

2008年(平成20年)4月24日 木曜日

(18)



>10<

ひと昔前には、銀行の支店長室に、お茶を飲みにくる中小企業経営者が、一日に何人もいた。資金繰りの環境づくりのため、借入先(銀行)担当者とのコミュニケーションを深め、いざという時の稟議書りんぎに加味してもらおう、といった思惑を持った経営者が多かった。

グローバル化・ボータレス化の中、日本経済はさらなる規制緩和と競争社会が進み、金融機関の融資基準は厳しさを増し、経営計画の数値化が求められている。これらを怠

## 経営計画の数値化

り急激な社会の変化に気付くのが遅れると、会社をとんでもない方向に導いてしまいかねない。

中小企業の経営者は、一般に自社のトップセールスマンであり、商品開発部長などの要職も務めている。煩雑な日常業務と、事業の舵取りをしつつ、一人何役をもこなさなければならぬ。

経営者は、会社を継続し続けるために、動乱の競争社会を想定した新たな経営計画・戦略を策定・実践し、勝ち残り、さらなる成長をと望んでいることであろう。

私たちは、このような経営者に事業再生アドバイザーとして、少しでもお役に立ちたいと活動している。

(近畿鑑定地所代表取締役  
・不動産鑑定士、大阪市中央区南本町三丁目、三浦弘光)