

## 経営一転語 68 総販売代理店制度はよいのか

自社の商品を、自ら売るのは当たり前なのですが、やはり経営資源は有限ですから、販売代理店制度を敷いて、売っていかうとするのは効率性の観点からも有効と言えます。

しかし、気をつけなければいけない点は、総（販売）代理店制度を作ってはいけないということです。

総代理店をつくるということは、「そこを通してしか、我が社の商品が、その都道府県、エリア、国などに流通しない」ということなので、その総代理店に我が社の「生殺与奪権を与える」ということになるのです。

当然、我が社の戦略として、「全国に拡げる戦略は、地元市に〇店舗設置した後、各市に最低 1 店舗、そして地元県で占有率〇%になった後は、大商圏である〇市と〇市と・・・に最低 1 店舗設置し、全国で〇店舗設置した後、東京に進出する。」などという青写真は、必要です。

しかし、代理店の希望として、我が社を〇県の総代理店にしてくれということとはよく言われることでしょう。なぜなら、その代理店としても、競争少なくして戦い、利益を我が社に多くもたらしたいという気持ちがあるからです。

一刻も早く、代理店を設置したいというメーカー側の気持ちは分かりますが、その代理店の希望に乗ってはいけません。

総代理店を作ってしまえば、総代理店を通さなければ、そのエリアで販売できず、もしその総代理店が、我が社に必要な売上高を確保してくれなければ、我が社は窮地に立たされるからです。

総代理店は、我が社のことを最優先に考えてくれるのではなくて、あくまでも「自分の会社が一番大事」なので、自分の会社最優先に考えているものです。

「総代理店は我が社に忠誠を誓っている」と思いこむのは非常に危険であるということです。