



ショップ運営のプロが講師を担当

マイコミュニケーション(株)

保険ショップ大学を開校

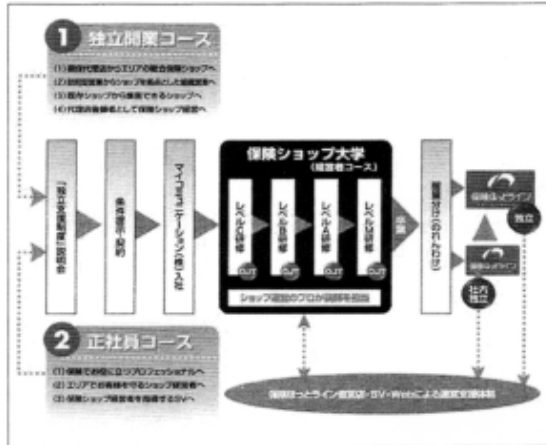
来店型店舗の開業・独立を支援

来店型店舗スタイルの大手代理店で人材育成事業を手掛けるマイコミュニケーション(愛知県名古屋市中区)が2月から開校している「保険ショップ大学」が注目を集めている。これは、来店型店舗の独立・開業を目指す若手代理店や業界未経験者などに独自カリキュラムの研修を実施して店舗運営のノウハウを教授するとともに、卒業後の開業資金や営業支援などを含めて強力にサポートしていく制度。6人でスタートした1期生の募集には約100人が応募し、すでに2期生、3期生の準備も進められている。また3月6日には、開校記念パーティーが開かれ、業界関係者が多数出席した。同社の山田ゆかり代表取締役、野崎武義常務取締役、藤本弘樹取締役が開校の背景や今後の展望などを聞いた。

保険ショップ大学は、保険代理店経験者などがショップ経営者を目指す「独立開業コース」と、業界経験者などが社内独立を促す「社員コース」の2種類がある。募集時期は基本的に2月1日、5月1日、8月1日、11月1日の年4回で各コース5人程度。在学期間中は名古屋直営店・支店から週休2日制の勤務となり、他府県からの学生は基本的に寮生活を送る。

卒業後は同社が運営する「保険ショップのネットワーク」の店舗として希望のエリアで開業する。開業時には個々の案件管理や目標管理、さらに入社後の研修はレベルC、B、A、Mの4段階で、研修スタイルは一般的な座学のほか、実際に顧客が来店する同社直営店でのOJTにも重点を置いている。研修期間は原則6カ月間で、保険知識や接客業の基本から目標管理や人材育成、店舗運営のマ

ネジメントまで学ぶ。各段階には次のステップに上がるための設定条件があり、不合格の場合もリトライ制度が用意されている。



保険ショップ大学のスキーム

を認める。同大学設立には、現在の来店型ショップが抱える課題が背景としてある。金融・保険業の規制緩和以降、消費者が保険を選ぶ選択が広がりを迎えている中、自らの意思で保険を活用してもらえない来店型ショップを十分

に機能させるためには、ショップ管理責任者の「人材育成」が不可欠と考え、同大学をスタートさせた。一つのエリアの中でしっかりとお客さまにサービスし、気遣っていき、お世話し続けていくというサービスショップの理念は変わりがない。その理念のためには優秀な人材が絶対不可欠な要素。今まで培った当社の人材育成ノウハウを「ショップ経営学」という学問として体系化していきたく(藤本取締役)。

に機能させるためには、ショップ管理責任者の「人材育成」が不可欠と考え、同大学をスタートさせた。一つのエリアの中でしっかりとお客さまにサービスし、気遣っていき、お世話し続けていくというサービスショップの理念は変わりがない。その理念のためには優秀な人材が絶対不可欠な要素。今まで培った当社の人材育成ノウハウを「ショップ経営学」という学問として体系化していきたく(藤本取締役)。

って以来、10年以上おたつて来店型ショップのビジネスモデルを追求し続けてきた同社では今後、同大学のスキームによって「保険ショップのネットワークを一段と強化・発展させる」として、同社の理念である「すべてにおいて適正で、限りなく優しい思いやりを持った保険本来の仕事」をさらに広域で徹底させていく。顧客重視

の事業展開の成果として、5年間で200店のショップ、売り上げ100億円を目標に掲げる山田代表取締役は「保険料を払っている人がしっかりと保障を受けられるという保険のあるべき姿を、『保険ショップ大学』という人を育成するための最高の環境を通して実現させたい」としている。