

## 業績アップに直結する「名刺力」

## 最強の名刺活用術とは

れいあうと・にっしん株式会社  
専務取締役 名刺コンサルタント  
名倉 信一

URL <http://www.layout-n.com>  
E-mail [layout-n@dp.u-netsurf.ne.jp](mailto:layout-n@dp.u-netsurf.ne.jp)

## Prologue

ビジネスマンなら毎日のように行われる儀式「名刺交換」。あなたは、その重要な場面を有効に活用できていますか？ その場で交換される名刺、実はしっかり意図を持たせ作り上げる事により、最強の営業ツールにすることが可能なのです。今まで見落としがちだった名刺が、ビジネスチャンスを増やし、業績をアップさせるきっかけになるとしたら見直さない手はありません。

今、あなたがお使いのその名刺で大丈夫ですか？！

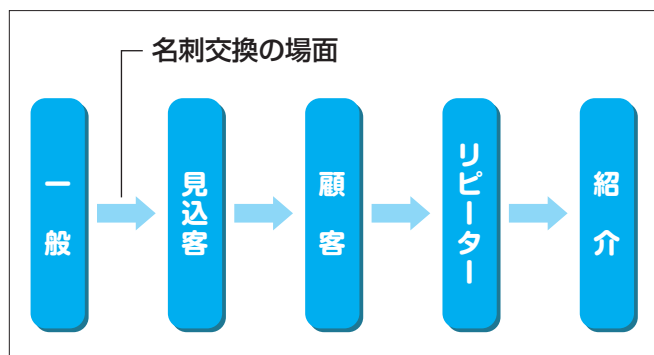


図1 理想のお客様の流れ

## 名刺の重要性について

まず質問です。「経営の目的とは何だと思われませんか？」。

利益を上げる…社会貢献をする…家族や社員のため…いろいろな意見はあるでしょうが、私は「お客様を作る…」であると考えます。お客様を作り、維持し、増やしていく事です。

そのお客様も、見込み客を見つけて出す事から始まり、初めての取引につなげ、継続的に取引を続け、最終的には、お客様から新たなお客様をご紹介頂けるような関係になる事が大切です（図1参照）。実はそのような流れ中でも、見込み客を見つけたという作業が、最も経費が掛かり、

最も大変で、最も難しい事なのです。実は、それらの場面において行われる儀式があります。それが名刺交換です。その重要な場面において、お客様というコミュニケーションが取れ、人間関係を築く事ができ、こちらの事業内容を理解してもらえ、理想のお客様との関係を構築することが出来たらどうでしょう？ ビジネスチャンスが広がることは間違いありません。

名刺は作り方次第で、それを可能にする最強の営業ツールにする事が可能なのです。社名と氏名と住所のみ、裏面が白紙の名刺では、大きな機会損失になってしまいます。

## 名刺交換の場面

後半で効果的な名刺の作り方をご説明いたしますが、せっかく素晴らしい名刺を作り上げても、名刺交換自体に失礼があったり、マナーに自信がなければ、効果は半減どころか、せっかくのビジネスチャンスを、無くしてしまう可能性さえあります。

正式な名刺交換のマナーやルールは、それはそんなに難しく、習得するのに大変なものではありません。

- ・名刺は切らすことの無いよう多めに準備しておきましょう。
- ・名刺入れに入れておきましょう。
- ・名刺は必ず立った状態で、軽く一礼後、簡単な自己紹介と共にお渡ししましょう。
- ・基本的には目下の者から先に差し出します。上司と一緒に訪問の場合は上司が交換し終わってから行いましょう。
- ・受け取った名刺は「頂戴します」と軽くお礼を言い、すぐにはしまわずに、直接テーブルの上には置かず、出来れば名刺入れの上に置いておきましょう。お名前が読みにくい場合などはこのタイミングでお聞きするようにしましょう。
- ・その場で名刺の裏にメモするのは失礼にあたります。

より詳しい内容をお知りになりたい方は、「今さら誰にも聞けない、名刺交換のマナー」を弊社ホームページから、無料ダウンロードして頂くことが可能です。是非、ご活用ください。URL <http://www.layout-n.com/> (「名刺コンサル」で検索)

