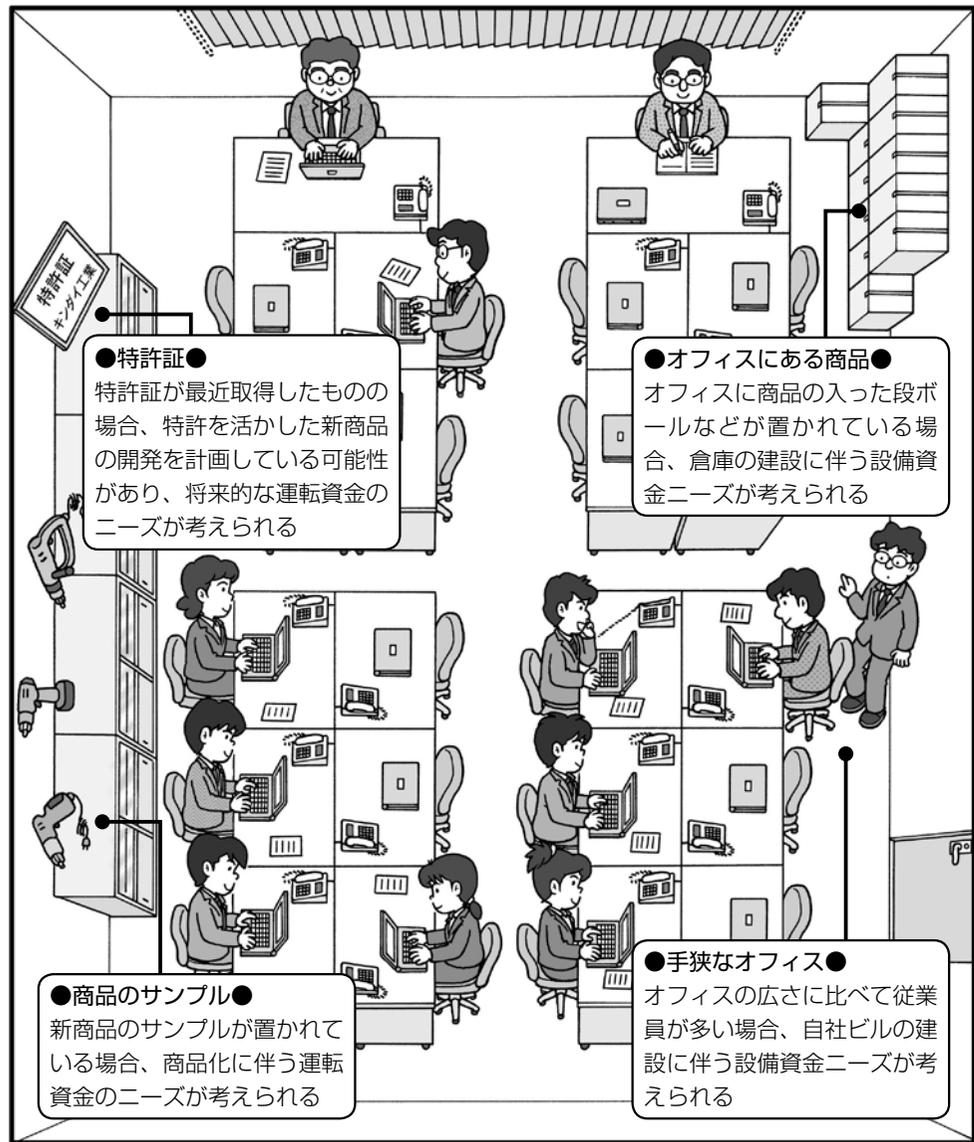


▼オフィスのここに注目して資金ニーズを推測しよう



取組み ②

訪問先ではあらゆる場所を観察しよう

取 引先を訪問する際には、事前に情報を集めておくことが重要です。経営者は、相手が金融機関の担当者だから忙しい時間をやりくりして会ってこれていないと、経営者に失望されてしまいます。引継先の場合、「しっかりと申し送りされていない」と思われると、担当者だけでなく金融機関全体に対して不信感を与えますので注意しましょう。

事前に集めるべき情報は多岐にわたりますが、①取扱商品・サービス、②財務データと勘定データ、③これまでの取引や折衝記録——この3点は確実に押さえるようにしましょう。

