

## 営業開拓編 1：新規ターゲット企業の最適な商談相手を探す

### 《営業マンの悩み》

業績好調なA社と新規取引の開設を狙っている。社長と面談できれば商談は早く進むかもしれませんが、現実はなかなか難しい。社長以外に、商談を有効に進めるための最適な相手を見つけたい。

TDB 調査報告書からその企業の最適な商談相手を探してみましょう。

### ステップ 1：役員欄から実力者を見つけ出す。

#### 【登記・役員・大株主】役員欄

##### 役員

役名	氏名 (※印常勤)	担当業務	備考
取締役社長 (代表)	*志水 和正 (シミズ、カズマサ)		
専務取締役 (代表)	*青山 政雄	営業本部長	
常務取締役	*岩井 竜一	新潟工場長	創始者岩井正夫氏の子息
取締役	*横山 三四郎	総務部長	光和商事 (株) 役員
取締役	*川口 由美雄	技術部長	
取締役	*渡辺 茂	営業部長	大株主からの出向者
監査役	*小林 保雄		
監査役	福岡 久美		サンワ (株) 環境開発業務室担当部長
監査役	赤井 竜馬		大阪サンワ (株) 代表取締役社長

#### 【登記・役員・大株主】役員欄

登記されている役員 (企業によっては執行役員や理事など) の氏名・役名・担当業務ほか記載されています。

**活用ポイント「担当業務から商談部署の責任者を探す」**

営業系の責任者、製造系の責任者、管理系の責任者かを確認し最適な商談相手を見つけましょう。

### ステップ 2：大株主から実権者を見つけ出す。

#### 【登記・役員・大株主】大株主欄

##### 大株主および持株数

株主名 (四 企業コード)	持株数	比率 (%)	備考
サンワ株式会社 (983779840)	2,000,000	25.0	東京都港区
岩井 正夫	1,700,000	21.3	
光和商事株式会社 (979923333)	900,000	11.3	東京都中央区
岩井 竜一	600,000	7.5	
志水 和正	500,000	6.3	
国寿生命保険相互会社 (989931259)	200,000	2.5	東京都千代田区
山田証券株式会社 (979995311)	200,000	2.5	東京都千代田区
大阪サンワ株式会社 (583099809)	160,000	2.0	大阪府大阪市中央区
株式会社みずほ銀行 (985401202)	140,000	1.8	東京都千代田区

#### 【登記・役員・大株主】大株主欄

上位10名の株主名および所有株数または持株比率が記載されています。

**活用ポイント「経営に影響力を持つ企業や人物を確認」**

大株主の顔ぶれや、役員欄と組み合わせ、大株主の外部企業や金融機関からの出向者がいないかを確認。

出資企業からの出向役員は実権者のひとりとみて良いでしょう。

商談をスムーズに進めるうえで、いかに実権者 (キーマン) を見つけ出すかが、カギといえるでしょう。

TDB 調査報告書の役員欄と大株主欄を組み合わせることで、その企業に影響力をもつ人物が見つかります。なおかつ、持ちかけたい商談の担当部署の責任者であれば、商談を有効に進めることができます。また、同族経営的な傾向の企業の場合、代表との続柄から、思わぬキーマンが分かるかもしれません。

(なお、ここで用いた報告書サンプルについて実在する会社・個人とは一切関係ありません)