

中小企業診断士を招聘しての
「巡回経営相談会」の実施

平成21年1月16日

淡路信用金庫

1.導入に至る背景

経営者の抱える問題

事業承継・相続問題
財務管理
その他経営に関する悩み

金庫が感じる問題

実態財務・経営者の認識把握
の必要性
経営悪化の要因分析・改善提案
の必要性

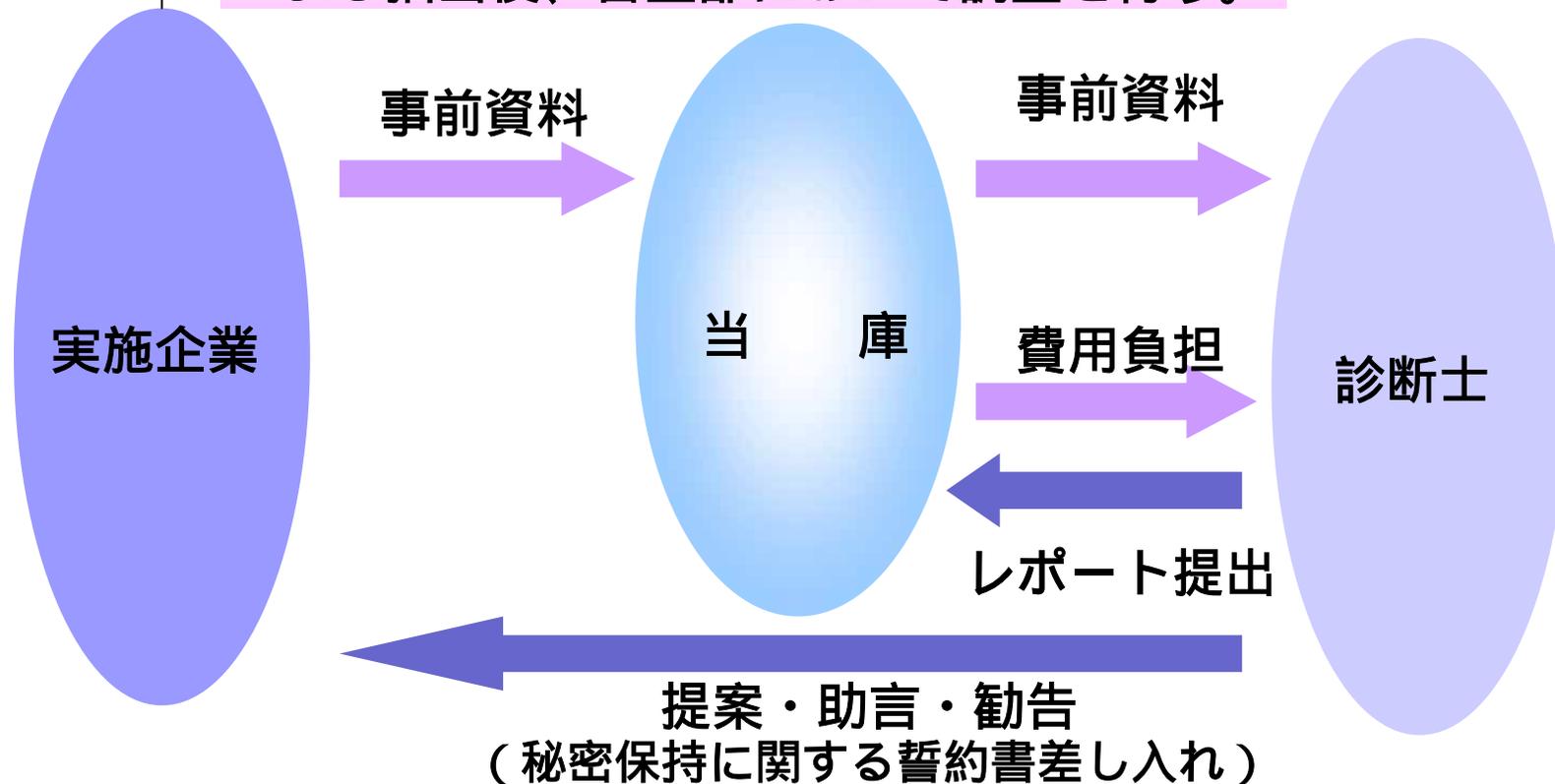


「巡回経営相談会」の開催 「淡信経営ドック」プロジェクト

中小企業診断士を招聘し、経営者への適切なアドバイス・
相談を行い、営業店の活動支援に資する！！

2. 相談会の流れ

