

# 代理店経営情報

## シンニチ代理店版

「コロナは一時的な脅威ではなく、「共存していかねばいけない」と捉えれば、「ウィズコロナ(コロナと共に)」を前提とした戦略を今まさに考える必要があります。今回は、ウィズコロナ時代の「採用」の可能性を探ってみたいと思います。

### 【コロナ対策特別企画】

## 業績を伸ばすための

## 「採用活動」とは？

### 業績を伸ばす 経営資源

「業績を伸ばすために重要な経営資源は何ですか？」という質問にプロ代理店の経営者なら、多くの方が「人です」と答えるのではないのでしょうか。プロ代理店に「優秀な人材」(営業力のある求人を出している)「知

人材、お客さま思いの人や保険会社に声がけしている」とい程度では力を使いすぎるとは言えません。お金も時間も投資していないからです。皆様はいかがでしょう？

上記の調査結果を編み合わせるわけではありませんが、今の時代であればオンラインを活用した採用を行うことができ、可能性は広がります。採用を行うことができれば、全国から人材採用

### アンケートに 見る変化

2020年6月末に

「Empowered JAPAN実行委員会」が実施した「首都圏、および地方の最新の在宅勤務・テレワーク事情」に関するアンケートが非常に興味深いものでした。

### 全国からの 人材採用

上記の調査結果を編み合わせるわけではありませんが、今の時代であればオンラインを活用した採用を行うことができ、可能性は広がります。

代理店経営者にとって「採用」は最も重要な仕事であり、組織戦略の一つです。私たちは、既に全国をターゲットに採用活動をスタートしています。具体的には、1次面接→適性試験→2次面接の全てをオンラインで実施し、最終面接だけは対面で行うので

## 誰も教えなかった! 91 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



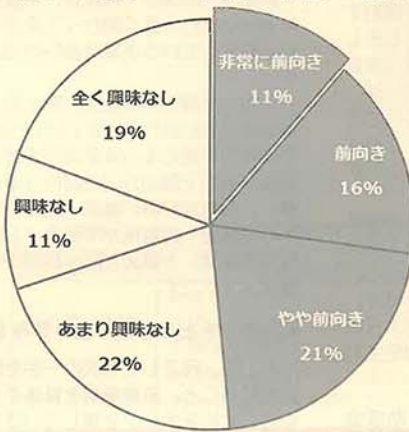
### 【プロフィール】

『取保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/>

地域だと若い人がいない」「代理店に優秀な人材はこない」といつの間にかあきらめてしまっています。しかし、この常識をウィズコロナ時代が変えてくれるかもしれません。

### 故郷や地方への転職・移住の検討



ある調査で首都圏のビジネスパーソンの48%が故郷や地方へのUターン・Iターンに前向きとの結果が

ウイズコロナ時代に、いかに次のチャンスを見出すかは経営者次第です。会社を成長に導く人材と出会う可能性があるなら、チャレンジする価値はあるのではないのでしょうか。

社長が3か月不在でも  
持続成長する代理店を目指す!