

特集

取引先支援に役立つ！

事業計画の作成&分析

重要性を伝えるアプローチと受取後の対応

先行きが不透明ないまこそ
具体的な行動計画が必要に

新

新型コロナウイルスの感染拡大による外出自粛やインバウンド減少の影響などで、多くの取引先の業績が悪化している。

全国の金融機関には、ゼロゼロ融資（実質無利子・無担保の制度融資）をはじめとする融資の依頼が殺到。金融機関の担当者は融資の申込みを捌くだけで手一杯となり、本来必要となる事業性の検証は後回しにせざるを得なかったのではないか。

そもそも、ゼロゼロ融資をはじめとする融資は負債であり、いずれ返済しなければならぬ。その返済原資を捻出できるよう売上・利益をどう伸ばすのか——経営者はそれを十分に考えなければいけないし、金融機関もきちんと確認しなければならぬ。そこで重要となるのが「事業計画」である。

事業計画とは自社の事業環境を分析したうえで、今後どのように事業

を運営・発展させるのかを示す行動計画および数値計画のことだ。業績が悪化している企業だけでなく、創業する企業、また新規事業を始める企業なども作成する。事業計画があれば、金融機関は取引先の現状や将来の見通しを把握することが可能になる。

取引先にとっても作成する意義は大きい。事業計画があれば自社の経営目標が明確になり、社員のモチベーションも高まる。金融機関からのスムーズな資金調達につながったり、ハードルとなる課題や悩みが明確になり適切なサポートを受けることも期待できる。

ウィズコロナ時代、取引先には既存事業を整理し、新たな取組みにチャレンジすることが求められる。事業計画の作成はその第一歩といえよう。

作成支援を通じて 取引先への理解を深める

ただ、多くの取引先は事業計画を作ったことがなく、作成に慣れてい

ない。

そもそも作り方が分からないという経営者もいるし、作成できたとしても売上見込みが甘かったり、短期間で大幅な経費削減をしたりと、現性に疑問がある事業計画を作ってしまうケースも少なくない。

そこで担当者による事業計画の作成支援と分析が重要になる。取引先から受け取った際、計画に無理がないか、売上拡大の根拠はあるのかなど、着目すべきポイントを押さえておく適切なアドバイスにつなげてい。

もし実現可能性が低い事業計画となっているなら、担当者は経営者に寄り添いながら、事業計画の見直しを進めていくことが必要だろう。取引先と一緒に事業計画を作成することで、経営者の経営理念や事業の強みなど、取引先についてより理解が深まるはずだ。

コロナ下という非常事態の中ではあるが、事業計画の作成を通じて、取引先に寄り添いながら支援をしてほしい。