

情報収集の**重要性**と その目的について 知ろう

1



ここでは、情報収集をすることが取引先を訪問するうえでどう役立ち、どのようなことにつながっていくのかを解説します。

金

融機関の担当者として情報収集が不足していると、どのような弊害があるのでしょうか。筆者は大きく2つの弊害があると考えています。

1つ目は、経営者とのコミュニケーションに支障が出ることです。例えば、面談時に「現在の景気状況」「今後景気がどうなるか」といった話題になったとしましょう。

情報収集が不足していると、景気動向を示す指標がどうなっているのか分からず、世の中で広く認識されている「景況感」のようなものも分かりません。その結果、経営者の話に「合わせる」ことしかできません。さらに、経営者から「今後の景気についてどうなると思いますか?」と聞かれた場合、答えに窮するか、根拠のない感覚的な回答になってしまうでしょう。

2つ目は、取引先の実態把握に支障が出ることです。情報収集が不足していると、取引先に

ついて考える材料がないため、取引先を取り巻く環境や置かれた状況を想像することができません。また取引先のニーズも想像できず、これでは取引先へ提案するための仮説を描くことができません。その結果、ニーズを無視した自分勝手な提案になってしまう可能性もあります。

また、取引先を取り巻く環境や状況が想像できないと、与信管理上の問題も生じます。このように、攻め(営業や提案)と守り(与信管理)の両面で影響が出てしまうのです。

適切な情報収集は経営者の信頼獲得に結びつくことも

では、情報収集ができていない場合にはどんなメリットがあるのでしょうか。まず考えられるのは、経営者と最低限のコミュニケーションが行えることです。前述の例で取り上げた「今後の景気についてどうなると思いますか?」という質問に対して

も、収集した情報から担当者への考えを回答できれば、「この担当者はほかの人とは違うな」と思ってもらえるかもしれません。さらに、有益な情報を提供した場合は感謝されることもあります。つまり、経営者からの信頼獲得や経営者との距離を縮めることにも結びつく可能性があるので。

また、収集した情報をもとに取引先の状況やニーズを想像した提案は、そうではない提案と比較して、的を射た提案になる確率が高いです。結果として同じ内容の提案でも、背景や根拠のある提案のほうが経営者には響きます。最終的に受け入れられる可能性も高まるでしょう。

以下は、これまでの内容を踏まえて、情報収集の主な目的を整理したものです。目的は大きく2つに分かれます。これらの目的を認識しておくことで、より効果的に情報収集を行えるでしょう。なお、①②ともに㊦㊧