1on1　事前確認スライド

1on1を行う際、最初にこのスライドを2人で確認してください。今回、漏れているところがあったとしても、次回から適切な1on1をするために重要です。

◆1on1をする前に
・日時を決めたら、お互いの1on1シートを提出し事前に相手の1on1シートを読んでおく
・過去に1on1した方の記録を読みかえす（※誰と誰をつなげるとメリットになるか？　について、アンテナを立てておくため）
・禁止事項であるネットワークビジネス、幹事・幹事候補以外の方の保険の話は1on1中も禁止です。

◆1on1が始まったら
4分　本スライド（1on1　事前確認スライド）の確認
13分　一人が相手の1on1シートを見ながら質問、出来るのであれば貢献
13分　交代して、同上

◆1on1が終わったら
たとえばgoogleのスプレットシートで1on1の情報を記録、蓄積して一覧化しておく

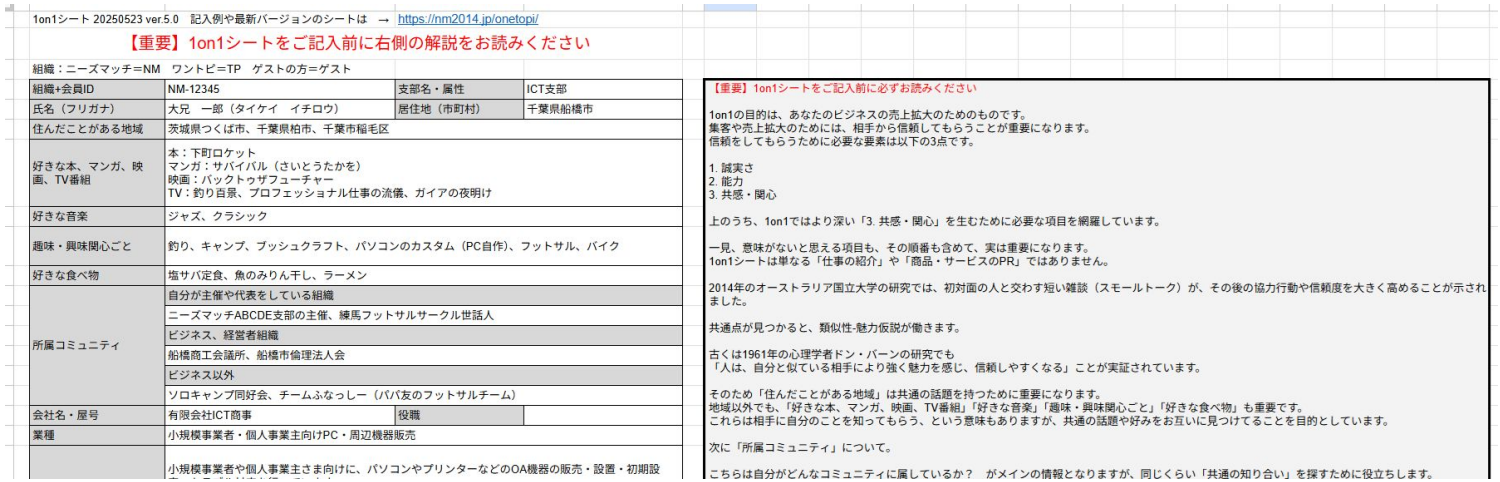
Needs Match

©2014 NeedsMatch Co.,Ltd.

