



2018年3月吉日

CML／一般社団法人コンサル技連

会員 各位

CML／一般社団法人コンサル技連

代表理事 吉永茂

### 金融機関との連携によるセミナー開催のご提案

拝啓

浅春のみぎり、貴社ますますご盛栄のこととお慶び申し上げます。平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

さて、CML では、予てより開発を進めてまいりました「経営マダリストシリーズ『BCMS クラウド』」を完成させ、この4月1日より皆様へのご提供を開始することとなりました。

『BCMS クラウド』は、中小企業の事業性向上のための強力なサポートツールであり、CML 会員様の顧問先企業へのサービスラインナップの充実、新たな継続的収益源の確保、新規顧問契約獲得に貢献できるシステムです。

また、既に会員様に配付させていただいた書籍「中小企業の事業性を向上させる税理士の経営支援」（吉永茂 著）の中で取り上げた時点から、更に構造の簡素化と機能追加（M&A マッチング機能）の改良を加えております。

この度のご提案は、このシステムにより体系的な展開が容易になった中小企業への事業性向上支援業務推進にあたり、地元金融機関との連携セミナー開催を通じた地元中小企業向けアピールをお薦めするものです。

最初のセミナー開催（第1期）の想定期間は、4月16日～5月末日に設定しております。第1期は、この期間内に全国で先着5件までの講師派遣のご要請にお応え致します。**講師は代表理事 吉永茂 が務めます。**

次頁以降の資料をご一読いただき、是非セミナーの開催をご検討ください。また、講演構成（タイムテーブル）や内容へのご要望等がございましたら、遠慮なく本部事務局（最終頁・申込様式内に連絡先記載）までお寄せ下さい。

何卒よろしくお取り計らいの程、お願い申し上げます。

敬具

➤ CML からの講師派遣によるセミナー講演概要

- ( 講演者 ) 一般社団法人コンサル技連 代表理事  
公認会計士・税理士、京都大学経営管理大学特命教授
- ( 講演時間 ) 120 分想定
- ( 参加人数 ) 30 名～100 名程度
- (講演の題目) 「中小企業のサクセスストーリー」

吉永 茂

| 講演の項目 |                  |                                    |
|-------|------------------|------------------------------------|
| 1     | 中小企業の現状と対応策      | ①. 減少し続ける中小企業数                     |
|       |                  | ②. 中小企業の事業継続のために取り組むべき7つの課題        |
| 2     | 売上増大策            | ①. 売上関連項目の定量分析                     |
|       |                  | ②. 売上関連項目の定性的分析                    |
|       |                  | ③. SWOT分析による戦略の策定                  |
| 3     | 経営計画作成           | ①. やさしい損益計画の立て方                    |
|       |                  | ②. アクシヨンプランも立てる。                   |
|       |                  | ③. 受注可能性の高い「補助金・助成金」を知る。           |
| 4     | 社員の意識改革          | ①. 社員が求める企業像を知る（人材確保のために）。         |
|       |                  | ②. 目標管理制度を導入し、公正な評価と処遇を行う。         |
|       |                  | ③. 「職務記述書」を活用し、社員の能力向上に取り組む。       |
| 5     | 社内の管理体制の強化       | ①. 損益の「予実対比」で損益計画の進捗度を管理する。        |
|       |                  | ②. AIを活用し、日常的な情報交換をこまめに行う。         |
|       |                  | ③. 会議を開いて経営管理会議に関する情報共有等を促進させる。    |
| 6     | 想定外リスクへの備え (BCM) | ①. 災害発生時の影響度分析と対応策を立てる。            |
|       |                  | ②. 災害発生時の資金の支出と必要資金の調達方法を検討する      |
|       |                  | ③. 貸倒リスクへの取り組み（保険の活用等）も忘れず計画する。    |
| 7     | 事業を承継する人材の確保     | ①. 事業継続の3つの選択肢を知る。                 |
|       |                  | ②. 清算とM&Aの留意点とそれぞれの場合のオーナーの手取額を知る。 |
|       |                  | ③. M&Aの「マッチング情報」の活用や専門家の活用法を知る。    |
| 8     | 外部資源の活用          | ①. 会計人に「内部監査員」の立場で経営力向上計画に参画してもらう。 |
|       |                  | ②. 「内部監査員」の事業性評価報告書を銀行に提出し、信頼を高める。 |
|       |                  | ③. クラウドソフトを活用した経営管理の仕組みを導入する。      |

