

利益につながる日経テレコン21

公開情報を確実にカバーし 事業機会損失リスクを 最小化する

最終回
情報を見逃すリスク

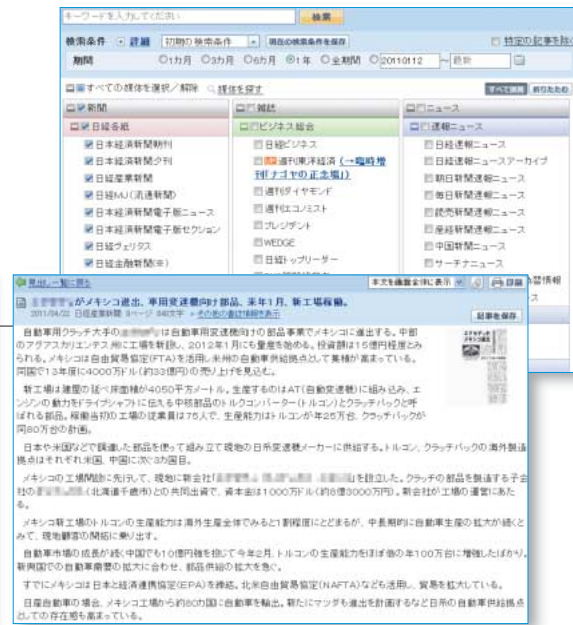
日本経済新聞に毎日掲載されている記事の情報量は膨大だ。くまなく目を通していても、思わぬ見落としは必ずあるもの。顧客企業の情報を見逃してしまうことで機会損失となるケースは少なくない。また、見込み客の新規顧客化をはかる上でも、新聞の情報は価値がある。そうした公開情報を見逃すこと、リスクを回避する有効なツールとなるのが「日経テレコン21」である。

顧客を訪問した際、すでに新聞に掲載されていたその企業の最新製品や新事業が話題に上るも、こちらは初めて耳にする話。返答に窮して雰囲気気がまずくなってしまう、結果として、進めようとしていた新しい商談の話も思うように切り出せず、気落ちして帰社する――などといった経験はないだろうか。

「新聞記事さえ読んでおけば、顧客との話も弾み、商談も円滑に進めることは可能だったのでは」と反省しても後の祭り。公開情報を見逃したのがゆえのビジネス上のイメージダウンを軽く見るとひどい目にあう。

また、顧客企業とのつながりを深めようという思いから、「近くまで来たので、アポなしですが寄ってみたいです。担当部長の〇〇さんはおられますか」などと言って訪問すること

係は薄かったが、米国向け輸出強化の戦略など最近の動向把握に余念がなかった。そうした熱心な姿勢に、



たとえばあるメーカーの海外展開を知るために新聞記事を検索すると、海外での新工場稼働の記事を瞬時に閲覧できる



も営業マンにはよくあること。しかし、そこで「〇〇は別の部署に異動しました」などと言われると、意気揚々と訪ねたものが一気に困惑モードに。異動を事前に知らなかったために挨拶が遅れ、せっかくの事業機会を逸してしまうことにもなりかねない。



こうした損失をなくし、リスクを最小化する最適ツールが、新聞記事データベースである「日経テレコン21」だ。「日経テレコン21」は、日本経済新聞、日経産業新聞、日経MJの日経3紙をはじめ、全国紙、一般紙、専門紙、さらには日経ビジネスなどの雑誌まで400媒体の記事を収録。「TKCサービス」(「FX2」のオプションサービス)を利用すれば、日経3紙と「日経会社プロフィール」「戦略経営者」といったコンテンツが月額3000円(税抜)で閲覧できる。しかも過去記事から最新記事まで収録しており、キーワードを入力するだけの簡単操作で必要な情

工作機械メーカーの担当者も触発された。部品供給能力も十分にあったことから、米国向け新製品の部品はB社から100%調達することに決まったのである。

この事例などは、新聞に掲載された公開情報を知らないことが、機会損失につながった典型例といえる。A社はこの「失敗」を教訓に、顧客を訪問する際は必ず「日経テレコン21」で記事検索し、最新情報を把握することを営業マンに義務づけたという。

攻めにも守りにも生かせる強み

既存顧客ばかりでなく新規の顧客開拓にも「日経テレコン21」は威力を発揮する。たとえば、見込み客を初めて訪問する際、その企業の記事を過去3年間に遡って検索し、目を通してあげば、話題豊富に話ができ、担当者へのイメージアップがはかれ

報を瞬時に取り出すことができる。また「クリッピング」としてキーワードを登録しておけば、「切り抜き作業」も自動的に実行してくれる。

必要な記事だけをスピーディに、しかも時系列に検索できるのが、「日経テレコン21」の最大の強み。顧客を訪問する際には、このデータベースを使って事前に顧客企業の情報を収集しておけば、こちらから「新しい新製品を開発しようですね」「新事業に乗り出すようですね」などと切り出すことで話も弾み、商談のトっかかりにできるかもしれない。実際、こんな例がある。

工作機械向け部品メーカーのA社は、ある大手メーカーと長年の取引関係を築いてきた。その大手メーカーは、米国向け製品群を拡充して輸出を強化するという戦略を打ち出し、新聞発表もしていた。そのため、部品調達を増強する必要があった。

A社の新人営業マンは、長年の取引関係があるという甘えもあって、新聞の発表記事を見ることもなくただ漫然と定期訪問。米国向け輸出強化の話の切り出せるわけもなく、相手の担当者も拍子抜け。その日は新規の商談も進捗せず、雑談を交わすだけで終わってしまった。一方、ライバルのB社はその大手メーカーへの働きかけを強化していた。取引関

るだろう。

併せて、同業他社や業界動向も把握しておけばなお良い。相手が「話すに足る」と感じれば、その分、会話の量が増え、結果としてビジネスチャンスも増す。

逆に、売り込みに来た企業の与信管理にも「日経テレコン21」は手軽で有効なツールだ。たとえば、過去3年分の新聞記事を幅広く検索し、粉飾決算や不祥事を起こしていないなどといったネガティブファクターを確認しておけば、ある程度のスクリーニングができる。詐欺などの被害を未然に防ぐこともできるし、リスク管理に効果を発揮する。

攻めにも、また守りにも積極的に生かすことができるのが、「日経テレコン21」の記事検索。デイリーのニュースを伝える新聞とは違った情報の価値を見いだすことができるだろう。(ジャーナリスト・川上清市)