

特集I 融資推進ナビゲーション(連載第2回)

特集I 融資推進ナビゲーション(連載第2回)

第2部

今、地方銀行に求められていること

〈変化の時代における法人営業の進め方〉



リックイビジネスソリューション株式会社
代表取締役 澁谷 耕一氏
しじや こういち

【略歴】

一橋大学経済学部卒、ニューヨーク大学大学院中退。1978年4月日本興業銀行入行、ニューヨーク支店(日系営業担当)、企業金融開発部(米国投資・M&A担当)、日本橋支店(営業第5班長)、香港支店副支店長、企業投資情報部副部長(海外投資・M&A担当)を経て、2000年10月みずほ証券公開営業部部長。2002年3月同社を退職。同年5月リックイビジネスソリューション株式会社設立、代表取締役就任。

企業経営者に会う

9月11日(月)、支店長研修会において法人営業についての講義が行われました。講義の内容をダイジェストでお届けします。

金利水準が弱点となっているのなら、経理部長ではなく企業経営者を訪ねること。地方銀行の皆さんの多くが「調達金利が高いこと」を弱点として挙げており、メガバンクに低金利攻勢をかけられると太刀打ちできないといわれています。

〈企業経営者が銀行に求めること〉

- ① 安定的な資金調達及び取引関係
- ② 情報の提供
- ③ 金利水準、担保
- ④ 経営上の相談相手
- ⑤ 人材育成

当社で「企業経営者が銀行に求めること」を調査したところ、このような結果となりました。金利や担保の優先順位は第3位です。経理部長を対象に調査したら、おそらくこちらがトップになるでしょう。なぜなら、経理部長の仕事は「安定した資金を低金利で調達すること」だからです。経理部長に会うということは、弱点で勝負することに他なりません。一方、企業経営者は、金利だけでなく「取引が安定的か」「情報をいかに提供してくれるか」「自分の相談相手になっ

解決ではなく共有を

企業経営者から問題点について相談があった時には、解決しようとするのではなくひたすら話を聞いて悩みを共有するようにしてください。なぜなら、解決してもらおうと思っただけでは、解決してもらえないからです。それよりも「分かっただけでは、共感してほしくない」という思いがあるのではないのでしょうか。最近では多くの金融機関が「課題解決型金融機関を目指します」と言っているが、第一に問題を「共有」することに努めるべきだと思います。

新規開拓にあたる営業担当者から

はよく「決算書をください」といいます。最初から親しくもないのに、相手の懐に手をつっこむような気がしてお願いできない」との悩みを耳にします。これに対して私はいつも「企業の決算書は通信簿と同じ。成績がよければ、喜んで人に見せたいはずだ」と答えています。そう、財務内容が良ければ決算書はむしろ見せて自慢したいはず。良い企業と取引したいのであれば、最初にお願いで早い段階で決算書を見せて頂くべきなんです。逆に3回4回と訪問して決算書をもらった末に取引に至らなければ、経営者の時間を無駄にすることになる。

訪問初回でも頼めば6割はもらえ、2回目以降はほぼ100%です。早くもらえば新規獲得に費やす時間を短縮できることになり、いくつかが質問をしてみても「決算書を拝見できれば、色々な提案ができます」と切り出して

決算書は最初にお願ひしよう

新規事業先開拓に行ったら、必ず面談の最後に決算書をお願いしてください。

※さらに詳しく知りたい方のために、講師である澁谷 耕一氏の著書をご紹介します!

「経営者の信頼を勝ち得るために」
～変化の時代における銀行員のコミュニケーション術～
(社)金融財政事情研究会(本体1,800円+税)

ソリューション営業、新規事業先開拓等、法人営業のノウハウが詰まった一冊です!
※営業店(本部)OA「ライブラリー」でも貸出ししています。

