

経営者との信頼関係はこうして築こう！

本特別企画①では、経営者との信頼関係の築き方についてポイントを紹介します。

松本直人 フューチャーベンチャー
キャピタル株式会社
代表取締役社長

① 経営者が置かれている状況や想いを前提にして尊敬の気持ちを持つ



企業の経営者が金融機関の担当者に求めているのは、「人として1対1の関係性」です。資金を借りられる関係性だけではなく、互いにプロとして尊敬し合い、互いの仕事を尊重できる信頼関係を求めています。

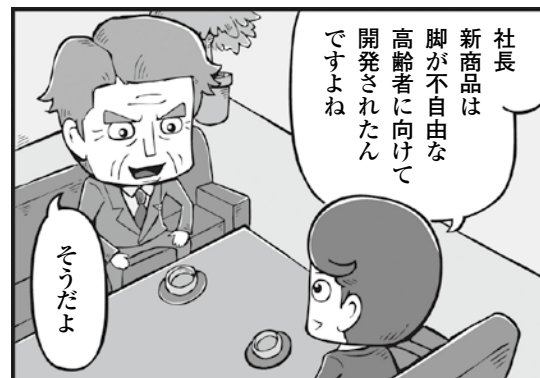
経営者の本音には、金融機関の担当者に対し「自社の事業を認めてほしい」「評価してほしい」という想いがあり、「認めてもらえれば応援してもらえ」と考えていることが少なくありません。これは、経営者が様々なリスクを抱えていることに関係します。例えば経営判断による失敗の責任だけではありません。自社への融資では連帯保証人になることがほとんどで、返済不能となれば保証債務を履行する可能性があるのです。一方で、経営者は自分の生活のためだけでなく、「世の中の役に

立ちたい」という高い志を持って仕事をしています。「世の中の役に立つからこそ事業が継続する」という認識も持つからこそ、事業の展開を常に考えているのです。

●尊敬の気持ちは伝わる

金融機関の担当者は、こうした経営者の状況や想いを前提にし

▼このようにしてみよう



て、「経営者は尊敬すべき人物である」と認識することが重要です。この認識を持って、事業を理解するように情報を収集すること、また役立つ情報提供やアドバイスを行うことを積み重ねれば、自ずと経営者と信頼関係を築くことができます。結果、経営者は担当者のファンにも所属する金融機関のファンにもなるでしょう。



② 経営者と対等な目線になるために自分の目標や夢を持つ



金融機関の若手担当者は、企業の経営者と接する経験が浅く、接することに怖さを感じる場合が多いかもしれません。訪問前に企業について調べていても、経営者から何を言われるか不安に感じることがあるでしょう。

そもそも、金融機関の担当者として、企業の経営者は立場上大きな違いがあります。担当者はサラリーマンであり、いわば従業員です。一方、経営者は経営の責任者で、雇用主です。年齢に大きな開きがあることも少なくありません。また、人生経験も、当該企業が所属する業界に関する知識も、担当者は経営者にならなないでしょう。このような違いから、対等に会話を行うのは難しいと考える担当者もいます。

▼このようにしてみよう



難しいことはありません。意外に思うかもしれませんが、金融機関の担当者自身が「自分の目標や夢を持つ」ことが重要なポイントになります。例えば「こういうスキルを身につけたい」「こういう人の役に立ちたい」とか、「支店長になりたい」「役員になりたい」などがかまいません。目標や



夢を持つことで、自分自身が前向きになれる。前向きになれば積極性も生まれ、経営者にはその姿勢や熱意は伝わるものです。

●自分のストーリーを話す

直接的に自分の目標・夢を経営者に語ることも有効です。その際には、「目標や夢をかなえたいので、自転車に就職しました」とい



対し「この人も頑張っている」「将来のことを考えているんだ」などと共感し、胸襟を開きます。そうならば次第に、経営者が応援してくれるようになるのです。