

FRONTIER BUSINESS SCHOOL

金融機関様向けコース 2019年度カリキュラム

2019年度
開講日

6/14(金)

7/12(金)

事業性評価 / ソリューション力強化セミナー

➤ 6月14日(金) 10:00~13:00
現役コンサルタントが教える
経営課題の「引き出し方」

➤ 6月14日(金) 14:00~17:00
オーナー企業に対する
事業承継・M&Aソリューション

➤ 7月12日(金) 13:00~17:00
局面毎の事業性評価



現役コンサルタントが“今”を伝える

超実践型

●カリキュラムは1講座から取得可能です。

6/14(金)
10:00~13:00

現役コンサルタントが教える経営課題の「引き出し方」

銀行の事業性評価に対する取組は、銀行間でその深度に多少の差はあるものの、概ね定着化しつつある。一方で、そうした取組が、銀行の収益として十分な成果に結びついているかという点、そこにはまだ課題が散見される。本講座では、事業性評価の「打率」を高める方法論の1つとして、対象企業からどのように経営課題を引き出し、それを通じてどのように対象企業の経営改善と銀行の収益化を両立させていくかを学ぶ。

学習内容

- 主要テーマ
対象企業の経営課題の把握（公知情報に基づく経営課題の仮説立案）／対象企業の経営課題の検証（対象企業との対話を通じた経営課題の検証と深掘り）／経営課題を引き出すために求められる能力・スキル
- 学びのポイント
限られた情報の中での経営課題の洞察方法／対象企業との対話（コミュニケーション）の在り方／求められる能力・スキルとその獲得・育成方法

効果（受講後の姿）

- 対象企業の経営課題の「仮説」の立案方法（どんな情報から、何を読み解くか）が理解できる。
- 対象企業との対話（コミュニケーション）戦術を理解できる。
- 経営課題を引き出すための自身の能力・スキルを客観的に把握し、その能力・スキルの「磨き方」が理解できる。

講義の進め方

- ある企業を題材として取り上げ、その企業に関する公知情報を基に、どのような経営課題が想定されるかを参加者間で検討・議論する。また、その経営課題を前提に、対象企業にどのような提案・支援が可能かも併せて検討していく。
- 弊社事例を用いて、実際にどのような経営課題を当初想定し、そこからどのようなプロセスで提案・支援に繋げていったかを紹介する（そのプロセスにおけるポイントも整理する）。
- 経営課題を引き出すために必要な能力・スキルについて、参加者間で検討・議論を行う。併せて、弊社が考える能力・スキルセットについても紹介する。最後に、自身の性格や適性を考えた際に、磨くべき能力・スキルについて再考してもらう。



講師：彦工 伸治
フロンティア・マネジメント(株)
執行役員

<プロフィール>
FMIの在籍期間に、全国様々な企業に接点を持ち累計で200社以上の業務支援提案を実施した経験を有する。



講師：池葉 健吾
フロンティア・マネジメント(株)
シニア・ディレクター

<プロフィール>
中堅企業の再生支援から大手企業の新規事業検討まで幅広い経験を有する。金融機関の戦略策定・業務改革のサポート実績も豊富。

受講者の声

- 対話方法、仮説立案、行内のコンサル営業の在り方(方向性)が参考になった。(40代・営業推進部)
- 経営課題を引き出すために必要なコミュニケーションの考え方、それを実現していくために普段何を意識し取り組むべきかを知ることができた(30代・業務企画部)
- 自身や銀行全体に欠けている点が理解できた。日々常に考えるクセをつけたいと思った。(30代・ソリューション営業部)

6/14(金)
14:00~17:00

オーナー企業に対する事業承継・M&Aソリューション

後継者未定企業は中小事業者の4割を超え、M&Aによる第三者承継は今後10年で4倍に増加することが予想されている。そうした状況の中、事業承継の形も多様化しており、目先の税務対策や、マッチング型のM&Aのみでは解決が図れないケースが増えている。また、株式の承継のみならず、経営の承継に課題を抱えるオーナー企業も多い。本講座では潜在的に事業承継・M&Aの課題を抱えているオーナー企業に対し、アプローチの仕方とその解決方法について、事例を中心に学ぶ。

