

代理店経営情報

シンニチ
代理店版

事業拡大のために奮闘する代理店が増える一方で、未来への不安を抱えるケースも少なくありません。このままでは「時が過ぎるだけで、変わるのには年齢と保険会社の要求の厳しさだけ」という未来を迎えかねません。そこで今回は、募集人の高齢化に伴い若手社員を採用した代理店の事例から、長期的な視点で生産性やチームワークの向上に繋がる組織づくりを考えてみましょう。

組織づくりに必要な

「横のコミュニケーション」

壁をつくる
若手社員

募集人の高齢化が進む中、若手人材の採用に乗り出す代理店が増えています。代理店組織の成長には、経営者を含む社員同士が健全な信頼関係を築くことが不可欠です。

しかし、時には「コミュニケーションが難しい社員に出会うこともありま

す。先日、ある代理店の経営者から、「新しく採用した若手社員から『僕は会社と私生活で、人格を分けています』と言われ

ました。言葉の通り、周



シリーズ3

誰も教えなかった！135 保険代理店が「家業」から「企業」になる方法

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】

保険代理店が持続的に成長するための組織化、経営の仕組みづくりを支援するコンサルタント。
著書：『社長が3ヶ月不在でも成長する会社のつくり方』
運営組織：プロ代理店経営アカデミー

<https://www.brain-marks.com>

壁をつくる社員
の胸中

仕事と私生活を分ける価値観自体が悪いわけではありませんが、このケースでは周りに悪影響を及ぼしているようです。このような場合、会社として何らかの対策を打つ必要があります。

壁を作る社員の胸中には、しばしば「社会や会

社への不信や恐怖」が潜んでいます。「隙を見せたら仕事を押し付けられる」「人格を否定される」といったことへの自己防衛から、仮の人格を演じて周囲と距離を置くようにしているのかもしれない。今の流行言葉で言えば、「心理的安全性」が低いのです。

その対策には様々なものがありますが、効果的な方法の一つとして、「横の人間関係」を強化することがあげられます。昔でいえば、「飲みニケーション」や「社員旅行」がその役割を果たしていました。しかし、

例えば、上司部下の関係や部門を超えて、「会社の将来像」「働きやすい環境づくり」「顧客満足度」といったテーマで、

横のつながり強化

オーマンス向上のために、社員が安心して働ける環境づくりに努める必要があります。

肩の力を抜いてディスカッションする機会をつくったり、プロジェクトを立ち上げたりして、横の「コミュニケーション」を促進するのです。これにより、社内に「安心できる場所」や「自分の居場所」を見つけていくことができたなら、その社員も次第に周囲との健全な信頼関係を築けるようになります。

将来への
チャレンジ

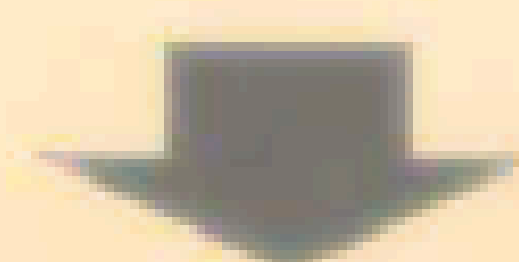
「社内の人間関係づくりに会社としてそこまでやるのか？」という声も聞こえてきそうですが、安心して働ける環境の構築は「生産性向上」「チームワークの向上」「会社への愛着の向上」といった多くのメリットをもたらします。また、

その取組みに、経営者自身が積極的に関わること、重要なこと、経営者が率先して社員との「コミュニケーション」を図り、オープンな対話を促進すること、会社としての姿勢を示すことができます。

根気の必要な取組みですが、貴社の将来にとって価値あるチャレンジとなるのではないのでしょうか。

社内コミュニケーション
のあり方

飲みニケーション
社員旅行



社内ディスカッション
横断的プロジェクト

社長が3か月不在でも
持続成長する代理店を目指す！