

# 異業種交流の良さについて

前回、第154回で異業種交流について少し触れましたが、私なりにその良さについて記してみたいと思います。

最初に興味を持ったのは31年前の松下電工の営業時代、東京へ転勤になり、先輩から女性が作っている交流会があるので出てみないかと誘われ参加したことからでした。個人経営者から中小企業、大企業で管理職を務める女性ばかりの会で、会組織は首都圏、関西、沖縄と支部があり活発に活動しており、毎月例会、勉強会をやっており、男性はサポーターという位置づけで、5年間ほぼ毎月出席しました。会員の中で複数の交流会に参加している方がおられ、誘われるまま気がいたら10位の会に参加していました。

このことが同時期に社命で「これまでのルートを頼らずにリニューアル事業をメジャーにせよ」という指令を受けて、初代リニューアル首都圏営業部長を拝命、交流会で知り合った様々な人脈を生かして成功に導くことができました。

これまでも販売ルートの中における社外人脈を大事にしてきましたが、様々な最終ユーザーや商流に関わる方と接し、人脈の大事さを知ることができたのはサラリーマンとして大きな収穫でした。



社内とその周辺の方々ばかりと接していると、そのやり方、考え方が正しい、間違いがない、あたりまえの常識だ、これがうちの文化だからこれまで通りやっていけば良いと思ってしまうところがあります。

異業種の方と交わることは異能種が交錯することになり、そこに新しい発想が生まれビジネス拡大のチャンスに繋がっていくことになります。又これまで入らなかった情報が、様々な人脈に繋がって思わぬところから情報が入ってきたり、こちらの意図する情報が、これまでにない世界（市場）に広がっていくことになり予想外の拡大に繋がっていきます。

こうした中で人脈の繋がりが、ちょっとしたことでその濃さ、親しさが増していきます。そのキーになるのは、年代が同じ、学校が、郷里が、誕生日が、趣味が、血液型が、性格が、野球は〇〇ファンとか前職が〇〇系（例えば銀行）出身等々が同じというのがあります。そんな個人的なことはと思われるかもしれませんが、人と人の交流の深さはちょっとした共通点が見つかることから繋がっていくものです。

自分の潜在能力を引き出してくれる可能性も私の経験から大いにありますし、目標達成や業務の改善・改革につなぐ意味でも大いに社外人脈と接し、交流を図っていかれてはいかがでしょうか。



長嶺 堅二郎