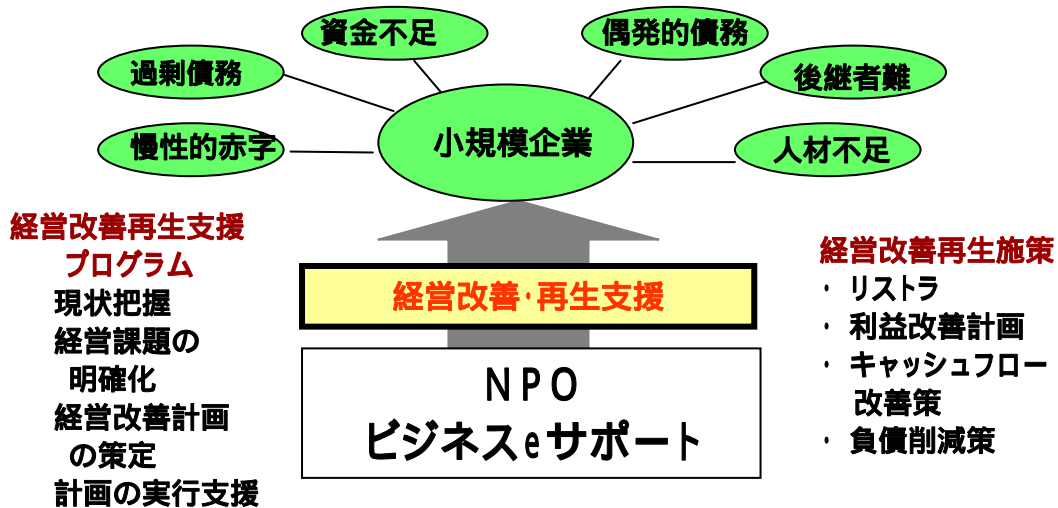
(2005年版)



特定非営利活動法人ビジネスeサポート
<http://www.sindan-k.com/npo-bes/>

ビジネスeサポートの小規模企業支援サービスについて

経営改善再生支援プログラム	経営改善再生支援プログラムの概要	セミナーテーマ
現状把握	経営環境の変化 外部・内部環境分析	小規模企業経営改善・再生支援サービス 会社を元気にする資金繰り 経営改善に役立つ企業価値評価 やさしい経営計画の作り方 リレーションバンキング入門 中小企業的生活習慣病の早期発見と対策 経営計画の最適化検討 経営改革におけるリスク分析
経営課題の明確化	企業分析 経営困難要因分析	
経営改善・再生計画の策定	経営戦略・マーケット戦略・財務戦略	
計画の実行支援	経営改善・再生手段検討 経営改善・再生計画策定 計画の実行、修正	



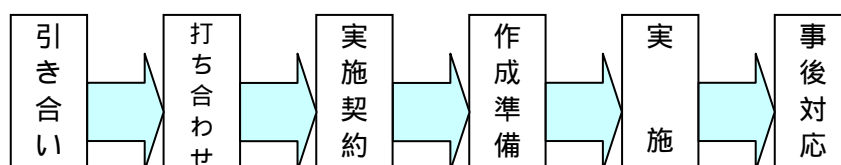
ビジネスeサポートが提供するサービス内容
 小規模企業向け経営セミナーの実施 講演会・研修会への講師派遣
 豊富な経営分析ツールの活用 スタッフ代行サービス 個別相談

ビジネス e サポートの経営セミナーについて

[セミナープログラム一覧]

テーマ	サマリー	時間
S - 0 0 小規模企業経営改善・再生支援サービス	厳しい経営環境に直面して業況が悪化している小規模企業に対して経営改善・再生のために必要なスキル(技術)とツール(手段)と提供して支援します。	120 分
S - 0 1 会社を元気にする資金繰り	企業の資金の状態と必要性を知り、その状態と必要性に応じた資金対策の選択について解説します。	120 分
S - 0 2 経営改善に役立つ企業価値評価	銀行取引、M&A などマネジメントにおいて“企業価値”が注目されています。企業価値を正しく認識するとともに、経営改善を目指してその算出方法、価値増大のための手法をご説明します。	120 分
S - 0 3 やさしい経営計画の作り方	新規事業あるいは継続事業の再建であれ、常に採算性の検討が必要です。本コースでは、エクセルを使って容易に迅速に、採算性検討のための経営計画策定について解説します。	120 分
S - 0 4 リレーションバンキング入門	金融庁が打ち出した「リレーションシップバンキング」の考え方を正しく理解し、防戦一方だった金融機関との交渉を、対等な交渉に進展させられるようにします。	120 分
S - 0 5 中小企業の生活習慣病の早期発見と対策	所有と経営が一体となった中小企業にしばしば見受けられる好ましからざる症状(生活習慣病)の多くは、経営者の経営スタイルによって引き起こされているということを、具体的事例を交えて説明し、あわせてその対策を明らかにします。	120 分
S - 0 6 経営計画の最適化検討	新規事業あるいは継続事業の再建であれ、常に経営計画の策定が必要ですが、その最適化の検討が必要です。本コースでは、エクセルを使って容易に迅速に、経営計画の最適化を行うための分析手法について解説します。	120 分
S - 0 7 経営計画におけるリスク分析	新規事業あるいは継続事業の再建であれ、常に経営計画の策定が必要ですが、そのリスクの検討が必要です。本コースでは、エクセルを使って容易に迅速に実行できる経営計画におけるリスク分析手法について解説します。	120 分

