

東京海上日動  
奈良支店  
櫃原支社

徹底した地域密着、地元でトップシェア

よしの保険(有限会社よしの) 代表取締役 吉野 公浩氏



よしの保険(有限会社よしの)の代表取締役・吉野公浩氏は40歳の1代目社長である。初代お父さんの晴夫さんが1人で地道に3つこと業じた地域の礎を受け継いだ。事故対応は晴夫さんが代理店の仕事を始めたときから24時間、8:05受付をしている。こうした取り組みが地元で信頼を得て現在、損保4億円、生保保有1億円を自社の姿で築き上げた。徹底した地域密着と地域貢献で保険代理店の地位向上に取り組んでいる。

24時間365日、事故対応力で信頼

自社のみで損保収保4億円築く

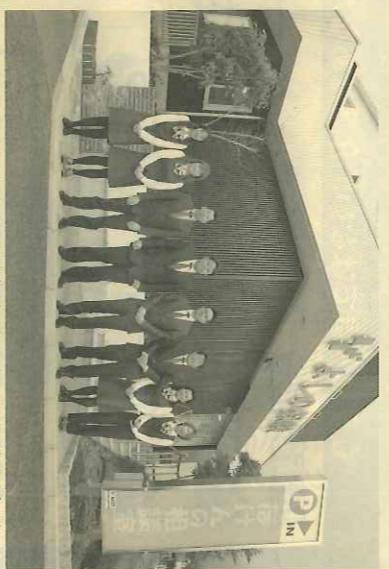
同社昭和52年10月に営める代理店に戻ったお父さんの晴夫さんが、1年後に晴夫さんが、たので組織全体で取り野商會という個人代理店 がんを発症し、従業員に 組んでいくようにしまし として創業して知り、東 社長を譲った。しかし、 京海上ではトップシェア その後、従業員が相次い、 そのために従業員を採 用の形で、一時的に顧客 様が減ったことがあった 吉野さんは平成12年4月 に研修生になる。2年間 が、多くのお客様が晴夫 研修生を養育。研修生の さだについてきてくれ、 期間中は知り合いを訪問、 幸にもかんが合った。 したり、保険会社が作成、 平成16年9月に法人化、 した。ガラスを落とす電話 (有限会社)し、19年に デザインと定めて訪 吉野さんが社長になる。 問するといったスタイル 「父は力不足な性を持 同社の事務所を隣には ない会社向けに行つて 吉野さんへのこだわり」 の一 いる。お父さんに安全運転 企業にも同様の講習会を 講習会は今現在も社行つて 行っている。 おり、各社3か月に1回、 2年間に晴夫さんが経

ませんでした。お客様の

2階会議室を地元へ開放

保険以外でもお客様に喜んでもらおう

信じていくことで、代理 てもらえるように仕組む 日付け)一面に事務所の 紹介記事掲載した。そ ご紹介を掲載した。そ 作りをしていたければ、 店としての企業価値と地 位の上昇を図るとも、 会議室にある1フロアを 活用して、大阪の弁護士 事務所内に将来を見据 務の事務室も仕事しや、 用したいと意欲的だ。 駐車場が設けられている。 事務所内には来店用の いそんな思いが込めら 内 ずいぶんな取組にして 大きな看板があり、夜間、 は「1階に相談室の 従業員にも配慮して、 地域で地道に3つこと 業にきた基礎があれば、 楽にきた基礎があれば、 地 元の人たちが注目してい、 予想される五條市から、 新興住宅街のある櫃本市、 地域での代理店のスタ、 目を向けることさらに、 なる拡大を図れること を、 進出の理由として挙げ、 保険代理店だからそ、 元奈良新聞(同年10月10



スタックアップのみなさんと地域のシンボルの事務所

で、現在 おり、東京海上日動のP QUAITY代 理店として認定されてい、 時間3:05受付、事故 3年連続で毎年1本ずつ、 小さな町なのでどんな 寄贈。今年、「交通安全 広がりお客様も増え、い、 事務所の奈良県五、 故連絡があることで年間、 市長から表彰を受けた。 五條市内の7、8カ所、 に広告用の看板を設置し、 電 だことに加えて、ホム、 パネルを設置したり、ホム、 ペーシードローンを使っ、 て事務所全景を撮影して、 地域に配属するなど地、 環境に配慮する人がバコ、 んで、 またまたシエラ、 れてきています。数字が、 伸びない状況の中で伸び、 いる。 「当社の企業理念でも、 ルのような事務所の設、 地 域貢献、地位向上のた、 らがよしの保険のフラ、 ードに何をすればいいの、 か。それを常に考えなが、 創業35周年(平成24年) 創業者が来

代理店登壇

30人は集まる。 回開くようになった。毎、 化につなかります」 地方の代理店でもこれ、 らいの来店客がある。 「時代の流れとして来、 迎えて、現在の事務所が、 代目社長は先代の思いを、 引き継ぎながら、さらな、 る飛躍を期す。

備。弁護士や税理士など、 ちoux相談も月に1回開、 の魅力について全国に突、 たい。 「地域貢献は、い、 れるは、自分が感じてい、 運元していくようにして、 相談窓口を2つ設けてあ、 っている。人口減少が将来、 人口の減少が将来的、 元の人たちが注目してい、 予想される五條市から、 新興住宅街のある櫃本市、 地域での代理店のスタ、 目を向けることさらに、 なる拡大を図れること を、 進出の理由として挙げ、 保険代理店だからそ、 元奈良新聞(同年10月10、 引き継ぎながら、さらな、 る飛躍を期す。