

研修案内

当社は、多くの金融機関から研修のご依頼を受け、取り組まさせていただきます。

リーマンショック、中小企業金融円滑化法の成立など金融環境は一段と厳しさを増しています。そして、円滑化法の成立により中小・零細企業に対し、単に資金供給を行うだけでなく、適切な経営相談・経営指導といったコンサルティング機能の発揮が期待されています。

これらを背景にした、最近ご要望の多い研修内容を取りまとめましたので、ご案内します。

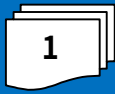
お問い合わせは 株式会社 SKY経営研究所 下記メール、又は電話にてお願い致します。

Mail inf-sky@sky-tokyo.jp (ホームページに問い合わせフォームがあります)

〒104-0031 東京都中央区京橋 1-9-8 大谷地所京橋 1 丁目ビル

TEL 03-5250-8071 FAX 03-5250-8074

ホームページ <http://www.sky-tokyo.jp>



企業目利き力養成研修

SKY
経営研究所

企業目利き力は金融マンのコア・コンピタンス

- 私共は、企業目利き力とは「企業の将来性を見抜く能力」、具体的には「企業の強み・弱みを明確にし、企業の持続的成長に必要な諸課題を見抜き、提案やアドバイスが出来る能力」と考えています。
- 企業の目利き力は、金融マンにとって必要不可欠な能力で、他金融機関の後塵を拝してはならないコア・コンピタンス（他に真似できない核となる能力）です。この力を蓄えることこそが、金融機関の業績に直結する最も重要な研修です。
- 企業の持つ強み、弱み、機会、脅威を分析し、将来性を目利きし、持続的発展のための提案力を高めます。
- 財務（定量）分析だけにたよらない、定性情報を入手・分析する様々な手法を学びます。
- 具体的なケーススタディを多数取り入れ、実践的に学びます。

研修概要

対 象 中堅行員から管理者まで

コース 1日コース 9:00～17:00

2日コース 9:00～17:00

講師 SKY経営研究所講師

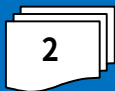
費用 1日当り 200 千円（但し、交通費、宿泊費別途）

内容 下記、基本プログラムのとおりですが、ご希望の内容にアレンジすることができます
基本プログラム

【ご案内】

現在、新聞ニッキンに「金融円滑化法と経営支援」を掲載中です。ご活用ください。

1日目	9:00	I.企業目利きの意義
	10:00	II.目利きのための多面的な情報入手
	13:00	III.企業目利きと諸手法（5フォース分析、PPM 分析、製品・市場マトリックス分析、バリューチェーン分析、SWOT 分析など）
2日目	9:00	IV.業種別目利きと目利きの視点
	13:00	V.総合ケーススタディ（課題の明確化と提案）



経営改善計画策定研修

SKY
経営研究所

経営改善計画の策定と達成支援は金融マンにとっての必須課題

- 金融庁は中小企業金融円滑化法の制定を背景に、監督指針や金融検査マニュアルを変更しました。その中で、中小企業の再建に向けて協力しているかどうかを検査で監視、営業力強化や経営改善など金融機関のコンサルティング的役割、助言などを強く求めています。
- この経営改善の中心となるのは、「経営改善計画」です。経営改善計画は本来企業側が策定すべきものですが、大企業は別として中堅・中小企業では策定できないケースが多いと思われる、金融マンが経営改善計画の策定手順（ステップ）や諸手法を習得し、企業側を指導、助言することが避けてと通れないことになります。
- 経営改善計画の策定手順や諸手法をケーススタディを用いて具体的に学び、企業への経営改善計画に関わる指導ができるようにします。

研修概要

対 象 中堅行員から管理者まで

コース 1日コース 9:00～17:00

2日コース 9:00～17:00

講師 SKY経営研究所講師

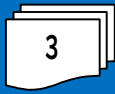
費用 1日当り 200 千円（但し、交通費、宿泊費は別途）

内容 下記、基本プログラムのとおりですが、ご希望の内容にアレンジすることができます
基本プログラム

【ご案内】

現在、新聞ニッキンに「金融円滑化法と経営支援」を掲載中です。ご活用ください。

1日目	9:00	I. 中小企業金融の円滑化
	10:00	II. 経営改善計画の役割
	10:30	III. 経営改善計画策定のステップと諸手法
2日目	9:00	IV. 業種別経営改善の勘所
	13:00	V. ケーススタディによる経営改善計画策定訓練 (グループ別に計画策定、発表、総評)



