

# 法人新規開拓

てアプローチするには最適といえよう。

リストを作成したら効率的な訪問手順を考えよう。

訪問先リストは遠い順に並べ替え、段々と支店に近づくように訪問経路を準備すると効率的だ。これはアポイントの有無にかかわらず基本的な方法で、アポを取る場合は遠い先を優先して予約するよう心がけると効率的だ。

アプローチした後は、自分なりに感じた見込み度合いをA（見込みあり）・B（継続案件）・C（見込みなし）などと分類し、ヒアリング内容も記録しておく、次の訪問に再活用しやすい。「情報の蓄積と共有」の視点をもち、ほかの担当者にも引き継げるようにリストの情報を更新・整理するのが望ましい。

## アプローチの効率アップ!

# 訪問先リストと企業情報を準備しよう

訪問先リストの作成や企業情報を準備するノウハウをみていく。

- ①・②-1 黒木正人
- ②-2・3 篠崎啓嗣

ファイナンススタイリスト/行政書士事務所長

しのぎ総研 代表取締役

**帝** 国データバンクの評点は、信用調査会社である同社が「企業が健全な経営活動をしているか、支払能力があるか、安全な取引ができるか」という観点に基づき、企業を100点満点で評価したものだ。

各法人の評点は、業績や業歴といった「定量評価」と、経営者の信用力をはじめとする「定性評価」など7項目に

## 見込先を抽出しよう

### 1 帝国データバンクの評点

## 2 データ・資料ごとのリスト作成方法とアプローチの進め方

加点・減点を反映した全9項目の総合的な要素で決まる。帝国データバンクがもつ100万社以上の企業情報を分析して業種ごとに評点基準を設けることで、恣意的な評価ができないように適正化を図っているという。

例えば、担当エリアの年間売上5000万円以上の事業先一覧を取り寄せ、その中で評点51点以上の先をリストアップするとしよう。評点51点以上としたのは、筆者が過去に融資先の債務者区分と評点をマッチングさせた際に、そのほとんどが正常先の範囲内に収まっていたからだ。

また、帝国データバンクの

### COSMOS2を軸にリストアップしよう

ト作成にあたっては、帝国データバンクの「企業概要データベースCOSMOS2」を活用したい。営業ターゲットリストを使えば、エリア・業種・売上高など希望の条件に合った企業を、まとめてリストアップできる。

## 1 訪問先リストの必要性と活用の基本を知っておこう

見込みある情報の活用がカギ!

### 新

規法人の開拓は、闇雲に出にくく、ターゲットを絞って効率的に取り組む必要がある。訪問先リストも、営業エリアの法人先を列挙したただけで見込みの低いリストを作成すれば、活動の効率性や成果は望めなくなってしまう。データや資料を活用することで、見込みの根拠がある訪問先リストを作成することが重要だ。

### 補助金採択先も有力な訪問先に

訪問先リストを作成する際に活用するデータ・資料は、信用調査会社のデータベース

や商工信用録、地元の団体に属する法人の各種名簿が挙げられる。名簿は、地元の商工会議所や法人会、商店街、各業界、ロータリークラブ、ライオンズクラブなどの団体から、各店で入手しやすいものを使うとよい。

これらを用いて抽出した法人についてインターネットで検索し、ホームページ・SNSなどからの情報を加えて訪問先リストを作成するのが一般的な流れだろう。

事業再構築補助金やものづくり補助金など、補助金採択事業者の情報を活用することも可能だ。経済産業省・中小企業庁などのホームページで

公表されている補助金採択先をリストアップしよう。採択事業者一覧には、所在地、法人番号、事業計画名、認定支援機関名も載っており、資金ニーズの見込みが高いリストを作成することが可能だ。

補助金は、採択されたからといって即座に入金されるわけではない。補助率3分の2などの満額でない場合は自己資金も必要になる。そこに補助金が入金されるまでの自己資金やつなぎ資金として資金需要が発生するのだ。

このような補助金採択先は、前向きに事業を進める姿勢と発展性のある企業が比較的多いため、新規開拓先とし