大特集 神戸発　いま、代理店業界をリードする　株式会社　サンワ商会

代理店業界を いま席巻する 株式会社 サンワ商会

サンワ商会の輝かしい本社表彰の数々

サンワ商会の経営理念

一、総合コンサルタントとして、ご満足いただける商品・サービスを提供することにより、お客さまの信頼を得ることを最大の使命とします。
二、保険会社のベストパートナーとして、その範となるべき創造力を持った企業を目指します。
三、社員ならびにその家族の生活の安定を確保するために、常に成長し明るく働ける企業を目指します。

株式会社 サンワ商会
長手（社長）さん

商品に惚れ込む語り部を増やす

――いま、主力商品で売れ行き絶好調なのが『家計保障定期保険NEO・就業保障プラン』と、聴きます。なぜ、そんなに売れるのですか？

長手　私が商品に惚れ込んでいるからです（笑）。

　現在、潜在する保険ニーズとして多いのは、所得保障・生存保障。とくに経営者の方々は、損保・倒産・賠償よりも、社長ご自身が働けなくなった時のリスクの方がはるかに大きいかも知れません。

　例えば、裸一貫で会社を興し経営されている中小の社長さんなどは、ご自身に何かあったら、会社存続の死活問題になりかねませんね。そんな時、まずは生活保障がなかったら、どうされますかと……。

　これら全てを完璧にカバーできるのが、この商品といえるのです。正に、保障の中の保障。それだけに、この商品をもっともっと全国の社長さんにお知らせしたいと思っています。

――現在、その販売成功体験を全国に発信され、各地のセミナー等の講演で教壇にも立たれている、とか。

長手　はい。とにかく、この商品の良さをお伝えして広めたい。それには、全国5万店の代理店のみなさんに**語り部**になって頂きたいとの思いからです。

――普通なら、手の内をみせるようなもので、なかなかできません。

長手　いや、私の発想は逆ですよ。

　語り部が多くなればなるほど、お客さまの安心を得て、信任して頂ける。結果弊社はもとより、また多くの代理店・募集人の方々も仕事がし易くなる。

　専売特許です。私の拙い成功体験が少しでもお役にたてるのであれば、包み隠さずお話しますよ。

　一代理店主として、この商品に対する現場の声をそれこそ**中里社長や商品開発のみなさん**にも届けていきたい。それがより良い代理店行政・募集環境を作っていく糧にもなると思っているからです。

――素晴らしい志。頭が下がります。

長手　いや、好きこそものの上手なれですよ。私はこの仕事を天職だと思っています。セミナーではいつも

法人マーケットの
新しい商品！
全損やめましょう！
崩しても、
組み込みましょう！

と、声を大に。銀行窓販の方々もセミナーに参加されますが、皆さん目からウロコですよ（笑）。

　私自身もちろん、この商品に入っていますが、証券を持ち歩いて募集しております。同じ経営者の視点で提案したいからです。

　といって、無理強いは致しません。この仕事に、奇手妙手なし。体・心でぶつかれば、なんとかなる。

　お願いされても、お願い募集はするな。これが、私自身の信念であり、募集の一丁目一番地です。

――檄アツですね。だから商品も売れますね。

長手　熱い気持ちは、つねに持っていたいですね。

　社長である前に、最強の募集人であれと。古巣の住友生命時代では、支部長自身が募集力なければ、発展できい。そんな経験を幾度も体験してきました。

どんなマーケットを、
どうやって
開拓していくのか？

　そこで、人材を育てていくことも経営者としての使命です。私だけ募集力あっても意味がない、広がらないから。だから、語り部を広げていきたいのです。

　レッドオーシャン（長期逓増定期）のマーケットから、ブルーオーシャンのマーケットで勝負する！

　毎日、仕事が楽しくて仕方ありません（笑）。情報発信を伝播させていく力は、住生時代に鍛えられた財産だと思っています。

サンワ商会　社主・会長　長手　淳さん

社主・長手淳（会長）さん

――社主が創業時に掲げられた「経営理念」が半世紀近い時を経ても、いま一段と輝きを増していますね。

社主　いや、いや。この仕事は、相互扶助・お客さま第一が全ての基本。募集人の利益は、二の次・三の次です。お客さまのベストパートナーとしてお役に立てる保険人として、その範となる創造力を持った企業を目指したい。創業以来、そうした信念を貫き、ここまでやって参りました。

――いま、その志を受け継ぎ、2代目のご子息が見事に代理店経営を切り盛りされていますね。

社主　ようやっとる。が、まだまだですわ（笑）。

　確かに、古巣の住友生命で鍛えた生保分野の開拓は水を得た魚で、募集力は目を見張るものがある。しかし、損保分野はまだまだ息子の勉強課題です。幸い、損保分野は**濱名副社長**が統括してくれていて、安心しています。

生保は、社　長
損保は、副社長

と、この二枚看板で更なるお客さまサービスに徹しつつ、つねに成長し明るく働ける企業を目指したいと思っております。

――サンワ商会のこれからの展望としては？

社主　損保・生保のクロスセールスが巧く回り出しましたので、更にオール東京海上日動でやっていこうということで、もっともっとより良い商品・サービスを普及させていきたい。