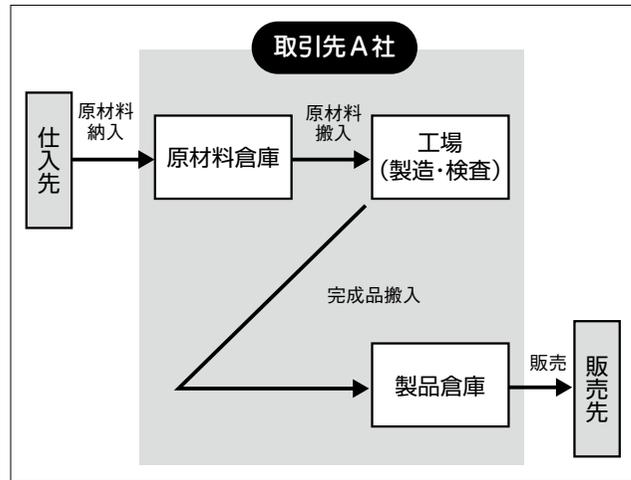
貸借対照表の動きに注目

これらの情報を集めたら、「自分が取引先の経営者なら今後どのように経営していくか」を丁寧にシミュレーションしましょう。シミュレーションにあたっては様々な角度から分析したり、業界情報を調べたりする必要もあると思います。そして、金融機関としてサポートできることを想定します。他の仕事も抱えていて忙しいとは思いますが、これは渉外担当者ならではの仕事です。ぜひ楽しんで取り組んでください。

では、それぞれの情報の調べ方や活かし方を見ていきます。

①取扱商品・サービス
取引先のホームページやパンフレット、新聞や雑誌などに掲載されている経営者のインタビュー記事などを調べ、できれば商流図を書いてみるといいと思います(図表)。商流

●商流図の例



図を経営者に見せると、現状の課題や今後伸ばしたい商品などのヒント、自在庫で情報を共有するのもも有用です。

②財務データと勘定データ
財務データで代表的なのは決算書です。必ず3期分並べましょう。

取組み ①

訪問先の様々な情報を事前に集めよう

特に注目したいのは貸借対照表の動きです。貸借対照表が動くときは、企業として重要な決断をしていることが多いものです。

例えば、資産の部の「土地」や「建物」の金額が増加していたら、物流倉庫を建設していたり、投資その他の資産に「出資金」が計上されていたら、海外現地法人を設立したりしているかもしれません。「子会社を作られましたか?」など、事業展開に対する質問を準備しておくことができます。

勘定データについては、入金金を把握しておきましょう。例えば、大口入金があった後、月末に他金融機関の自社口座に振り替えていけば、口座の一本化による振込手数料や事務手続きの軽減を提案できます。

③これまでの取引や折衝記録
これを把握していないと、過去に断られた提案を再度行ってしまうなどトラブルにつながる可能性がありますので、しっかりと見ておきましょう。

「取引のヒントを探す」です。まず「褒めるポイント」ですが、見えるものや従業員の挨拶等に注目します。相手に喜んでもらうとともに、「よく見てるな」と思ってもらうことが重要です。

次に「取引のヒント」ですが、これは提案内容をもとに考えましょう。例えば、新商品のサンプルや新しい特許証が飾ってあるなどすれば運転資金のニーズが考えられます。オフィスが手狭になってくるようなら自社ビル建設に伴う設備資金、オフィスに商品が置かれていれば倉庫の建設に伴う設備資金のニーズが考えられます。

取 引先のオフィスを観察するつたり、社長室の扉が常に開いているなど様々な情報を入手できます。ぜひ話のきっかけにし、取引の獲得につなげましょう。

提案内容をせこせこ考える
オフィスを見る際の着眼点は大きく2つあります。1つは「褒めるポイントを探す」、もう1つは「取引のヒントを探す」です。

まず「褒めるポイント」ですが、見えるものや従業員の挨拶等に注目します。相手に喜んでもらうとともに、「よく見てるな」と思ってもらうことが重要です。

次に「取引のヒント」ですが、これは提案内容をもとに考えましょう。例えば、新商品のサンプルや新しい特許証が飾ってあるなどすれば運転資金のニーズが考えられます。オフィスが手狭になってくるようなら自社ビル建設に伴う設備資金、オフィスに商品が置かれていれば倉庫の建設に伴う設備資金のニーズが考えられます。