


これで良いのか事業性評価シリーズ（第3回）

## 業種別にみる事業性評価のポイントと実践

長引く金融緩和とマイナス金利政策で、地域金融機関は、冬の時代を迎えています。そして事業性評価が叫ばれる中で、不動産業、建設業と金融機関の不適切融資、ゾンビ企業の低金利での奪い合いなど融資の原則を逸脱した営業活動が囁かれ、水面下で隠れ不良債権が増加していると言われていています。今一度ここで事業性評価を学び直す必要があるのではないのでしょうか。

事業性評価は、業種特性や業界動向、業界の抱える課題などをシッカリ理解した上で、対象企業の経営実態の把握、事業の将来性や経営課題の把握に繋げると効果的です。理解している人としていない人とは大きな開きになります。

本セミナーでは、「事業性評価シリーズ」の第3回として、地域金融機関にとって最も身近にあり、地域のインフラ機能とも言える「**飲食業**」と「**小売業**」の2業種に的を絞り、事業性評価セミナーを開催します。多数の積極的な参加を期待します。

- ・ 事業性評価を一般論ではなく業種別に展開できますか？
- ・ 業種別の現場観察や経営者面談のポイントがわかりますか？
- ・ 業種別に支援のポイントがわかりますか？
- ・ 外部の専門家をコーディネートして課題解決ができますか？
- ・ 取引先企業の成長支援や経営改善、再生など具体的な成功体験を創れますか？

### ① 「飲食業の事業性評価」

開催日：2019年11月11日（月） 1.0日間

### ② 「小売業の事業性評価」

開催日：2019年11月12日（火） 1.0日間

会場：第2ニッキンホール（東京・市ヶ谷）

講師：SKY経営研究所 代表取締役社長 横山 皓一 氏

主催：CMC

Computer Based Management College

<https://www.nikken.co.jp/cmc.html>

※上記サイトからWebでの申し込みが出来ます。

後援：一般社団法人 全国地方銀行協会  
一般社団法人 第二地方銀行協会  
一般社団法人 全国信用金庫協会  
一般社団法人 全国信用組合中央協会

## ☆セミナーのねらい

- ・事業性評価を一般論ではなく業種別に具体的に展開する必要があります。
- ・業種別の独自の環境や事業展開、財務基準などを踏まえた評価を構築する必要があります。
- ・事業性評価の基本である現場での観察やコミュニケーションなどの情報収集能力を高めて企業の実態を把握する必要があります。
- ・業種別の課題パターンと課題解決の支援セオリーを知る必要があります。
- ・業種別の成功パターンと失敗パターンを知る必要があります。

## ☆研修のテーマ

- ・業種別の事業性評価の方法
- ・業種別の事業構造とビジネスモデルの革新の仕方
- ・業種別の成功例の研究
- ・業種別に企業を成長軌道に乗せる継続的支援方法

## ☆研修の対象

本部債権管理部門の管理者及び担当者、本部審査部門の管理者及び担当者、現場で取引先の経営改善計画作りに携わる管理者及び担当者、地域創成支援に係る方 など

## ☆開催要綱

日 時：①飲食業の事業性評価

2019年11月11日（月） 1. 0日間

②小売業の事業性評価

2019年11月12日（火） 1. 0日間

時 間：①10:30～17:00

②10:00～16:30

会 場：第2ニッキンホール（東京・市ヶ谷）

受講料：A＝CMC会員価格、B＝後援協会会員価格、C＝一般価格

①、②のうち1セミナーにお申し込みの場合

A 41,800円（本体価格 38,000円）

B 45,100円（本体価格 41,000円）

C 48,400円（本体価格 44,000円）

①、②の両方のセミナーにお申し込みの場合

A 83,600円（本体価格 76,000円）

B 90,200円（本体価格 82,000円）

C 96,800円（本体価格 88,000円）

定 員：40名（最少開催人員10名） \*参加者の約9割の方が2つのセミナーを受講、  
また一機関複数名の参加も見られます

<講師の紹介>

SKY経営研究所 代表取締役社長 横山 皓一 氏

さくら銀行（現 三井住友銀行）出身。営業店、本部勤務を経て、さくら総合研究所で経営コンサルティング部長、取締役として多くの企業の経営指導、研修に携わる。その後、日本総合研究所を経て株式会社SKY経営研究所を設立、日本生産性本部認定経営コンサルタント、リスクマネジメント協会会員（ディプロマ資格）、日本インターンシップ学会会員（監事）。

