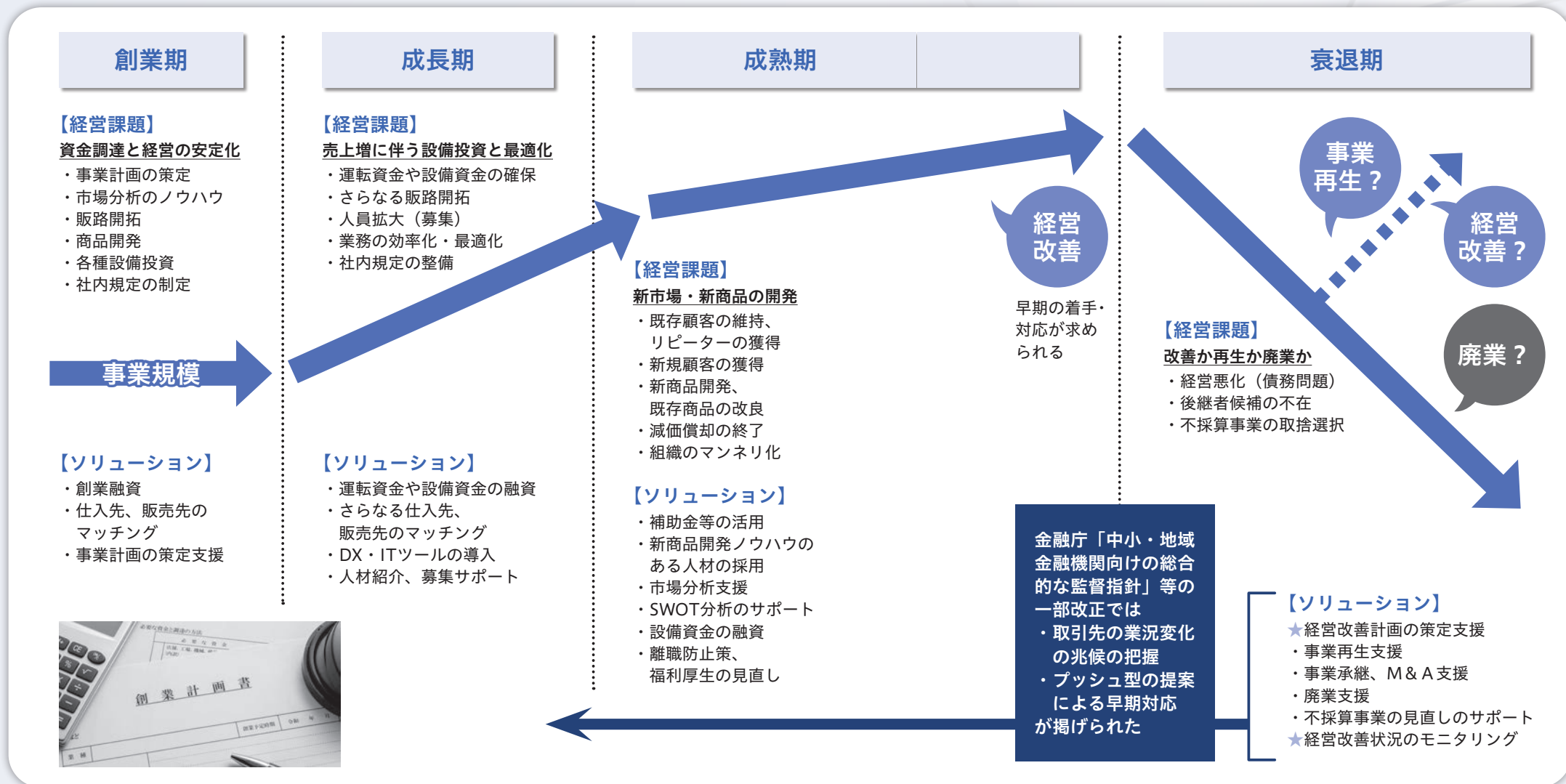


【図解】企業のライフステージごとの経営課題とソリューション



(出所) 編集部作成

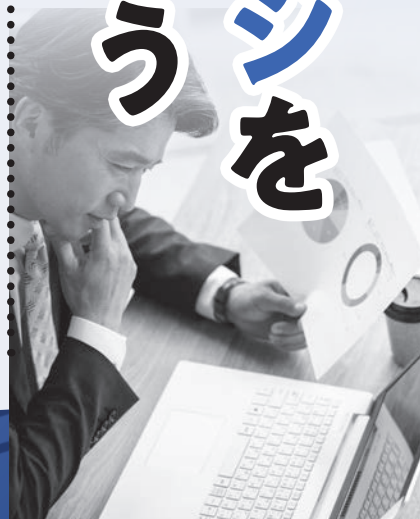
等の一部改正では、取引先の業況変化の兆候の把握と、プッシュ型の提案による早期対応が掲げられている。取引先の経営改善には、この2つの着眼点が欠かせない。

経営悪化の兆候は定性面・定量面の双方から見極めることができる。取引先訪問時の事務所内の様子や決算書分析において、着眼点を押さえておくことが重要といえる。

ソリューション提案においては、経営者の意識改革が難所だ。自社に自信を持っている経営者に、いかに経営悪化の兆候を認めさせるか。ときには率直な意見を述べることも必要だろう。

このように企業のライフステージを踏まえ、早期の対応を心がけよう。仮に廃業となろうとも、前向きな形で迎えられるれば再チャレンジの機会が残される。経営改善に早ず

企業  
の  
ライフ  
ス  
テ  
ー  
ジ  
を  
踏  
ま  
え  
早  
期  
に  
対  
応  
し  
よ  
う



企 業のライフステージを大別すると、創業期、成長期、成熟期、衰退期の4つの段階が存在する。

創業期を乗り越え安定してきた企業は成長期から成熟期へと移行する。金融機関としても、増加運転資金など前向きな経営課題の相談が舞い込むタイミングだ。

しかし、常に売上が増加し業績を伸ばせる企業ばかりではない。衰退期を迎える企業は、事業再生を目指すか廃業を受け入れるかの選択に迫られる。

金融庁「中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針」