

情報分析が 勝利(お客様)を呼び込む



本間社長

分社グループは前期の事業報告を終え全体で伸びを示すことができました。今期も、分野によってはお客様の好業績を背景に、ビジネスチャンスが拡大していくものと考えられます。

さて、サッカーW杯予選で日本はコロンビアに勝ち、セネガルに引き分け、ポーランドに屈しましたが、2大会ぶりに予選を突破、決勝トーナメントではランキング3位の強豪ベルギーと対戦し惜敗に終わりました。過去に西野監督率いるチームは、アトランタ五輪でブラジルに勝利し「マイアミの奇跡」と呼ばれました。本人は「奇跡には小っちゃいな」と謙遜していたようですが、徹底した情報収集と分析によって、集めた情報を効果的にチームに落とし込んだことが短期決戦にも拘わらず効果的に作用したと考えます。

孫子の兵法に「彼を知り己を知れば百戦して危うからず」があります。敵味方の実情を十分に知っていれば戦いに負けることはないという意味です。この言葉の意味は知っているのですが、では、私たちが「彼を知る」ことに当たる、相手方の実情を知るために調べ、分析し、作戦を立ててから彼に立ち向かっているのでしょうか？また、その作業にどのくらい労力を掛けているのでしょうか？

ビジネスに置き換えた場合、初めてのお客様と面談してコミュニケーションを図る作業は基本です。それをもう一段深め、価値の高いものとするためには、相手を知るための情報収集が必要です。面談する時には、まずは相手の会社や相手自身について調べます。また現況や経歴から、出身地、年齢、趣味、特技、或いは食べ物好き嫌い、飲酒、喫煙、家族やペットといったプライベートなことについても情報を集めます。そのキーワードを頭に入れ、興味の引くものを準備したり、話題を振り向けたりすることが可能です。情報の量と質によって、信頼感が生まれビジネスに有効に作

分社グループ 社長会開催

用することは間違いありません。相手が大切な人(お客様)であればあるほど密度の濃いアプローチは不可欠です。時間とエネルギーを使って仕入れた情報は、必ず効果が上がると信じております。



平成30年6月20日(水)コートヤード・マリオット銀座東武ホテルにおいて社長会が開催されました。篠崎会長より「世の中総じて景気がいいようにも思いますが、いつ何時、何が起ころかわかりません。慎重にやっていきたいと思っております」と気の引き締まる挨拶を頂いた後、事務局より月次業績推移、今年度事業計画、金融機関別借入金残高等について報告がありました。

