

こんな声かけで新規先のニーズをキャッチしよう

金指 光伸

新規先で経営状態や悩み、ニーズを把握する声かけと、トークの展開例を紹介する。

マイナンバー制度への対応は進んでいますか



1

「こんなトークでニーズをつかむ！」

銀行員「マイナンバー制度への対応は進んでいますか」
経営者「いや。そもそもマイナンバー制度について、よく分かっていないんだよ」
銀行員「マイナンバー制度とは、個人には個人番号を、法人には法人番号を付して、社会保障・税・災害対策分野の情報管理を効率化していくというものなんですよ」
経営者「ふむ。それで当社は、何をどうすればいいんだい？」
銀行員「社員さんの源泉徴収票や支払調書、健康保険などの書類を行政に提出する際、個人番号を記載する必要があります」
経営者「すると、人事給与システムも組み直さなければいけないかな？」

「マイナンバー制度への対応は進んでいますか」という声かけに対し、社長は「そもそも、制度について、よく分かっていない」と答えている。大きな話題になっているが、これが大多数の反応だと思われる。

その代わり、「マイナンバー制度なんて聞いたことがない」という反応はない。言葉は知っているが、その内容についてはよく知らないというのが実情である。

そこで、金融機関の担当者としては「マイナンバー制度」の概要について説明する必要がある。金融機関によってはお客様向けセミナーを開催しているところもあるので、その場合は「今度、セミナーがありますので、いらつしゃいませんか」と案内すればよい。セミナーの予定がなければ、その場

で説明しよう。
「会社の対応を明確にし、資金ニーズを顕在化」

説明を聞いた社長が次に考えるのは、「当社は何をすればよいだろうか」とある。トーク例では、社員の源泉徴収票や支払調書などに個人番号を記載することを、説明している。

マイナンバー制度について、なんとなくモヤモヤしていたことがクリアになったと感じてもらえれば、信頼関係の構築につながり、次の提案が有利になる。

企業によっては、個人番号が付されることを機に、社内規定の整備、従業員の給与、社会保障の管理、安全保障措置のシステム化などが喫緊の課題となるものと思われる。給与計算に精通した社員の採用、安全管理徹底のためのシステム投資などのニーズが見込まれれば、融資のチャンスだ。
制度のスタートは、遅れる可能性もあるが、その分アプローチを行うチャンスは増えると捉えられる。

中小企業向けに様々な補助金・助成金があるのをこ存じですか



2

補助金 助成金・助成金は原則、返す必要がない。補助金・助成金を受給できれば、企業の資金繰りが楽になり、その事業の採算性も向上するため、融資を実行できる確率が高まる。

マンガの社長は、ものづくり補助金を頭に浮かべてハードルが高いと感じている。それに対して渉外担当者は、スマホ向け部品の応用が「新製品（新技術）開発助成事業」に該当し、助成を受けられるのではないかと言っている。

これは完全なフィクションであり、実際にこのような会社があるかは定かではないが、一つの製品で成功した部品を別の製品に活かす応用は、いま盛んに行われている。ここでは、取引先がスマホ向けに提供してきた部品を、別の製品へ応用しようとしているという

こんなトークでニーズをつかむ！



中小企業向けの補助金や助成金をこ存知ですか

ものづくり補助金は人気が高いらしいけどうちみたいな会社では利用できないんだろ



御社の技術力なら助成を受けられるものもあります

本当かい？



御社はいまスマホ向け部品を応用した新製品を開発中ですよ。新製品の開発助成事業が利用できると思います

設定だが、補助金に関する声かけを行うときは、マンガの渉外担当者のように事業をしっかりと把握し、補助金を交付されてしかるべき事業として評価することがポイントだ。

ただ単に「いろいろな補助金・助成金がありますよ」と言うだけでは、

柔軟な姿勢で取引先に適した補助金を提案

マンガでは製造業の新製品のケースでは、「パンフレットを置いていて」「うちにはそんな技術はないから、助成金なんてもらえないよ」と言われて終わりになる。先に見たように、中小企業の社長は、補助金はハードルが高いと感じている。「御社のこの事業が助成金の対象になる可能性がある」と話し、「当社でも、利用できるかもしれない」と思わせることが大切なのである。

「柔軟な姿勢で取引先に適した補助金を提案」マンガでは製造業の新製品のケースを取り上げたが、「なかなか社員が定着しない。すぐに辞めてしまおう」というパターンも考えられる。この場合は「新入社員を定着させるための社内研修を行う」として、助成金がもらえる制度がありますよ」というアプローチができる。

金融機関の側にも、「この取引先では、補助金をもらうのは無理だろう」という思い込みがあるかもしれない。しかし、求められているのは柔軟な姿勢である。それがあれば、訪問先に適した補助金も融資ニーズも見えてくる。