融資拡大研修

SKY
経営研究所

融資拡大は本部の戦略力と営業最前線の渉外担当者の攻撃力だ！

- 「景気が悪い」「有力な産業がない」「担当の渉外能力が低い」…。だから融資量が伸びないのは「当然だ」「已むを得ない」と諦めてしまっている地域金融機関が実に多く見られます。
- どのような逆風の時代でも工夫と努力で高い業績を維持している企業があるように、融資量を拡大している地域金融機関もあることを肝に銘ずべきです。
- 最近、「取引の深耕が出来ない」「新規開拓が出来ない」「新規企業の訪問ができない」「経営者面談が出来ない」…と言った渉外担当者が増えていることをよく耳にします。こういった渉外担当者を早期に戦力化できるか否かが業績を大きく左右します。
- 私共の研修は事例、ロールプレイングを多用、また、研修と研修の間に実際に新規開拓企業の選定・訪問・報告をさせ、研修に反映させるなど実践的な研修を行っております。

研修概要

対 象 法人渉外経験 3 年以上の中堅職員

コース 1 日コース 9:00～17:00

2 日コース 9:00～17:00

講師 SKY 経営研究所講師

費用 1 日当り 200 千円 (但し、交通費、宿泊費別途)

内容 下記、基本プログラムのとおりですが、ご希望の内容にアレンジすることができます

基本プログラム

1 日目	9:00	I. 融資渉外 (推進) 担当者に求められる役割と能力
	10:00	II. 融資先数増加と融資拡大
	13:00	III. 融資増額と融資拡大
2 日目	9:00	IV ケース・スタディ 1
	13:00	V. ケース・スタディ 2
	16:00	VI. 危ない会社の徴候と対策

【ご案内】

現在、新聞ニッキンに「金融円滑化法と経営支援」を掲載中です。ご活用ください。



支店経営力養成研修

SKY
経営研究所

支店業績は支店長次第だ！ 一支店長は管理者ではなく経営者—

- 支店長が交代したとたんに業績不振店が業績優良店に変身する例は良く見かける光景です。まさに、支店の業績は支店長の能力次第であることを示唆しています。
- 銀行研修において内容の面で最も等閑視されてきたのが支店長研修ではないでしょうか。内容が、「本部の役員や各部の部長が細切れるにそれぞれの立場で方針を訓示、その間有名講師の講演を聞いて終わり」「課長や副支店長研修の延長線上の単なる管理職研修」といった研修が実態です。これで良いのでしょうか？
- 研修責任者は支店長と副支店長以下とでは役割が全く異なることを理解すべきです。副支店長以下の管理職はあくまで管理者であり、支店長は支店経営を任された経営者（但し、本部方針など制約条件はあるが）だということです。
- 経営者の最も大切な能力は社員に組織の進むべき方向、即ちビジョン・方針を示し、戦う方策を策定する戦略構築能力です。「名管理者が必ずしも名経営者ではない」ことを肝に銘じ、新任の経営者として新たな研修を検討すべきではないでしょうか。
- 研修は具体的なケーススタディを多数取り入れ、実践的に行います。

研修概要

対 象 副支店長、支店長昇進予定者、新任支店長など

コース 1日コース 9:00～17:00

2日コース 9:00～17:00

講師 SKY経営研究所講師

費用 1日当り 220 千円（但し、交通費、宿泊費別途）

内容 下記、基本プログラムのとおりですが、ご希望の内容にアレンジすることができます
基本プログラム

【ご案内】

現在、新聞ニッキンに「金融円滑化法と経営支援」を掲載中です。ご活用ください。

1日目	9:00	I.管理者と経営者の違い、支店経営の基本
	10:00	II.支店理念、支店ビジョンの策定と明示
	13:00	III.支店経営計画の策定と推進組織の構築
2日目	9:00	IV.計画推進と効果的なリーダーシップの発揮
	13:00	V.職員の育成と組織能力のアップ
	16:00	VI.支店長と最近の諸問題、次代の経営者を目指す、まとめ