

激熱 コンサルタント・水沼啓幸が伝授!

第10回

地域の「人脈」づくり

人脈構築ノウハウ④ 人脈の維持と発展

人脈を深くする努力と
広げる努力を
両立することが大切

「人脈は花と一緒に水をや
り続けないと枯れてしま
うのです」——かつてある経営
者に教えていただいた言葉だ。こ
れまで人脈を得るに値する人間へ
の成長とその構築方法について述

が明確だという共通点がある。当
然、常に接点を持てる限界もある
し、考えが変わった場合に離
れるケースもある。お互いに成長
し、次のステージに行くために離
れていくことは致し方ないが、ケ
ニア不足で人脈を失うことは避けた
い。今回は構築した人脈の維持・
発展のポイントを述べていく。

周辺にも人脈を広げれば 関係性はより深くなる

べてきたが、人脈構築後の維持・
発展が次のポイントになる。
努力して人脈を築いたのに、そ
の後の対応次第で人脈とは呼べな
い関係性になってしまふことも多
い。多くの成功者には、定期的な
発展のポイントを述べていく。

金融業界のトピックを 定期的に伝え接点を作る

次に、日々の活動の中で効果的

に人脈を維持・発展させる方法に
ついて述べる。

・SNSを活用する

いまやSNSは人脈構築におい
て必須のツールになっている。ツ
イッター・やフェイスブックを通じ
て、結果として人脈が形成される
点が特徴だ。定期的にその人の情
報に接していると親近感が湧き、
久しぶりに会ってもすぐに会話が
弾む。金融分野に関する情報提供
を含めた定期的な接点づくりを心
がけよう。SNSでの情報シェア

も人脈維持に良いツールとなる。
ただし、費やす時間の増加や、プラ
イベートに近い情報の発信など、
使い方には注意が必要だ。

・定期的な情報提供

人脈の中で何かを定期的に与え
られる関係性づくりはとても重要
だ。金融業界のトピックなどを定
期的に知らせる接点づくりなど、
できることは多い。特に昨今の金
融業界のキーワード「事業性評
価」「担保・保証に頼らない融
資」「ローカルベンチマーク」な
どを理解している経営者はまれ
ない。これらを分かりやすく説明す
るだけでも経営者にとってはあり
がたいはず。金融についてのトレ
ンドを定期的にお伝えしよう。

・相手に与えられる強みを持つ
「人脈に水をやる」という例えか
らは、常に相手に何かを提供でき
る強みを持つ必要があると気付か
れる。これまで自己啓発や資格

取得での自分磨きが人脈構築のベ
ースになると述べてきたが、その
過程で得た知識やノウハウを人脈
の輪の中で共有するという考え方
が重要になる。

人脈を維持・発展させるには
「○○なら△△さんが強い」とい
うように、自身の強みを人に思
い出してもらう必要がある。これに
は取得した資格や具体的なノウハ
ウの提供が役立つ。芸は身を助く
と言うが、若いうちから専門分野
を磨く癖をつけよう。

時間軸で人脈に深さと広さを築
ければ、複合的な広がりを見せ
ていく。特に地域で生きていくうえ
で人脈は何物にも代えがたい宝に
なる。経営者は「××銀行の○○
さんの対応は素晴らしい」「何で
わかる」という話をしているもの。
実際にお互いのネットワークを広
げるために、優秀な担当者を私に

紹介してくれる経営者も多い。
地域金融機関の在り方が大きく
変わりつつある今日、金融分野の
知識やノウハウは必ず武器にな
る。個人として相手に付加価値を
提供し続けられれば、A.I.やフイ
ンテックも怖くはない。今後、人
が行う高度な専門サービスにはよ
り付加価値が付く。自分の武器を
磨き続け、人脈を発展させて人生
をより良くしてほしい。

- SNSを活用し、定期的な情報発信や接点づくりを
- 専門分野や強みを持ち、知識やノウハウを人脈で共有する

profile

みづぬま・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)。



者も、変化に敏感な人ほど多くの
人に会い、人脈のレベルを向上さ
せているはずだ。定期的に人脈を
見直している人も多い。人脈構築
にはお金以上に時間がかかる。時
間をどこに投資するかがビジネス
パーソンとしての価値を左右す
る。常に多くの人に会いに行く習
慣を失わないようにしよう。

そして、人脈には深さと広さが
ある。特定の人と深い関係性を築
くとともに、その周辺に広げてい
くことでその人の関係性もより
深くなる(図表)。深くする努力
と広げる努力を常に続けることが
ポイントだ。もう人脈づくりは十
分だと思つてしまつたときは自分
の成長が止まつたときである。深
さと広さを両立させるために、深
さでは相手のより重要な人脈に成
長することが求められ、広さでは
深さをより深くするために新たな
人脈を構築し、良質な情報や知識
を得ていくことが重要になる。

●人脈の維持・発展に必要な深 さと広さ

