



前さばきが決め手!

特集

法人融資の時短テクニック

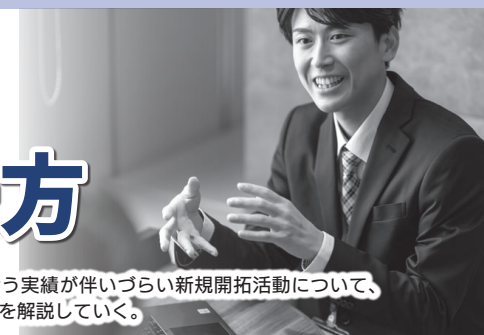
提案の確度を上げる!

新規開拓の 効率よい動き方

櫻沢健

画/うのとおり

コストに見合う実績が伴いづらい新規開拓活動について、
効率化する方法を解説していく。



1 担当地域や取引先に関心を持ち 主体的に新規開拓へ取り組もう

好 きこそ物の上手なれと
いう言葉がある。野球

の大谷翔平選手はオフでも野
球を観たりキャッチボールを
したりするというし、将棋の
藤井聡太竜王も休みに将棋ゲ
ームやさらにチェスをしてい
る。卓越した成績を残す彼ら
は総じて自分の仕事が好き

で、興味津々なのだ。

これを新規開拓に当てはめ
ると①担当エリアに興味をも
つ、②アプローチ先に興味を
もつことと言い換えられる。

担当エリアやアプローチ先に
関心をもち事前に情報を集め
ておくことこそ、効率的な新
規開拓への近道なのだ。詳し
く見ていこう。

興味・関心から 新規開拓を好きになる

①担当エリアに興味をもつ

自分の担当エリアの地域特
性を把握し、地域全体への関
心を高めよう。

「地域柄どんな企業が多い
か」「立地条件はどうか」「地
域内の企業同士のつながりは

太いか」「地域産業の中核は
何か」など、地域の特色を事
前に調べておくことで、より
迅速に新規開拓先を見つけら
れる。

②アプローチ先に興味をもつ

新規開拓先を訪問する前
に、その企業の属性に関心を
もとう。「どんな業種か」「取
扱商品は何か」「主要取引先
との関係はどうか」「社長の
人柄や評判はどうか」など、
大まかでも事前に情報を集め
ておけば面談時にスムーズに
具体的な提案へ入れる。

逆に、これらの事前情報を
もたずしてやみくもに訪問を
重ねてもいたずらに時間がか
かり、成果も上がらない。

興味や関心もなく、ただ

POINT

- 担当エリアやアプロ
ーチ先に興味・関心をも
ち、訪問前に情報を集
めておく
- 新規開拓を好きになり
主体的に取り組む姿勢
を身につけよう

新規開拓のための最低限の
前さばきをするためにも、ま
ずは新規開拓そのものを好き
になろう。

「やれと言われたから」と
嫌々新規開拓に取り組んでい
るような姿勢では、非効率に
なるのは当然である。

また、そうした担当者の取
組み姿勢は企業側にも見抜か
れる。企業も貴重な時間を割
いて面談に応じているのに、
前述のような事前知識さえな
く会話をしてくるような担当
者には、「君は何をしに来た
の」と感じるものだ。

