

代理店 Interview

代理店インタビュー

2016年度ロイヤル特級代理店に神戸支店から
見事2代理店が認定されました。
今回は、その2代理店をご紹介します！

木下商事
(兵庫県加古川市)

代表取締役 木下 武彦氏



あおいほけん
(兵庫県神戸市)

代表取締役 岡本 博氏



岡本社長と社員の皆さま

Q1 2016年度ロイヤル特級代理店に認定された感想をお願いします。

十数年前は取保5千万円～6千万円程度だった代理店が、取保1億円まで達成し、ロイヤル特級代理店になれたのは、お客さま、従業員を含む「人」に恵まれた結果であり、身の引き締まる思いです。

Q2 ロイヤル特級を意識し始めたのはいつからですか。また意識するきっかけも教えてください。

若手の代理店会(兵庫翔栄会)を立ち上げ切磋琢磨しあう仲間がいたこと、また3年ほど前から、毎月共栄火災姫路支社と実施している定例会でもロイヤル特級格上げを目標に掲げ、進捗を意識して取組みを行ったことが大きかったと感じています。

Q3 認定に向けて、苦勞されたことや意識して取組んだことなどを教えてください。

毎月、定例会にて増収額を認識し、全従業員一丸となって増収に向けて取組みを行いました。

また、兵庫翔栄会のメンバーであり、共栄プロクラブ神戸支部会員でもある、あおいほけんの岡本社長は、先輩でもあり、よき仲間でもあります。お互いに認定に向け切磋琢磨していましたので、同じ時期に



ロイヤル特級になれたことは非常に感慨深いです。

大鹿部長と宮下さん

「木下商事」

昭和37年に木下商事有限会社として設立。平成21年に木下商事株式会社に社名変更し、現在に至る。「人」との繋がりを非常に大切にされる代表取締役 木下武彦氏のもと、今般ロイヤル特級代理店に格上げとなり、ますます事業拡大に向け取組まれています。

Q4 認定後、変化はありましたか。

ますます責任と自覚が増しました。常にロイヤル特級代理店として、適正な募集、適切な事務処理等を行って増収も意識し精進してまいります。

Q5 共栄プロクラブ神戸支部は2015年度支部リーグ優勝、今年度も上位をキープしています。好調の原動力はなんでしょうか。

横のつながりが非常に強く「人」に恵まれています。会員の先輩方が、非常に協力的で雰囲気が良く、少数精鋭で非常に強固な団結力が原動力です。

Q6 今後の抱負を教えてください。

地域に根付いた企業としてさらなる発展を目指しています。また、ロイヤル特級の名に恥じないよう日々、精進していきます。

Q7 全国の代理店に向けて一言お願いします。

共栄火災の魅力は「社員と代理店との繋がり」・「代理店同士の繋がり」にあると考えています。今後とも全国の先輩方を見習い、更なる飛躍ができる代理店として精進してまいりますのでよろしくお願いいたします。

また、KPC神戸支部の支部長としても、横のつながりが非常に強固な神戸支部を牽引し、支部リーグ連覇できるように頑張りたいです！

Q1 2016年度ロイヤル特級代理店に認定された感想をお願いします。

光栄なのと同時に、これからの方が大変だと、身の引き締まる想いです。

Q2 ロイヤル特級を意識し始めたのはいつからですか。また意識するきっかけも教えてください。

もちろん、ロイヤル特級代理店認定制度が始まったときからです。当時はまだ特級代理店でもありませんでしたが、その後初めて特級代理店セミナーに参加した時に、より強く意識し始めました。12年前に神戸支店の若手代理店で立ち上げた勉強会である『兵庫翔栄会』で、ずっと切磋琢磨している木下商事の木下社長とは、一緒にロイヤル特級になろうと決めて、毎月欠かさず事なくお互いの状況を確認し合っていたので、同時の認定は嬉しかったです。

Q3 認定に向けて、苦勞されたことや意識して取組んだことなどを教えてください。

数字に関しては、とにかく顧客数を増やす事を考え、そして代理店監査では減点なしのA評価を取り続けるように心がけました。

Q4 認定後、変化はありましたか。

取組みは特に変わりませんが、会議のクオリティを上げたいと考えています。また、自店は責任のある代理店なのだという意識は社員全員で持つようになったと思います。それから、ご褒美という訳ではないのですが、事務所を増床・リフォームして設備

「あおいほけん」

振り返るとすぐそばに居て、相談をすると不安が和らぎ、不利益が解消される、「地域社会の伴走者」を目指し、日々活躍されています。代理店を開業して20年目となりますが、今春、新しいブランドの確立を目指して屋号とロゴをやわらかいイメージに刷新されました。

も入れ替えてリニューアルしました。広くて綺麗になったので、みんな気持ちよく働いています。



Q5 共栄プロクラブ神戸支部は2015年度支部リーグ優勝、今年度も上位をキープしています。好調の原動力はなんでしょうか。

若いながらも牽引力のある木下支部長をみんなで盛り立てようと、とにかく雰囲気がいいこと、また、そのときに数字を牽引するエースが現れることだと思います。

Q6 今後の抱負を教えてください。

人格・品格とともに店格を備えた、地域社会に貢献できる、愛される代理店になりたいです。また、共栄プロクラブの年間販促活動では部門表彰ではなく総合表彰で1位を獲れるようになりたいです。

Q7 全国の代理店に向けて一言お願いします。

共栄火災代理店のよき伝統である、「声かけを合い、代理店が代理店を育てる」文化を一緒に大切にしていきたいです！



～ロゴに込められた想い～
四方に向けて元気に花を咲かせ、存在そのものが周りにも好影響を与えたとされている葵の花の葉をモチーフに、人と人とが繋がりがあっている様子を表現し、その輪の中に「AOI」を存在させています。