

# 激熱 コンサルタント・水沼啓幸が伝授!

## 地域の「人脈」づくり

第06回

### 人脈構築先②

#### 士業・専門家とどう連携するか

取引先からの紹介や勉強会への参加により積極的に接点づくりを

### 地

域の経済環境の変化が大きい今日、企業経営に必要な知識やノウハウも高度化・複雑化している。例えば、複雑な課題が入り組んでいる事業承継問題の解決には、複数の専門家の連携が欠

かせない。皆さんも「相続に詳しい税理士を知りたい」「知り合いが弁護士を探している」と相談されたことがあるだろう。そんなとき、信頼できる専門家を紹介できればお客様からの信頼は増す。

まず、融資担当になつた段階で敷居が高いとの印象があるが、若くてフットワークの軽い信頼できる士業・専門家は地域にも多い。税理士、公認会計士、弁護士、司法書士等のネットワークがあれば様々な企業ニーズに応えることができる。プロフェッショナルと呼ばれる担当者になるには、少なくとも図表の士業・専門家と人脈を形成していくことが望ましい。

事業計画、経営計画の作成は中小企業施策の中でも大きなテーマだ。日々、財務状況を把握している金融機関が作成を支援し、モニタリングすれば企業の業績向上にもつながる。しかし、金融機関の業務領域が広がり、時間的な制約もある中で単独で支援を行うことは厳しい。そこで一部の業務を外部の専門家と連携すれば、より効果的なサービスを提供できる。

士業・専門家は経営者とは異なる独自のネットワークを有して活動するため、実績にもつながる。今後、お客様のニーズもより高精度化し、課題解決にはプロフェッショナルの視点が欠かせない状況になつてくる。士業・専門家との人脈は金融機関担当者として成長していくうえでは欠かせない要素となるだろう。

動している。それから相談される事案も多岐にわたる。このネットワークに入れば金融関係の事案については相談されるようになるため、人脈の拡大が見込める。

#### 情報収集や接点づくりを

では、士業や専門家のネットワークはどう作るのか。何より、こ

ちらから会いに行くことがポイントだ。融資先から評判が高い会計事務所を訪問したり、近隣支店の担当者から情報収集を行いたい。腕の良い専門家は腕の良い専門家とつながっていることが多いので紹介してもらうことも大切だ。

#### ・士業の勉強会等へ参加する

各地域では定期的に士業の勉強会が開催されている。参加すれば各分野の最新のトピックスが理解できる。参加はオープンなことも多いのでネット等で調べるとよい。彼らも金融サイドの情報を参考にしたいと思っている。複数の士業・専門家が連携して勉強会を開催していることもある。

#### ・お客様の相談をきっかけにする

本来の業務に支障を来すと思うかもしれない。しかし、顧客満足度の観点からは大きなメリットが期待できる。相談を受けたら自分に

#### ●主な士業・専門家の分類

士業・専門家	専門分野
税理士、公認会計士	創業、財務、税務、相続関連
弁護士	企業法務、労使紛争
司法書士	創業、相続、出資、企業再生関連登記
社会保険労務士	労使紛争、労務関連
中小企業診断士	経営計画、各種申請書作成
人事コンサルタント	採用、教育、評価制度
企業再生コンサルタント	企業再生、資金繰り、財務、金融

- 取引先や近隣の支店から情報収集し訪問する
- 連携した専門家に紹介してもらうことも有効

#### profile

#### みずぬま・ひろゆき

株式会社サクシード代表取締役。栃木銀行勤務を経て、財務・金融・事業承継を専門に支援するコンサルティング会社を設立。法政大学地域研究センター客員研究員、とちぎ経営人財塾代表。著書に『地域一番コンサルタント』になる方法(同文館出版)。



するプラスの効果を挙げてみる。

・課題解決が実績につながる

例えば、「決算を依頼している会計事務所はあるが、相続や事業承継を得意とする会計事務所を紹介してほしい」というニーズは今後増加するだろう。相続や事業承継対策は会計事務所によりサービスレベルに大きな差がある。これ

ら複雑な課題の相談を最初に受けることで、対応時に融資や預かり資産などの実績につながる。

まず、融資担当になつた段階で建築することをお勧めする。士業は

敷居が高いとの印象があるが、若くてフットワークの軽い信頼できる士業・専門家は地域にも多い。

税理士、公認会計士、弁護士、司法書士等のネットワークがあれば様々な企業ニーズに応えることができる。プロフェッショナルと呼ばれる担当者になるには、少なくとも図表の士業・専門家と人脈を形成していくことが望ましい。

事業計画、経営計画の作成は中小企業施策の中でも大きなテーマだ。日々、財務状況を把握している金融機関が作成を支援し、モニタリングすれば企業の業績向上にもつながる。しかし、金融機関の業務領域が広がり、時間的な制約もある中で単独で支援を行うことは厳しい。そこで一部の業務を外部の専門家と連携すれば、より効果的なサービスを提供できる。

士業・専門家は経営者とは異なる独自のネットワークを有して活動するため、実績にもつながる。

事業計画、経営計画の作成は中小企業施策の中でも大きなテーマだ。日々、財務状況を把握している金融機関が作成を支援し、モニタリングすれば企業の業績向上にもつながる。しかし、金融機関の業務領域が広がり、時間的な制約もある中で単独で支援を行うことは厳しい。そこで一部の業務を外

部の専門家と連携すれば、より効果的なサービスを提供できる。

士業・専門家は経営者とは異なる独自のネットワークを有して活動するため、実績にもつながる。