学習内容

- 主要テーマ
事業承継の場面における資本政策／税制／M&A／外部とのアライアンス／ファンドの活用／経営承継、その最適なソリューションは何か
- 学びのポイント
税務対策ありきやマッチング型のM&Aありきではなく、事業の方向性やマネジメントまでを包含した攻めの事業承継、経営承継の視点を探る

効果（受講後の姿）

- 潜在的に事業承継や後継者不在の課題を抱えている担当先企業に対し、課題の発掘および複数の方面からのアプローチが行える。
- 事業承継・M&Aを実行する段階になった場合、方針決定に向け状況を分析し、最適なソリューションが提供できる。

講義の進め方

- 実際の事例を用い、資産の承継面からのアプローチ、M&Aを含めた経営の承継面からのアプローチを行ったケースをインプットする。
- その後、いくつかの想定企業に対して事業承継・M&Aの助言を行うことになった場合、どういった提案を行うかを事前に考えてもらい、議論を促す。



講師：萩村 昇二
フロンティア・マネジメント(株)
マネージング・ディレクター

<プロフィール>
15年以上M&Aアドバイザー業務に従事し、多くの中小・中堅オーナー企業の案件を担当。地域金融機関との連携案件も多数手掛ける。



講師：大沼 蔵人
フロンティア・マネジメント(株)
シニア・ディレクター

<プロフィール>
税理士として親族内承継の相談からM&Aのアドバイザーまで多岐に亘るオーナー企業の事業承継案件に従事。

受講者の声

- 具体例を交えた内容であり、価格感や譲渡先のイメージ等活用できそうな点が多くあった。(調査部)
- 業務に直結する内容で非常にためになった。(20代・コンサルティング事業部)
- 実例に基づくケースワークは大変勉強になり、活用できそう。(30代・法人サポート部)

7/12(金)
13:00~17:00

局面毎の事業性評価

成長・成熟局面にあるターゲット企業に向けては、事業の将来性を見極めつつ、顧客ニーズを踏まえた適切なソリューション・支援方を提示すること、再生局面にある融資先企業に向けては、窮境原因の除去に向けた適切な処方箋・金融支援策を提示することが求められる。本講座では、前段にて事業性評価の概要を総論的に解説すると共に、後段では、大きく成長・成熟局面にある企業と再生局面にある企業に分け、どのような視点で事業性評価を行い、ターゲット企業又は融資先企業にアプローチすべきかについて学んでいく。

学習内容

- 主要テーマ
事業性評価の全体像及び手法／成長・成熟企業への評価とソリューション／再生企業の事業分析の手法と処方箋
- 学びのポイント
事業性評価の枠組みの理解／成長・成熟企業の将来性を見極め／採り得るソリューションの提示におけるポイント／再生企業の窮境要因と除去可能性・処方箋の見極め

効果（受講後の姿）

- 企業のライフステージに応じた事業性評価の手法・枠組みを理解できる。
- 成長／成熟局面での事業の将来性を見極め、顧客ニーズに応じたソリューションの提示ができる。
- 再生局面での窮境原因の特定に向けた事業分析の手法を体系的に理解し、採り得る処方箋を提言できる。

講義の進め方

- 対象企業のライフステージ毎の事業性評価の概要、金融機関としての活用手法を学ぶ。
- 成長／成熟局面の企業に係るケーススタディを通じ、環境分析の要諦、ソリューションの提示に際する留意点を学ぶ。
- 再生局面の企業に係るケーススタディを通じ、窮境原因の把握に資する分析手法、処方箋の考察に際する留意点を学ぶ。



講師：近藤 俊明
フロンティア・マネジメント(株)
マネージング・ディレクター

＜プロフィール＞
銀行、コンサルの経験を併せ持ち、金融機関本体へのアドバイザー実績を多数有する。

主要著書

「本業支援と企業価値向上のための事業性評価入門」(きんざい) 寄稿「事業性評価の捉え方に関する一考察」



講師：中村 吉貴
フロンティア・マネジメント(株)
マネージング・ディレクター

＜プロフィール＞
再生局面にある幅広い業種企業のビジネス・デューデリジエンス、事業計画策定支援、計画実行支援業務に関与。

受講者の声

- 銀行員目線だけでは今後ソリューション力が発揮できないことが分かり、仕掛け案件や着地を見据えた対応、外部連携力を強化していきたいと思った。(40代・融資部)
- ソリューション提案の考え方を学ぶことができ、提案の幅が広がった。(コンサルテイング営業部)