(注). 講演の内容は、クラウドシステムの機能とリンクしています。



資料2

➤ セミナー開催と関連する条件区分

| 項目 / 区分   | CML 会員<br>(BCM ファシリテータ認定済)  | CML 会員<br>(BCM ファシリテータ未認定)        | 一般<br>(CML 会員以外)                |
|---|---|-----------------------------------|---------------------------------|
| セミナー講師料<br>講師：CML 代表理事／吉永茂  | 無料  | 無料                                | ¥200,000<br>(1 講演あたり／税別)        |
| 講師移動等に関わる経費実費   | 全額 CML 負担   | 会員様負担<br>セミナー完了後 CML より<br>ご請求    | ご依頼者負担<br>セミナー完了後 CML よりご<br>請求 |
| 会場手配・集客活動等  | 各地域における開催会場の手配及び告知・集客活動等は各会員様、ご依頼者様<br>にお願い致します。<br>開催にあたっての日程、タイムテーブル等につきましては、CML との事前調整が必要<br>です。   |                                   |                                 |
| 金融機関との連携開催に<br>向けての事前協力   | ご依頼ベースで、吉永代表理事が各地域の地元金融機関<br>への事前説明・打合せのため同行致します。<br>同行に必要な経費実費分は全額 CML が負担致しま<br>す。<br>また、連携開催の対象金融機関が具体的に設定できな<br>い場合には、CML として各地域の地元金融機関をご<br>紹介できる可能性がございます。<br>可能な限りの協力をさせていただきますので、個別に<br>ご相談下さい。 |                                   | ご依頼ベースで、別途有償<br>にて承ります。         |
| セミナー開催後の副次的効果とし<br>て、CML 提供のクラウドシステム（経<br>営マダリストシリーズ「BCMS クラウド」）<br>を一般企業様に導入いただいた<br>場合のキャッシュバック率（システムの利用期<br>間中、継続しての収入となりま<br>す）<br>※「BCMS クラウド」の利用料は月<br>額¥10,000（税別）です   | <b>30%</b><br><b>(3,000 円・税別)</b>   | <b>20%</b><br><b>(2,000 円・税別)</b> | <b>5%</b><br><b>(500 円・税別)</b>  |
| <div style="border: 1px solid black; border-radius: 15px; padding: 10px; width: fit-content; margin: 0 auto;"> <p>なお、キャッシュバックの収入とは別に、システムの運用に「内部監査員」として関<br/>わった場合、別途事務所の報酬規定で決められた「内部監査員」としての<br/>月額報酬を請求することも可能と思われます。</p> </div> |   |                                   |                                 |
| <p>(補足)</p> <p>セミナー当日に金融総合専門紙『ニッキン』（発行：日本金融通信社）の取材が入る場合がございます。会員様の PR に繋が<br/>るものと存じます。なお、同紙に取材記事広告を掲載することとなった場合の費用についても CML が全額負担致<br/>します。</p>  |   |                                   |                                 |



## セミナー開催（講師派遣）申込書

送信先FAX番号→03-6268-8024

|   |  |
|---|--|
| CML 会員名   |  |
| 担当窓口ご芳名   |  |
| 開催希望地域<br>(都道府県・市区町村名)<br>※会員登録の地域と異なる場合にご記入下さい |  |
| 開催希望時期<br>※おおよその日程候補を挙げて下さい                     | 第1希望            月            日    頃<br>第2希望            月            日    頃 |
| 金融機関との連携開催を希望<br>※どちらかを○で囲んで下さい                 | する            ・            しない   |
| その他通信欄  |  |
|   |  |

お問い合わせ先

\*\*\*\*\*

〒105-0003

東京都港区西新橋 1-22-14 メゾンアンリツ虎ノ門 302

CML／一般社団法人コンサル技連

担当：馬飼野（マガイノ）

TEL:03-6268-8023 FAX:03-6268-8024

MAIL magaino@cml-g.com

\*\*\*\*\*