

「活躍する地域の代協」
都道府県代協レポートリレー

第66回
やまがた代協

強みを活かして新たな価値を生む

着眼点と発想とは

やまがた損害保険代理
業協会(大川淳会長)は
2月7日に山形市山形国
際ホテルで、会員代理店
の売上増進につながる研
修としてセミナーを開催
しました。

セミナー第一部では、
山形市売上増進支援セン
ター・bizセンター
長の富松希氏を講師に迎
え、「強みを活かして新
たな価値を生む着眼点と
発想とは」をテーマに開
催しました。

当日は42名の方に参加
をいただきました。
(会員代理店30名、保険
会社10名、損保協会2名)
会員代理店の多くは、
毎年変わる手数料ポイン
トに悩みながらも経営し
ています。この現状を受
け入れながらどうしたら
手数料収入を上げられる
か試行錯誤を繰り返して
います。

そのような状況を少し
でも解消し、代理店ビジ
ネスの未来に希望を持っ
ていただきたいという想
いでセミナーを企画しま
した。

山形市売上増進支援セ
ンター・bizは、山
形市ほか6団体が構成す
る山形市ビジネスサポー
ト協議会が運営する、山
形市のビジネスコンサル
ティングです。あらゆる
業種のお店・中小企業等
の「売上を伸ばしたい」
「新しいチャレンジをし
たい」といった前向きな
気持ちを全力でサポート
しています。

全国公募で選ばれたア
ドバイサーが、具体的な
課題解決の提案とワンス
トップで支援していま
す。

この日は、実際に支援
した事例を紹介していた
だきました。強みや売上
が伸びない理由は、自分
では分かりづらいもの、
相談者にしっかりと向き
合い、課題や強みを見つ
け、何をしたらいいのか
を明らかにし、『ターゲ
ット』を絞り、消費者目
線で相談者の強みを活か
した、お金をかけない
『ひとくふう』から大き
く売上増につながった事
業所など代理店経営に役
立つ内容でした。

また、継続したサポー
トで結果が出るまで徹底
的にサポートしてくれる
ところもうれしい点です。
セミナー第二部では、
損害保険協会の宇田川智
弘常務理事に「損害保険
業界の信頼回復に向けた
協会の取組みについて」
をテーマに講演していた
だきました。

会員会社による代理店
指導を補完する枠組みと
して「代理店の業務品質
に関する第三者評価制
度」の検討に着手してお
り、協会内に検討会を設
置しているとのことでした。

損害協会の目的や仕組
みが理解できましたし、
信頼回復の取組みも評価
できました。



セミナーのようす



第1部講師の富松氏



第2部講師の宇田川常務理事