

エキスパート登録 **専門家から**の
ワンポイント
アドバイス

おぎた中小企業診断士事務所
 認定経営革新等支援機関

荻田 勝司



【略歴】

中小製造業の経営に長年携わってきた経験を活用して、実現可能性の高い経営改善計画の策定とその実行支援に取り組んでいます。

中小・小規模企業の経営改善支援

<中小・小規模企業における経営改善の必要性>

2023年の全国倒産件数は8,690件と前年比35%増え、全体の95%を従業員20人未満の小規模企業が占めた。新型コロナウイルス禍を受けた実質無利子・無担保の中小企業向け融資(ゼロゼロ融資)の返済が本格化したことに加え、物価高や人手不足で経営が立ち行かなくなるケースが多い。コロナ禍(2021年、2022年)の倒産件数6,000件台は、歴史的な低水準であり、倒産をコロナ融資で抑え込んだともいえる。金融庁は、金融機関向けの監督指針を24年春に改正する。企業の資金繰りから事業再生に支援の軸足を移すように明記したことで、我々支援者(公的支援機関、金融機関、土業等)は、今後さらに実現可能性の高い経営改善支援を求められる。

<経営改善計画の作成/実行支援>

中小・小規模事業者にとって、緊急度の高い課題は、ヒト(人材採用、流出防止)、カネ(資金調達、資金繰り)、売上(販路開拓、売上拡大)の3つに集約できる。中でも業績不振が続き、経営改善計画書が必要となる段階においては、まずは、カネ(資金調達、資金繰り)の問題からの解放、お金の出血を止めることが最重要である。そのために、我々支援者は2つの視点から改善策を策定する必要がある。一つ目は、財務改善の視点である。具体的には、命銭を確保するための資金繰り表を作成することである。高度な数学的知識を必要とするものではなく、足し算引き算で作成可能であるにも関わらず、多くの中小・小規模事業者はこれを作成していない。パソコン画面を共有しながら事業者と一緒に、数字で考え、数字で伝えることが大切である。

二つ目は、原価改善の視点である。具体的には、体質改善してから売上拡大を図ることである。窮境状況になると、真っ先に売上を求めるが、売上は「お客様ありき」のため、確実性が低い。そのため自社にて統制可能な販管費や準統制可能な売上原価の削減を図ることを優先するのが鉄則である。モノやサービスを提供するのに「いくらかかったか」の社内情報を丁寧に拾い集めて分析することが大切である。

<支援者に求められるもの>

経営改善支援において、支援者が最も注力すべき点は、「コミュニケーション力の向上」である。事業者を理解するために、どのような情報を把握する必要があるのか。本質的な課題抽出のために、どのように事業者との信頼関係を構築するか。日々の経営支援を通じてコミュニケーション力を高めることが求められている。



商工会のために生まれたカード

全国の約80万会員事業者の業務・会計に関する課題をデジタル・ITの力で解決

商工会ビジネスプラスカード



世界にひとつ。
あなたにひとつ。

お客様の喜びを喜びに

小規模事業者向け会計ソフトのノウハウや、最先端のFintech技術を活用して、中小企業・小規模事業者の経営力を強化。まさに商工会の会員事業者さまのために生まれたカードです。

入会はこちらから!



https://www.jcb.co.jp/corporate/houjin/shokokai_tk.html