努力と勇気でチャンスをつかむ

競争を生き抜く代理店

◀1▶

㈱日本シンクタンク　代表取締役　那須顯一

TEL06-6282-6488（代）
http://www.j-thinktank.com/

大型化はしたが…

マーケティングに欠ける

那須 顯一氏

昨年4月に株式会社日本シンクタンクを設立し、代表取締役に就任しました。そして6月15日から代理店として新たに船出することに。新会社を設立する決心に至ってからのこの約2年間を振り返ると、本当に多くの方々に学ばせていただき、たくさんのチャンスをいただきました。弊社の仲間はもちろん、前回まで「わくわくドキドキする会社づくり」執筆の株式会社ワイドホケンセンターの横田社長様、同業他社の皆さん、新日本保険新聞社に執筆する機会を与えて下さった関係者の皆様、そして取引保険会社の方々など、身に余るほどの支えを頂戴して来ました。この場をお借りして、厚くお礼申し上げます。

どの程度私の執筆が皆さんのお役に立てるのか未知数ですが、これから独立、また大型組織化されようと考えておられる代理店、研修生の方々に少しでもお役に立てれば幸いです。

この連載では、私、那須顯一の経験と考えに基づく『保険代理店』とは今後どうするべきか?を書いていきたいと思います。

では簡単に自己紹介を。70年大阪生まれ大阪育ちの現在36歳、上宮学園で応援団に所属、高校野球の応援では甲子園のスタンドをメチャクチャに沸かし（?）、大学卒業後外食産業、探偵業を経て、95年の4月にAIU保険会社の大阪南支店に、IS社員として入社し、99年に『有限会社エムズファクター』を設立、代理店として独立しました。独立当初は自分の数字を増やすことで頭がいっぱいでしたが、いろいろと考え、世の中、業界の動きを見る中で大型化が必要、という考えも出てきて、04年には後輩の山川（現在の専務取締役）が独立と同時に入社してくれ、同時にAIUのクラークだった吉井も入社してくれました。さらに05年先輩の石井も入社してくれ、一応の大型化は図ることができました。

今考えると当時は、『銀行窓販』『郵政民営化』の脅威に対抗すべく、大型化で！ という単純発想だけでした。

そこには、『自社のマーケットはこれからどうなるのか?』『今後保険代理店としてどんなマーケットからどういうふうに売上を挙げるのか?』という、マーケティングと方法論は全く欠けていたのです…。

大競争時代がやってくる

常に進化し続ける勇気を

我々『保険代理店』は、業界の『規制緩和』の影響で、大資本の同業他社との熾烈な競争の荒波にもまれながら、活路を見出さなければならないのは、皆さん周知の事実です。

例えば小売業では、『大店法』が改正、規制緩和され、その後ヨドバシカメラ等の大店舗が増加し、消費者の購買の導線が変化し、その影響で小店舗は減少、現在では大店舗間での競争が激化しており、多くの町の商店街、また個人店では売上が激減しています。大資本でも、大型店舗、コンビニ、入り混じっての大競争時代。それに少子化している日本ですから、ますます消費者ニーズを捉えるための大競争になるでしょう。

これらを見ると我々『保険代理店』の業界にも同じ大競争時代、もしかしたらそれ以上の競争時代が来るのは明らかです。

メーカーである『保険会社』は、何年も前からこの事実に気付き、『総代理店制度』また『中核代理店制度』『クラスター制度』等を提案し、既存の販売チャネルである『プロ代理店』等を整理統合しようとしています。

なぜなら?! 事業費率の問題も絡みますが、既存の衰退していくチャネルに、労力と経費をかけたままでは、規制緩和後に大きく売上を生んでくれるニューチャネル（銀行・郵政等）に十分な労力と経費をかけられなくなりますし、そうなると他社とのニューチャネルのシェア争奪戦に負けてしまいます。

このニューチャネルのシェアが1%でも違うことによって、今後何十年かの生き残りがかかっています。

営利企業としては、先を見越した当然の判断でしょう。

私は多くの代理店の方とお話しする機会に恵まれますが、悲しいかな、そこまで考えられている（気付いている）代理店さんが少な過ぎる、というのが率直な感想です。

保険会社の方と話をすると見えてくるプロ代理店の挙績のトレンドは、店数（プロ代理店の数）でいうと、売上順で

- 上位4%が増収。
- 以下96%が減収。

ですが、トータルでは増収なんです。

たったの4%が挙げる膨大な増収を、残りの96%が利食いしている現状…。

皆さんはどう思いますか?

○わが業界に早くも格差到来?

○お金は淋しがり屋さんだから、ある所に寄ってくる??

でしょうか???

