

# 競争と共生がオフィスのテーマ

## アリコジャパン 大阪セントラルエイジェンシーオフィス

<http://www.alico.co.jp/ag/osakacentral.htm>

### 直撃

### インタビュー

# 若い人が夢と希望を持てる組織に

アリコジャパン大阪セントラルエイジェンシーオフィスの濱田一男マネージャーは、完全実力主義を求めて同社に転職、営業にチャレンジし、法人営業を確立、2年目にMVPに入賞した。後、30歳でセールスマネージャー昇格、32歳で日本一を達成し、33歳でオフィスマネージャーとなり独立、現オフィスを設立した。現在ではMVP、TOPクラブ等の入賞者が60%以上を占め、03年度からは連続売上高全国トップクラスに入賞し続けている。ここでは同様に、組織・社会の発展に必要なものは何か聞いてみた。

## 大阪の元気を取り戻したい

### ここ数年、マーケットに変化が

マネージャーに就任したのは30歳。当時は、D Mとレオポで法人開拓を推進していた。「大阪セントラルエイジェンシーでは伝統的にマーケットは自分で作るものと決まっていた。私グ・セールス自体にも慣れもマネージャー就任当時、強引でもいいからと、りあえずアポを取って、商品力やコンサルティンク力でお客様を獲得していくしかないと思っていました」

「特に、この2、3年は保険に対するお客様の意識に大きな変化がありました。保険種類もさまざまなタイプから選べるというニーズが生まれ、コンサルティンク・セールス自体にも慣れてこられ、目新しさがなくなってきたのではないのでしょうか」

「特に関係作りが要求されるようになってきたという。私どもでもお付き合いが、営業職員もお客様の内面に近づけたことで、ビジネス以上のお付き合いをすることができ、モチベーションが上がる。」「お客様としても、営業職員だけでなくオフィスマネージャーが出てくれば、オフィスとの一層の安心感・信頼感を持っていただけます。そこから新たなご紹介につながっていきます。」



濱田一男 マネージャー

「ただ、ビジネス目的だけのお付き合いをしたわけではないです。業績悪化によりこれまでの法人契約の解約を余儀なくされたお客様もいます。そんな方でも『今日は社長さんをお誘いします』と、お食事にお誘いすることもあります。どんな時もお付き合いできるような人と、人間関係とはいえないですね。地域としても活性化していかないと」

一方的なセールスはもういらぬ  
お客様が待っているのは  
「正義の味方」

「今、日本はイザナギ越えと言われるほどの好景気だが、そうはいって大手はいいが、中小企業は厳しいまま。特に地域ごとの格差は著しく、すべてが東京中心の好況と言えない。」「そんな中、大阪は緩やかに凋落し続けています。それが本当に悔しい。」

「一昨年あたりから、法人開拓は基本的に紹介のみ。しかし、それではボリュームが下がってくるので、個人マーケットを対象にしたセミナーを開催しています。例えば、リタイアメント市場を見込み、50歳からのマネープラン、退職後の年金や資産運用の相談など、ソフトウェアなど活用した提案にも力を入れています」

## 目標は、2人に1人がMDRT 「志」の育成こそ社会発展への道

「この数年、個人マーケットの開拓にも乗り出している。」「かつて大阪セントラルエイジェンシーは企業中心のオフィスでした」

「今、日本はイザナギ越えと言われるほどの好景気だが、そうはいって大手はいいが、中小企業は厳しいまま。特に地域ごとの格差は著しく、すべてが東京中心の好況と言えない。」「そんな中、大阪は緩やかに凋落し続けています。それが本当に悔しい。」

「この数年、個人マーケットの開拓にも乗り出している。」「かつて大阪セントラルエイジェンシーは企業中心のオフィスでした」

「若い人が余裕を持って、組織の意志にただ従うだけの人間ばかりの社会に『志』が生まれるわけがない。そこには社会の発展もない。若い志をこそ組織の中に育てること。だからこそ、大阪が、そして日本が活力を取り戻す道だと思っています」

「今年度の大阪セントラルエイジェンシーの目標は2人に1人がMVPに入賞すること。」「ということとは2人に1人はMDRTです。現在の陣容は66名、この3年、『3人に1人』のペースで来ていますから、きつと実現できます。」

「今夏のキャンペーン入賞者は広東省シンセン市にある世界最大規模のゴルフ場に招待旅行を企画しています。仲間と良い思い出ができると、それは次につなげていきたいという大きな活力になっていきます。オフィスのテーマは競争と共生、そんなムード作りこそマネージャーの大切な仕事なんです」

「大学卒業後、某大手流通グループに就職したのが、業務の多さと、それに見合わない賃金体系に愕然とした。会社のネームバリューとは裏腹に、まったく別の世界を経験するために、アリコジャパンに入社しました。このように筒の中で走らないまま、自宅と店舗を毎日往復しているだけでも公平にチャンスがある。実際、私自身、前は次につなげていきたいという大きな活力になっていきます。オフィスのテーマは競争と共生、そんなムード作りこそマネージャーの大切な仕事なんです」

「大学卒業後、某大手流通グループに就職したのが、業務の多さと、それに見合わない賃金体系に愕然とした。会社のネームバリューとは裏腹に、まったく別の世界を経験するために、アリコジャパンに入社しました。このように筒の中で走らないまま、自宅と店舗を毎日往復しているだけでも公平にチャンスがある。実際、私自身、前は次につなげていきたいという大きな活力になっていきます。オフィスのテーマは競争と共生、そんなムード作りこそマネージャーの大切な仕事なんです」

「大学卒業後、某大手流通グループに就職したのが、業務の多さと、それに見合わない賃金体系に愕然とした。会社のネームバリューとは裏腹に、まったく別の世界を経験するために、アリコジャパンに入社しました。このように筒の中で走らないまま、自宅と店舗を毎日往復しているだけでも公平にチャンスがある。実際、私自身、前は次につなげていきたいという大きな活力になっていきます。オフィスのテーマは競争と共生、そんなムード作りこそマネージャーの大切な仕事なんです」

「大学卒業後、某大手流通グループに就職したのが、業務の多さと、それに見合わない賃金体系に愕然とした。会社のネームバリューとは裏腹に、まったく別の世界を経験するために、アリコジャパンに入社しました。このように筒の中で走らないまま、自宅と店舗を毎日往復しているだけでも公平にチャンスがある。実際、私自身、前は次につなげていきたいという大きな活力になっていきます。オフィスのテーマは競争と共生、そんなムード作りこそマネージャーの大切な仕事なんです」

「大学卒業後、某大手流通グループに就職したのが、業務の多さと、それに見合わない賃金体系に愕然とした。会社のネームバリューとは裏腹に、まったく別の世界を経験するために、アリコジャパンに入社しました。このように筒の中で走らないまま、自宅と店舗を毎日往復しているだけでも公平にチャンスがある。実際、私自身、前は次につなげていきたいという大きな活力になっていきます。オフィスのテーマは競争と共生、そんなムード作りこそマネージャーの大切な仕事なんです」

「大学卒業後、某大手流通グループに就職したのが、業務の多さと、それに見合わない賃金体系に愕然とした。会社のネームバリューとは裏腹に、まったく別の世界を経験するために、アリコジャパンに入社しました。このように筒の中で走らないまま、自宅と店舗を毎日往復しているだけでも公平にチャンスがある。実際、私自身、前は次につなげていきたいという大きな活力になっていきます。オフィスのテーマは競争と共生、そんなムード作りこそマネージャーの大切な仕事なんです」