

ビジネスを後押しする手土産の選び方

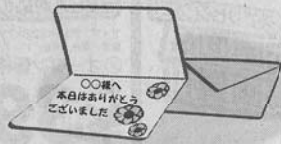
初めての訪問

- 自宅近くにある名物店の菓子などを贈れば、自己紹介のツールになる
- 出張先で地域・季節限定の食べ物を購入。地方の話題は初対面でも盛り上がる
- 「こんな初めて」と驚かれるような、珍しくておいしいものも印象に残る
- 最初は相手の負担にならない1000円程度の気軽なものにし、反応を見ながら相手の好みを探る



2回目以降の高談

- アポイントメントに感謝し、相手に喜んでもらえるものを吟味して持参
- 手紙やカードに言葉を添えて、品物につける
- 約束の時間帯も考慮。昼時、出張前、夕方など相手の状況や体調に合わせたものを選ぶ



ミス、クレームのおわび

- まず誠心誠意、おわびする。最初に手土産を出すと「ものごまかす気か」と逆効果
- きらびやかな洋菓子より、色や形が抑えめな和菓子がおすすめ
- 普段より値の張るものを。おわびの気持ちをこめた手紙を添える
- 謝罪時に相手に手土産が見えないよう、風呂敷に包んでバッグに入れておく



懇意な相手への心遣い

- 相手のプライベート(結婚・出産・引っ越しなど)にも気を配った贈り物をする
- その人の健康を気遣った食べ物を贈ると、本人にも家族にも喜ばれる

(注) 住友さん、美月さん、越石さんの話を参考に作成

手土産で心をつかむ

仕事で取引先を訪問する際、手土産を持参することもあるだろう。気を使う相手だけに「何を選べば」「どう渡せば」などと悩む人も多いはずだ。上司や恩師、親類などに、プライベートで手土産を持っていく機会も多い。手土産の基本的なマナーについて専門家に聞いた。

手土産は贈る側も受け取る側も干渉別で「正解」がないから難しい。マナー研究家の住友淑恵さんは「迷ったときは相手の気持ちになって考えるといい」と助言する。

受け取る側は「自分の好きなものを覚えていてくれた」「自分のために手間と時間をかけてくれた」という贈り手の気持ちに感動するものだから、そう考えると、自分の好みを押し付けず、相手の好きなものを選ぶべきだとわかる。

仕事上の手土産の場合、品物は訪問日の数日前から準備する。当日、相手のオフィス近くで買うのは失敗のもと。

手紙やカードを添えて

「いい意味での『わざわざ感』がないから相手の印象に残らない。ビジネス面でも、事前の準備を手抜きしていることになる」。企業研修を手がけるクライアントサイド・コンサルティング(東京都千代田区)社長の越石一彦さんは、こう指摘する。

ビジネスで使う手土産は、食べればなくなる「消えもの」が無難だ。取引先に若い女性が多ければ洋菓子、男性が多ければ煎餅など、相手によって品物を選ぶといい。「菓子などの数が、部署の人数掛ける1.5倍になるよう用意する」(住友さん)。あまり高価だと相手もお返しを気にするので、値段は3000円未満くらいが妥当だろう。

「のし」には品物の格を上げる効果がある。格上の相手には、あいさつ程度の品物でも無地ののしをかけて格を上げる。逆に仰々しく見せたくないときは、のしを付けない

「一般的には個別包装で日持ちのするものが歓迎されるが「冷蔵庫がある、すぐに食べてくれるなど相手の状況が把握できていれば、ケーキや折り詰めなどの生ものも選択肢に入れていい」(越石さん)。話題の品や珍しい品は話題づくり役に立つので、日ごろから食べ歩きをして情報を集めておくといい。

手土産は贈る目的をはっきりさせることも大切だ。お祝い、お礼、お歳暮などの品には、表書きした「のし紙」を付ける。あいさつ程度の手土産は無地ののし、出張の手土産は包装のみ、カジュアルなプレゼントはリボンなど目的に応じて判断しよう。

「のし」には品物の格を上げる効果がある。格上の相手には、あいさつ程度の品物でも無地ののしをかける。逆に仰々しく見せたくないときは、のしを付けない

取引先に限らず、上司や恩師、親類など、なにかと気を使う相手への手土産も、ビジネス用のノウハウが応用できる。ただしお見舞いのように特に配慮が必要な場合もある。基本を知ったうえで「どうすれば喜んでもらえるか」と自分なりに考え、素直な気持ちで贈ることが、手土産上手になる秘訣だ。

(ライター 奈良 貴子)