

代理店経営情報

シンニチ
代理店版

前回は、これからの時代に必要人材教育を継続的に行うための「人材開発システム」の全体像を紹介しました。今回は、代理店の事業拡大に必要な不可欠な「システム化」について一緒に考えてみたいと思います。多くの代理店がこの「システム化」を正しく理解していないために苦勞しています。自社を点検しながら考えてみてください。

「経営のシステム」がないから組織化できない!

システム化とは何か?

「システム」とは、ある目的を達成するために、必要な(相互作用する)複雑で多様な要素で構成された再現性のある仕組み(組み合わせ)です。つまり、「営業システム」とは、「集客からアプローチまで」に様々な要素を組み合わせること

な要素を組み合わせ、目標を繰り返し達成するシステム」ということで「明文化」とは「内容をはっきりと明確に書き出すことです」。

「システム化」のプロセスを簡単に説明するならば、会社のあらゆることを「明文化」することから始まります(図1)。

「システム化」のプロセスを簡単に説明するならば、会社のあらゆることを「明文化」することから始まります(図1)。

「システム化」のプロセスを簡単に説明するならば、会社のあらゆることを「明文化」することから始まります(図1)。

村社会の体質!?

日本企業には「村社会」と呼ばれる文化があります。「村社会」というのは、有力者を中心に厳しい秩序を保ち、有力者の指示や判断に従って行動し、利益の分配を図るような閉鎖的な組織のことです。「村社会」の決まりは、時の有力者そのものがルールであり、都合よく解釈され、変更されることも多く、明文化する必要がない、むしろ、明文化しないほうが有力者にとって、都合が良かったのです。

「村社会」の文化が強かった日本企業に、変化が起こり始めたのが、1990年代初頭から始まったグローバル化によるものでした。このグローバル化によって、「コーポレート・ガバナンス」と呼ばれる企業統治の考え方が広まり、一人の有力者だけではなく、組織に意思決定し、合意形成を行うことが一般化してきました。

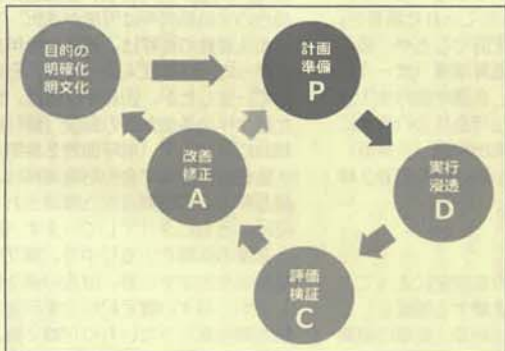
中小企業においては、10人以下の規模なら「村社会」で十分ですが、事業拡大を目指すなら、「村社会」を卒業するタイミングが訪れるのです。しかしながら、そのことに気が付くことなく、「村社会」から脱皮できない代理店が数多く存在するのが現状です。

事業拡大を妨げるもの

いのは、あなたの考え方にあります。

多くの中小企業経営者は「システム化」の必要性を感じながらも、それが何かを理解しようとしていない。または、「曖昧なまま」のほう都合の良いことを知っている。「明文化」の手間や時間を恐れて向き合おうとしない。誤解を恐れずに言うのなら、その姿勢があなたの事業拡大を妨げているのです。ステップの成長を止めているのです。望む成果が出ないのは、あなたの考え方にあります。

【図1】システム化のプロセス



誰も教えなかった! 83 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】

『収保10億円を実現する代理店づくり』をコンセプトに代理店を支援するコンサルタント。代理店の組織化、ブランド化を得意とし、保険代理店経営アカデミーを主宰。運営組織：プロ代理店経営アカデミー

<http://www.hoken.brain-marks.com/>

社長が3か月不在でも
持続成長する代理店を目指す!