

スイーツからロケットまで、幅広い分野のリサーチに今日も全力疾走！ SVP情報コンサルタントの一日

お電話とメールによるコミュニケーションが主体で、お客様にとっては顔の見えない情報コンサルタントが、日々、リサーチに奔走する、リアルな「一日」の情景についてご紹介いたします。

8:40 出社 業務スタート前のウォーミングアップ

通勤途上、日経電子版をサクッと拾い読み。時事ネタのフォローは、仕事柄欠かせない。出社後、他の新聞にざっと目を通す。思いがけず、調査中の案件に関わる、まとまった記事を見つけてクリッピング。報告書作成時に参照しよう。受信メールをチェック。昨夕、調査結果を送信したお客様から、受領確認のご返信があり、後程、お電話でフォロー。手持ち案件のクリアファイルを手に取り、納期や手法別に優先順位を確認する。

9:00 始業 新規クイックリサーチのご依頼を受領・初期対応

新規の調査依頼を受領。内容を参照し、社内資料や外部情報源の当たりをつけた上で、ご依頼内容確認のお電話。目的・背景、想定されている仮説などを伺い、最大120分の調査時間内で対応可能な手法についてご相談、アウトプットのイメージをお客様と共有する。より良い調査結果を導くための重要なプロセスのため、初期コンサルティングと位置付け、この時間をとても大事にしている。通常納期でOKとのこと。

9:30 海外ネットワークからの調査結果を確認・ご報告

海外からのメールは、時差の関係で、朝方に届くことが多い。今朝は、SVPドイツから、調査結果が届いていた。ドイツ語の各種情報が列挙され、英文のタイトル・要約もついているので、わかりやすい。特に重要と思われる記事は、機械翻訳による日本語訳も併記した上で、調査結果の概要を追記し、報告書の形でメール送信。お客様に、ご報告のお電話。「期待以上の情報量で、参考になる」と、喜んでいただけて良かった。

10:30 サンプル入手(購入)の手配と経過ご報告

昨日受けの、サンプル入手のご依頼の件で、お客様からご希望の仕様について、メールをいただく。試作を目的とした、少量の樹脂サンプル入手をご希望とのことと、製造元・販売代理店に、最小購入ロットと価格を問い合わせる旨、お伝えする。場合によっては、エンドユーザーからの直接の引き合いでないと対応いただけない可能性も示唆した上で、問い合わせをスタート。無事、販売代理店をご紹介いただき、見積待ちとなる。お客様に、入手次第、お見積書をお送りしますと、経過報告をメール送信。材料の本体価格に加えて、手数料がかかるものの、「自社の社名を出さずに入手できるメリットは大きい」との、ご返信をいただく。

11:00 新規クイックリサーチご依頼を受領、初期対応とヒアリングスタート



本日、2件目の新規依頼を受領、Web情報の下調べを行う。依頼内容の確認は、メールをご希望とのことと、ご依頼受領の旨と質問事項をメール送信。各社サイトに掲載されていない、特定サービス導入時の初期費用とランニングコスト、ユーザー数等を知りたいとのこと。ヒアリング主体の調査となるが、電話で聞ける内容には限界がある。クイックリサーチで可能な範囲を仕訳けして、ここから先は、プロジェクトリサーチという線引きを行う。お客様からご返信。まず、クイックリサーチの範囲で、可能な限り調査を行うことにご了承をいただく。こういった、問い合わせ先の対応に左右される案件は、いち早く着手する。5社に問い合わせを行い、回答待ちの状況までもっていく。大手と思われるA社の営業担当者に電話がつながり、「原則、個別見積」との前提で、標準的な初期費用概算のみ回答くださる。また、幸運にも、ユーザー数に加えて「自社が国内シェア約4割で最大手」とのお答え! 回答不可のケースもある中、この情報はとても貴重なので、報告書の冒頭に記載しよう。

12:00 昼食



ランチを買いに外出。この界隈は、人形町・水天宮と下町巡りで有名なスポットで、親しみやすい街並みが居心地良い。人形焼、たい焼きをはじめとした和菓子や、シュークリームの名店もあり、別腹も満たされる。会社に戻り、社内のリフレッシュルームで同僚とランチ。忙しい日は、挨拶以外、社内のほぼ誰とも話をせず、ひたすら、お客様とのコミュニケーションで一日が終わることもあるので、この時間も大切なひととき。

