



取締役会長に聞く！

誠実で品格を持った会社に

現在は地盤非開削推進技術で知られる(株)岩下産業(札幌市西区八軒7条西11丁目)ですが、当初は自動車の修理工場的なもので、保険業務をセットでの経営を考えた義兄から勧められ、そちらの損害保険部門の責任者になりました。それが昭和50年1月のことで、私の保険代理店の仕事としての第一歩となりました。

その後、昭和55年4月に独立しましてヤング・スタッフを創業します。当初は家内と2人で個人事業主として仕事を始め、昭和62年2月に法人格となりました。この業界に足を踏み入れて37年。



取締役会長(創業者) 阿部 義則さん

昭和23年10月13日生まれ。岩見沢市出身。高校進学と同時に札幌市へ転居。飲食店勤務を経て、義兄が経営する株式会社 岩下産業の損害保険部門の責任者となる。5年後に独立し、ヤング・スタッフを創業。7年後に有限会社へ。



阿部会長が代表を務めるアパート経営・管理の(株)輝企画と同居する、札幌市清田区北野にある(株)ヤング・スタッフ。

取締役会長

阿部 義則さん 中川 真樹さん

代表取締役

有限会社 ヤング・スタッフ

統合合併が相次ぐ保険代理店の中にあっても、ネットや通販型の格安保険にも負けずに 損害保険・生命保険の総合保険代理店。

時には恐いことも経験しましたが、そもそも曲がったことが嫌いな性格なものですから、自分の信念を変えることなく、言わば百戦錬磨で生き残りをかけてきたようなものでした。

実は私どものような保険代理店は、開業当時は無数に存在しましたが、現在、独立独歩で歩んでいる会社はほとんど消えてなくなっ てしまいました。しかし消滅したのではなく、M&Aによる統合・吸収合併により、看板と看板をくつつけるようにして大きな代理店へと姿を変えていったのです。

ではなぜヤング・スタッフが今日も健在なのか。それはひとえに、保険会社を大切にしてきたからな

のです。

昔は保険会社泣かせの無理を通そうとする代理店が案外多くあったものなのです。これこれなのに契約数と売上高を盾に、虐めるケースがあったのです。その場合、一見、保険会社から強引に良い条件を引き出しているかのようにも見えるかも知れませんが、全くの逆です。脅し文句の如く迫ってくる代理店を保険会社が信頼するワケがないのです。

そのことに早くから気づいた私は、契約者のお客さまを最も大切にするためには、保険会社を大切に する会社でなければならぬと確信し、小さな会社でありながら も誇り高く胸を張った社是を掲げ

ました。行動の規範として会社は是(正しい)とすることを5つ定めました。

「正信」は正しい向上心、常に「研鑽」を積み重ね「誠実」であること。そのために「品格」を持った生き方をし、契約者のお客さまにも品格を持っていただく。それを「連持」する、すなわち企業存続の繁栄のために持続させていこうと全社員に打ち出しました。

平成21年に代表取締役を長女の婿に譲りましたが、真面目で誠実な人柄の彼なら、立派に引き継いでくれるものと安心して しています。



引き継がれるヤング・スタッフの社是

変わらぬポリシー

保険会社を大切にしてお客さまを大切に守ることができる。



代表取締役 中川 真樹さん | 保険代理店業界の仕事は、大変やり甲斐があります。若い人たちにも、どんどん挑戦してもらいたい。

二代目・代表取締役に聞く！

スピード、スマイル、スピリット 3つの「S」で毎日の安心を！

JAさっぽろを退職し、ご縁があったので入社でした。そもそもヤング・スタッフは損害保険の代理店として出発しました。のちに損害保険会社が生命保険も商品として取り扱うようになり、私どもも現在では、損保と生保のセットが大半を占めるようになってきました。商品も多様化し、毎年のように新商品も生まれます。そうして現在では、ペット保険以外の全ての保険に対応する総合保険代理店

としてみなさまに、毎日の安心をお届けできるよう努力を重ねているところです。

損害保険代理店には、保険販売を専業とするプロ代理店と、カーディーラーや自動車修理工場、不動産業者、あるいは旅行代理店などが販売を兼ねる副業代理店があります。当社はそのうちの「プロ代理店」という位置づけです。

代理店の最も重要な仕事は、契約者のお客さまと保険会社のパイプ役となることです。自分たちが持っているノウハウや経験、最新情報、正しい交渉力を駆使し、お

客さまを危険から守るための最適な保険の提案を行っています。万一に備えてありますので責任感も大きく、災害や事故が発生した場合、迅速かつ円満な解決をサポートするコンサルティング能力にも長けた会社でなければならぬでしょう。

私の名刺の裏側には、speed, smile, spiritの3つの「S」(STAFFのS)から始まる言葉を印刷し、保険代理店のキーワードとしています。常にその

3つの「S」を忘れずに、お客さまに毎日の安心と、万一の備えを約束する総合保険代理店を目指しています。

ある意味では保険は目に見えない商品の一つです。ですから、お客さまと顔と顔を合わせ、相談や悩みを把握する中で、抱えているリスクや問題に気づけるチャンスが生まれます。これが、ネット時代となり、いくら通販型の格安保険が台頭してきても、私たちの存在価値が揺るぎないものとして定着し、お客さまが減らない要因です。個々のリスクや問題への対応策を考慮しながら、適切な商品を

組み合わせ提案させていただいております。あるいは契約満期時におけるリスクマネジメントの見直し、継続、更改の手續きについても適切なサービスを提供できます。会長の時代から培ってきたポリシーを守り、保険会社から見た場合も非常にトラブルが少ない代理店と言えるでしょう。まだまだ会長が築いてこられたお客さまが多いのですが、当社とのお契約者は現在トータルで約2500件、大部分が個人のお客さまで、官庁関係にお勤めされている方も非常に多いです。そのうちの200件前後が商店などの小規模な事業者さまという内訳になります。

また、通販型(ダイレクト型)とは違った人情的なおつきあいもあります。いわゆる保険以外のプライベートなボランティア的なことでも、会長は「相談にのってあげなさい。見返りを求めてはいけないよ」と偉大さを示されません。一方、お客さまからは「ヤング・スタッフはあれこれ勧めてこないから良いよね」と言われる、ある意味で紳士的な保険代理店です。

昨年から顧客管理も全面的に見直し、テリトリー制に分け、情報の共有化と外への漏洩を防ぐためネット回線を廃した社内専用のハードディスクを設備しました。まだまだやれることの多い業界です。