

代理店経営情報

シンニチ
代理店版

前回は、代理店が取り組むべき「人材育成」とその目的について掘り下げて考えてみました。今回は、代理店を取り巻く環境が変化する中で、「人材育成」の全体像を紹介したいと思います。「人材育成」という雲をつかむようなものの全体像が見えるだけでも、今何に取り組むべきかが見えてくるはずです。

「人材開発システム」 がありますか？

人材育成の 必要性

「企業は人なり」。これは松下幸之助氏が残した経営における原則として有名な言葉です。どれだけ優れたビジネスモデルがあったとしても、それを生み出す人材の能力が伴わなければビジネスは成長しません。成長は止まります。反対に、それを生み出す人材の成長を促し、能力を十分に発揮させることができれば、自ずとビジネスも磨かれていくでしょう。つまり、変化に適応しビジネスを成長させるかどうかが、あなたの会社で働く人材の成長にかかっているのです。

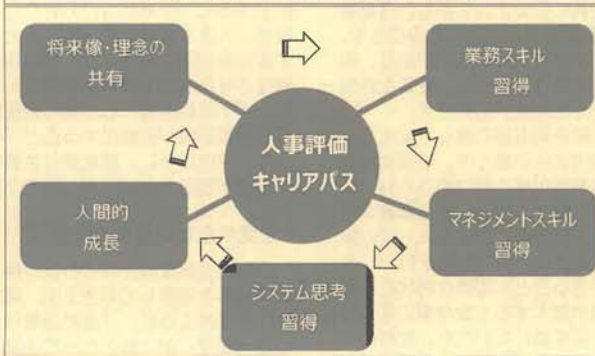
人材育成の 全体像

経営者なら、人材育成の必要性は誰もが知っています。しかし、プロ代理店において、人材育成を実現する取り組みの全体像を説明できる人は少ないでしょう。私たちは、この全体像を「人材開発システム」と名づけ、明確化しています。「人材開発システム」とは、「人材の成長を後押しする職場づくり」の根幹であり、

組織力を向上させる効果を持ちます。

もし、あなたの会社があなた一人の力によって成り立っていると感じるのなら、そこから脱却するためには、「人材開発システム」が必要です。「人材開発システム」は、あなたの会社を社員と共に成長する会社に変える唯一のシステムといえます。まずは、図で全体像を確認してみましょう。

人材開発システムの全体像



人材開発システム の構成

この「人材開発システム」の目的は、「経営目標の実現に貢献できる人材を育成し、定着させることで競争力を高め、利益業績を最大化させる」ことにあります。

このシステムを構築した会社はその効果の大きさに驚くでしょう。その構成は、6つのシステムで成り立っています。

- ① 将来像・理念の共有システム…会社の経営目標である理念や将来像を社員と共有するためのもの。
- ② 人間の成長の促進システム…仕事への向き
- ③ 業務スキル習得システム…業務スキルを習得する環境を提供するためのもの。
- ④ マネジメントスキル習得システム…リーダーとしてのマネジメントスキルを習得するためのもの。
- ⑤ 人事評価・キャリアパスシステム…社員が「長期ビジョン」「目標」を持ち、その達成を目指す環境を提供するためのもの。
- ⑥ システム思考の習得システム…あらゆる問題解決の根幹となる考え方であるシステム思考を習得するためのもの。

点検してみ て下さい

「人材開発システム」を構築し、運用することができれば、人材の短期戦力化を可能にし、質を高め、競争力を高めることができます。また、経営者の立てた戦略や経営計画の実行力も高まります。経営者なら誰でも手に入れたシステムです。

あなたの会社を点検してみてもいい。いくつかのシステムが存在し、機能しているでしょう。

誰も教えなかった！ 82 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！