

# 貸借対照表のこんな変化から このようなトークで 経営課題を発掘しよう



取引先の貸借対照表の特徴的な変化を挙げ、どのような声かけをすると経営課題が把握できるのか解説する。



◀ このようにトークを展開しよう

説明を求めることが大切だ。  
新規事業は取引先にとって  
どのような事業内容だろう  
か。既存顧客に既存商品を提  
供する現状に問題があるのだ  
から、当然、一歩踏み出した  
戦略となるだろう。具体的  
には既存顧客への新商品を開発  
する、または既存商品を新規  
顧客へ販売する戦略が考えら  
れる。  
あるいは、新商品を新規顧  
客に販売する多角化戦略もあ  
る。既存事業の衰退に備える  
ことのできる戦略ではある  
が、これまでの事業とはまっ  
たく無関係で馴染みのない分  
野へ進出することから最もリ  
スクの高い戦略となる。  
経営者が多角化戦略を考え  
ているなら、慎重に検討して  
もらうべきだろう。多角化に  
打って出る理由をヒアリング  
し計画内容を検証した結果、  
自行車でリスクが高いと判断  
されるなら、それを正直に伝  
えることも大切な支援だ。  
そのうえで担当者は、事業  
計画書の作成に詳しい専門家  
の紹介、各種補助金の申請や  
サポートのほか、金融支援も  
検討できるだろう。少なくと  
もリスクを軽減し実現可能性  
の高い計画となるよう、計画  
内容のチェックをしっかりと  
行ってほしい。

1 現預金が増えているのを見て…  
手元資金を厚くしておきたい  
というお考えでしよつか  
何か使うご予定はおありですか？



コロナ融資、雇用調整助  
成金、持続化給付金な  
ど、コロナ禍で中小企業を支  
援する施策がいくつも実行さ  
れている。  
助成金や給付金は、主に損  
益計算書の雑収入に計上さ  
れ、コロナ融資は貸借対照表  
の借入金に計上される。どち  
らも現預金が増える要因だ。  
それらの計上が見られ、かつ  
現預金が増加していたのな  
ら、コロナの影響を受けたこ  
とによる各種支援の影響と考  
えてよいだろう。  
増加した現預金をコロナ融  
資の返済に充当することも考  
えられるが、そのまま保有し  
ているとすれば、取引先の目  
的は2つ考えられる。  
1つは、調達できる資金を  
最大限獲得し、支出を抑えな  
がらコロナが収束するまで安  
全性確保のために温存してい  
るケース。もう1つは、コロ  
ナ禍にあつて新たな事業を考  
えているケースだ。  
「コロナの影響で新たな取組  
みを模索する企業が増えてい  
るようです。御社も変化に応  
じたビジネス展開をお考えで  
すか。そのために現預金を手  
元に置いているのでしよ  
か」と問いかけてみよう。  
経営者からは「感染者数が  
まだ増加傾向にあるようです  
し、当社の経営は不安定です  
から手元資金を厚くしていま  
す」、あるいは「そのとおり  
です。本業がコロナの影響を  
受けているため、新たな事業  
を考えています」といった回  
答が得られるだろう。  
もちろん、取引先ごとに経  
営判断は違うので、どちらの  
回答が正しいというわけでは  
ない。  
新規事業の場合は  
リスクを見極める  
新規事業に関する情報が聞  
けた場合は、ぜひ支援を申し  
出たい。ただし、新規事業は  
リスクを伴うことから詳しい