1on1　事前確認スライド

(1)1on1シートの確認

1on1シートはNM本部が用意したテンプレートを必ず使ってください。レイアウト、項目ともに意味があります。なお資料を追加する分には問題ありません。



1on1シート 20250523 ver.5.0　記入例や最新バージョンのシートは　→　https://nm2014.jp/onetopi/

【重要】1on1シートをご記入前に右側の解説をお読みください

組織：ニーズマッチ＝NM　ワントピ＝TP　ゲストの方＝ゲスト

組織+会員ID	NM-12345	支部名・属性	ICT支部
氏名（フリガナ）	大兄　一郎（タイケイ　イチロウ）	居住地（市町村）	千葉県船橋市
住んだことがある地域	茨城県つくば市、千葉県柏市、千葉市稲毛区		
好きな本、マンガ、映画、TV番組	本：下町ロケット マンガ：サバイバル（さいとうたかを） 映画：バックトゥザフューチャー TV：釣り百景、プロフェッショナル仕事の流儀、ガイアの夜明け		
好きな音楽	ジャズ、クラシック		
趣味・興味関心ごと	釣り、キャンプ、ブッシュクラフト、パソコンのカスタム（PC自作）、フットサル、バイク		
好きな食べ物	塩サバ定食、魚のみりん干し、ラーメン		
所属コミュニティ	自分が主催や代表をしている組織		
	ニーズマッチABCDE支部の主催、練馬フットサルサークル世話人		
	ビジネス、経営者組織		
	船橋商工会議所、船橋市倫理法人会		
	ビジネス以外		
	ソロキャンプ同好会、チームふなっしー（パパ友のフットサルチーム）		
会社名・屋号	有限会社ICT商事	役職	
業種	小規模事業者・個人事業主向けPC・周辺機器販売		
	小規模事業者や個人事業主さま向けに、パソコンやプリンターなどのOA機器の販売・設置・初期設		

【重要】1on1シートをご記入前に必ずお読みください

1on1の目的は、あなたのビジネスの売上拡大のためのものです。
集客や売上拡大のためには、相手から信頼してもらうことが重要になります。
信頼をしてもらうために必要な要素は以下の3点です。

1. 誠実さ
2. 能力
3. 共感・関心

上のうち、1on1ではより深い「3. 共感・関心」を生むために必要な項目を網羅しています。

一見、意味がないと思える項目も、その順番も含めて、実は重要になります。
1on1シートは単なる「仕事の紹介」や「商品・サービスのPR」ではありません。

2014年のオーストラリア国立大学の研究では、初対面の人と交わす短い雑談（スモールトーク）が、その後の協力行動や信頼度を大きく高めることが示されました。

共通点が見つかると、類似性-魅力仮説が働きます。

古くは1961年の心理学者ドン・バーンの研究でも
「人は、自分と似ている相手により強く魅力を感じ、信頼しやすくなる」ことが実証されています。

そのため「住んだことがある地域」は共通の話題を持つために重要になります。
地域以外でも、「好きな本、マンガ、映画、TV番組」「好きな音楽」「趣味・興味関心ごと」「好きな食べ物」も重要です。
これらは相手に自分のことを知ってもらう、という意味もありますが、共通の話題や好みをお互いに見つけてることを目的としています。

次に「所属コミュニティ」について。

こちらは自分がどんなコミュニティに属しているか？　がメインの情報となりますが、同じくらい「共通の知り合い」を探すために役立ちします。

詳しくは以下の「記入例（解説を含む）」をご覧ください。
https://nm2014.jp/onetopi/

Needs Match

©2014 NeedsMatch Co.,Ltd.

1on1　事前確認スライド

(2)1on1は売り込みの場ではなく、相手の話を聞く場、貢献をする場です。以下は読まなくても良いですが、画面に表示させてください。

ニーズマッチの活動はあなたの顧客や売上を獲得する、つまりビジネス拡大が目的です。
1on1もその目的に沿って設計されています。
ここで重要なのは1on1で売り込むことではなく、まずは相手の信頼を獲得することにあります。
シビアに言い換えれば、
「あなたが相手にとって、紹介していい人か、サービスを購入していい人か、を確認される儀式」
とお考えください。
趣旨を理解せずに強引な売り込みをする方が少数ながらいらっしゃいます。
しかし長くは続かず結局ご自身のメリットになりません。
売り込みをしたい場合は、1on1を一度終えてから改めて
「私のサービスを案内したいのですが、改めてお時間を作っていただけますか？　お忙しいようなら無理なさらないでください」
というような形で、再度の面談を打診してください。
もしも必要のないサービスであったり、興味がわかない場合は断ってください。たとえば
「ありがとうございます。興味深いサービスだとは思いますが、今はタイミングではないので、またの機会にお願いいたします。必要とする方がいたら、おつなぎしますね」
など。

Needs Match

©2014 NeedsMatch Co.,Ltd.

1on1　事前確認スライド

(3)初回の1on1は必ず30分で終えてください。
以下は読まなくても良いですが、画面に表示させてください。

NMの1on1が30分なのは「売る」ためではなく「安全に紹介する」ため。

◆なぜ30分なのか
・時間制限　→　30分は「理解」はできるが「売り込み切れない」長さで商談化を防止。また合わない相手と長時間ミーティングすることを防止。

・対等性を担保するため　→　15分（厳密には13分）ずつの持ち時間で、片方だけが話し続ける事態を防止。

・紹介判断に必要十分な情報量　→　誰に紹介できるか／できないかは30分と1on1シートで判断できる。

・心理的ハードルを下げる　→　「30分ならOK」と言いやすく、申込みが増える。「1on1疲れ」「拘束感」が生まれにくい。

・回数を増やすための設計　→　長時間少数より、短時間多数で信頼網を広げる思想。ネットワークが横に広がる。そのため必要であれば2回、3回と申し込んでみてください。その時は大切なのは、ご自身のビジネスを売り込むのではなく、相手のビジネスの理解を深めるを目的としてください。

Needs Match

©2014 NeedsMatch Co.,Ltd.

