



お互い顔を知っているだけに留意点も…

# 融資先へのテレアポはこのように進めよう

櫻沢 健

取引がある融資先の業況確認などの理由で訪問したい場合、どうアポを取るか見ていく。

## 1 融資先に対するアポイントの成功率を高める「ツ」



### 電

話をかける相手が融資先であれば、電話に出る社長・企業担当者の顔や性格が分かっているはずだ。相手も電話をかけてきた当事者のことを「取引金融機関」として認識している。知らない相手に電話をかけるのに比べれば難しくないが、注意すべき点もある。

### 月商や資金繰りなどを電話で話題にする

融資先に電話をかける場合、⑦共有する（共有でき

る）情報があるため、それをきっかけに対話ができる、①前置きなくスムーズに本題に入れる——といったメリットがある。一方で「アポ取りをしたい」と思っている、電話だけで終わらされてしまうこともある。

融資先に電話でアポ取りを行う場合は、相手のことを知っているからこそ、その情報を十分に活用したうえで、融資先に「訪問する理由があるんだな」と思ってもらうことが必要だ。

では、どう電話をかければよいか。まず「親しき仲にも礼儀あり」ということわざがあるとおおり、相手のことが分

### ●融資先へのアポ取りにあたり話題に出したいこと

- ①月商の推移→特に前期と比べてどう推移しているかを聞く
- ②資金繰り→過不足だけでなく、仕入先や販売先との取引条件の変化まで聞く
- ③仕入先・販売先の動向（業況）→仕入れや売掛金の回収等に変化がないか聞く
- ④社内の動向・雰囲気→前回訪問時に気になったことについてその後の状況等を確認する
- ⑤資金需要→定例の賞与・納税資金への需要などを確認する



①月商の推移  
②資金繰り  
③仕入先・販売先の動向  
④社内の動向・雰囲気  
⑤資金需要

例えば、「先月の業況はいかがでしたか?」「先月お邪魔したとき、新しい社員が入るとおっしゃっていましたよね。いかがですか」といったように、①～⑤について聞きたいと話せば、相手も話をしてくれるだろう。

ここでのポイントは電話だ

けで話を終わらせないようにすること。良いのか悪いのかという大まかな傾向を電話で聞き、具体的な数値は訪問してヒアリングすることを意識しなくてはならない。

「コロナ下ということもあり、業況確認のためだけの訪問でアポ取りをするのは気が引ける」と考える担当者もいるだろう。ただ、ビジネスは現在進行形で進んでおり、常に融資先の業況は変動している。金融機関としてそれを把握するのは当たり前のことだ。

特に業況が悪い方向に進んでいるなら、金融機関としても優先して対応しなければならぬ。自信をもってアポ取りを進めてほしい。

### 訪問理由があるなら冒頭でその旨を伝える

各種書類の手続きや融資審査の回答など、明確に訪問す

## POINT

共有する情報を活用し「明確に訪問する理由があるんだな」と思ってもらうことが大切

金融機関として融資先の業況を確認するのは当たり前。自信をもってアポ取りを行おう

べき理由があり、融資先に電話をかけることもあるだろう。その場合は、「今日は〇〇についてお伝えすることがあります」「先日ご案内した保証手続きをお願いしたいと思っております」と、冒頭で話題に出したい。

そのうえで電話では話をコンパクトにまとめ、資料を送ったり、直接訪問して説明したいと伝えたりしよう。いくら相手のことをよく知っているといっても、電話では簡潔な対応が望ましい。

電話だけでは相手の表情を読み取ることができない。重要な用件であればなおさら、融資先が理解しているか、納得

得しているか、1つひとつ確認する必要がある。しかし電話では相手があいまいな反応をすることもある。電話口だけで勝手に判断せず、改めて訪問して意向を確認したいと伝えよう。

なお、電話で話した内容で重要だと思われる点については、すぐに書面で自庫の記録に残しておくか、相手に送付するかしよう。まさに議事録と言ってもよい。

議事録の内容は簡条書きでよい。「本日お電話で相談していただいたことについて、以下にまとめました」と明記して送付することで、トラブルを回避できる。