

(第三種郵便物認可)



安東氏

大阪代協
北摂支部

なぜ、大半の代理店は「増収と成長が止まる」のか？

支部会&セミナー

大阪代協北摂支部(落合和彦支部長)は、11月24日、11月度支部会&セミナーをハイブリッド形式で開催した。

セミナーでは、日本代協アカデミーのコンテンツの一つである『なぜ、大半の代理店は「増収と成長が止まる」のか?』講師は株式会社アラインマークス代

表取締役の安東邦彦氏を活用し、視聴した。

日本代協アカデミー

は、今後の環境変化の中でも消費者から選ばれ代理店になるために不可欠な項目を、①代理店経営の高度化を図るための「組織力強化研修」、②

「基礎教育研修」、③収益力強化のための「実践的研修」とし、この3本柱を基軸にコンテンツを作成しており、日本代協

法を分かりやすく説明した後にセミナーに移った。

冒頭、安東氏は、保険

代理店はANAやニトリ、ヤマダ電機といった大企業が参入する有望業種である一方、今まで主力の自動車保険はカーシェア等による保有台数減や安全装置等による事故

減で先細りが予想されるという、歴史の転換の真ただ中にあると警鐘を鳴らした。そして、今後の代理店の成長は個人型営業を脱却し、組織型営業にシフ

トする必要があり、すなわち、社長はスーパー営業マンではダメで、真の

経営者にならなければなら

ないと説いた。これは保険代理店に限った話ではなく、日本の中小企業は統合大型化が時代の流れであるとして、美容室

の例を挙げた。10年前にカリスマ美容師とまではやされた10人を追跡調査したところ、8店は細々とやっているに過ぎない一方、2店はそれぞれ4

00店舗、200店舗を擁する企業に成長している

たと述べ、「これは社長

がハサミを置いて経営に集中した結果である」と強調。自分のステージを職人↓マネージャー↓

職人↓マネージャー↓リダー↓とステップアップさせる必要がある、マネージャーは1年から3年

人に投資する会社からシステム(仕組み)に投資する会社にならなければなら

ないとし、仕組みを作

らなければ優秀な社員の退職も怖くなく、いつでも代替が利くと述べた。視聴者からは「なるほど、と思った聞きこたえ

のある講演だった。日本代協アカデミーには学習コンテンツのほか、様々な情報も掲載されていることがよく分かった」との感想が聞かれた。

日本代協アカデミーのコンテンツ活用