

# 代理店経営情報

シンニチ  
代理店版

前回から、プロ代理店が知っておくべき、「組織戦略」についてシリーズで紹介する取組をスタートしました。今回は、組織の「役割と責任の明確化」をテーマにした組織図の重要性です。あなたの会社の組織図について一緒に考えてみてください。

## 組織化に欠かせない 最高のツールとは?!

### 組織化の問題点

組織に属する時、誰もが「体系づけられること」を望みます。つまり、この組織で「自分がどのような役割を担い、どのような責任を全うすることが求められているのか?」について知りたいのです。しかし大半の組織は、この問いに対して「営業で業績をあげてほしい!」が横行しているのです。

### 組織図は最高のツール

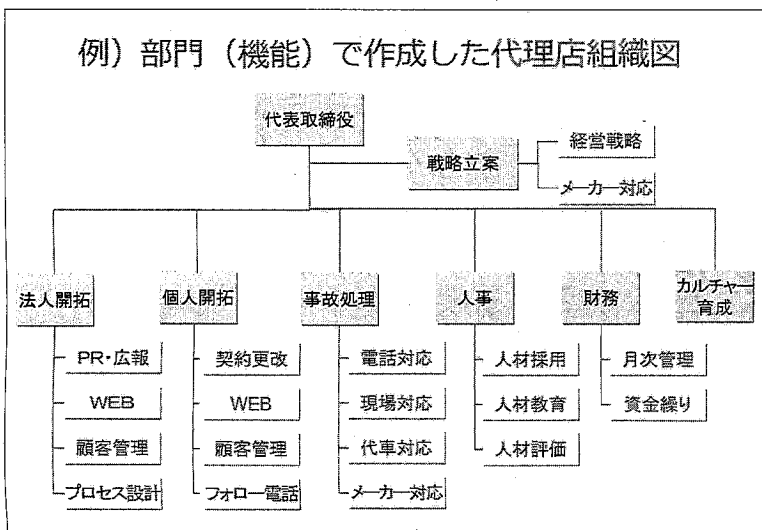
「増収する組織にしてほしい」といった漠然とした回答しか持ち合わせていません。このような漠然とした期待にこたえられる人材は、本当に稀でしょう。また運よく期待に答えたとしても、素行が悪く、チームワークを乱す人材を経営者は快く思わないでしょう。このように組織には、経営者の期待と人材のミスマッチが横行しているのです。

### 組織図の役割

組織図とは、会社の組織を思い浮かべてくださるといえば、オートバイの設計図に組織図を見てもいい。オートバイの設計図に組織図を見てもいい。オートバイの設計図に組織図を見てもいい。

### 組織図II設計図

その性能を發揮させるために設計図が作られ、その設計図に基づいてオートバイが作られるのです。会社もまったく同じだと考えてみてください。オートバイII会社、設計図II組織図です。このような視点で組織を見ていくと、営業部、総務部、経理部、法務部、経営戦略室、人事部などが、それぞれの部門(機能)が、それぞれの役割を正しく果たすことで、「会社」としての性能を發揮して、顧客に価値を提供し、成長し続けることができるのです。



「組織図」は、組織運営を効果的に行う他のどんなツールよりも、強い影響力を持っています。なぜなら、ほとんどのプロ代理店は、まだまだ「人柄」や「能力」に基づいて組織化を行っているからです。残念ながら「人柄」や「能力」とい

## 誰も教えなかった! 48 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】

「情報提供型」営業を支援するマーケティング・コンサルタント/保険代理店のブランド化・営業の仕組み化を提唱している。著書:「営業のミカタ」  
運営組織: 保険と保険営業の社会的価値研究会

http://www.hoken-kachi.com/

### 社長が3か月不在でも 持続成長する代理店を目指す!