



ひと目で
わかる！

中小企業を取り

マーケットの縮小

少子高齢化や都市部への人口減少等で、地方はマーケット自体が縮小傾向。ビジネスモデルの転換も求められる

売上回復の遅れ

大人数での飲食や接待の激減などコロナ禍での生活様式の変化で、客足がコロナ前の水準に戻らない先も少なくない

ゼロゼロ融資返済の本格化

2023年夏頃から返済猶予期間が期限を迎え、返済が始まったことで、資金繰りが悪化する中小企業も



2024年問題

働き方改革関連法によって、2024年4月から時間外労働の上限規制が適用される。特に物流・運送業、建設業、医療業が大きな影響を受けるといわれる

事業承継

経営者の高齢化や後継者不足、税負担問題などから中小企業にとって事業承継は大きな経営課題

都市部への人口流出

少子高齢化

脱炭素経営

サプライチェーン全体で脱炭素に取り組む動きが加速する中、サプライヤーである中小企業にも脱炭素の取組みが求められる

人手不足

少子高齢化による生産年齢人口（15～64歳）の減少、都市部への人口流出、コロナ禍での人員削減等により、多くの中小企業が人手不足に直面

巻く経営環境&経営課題

原材料価格の高騰

コロナ禍からの経済回復による需給のひっ迫に、2022年2月以降のウクライナ情勢の緊迫化、円安による輸入価格の上昇等で原材料価格は高騰

エネルギー価格の高騰

OPECによる減産調整、アフターコロナでの経済活動の活発化、ウクライナ紛争やパレスチナ紛争の影響で、原油価格は高止まり



価格転嫁

消費マインドの低下や発注元との交渉の難航から、原材料価格、エネルギー価格、人件費の上昇分を販売価格に転嫁できていない

円安基調

欧米を中心に金融引締め動く中で、日銀は金融緩和を継続。内外金利差が拡大し、円安が急速に進行。輸入価格が上昇している

地域の中小企業

アフターコロナの時代を迎え、経済は回復傾向にあるものの、深刻化する経営課題も少なくなく、地域金融機関には積極的な本業支援が求められている

生産性向上

人手不足が深刻化する中、IT・DXの活用や業務の標準化、アウトソーシング等による生産性向上が経営課題になっている

賃上げ

離職防止や優秀な人材の確保等に賃上げは有効だが、原資が確保できず踏み切れない中小企業は多い。一方で、賃上げ実施は人件費コスト上昇を招く



本ワイド特集では、最近、法人渉外担当者皆さんが抱える本業支援における悩みとその解消法についても取り上げた。ぜひ、これを参考にアフターコロナにおける取引先の本業支援に積極的に取り組んでいきたい。

与えており、それぞれの経営課題は相関関係を持つ。適切なソリューションを提案するには、中小企業を取り巻く経営環境や課題を念頭に取引先を訪問し、経営環境の変化が取引先にどんな影響を及ぼすか仮説を立て、社長からのヒアリングで検証を繰り返すことがポイントだ。とはいえ、「経営課題について、詳しい内容まで教えてもらえない」「原材料高の影響が取引先にどれだけあるかわからない」など、本業支援に取り組む中で法人渉外担当者が直面する悩みは少なくない。

金融機関の取引先を取り巻く経営環境や経営課題は、時間の経過とともに変化しており、それによって最適なソリューションも刻一刻と変わり続けている。また、各経営課題は複合的に取引先に影響を

経営環境・課題を念頭に 仮説検証を繰り返す

を的確にキャッチすることが肝となる。社長と一口に言っても様々なタイプがいることは、皆さんも理解していることだろう。それぞれのタイプに合わせた、ちょっとしたコミュニケーションの工夫で成果は変わってくるものだ。職人気質で自分の技術に絶対の自信を持つ社長、とにかく営業力があり、バイタリティ豊かな社長など、タイプ別のコミュニケーションの取り方を身につけて、社長との会話の中から経営課題を引き出したい。