図2を参考に名刺交換のマナーやルールを押さえ、名刺に自信を持つことはもとより、自信を持って名刺交換できるようなしておきましょう。

せっかくな名刺交換の場面です。より効果的なものにしたいたいです。その一番のポイントとは基本的な事ですが「相手の名刺にしっかりと目を通す」という事です。

私の経験上、名刺に、話題にして欲しく無い事を書いておられる方は、今だからお目にかかった事がありませぬ。名刺には交換した相手の方に、話題にして欲しくて、触れて欲しくて、褒めて欲しい事柄ばかりが書かれているのです。ですから、必ずその事に触れ話題にすることで、話が弾み良いコミュニケーションをとる足掛かりとなります。

先日、弊社にある営業マンが訪ねて来られ、私と名刺交換をしたのですが、私の名刺に眼を通す事もなく、すぐに机に置かれて、「今日は朝からいい天気ですね」と話し始められました。私の本音は「あゝ、もったいない」です。私の名刺には、私が話題にして欲しくて、褒めて欲しい内容が満載してあるのにも関わらず、お天気の話から商談に入るので、お天気の話から商談に入るのか、それとも私の名刺にしっかりと眼を通し、その内容を話題とし話し始めるのか、その後の展開に違いが出るのは簡単に想像がつかます。ですから、この簡単なポイント「相手の名刺にしっかりと目を通す!」。必ず、これを実践してください。効果はすぐに表れます。

図2 基本的な名刺交換のマナー

## 効果的に「名刺力」をアップさせるには

名刺を作るにあたって最も大切なのは、名刺に何をしてもらうのか、何をさせるのかを、きっちり決める事が大切です。

まず、第一にどこで(場所)、誰に(客層)に渡し、どうしたい(効果)かを絞り込みます。この絞り込みで注意が必要なのは、絞り込みすぎると効果は大きいのですが使用できる場面が限定されてしまい、絞りが甘いと効果が出にくいという点です。

・どこで(場所)・・・飛び込みの営業先で、既存の営業先で、交流会で、展示会で・・・

・誰に(客層)・・・中小企業経営者、既存のお客様、学生さん、地域の方・・・

・どうしたい(効果)・・・仕事につなげたい、人脈を広げたい、事業内容を理解してもらいたい・・・

私がお勧めしているのは、これらを絞り込んで作った名刺とは別に、オーソドックスな名刺も持ち、数種

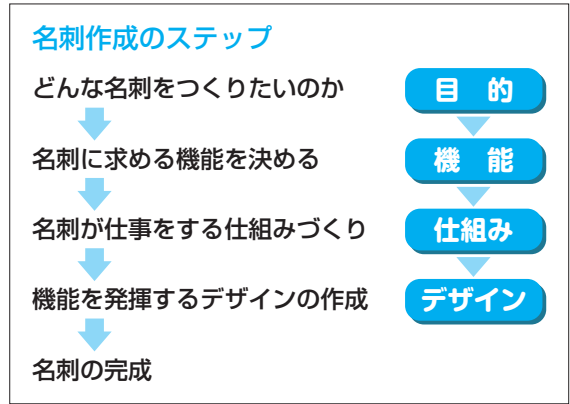
類を使い分けるのがそれぞれの効果を引き出せていいのではないかと思います。

実は名刺を作る際、自分の名刺を自分で作ることは大変難しい作業です。なぜかと言うと、それはどうしても売り手目線で作ってしまうからです。我社にはこの様なすごいサービスがあるとか、こんな技術があるとか、どこにもない素晴らしい商品をと、こんな価格で、という風に伝えたい事ばかりを自分の言葉で書いてしまふのです。

重要なのは、伝えたい事を書くのではなく、伝わるように書くという事!これは買い手目線で見えてこないのです。今の仕事でプロフェッショナルである以上、目線を変えて、買い手が実は何を求めているのかを、しっかりと認識してそれを効果的に端的に(名刺はスペースが限られている為)表現するのは大変難しい作業です。これは、一度、第三者に(買い手目線で)見て頂き、意見を聞く事が解決できるポイントになります。

それでは、具体的に効果的な名刺を作るにはどうすればいいのか。図3に沿って作っていきます。

図3 「名刺力」アップのポイント



- 「目的」これは先ほどの、どこで、誰に、どうしたいのか！になります。
- 「機能」目的を効果的に実現するために、どのようにするのか？
- 代表的なものは次を参照。
- ・ 初対面でも話がはずむようにする
  - ・ 相手との距離を縮めて人間関係を良くする
  - ・ インパクトを与えて顔や名前を憶えてもらう
  - ・ 自社のホームページにアクセスしてもらおう
  - ・ 業務内容を理解してもらい、問合せしてもらおう
  - ・ 名刺を処分されず、常に持っているもらう。

