

2020 キーエージェント Report

通信事業部 2020

緊急事態宣言の解消後、営業正社員化の要望が強くなり、10人以上に声が掛かりました。今期は全局お断りしましたが、その後も新たな問題も浮き彫りとなりました。メリットやデメリットはもちろん、手順や申請方法についても整備し運用していきます。

代理店事業部 2020

現在の通信業界は業務委託／代理店の需要が高く、それを踏まえて5月より代理店事業部を拡大し、通信事業部からも数名異動、委託パートナーも増員しています。アップセル業務を中心に大きく売上を伸ばし、中でも一部都道府県では当社が業務を独占しています。

インフラ・エナジー事業部 2020

子会社のキーエナジー株式会社を設立。社名アンケートへのご協力、ありがとうございました。世間に登記されていそうでなかった名称で、とても評判が良いです。既存の都市ガス・電力スイッチング業務に加え、2021年春にキーエナジーは東京電力グループとの業務提携・一次代理店契約の締結が予定されています（！）

【データで見るキーエージェント2020】

2020.11時点
通信事業部 社員数

56名

2020.11時点
プロパー社員数

19名

2020.11時点
委託パートナー数

24名

2020.4
決算売上

4.7億

2020.4
計上利益

895万

2021.4
決算売上

? 億

👑 年収調査



今期給与総評

2020年は休業状態や一部停止などの処置があり、そもそもの営業機会が減ったことで全体的にインセンティブ獲得金額が低かった傾向にありました。

しかし7月以降は全体的に持ち直し、現在は通常営業時の状態に戻りつつあります。

セグメント別に見てみると、代理店事業部は2020年に大きく増員したため年収調査には大きく反映されていません。そのため、2021年のプロパー社員の営業職においては+100万円程度ベースアップできるものと予想しています。

■ 年収割合 (全業種)

