

《 第 14 回モーター部会総括 》

東京都渋谷区代々木のあいおいニッセイ同和損保新宿ビルを使って 11 月 8 日午後開催しました第 14 回結心会モーター部会を総括したいと思います。

株式会社西自動車商会津嘉山社長のご挨拶でスタート。津嘉山社長からは「生命保険の提案を始め 2 年以上経過したが、生命保険の必要性等を如何に伝えられるかは人間力にかかっていると思う。共同募集で相対する代理店と社員が接することで少し人間力が増した感じもある。社員のエンゲージメントを高めるためにももっと注力していき、社員の人間力を高めていきたい。」とお言葉をいただきました。

モーター部会最初の尺は『結婚相談所 FC について』と題して タメニー株式会社 代表取締役社長 栗沢 研丞 氏が登壇。「生命保険販売には目的が必要だと思います。最大の目的は「家族のため」だと思いますが、残念ながら結婚自体が減少しています。そこで、新規事業として「結婚相談所」機能をもつていただく提案で参りました。当社は婚活とウェディング事業を中核に年間約 7,400 組以上の成婚と結婚式を実現しています。結婚相談所のネットワークを構築することで多くのデータを保有していることが強みとなります。結婚すれば車が変わり、家族が増えれば車が変わります。ライフステージの変化に合わせた車の提案をし続けるためにも新規事業として当社 FC を検討下さい。」という内容でプレゼンいただきました。

続いて、『お金の小学校の提案』を株式会社 MOZU 代表取締役 菱田 進治 氏が登壇。「マネーセミナー講師としての勉強をしていただき、講師のお名前でお金を出版いただきます。お金の小学校というわかりやすい本を書いた著者とみられますのでブランド力となります。本を書いた先生に教えてもらえるとなるとセミナー集客も増えますし保険相談にも直結します。最近、当社では如何に国民の金融リテラシーをあげるかということで映画を作りました。映画を観ることでお金の勉強が出来るという画期的手法かと考えています。」という内容をお話いただきました。

更に、『サステナブルファッション取次店のご提案』として株式会社ベクトル 代表取締役 村川 智博 氏が登壇。「当社は服の買い取りをしています。今後、服は捨てることなく「サステナブルファッション」として再生繊維にしたり着まわすことが求められています。当社は岡山本社で長年の実績をもっており、商品は 70 万点ほど常にサイトにアップしてあります。やり方は簡単で服を売りたいという会がいらっしゃれば「買い取りキット」を送りますので、この中に複を入れて送ってもらうだけです。送料も一部遠方を除いて当社負担です。服が届きますと「いくらで買います」と連絡があるので、その金額で合意いただければお金

を振り込みます。紹介いただいた皆様には買い取り金額の 10%をフィーとしてお支払いで
きます。看板に「SDGs に対応した服の高価買取」といった表記もさせていただきます。整
備工場で車を納車されるタイミングで服のサステナブルを提案いただければ多くの方の活
用があると思います。是非取次店をお願いします。」と提案いただきました。

最後に株式会社アマギ代表取締役小川一弘氏より「損害保険では利益は出ません。地域を守
る存在としてモーター代理店が如何に生き残るかの岐路に来ていると思います。冒頭、津嘉
山社長から生命保険は人間力がないと売れないとの発言がありました感同感です。磯崎自
動車工業さんのようにスキームが決まればモーター代理店でも生命保険は無限に取れると
思います。そしてモーター代理店生命保険ショップ機能としての「ほけんのマルシェ」の看
板を統一使用することでブランドにしていきたいと考えてます。新規会員も 2 社ありまし
たので、皆様との総力で、強力なブランドに育てて行きましょう。」お言葉をいただき閉会
覚ました。

次回モーター部会は来年 2 月 15 日午後で開催します。是非ご参加下さい。