

# こんなひと言を投げかけ 「運転資金」の提案に 結びつけよう

ここでは、取引先の資金ニーズを把握するための声かけを挙げ、そのポイントについて解説する。

①-⑨ 金指光伸

## 1 声かけ 経済も回復してきており 大手からの受注も 増えそうではないですか



### ア

ベノミクス効果で、円高・株安がストッブし、輸出企業を中心とした大手企業の決算は好調。百貨店では高額品が売れ、富裕層の支出が活発になってい

る。庶民に目を転じて、夏のボーナスが軒並み前年を上回り、少なくともリーマン・ショック後の「リストラ」を心配するような状況からは脱している。近時の経済指標も、景気が回復しつつあることを示しており、「経済も回復してきて大手の業績は良くなってきている」ことは確かだろう。

及してくることを期待したいというのが多くの涉外担当者の思いだろう。したがって、テレビや新聞で報道される景気回復のニュースを素直に取り入れて、タイトルのような声かけをしてみたい。

「受注も増えそうではないですか」と聞いたとき、返答は、「イエス」と「ノー」と「アイドントノー」の三つである。

「そうだね。受注はすでに増えているよ。おかげさまで、工場はフル稼働している」という答えであれば、原材料費や仕入資金、人件費増の資金ニーズがキヤッチでき、融資提案することができる。

加えて業績も良いわけだから、新規で融資する先として相応しい先だという推測も成り立つ。

「受注も増えているよ」といった返答であれば、「利ざやが小さくて、受注も増えていない」という同社の問題点が把握できる。

この中小企業の製品が優秀なものなら、より高く買ってくれる先を探すと、いう方法もあるし、付加価値を高めるべく戦略を一緒に考えることもできる。ビジネスマッチングの提案が新規融資の糸口になる可能性もあるだろう。「大手も在庫を抱えた中での業況回復ですから、受注はこれから増えるのではないですか」とか「御社のメ

インの自動車会社の社長は、新聞では、あくまで地元での生産を守っていくとインタビューに答えていました。御社のような特殊な部品は、海外シフトはできないのではないですか。だとすれば、景気が回復していけば、御社の技術が正当に評価されるようになるのではないのでしょうか」などといった「切り返し」も考えられる。

「成長戦略を実現するのは、自分たち地方の中小企業なんだ」くらいの気概を持ってもらうためには新規融資のアプローチが必須。臆せず業況を探り、資金ニーズをキヤッチしてほしい。

このようにトークを展開する!



「融資につなげるポイント」

- 受注が増えていないという返答であれば、取引先の問題点を把握し、製品の付加価値を高める戦略を経営者と考える。切り返しトークの準備も
- 「景気回復の実感がわからない」というような経営者には、生き残りの方策を一緒に考えていくことを提案