

福 岡 県

代理店登場

関わる人たちが 豊かな生活を送れるように

株式会社三愛 代表取締役 望月 隼人氏



望月 隼人社長

事故専任者を配置し営業効率向上

営業スタッフが営業に専念できる環境に

—— 創業から今日に至るまでの経緯について教えてください。

望月 現会長の占部雅志が旧軍士火災での直販社員を経て、1988年に当社の前身となる保険代理店を創業しました。私が当社に入社したのは2005年です。私の両親が当社の保険契約者だったという縁もあって入社させてもらうことになりました。

交代の一番の理由は、自分分が元気なうちに社長を交代させて組織の若返りを図りたいという会長の思いによるものです。社長を交代しても直ちに新たな社長の方で組織をけん引していけるわけではなく、もちろん私の場合、もしばらくは会長による後方支援が必要でした。仮に占部が70歳になっても社長は続けられるとは思いますが、60歳で会長になるのと70歳になつてからなることを考えると、この10年間の違いというのは健康面などで大きな違いがあると思います。望月 総勢11名で、本店が8名と大分支店が3名です。このうち本店は営業が私を含めて3名と事務が2名と会長、そして業務管理責任者1名と事故専任者1名を置いています。営業は保険募集の経験のない人を採用しています。私自身も素人での入社でした。よくある、数字を持った経験者を採用することはしていません。



社内のようす

—— 今後の組織体制は。

望月 今の組織体制は、営業効率と効果を高めるための工夫は、大前提にしているのはデスクワークでできる仕事は極力事務スタッフに担い、営業スタッフは外に出ることに徹するということです。また、これは地域性もあるのかもしれませんが、お客様が組むうちの9割が事務所から車で片道30分圏内に集まっています。営業スタッフが担当するお客様も、高まっていくのだと思います。

—— 募集人による自分の顧客という考え方をなくしているんですね。

望月 私たちが重視しているのは、とにかく営業に出てお客様とお会い

—— 今後について。

望月 今後20年は、当社と関わった方々が豊かな生活を送れるように私たちが頑張りたいと思っています。

商圏の9割が車で片道30分以内

訪問回数増やし御用聞きに徹する

—— 営業効率と効果を高めるための工夫は、大前提にしているのはデスクワークでできる仕事は極力事務スタッフに担い、営業スタッフは外に出ることに徹するということです。また、これは地域性もあるのかもしれませんが、お客様が組むうちの9割が事務所から車で片道30分圏内に集まっています。営業スタッフが担当するお客様も、高まっていくのだと思います。

—— 今後について。

望月 今後20年は、当社と関わった方々が豊かな生活を送れるように私たちが頑張りたいと思っています。

—— 募集人による自分の顧客という考え方をなくしているんですね。

望月 私たちが重視しているのは、とにかく営業に出てお客様とお会い

—— 今後について。

望月 今後20年は、当社と関わった方々が豊かな生活を送れるように私たちが頑張りたいと思っています。

—— 募集人による自分の顧客という考え方をなくしているんですね。

望月 私たちが重視しているのは、とにかく営業に出てお客様とお会い

—— 今後について。

望月 今後20年は、当社と関わった方々が豊かな生活を送れるように私たちが頑張りたいと思っています。

—— 募集人による自分の顧客という考え方をなくしているんですね。

望月 私たちが重視しているのは、とにかく営業に出てお客様とお会い

—— 今後について。

望月 今後20年は、当社と関わった方々が豊かな生活を送れるように私たちが頑張りたいと思っています。

—— 募集人による自分の顧客という考え方をなくしているんですね。

望月 私たちが重視しているのは、とにかく営業に出てお客様とお会い

—— 今後について。

望月 今後20年は、当社と関わった方々が豊かな生活を送れるように私たちが頑張りたいと思っています。