吉田允昭代表）は、今年に同市に本拠を置きM&A」に資本参加。中国進出を積極的に行っていく。

極的に

となった。

中国大陸に進出している日系企業は現在、約5千社にのぼる。今も1日平均1社が進出している。こうした企業の進出は主に中国沿海地域が中心で、メインは上海地区。上海市は10年に万国博覧会の開催が決定するなど、国内の商業の中核としての地位を年々高めている。周辺の蘇州、無錫といった地域への外資の進出も盛んだ。

同社では、M&A事業のさらなる強化を図るため、M&A戦略グループ（スタッフ10人）を組織。野村証券でM&A業務の第一人者として活躍した中国書二元専務（兵庫県出身、67年神戸大卒、58歳）を顧問に招へい。地銀などの金融法人をはじめ日系企業の、M&A事業に関するコンサルティングを展開していく考えだ。

シ・ローン27億円 期間10年を設定

ジェイオー建設

【大阪】兵庫県を地盤とする中堅建設会社のジェイオー建設は9月30日、三井住友銀行をアレンジャーとするシンジケートローン27億円の契約を締結した。02年11月の社債25億円の償還資金に充当する。期間は10年で、参加行は同行とみなと銀行、UFJ信託銀行の3行。金利はTIBOR3カ月ものに2%強を上乗せした水準で、年3%前後の社債発行コストより好条件となる。

同社の有利子負債は、02年3月末で42億8200万円。シ・ローン設定後も債務残高に大きな変化はないが、「建設業界の成長力が鈍化するなか、銀行から期間10年の長期安定資金を調達できた」（藤本将専務）としている。

参加各行のシェアは三井住友銀とみなと銀が40%ずつ、UFJ信託銀が20%。取引金融機関のうち、今回参加しなかった東京三菱銀とは「通常の運転資金で取引を継続したい」（同）としている。

イーエフピー

銀行などの生保窓販支援

外資系ノウハウ集約

10月から一部地銀で導入

保険関連情報の提供とコンサルティングのイーエフピーは、金融機関の生保窓販の販売研修の受託を積極化している。外資系生保の販売ノウハウを集約し、見込み先開拓から成約に至るまでの研修プログラムをパッケージで受託する。電通フューズと提携して販売ソフトを開発するなど、総合的に生保販売を支援していく。

同社は、ソニー生命で3年連続トップの営業成績を記録した花田敬社長が99年12月に設立。情報提供とコンサルタントに特化し、とくに保険のトップセールス（営業社員・代理店）向けの販売コンサルタントを通じて、優秀な販売事例をデータベース化。保険販売の経験がない金融機関向けの研修体系を構築した。

すでに野村証券の変額年金保険販売で大規模な研修を実施した。研修ビデオを制作。集合研修では見込み客開拓手法、保障診断、商品研究、セールス話法など担当者の経験・能力に応じたプログラムを用意した。10月からは一部の地銀の研修を受託している。

同社は電通フューズ、フェア・アイザックアンドカンパニーインクと3社共同で、販売支援ソフト「変額年金銀行窓販eソリューション」を開発。属性に応じて、最適な商品に顧客をナビゲートする機能の他、Webを通じた販売研修も実施。経験を問わず、顧客対応の質を一定水準以上に引き上げる。

新村純一コンサルティング部長の話　保険販売の決め手は、商品説明に入る前の導入部分に大きな比重がかかる。顧客層別に関心事は異なり、セールス話法も使い分ける必要がある。販売担当者の保険を売ることへの抵抗感を払拭するところから実践ノウハウまで、金融機関のニーズに応じて研修をパッケージで提供できる。

eフェース ―76―

日本アスペクト・コミュニケーションズ　社長　今井一男

パートナーと共に 金融戦略を積極化

シビアな顧客の要求に対応

コンタクトセンターシステムで世界第2位の米アスペクト。日本法人の日本アスペクト・コミュニケーションズは、97年に設立、大手コンタクトセンターエージェンシーをはじめ多業種にシステムを提供している。「ビジネス習慣が異なり、シビアな要求が多い日本の顧客」に対応した体制づくりに専念する今井一男社長に強みと金融戦略を聞いた。

――強みは。

「当社は、中規模以上のコンタクトセンター向けシステムを得意とし、ACD・IVRそしてCTIなどを中心に、全世界で760のサイトの導入実績を誇る。金融業界でも証券・クレジットカード・保険・銀行と幅広く採用されている。強みは、柔軟かつ容易にプログラミングの変更が可能なこと。大半のプログラミングの変更が可能なこと。大半のプログラミングの変更が可能なこと。大半の