そして皆さんの現状はどうですか?

弊社の現状はというと、まだ上位4%には届いてない状況ですが、増収はしています。

人によって価値観が異なりますが、私は自分の目で見た物しか信用しない性質ですし、証券・先物市場のトレンドなんて端から聞く気もしないのです。しかし、このトレンドは事実と真摯に受け止めています。

そして私自身は、この業界の規制緩和は、非常に大きな、滅多にない『チャンス』と捉えています。

もちろんそこには、私自身、また弊社の仲間もアグレッシブに常に進化し続ける勇気がないと、逆に『ピンチ』になりかねません。

次号ではこの状況がなぜ『チャンス』なのか?について書いてみたいと思います。

業界の規制緩和は滅多にない『チャンス』

争奪 保険マーケット

生保営業第一線㉒

<149>

同じ関西にいてお見舞いに行けなくて、ごめんな!

本年6月末、一通の往復はがきが配達されて来た。28年ぶりに見る差出人に懐かしさを感じずにはいられなかった。

「新緑が目に鮮やかな季節になりました。皆様にはご健勝にてお過ごしのことと心よりお慶び申し上げます。早いもので、私たち瀬戸内東高校第30期生が母校を卒業してから28年が経ちました。皆様のご協力により、3年E組クラス会が開催できる運びとなりましたので、ご案内申し上げます。是非ご出席いただけるようお願い申し上げます」

▽日時…8月12日（日）18時～20時

▽会場…河野民宿（尾道市…）

当日、朝9時の京都発高速バスはお盆ということもあり満席状態。福山駅到着予定時刻は午後1時。渋滞を考慮しても夕方5時頃にはいくらなんでも到着するだろうと高をくくってた私の甘い期待は乗車後すぐに裏切られた。「昨日は午後6時前の到着でした。今日は少しは早く到着するかもしれませんが…ご了承下さい」という運転手のアナウンス。

予定時刻を2倍以上過ぎた6時過ぎバスは到着。駅の改札を入り尾道方面行き電車に飛び乗り、タクシーが目的地に到着したのは、宴もたけなわ、午後7時だった。

参加者は男性11名、女性8名、そして担任の東風下先生。約半数の仲間が募った。全員の近況報告を一通り終えた頃、僕たちが3年の秋の文化祭で作成した映画が上映された。皆が若く生き生きとしてた。受験を控えた大切な時期にもかかわらず、何週間もかけて尾道の街でロケをして仕上げた作品「愛の証明」。

文化祭で作成した映画を上映

病に倒れた若き友人がそこに

友のシーンでは笑い、自分自身が映っている時は少し下を向き…そしてラストシーンが…。歯に噛みながら踊る彼―D上君、彼はもうこの世に居なかった。昨年夏、ガンという病に倒れ奥さんと娘さんを残しこの世を去った。ラストシーンが映された時、楽しかった記憶が甦った。自転車通学の彼は、私が乗船するオレンジ丸のフェリーの出航時間まで良く付き合ってくれた。暫くして、彼から「実は、U実と付き合おうと思ってる。そしたら今までのように一緒に帰れなくなるけどかまへんか?」と打ち明けられ、「二人はお似合いだよ! しっかりやれよ!」

そして僕たちは卒業した。

卒業後、年賀状にて近況報告をしてたが、私がこの生保業界に転職してからはほとんど音信不通であった。そんな彼から昨年元旦に年賀状が我が家に配達されてきた。住所が兵庫県宝塚市と印刷されていた。私は〝関西に転勤してきたんやな…久しぶりに電話でも入れてみようか〟と思い受話器を持った。

「父は、外出しています。帰って来たらお電話のあったことを伝えておきます」と娘さんから言われ、「また、改めてこちらからご連絡しますので、よろしくお伝え下さい」と伝言を残し受話器を置いた。

その後、2度ほど掛けてみたがコールされるだけで応答はなかった。そして、それ以降連絡をすることはなかった。

ひょっとして、あの時彼は入院してたのでは…そしてガンと闘ってたのでは…、そんなふうに考えてしまうと後悔してもしきれない。

〝どうしてもっと電話をしなかったのか! 大切な友達なんだから〟

〝D上君、ごめんな。お見舞いにも行けなくて。お葬式にも行けなくて。これからもずっと、ず～っと君は3Eの仲間だからな。そして僕たち3Eの仲間を見守っていて下さいね。合掌〟

最後になりましたが、今回クラス会を企画していただいた幹事のみんな―大本君、かおるくん、由佳利さん、石根君、そして愛の証明をDVDで復活してくれた力石君、素晴しい夏の思い出をありがとう、君たちは最高の友達だよ。

（CFP 瀬戸内 青空）