

フロントランナー
地域金融**担当者が目標設定、支店全体で協力**

城南信用金庫神田支店 支店長 松井慶彦氏(中)

城南信用金庫神田支店（東京都千代田区）の支店長、松井慶彦氏は企業を訪問する前の「予習」とともに、営業担当者に徹底させていることがもう一つある。それは、初回訪問時にはセールスをしないで帰ってくるということだ。

どんなに情報を得ても、あえて何も提案しないことで「あれ？ セールスをしてこないぞ」と、社長に疑問に感じてもらうくらいがいいと松井氏は考えている。情報を一度持ち帰り、資金ニーズがどこにあるかをしっかり把握し、日を改めて具体的な提案をするほうが、提案の成

功率とともに社長からの好感度も上がるのだという。

また、計数管理で松井氏が心掛けているのは「担当者自身に設定させること」だ。支店全体の目標を踏まえ、自分はどの程度達成すべきかをまずは考えさせ、月初の営業会議で数字を発表させる。全員の目標値を合算して全体目標に届かない場合もあるが、やる気にあふれたメンバーが多い神田支店では「私がいちばん目標を上げます」と、手を挙げる担当者が多いという。

次に、例えば「今週は30件訪

まつい・よしひこ 1995年城南信用金庫に入庫。日吉下田支店長、業務部などを経て2014年3月から現職。43歳。モットーは「精神一到何事か成らざらん」。

問する」「電話を80件かける」といったように、担当者に遇ごとの具体的な行動目標を立てさせる。それによって自分が取るべき行動が分かりやすくなる。

未達成に終われば、きちんと原因分析を行う。例えば「事務作業に時間が取られている」といったように担当者だけでは対

応できない問題が浮き上がってきたら、仕事を分担してもらうことで解決できないか考えていく。原因を探ることで支店内の協力体制も強化されるのだ。

「実績を上げるには『運動量（有効な面談数）×クオリティ

（編集協力） **近イセール**



ー』が必要。クオリティーは訪問前の予習と自己啓発によって深まるが、運動量を支えるには協力が欠かせない。目標達成に向け、支店全体で前向きに取り組む姿勢を大切にしている」

＝月～水曜掲載

kindai-sales.co.jp