

訪問先の選定方法や心構えを紹介！

下準備の 疑問・悩みを解決する



ここでは、新規融資開拓の下準備の段階において渉外担当者が疑問に感じやすい項目や悩みを挙げ、対応のポイントとトーク例について解説する。

そもそも新規訪問先を
どう見つけたらよいのか
分からない



1

あ なたが自営業者で、機械を売って来たとする。売上がなければ会社はつぶれるというとき、「買ってくれる先をどう見つけたらよいかわからない」と言っているだろうか。厳しい言い方だが、「新規訪問先を探す気がない」から目に入らないのではないか。「どうしても新規融資を取りたい」という気持ちが強ければおのずと新規訪問先は見つかる。

得意な業種から探してみる

基本的な方法としては、まず、自分の担当エリア内にくつ企業があるかを調べることが必要だ。地図に色を塗ってもいい。そのうち取引のある先を除いたものが、すべて新規見込先である。

既存の取引先に紹介してもらう、取引先の仕入先・販売先をリストアップする、会社要覧からエリア内の先をピックアップするといった方法も有効だ。

車が好きななら車関係の会社、甘いものが好きならスイーツ店を探すなど、遊び感覚があってもよい。自分の興味のあることを仕事にしている企業、得意な業種の企業に行けるのも新規訪問である。

飛び込み訪問の場合は
下準備を
しなくてもいいの？



2

ア ベノミクスで景気は回復基調にあるとはいえ、まだまだ中小企業の業績は良くなっていない。したがって、「飛び込み訪問」が「飛んで火に入る夏の虫」になる危険性がある。まして、反社会的勢力の関係企業であるというリスクもある。それを避けるためには、飛び込みであってもある程度の下準備は必要となる。

認るとよい。
企業を見分ける力がつく

飛び込みで訪問する先には、「今日はこのエリアを軒並み訪問させていただいております」といったトークで、「飛び込み」であることを明確にする方法もある。「獲得するための新規訪問」という観点からすると、相手に喜ばれるトークではないので奨励できないが、飛び込みのリスクを減らす効果はある。「わざわざ、うちに来たということは、金を貸してくれることだね」といった反応を防ぐことができる。

日頃から会社要覧を見たり、興味・関心を持ってエリア内の企業の様子を見たりすることで、ある程度の「選別」はできる。ただしこれは「君子、危うきに近寄らず」程度でよい。

「社屋が競売にかけられている」「反社会的勢力が出入りしている」といった情報のある先は飛び込み訪問先から外す。「ここは行ってはいけない」という企業のリストがある金融機関は、それを確

雑談のネタは
どうやって
見つけたらいいの？



3

渉 外担当者を対象とした「雑談力」や「会話力」のセミナーが流行している。「社長と何を話したらいいのかわからない」「会話がうまく返せない」といった悩みを持つ若い人が増えている証拠だ。新規訪問で話をするのは相手であって自分ではない。相手に気持ちよく話してもらうにはどうするかを考えることが大切だ。

と聞けば「スマイル0円」というのが私のモットーでね」といった答えが返ってくる。受付の社員は、社長から「××銀行の人が褒めていたよ」と言われるかもしれない。そうすれば、次回訪問時に好感を持って迎えてくれるだろう。

社是や社訓を話題にする

天気の話はロングセラーのようなもの。「今日は良いお天気ですね」「春らしくなりましたね」といった話には「そんなことはない」と答える人はいないだろう。

社長と会うまでに見た社内の様子の感想を伝えることも有効だ。「活気がありますね」「受付の方がとても良い笑顔で迎えてくれました」などと言って怒りだす人はいない。「どのように社員さんの教育をされているのですか」など