

2025年7月25日実施ベンチマーク研修レポート
「今回のベンチマークで学んだこと、それをどのように自社経営に活かしていくか」

代理店ベンチマーク研修で学んだことをまとめさせていただきます。

1. オフィス業務の体制整備

ミライト社を訪問させて頂き、事務所のペーパーレス化、業務効率化に先ず、感銘を受けました。

今後の代理店に求められていることがこういうことだなと率直に思いました。

ペーパーレスの必要性は感じてはいますが、日々の業務に追われる中で、なかなか実行できていません。

計画を立て、目標時期を定めて実行できるように進めていきたいと思います。

2. 営業体制

営業担当が地域で割り振られる、完全ルート化もびっくりしました。

自分のお客様は自分で回るのが当たり前、営業数字に追われるのが当たり前でやってきましたがエリアごとに事務クランクが担当してアポを取り、営業担当者のスケジュールを埋めていくやり方、全ての営業担当者が共通のトークスクリプトを基本に活用を徹底するやり方は、非常に無駄がなくとても効率的だと思いました。

営業担当者は業績の目標を持たず、徹底したプロセス管理が行われていることも、これまで考えたこともなく正に目からウロコでした。

真似は簡単にはできないと思いますが、このような経営手法があることに感動しました。

3. DX推進

システム化もすごかったです。毎日、毎週、毎月することは自動化できるという言葉がありましたが、代理店の事務効率を圧倒的にスムーズにして、余力を創出していることは明らかでした。システム化できる社員を育て、自分たちで考えながらDXを推進されていることに驚きました。企業としてのガバナンスが取れるよう、人材配置や仕組みがしっかりと作り込まれていて、社長が数日不在でも何の問題もなく業務が進む体制に感銘を受けました。

4. 最後に

今回の研修では驚きの連続でした。ミライト社をそのまま真似をすることはできませんが、自分たちの会社がどうなりたいのか、どこを目指すのか、全員で良く考え、そこに到達できる仕組みを考えていかなければならないと強く思いました。

ミライト社の皆さんの、自社の発展を強く願う気持ちに自分たちも負けないう、取り組んでいきたいと思います。

石川社長をはじめ、今回の研修に関わっていただいた皆様、誠にありがとうございました。

以 上