[セミナー実施までの流れ]



～サバイバル（生き残り）のための経営支援活動～

コード S-00

小規模企業経営改善・再生支援サービス

本コースのねらい

厳しい経営環境に直面して業況が悪化している小規模企業に対して経営改善・再生のために有効なスキル（技術）とツール（手段）を提供してまいります。

標準スケジュール＜2時間コース＞

（ご希望により時間、内容はアレンジできます。）

はじめに；セミナーの進め方、自己紹介など

1．経営改善・再生支援サービスの概要

- (1) 経営改善・再生の必要性
- (2) 経営改善・再生プログラムとは
- (3) 経営改善・再生の施策
- (4) 経営改善・再生支援サービスの特色

2．経営環境の変化と経営実態

- (1) 外部環境の変化
- (2) 倒産と廃業

3．経営改善・再生支援プログラム

- | | | |
|------------------|----------------------|------|
| (1) 現状分析 | 経営環境分析 | 企業分析 |
| (2) 経営課題の明確化 | 経営困難要因分析 | |
| (3) 経営改善・再生計画の策定 | 経営改善計画策定（自主再建） | |
| | 企業再生計画策定（第三者支援、法的支援） | |
| (4) 計画の実行支援 | 計画の実行、修正 | |

4．提供できる分析ツール

- (1) 財務分析 財務比率経営比率計算シート キャッシュフロー計算シート
- (2) 企業評価 企業価値計算シート 債権評価計算シート 定性要因別チェックリスト
- (3) 事業計画 事業計画作成シート

5．小規模企業の再生・整理方法

- (1) 小規模企業の再建・再生に使われている方法
- (2) 民事再生法
- (3) 特定調停法
- (4) 高金利金融問題 ヤミ金融対策法
悪質取立てへの対抗策
- (5) M & A

本コースの特徴

経営改善・再生にお役に立つスキル・ツールを提供します。
小規模企業に有効な手法を中心に解説します。
各種分析を計算シート等に基づき容易に行います。
個々の具体的な課題は、当NPOにご相談ください。

～銀行に泣きつく前に手を打ちましょう～

コード S-01

会社を元気にする資金繰り

本コースのねらい

企業の資金の状態と必要性を知り、その状態と必要性に応じた資金対策の選択について解説します。

標準スケジュール<2時間コース>

(ご希望により時間、内容はアレンジできます。)

はじめに；セミナーの進め方、自己紹介など

1. 資金の動き(収入と支出のバランス)を見る
 - (1) 資金の動きをチェックしていない場合
 - (2) 月々の資金収支表はあるが、利用が不十分な場合
 - (3) 入出金を予定表で管理している場合
2. 安定した資金繰りを継続していますか
 - (1) 資金状態を把握する
 - (2) 判断の例外
 - (3) 利益が資金か
3. 資金源のいろいろ
 - (1) 内部資金 内部留保 減価償却
 - (2) 外部資金 間接金融 直接金融 企業間信用 その他
 - (3) 資金源に対するスタンス(姿勢)
4. 投資をしていないのに資金不足となる原因と解決策
 - (1) 入金遅れ
 - (2) 支払日の繰上げ
 - (3) 多額の出費
 - (4) なぜか窮屈
5. 資金需要の違いによる調達方法
 - (1) 運転資金
 - (2) 設備投資資金
 - (3) 研究開発資金
 - (4) 新事業開拓資金
 - (5) 経営革新資金
 - (6) 企業再生資金

