努力と勇気でチャンスをつかむ

競争を生き抜く代理店

㈱日本シンクタンク　代表取締役　那須顯一

◀ 34 ▶

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

iPadで仕事なくなる

印刷・流通業などが死活問題？

国政が鳩山政権から、菅政権に変わりました。

今後日本が良くなることを願うばかりです。

上場企業や大手企業の方とお話をさせてもらい最近気付いたことなのですが、数年前から

労働者・消費者保護
環境保護
品質向上
コンプライアンス

等を旗印に、ISOを始めとして、大手企業を中心にコスト負担が増加することを社会から求められるようになりました。

当然、お題目だけ見ると、当たり前に企業として取り組まなくてはいけないことばかりなのですが、言葉だけが一人歩きし過ぎて、それが経済全体の首を絞めています。

特にISOは、既にブームが過ぎた感があり、コンペの提案等において、ISO取得が必ずしも有利に働くとは言えず、結局クオリティー（仕事の質）勝負になっているようで、更新しない企業が増えているようです。

現在、大手企業に社会的コスト負担増を求められているのですから、この波は我々中小・零細企業にも必ず押し寄せて来ます。

ただ、その時に社会が求めているからと言って、スグに導入するのではなく、

「なぜそれが必要なのか？」

「本当に今すぐに必要なのか？」

をよく検証しましょう。

物事には必ず理由と思感がありますから、それが見えてからでも遅くありません。

先日、米国アップル社の【iPad】が発売になりました。私はiPhoneユーザーですから、当然【iPad】も使ってみたいのですが、発売当初の機種でどんな不具合があるかも検証されていませんし、周辺機器や装備品もまだまだそろってなさそうなので購入はしていませんが、メディアを通して【iPad】を知り、企業や学校で導入しそうな流れを見ると、これからどうなるのか？　怖くなりました。

大手新聞社の中でも、【iPad】ユーザー向けに朝刊夕刊をデータ（アプリ使用？）配信をする模様（月額数百円）ですし、多くの書籍もデータ化しダウンロードで購入可能になります。

これらは一見、紙媒体が減り、紙の原料となる木材伐採の減少、印刷する手間もなく、これも環境保全につながりエコで良いことなのですが、一方で、これまで新聞や書籍の発行から流通・販売に携わって来た、印刷業者・物流業者・新聞販売店にとっては死活問題！

損保もWEB化の時代近付く

固定概念を捨てよう

生き残りへ柔軟な対応を

損保業界でも、ペーパーレス化の波を受け、WEB約款も登場して来ました。

認可の問題は残るでしょうが、このWEB化の波で、損保の全商品で募集から申込まで、人の対面を介さないで良いようになれば…、ごく普通の代理店は全く必要ありません！　存在意義がないのですから。

前記のように、新聞・出版業界においても今、革命的な変革の時期が訪れ、今までの販売までの流通経路や商慣習、シガラミは、全く役に立たない時代が近付いて来ており、それに携わる企業は、

・特殊な技術を持つ
・存在意義の見出せる顧客層の開拓
・業種変更に挑む

ことをしないと、そのままの業界では生き残れません。

例えば雑誌の印刷だけを請け負っていた会社は、WEB化で仕事が減るのは確実です。では、この会社が生き残るために、

・特殊印刷の技術を学ぶ
・WEB化に対応しきれないマーケットを開拓する
・WEB化しない出版社と取引する
・別事業に挑む

ことを考え、執行するのは当然のことでしょう。換言すれば、そういうことをしないと、仕事がなくなるのです!!

同様の流れは、遅かれ早かれ損保業界にもやって来ます。こういう話をすると、

「いやあ～、保険は認可の問題もあるからそこまではないよ」

と仰る方もいらっしゃいますが、前述の出版業界でも同じようなことを言っていた方は多くいらっしゃったと思いますし、何回も言いますが、今からは、これまでの商慣習、シガラミは役に立ちません。

「今まで保険会社はこうしてくれたから、これからも続くはずだ！」とか、「今までのお客様が落ちる訳がない！」なんて常識は通用しません。

今までの常識は、これからの【非常識】と考えても良いほど、時代は変わります。従って、危機感が必要です。

「備えあれば憂いなし」

御社が保険代理店として生き残るために、

・専門知識の必要なマーケットを学ぶ
・WEB化に対応しきれないマーケットを開拓する
・WEB化しないメーカーと取引する
・別事業に挑む

最低でもいずれか一つは、考えておかなくてはなりません。

【iPad】発売から、そういう時代が一歩近付いたことが見えてきました。

今までの固定概念は脱ぎ捨て、お互いに新しい時代にも対応できる代理店になりましょう！

なぜなら、確実に仕事が減るからです。

そしてこれらの業者の方は、そのまま何の手立ても打たなければ、仕事は【ゼロ】になります。

当然、新聞・書籍の販売店は、これに関しては抵抗や反対をしたのでしょうが、ここまでの優れたハード・ソフトができると、時代の流れには勝てません。コスト削減の陰には必ず、その分仕事がなくなる企業が存在するのです。

