

# 代理店経営情報

シンニチ  
代理店版

前回は、代理店経営に対する思い込みが成長を妨げる原因であることをお伝えしました。その思い込みとは、「私の営業力を存分に活かさないで、事業は必ず成功する」というものです。今回は、その思い込みをもう少し掘り下げて考えてみたいと思います。

## 「代理店」経営者は「経営者の仕事」をできているのか？

### 日本の中小企業の現状

総務省の統計データによると日本全体の企業数は全体で約420万社です。その内訳は、大企業が約1万2000社(0.3%)、中企業が約53万社(12.7%)、小企業が約360万社(87%)です。つまりは、日本の企業の99.7%は、中小企業なのです。言うまでもありませんが、日本は中小企業が活気を取り戻し、成長していかなければ、日本全体が元気になるはずはないのです。その中小企業の現状を理解するために、倒産件数を年別・負債別に紹介したのが、【図1】です。この

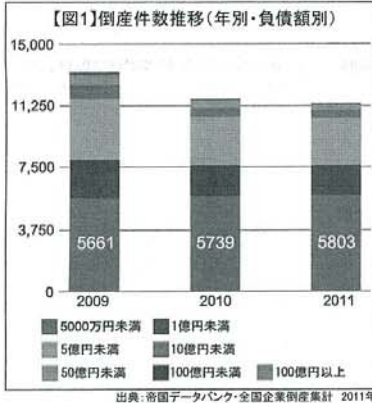
## 誰も教えなかった！ 3 保険代理店が「家業」から「企業」になる方法 シリーズ3

株式会社ブレインマークス  
代表取締役 安東 邦彦



【プロフィール】  
「情報提供型」営業を支援するマーケティング・コンサルタント/保険代理店のブランド化・営業の仕組み化を提唱している。著書：「営業のミカタ」  
運営組織：保険と保険営業の社会的価値研究会

http://www.hoken-kachi.com/



ではなぜ、将来の夢をなげ、大半の中小企業が倒産しているのか？  
抱いて、起業した人の多くが、倒産・廃業に追い込まれるのでしょうか。また、負債5000万円未満の小規模な倒産に限ってみても、その件数は増え続けています。過去10年で最高なのです。さらに、このような統計データには表れませんが、後継者の不在や事業縮小による廃業も増え続けています。代理店においても同じケースが加速的に増えていくことは容易に予想できるでしょう。

なぜ、大半の中小企業が倒産しているのか？  
抱いて、起業した人の多くが、倒産・廃業に追い込まれるのでしょうか。また、負債5000万円未満の小規模な倒産に限ってみても、その件数は増え続けています。過去10年で最高なのです。さらに、このような統計データには表れませんが、後継者の不在や事業縮小による廃業も増え続けています。代理店においても同じケースが加速的に増えていくことは容易に予想できるでしょう。

社長が3か月不在でも  
持続成長する代理店を目指す！

【図1】倒産件数推移(年別・負債額別)  
出典：帝國データバンク・全国企業倒産集計 2011年

なぜ、大半の中小企業が倒産しているのか？  
抱いて、起業した人の多くが、倒産・廃業に追い込まれるのでしょうか。また、負債5000万円未満の小規模な倒産に限ってみても、その件数は増え続けています。過去10年で最高なのです。さらに、このような統計データには表れませんが、後継者の不在や事業縮小による廃業も増え続けています。代理店においても同じケースが加速的に増えていくことは容易に予想できるでしょう。

【図1】倒産件数推移(年別・負債額別)  
出典：帝國データバンク・全国企業倒産集計 2011年

【図1】倒産件数推移(年別・負債額別)  
出典：帝國データバンク・全国企業倒産集計 2011年

### 営業力と経営者の能力は別物

### 職人経営者の悩み

世間一般では、「前職などで身に付けた知識や経験」を活かして独立することは好ましいことだとされています。しかし、前職で身に付けた知識や経験に裏打ちされたプロ意識とは、あくまで「職人」としてのプロ意識にとどまっておき、それと「経営者としてのプロ意識」はまったく別物というように気づいていない人が多いです。

【図1】倒産件数推移(年別・負債額別)  
出典：帝國データバンク・全国企業倒産集計 2011年