実施企業の選定にあたっては、営業店による抽出後、審査部において調整を行う。

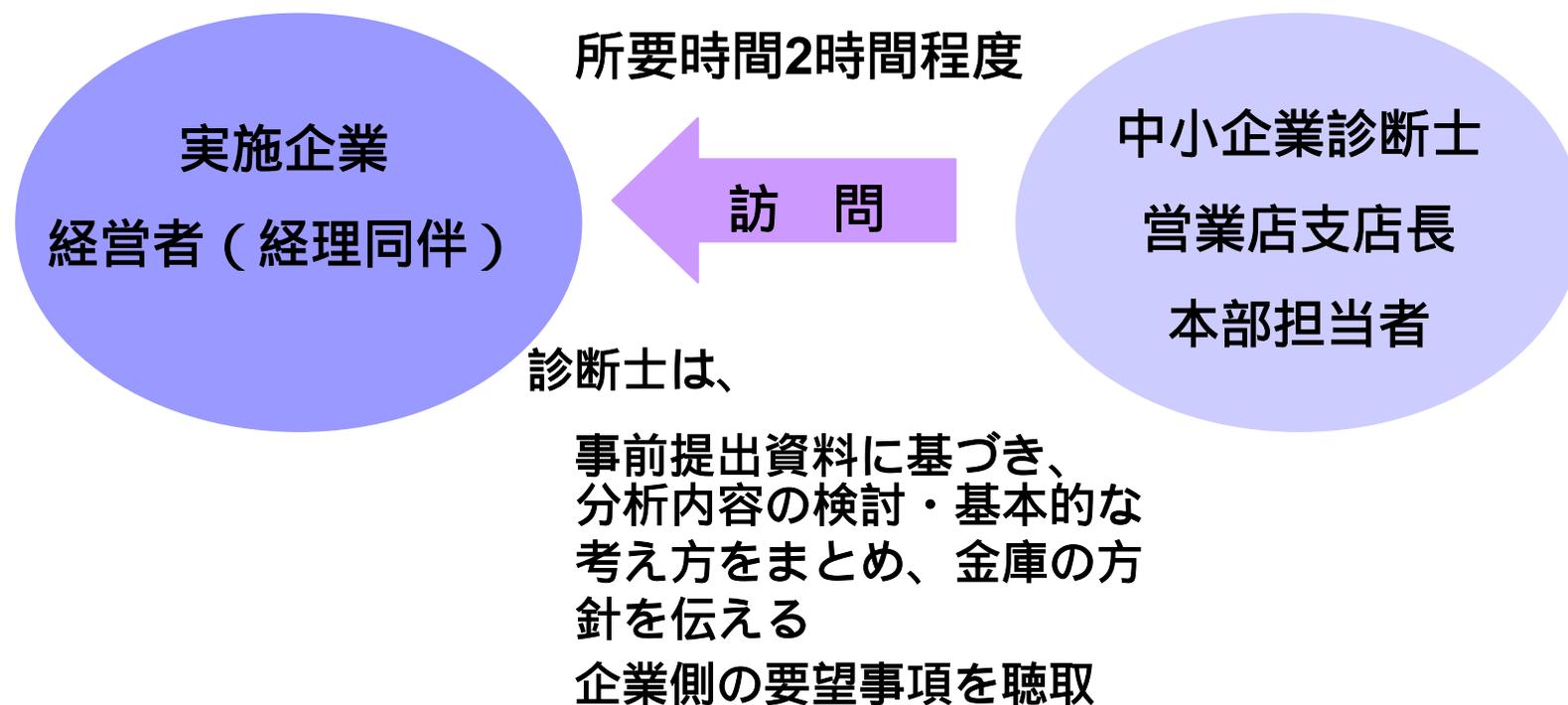


相談会の位置づけ・・・「取引先企業のライフサイクルに応じた支援策」

3.開催時期及び実施方法

隔月第2水曜日に実施。

中小企業診断士の招聘は1回2名。1日4社上限とし、年20～25社実施



4.効果及び成果

	17年度 下期	18年度	19年度	20年度 (20年9月)	合計
実施事業所数	12社	31社	20社	20社 (進行中6社)	83社 (進行中6社)
事業承継等 相談数	2社	3社	2社	2社	9社
ランクアップ 数	1社	4社	1社	1社	7社

