

いま実践したい 取引先の 「本業支援」

人手不足解消と生産性向上を
サポートするノウハウ

金融機関は本業支援を
一層、求められるようになってきた。
昨今の企業が抱える
大きな課題といえば
「人手不足」と「生産性」。
本特集ではこの二つに焦点を合わせ、
中小企業の悩みに対して、
金融機関の担当者として
どんなサポートを
すればよいのかを紹介する。

本業支援の意味や金融機関が取り組まなければならない理由などをQ&Aで解説する。

岩瀬 万里夫

取引先の

「本業支援」を理解するQ&A

Q1

本業支援って何？
ビジネスマッチングや
販路開拓のこと？



A
企業のライフステージごとの
経営課題を解決するための支援

企業側の理解と協力が
効率的な支援には不可欠

業や成長段階にある企業を中心とした支援になる。そのため、これらの活動だけでは、他のステージに位置する企業に対して本業支援らしい活動は行えていないことになってしまう。

また、支援対象とする経営課題については、経営者が考えている内容と金融機関の目から見た内容が必ずしも一致するとは限らない。事前に経営者とのすり合わせを行ったうえで、取り組む必要がある。

本 業支援というと、まずビジネスマッチングや販路開拓をイメージするが、これらは支援の一部にすぎない。今日いわれている本業支援は、企業のライフステージごとの経営課題の解決に向けた支援活動を指す広い概念である。

政府も「地域企業による生産性・効率性の向上、雇用の質の確保・向上に向けた取り組みや地域における金融機能の高度化」を金融機関に求めている。

例えば「創業・起業ステージ」においては、地域に埋もれている魅力ある資源を活用した

事業化・創業の支援や専門人材の確保、人材派遣の支援。「成長・成熟ステージ」においては、生産性向上、資金調達を含めた成長支援。「成熟・成長鈍化ステージ」においては、経営改善、生産性向上、体質強化、事業転換、M&A、会社分割などの再出発に向けた環境整備支援。「衰退期」においては、過剰債務の解消、事業の再構築など抜本的な事業再生、円滑な事業整理のための支援等が金融機関に期待されている。

ビジネスマッチングや販路開拓は、主に創業して日の浅い企

金融機関と経営者との経営課題に対する認識にズレがある状況で支援活動を展開しても、金融機関の自己満足に終わってしまう、企業の業績改善は限定的なものになるか、取り組みも短期間で終わってしまう可能性が高い。支援活動を効果的に行うには、企業側の理解と協力が不可欠である。