本コースの特徴

資金繰りの基本的な事項を解説します。

資金のかくれた動きと、経営のおもてに現れる好ましくない現象の関連がわかります。

好ましくない現象が現れたときには、すでに手遅れの場合が多い、その対策を示します。

資金需要の詳しい説明や、実際に採用できる調達方法の具体的解説は、本セミナーの関係コースを受講してください。

個々の具体的な課題は、当NPOにご相談ください。

～あなたの会社の値打ちはいくら？～

コード S-02

経営改善に役立つ企業価値評価

本コースのねらい

銀行取引、M&A などマネジメントにおいて“企業価値”が注目されています。企業価値を正しく認識するとともに、経営改善を目指してその算出方法、価値増大のための手法をご説明します。

標準スケジュール<2時間コース>

(ご希望により時間、内容はアレンジできます。)

はじめに；自己紹介、本コースの概要など

- 1．なぜ企業価値が求められているか
 - (1) 企業価値中身（形成要因）は何か
 - (2) 評価者サイドから見た企業価値とは
 - (3) 企業価値は何に使われているか
- 2．経営環境により企業価値が変わる
 - (1) 社会経済環境の変化と企業価値
 - (2) 企業価値評価基準の見直し
- 3．企業価値の算出方法は
 - (1) 企業価値を創造するものは何か
 - (2) 企業価値評価の方法
 - (3) DCF方式による企業価値を算出するには
 - (4) 企業価値の試算をしてみよう
- 4．企業価値を増やすには
 - (1) 金融部分の最適化（財務のリストラ）
 - (2) 事業価値の最大化（事業のリストラ）
 - (3) 企業価値を高めるためのツール
- 5．質疑応答

本コースの特徴

今、話題の「企業価値」について理解できます。
自社の企業価値を試算できます。
企業価値を高め、経営改善・再生に役立つ手法を学習できます。
個々の具体的な課題は、当NPOにご相談ください。

やさしい経営計画の作り方

本コースのねらい

新規事業あるいは継続事業の再建であれ、常に採算性の検討が必要です。本コースでは、エクセルを使って容易に迅速に、採算性検討のための経営計画策定について解説します。

標準スケジュール<2時間コース>

(ご希望により時間、内容はアレンジできます。)

はじめに；自己紹介、本コースの概要など

1. 経営計画とは

- なぜ「経営計画」が必要で、どのように作る？

1) 常に事業の「採算性の検討」が必要

2) 「採算性の検討」をするには何をすればよいか

- ・市場の動きをみる。楽観的、悲観的、中間的
- ・実現性のある「前提条件」を設定し、採算性を計算してみる。
- ・計算結果として
 - お金の回り具合をみる「キャッシュフロー表」
 - 企業の利益を表す「損益計算書」
- ・計画期間 大きな動きを見るためには年単位で3～5年
 - 詳細な動きを見るためには月単位で1年間

3) 採算性の指標はどうするか？

- ・投資に対するリターンとして - IRR (内部収益率)
- ・投資の回収 - 回収期間

2. 必要な知識と計算方法

- 1) 長期借入金返済の考え方と計算方法
- 2) 短期借入金の考え方と計算方法
- 3) 投資と減価償却の考え方と計算方法
- 4) 投資採算性の指標 IRR、回収期間の計算方法
- 5) キャッシュフロー表の考え方と計算方法
- 6) 損益計算書の考え方と計算方法
- 7) 建設期間の考え方

3. 具体例 新規事業の5年間の採算性検討

エクセルによる「経営計画作成テンプレート」による。

- ・前提条件 ・損益計算書 ・キャッシュフロー
- ・長期借入金の返済スケジュール(元金均等)
- ・減価償却スケジュール(定率法)

本コースの特徴

エクセルを使用し、容易にスピーディに経営計画策定の基本的な事項を解説します。必要な知識と、それをエクセルにてどのように計算するか、具体的なテンプレートでわかりやすく説明します。

具体例として、新規事業の5年間の採算性検討をエクセルによるテンプレートで説明します。これらのテンプレートは実務にても簡単な改造にて即応用できます。

さらに本経営計画をベースとした、高度な最適化とリスク分析については、本セミナーの関係コースを受講してください。

個々の具体的な課題は、当NPOにご相談ください。

～これからの金融機関とのつきあい方を再考する～

コード S-04

リレーションシップバンキング入門

本コースのねらい

金融庁が打ち出した「リレーションシップバンキング」の考え方を正しく理解し、防戦一方だった金融機関との交渉を、対等な交渉に進歩させられるようにします。

標準スケジュール<2時間コース>

(ご希望により時間、日数、内容はアレンジできます。)

