

提案書サンプル

経営能力強化研修

経営幹部として必要な能力である『財務諸表を読んで分析する力』と『与信・債権回収のスキル』が2日間で身に付きます！

株式会社ヒューマンパワー・リサーチ

1. 研修のねらい

会社経営でよく使われる例えに「勘定合って銭足らず」という言葉があります。

これは、いわゆる黒字倒産のことですが、なぜ、帳簿上、黒字なのに倒産するのでしょうか。その理由は、帳簿のうえでは黒字になっていたとしても、手持ちの現金が足りないために支払い不能となり、手形や小切手の決済を不渡にしてしまうことがあるからです。逆に言うと、利益が出ていない赤字であっても手持ちの現金さえあれば倒産はしません。現金商売を除いて、売上がたっても代金回収には時間がかかりますが、仕入代金やその他経費の支払いは先行していきます。

そのため、資金繰りに失敗して現金が不足すると、たとえ帳簿のうえでは黒字になっていたとしても支払い不能となり、倒産してしまうわけです。

この研修では、会社経営にとって最も重要なキャッシュフロー管理活動について、「①決算書の読み方 ②財務分析 ③債権回収」の各講義とワークから習得していただくことをねらいとしています。

概要

主催	株式会社××××様
テーマ	経営幹部のための経営能力強化研修
講師	株式会社ヒューマンパワー・リサーチ代表取締役社長 森 真一
日程候補	20××年5月23日(木)、24日(金)
時間帯	10:00～17:00(昼食休憩1時間)
研修会場	株式会社××××本社会議室
対象者	経営幹部候補の管理職社員 10名

経営能力強化プログラム1日目

* 上記プログラムは基本目安となります。研修の進捗状況及び受講者の皆様のご意向などを踏まえ、プログラムを一部、前後させて頂く場合もありますので予め、ご了承願います。

研修の ポイント

- ①決算書の読み方を習得します。
- ②財務分析の基本を習得します。
- ③経営者の視点での思考と行動について考えます。

時間	内容
10:00	<p>1.決算書には2人の主役がいる！ (1)貸借対照表(BS) (2)損益計算書(PL)</p> <p>2.BS(貸借対照表)には3つの家と6つの部屋 (1)BSの3つの家と6つの部屋 (2)資産(流動資産・固定資産・繰延資産) (3)負債(流動負債・固定負債) (4)純資産(自己資本)</p> <p>3.流動資産と固定資産の掟 (1)流動資産の掟 (2)固定資産の掟</p> <p>4.流動負債と固定負債の掟 (1)流動負債の掟 (2)固定負債の掟</p> <p>5.自己資本と他人資本の掟 (1)自己資本の掟 (2)他人資本の掟</p> <p>6.BS(貸借対照表)の重要な公式 (1)純資産＝資産-負債</p> <p>7.PL(損益計算書)の5つの利益の掟 (1)売上総利益 (2)営業利益 (3)経常利益 (4)税引前当期純利益 (5)当期純利益</p>

時間	内容
13:00 14:00	昼食
	<p>8.経営分析の3つの重要指標【演習】 (1)自己資本比率 (2)流動比率 (3)売上高営業利益率</p> <p>9.経営効率分析の2つの重要指標【演習】 (1)ROE(自己資本利益率) (2)ROA(総資産利益率)</p> <p>10.最後の大物キャッシュフロー計算書 (1)営業キャッシュフロー (2)投資キャッシュフロー (3)財務キャッシュフロー</p>
17:00	終了

経営能力強化プログラム2日目

* 上記プログラムは基本目安となります。研修の進捗状況及び受講者の皆様のご意向などを踏まえ、プログラムを一部、前後させて頂く場合もありますので予め、ご了承願います。

研修の ポイント

- ①与信の基本を習得します。
- ②債権回収の実務について習得します。
- ③債権回収が経営に与える影響について考えます。

時間	内容
10:00	<p>1 債権回収とは何か</p> <ol style="list-style-type: none">1) 債権とは何ですか？2) 有担保債権と無担保債権3) 債権回収とは何ですか？4) 法的回収と任意回収5) 債権回収7つの心構え <p>2 与信管理とは何か</p> <ol style="list-style-type: none">1) 与信管理とは何ですか？2) 危ない会社の見分け方(商業登記簿・不動産登記簿・現地調査)3) 信用調査(数字からの経営分析・財務諸表のチェック)4) 危ない人物の見分け方(本人確認書類・筆跡・印象・その他)5) 危険兆候の発見と対応 <p>3 回収行動の準備(延滞発生時の対応)</p> <ol style="list-style-type: none">1) 請求書の発送確認2) 回収先の分類(取引状況・ランク分類)3) 回収先への電話連絡4) 回収先相談票の作成5) 債権保全会議6) 回収7つ道具