生保営業第一線 105

争奪 保険マーケット

CFP® 瀬戸内 青空

215

最終章

〈青空シリーズ最終章〉

『我が家の新たな旅立ち』

今日は3月9日（火）、今の時刻は午後2時、窓の外は冷たい小雨。

この原稿が新聞に掲載される時には、たぶん…いやキッと保険業界から身を引いていることだろう。この紙面を担当させて頂き、約10年。長いようでアッという間に時が流れたような気がする。最終章は、我が家の新たな旅立ちを書かせてもらいます。

今のマンションに引っ越して来たのは阪神・淡路大震災から2か月後だった。それまで京都市内の2Kのアパートは、長女が小学校に入学してからは勉強机の影響で手狭になった。

引っ越しして暫くは、「買い物にも不便やし、駅まで遠い…」、と女性3人から非難ごうごうの毎日だった。長女は小学2年生、二女は幼稚園の年中組。夏休みには2人を連れて近所の市民プールへ。土日は必ず2人と一緒に風呂に入った。確か長女が小学6年生の秋までだった。そんな時、私は保険業界に転職した。以来、3人で風呂に入ることは一度もなかった。土日はいつも朝から夜まで営業活動の日々だった。部屋の掃除も滅多にすることはなかった。

子供達の入学式や卒業式にすら一度も参加せず、すべて妻任せだった。高校進学、大学進学についても何の相談にも乗ってあげられなかった。妻任せの10年間。

◇　◇

昨年6月21日、メキシコに留学中の長女に、「誕生日おめでとう！　元気にしているか？　スペイン語だいぶ喋れるようになったか？…」、私のメールに彼女からは、「お母さんと仲良くしいや…私は元気モリモリやで～…」と返信があった。

◇　◇

先日、「お父さん、なんでI（二女）が毎晩毎晩遅く帰ってくるか知ってる？…知らないでしょう！…Iはね、家に帰ってきても面白くないもんって言うのよ…理由聞くと、いつもお父さんとお母さんは喧嘩してるみたいって…あの子達には分かるのよ！…全部分かっているのよ…分かっていながら何も言わないのよ…私達に昔のように仲良くなって欲しいのよ…」

新天地で頑張ります！

読者の皆様に感謝します

泣きながらの妻の言葉に、何一つ返す言葉は見つからなかった。「ごめん！…本当にごめん…」

「Iにメールするよ。早く帰って来てと…謝るよIに…ちっちゃい胸傷めさせてごめんと…」

Iから暫くしてメールがきた。「？なんのこと？…気にしてないよ！…お父さんあまり変なことといわないでよね（笑）」

そんな中、長女が1年間の留学を終え、来週に帰国してくる。

本来なら今春から新社会人の仲間入りだったが、留年決定。帰国早々就職活動をスタートさせる予定だ。なんでも自分で決めて行動するタイプだからキッとやり遂げてくれるだろう。

「お父さん、私ももうこれ以上過去のことは言わないようにする…過ぎたことをあれこれ考えても仕方ないよ！…それよりこれからをどうするかってことみんなで考えて行こうよ。先日占い師のYさんが言ってたでしょう！…私笑っちゃったわ…だって…2人は結婚するべきじゃなかったって…、それでもって今は離れたらダメ！って…なんか矛盾するようだけど…これからお父さんも私も良い方向に向くって言ってたことを信じて頑張っていきましょうよ…お父さん、来週2人で関空まで迎えに行こうよ…」

「そうだな…これからはコツコツ真面目にやるよ」

「アッそうそう…明日から弁当作ってあげようか？」

「良いの？　お母さん朝から洗濯とか仕事に行く準備で忙しくしているのに！」

「ま～早出の時は勘弁してもらいたいわね（笑）…出来るだけ作るわ」

読者の皆様、10年間お付き合い頂きまして、本当にありがとうございました。いつの日か、そしてどこかの街で再会できる事を！…。

GOOD　LUCK！