

# 地域の『人脈』づくり

## 人脈構築ノウハウ① 経営者との人脈をどう作るか

### 利他の精神を持ちつつ 常に周囲に気を配り かわいがられる努力を

**私** 事だが、先日、毎年参加している「人を大切にする経営学会 全国大会」にて、同年代の地方銀行勤務の方と名刺交換をする機会があった。「銀行から派遣されたのですか」と聞くと「自

分の意志での参加です。地域社会の中に1社でも多くの「幸せな会社」を増やしたいと願っており、そのために勉強しています」との答えが返ってきた。彼は、本部セクションで取引先の経営支援を行

っているとのこと。休日に東京まで学びに来るような人が担当なら、企業はどれほど心強いことかと感心して、「また会いたい」と率直に思った。

すると、次の日にはフェイスブックで挨拶コメントをもらった。彼はこのスタンスを守る限り、将来にわたり良好な人脈を構築し、自分の仕事もやりやすい環境を創っていくだろうと確信した。

様々な人に接する機会が多い経営者は、付き合う相手を選び、常に相手を評価をしている。若手担当者ではなかなか人脈の一員として認められないこともあるだろう。そこで今回は、どのように

経営者との人脈を築いていくかについて、その考え方や具体策を取り上げたい。

**なぜ人脈を作るのがその理由を明確にすべき**

#### ・利他の精神で動く

「何か見返りを求めて来たんだろ」と――経営者との人脈を構築したいと活動を始めると、最初はこのような見られることも多い。何事も考え方が重要である。なぜ経営者との人脈を構築したいのか。その理由が、自分のためではなくてお客様のため、地域のため、といった利他の精神であるから相手は心が動く。自分の業績のためといった小さな考えは捨ててしまおう。

#### ・かわいがられるよう気を配る

経営者の年齢は65歳前後が多い。若い担当者に対していろいろと教えてくれる人も少なくないはずだ。かわいがってもらえると飲み会に誘われたり、人脈を紹介してくれたりすることもあろう。

そのためには、「教えてくださいます」という姿勢で接し、経営者に教えがいがあると感じてもらえる

ようにしたい。また、常に八方に気を配り、相手が何を求めているかに関心を持つことが重要だ。

#### ・はがき、手紙を送る

私の経験上、人脈を築いていくうえで最も重要なことは第一印象である。デジタル化が進むこの時代、はがきや手紙は古いように思われるが、活用している経営者は意外に多い。はがきを出しておく

のビジネスパーソン」として参加しているとの認識を持ち、他の参加者と名刺交換をしよう。最初は慣れずに、戸惑うことがあるかもしれないが、定期的な同じ会に参加することで親近感が醸成され、共通の話題も見つかるだろう。

#### 受け身の姿勢からでもSNSを始めてみる

#### ・SNSを活用する

現在、SNSは個人・法人を問わず利用され、地域での効果が出やすい新しいメディアとしての地位を確立しつつある。フェイスブックやツイッターを活用している経営者は非常に多く、セミナーや交流会などの情報も多数発信されている。自分の情報を発信すると

まず始めるのと良い。

- ・客観的・専門的なアドバイスをもらう
- ・交流会等で知り合った経営者には、客観的なアドバイスをもらう
- ・多くの経営者は、最近の金融動向や金融事情に関して興味を持っている。専門的な見地から金融動向などの情報を定期的に提供すると喜ばれ、お互いに業務とは違った価値を感じることが可能になる。
- ・お客様のイベントに参加する
- ・お客様が開催するイベントに参加することも人脈を広げるチャンスだ。最近では、イベントのボランティア等について取引先に声をかける会社も増えている。そうした機会には積極的に参加しよう。社長の紹介から人脈が広がっていくことも十分考えられる。利害関係抜きで付き合えるような関係づくりを心がけよう。

以上、かつてはどの金融機関でも実践していた内容もあるだろう。コンプライアンスや効率化の名目で近年、優先順位が低くなった活動を見直してみてもどうだろうか。

再度述べるが、取組みのポイントには、自分のためではなく、「地域のため」「お客様のため」という視点を常に持ちながら行動していくことである。

実際に私も、独立当初に地域の名士といわれる経営者と名刺交換をし、すぐに先方からはがきの挨拶状をいただいたことがあるのだが、非常に感服したとともに強く印象に残った。多少手間はかかるが、長い目で見て大きな学びやリターンを得ることが出来る。

#### ・交流会、飲み会に参加する

交流会や飲み会の誘いを断らないことも重要。この場では「一人

ポイント

- 相手に覚えてもらうには、はがき等の活用が効果的
- 交流会等には積極的に参加し、必ず名刺交換を

#### ポイント

- 相手に覚えてもらうには、はがき等の活用が効果的
- 交流会等には積極的に参加し、必ず名刺交換を



#### 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）。

