

いま行いたい取引先へのトーク例が満載！ 資金ニーズを探るため こんな切り出しトークで 声かけを行おう



執筆①～⑥ 南川善光

執筆⑦～⑭ 金指光伸

取引先の資金ニーズを探るには、業種ごとの最近のトピックを話題にし、対応策をヒアリングすることが重要だ。ここでは、業種別の切り出しトークについて解説していく。

製造業

円安で原材料の仕入コストはどのくらい上がっているのでしょうか



声かけ 1

こんなトークを展開しよう
担当者「円安が進んでいます、御社が仕入れている輸入原材料の価格にはどのくらい影響があるのでしょうか」
社長「かなり値上がりしているから、コストが上がって厳しいよ」
担当者「では、一括仕入れが可能な原材料については、大口のロットで輸入して単価の引下げを交渉してみてもどうでしょうか」
社長「なるほど、いい考えだね」
担当者「また、思い切って国産の原材料に切り替えることで、ブランド力の向上にもつながるかと思えます」

ところが、近年の円安進行に加え、海外の人件費上昇によるコストアップにより、輸入原材料・完成品の競争力が落ち始めている。大量購入による値引き交渉を

そこで、長期間保管可能な原材料等については、ロットをまとめて買い付ける代わりに、単価の値引きを交渉するよう勧めよう。

円安による輸入価格上昇の影響がどの程度あるのかを調査・ヒアリングし、大量購入できるかどうかを取引先と一緒に検討したい。価格交渉の結果、値引きが実現できるのであれば、仕入資金の融資につなげることができる。

なお、状況によっては国産品の競争力が回復しているものもある。その場合には供給先企業の情報提供するなど、国内の仕入ルートへの変更を提案しよう。

1 ドル80～90円の超円高時代には、原材料の輸入依存度の高い企業は、為替メリットとともに、海外の低廉な労働コストの恩恵を享受することができた。

大手メーカーの業績が好転していますが受注は増えていますか



声かけ 2

消費税の反動が予想より大きかったが、円安・株高の進行につれて、輸出主導・大企業先行型ではあるものの、景気は穏やかな回復傾向にある。

円安による海外市場での競争力アップを受けて、自動車メーカー等の輸出関連の大手企業を中心に、業績が上向いているとの報道もよく耳にする。そうした大手企業と取引がある中小企業の中には受注が増えている先も多いはずだ。受注状況によっては、増産体制を図るために、設備投資を考えている先もあるかもしれない。

に融資提案を行っていく。機械稼働状況等を確認する
製造業の場合には、代表者からヒアリングによらずとも、工場の機械稼働状況や従業員の残業動向で受注の多寡が把握できる。具体的な資金ニーズとしては、売上増加に伴う運転資金需要と、受注増加に対応した製造能力拡大

投資などの設備投資需要が代表的である。
ものづくり補助金を絡めて融資提案できれば、企業側はコストの低い資金調達が可能になるので、非常に魅力的な提案になるはずである。
ちなみに、非製造業の場合でも、倉庫内の在庫の状況や出入りするトラックの様子で、在庫回転状況が概ね予想できるはずだ。景気回復の波及効果をタイミング良く捉えて、適切な融資提案につなげていく。

そこで、取引先企業の業況を確認したうえで、受注や売上が順調に増加しているようであれば、このタイミングを逃さずに、積極的

こんな声かけを行おう
主力受注先の〇〇機械さんの業績が上がっているという記事を見ましたが御社への受注も増えていますか

実はそうなんだよ。急に大口の受注があったから従業員には残業しながら頑張ってもらっているんだ。そうなんですか

増加運転資金や新しい機械導入に伴う設備資金など必要な際にはご相談ください。よろしく頼むよ