1on1　事前確認スライド

(4)一般的な1on1の使い方

自分のターンの時はなるべく質問をします。

相手と自分の共通点を探す

まずはビジネス以外で興味がある項目について

相手のビジネス、業務内容、顧客層、希望紹介先（提携先）について

出来れば「それなら●●さんをおつなぎします」「興味があるので私がセミナーを受講しますね」などで終わるとベスト

Needs Match

©2014 NeedsMatch Co.,Ltd.

1on1　事前確認スライド

(5)1on1が終わってから情報を蓄積し、誰かと1on1をするたび確認をすると、紹介がしやすくなります。たとえばgoogleのスプレットシートで以下のように管理します。

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M
1	日付	氏名	NM-ID	きっかけ	居住都道府県	市町村区	パーソナルデータ	仕事	コミュニティ	希望紹介先	紹介実績	参加、紹介してもらった	1on1シート
2	2025/08/12	山田花子	4149	ABC支部で	東京都	世田谷区	ドライブ、焼き鳥、牡蠣、お子さん4人で上は2001年生まれ、下は20210年生まれ	ヨガ、瞑想、消費者団体	NM-いろは支部事務局長、プロパニス　コスモホロス	zoomの瞑想の会	自分が参加した	自分のセミナーに来てくれた	https://drive.google.com/file/d/1hkSdI34RU4_pXII81dzdL4GuSJU8SH8A/view?usp=drive_link
3	2025/08/13	鈴木花子	8003	ABC支部で	東京都	立川市	お子さんが二人。猫二匹。	カメラマン	NM-XYZ支部	撮影散歩の会	インスタのコンサルの伊藤さんを紹介	自分のセミナーに来てくれた	https://drive.google.com/file/d/1AtPGv27AjP8uq0oVjze7ZbT-MulBo7f8/view?usp=drive_link
4	2025/08/14	佐藤太郎	4226	DEF支部で	神奈川県	横浜市	39歳。お子さん3人。6歳、4歳、2歳。最近、ダイエットに成功した。	独立して3年。web制作から集客コンサル。独立前はIT企業勤務。	プロパニス、守成クラブ、ニーズマッチ、梅岩塾	10月の梅岩塾参加	本田さんを紹介	セミナーに友人を紹介してくれたが、日程あわず。	https://docs.google.com/spreadsheets/d/10-YdFdOMB5ZLN61savLQogD-o84hZ8LK/edit?usp=drive_link&ouid=100482642572544867262&rtpof=true&sd=true
5	2025/08/14	桜井花子	2882	山田太郎さんにセミナーで	大阪府	大阪市	東野圭吾のファン。ほとんど読んでいる。アガサクリスティーも好き。お笑いも好き。	現在、Web制作会社の会社員。来年、独立起業を予定。ソーシャルビジネス	特になし	起業準備をしている仲間			https://drive.google.com/file/d/1mb-DB-ImgX0YcQfwE7yNmmzgPGa4UPcZ/view?usp=drive_link
6	2025/08/14	松本花子	8004	山田太郎さんにセミナーで	埼玉県	所沢市	お子さんは小5と小1くらい	エステシシャン	BNI	池袋のエステに来てくれる方	妻がエステを受けた	自分のセミナーに来てくれた	なし
7	2025/08/17	鈴木太郎	2881	プロパニスの方だから	東京都	足立区	奥さんが結婚相談のコンサルをして。BNIには2017年に加入。59歳。11月で60歳。結婚して27年。	売上アップのお手伝い	BNI-ABCチャプター、新しいビジネスプラットフォームAAA、NMいろは支部他	毎月第3木曜日、10：00～11：30ZOOMの会。無料会員含めて200名、有料30名。	山田さんと佐藤さんを紹介。		https://drive.google.com/drive/folders/1FH2RKrhHITR7L1YUHNFaHzHc06Xy55RD?usp=drive_link

Needs Match

©2014 NeedsMatch Co.,Ltd.