開始当初は、実施企業側に目的等が浸透していなかったことから、身構える先もあったものの、回を重ねるに連れ次第に好評となる。



経営改善のため、引き続き個別診断を継続している企業も6社ある

5.具体的な成果 - 1

事例1 債権健全化に結びついた企業A社

会社概要

業 種 : 建設業

関連会社 : B社

主な困窮原因

放漫経営

多額の債務超過

RCCへの債権移管

問題点

関連B社との不透明な経理処理

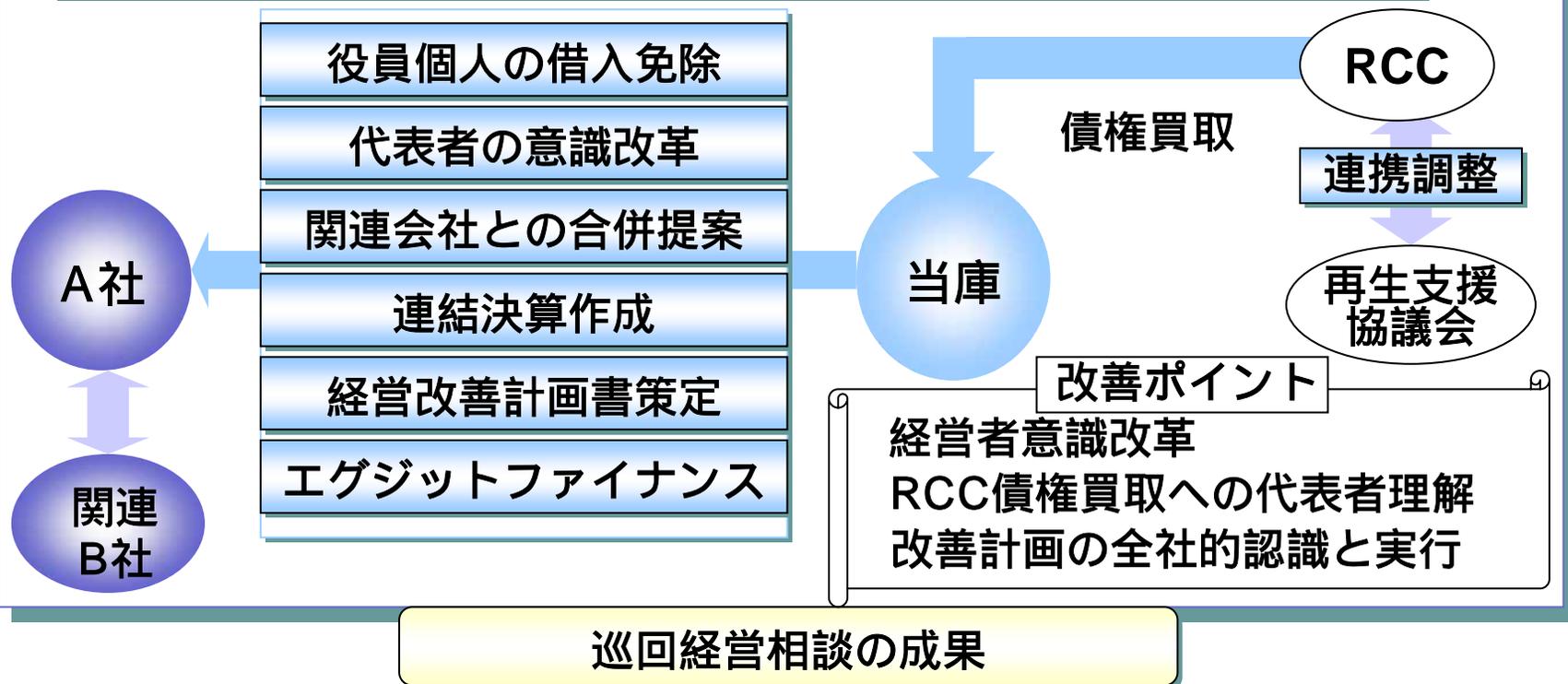
不良資産、償却不足等、実質1億以上の債務超過状態

メイン取引行の債権全額RCC移行

社長夫妻の意識の問題

5. 具体的な成果 - 2

再生スキーム



財務内容健全化によるランクアップ
親会社, 下請企業に対する信用力回復

収益力回復(親会社からの受注量拡大)
合併による経営合理化

6.具体的な成果 - 1

事例2 当庫と診断士の連携により再生支援に取り組んでいる企業C社

会社概要

業 種 : 建築業

関連会社 : D社

主な困窮原因

バブル崩壊後の建売需要低迷

競争激化

