



代理店インタビュー

代理店 Interview

【右】社長：豊田 温土さん
【中】先代社長：豊田 省吾さん
【左】社長のお姉さん：ハンドヨ 仁美さん

有限会社豊田保険事務所（愛媛県松山市）

2020年度新規ロイヤル特級代理店認定となった有限会社豊田保険事務所の代表取締役 豊田温土様に認定になった感想や、日頃の取組みについてお聞きしました。

Q1 2020年度ロイヤル特級代理店に新規認定された率直な感想をお願いします。

大変うれしいです。尊敬し目標としてきた徳島の代理店さん（ロイヤル特級代理店）がおり、少し近づけたかなと思います。共栄火災松山支社の方にもお力添えいただき感謝しております。ありがとうございます。

Q2 ロイヤル特級を意識し始めたきっかけを教えてください。

代表取締役に就任させて頂いた平成25年、一般計1億を目標に掲げました。

ロイヤル特級になりたいという思いよりは、「必ず増収する」という目標を達成してきた結果だと思っています。

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

常に効率を意識して業務に取組んでおります。最小限の努力で最大限の成果を出す必要な2割にだけ時間と労力を割いて、最小限の努力で成果を最大限にしていくこと（80対20の法則）が本当に重要だと思っています。最小限の努力で最大限の結果を出す為にはどうすれば良いか？平等に与えられている時間を有効に使うという努力。先代の社長も私も仕事するより、趣味や遊びに時間を費やしたいという思いが強いので・・・

もう一点は、共栄火災と協力する。弊社は創業以来、専業専属で今日までやってきました。保険という無形商品（材）を扱う以上、「情」は大切にしたいとお

り、私がそれを蔑ろにすると弊社と契約者の関係を否定してしまうという思いがあります。

Q4 その苦労をどのように乗り越えましたか。

- ①増収する為に何をすべきか？を常に頭におき、細かく自社の進捗状況を確認しております。
- ②紹介の輪を広げる為に税理士やキーマンになる方への営業を心掛けました。
- ③松山支社の協力で、専業専属代理店での勉強会を発足し、取り組みました。

Q5 認定後、変わったことはありますか。（意識、取組み等）

特にありません。目標の数字が無くなったと言うだけで、やることは全く変わりません。

しかし、コロナの影響はありますので、非対面で如何に増収するか？つまり、電話や書面、メールなどでの営業方法の確立に努める必要が増してきたと思います。

Q6 お客様をグリップするためにされている取組みは何ですか？

無駄なことに時間・労力を費やしていないか常に意識しています。継続対応は早期に行いお客さまと良好な関係を築き、ルーティンワークは最小限に、重要顧客先への対応や新規提案、そこからいただくご相談の対応や新規に紹介いただいたお客さまの対応といった、必要なところに迅速かつ十分に対応できるよう、余力ある体制を日々心掛けています。

また、田舎特有ですが、法人契約者に対して、畑で収穫した作物や釣りで釣れた魚を配ったりする事が多々あります。これらには先方にアポイントを取る必要が無いと思っております。

如何にアポ無しで契約者と話ができる関係を構築するかで、様々な情報を手に入れる事が出来ると思っておりますし、話ができただけの方には、単純に喜んでもらえていると思います。（嫌がる方も少しいますが・・・）

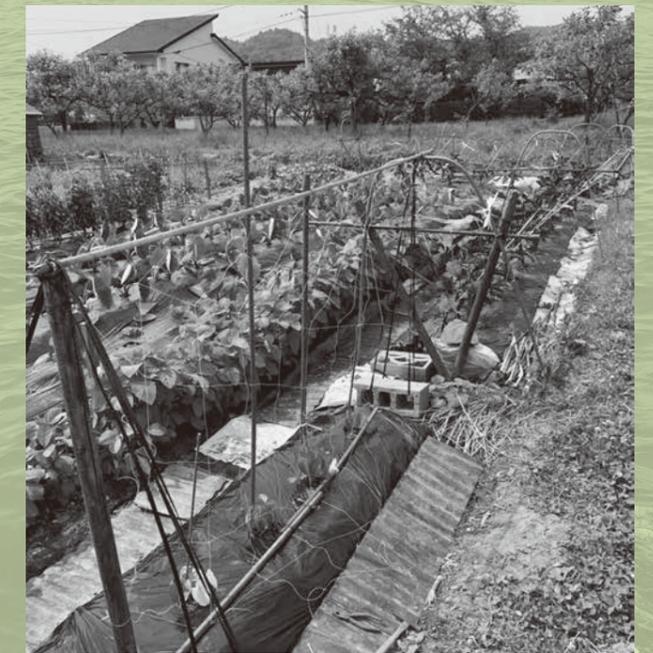
Q7 今後の抱負を教えてください。

マイペースでいきます。増収する事は絶対条件ですが、やり方はいろいろあるかと思えます。私のような経営、営業は時代にそぐわないのは承知しております。しかし、無理せず効率よく増収する為に、週末、また畑や海に向かいます。

Q8 全国の代理店の皆さまに一言お願いします。

不透明な現在、そしてこれからの状況。ご苦労は多いかと思えます。強い意志が必要になる事も多くなるかと思えます。コロナの影響で大変な方も沢山いらっしゃいますが、そんな時、ふと思い出してください。

“そうだ、瀬戸内海で釣りをしよう”その時はお供しますので、ご連絡ください。



有限会社 豊田保険事務所プロフィール

- 1969年 2月 個人代理店（ヒライ）として創業
- 1982年 1月 豊田保険事務所に名称変更
- 2006年 6月 法人化（有限会社豊田保険事務所）
- 2020年 4月 ロイヤル特級代理店に認定