はじめに；自己紹介、本コースの概要など

1. なぜリレバンなのか？

- (1) 金融機関が潰れる時代の到来
1995年以降の金融機関を巡る動き
金融行政が巻き起こした大いなる矛盾
金融行政転換と「貸しはがし」の発生
- (2) 「金融検査マニュアル(中小企業編)」の制定
一律基準による金融機関監督の限界
「担保主義」から「格付主義」への転換
豊富な事例で取引先にも読みやすく

2. リレバンとは？

- (1) 金融庁の「リレバン」の定義
- (2) 「リレバン」が金融機関に求めたこと
～日々取引先と対話せよ～
- (3) 「リレバン」が取引先に求めていること
～モノ云う取引先になれ～
- (4) 「リレバン」を活用するためのポイント
月次決算は言われる前に出す！
最悪でも80%クリアできる経営計画を作れ！
経営計画を必達させる意識付けを徹底せよ！
いつ見に来られても恥ずかしくない状態にせよ！
「コイツは違う」と金融機関に思わせる顧客になれ！

3. まとめ ～リレバンを上手く使って安定した経営をもたらそう～

4. 質疑応答

本コースの特徴

「リレバン」や金融行政の基本的理解が学べます。

現状の金融行政を知ることにより、金融機関の動きを先読みできるようになります。

金融機関の動きを知ることにより、無駄のない資金調達策を練ることができます。

金融機関が融資先に対して行う「格付」を知ることにより、自社の置かれた状況が適切に理解できるようになります。

～ 中小企業を蝕む生活習慣病の実態とその対策を明らかにする～

コード S-05

中小企業の生活習慣病の早期発見と対策

本コースのねらい

所有と経営が一体となった中小企業にしばしば見受けられる好ましからざる症状（生活習慣病）の多くは、経営者の経営スタイルによって引き起こされているということを、具体的事例を交えて説明し、あわせてその対策を明らかにします。

標準スケジュール＜2時間コース＞

（ご希望により時間、日数、内容はアレンジできます。）

はじめに；自己紹介、本コースの概要など

1．特徴的な生活習慣病とは？

- | | | |
|----------------|---------------|-------------|
| (1) 企業統治機能障害 | (2) リーダー成長障害 | (3) 責任回避症候群 |
| (4) 役割不明確症候群 | (5) 双方向意思疎通障害 | (6) 協働意識障害 |
| (7) ノウハウ伝承機能障害 | (8) 抜本対策不全 | |

2．生活習慣病を招く生活習慣とは？

- | | | |
|--------------|----------------|------------|
| (1) 経営情報不透明 | (2) 権限の過度集中 | (3) 異論排除 |
| (4) 説明責任欠如 | (5) 育成プロセス欠如 | (6) 高学歴者偏重 |
| (7) 人の資産価値軽視 | (7) 上下の過大な報酬格差 | |

3．自覚症状とは？

- | | | |
|----------------------|---------------|------------|
| (1) 裸の王様 | (2) 陰口横行 | (3) キーマン退職 |
| (4) 「社員の意識改革が必要」が慣用句 | (5) 決定事項が雲散霧消 | |
| (6) 方針不徹底 | (7) 目的意識希薄 | (8) 一体感欠如 |

4．生活習慣を正す方法とは？

- (1) 社長に直言できる人材を社員以外に確保
- (2) 社長に異を唱える部下の尊重
- (3) 社員の行動に結びつく経営情報の開示
- (4) 双方向のコミュニケーションを重視
- (5) 全社的課題としての人材育成
- (6) 公平な人事評価
- (7) 常識的な報酬格差

5．質疑応答

本コースの特徴

経営の2本柱である「儲かる仕組みの構築」と「社員の一体感の醸成」の后者にスポットライトを当てます。一体感の欠如という組織の根本問題が、経営者の経営スタイルそのものに起因するということを理解することができます。

いわゆる生活習慣病は元の健康体に戻すことは困難ですが、企業の場合は努力次第で健全な姿に戻すことは可能であり、その処方箋を具体的に明らかにしています。

～ エクセルでできる経営計画の最適化手法～

コード S-06

経営計画の最適化検討

本コースのねらい

新規事業あるいは継続事業の再建であれ、常に経営計画の策定が必要ですが、その最適化の検討が必要です。本コースでは、エクセルを使って容易に迅速に、経営計画の最適化を行うための分析手法について解説します。

標準スケジュール<2時間コース>

(ご希望により時間、内容はアレンジできます。)

