

特集

いまこそ活用！

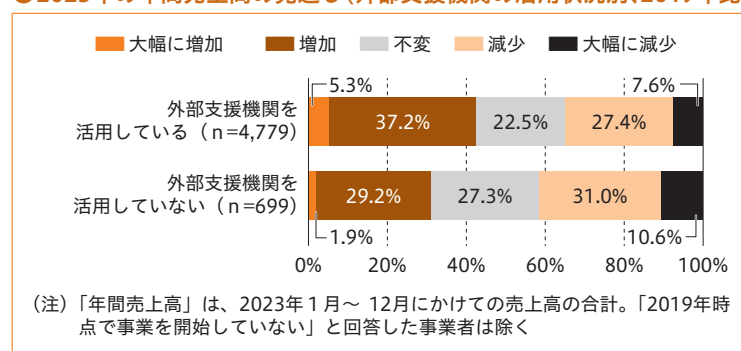
外部支援機関・ 専門家との

連携マニュアル

五大経営課題でみるサポートの進め方

取引先の経営課題に沿った 外部支援機関を紹介しよう

●2023年の年間売上高の見通し(外部支援機関の活用状況別、2019年比)



(出所) EYストラテジー・アンド・コンサルティング(株)「小規模事業者の事業活動に関する調査」を基に編集部作成

性化につながることは明らかである。

しかし、中小企業や小規模事業者の多くは何らかの経営課題を抱えている。それらの課題は物価高騰、賃上げ、少子高齢化、人手不足など様々な社会の動きに起因するものであり、一刻も早く解決しなければ取返しのつかない事態に陥る場合もある。

金融機関の担当者には、取引先が抱える経営課題に対して金融面だけでは不十分な支援が求められている。取引先の課題解決に金融機関が貢献できれば顧客基盤の確保につながり、信頼関係はより強固なものとなる。企業価値を向上させ、将来的な融資につなげることもできる。

き、金融機関にとってもメリットは大きい。

とはいえ、金融機関の担当者だけで取引先の経営課題に向き合い、支援することは難しい。他にも多数の取引先を抱えているうえ、課題に対する支援策はケースバイケースで異なり、慎重な動きが求められるためだ。

例えば、取引先が既存事業とは別の新規事業を計画している場合、その新規事業に関する知識がないまま、金融機関の担当者が取引先の事業計画の策定を支援できるだろうか。取引先が販路開拓をどう進めるべきか悩んでいたたり、事業承継やM&Aを検討していたり、深刻な業績不振に陥って苦しんでいるたりする場合はどうだろうか。

これらの課題に対する解決策は多岐にわたるうえ、専門的な知見が不可欠だ。やはり金融機関の担当者の方だけで