「仕組み」機能をより発揮するための戦術。

「デザイン」目的、機能、仕組みを効果的にする為のデザイン。

使用する色の組合せによっても、信用、高級感、元気などの印象づけが可能で、すし、字体にも気をつけま。例えばビジネスの決定権者は高齢な方が比較的多いので、連絡手段の文字（電話番号やメールアドレスなど）は大きめにすると、対象の客層が女性なら、太い文字よりも女性性が好む細い字体を使用します。また、顔写真や似顔絵を使用するのなら、どちらを選択するかも使用する目的によって重要になります。

### 具体的な事例

それでは具体的な事例を私の名刺でご説明致しましょう。図4をご覧ください。

#### ポイント・1

初対面でも話がはずむように仕向ける

まずは目に入るポイントにキャッチフレーズを入れます。「あなたの名刺は仕事をしていますか？」との

図4 「名刺力」アップの例（参考に私の名刺を掲載しました）

**●表面**

あなたの名刺は仕事をしていますか？  
「偶然の出会い」を「素晴らしい人脈」に変える// 50.05cm<sup>2</sup>の可能性  
<http://www.layout-n.com>

名刺コンサルタント  
**名倉 信一**  
NAKURA SHINICHI

株式会社 せいこうとくしん株式会社  
Tel 06-6974-8561 Fax 06-6974-8562  
〒537-0013 大阪市東成区大今里南1-15-4  
Mobile 090-1152-5332  
E-mail layout-n@dp-u-neturf.ne.jp

**ポイント・1**  
初対面でも話がはずむように仕向ける

**ポイント・2**  
相手との距離を縮めて人間関係を良くする

**●裏面**

私のプロフィール  
当時、出生率の極端に少なかった、ひのえうまの年、1966年（昭和41年）6月、大阪の生野区鶴橋で生まれる。地元・今里の小学校、大阪府立鶴橋高等学校、コンピュータの専門学校を経て、大和総研（大和證券グループ）入社。その後、平成元年に父創業の弊社に入社。趣味はゴルフ（サクラ、マラン、パドミントンなど）、ボタリング、アウトドア、読書、食べ歩き、飲み歩き、子供と遊ぶ事。アロマセラピー、色彩の資格を持ち、ライフコーチとして現職。メンタルトレーニングのインストラクターをつとめる。一級二級の父親。賢妻の奥人。大原商工会議所 賛成・生野支部 副支部長 交流会「フォーラム・ア」代表幹事  
九八八年四月一日 初版発行  
二〇〇九年一月十日 第十八版発行

私が名刺づくりのお手伝いを致します！

**ポイント・3**  
インパクトを与えて顔や名前を憶えてもらう

**ポイント・4**  
自社のホームページにアクセスしてもらう

**●中面（二つ折りの名刺になっています）**

名刺コンサルタントとは  
あなた（会社）に必要な、名刺の持つ様々な可能性を提案し、共に考え、校対込み、あなたのビジネスをサポートする名刺をつくり出す。

名刺の機能は？

- 初対面の時でも、話がはずむように！
- 相手との距離を一気に縮めて、人間関係を良くすることができる！
- インパクトを与えて、顔や名前を憶えてもらえる！
- 自社のホームページにアクセスしてもらえる！
- 事業内容を理解してもらい、問い合わせしてもらえる！
- 名刺を処分されず、常に持っているってもらえる！ などなど。

名刺機能別制作ステップ

どんな名刺をつくりたいですか？

名刺に求める機能を決める

名刺が仕事をする仕組みづくり

機能を発揮するデザインの作成

名刺の完成

**業務内容**

☐ コンサルティングによる機能名刺制作  
☐ お客さまづくりをお手伝いする  
☐ パンフレット・チラシ・バナー・ジューエル・封筒など、印刷物全般

講演・取材依頼も受け付けております。  
“名刺を変えれば営業が変わる。営業が変われば業績が変わる”  
「名刺力」で業績アップセミナー 好評開催中！

詳しくはホームページで「名刺コングラ」をご覧ください。  
只今、「今さら誰にも聞けない名刺交換のマナー」(PDFファイル) 無料ダウンロード、プレゼント中！！

**ポイント・5**  
業務内容を理解してもらい問合せしてもらう

問いかけて型のキャッチフレーズに対して、「名刺が仕事をするってどういうことですか？」とお客様から質問頂くと、こちらの事業の内容をお話しさせて頂ける。何より話のきっかけを散りばめておくという事が重要です。そういう意味で言うと、自己紹介というのも大変重要です。

