『代理店の未来を語る SINCE 2030』 13

日本代協「代理店経営未来塾（3期生）」を受講して

弊社の企業理念、倫理規範、お客さまとの約束

未来塾6回のカリキュラムの中で毎回気づき

本年2024年に法人化20周年を迎えるにあたり、事業承継として次の経営者の育成を考え始めました。改めて振り返ってみると8年前に社長にしかできない仕事をすると決めたにもかかわらず、経営者としての学びの場を得ずに見様見真似で代理店経営を進めてきました。案の定、自己流の荒っぽい代理店運営を進めた結果、たくさんの失敗を経験し、遠回りしたと今更ながら反省しました。次期経営者には同じ轍を踏ませないよう、学びの場を提供しなくてはいけないと考え、その前には自分が学び直し、次への経営者にバトンタッチをすることが必要なのではないだろうかと未来塾3期生を受講しました。

■弊社の企業理念、倫理規範、お客さまとの約束

1点目は「プロフェッショナルとして常に研鑽に努めます」。2点目は「国際社会でも必要とされるダイバーシティを実現するため、多様な人材の育成を推進します」の2項目があります。また、今は分離しましたが、以前は教育事業部も併設していました。そういった観点から、弊社にとって教育、育成は事業の中心でもあります。学びの場は、今後益々企業ブランド、企業風土の構築には欠かせない重要項目になり、企業の成長とリンクした重要な競争領域と考えています。弊社の成長戦略の最重要ファクターです。

社長としての最大の任務は経営と並んで、教育、採用と位置付けている以上、社長としても自らの学びを止めてはいけないとの想いもあります。今、都内の大学で経済学を学んでいるのもこの一環です。（ちなみに2年生、6年留年中です）

我々の業界では営業現場で社長自らが背中を見せる場面は多々あるかと思いますが学習、教育の場で背中を見せることは少ないと思います。リーダーとして自ら学ぶ姿勢を見せることは大切だと思います。社会人になると学ぶことが億劫になります。自分から「さあ、やるぞ！」とテキストを開くことの大変さ、その逆に学ぶ場に行きさえすれば教えてもらえることのメリットをさらに強く感じました。

■未来塾6回のカリキュラムの中で毎回気づき

具体的には「企業価値の強化」「売れる仕組み作り」「社員を大事にしているか」「社員のモチベーション維持」「社員に想いをどう伝えるか」「チームビルド」がとても役立ちました。

昨今、私が直面して悩んでいる事項だったので尚一層腹落ちしました。

弊社は大学新卒者も複数おり平均年齢が若く社会人経験も浅い社員が多いため、今までトップダウンの指示が多かった反省があります。今回、未来塾で得たノウハウ「主体と依存」を2024年度事業計画に組み込み、事業計画発表会で今年度のテーマを「自主的な行動」と皆で決め、社内に変革をもたらしたいと熱く伝えました。ちなみに社長の今年度のテーマは覚悟と我慢です。当然、すぐに効果が表れるほど甘いものではないとは思っていますが、転換点にはなったようです。事業計画発表会から約2か月経過し、社員から様々な提案が届くようになってきました。一例を挙げると「会議の内容、進行を変えてもいいか」との相談が上がってきました。以前にはなかったことです。今後の社員の変わり方が楽しみです。

先にも述べましたが弊社では事業承継にあたり「近未来予想図」を作成し始めています。今回の未来塾受講が大きな糧になることは言うまでもありません。

小俣 藤夫氏

【筆者】
株式会社F-agent
代表取締役
2000年4月創業、2004年に法人設立。本年、法人化20周年を迎える。