

新規開拓につなげる！ 紹介された企業への 初回面談の進め方

ここまで、企業を紹介してもらうためのアプローチを解説してきた。では、紹介してもらった先への初回面談をスムーズに進めて取引機会につなげていくにはどうするか、ポイントを紹介する。

1 紹介元との関係に配慮した 事前準備と話題の見つけ方

金指 光伸

取 引先の経営者などに相談し、首尾よく話を進めて新たな企業を紹介してもらったとしよう。初回の面談では、紹介だからこそ意識するべき点がある。

**個人的な付き合いが
ビジネス上の関係か確認**

前提として踏まえておきたいのは、紹介をお願いした相手（紹介元）は、担当者を信頼していたから企業を紹介するということだ。その企業（紹介先）もまた、「信頼している紹介元からの話だから安心だ」と思っ

頼に応えなければいけない。それでは、具体的にどのようなことに配慮して面談を進めればよいだろうか。事前準備（①紹介元との関係、②自行車への期待）と、面談時の留意点に分けてみていこう。

て金融機関との面談にも応じてくれる。ということは、渉外担当者がもしもいい加減な仕事をしたら、紹介先ばかりか、紹介元の信頼を傷つけることになるのだ。紹介してもらった企業に面談する際は、同時に紹介元の信

①紹介元との関係の確認
アプローチの前に紹介元にくつろ確認しておくことがある。面談前に意思疎通を図り確認しておく。

面談前に、「●●さん（紹介元）からの紹介でご連絡しました」と紹介先に言っておく。事情があつて自分が紹介したこと

まずは、紹介元と紹介先との関係だ。よくあるのは、兄弟姉妹などの親族、高校や大学からの友人など、経営者個人の人間関係をベースにしたつながり。あるいは、仕入先や販売先とい

った商取引の関係をベースにしたつながりかもしれない。

個人的なつながりの場合、ビジネスの関係ではないので紹介元が紹介先の業況をよく知らない可能性はある。ただ、紹介元との良好な関係がある人だから、人柄は信頼できるかもしれない。損得勘定があまり働かず、面談後の結果も問われないケースが多い。

一方、取引関係によるつなが

りの場合、紹介元が紹介先の事業内容や業況をある程度知ったうえで案内してくれるケースが少なくない。また、ビジネスを通じた付き合いであるから、金融機関が紹介先と新たに取引をすることが、紹介元にとつても何らかのメリットにつながる可能性もある。

両者の関係が良好なら、紹介元にとつてのメリットというより、経営者の個人的な評判に関わるだけかもしれない。留意したいのは、支払いが滞っている販売先を紹介されるケースだ。融資を期待して売掛金を回収しやすくしようと考えている可能性があるので注意しよう。

このように紹介元と紹介先の関係を聴取し、問題がなければ初回面談で具体的な取引につなげることを考えていく。

紹介元への確認で 企業の期待を探る



② 自行車への期待の確認

より重要なのは、「紹介元が紹介先に対し、自行車をどのように伝えてくれているか」を聞くことだ。その答えから、紹介先がどのような経営課題を抱えているかが見えてくる。つまり、紹介先が自行車に期待することが分かるのだ。紹介先との認識のズレを避けられ、面談で

の話題も用意しやすくなる。例えば紹介元が「海外支援に強い金融機関」と紹介しているとしよう。紹介先は海外展開を検討しているが、取引金融機関では対応できない。自行車は海外に拠点を持ち、現地の商談会も行っているのだから、サポートを期待しているかもしれない。

- 紹介元に事前に確認しておくポイント
- ✓ 紹介元と紹介先はどのような関係か（取引のある関係か取引以外の人間関係か）
- ✓ 紹介先に対して、紹介元の名前を出してよいか
- ✓ 紹介元が、自行車が連絡することを紹介先に伝えてくれているのか
- ✓ 紹介元が紹介先に、自行車のことをどのように伝えているのか（紹介先が何を期待しているか）