## 業種別にみる事業性評価のポイントと実践

①「飲食業の事業性評価」 11月11日（月）	②「小売業の事業性評価」 11月12日（火）
10：30～17：00（10：00 受付開始）	10：00～16：30（9：30 受付開始）
<p><b>I. 事業性評価の共通認識</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 事業性評価とは（定義）</li> <li>(2) 事業性評価の内容とポイント</li> <li>(3) 好業績企業のモデル式と事業性評価</li> <li>(4) 事業性評価は何のために行うのか</li> <li>(5) 必要な思考法、経営諸手法など</li> </ul> <p><b>II. 飲食業の事業性評価</b></p> <p><b>1. 知っておきたい飲食業の基本と特色</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 飲食業の分類</li> <li>(2) 飲食業の開業と許認可</li> <li>(3) 飲食業の特色を言えるか</li> <li>(4) 飲食業の市場規模と推移</li> <li>(5) 飲食業界の代表的プレーヤー</li> </ul> <p><b>2. 飲食業を取り巻く環境変化と業界課題</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 飲食業の外部環境の変化を知る</li> <li>(2) 飲食業界の抱える3つの課題</li> <li>(3) 飲食業の新しい潮流を知る</li> <li>(4) 成長戦略を考える</li> </ul> <p><b>3. 飲食業の重要指標と財務諸表</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 飲食業の知っておきたい重要指標</li> <li>(2) 飲食業の財務的特色を知る</li> <li>(3) 好業績企業のモデル式の適用</li> <li>(4) 仮説課題が掴めるか？</li> <li>(5) 飲食業の参入と廃業&amp;倒産</li> </ul> <p><b>4. 飲食業の事業性評価とポイント</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 飲食業の業務プロセスを知る</li> <li>(2) 業務プロセスと事業性評価の視点</li> <li>(3) ポジショニング分析で再検討</li> <li>(4) 管理&amp;工夫次第で大きく変わる</li> </ul> <p><b>5. 飲食業の生き残り戦略と支援</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 大切な地場産業を育てる</li> <li>(2) 他業態とのコラボレーション</li> <li>(3) 継続的な成長企業を育成する</li> </ul>	<p><b>I. 事業性評価の共通認識</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 事業性評価とは（定義）</li> <li>(2) 事業性評価の内容とポイント</li> <li>(3) 好業績企業のモデル式と事業性評価</li> <li>(4) 事業性評価は何のために行うのか</li> <li>(5) 必要な思考法、経営諸手法など</li> </ul> <p><b>II. 小売業の事業性評価</b></p> <p><b>1. 小売業の位置付けとトレンドを知る</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 小売業の位置付けと役割</li> <li>(2) 小売業トップ10の推移を見る</li> <li>(3) 業態と業態開発の歴史</li> <li>(4) 業態間競争からオムニチャネルへ</li> <li>(5) 小売業の特色を理解する</li> </ul> <p><b>2. 小売業の重要指標と財務諸表</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 小売業の重要指標とは</li> <li>(2) 既存業態と販売効率</li> <li>(3) 交差比率と業態開発</li> <li>(4) 小売業の財務特質と視点</li> <li>(5) 重要性が高まる物流とコスト</li> </ul> <p><b>3. 業務プロセスと事業性評価の視点</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 小売業の業務プロセスを知る</li> <li>(2) 業務プロセスと事業性評価の視点</li> <li>(3) 成長への課題が掴めるか</li> <li>(4) ストア・コンセプトの再考</li> <li>(5) 小売業の新しい潮流を知る</li> </ul> <p><b>4. 小売業の成長戦略と諸支援</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 小売業の成長戦略の方向性と支援</li> <li>(2) 地域における小売業の役割を再認識してみよう</li> <li>(3) 個から面の支援を考える</li> </ul> <p><b>両日とも、12時ごろに昼食休憩を設けます。</b></p> <p><b>※昼食は、両日ともお弁当をご用意します。</b></p> <p><b>※講義の合間に、適宜休憩時間を設けます。</b></p>

53・54

業種別にみる事業性評価のポイントと実践

①「飲食業の事業性評価」(11月11日)

②「小売業の事業性評価」(11月12日)

※お申し込みされるセミナーの番号(①または②、両方受講の場合は①②)を下記の「セミナー番号」の欄に記入してください。

貴社名

所在地 〒

TEL

FAX

Eメール

セミナー番号	参加者氏名	所属(部・課・グループ)	役職

☆お申し込みいただきました方には、受講証・請求書・会場地図を郵送いたします。

**受講料 A: CMC会員価格、B: 後援団体会員価格、C: 一般価格**

◆①または②の1セミナーを受講の場合

A: 41,800円、B: 45,100円、C: 48,400円

◆①および②の両方のセミナーを受講の場合

A: 83,600円、B: 90,200円、C: 96,800円

お問い合わせは、

(昼食は両日ともお弁当をご用意いたします)

株式会社 CMC

TEL 03-3261-4550 FAX 03-3261-4570 まで。

注: 振込先銀行

みずほ銀行 市ヶ谷支店 普通預金 1797042 (名義) 株式会社 CMC

振込予定日(できるだけご記入ください) 月 日

受講についてのお願い

- ①受講料は、セミナー開催日までにお振込みください。
- ②銀行振込の場合は領収書を発行いたしません。
- ③銀行振込に際しては、可能であれば貴社名の前に請求書番号の下3桁(枝番数字)を付記してください。  
振込手数料は貴機関でご負担をお願い申し上げます。
- ④開催日一週間以内の受講キャンセルの場合、受講料の払い戻しはいたしません。
- ⑤講演中の録音・撮影ならびにパソコン・携帯電話の利用はご遠慮ください。
- ⑥ホームページに提携ホテル一覧がございます。特別割引もございますので是非ご利用ください。
- ⑦諸般の事情により開催を中止させていただく場合がございます。