

「預金取引のみの先」「新規先」には こんな働きかけをしてみよう

●新規先などにも可能な 経営支援につながる情報提供

- ①感染予防マニュアルの作成支援
厚生労働省や自治体、大学病院の防止マニュアルを参考にしようアドバイスする。飲食業ではアクリルボード設置や二酸化炭素濃度の測定機器設置も効果的
- ②ウィズコロナの事業展開
コロナ下における新しい営業形態を構築するために、テイクアウトメニューの充実やデリバリーサービスの開始、巣ごもりに対応した食材の宅配等が効果的
- ③新商品の開発と事業の多角化
コロナ下を逆手にとった新商品開発を提案する。例えば、事務機器や文房具等の製造業であれば、抗菌・滅菌仕様の商品製造をアドバイス
- ④リモート営業の環境構築
商談も対面型から非接触型が増加するため、企業の顔に相当するホームページを充実させる必要がある。その実施のうえで、リモート商談や通販サイトなどのデジタル環境の整備やSNSの活用をアドバイス

次は電話ヒアリングの結果を受けて、影響のある企業に対して訪問活動を行います。まずは自庫で提供できるコロナ関連融資を案内します。現在のコロナ下の状況を考慮すると、向こう6ヵ月程度を乗り切れるだけの資金確保を経営者等にアドバイスしましょう。

各種支援活動をメインにアプローチ
とはいえ「すでに他行から案内されている」「他行で利用している」といえる「すでに他行から案内されている」という可能性もあるため、融資を切り口にアプローチするだけでは行き詰まります。そこで、コロナ下での各種支援活動をメインにアプローチしたうえで、最終的に融資につなげることが他行庫との差別化のために重要です。

①感染予防マニュアルの作成支援
コロナ感染予防策や感染時の対応等については、多くのメディアで取り上げられていますが、断片的かつ不正確な知識が集積している可能性もあります。BCP（事業継続計画）の観点からも、感染予防マニュアルや感染者発生時の対応方法をあらかじめ策定することをアドバイスしましょう。厚生労働省や自治体、大学病院などからマニュアルが出ているため、それらを参考にすれば概ね問題ないマニュアルが作成できます。

また、「顧客向けの感染防止対策」についてもアドバイスしましょう。飲食業であれば、テーブル間の距離確保やアクリルボード設

置による飛沫対策、換気のための二酸化炭素濃度の測定機器設置など、同業他社の事例も織り交ぜて紹介できると効果的です。

②ウィズコロナの事業展開
新型コロナウイルスのワクチン開発に目途がきつきつありそうですが、国民に行きわたるには3年かかるともいわれています。一方で、治療薬の開発は未だ目途が立たず、新型コロナウイルスとの共存は少なくとも向こう数年間は続くと考えたほうがよいでしょう。

したがって、コロナ下における新しい営業形態を構築しなければなりません。飲食業であれば、テイクアウトメニューの充実やウーバーイーツなどを活用したデリバリーサービスの開始、ケータリングによるホームページへの対応、ステイホームに対応した食材の宅配などが考えられます。

③新商品の開発と事業の多角化
換気機能付きのエアコンに人気が集まっているように、コロナ下を逆手にとった新商品の開発を提案しましょう。例えば、事務機器

「預金のみ・新規先である法人・個人のお客様へのアプローチ法を紹介します。」

1 預金取引のみ・新規先の 法人のお客様への働きかけ



- ① 南川善光
- ② 上村武雄 ファイナンシャルプランナー

コロナ下の影響で売上が減少している企業に対する資金繰り支援については、官民をあげた取り組みが功を奏し、概ねうまく対処できています。しかし、第2波・第3波と感染の波が押し寄せるとに感染者は増加し、事業活動に支障を来すなど先行きの資金繰りに不安を感じている企業も多いと考えられます。

さらに、これまで融資取引先を支援活動の主な対象としていたため、「預金取引のみの先」や「取引のない企業」については、支援が十分に行き届いていない可能性があります。これらの企業については「すでに他行からアプローチを受けて、融資が実行されているだろう」「かつて新規訪問した際に、無借金で資金ニーズはないと断られた記憶があるため、意識的

預金口座の 入出金履歴をチェック

に訪問対象から外していた」など、担当者の思い込みによってアプローチを見送ってしまったことも懸念されます。

第3波の流行期を迎えて、昨年12月末までを予定していた民間金融機関の「実質無利子・無担保の新型コロナウイルス関連融資」の取扱いが2021年3月末まで延長されたことを受けて、支援対象を融資取引先だけでなく、預金取引先や取引のない先にも拡大し、コロナ下を切り口に自店エリア内企業へ再度アプローチする必要がありといえるでしょう。

そこで、預金取引先の資金繰りを推測するために、まず預金口座の入出金履歴をチェックしまし

う。売上金が入金される普通預金や当座預金があれば、毎月の入金状況の推移を見ることによって売上の減少具合が推定できます。また、流動性預金の平残や定期性預金の残高の推移を見れば、資金繰りへのインパクトを推し量ることができるといえます。そのうえで、感染リスクのない電話によるアプローチをしてみましょう。

渉外担当者として重要なのは、「担当エリア内の事業所がどの程度のダメージを受けていて、現在どのような経営状態か」を事業者からじっくりと聞き取り、その状況を役席者や支店長に報告することです。このような地域情報の吸上げがあるからこそ、支店長はエリア内の状況を把握することができ、それを踏まえて様々な施策を立案し、実行に移せるのです。