

# 誰も教えなかった! 85 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/>

社員が  
定着しない

「契約を持って他の代理店に行ってしまった」「研修生に送り出したが辞めてしまった」「育成しようにも、そもそも定着しない!」。このようなトラブルは至る所で起こっています。課題の根

本を理解していないこと  
で、同じトラブルを繰り返  
返す代理店が後を絶ちま  
せん。この状態を社員視  
点で考えてみると、理由  
は明白です。社員にとっ  
て、『あなたの会社でな  
ければならない理由がな  
い』のです。自分の「限  
られた命」を使う理由が  
なければ、人は無意識に  
未来に共感できるからこ  
そ、会社で過ごす時間に  
意味が生まれ、同じ場所  
に留まる覚悟が決まりま  
す。覚悟のない人材は、  
苦しいことがあったり、  
変化が訪れたり、より高  
待遇で好条件の会社が見  
つかったりすれば簡単に  
転職してしまいます。  
あなたの会社でなくては  
ならない理由、あなたの  
会社で成長しようとする  
理由。その答えが「経営  
理念と経営ビジョン」な  
のです。経営者はこの本

## 「あなたの会社でなければ ならない理由」は何?!

前回は、「経営理念・経営ビジョン共有」の重要性と意味について一緒に考えました。今回も引き続き、「経営理念・経営ビジョン共有」が経営に及ぼす影響について、深掘りしてみたいと思います。なぜなら、この本質を理解することなく経営していることで、苦勞している社長があまりに多いと感じるからです。自社を点検しながら考えてみてくださ

# 代理店経営情報

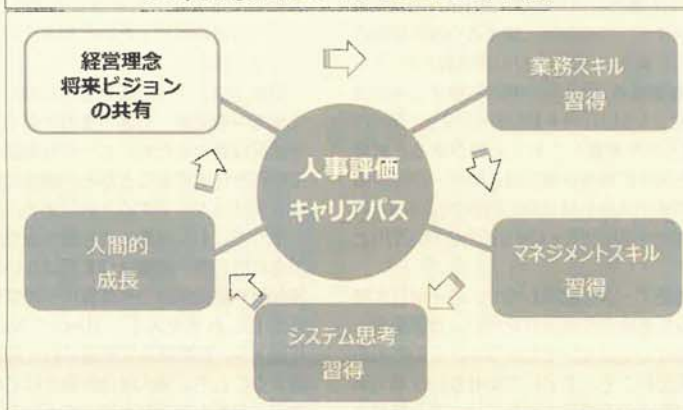
シンニチ  
代理店版

質を改めて、理解する必  
要があります。

### 経営者が ブレないこと

あなたの会社を船に例  
えると、「経営理念」が  
「自分たちは何のために  
存在しているのか」を示  
したものであり、「経営  
ビジョン」が「これから  
の航海どこに向かうの  
か」という未来像です。  
その実現こそが、「経営  
者の仕事」だと考えるな  
ら、それに同意できない  
社員は決して採用すべき  
でないし、間違って採用  
しても遅かれ早かれ去っ  
て頂かなければならない  
のです。もし、「経営理  
念と経営ビジョン」にあ  
なた自身が納得いくまで  
考え抜いていないなら、  
ぜひこの機会に再考し、  
文書にまとめることをお  
すすめします。なぜなら、  
文書にするためには、考  
え抜く必要があるからで  
す。考え抜いた納得感が  
あなたに覚悟を生み出し  
ます。  
その後、経営者がやる  
べきことは3つです。  
1. 経営者が語り続ける。  
2. 社員が自ら考える機  
会を設ける。  
3. 共感す  
る人材のみを採用する。  
この3つを任組みにす  
るのです(図参照)。「経  
営理念や経営ビジョン」  
の浸透は経営者の覚悟な  
くして実現しません。  
何よりも経営者が率先  
して語り、追求し続けな  
ければならないのです。  
あなたがブレないのであ  
れば、経営理念や経営ビ  
ジョンに共感する社員は  
間違いなく覚悟を  
決めます。  
もし、この果て  
しない繰り返し  
の先に、社員があ  
なたと同じよう  
に「経営理念や経営  
ビジョン」を語り  
始めたり、仕事の  
判断に活用し始め  
たりしたら、浸透  
してきた証です。  
あなたの会社で  
は、「あなたの会社  
でなければなら  
ない理由」を明確  
に示せています  
か? その実現の  
ために、経営者  
としてブレない行動  
をとれています  
か? 点検して  
みて下さい。

## 人材開発システムの全体像



## 社長が3か月不在でも 持続成長する代理店を目指す!