問題点

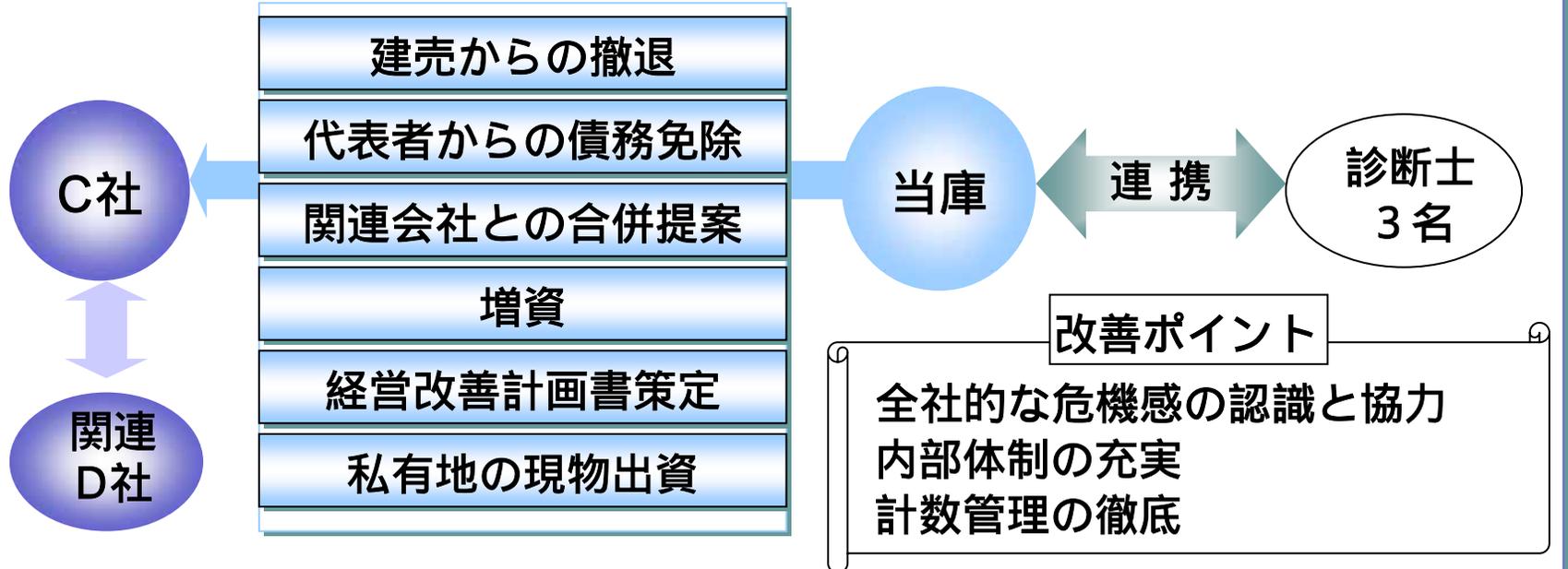
商品物件損切り処分による多額の債務超過

粗利の低下 (キャッシュフローの低下)

経理処理の問題

6.具体的な成果 - 2

再生スキーム



巡回経営相談の成果

改善支援後の決算で黒字確保
改善計画目標通り進捗

キャッシュフロー増加
財務状況の健全化

7. 今後の展望 ~ 課題と解決策 ~

今後の展望

事業承継・相続問題への適切な対応

「経営承継円滑化法」の内容説明と具体策の個社別対応

個人事業主含めた「巡回経営相談会」の底辺拡大

課題

経営環境変化に伴う業況悪化への対応
(少子高齢化,人口減少,労働力不足,量販店の進出、原材料高騰)

経営者の抜本的な意識改革

経営改善への見極めと重症患者への取組み

解決策

企業経営者の潜在的な悩みの掘り起こし

診断レポートに基づく質の高いヒアリング実施

診断士との連携による問題点解決に向けた改善策の検討

実態に基づく実現可能性の高い経営改善計画策定

適切な金融支援と改善計画のモニタリング徹底

今日も 楽しい おつきあい



淡路信用金庫