～ 会場のご案内 ～

フロンティア・マネジメント株式会社

〒102-0073 東京都千代田区九段北3-2-11 住友不動産九段北ビル 4階研修会場



- 有楽町線・南北線・新宿線 「市ヶ谷駅」 A4出口 徒歩4分
- JR線「市ヶ谷駅」 徒歩7分
- 半蔵門線・東西線・新宿線 「九段下駅」 1番出口 徒歩11分



※ 会場は変更させていただく場合がございます。あらかじめご了承ください。

受講のお申し込み手順・受講料・注意事項

STEP1

Web
申込



<https://www.nikkeimm.co.jp/fbs/>

上記、日経メディアマーケティング株式会社のウェブサイトからお申込みください。

STEP2

- ・ **お申し込み受付完了後、日経メディアマーケティング(株) フロンティア・ビジネススクール事務局より確認のメールをお送りいたします。**
(申込後、一営業日が過ぎても事務局からメールの返信がない場合は、お手数ですが事務局までご連絡ください。)
- ・ **確認メールまたは別途送付する請求書に記載のお支払期日までに、指定口座に受講料をお振り込みください。**
(振込手数料はご負担ください。)
- ・ **お申し込み受付完了後、「受講票」をお送りいたします。受講票は当日お忘れなくお持ちください。**
※受講料のご入金状況によっては受講票をお持ちいただいても、受講できない場合がございますので、予めご了承ください。

受講料について

- 単科受講：50,000円（税抜）
- 一括受講：120,000円（税抜 チケット3適用時）

【チケット（回数券）】

一括して3回分以上お申し込みのお客様については、**受講料が割引されるお求めやすいチケットがございます。**

※今期カリキュラムにのみご利用いただけます。一度お申し込みいただいた料金プランは、契約期間中に変更することはできません。

※「チケット」の途中解約や未使用チケットについての返金は致しかねます。

※講座を追加受講される場合は、購入いただいたチケットと同等の割引率にて購入いただけます。

チケット	割引率	ご利用例（価格は全て税抜き価格となります）
チケット 3 （3講座一括申込）	20 %	3回分： 120,000円 （定価150,000円）
チケット 6 （6講座一括申込）	40 %	6回分： 180,000円 （定価300,000円）

受講申込上のご注意

- 受講のお申込受付は先着順です。定員に達した時点で締め切らせていただきます。
- 講座の応募状況により、受講定員を変更させていただく場合がございます。
- 受講生が一定人数に満たない場合、講座を中止することがございます。

※中止決定は講座開始日の7～10日前に行います。講座中止の際には受講料を全額返金いたします。また、講師の緊急の都合等により、中止、延期、時間短縮をさせていただく場合がございますので、予めご了承ください。

開講前のキャンセルの取り扱い

- 講座開始日7日前以降のキャンセルに伴う返金はいたしかねますので、予めご了承ください。

※申込受領後は、いかなる場合も、受講料の振込のないことをもってキャンセルとはみなされません。

キャンセルの際は必ず事務局までご連絡いただきます様、お願いいたします。

フロンティア・ビジネススクールに関するお問合せはこちら

フロンティア・マネジメント株式会社

ビジネススクール事業推進室

（FBS事務局：担当・下川、高野）

MAIL FBS_info@frontier-mgmt.com

〒102-0073 東京都千代田区九段北3-2-11 住友不動産九段北ビル(受付5階)

TEL 03-3514-1387 FAX 03-3514-1301

<https://www.frontier-mgmt.com/FBS/>

お申込み、キャンセル等に関するお問合せ先

日経メディアマーケティング株式会社

フロンティア・ビジネススクール事務局

TEL 03-5295-6240 Mail FBS@nikkeimm.co.jp