



の話を聞いてみたのです。先生からはこう言われました。「清岡さんの提案は良かったけど、俺が自分の人生についてどのように考えているのかを全く聞いてくれなかった。某外資系保険会社の○○さんは保険の話よりも私の人生についての話が沢山あった。俺は優れた提案よりも、現在と将来に渡り色んなことに気づきを頂いた人に人生を預ける。」私が見ていたのはお客様ではなく、同業他社だったことに気づかされ本当に恥ずかしくそして情けない気持ちになりました。お客様との会話を重視せず、負けたらあかんとこの想いから同業他社に勝つことだけを考えて、頭でっかちのテクニクだけに走ってしまっていた自分に気づいたのです。この失敗を機会に、保険を売るのではなく、保険を通してどの様にお客様のお役に立つことが出来るのか？を最優先しお客様の心と会話をすることを大切にしています。

同業他社との違いは何ですか

コアバリュー(企業文化)が真っ先に挙げられます

なぜビジネスバンク協同組合を立ち上げたのでしょうか

して人と人の付き合いを大切にしてくれる。」もちろん売上が上がらないと会社もスタッフも活き活きしませんし、お客様に対して最高のサービスをお届けすることが困難になりますが、我々の仕事は目の先の利益だけを追うのではなく、将来も含めお客様と長く信頼を重ね続けていくことが大切であると考えております。そういったお付き合いをしておりますのでお客様からお客様を紹介をして頂く機会も非常に多いです。そして二つ目に変化に柔軟に対応できる会社であることです。45年続いている会社ですと一見堅い会社と思われがちですが、創業者も先代社長も時流を先読みし常に何が求められているのか？を考え、色んな成功者を訪ね教えを請い得たことをとにかく実行に移す経営者でした。私もその血を受け継ぎ、様変わりするこの時代と先の時代を見据え会社を創つてきてくれた先人に感謝しつつ様々な新しいチャレンジを続けています。

す。企業理念や行動指針などコアバリューを私を含め社員全員が大切に思い実行しております。お客様から言って頂いた言葉で嬉しい言葉があります。『保険総研さんは決して保険を売っていない。お客様としつかり心を通わし本当に良い提案をしてくれる！また、継続

保険という仕事を通じてお客様である中小企業の経営者のお悩みを聞く機会が多くあるのですが、決まってお悩みは共通し「ヒト・モノ・カネ」の3つなのです。また中小企業の経営者の優れているところは責任力・決断力・実行力です。そこで、共通した悩みを少しでも解決できないか？より中小企業が強く豊かになれるか？と考え、異業種の協同組合「ビジネスバンク協同組合」を立ち上げることを決意しました。中小企業は専門的な業務により事業を行っており、大企業のようにあらゆる業務の集団ではありません。そのため事業の拡大もなかなか思うようにいきません。そこで、お金が銀行を経由して流通するように各組合員企業の専門的な知識等が協同組合を経由して活用されることによって、それぞれの組合員企業の事業発展に補填されるの思いから「ビジネスバンク協同組合」の名称にし、2016年7月に設立致しました。末廣社長にも、この想いに賛同頂きまして理事として一緒に活動して頂いております。

ビジネスバンク協同組合を通じて何を実現したいですか

ビジネスの繋がりを大切に、カタチにとられない組合を目指しています。現在は、1.福利厚生、2.教育・情報提供、3.共同購買、4.共同宣伝の4つの事業を柱としておりますが、時代の変化に適切して経営者のお役にたてる協同組合事業を提供して参りたいと考えています。また、魅力ある元気な会員企業を増やして、活気があり質の高い組織運営をしていきたいと考えていて今は大阪(関西)を中心に事業を行っておりますが、全国に展開していくように現在足元を固めています。

お客様から聞いた嬉しい声やお客様の幸せエピソードがあれば教えてください！

私共では年2回お客様向けに保険総研ナビという情報誌をお送りしています。いろんな地元の著名人との対談や最新のニュース、新卒や中途社員

紹介、お店紹介などを掲載しているのですが、その中でお客様アンケートを実施しています。良い点も改善点もお伺いしお客様の様々な声を頂き、出来るだけ早く経営に反映をしていく為です。そんな中「電話した時の最初の対応がすごくアットホームで且つテキパキしている。」とか「初めて会社に訪問した時の対応が安心できた！」という嬉しいお言葉を頂きます。時には、名指しで〇〇さんの対応はすごくいいとか、赤ちゃんが生まれましたなど様々なコメントも頂くのですが、お客様との距離が非常に近く良い関係性を築けていることがすごく嬉しいですね。

仕事を通してどう在りたいですか？何を實現したいですか

お客様が何かお困りの際に、問題解決できる会社として保険総研が一番最初に頭の中に思い浮かんでくるような会社(存在)になりたいと思っております。「そうだ！保険総研に相談してみよう」と。そこで保険に限らず、様々なリスクソリューション解決のできる会社創りをしたいと考えております。保険総研があれば安心と感じて頂き、お客様に寄り添い、お互いに信頼できるような関係になれるようにこれからも頑張っていきたいと思っております。



株式会社保険総合研究所

代表者／代表取締役 清岡義教
 本社／〒630-8014 奈良県奈良市四条大路2-2-12
 支店／大阪・東京・京都
 TEL／0742-33-2377
 設立／昭和47年12月 従業員数／35名
 URL／http://www.hokensoken.com(紹介動画上映中)