

株式会社ベストパートナーの門社長、門会長、並びに大阪代協の皆様、この度、このような素晴らしい機会を与えていただき誠にありがとうございました。

今回の見学で最も印象的だったのは門社長の熱意と覚悟でした。

もちろん熱意だけではなく、様々なデータや理論に基づいて経営をされていることが伝わってきました。

代理店業界における役職等の立場や、売り上げでのナンバーワンではなく「地域で最も働きたい会社を目指す」ということにも感銘を受けました。

弊社も経営理念を掲げていますが、ベストパートナー社のように理念・ビジョンを全社員と共有できるような仕組みは現状ありません。

さらに、人事評価の中で経営理念が50%のウェイトを占めていることにも驚きました。

この点だけで理念に対しての門社長の熱意が表れていると強く感じました。

理念・ビジョンが物事の核になっていることが一貫性を生み出していると強く感じ、自社の経営に落とし込めるよう自分自身の考え方や方向性、将来の展望を文書化します。

業務の役割分担ではフロントオフィスという考え方が、まさに私がしたいことを体現されていると強く感じたので是非とも参考にさせていただきます。

また、福利厚生としてフィットネスジムだけでなく、はぐくみ基金やホテルの低料金利用権、BBSP等も素晴らしい取り組みで社員が社員を応援できる素晴らしい仕組みだと思います。

（3年前に入社された）松田様の「保険以外のことでベストパートナーに魅力を感じた。」との言葉はとても印象的で、日々経営理念に共感・共有できる人材採用に注力されていることが社長だけでなく社員も同じ考えのもとで歩んでいることはとても羨ましい限りです。

マーケット対策として様々なデータをもとに客観的に分析をされ、伸びしろや方向性を決定していることに驚きました。

自社のブランディングとマーケティングのため、ブックラウンジやお家の買い方相談室、キッズマネースクールで将来のお客様を獲得するための施策は素晴らしいと感じました。

またブックラウンジ（代理店）に来てもらう効果として高齢者への大画面モニターでの説明や情報提供もでき、さらには相乗効果も期待できる、とても理にかなっていると感じました。

人事評価制度の評価システムや保険代理業だけにとらわれない事業展開など、本当に参考になることが多く、大変有意義なベンチマークでした。