13:00 業務再開・お急ぎ案件の対応とご報告

今朝方受けた案件の、納期変更の連絡が入り、16:00までの報告をご希望とのこと。焦りはあるが、ご依頼内容は、最近注目のエネルギー関連分野。お客様のニーズを先取りし、最新の市場調査レポートを購入したり、外部機関で入手した資料複写のファイルを作成・共有し有効活用するなど、日々、社内情報の整備を進めていることが、こういった急ぎの場面で大いに役立つ。データベース検索も駆使して、報告書を作成。時間との闘いだが、見直しの上、15:00前に、報告書の送信完了、受領確認とご報告のお電話。お急ぎの場合は特に、送信後すぐに確認することを心掛けている。お客様の「本当に助かった、内容もOK!」とお言葉に、安堵する。

14:50 追加調査の初期対応

ご報告済みの案件について、追加調査依頼のメールをいただく。当初のご依頼の対象範囲が広がったため、まず、市場全体の概要を俯瞰できる情報を報告し、個別の品目については、追加調査を提案していたもの。クイック調査は、最大120分の範囲で、公開情報を収集するため、本件のように、段階を踏んで調査を進めるケースもある。対象品目をご指定いただき、納期のお約束。社内資料の目星をつけておく。

15:00 煮詰まりかかった本日納期案件の追い込み調査とご報告



昨日受けの「特定機械用部品」の市場について調査を再開。対象部品に関する、既存の調査データが無い。機械本体の、数量ベースの生産・出荷統計までは把握されているので、市場規模推計の一助となるが、直接的な情報が確認できず手詰まり状態となった時点で作業を中断し、一晚寝かせていた。昨晚、帰宅途中に、ふと、サイトは確認済みだが、工業会が発行する定期刊行物をチェックしていないことに気付く。朝一で検索を行い、社外の図書館に向く同僚に資料名等を伝え、有用な数値情報があればデータを手入してほしいと、お願いしておいたところ、幸い、まとまったデータの掲載があった。その情報を主体に、データベースによる部品メーカー各社の事業動向、増産計画に関する媒体記事の内容を加え報告書を作成。各社の実績とシェアの推計については、訪問ヒアリングを主体とした、有料のプロジェクトリサーチを提案する。お客様が、ご関心を示されたので、プロジェクト調査担当者に、引き継ぎを行い、調査終了。同僚に、感謝!

15:50 ウォッチング調査のご報告

担当しているウォッチング調査に着手。お客様から、その都度、ご依頼をいただかなくても、定期的に情報を収集し、決められたタイミングでお届けするもの。「依頼忘れの心配も無くて便利」と、ご好評だが、別件に気を取られて、危うく忘れるところであった。今朝方、スマホのアラームをセットしておいて良かった。無事、報告完了。

16:40 新規クイックリサーチご依頼の初期対応とご報告

新規依頼を受領。トルコの食品メーカーの、売上高を含めた企業情報をご希望とのこと、サイト情報を参照するが非上場企業で業績数値の開示が無い。海外データベース「BvD:Orbis」で検索、2021年の業績数値を含むレポートを、13,500円で入手できることが判明。メールで費用発生の可否についてお伺い、ご了承をいただく。レポート全文をダウンロードし、メールに添付してご報告。受領確認とレポート内容解説のお電話。

17:00 新規調査受付および業務終了・明日のテレワークに向けた資料準備



本日の調査受付終了のチャイムが鳴り、肩の力が抜ける。テレワークに向けた資料を準備。明日も頑張ろう!

次回は、新商品開発・企画に欠かせない、新規の消費者アンケート調査について、ご紹介いたします。



—SVP JAPANのサービスについて—

2営業日以内に調査結果をご報告

クイックリサーチ

[詳しくはこちら](#)

カスタムメイドのリサーチサービス

プロジェクトリサーチ

[詳しくはこちら](#)



—各種お問い合わせ—

資料ダウンロード

[こちらをクリック](#)



お問い合わせ

[こちらをクリック](#)



まずはお電話でもお気軽にお問い合わせください。

TEL : 03-3249-0771



資料ダウンロード
[こちらをクリック](#)

お問い合わせ
[こちらをクリック](#)

© SVP Japan All rights reserved.

s'il vous plaît
SVP JAPAN