時間	内容
	<p>4 回収行動(初期の対応ポイント)</p> <ol style="list-style-type: none">1) 入金できない理由の確認(エビデンスの徴求)2) 内金回収(時効の中断)3) 次回入金約束の根拠を確認(5W2H・裏付け調査)4) 交換条件の提示(連帯保証人の要求)5) 連帯保証人拒否時の対応(念書取得) <p>5 回収行動(約束不履行時の対応ポイント)</p> <ol style="list-style-type: none">1) 約束不履行時の対応(連帯保証人の追加要求)2) 連帯保証人拒否時の対応(遅延利息の要求)3) 金融機関からの資金調達要請 <p>昼食</p> <p>6 不良債権回収における基本的交渉術</p> <ol style="list-style-type: none">1) あなたはどうやって交渉しますか？2) 初動要求を大きくしろ！3) 交換条件を出せ！4) 約束の根拠を明確にしろ！5) 裏付け調査を要求しろ！6) 落としどころを考えろ！7) とりあえず約束を取れ！8) 不履行即フォローで弱みを握れ！

経営能力強化プログラム2日目

* 上記プログラムは基本目安となります。研修の進捗状況及び受講者の皆様のご意向などを踏まえ、プログラムを一部、前後させて頂く場合もありますので予め、ご了承願います。

研修の ポイント

- ①与信の基本を習得します。
- ②債権回収の実務について習得します。
- ③債権回収が経営に与える影響について考えます。

時間

内容

7 不良債権回収における特別な交渉術

- 1) 心理的プレッシャーをかける交渉術(債権譲渡・弁護士、役所への相談)
- 2) 【ケーススタディ①】債務整理(肩代わり返済)を引き出す交渉術
- 3) 【ケーススタディ②】1週間で月間回収目標を達成した交渉術
- 4) 商売の売掛金は法律の縛りが無いのが強み!(夜討ち朝駆け・その他)

8 会社経営にとって、なぜ債権回収が重要なのか?

- 1) 資金繰りの問題(売上債権回転率)
- 2) 【演習】売上債権回転率の計算
- 3) 経費の問題(貸倒引当金・貸倒損失)
- 4) 税金の問題(法人税)
- 5) 会社にとって「売上」と「回収」はクルマの両輪

9 債権回収をシステム化(標準化)する

- 1) 債権回収マニュアルを作る
- 2) 交渉履歴を記録した顧客台帳を作る
- 3) 債権回収ツールを活用する
- 4) 定期的な報告会議を開催する

17:00

終了



森 真一 氏
(もりしんいち)

債権回収流
ビジネスコーチ

株式会社ヒューマンパワー・リサーチ 代表取締役社長

【略 歴】

- ・1983年 プロミス(株)(現SMBCコンシューマーファイナンス(株))入社
- ・1992年 大宮相談室(回収専門部署)での18ヵ月連続個人回収額トップの実績が評価され最年少(28歳)で支店長に就任。その後、4店舗の支店長を歴任し、常にトップクラスの業績を残すことから「業績をあげる支店長」の名声を得る
- ・2000年 三和銀行(現三菱東京UFJ銀行)、アプラスとの合併会社で、銀行系消費者金融会社のトップブランドである(株)モビットの設立に参画。コールセンターの営業マネージャーに就任。
数々の社内営業キャンペーンで優勝し、「業績をあげるマネージャー」の名声を得る
- ・2007年 プロミス(株)に戻り市場開発推進部主幹に就任。新規事業として設立した会社の事業計画・経営指導を中心とした統括管理を担当
- ・2009年 パル債権回収(株)(現アビリオ債権回収(株))リスク統括部次長に就任。買取債権査定チームの統括管理を担当
- ・2013年 (株)ヒューマンパワー・リサーチを設立し代表取締役社長に就任
みずほ総合研究所、企業研究会、日刊工業新聞社、埼玉県産業振興公社、各商工会議所等の公開セミナー、企業内研修を精力的に実施している。特に商工会議所セミナーでは聴講希望者が多過ぎて申込を中止にするほどの人気講師である。

【経営理念】

一期一会で真剣勝負。セミナー受講を絶対に後悔させない。

【保有資格】

日本プロフェショナル・キャリア・カウンセラー協会認定「エグゼクティブコーチ」
日本プレゼンテーション協会認定「プロ講師」

【著書】

管理職に贈る100のメッセージ(税務経理協会)、その他

