

～金融円滑化法終了に備える～ 金融機関に評価される会社の作り方

【セミナーのポイント】

- ⇒金融円滑化法が最終期限を迎えます。金融機関を納得させ、良好な関係を維持するためには、自社が着実に利益をあげ続けることを証明し、評価を得なくてはなりません。
- ⇒このためには、①金融機関が評価するツボを押さえた経営計画を立案・提示すること、②売る力を高めV字回復達成のイメージを確立すること、に集約されます。
- ⇒本セミナーでは、上記2点のポイントについて、事業再生の経験が豊富な講師が実例を交えて分かりやすく解説します。

- ◆日 時：平成25年3月25日（月）
午後13時30分～16時30分
- ◆場 所：神戸市産業振興センター10階1001・1002
（中央区東川崎町1-8-4 JR神戸駅より南東へ徒歩約5分）
- ◆主 催：神戸商工会議所／（公財）神戸市産業振興財団（共催）
- ◆対 象：経営者、経営幹部、財務担当者等
- ◆講 師：(株)コスモ経営 代表取締役
コンサルティングマネージャー
中小企業診断士 大間 清浩 氏
- ◆定 員：100名（先着順） ◆参加費：無 料

<講師プロフィール>

大間 清浩（おおま・きよひろ）氏
中堅・中小の製造業・卸を中心としたコンサルティング及び経営・営業・業務改善等の幅広い範囲でのセミナー、社員教育を精力的に行う。経営戦略指導、生産財のマーケティング指導では現場に根ざした指導・研修との評判がある。中小企業基盤整備機構 経営支援アドバイザー。著書「Q&A 事業再生のための小売業の事業デューデリジェンス（中央経済社）」等

セミナープログラム

1. 金融機関は中小企業をどう見ているか
(1) 収益悪化に陥る企業の実態とは
(2) 金融機関の中小企業の見極め方
2. 金融機関がなるほどと思う経営計画とは
(1) 経営計画に盛り込むべき内容
(2) 経営計画の作成方法
(3) 計画づくりで外してはならないポイントとは
3. 売る力を高める
(1) 収益悪化の第一要因は売力の低下
(2) 売る力とは何か
(3) 売る力を高めるための具体策
4. 計画を実践するときのポイントとは
(1) 計画の実践面で押さえるべきポイントとは
(2) V字回復を果たすためには
(3) 社長、幹部の意志の強さが業績を決める

【申込方法】下記の申込書に所定事項をご記入のうえ、FAXにてお申し込みください。「参加票」をFAXでお送りしますので、当日ご持参下さい。

【問合せ先】神戸商工会議所・中小企業振興部 電話：078-303-5810

金融円滑化法終了に備える FAX:078-303-6325（神戸商工会議所 行）

| | | | |
|------|-------|-------|--|
| 事業所名 | | TEL | |
| 所在地 | 〒 | FAX | |
| 参加者 | (役職名) | (役職名) | |
| | (氏名) | (氏名) | |

※本申込書にご記入いただいた個人情報につきましては、セミナー開催にかかる受講者の確認、受講者名簿の作成、出欠確認、講演会運営に関する連絡、各種情報提供の目的にのみ使用いたします。