

事例 # 1

経営改善計画をきっかけに、  
“コンサル脳”獲得と金融機関との関係構築を  
実現したケース

本講座では、MPS と協業しながら中小企業支援に  
取り組んでいる会計事務所様の事例を取り上げま  
す。会計事務所が企業へ提供できる価値、そのた  
めのスキルアップ、また事務所の事業・組織のあり  
方や収益化のヒントにさせていただくことを狙い  
としています。



**講師： 堤 辰之介 氏**  
㈱経営総合サポート 取締役  
新潟中央会計税理士法人 主査  
事業再生士補 ATP

新潟中央会計税理士法人に  
てコンサル部門立ち上げに携  
わり、2014 年より現職。2016  
年、新潟県信用保証協会・

外部専門家就任。

税務顧問先に依存せずコンサルティング単独受  
任により事業を軌道に乗せ、再生支援協議会案  
件を含む再生業務も多く手がける。日本ビズア  
ップ、JPBM、新潟IPC財団等、セミナー講師実績  
も豊富。

1) 経験が浅いところから取り組んだ経営改善計画策定の実際  
(事例紹介)

- 財務および事業デューデリ(診断)、計画策定から金融機関交渉まで
- 支援プロセスで身につけたノウハウと“コンサル脳”
  - ・社長の話を鵜呑みにしない…本質的な課題の見つけ方
  - ・「結論を一言で言うと？」試されるロジカルシンキング など
- 経験してみても身についた「金融調整」
  - ・決裁者(金融機関本部)は何を考えている？
  - ・返済計画の落としどころとは？ など
- “コンサル脳”の日常的経営支援への応用
  - ・普通の経営相談に対する解決策の出し方が変わった
  - ・会議ファシリテーション支援サービスの展開 など

2) 金融機関との関係性構築のポイント

- 金融機関側から継続した案件相談につながった経緯
  - ・「他社の金太郎飴みたいな計画書とは違う」  
「きちんとした分析」と成果物が高評価
  - ・継続的なコミュニケーションと、個人レベルでの“人間関係”構築
- 金融機関と密なコミュニケーションをとるには
  - ・相談され相談する、ざっくばらんな関係づくり
  - ・フットワークの軽さや他専門家とも協業を厭わない“柔軟さ”で、  
重宝がられるポジションに

■開催概要 【東京】2017/6/2(金) 13:30～16:30 【大阪】2017/6/9(金) 13:30～16:30

会場：【東京】明治安田生命八重洲ビル(東京駅より徒歩5分)

【大阪】明治安田生命大阪御堂筋ビル(淀屋橋駅より徒歩1分)

当日、講演終了後に会場付近にて懇親会(会費制)を開催致します。皆様、奮ってご参加ください。

受講料：1回・一人あたり/一般：10,000円、下記区分A：8,000円、下記区分B：7,500円(いずれも税込) ★OJTクラブ会員無料

【区分A】あんしん経営会員・実務経営会員・ビズアップ総研会員・財務金融アドバイザー-卒業生・弥生PAP会員

【区分B】財務金融アドバイザー-継続会員

■お申込み方法

ご参加希望の方は、事前に本用紙に必要事項をご記入の上、  
FAX(03-5439-6293宛)にお送り下さい。

メールによるお申込みも可能です。必要事項を記載の上、  
seminar@managementpartners.co.jp 宛にお送りください。

■お支払について

事前のお振込にてお願い致します。振込先等はお申込み  
後にお知らせします。尚、キャンセルは開催1週間前ま  
でお願い致します。期限を超えてのキャンセルは原則  
返金致しかねますのでご了承ください。



セミナー参加お申込み

FAX: 03-5439-6293

貴社名		部署	
参加者氏名		住所	
E-MAIL		TEL / FAX	/
お申込み回	東京 6/2 ・ 大阪 6/9	懇親会	参加 ・ 不参加 ・ 未定 (会費は当日現金にてお支払い)

該当に  
○

一般 ・ あんしん経営会員 ・ 実務経営会員 ・ ビズアップ総研会員生 ・ 財金アドバイザー卒業生 ・ 弥生PAP会員 ・ 財金アドバイザー継続会員

※OJTクラブ会員または紹介あり(内容を下欄にご記入ください)

頂いた情報は、当社セミナーの適切な運営・企画・改善およびお客様へのサービスのご提案の目的以外には利用いたしません。