

こんな声かけで 事業性の把握に つなげよう

大山雅己 合同会社ゆわく代表社員

ここでは、取引先の事業の内容や強み、課題、将来性等の把握に有効な11の声かけを紹介し、事業性融資推進のポイントや留意点について解説する。

I 場の前を通ると、現在の忙しさの背景に転機があったことを感じるときがある。事業性の把握では、内容が拡大した理由が偶然的な追い風なのか構造的な強みなのかを見極めることが大切だ。

強みの仕組みを確認

業容拡大の理由が景気や市場環境が良かっただけなら、継続性は低い。これに対して、短納期、品質安定、提案力などの強みが仕組みになっていれば、将来キャッシュフローの確度は高まる。転機を

事業が軌道に乗った きっかけは 何だったのですか



声かけ 2

もたらした出来事を特定し、「何を変え」「数字がどう動いたか」を確認しよう。

そのうえで、転機となった強みがいままも機能継続しているか、機能停止の兆しがないかを探る対話につなげる。

経営者が「転機となった出来事→強みの仕組み→数字」の順で語れば、企業価値の源泉として評価できる。その仕組みを新任担当者でも活用できるかも確かめよう。

トークの展開例

担当者…事業が軌道に乗ったきっかけは何だったのですか
 経営者…短納期対応を仕組みにしたことです
 担当者…受注数や粗利率はどのように変わりましたか
 経営者…受注は増え、粗利率も2ポイント上がりました

POINT

転機となった強みが、いままも機能継続しているかを確認する

事 業性の判断では、経営理念が事業の意思決定を支える軸として機能しているかを確かめることが大切だ。経営者に「経営理念にはどんな思いが込められているのか」「何を大切にしてきたのか」などを問い掛けよう。

体現の場面を引き出す

経営理念が取引先の選定や価格といった日々の経営判断に反映されているほど組織としての一貫性は高まり、将来キャッシュフローの安定化につながる。経営理念について

経営理念に 込めた思いを 教えてください



声かけ 3

「どんな場面で体現できているか」を具体的に引き出すことがポイントである。

トークの展開例

担当者…経営理念に込められた思いを教えてください
 経営者…地域のお客様に長く安心して使っていただけた製品を届けることです
 担当者…それはどのような理由からですか
 経営者…創業者が「お客様と一生のお付き合いになる」と言っていました。それがいままも経営の根幹にあります
 担当者…それは事業の中のどんな場面で表れていますか
 経営者…何があっても品質は落とさないことです。朝礼でも話していますので、若手も迷ったときは品質維持・向上を優先に仕事をしています

POINT

経営理念をどんな場面で体現しているかを具体的に引き出す

創業者は なぜこの事業を 始められたのですか



声かけ 1

街 を歩いていると、工場や店の古い看板の背景に「事業を始めた理由」が息づいていることに気付く。企業価値担保権は過去の資産ではなく将来の価値を評価することを指すものだが、その将来は創業の原点に根ざしている。

持続可能性を把握

「なぜこの事業を始めたのか」「地域やお客様のどんな困りごとに応えようとしたのか」「その困りごとはいまも続き、代替しにくい形で解決

策を提供できているか」を確かめることが事業の持続可能性を見極める第一歩となる。

創業の理由が、いま売上にどの程度つながっているかについても確認する。地域ニーズの継続性を対話と数字で確かめることが、将来需要の把握の基盤になる。

トークの展開例

担当者…なぜこの事業を始めたのですか
 経営者…地域に機械の修理工場がなく、困っているとの声が多く聞かれました。それを何とかしたかったので
 担当者…いまも同じ声はありますか。依頼件数はいかがですか
 経営者…いまも多いです。お客様からの紹介も増えて、月30件ほど依頼があります

POINT

地域ニーズの継続性を確認することが将来需要の把握の基盤になる