はじめに；自己紹介、本コースの概要など

1. なぜ「最適化」が必要か？

経営計画を策定した前提条件には幅がある。

実行可能性の範囲内でどの項目をどのように変更したら利益が増加するか？

どの項目がどれだけ利益に貢献するか？

この事業を成功させる KFS (成功要因) を特定し、経営努力を集中したい。

どのような製品構成で販売戦略を立てたら利益が最大に成るか？

2. 「最適化の検討」をするためのエクセルの分析手法には何があるか？

(1) 逆算法；ゴールシーキング

目標の変数（経営計画ではほとんどが利益関連）をある値にするために関連した変数をいくらにすればよいか？

(2) 感度分析；シナリオ

各要因の変動が事業の結果に与える影響の大きさを調べ、事業が成功するためにはどの要因に注意をしておかなければならないかを知りたい。

(3) 最大化、最小化；ソルバー

ある条件の下で、ある項目を最適化（最大化、または最小化）する解を求める。

例えば、制約された条件の下に、利益が最大となるような製品構成

(Product Mix) を求めることなどに使われる。

3. ゴールシーキングの計算例

(1) 課題 (2) エクセルの操作手順 (3) 結果

4. シナリオの適用例

(1) 課題 (2) エクセルの操作手順 (3) 結果

5. ソルバーの計算例

(1) 課題 (2) エクセルの操作手順 (3) 結果

本コースの特徴

エクセルを使用し、容易にスピーディに経営計画最適化の基本的な事項を解説します。必要な知識と、それをエクセルにてどのように計算するか、具体的なテンプレートでわかりやすく説明します。

具体例としては、エクセルによる新規事業の5年間の採算性検討テンプレートを使用し、現実的な計算例にて説明します。これらのテンプレートは実務にても簡単な改造にて即応用できます。

さらに本経営計画をベースとした、高度なリスク分析については、本セミナーの関連コースを受講してください。

個々の具体的な課題は、当NPOにご相談ください。

～エクセルでできる経営計画のリスク分析手法～

コード S-07

経営計画におけるリスク分析

本コースのねらい

新規事業あるいは継続事業の再建であれ、常に経営計画の策定が必要ですが、そのリスクの検討が必要です。本コースでは、エクセルを使って容易に迅速に実行できる経営計画におけるリスク分析手法について解説します。

標準スケジュール<2時間コース>

(ご希望により時間、内容はアレンジできます。)

はじめに；自己紹介、本コースの概要など

1. なぜ「経営計画におけるリスク分析」が必要か？

継続事業の再建、新規事業の計画において

経営計画策定の各項目には不確実な要素があり、それぞれには異なる可能性がある。これらの項目をそれなりの可能性に変動させて、実現できる利益の可能性をみてみたい。

どの項目がどの程度、利益の実現に寄与しているのだろうか？(感度分析)

2. リスク分析の方法 - 各項目をそれなりの「可能性に変動」させるには？

次のようなステップでモンテカルロシミュレーションを行う。

- (1) エクセルによる経営計画を作成する。
- (2) 不確実な要素のあるインプット項目を選択し、確率分布を仮定する。
- (3) 確率分布に応じたランダムな値を生成し、経営計画の項目値を入力し、利益などのアウトプット変数の値を計算する。
- (4) 十分な回数に達するまで、ステップ3を繰り返す。
- (5) いろいろな統計値を計算し、度数分布を作成して結果の検討を行う。

3. 確率分布に応じたランダムな値の生成法 エクセルの乱数発生ツール

- (1) エクセルの操作
- (2) 計算例

4. エクセルのアドインソフトの利用 Crystal Ball

米国 Decisioneering, Inc. が開発。日本語版は、株式会社構造計画研究所が開発し販売。本セミナーの計算例は、Crystal Ball 学習版を使用。

5. Crystal Ballの計算例

- (1) エクセルによる経営計画 5年間の新規事業の採算性検討テンプレートを使用
- (2) 課題の設定 課題1；1変数、課題2；他変数
- (3) Crystal Ballの操作
- (4) 計算結果としての度数分布
- (5) 感度分析の結果

本コースの特徴

エクセルを使用し、容易にスピーディに経営計画におけるリスク分析の基本的な事項を解説します。

必要な知識と、それをエクセルにてどのように計算するか、具体的なテンプレートでわかりやすく説明します。

具体例としては、エクセルによる新規事業の5年間の採算性検討テンプレートを使用し、現実的な計算例にて説明します。これらのテンプレートは実務にて簡単な改造にて即応用できます。

個々の具体的な課題は、当NPOにご相談ください。