

自社の属人化レベルをチェックする10項目診断

営業プロセス属人度(4項目)

以下の4項目のうち、あてはまるものを確認してください。

- トップ営業または社長が不在だと、新規反響への対応スピードが落ちる
- 商談の進め方・クロージングのタイミングは各担当者の「感覚」に委ねられている
- どの顧客に、いつ、何を提案すべきかのルールが明文化されていない
- 失注した案件の理由が、組織として分析・共有されていない

2つ以上該当する場合、営業プロセスの属人化リスクは「中～高」レベルです。

顧客関係属人度(3項目)

以下の3項目のうち、あてはまるものを確認してください。

- 担当者が変わると、顧客側から「前の担当の人に頼みたい」と言われることがある
- 顧客情報(希望条件・検討時期・属性・過去のやり取り内容等)が、担当者のメモや記憶に残っていない
- 顧客との関係は「会社」ではなく「担当者個人」に紐づいている

不動産仲介では担当者交代が顧客離脱の直接原因になります。1つでも該当したら、顧客資産が個人にブラックボックス化された状態です。

ノウハウ属人度(3項目)

以下の3項目のうち、あてはまるものを確認してください。

- トップ営業の成功要因を、社内の誰も具体的に説明できない
- 営業研修やマニュアルが存在しない、あるいは2年以上更新されていない
- 「あの人のやり方は特別だから再現できない」という言葉を社内で聞いたことがある

3項目すべて該当する場合、M&A査定時に「引き継げる仕組みがない会社」として評価され、大幅な減額要因になるリスクがあります。