

# 地域の『人脈』づくり

## 行動計画① 目標や計画をどう管理・実践するか

## 成功ノートと 人脈リストを作成して 計画的に行動しよう

近年、企業が経営計画や事業計画を自社で立案することが一般的になってきた。金融機関においても業務の進行計画は欠かせないはずだ。一方、自分自身の人生設計や日々の行動計画をきち

んと立案・実践している人は少ないのではないだろうか。筆者は、自己啓発書等を読み半信半疑で計画の作成を始めたのだが、想像以上の効果が出た。独立したいまま実践し続けている。今

### 目標や課題を書き出し 行動計画書にする

回は、人脈を拡げるための計画について、特に効果が高い二つのツールの活用を紹介しよう。

#### ①成功ノート

これは筆者が銀行員時代から活用してきた、自己管理用の行動計画書である。ここには、年齢別の目標、テーマ、半期の目標や取引先ごとに対応すべき課題などを思いつくまま書いていた(図表)。

②人脈リスト(50人リスト)  
成功ノートと同時に作成してほしいのが「人脈リスト」である。筆者は、独立当初にこのリストを

ストに挙がった50人は、いま皆さんの周辺にいる人と変わらないだろう。現在では驚くような拡がりを見せ、ここを起点とした人脈が社外ネットワークとして弊社の事業基盤の一つになっている。

- 29歳のときにやるべきこと
  - 試験合格
  - 業務のマスター
- 30歳のときにやるべきこと
  - ・英語の勉強スタート
  - ・××業務のマスター
- 31歳のときにやるべきこと
  - ・△△資格の勉強スタート
  - ・年収●●万円達成
- 32歳のときにやるべきこと
  - ・◇◇勉強会への参加
  - ・社外人脈の形成スタート
- 33歳のときにやるべきこと
  - .....

成功ノート内に作成した。作成したキッカケは、顧客開拓ルートがない独立当初、事業計画を見てもらう訪問先を捻出するため。つまり筆者の場合は「知っている人50人に事業計画を提示するため」のリストであった。このリストを元に訪問を開始すると、相手の反応は思いのほか良好で、事業に関するアドバイスや知り合いの経営者を紹介してくれる人もいた。

### 仕事でつながった人とは 終了後も接点を維持

地域の人脈づくりでは、業務上つながりができた人とは、その業務が終了しても定期的な接点を維持することが重要である。有益な情報提供を行うなど、関係性を維持する取組みを意識的に行うことが大切になってくる。

- 成功ノートのポイントと作成例
- ①年齢ごとに年間のやるべきことリストを作成(大きなテーマを設定)
  - ②別ページで半年ごとの目標設定を行う(業務での目標、自己啓発の目標などを数値目標まで落とし込む)
  - ③その他、仕事での失敗、プライベートでの目標なども気が向いたままに記入する(特に辛かった事柄、失敗体験などは、必ず記載して後で読み返す)
  - ④時々見直して、達成度合いを確認するとともに、当時考えていたことや心境を思い出す

リストに挙げたのは、「何かあったときに話を聞いてくれ、かつ協力者として対応してくれそうな人」である。具体的には、銀行員時代の上司・同僚・お客様、商工会議所や他行庫の担当者、大学の先生など。最初のリ

最近ではコンプライアンス上の制約もあり、お客様と深い関係性を築きにくくなっているのも事実だろう。しかし、地域で人脈を構築するということは、日々の活動で接する人と、人脈と呼べるだけの関係を築くことである。

### ポイント

●計画により目標を意識的に管理することが可能に  
●現在の人脈リストが今後の人脈の起点となる



人との関係構築においては、トクの一の巧さや頭の良さよりも、相手を知ろうとする熱意や粘り強さが、相手からの印象を決定づける。接する時間は短くても、接点を数多く持つようにすると、親近感が湧き、相手に興味も出て、<sup>①</sup>為人を覚えてもらえるはずだ。  
● 次回は「行動計画を日々実践するために必要なポイント」をまとめてお話しする。

### profile

#### みずぬま・ひろゆき

株式会社サクシード代表取締役。栃木銀行勤務を経て、財務・金融・事業承継を専門に支援するコンサルティング会社を設立。法政大学地域研究センター客員研究員、とちぎ経営人財塾代表。著書に「地域一番コンサルタント」になる方法(同文館出版)。



▼本連載は毎月1日号に掲載します。