

2025年7月25日実施ベンチマーク研修レポート

1. 概要

本訪問は、専属代理店経営におけるベストプラクティスを学ぶため、株式会社ミライトを対象に実施しました。実績●億円規模の代理店とは思えないほど、組織力と運用効率を高水準で両立されており、当社の今後の組織戦略・営業体制見直しに向けたひとつの解となる、多くの示唆を得ることができました。

2. 主な学びと所感

・経営方針の明快さ

石川社長は「乗合では勝てない。専属で戦うべき」との信念のもと、明確に経営戦略を定めておられた。この判断は、経営資源の集中と方向性の統一に極めて有効であり、代理店の持続的成長に直結していると感じました。

・評価制度と PDCA 体制の成熟

更改案件は社長・専務がほぼ担わず、間接部門にコストを投入する体制が整っており、業務の分業と組織的な意思決定がなされている。顧客対応履歴の活用や週次会議でのフィードバックも精度が高く、PDCA が日常業務に根付いている印象を受けました。

・営業体制の合理化

専属担当制からエリア担当制への移行は、地域性を踏まえた効率化の施策であるが、当社の営業環境では同様の仕組みの導入は難しい。しかし、背景にある「業務の再構築による効率追求」の考え方は、自社の実情に即した形で応用可能と考えられます。

・人材の多様性と自主性の醸成

特に印象的だったのは、事務スタッフによる業務自動化の取り組みです。前職とは無縁だったプログラミングを独学し、Python を用いて保険システムとの連携を構築した事例は、個人の成長と企業文化の融合の象徴でした。こうした人材が活きる環境づくりは、当社でも見習うべきです。

3. 総括

ミライト社の取り組みからは、属人的ではなく「仕組みで勝つ」代理店運営の理想形が垣間見えました。制度設計、評価基準、業務効率、文化醸成のすべてが連動しており、まさに“強固な代理店”という言葉がふさわしい印象です。当社としても、今回得られた知見をベースに、組織力・再現性・効率性を意識した運営体制の見直しを進めてまいります。

以 上