よしの保険　創業35周年

地域初の来店型ショップへ

事務所を新築移転

13日にオープン

事故専任担当者を配置

税務・労務・法律セミナー

よしの保険（吉野公浩社長、五條市）が今年、創業35周年を迎えた。まだこれを契機に同市内の住宅地である田園地区に新しい来店型事務所を開設し、これまでの訪問営業から、来店型のショップとして時代にマッチした営業を展開していく方針を鮮明に打ち出した。13日にオープンする新しい事務所では、顧客の税務・労務・法律相談をそれぞれ月1回実施し、税理士・社会保険労務士・弁護士が無料でさまざまなアドバイスを行う。また地域社会への貢献にも取り組む。よしの保険の35年の足跡とこれからの事業展開について、吉野公浩社長と創業者の吉野晴夫相談役にお話をうかがった。

よしの保険の新事務所前で新たな出発をきる吉野公浩社長（中央）と社員ら＝五條市田園2丁目

訪問型販売で創業時開拓

―この度はよしの保険創業35周年、おめでとうございます。合わせて事務所を田園地区に新築移転されたわけですが、創業時を振り返って現在の心境を。

相談役　ありがとうございます。よしの保険が今日あるのは、地道に社業に精励してきたからであるとともに、時代が変わっていく中で、ニーズに合った事業を展開してきた結果であると思います。

創業当時は、モータリゼーションがひと通り普及し、自動車保険を中心に損害保険のニーズが高まっていた時代です。当時は自宅を否認代わりにして、個人でコツコツと訪問しながら顧客を開拓していきました。そういう仕事が私の性に合っていたのでしょう。結果としてそれがよかったのだと思います。

私どもは、保険代理店として、常にお客様の立場に立ってそのニーズにおこたえしていくことが使命です。したがって、万一にも事故が発生した場合、いついかなる時でも、誠意をもってあらゆる手段を尽くして行って弔慰金が、現場に飛んで行って弔意を着双方の二主張を十分聴き取りました。常にお客様の立場になって事故を解決していく、その過程を通じて安心を販売させていただくということに徹してきました。

とにかく当事者と接触し、事故の状況を把握するとともに、双方との話し合いの道筋をつくっていくことが第一です。これは、今日でも変わっていません。

今後、保険代理店としては、社会的地位が高くなるとともに責任も重大であり、社長にはますますお客様の信頼を得て社業を発展させていってほしいと思います。

来店型に対応新事務所で

―現在、経営に携わっておられる社長からも感想を。

社長　ありがとうございます。よしの保険の今日があるのは、今は相談役に退いている先代の努力と苦労があったからです。その基盤の上に立って、私が新規に開拓したお客様がおられ、事業を展開しているこの話を聞いていただきましたが、その後の時代の流れの中で、お客様も訪問型販売より来店型の営業を好まれるようになってきました。とりわけ息子が社業を受け継いでからの新しいお客様は、その傾向が強いです。

しかし、元々よしの保険は先代が個人宅を事務所にして始めた個人営業からスタートしています。長年のお客様はいいのですが、これから新規のお客様を開拓していかなくてはなりません。また、これまでのお客様でも世代が代わり、訪問営業より来店でという方が増えつつある中、それにふさわしい事務所が必要であるというように考えるようになりました。

幸い、田園地区という五條市の住宅地の一角に事務所を新築移転することになりました。先代からの夢が実現することになり、私もたいへんうれしく思います。

新事務所内部の一部

ショールーム相談所店舗

―いま住宅地である田園地区に事務所を移転して来店型ショップにするということですが、具体的にはどのような営業を展開されるのですか。

社長　まず新しい事務所は、保険にはどのようなものかあまり認識されていないお客様にでも親しんでいただけるような相談所とショールームを兼ねた店舗をコンセプトにしています。ご利用いただきやすいように、広い駐車スペースとバリアフリー仕様となっており、キッズルームも完備しております。

もう一つは環境にも配慮し災害にも強い事務所です。太陽光パネルと電気自動車を導入いたしました。太陽光パネルは災害時の地域の避難所としても利用していただこうと思います。

現在のよしの保険は8人体制で、営業、事務に従事しています。このうち事故専任担当者を2人配置しています。そして先代が言ったように、事故の一報がくれば、いついかなるところへも駆け付けて、双方の二主張を聴きお客様のために相手方と交渉します。この業務形態は、創業から一貫しており、よしの保険の柱の一つです。実際、県内の保険代理店で事故専任担当者を配置しているところはほとんどないと思います。

また、税務・労務・法律の個別相談やセミナーを月1回それぞれ開かせていただいて、保険以外での地域のコミュニティーの場として活用していただきたいと考えています。

新しい事務所はそのための拠点であり、地域初の来店型ショップであると考えています。そのような地域密着型サービスの中から営業を展開し、お客様の安心を提供していきたいと考えています。

―今後の社業の発展を祈念したいと思います。本日はありがとうございました。

創業35周年を迎えて、これまでの業績をたたえ合う吉野公浩社長と創業者の吉野晴夫相談役（右）

地域密着型で安心を提供

―今後の事業展開について一言。

社長　新たに保険に加入する・現在加入している保険を見直すにはどうすればよいのか、気軽に来店していただき、相談に応じます。最近は相続保険だけでなく生命保険のご相談が増えてきています。生命保険を知り尽くしたプロである弊社のファイナンシャルプランナーが対応いたします。保険以外の税務・労務・法律についても相談にのって、よろず相談のような形でお客様の信頼を厚くしていきます。多様な二人にお応えしていくことが重要であると考えています。

また、新事務所のある田園地区は住宅街で、生活道路に車が入り込むなど交通事故が多い地域です。そこで、地域の交通安全向上のために、地元の自治会とも協議してカーブミラーを毎年1台設置するなど、地域社会に貢献する活動にも取り組んでいきたいと考えています。

また、税理士・社会保険労務士・弁護士が無料でさまざまなアドバイスを行う。また地域社会への貢献にも取り組む。よしの保険の35年の足跡とこれからの事業展開について、吉野公浩社長と創業者の吉野晴夫相談役にお話をうかがった。

よしの保険代表取締役社長
吉野　公浩氏

昭和50年7月25日生まれの37歳、五條市に生まれる。平成10年大学卒業後、金融会社に入社し勤務。同13年よしの保険に入社、保険実務に携わる。同19年代表取締役に就任し現在に至る。妻、子ども2人の4人家族。ドライブとショッピングが趣味。

よしの保険　沿革

昭和52年　現相談役の吉野晴夫（初代社長）が東京海上火災保険（当時）の個人代理店として五條市内で開業
平成8年　東京海上あんしん生命（当時）の取り扱いを始める
平成16年　法人化して有限会社に改組
平成19年　吉野晴夫が代表取締役を退任、吉野公浩が代表取締役に就任
東京海上日動火災保険のトップクオリティー代理店として奈良県・和歌山県はもとより近隣一円で幅広く実績を上げている。

よしの保険
YOSHINO INSURANCE
〒637　0093 五條市田園2丁目11
TEL 0747（24）3987
FAX 0747（24）3989
HP　http://y-hoken.co.jp