

自社の属人化レベルをチェックする10項目診断 (社長含む)

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。

- 社長が不在の週は、新規反響の対応スピードと成約率が目に見えて落ちる
- 商談の進め方・値引き判断のタイミングは「社長か担当者の感覚」に委ねられている
- 「この案件は社長に対応してもらわない」という台詞が社内で月1回以上出る
- 失注した案件の原因を、チームとして振り返る場がない

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。

- 担当者が異動・退職した後、その顧客から連絡が来なくなったことがある
- 顧客情報(希望条件・検討時期・属性・過去のやり取り履歴等)が担当者の手帳やPCの個人ファイル/スマホにしか残っていない
- 「あの社長が対応してくれるなら買う」と顧客から言われたことがある

不動産仲介で担当者交代が顧客離脱の引き金になるケースは珍しくありません。1項目でも該当したら、顧客資産は「会社」ではなく「個人」に帰属している状態です。

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。

- 社長またはトップ営業の成功パターンを、誰も言語化・マニュアル化できていない
- 営業育成の仕組みがなく、スキルは「見て覚えろ」「場数を踏め」で伝えている
- 「社長(またはあの人)のやり方は特別だから」という言葉が社内存在する

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。