

事業性評価に基づく

取引先の見方・支援の進め方

事業内容や成長可能性などの評価による
取引先企業支援の実際を解説!!

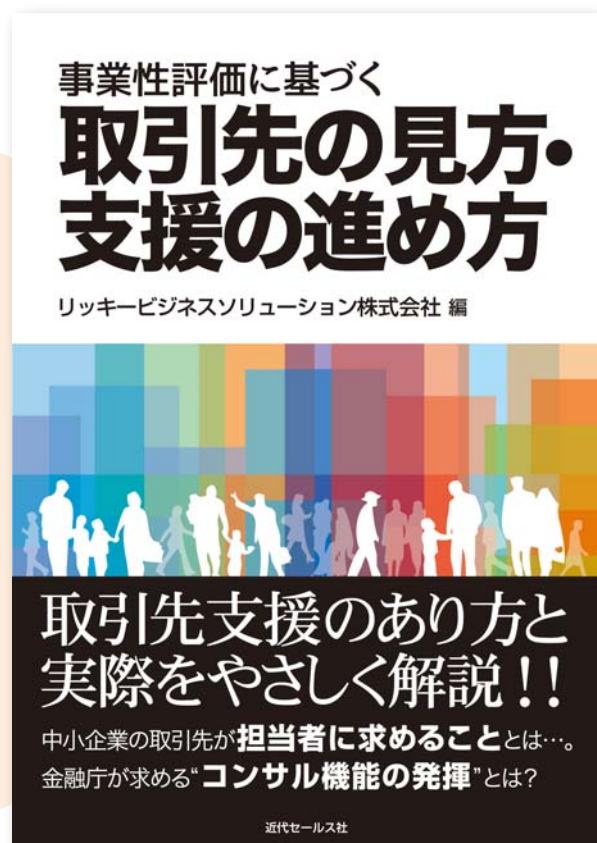
リッキービジネスソリューション 編

A5判・186頁 定価1,800円(税別)

金融円滑化法による資金繰り支援を受けた企業には、業績が回復した企業がある一方、厳しい経営状態が続いたり経営破綻するなど、二極化が進んでいます。業績低迷に苦しむ企業に対して、支援・アドバイスできる立場にあるのが金融機関です。

金融機関が事業内容を理解し適切な支援・アドバイスを行うことで、経営改善が進む企業は多くあります。取引先の業績が改善すれば、新たな資金需要の創出を通して、自庫の業績向上、地域経済の活性化につながります。

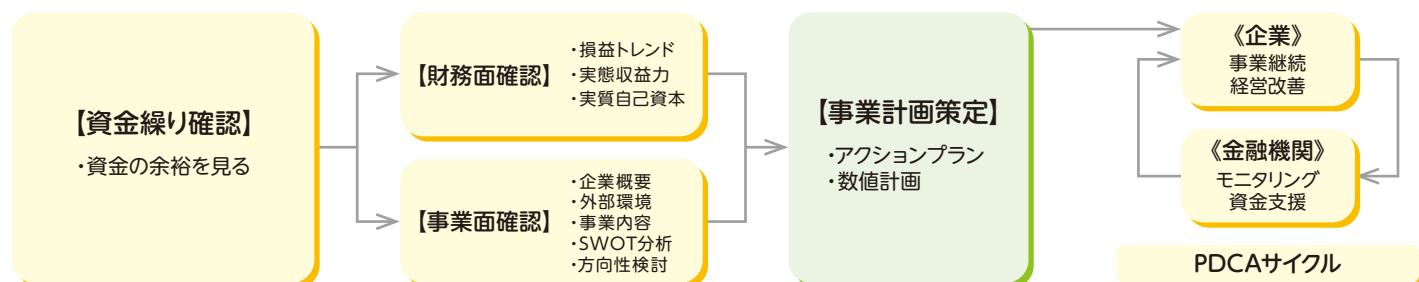
本書は金融機関の担当者向けに、財務面とともに事業面も含めた取引先の見方・支援の進め方を分かりやすくまとめています。取引先企業の支援に本書をご活用ください。



ステージ1: 現状把握

ステージ2: 計画策定

ステージ3: 改善活動



※詳細は裏面をご覧ください。

(スマホ版はこちら↓)



本書の内容

第1章 金融機関を取り巻く環境の変化

- 1-1 大きく変わりつつある金融環境
- 1-2 企業再生支援の現状
- 1-3 金融庁による監督方針

〈コラム〉 経営者から必要な情報は得られていますか？

第2章 経営改善支援の流れ

- 2-1 金融機関が経営改善支援を行う理由
- 2-2 経営改善支援のフローチャート
- 2-3 対象先企業の現状把握
- 2-4 資金繰りの確認
- 2-5 財務内容・事業内容の把握
- 2-6 アクションプランとは
- 2-7 中長期数値計画とは
- 2-8 モニタリングと実行支援

〈コラム〉 経営者の人を見る目

第3章 事業内容をどう把握するか

- 3-1 事業内容把握の重要性
- 3-2 事業内容把握の流れ
- 3-3 企業概況の正しい認識方法
- 3-4 外部環境の調査方法
- 3-5 事業の流れを押さえる
- 3-6 業務上の問題点の確認
- 3-7 改善の方向性の決定
- 3-8 企業経営者からの情報収集
- 3-9 ヒアリング項目とチェックリスト

〈コラム〉 取引先訪問時に何を話していますか？

第4章 財務面をどう把握するか

- 4-1 資金繰り管理能力を高める
- 4-2 資金繰りによる企業実態の把握
- 4-3 資金繰りの流れの把握

〈コラム〉 面談を有意義なものにするには

第5章 数値目標の立て方・計画の作り方

- 5-1 事業計画書の概要
- 5-2 事業計画書を作成する

〈コラム〉 経営者の良き相談相手になっていますか？

第6章 モニタリングと実行後の支援

- 6-1 モニタリングの必要性と実施方法
- 6-2 再生が難しい企業の抜本的対策
- 6-3 中小企業再生支援協議会等の活用
- 6-4 廃業支援のポイント

〈コラム〉 金利の対価について

会社紹介

リックイービジネスソリューション株式会社

平成14年5月に代表取締役の澁谷耕一が設立したコンサルティング会社。

銀行出身者を中心としたスタッフが、「金融機関と企業との通訳」的立場で、銀行・企業相互にWIN-WINの関係構築を行い経営の安定・成長・発展を図るサポートを行っている。

企業再生・経営改善業務については、中小企業庁が認定する経営革新等支援機関として、中小企業再生支援協議会の案件をはじめ多くの案件を取り扱っている。

URL <http://www.rickie-bs.com/>

(株)近代セールス社 営業部

<http://www.kindai-sales.co.jp/>

本社 (〒164-8640) 東京都中野区中央1-13-9

関西支社 (〒530-0044) 大阪市北区東天満1-11-13

九州支社 (〒812-0013) 福岡市博多区博多駅東1-18-25

名古屋支社 (〒460-0002) 名古屋市中区丸の内2-18-22

☎ 03(3366)5701

☎ 06(6882)6105

☎ 092(441)5685

☎ 052(221)6532