

代理店経営情報

シンニチ
代理店版

今回は、「会社は経営者の器以上のものにはならない!」「会社はあなたを映し出した鏡」という神話について考えてみました。今回は、私たち中小企業経営者が必死で会社を運営し、成長させたのちの「自身自身のゴール」について考えてみたいと思います。

経営者の人生の

ゴールはどこにある?!

ふと将来が不安になる時

私がこの会社(フレインマークス)を興してから来年で20年になります。長い道のりだったはずなのに振り返るとあっという間に感じるから不思議です。最近では自分の引退時期を考えて、「あー、経営できるのもあと少しなのだ」と少し寂しくなったりもしています。実は先日、50代の代理店の社長から以下のような相談を受けました。

「50代に入った途端引退の時期をすぐ近くに感じています。20代から研修生になって、研修生→独立→人の採用→代理店合併→組織化とこれまで、がむしゃらに突き進んできました。この調子で、50代もあっという間に時間は過ぎていきそうに怖いのです。残りの時間、経営者として何をすべきなのか? 何ができるのだろうか?と考えています。安東さんはどうですか?」というものです。

経営者としてのゴール?

がむしゃらにパワーを走らせた20代、30代を超えて、経営者としての経験を積み、自社のなんとかが会社らしくなってきた。そんなタイミングに、ふと経営者として残された時間を考える。これは新日本保険新聞の読者の皆様も同じなのではないでしょうか? 私「まだまだ若造」と自分で思

って頑張ってきましたが、ふと気づくと50歳になりました(保険業界ではまだ若造のような気もしますが、若造というには年を食いすぎているのだらう。どのような状態で会社と別れるのが私にとってベストなのだろう)と考え続けてきました。その結果、一人の経営者としてのゴールの選択はそれほど多くはないことに気づきました。それは、「1」は、会社を売却する(合併含む)こと、「2」は、誰かに継承する(親族・その他)、「3」は、自分の代でたたむ、です。この3つの選択肢の複合技もあると思いますが、シンプルに考えるなら3つだと思います。

経営者としてのゴール?

- 1) 会社を売却する(合併含む)
- 2) 会社を継承する(親族・その他)
- 3) 自分の代でたたむ

↓
経営者の選択肢は少ない

誰も教えなかった! 95
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!

楽しむために意識する

この選択でよかったとは、一気にやるべきことが明確になっていったことです。社員から「この会社を継ぎたい!」と思ってもらえる会社をつくらう。社員が継承しても誇らしい会社をつくらう。あの時の決意は今も変わりません。約10年経った今、まだまだ未成熟な会社ですが、以前とは明確に違う点があります。それは、「私自身が経営を楽しめている」ことです。創業からの10年は「生き残りのため」にがむしゃらでした。今は、自らが望む明確なゴールに向かって一歩ずつ着実に進んでいる実感があります。経営者としての役割を担えるのは永遠ではありません。だからこそ、大切に育ててきた会社との別れの時もしっかり意識する必要があるのではないのでしょうか?

新日本保険新聞の読者の皆様にとって、仕事人として、経営者として、ゴールはどこなのか、年末に向けて考えてみるのもいいかもしれませんね。