

# 代理店経営情報

シンニチ代理店版

今回は、プロ代理店の「ビジネスモデルの変革とその必要性」について一緒に考えました。今回からは、「ビジネスモデルの変革」に取り組むための具体策や視点についてシリーズで紹介していきたいと思えます。持続的成長を目指すなら「年商10億円を超えて成長する仕組みづくり」が必要なのです。

## 「年商10億円を超える仕組みづくり」が必要!?

### プロ代理店の成長の限界

中小企業には「成長を阻む壁がある」と言われています。創業から年商数億円規模まで順調に成長してきた企業が、ある時点で成長がヒタリと止まってしまう。ある程度規模までなら、組織が育っていても、仕組



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/

### 年商10億円の仕組みづくり

しかし、この壁を打ち破る方法は、既に体系化されています。私たちは、年商1億〜5億円の会社

社長が3か月不在でも  
持続成長する代理店を目指す!

【図1】ビジネス開発の視点

	収保10億円の事業戦略	収保10億円の組織戦略
開発期	条件: 最強のビジネスパッケージ 1. 高収益ビジネスモデルの構築 (良い顧客×良い商品×良い単価) 2. セールスプロセスの明確化 3. マーケティングの仕組化 4. 複製を可能にする(個人の特権)	条件: スタッフの会社に対する愛着 1. 存在目的(理念・使命)の共有 2. 未来像(ビジョン)の共有 3. 働く価値観の共有 4. 目標の共有 5. 協業ルールの共有
拡大期	条件: 参入ハードルの強化 1. 分業の仕組みづくり 2. 業務手順・品質の基準づくり 3. 人材教育・トレーニング 4. ブランディング 5. 全体の仕組み運営・強化	条件: 自主進化する企業文化 1. 採用の仕組みづくり 2. 人材育成の仕組みづくり (人事評価制度を含む) 3. 業績管理の仕組化 4. 全体の仕組み運営・強化

ここでの重要なポイントは、増収ばかりを意識するのではなく、一旦立ち止まり、徹底的に「成長に耐える仕組みづくり」に時間と努力を注ぎ込むことです。あなたは、「ビジネス開発」に取り組んでいますか?

「年商10億円を超える仕組みづくり」の支援をしています。持続成長する会社には、「年商10億円を超えて成長する仕組みづくり」が必要なのです。この「仕組みのない会社」が成長を急ぐと、事業が混乱していきま。これが成長を阻む壁なのです。あまり知られていません。

んが、厳しい経営環境の中で、高い収益性を誇り、社員一丸となって成長することができているのは、「年商10億円を超えて成長する仕組み」を手に入れた会社だけなのです。何も、すべての会社に年商10億円を目指せといっているワケではありません。業種や業態によって多少の違いはありますが、年商10億円を超えても混乱しない会社にするためには、その拡大に耐える仕組みが必要になります。その仕組みを意

識して経営することが重要です。図1で「ビジネス開発」の全体像を紹介しています。

求められる、「ビジネス開発」

しかし、大半のプロ代理店は、この体系化された方法を知らずに経営をしています。特に知っておくべきことは、収保3億円と収保10億円の代理店では、「経営に必要な条件と構造」が全く異なるということです。つまり、現在の延長線上に未来はないのです。持続的な成長を目指すなら、その実現に適した形に「ビジネスを開発すること」が求められるのです。図1で「ビジネス開発」の全体像を紹介しています。

みが無くても、社長の気合で何とか出ま。もちろん、プロ代理店も同様です。その規模は、年商1億〜5億円程度の場合が多く、年商1億の壁、3億の壁、5億の壁、などと呼ばれています。プロ代理店の場合は、収保1億、3億、5億と置き換えるのと分りやすいでしょう。多くのプロ代理店が、その壁を打ち破るために、必死に努力を続けているのです。

「年商10億円の仕組みづくり」は、業種や業態でも起こりま。もちろん、プロ代理店も同様です。その規模は、年商1億〜5億円程度の場合が多く、年商1億の壁、3億の壁、5億の壁、などと呼ばれています。プロ代理店の場合は、収保1億、3億、5億と置き換えるのと分りやすいでしょう。多くのプロ代理店が、その壁を打ち破るために、必死に努力を続けているのです。