名刺の場合、履歴書に書くような自己紹介では効果がありません。出来れば、どのような層にも話のきっかけになるよう、内容は多種多様にする事が大事です。

私の場合だと「ひのえうまの年」には「私の娘がひのえうまです」や「兄が同い年ですね」などと反応が出ます。面白いのは「アロマセラピー、色彩の資格を持ち」という箇所には、20、30代の女性の大部分に質問して頂けます。地域の方には、地元の異業種交流会が共通の話題となります。話があまり得意でないという営業マンの方には、自分の得意な話題に持っていくという仕掛けを事前に作っておくと大変話しやすくなります。

## ポイント・2

### 相手との距離を縮めて 人間関係を良くする

これもポイント・1と同じく、自己紹介が効果的です。例えば同郷であったり、出身校が同じであったりすると一気に相手との距離感が縮まります。相手とのわずかな共通項、共感できる事柄、親近感を感じてもらえるよう工夫しましょう。

また、意識して趣味や家族の話題などで話が弾むようにすれば、人間関係を一層近くすることが可能です。プライベートな事なのでどこまで書くかは難しいところですが、自己開示は自分からしなないとなかなか相手も心を開いてくれません。常に新規開拓営業の連続する営業マンからは自己開示する事によって、以前に比べ営業が大変進めやすくなったという声が多くあります。

私の場合、多くの方もそうだと思いますが、例えば保険に入るとした場合、「〇〇保険会社の△△保険に□□という特約をプラスした保険に入りたい」などと考えません。信頼できる営業マンから提案頂いた保険に入ります。その場合、商品ではなくその営業マンとの人間関係が大

事になってくるのです。名刺でいい人間関係の第一歩を作る事が出来れば、その後の営業が進めやすくなります。

## ポイント・3

### インパクトを与えて 顔や名前を憶えてもらう

やはり、名刺において顔を覚えて頂くというのは、是非とも押さえておきたいポイントです。写真か似顔絵、どちらを使用するかは名刺の目的によって変わります。写真はその表情で、いろんな捉えられ方をされてしまいますので、写真選びは慎重に！名刺作成時には名刺用に顔写真を撮影する事をお勧めしています。それほど使用する写真は重要です。

## ポイント・4

### 自社のホームページに アクセスしてもらう

名刺はスペースに限りがあるため、取扱商品が特殊だったり、サービスが複雑だったりすると、名刺の紙面で説明するよりホームページにアクセスして頂くほうが効果的な場合も少なくありません。そんな場合は名刺からホームページにアクセス

してもらう仕組みを作ります。私の場合はホームページにアクセスして頂ければ、「誰にも聞けない名刺交換のマナー」という営業ツールが手に入りますよ！とホームページに誘導しています。

この方法によって、名刺交換後、弊社のホームページにアクセス頂く数が、以前より大幅にアップしました。ちなみに、プレゼントするものは、自分の見込客が興味を示すものにするのがいいでしょう。言い換えればプレゼントの内容によって、見込み客の選別をする事も可能です。

また、営業ツールは訪問時にお渡しすると大変喜ばれますし、何も知識ゼロの分野のものを作る必要はありません。自分の持っている得意分野の基礎知識をわかりやすく文章にすることで、他の分野の方々は案外喜んでくれるのです。常に数種類お持ちになる事をお勧めします。

## ポイント・5

### 業務内容を理解してもらう 問合せしてもらう

約1年前、名刺に《「名刺力」で業績アップセミナー。好評開催中！》と入れました。出会う方すべてに、

「名刺のセミナーを開催しています」と告知する事は不可能です。しかし、この一文を入れる事によって、セミナー講師を探している方には的確に伝わります。実は、この一文を入れただけで、一年間で10件以上のセミナーの依頼を頂く事ができました。私の名刺で一番仕事をしてもらっている部分です。

## 最後に

さて、私の名刺でいろいろご説明してきましたが、あくまでもこれは私の名刺であり、私の営業がしやすくなり、その結果、業績アップにつながった事例です。皆さんの全てに当てはまるものではありませんが、是非、名刺を見直す際の参考にしていただきたいと思います。説明してきたとおり名刺は意図して作り込む事により、与えられた仕事を忠実にこなしてくれる様になります。是非、名刺を最高の営業ツールとして活用し、営業力アップ、業績アップにつなげていただければと思います。

名刺を変えれば営業が変わる、営業が変われば業績が変わる！  
たかが名刺、されど名刺！です。