　それには、これからの人材育成を通じて、また私どもと賛同して頂ける代理店さんとの統廃合等で、更に品質の良い数字を挙げられる企業として発展していけるように、規模の拡大を模索していくことも大事だと思っております。

　売るだけでは、ダメな時代。息子は、一代理店の発想ではなく、グローバルな視点でやっとる。そこは、いいことやな。

　これからが踊り場。二年連続・全国№1の代理店実現へ向けて、私も老骨に鞭打って頑張りますわ（笑）。

サンワ商会の損保分野を統括する
濱名（副社長）さん

神戸発　いま、全国を牽引する　東京海上日動・神戸中央支社

サンワ商会担当の東京海上あんしん生命・永井（支社長代理）さん（右）

ようこそ神戸へ
Welcome to KOBE
東京海上日動火災保険株式会社
Tokio Marine & Nichido Fire Insurance Co.,Ltd.
神戸三宮で一番賑わう繁華街・アーケード通りに飾られている広告・宣伝板

TOKIO MARINE NICHIDO
東京海上日動火災
東京海上日動・神戸中央支社の正面玄関

天災・人災への対応を迅速に

――昨年は、度重なる強烈な台風襲来で、西日本・関西地区は甚大な水害・塩害に見舞われましたね。

長手　ええ。大阪の北部地震からはじまり、台風20・21・24号と立て続けに。

　東日本大震災の時の災害請求件数は21万件余りだったといわれますが、今回の一連の災害請求件数は40万件強で、過去最大量になりそうだとのことです。

　損保関連の賠償も多く一概には言えませんが、東日本大震災よりも、倍近い請求件数です。この神戸エリアだけでも、1万件を超える請求件数でした。

　そこで、災害対策室を立ち上げ、私どもはもとより管内の代理店さんと共に力を合わせて、管内のお客さまに迅速な対応をさせて頂いたところです。

――水害・塩害にどう対応されたのですか？

長手　台風20号の水害はひどかった。私は、一種の直感があったのです。

　もし、次に高潮で塩害になったら、倉庫群にトラックや自動車を多く持つ企業さんは大変だ。火災よりも水害被害の補償を上げるご提案をしなければと……。

――台風20号の次に襲った21号の高潮による塩害が的中した形ですね。

長手　そうなんです。

　逸早く、水害補償のアップをご提案させて頂いた企業さまからは「助かりました」とのお声を頂き、逆にお役に立てて良かったと安堵したほどです。

　なかでも創業以来、懇意にさせて頂いているお客さまの**広瀬化学**さんからは、「タイムリーなご提案で、塩害対策の損失を最小限に抑えられ、有難かった！」と、感謝のお言葉を頂きました（左掲）。

――天変地異や想定外の災害が多発する昨今。これからの保険市場をどうご覧になっていますか？

長手　法人マーケットの構造変化や、少子高齢化・AI技術の更なる進展。今後の保険需要を鑑みますと、様々なニーズが発生していくものと考えています。

災害対策
サイバーリスク
ヒューマンエラー
従業員の福利厚生
第三分野

　等々、予測するだけでも法人・個人市場の新たなマーケット・ニーズの発生は枚挙にいとまがありません。

　その中でも、生保分野の伸びしろはまだまだあると思っていますね。

――今後の夢・展望は？

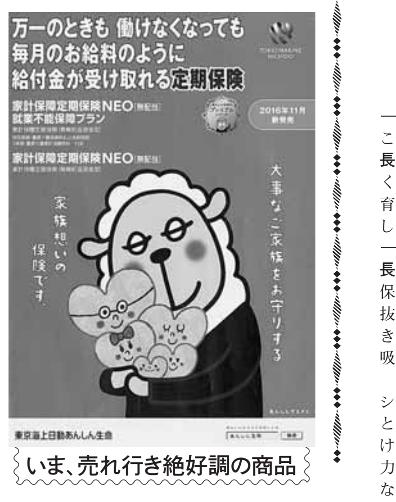
長手　損保・生保のクロスセールスの精度をより一層高めつつ、IP生を募集する等、後継の人材を育てていくことに尽きます。

　と同時に、商品の語り部をもっと拡げて、賛同する代理店さんとのM&Aや統廃合等で、規模の拡大を模索していくことも今後のテーマだと思っています。

――そのためには？

長手　まずは、何事も率先してやる。自分ができなければ、社員もできない。社員任せではなく、募集している姿を示して任せられるまで、自分でやる。

　全ては、仕事を楽しんで行動あるのみです（笑）。


万一のときも 働けなくなっても
毎月のお給料のように
給付金が受け取れる定期保険
家計保障定期保険NEO［無配当］
就業不能保障プラン
2016年11月新発売
家計保障定期保険NEO［無配当］
大事なご家族をお守りする
家族想いの保険です。
東京海上日動あんしん生命

いま、売れ行き絶好調の商品

全国各地のセミナーで教壇に立つ長手社長

サンワ商会・スタッフの皆さんに聴く

営業部　部長
坪内　一雅さん

――**坪内さん**のお役目・使命としては？

坪内　**長手社長**をサポートしつつスタッフをまとめ、社内業務が円滑に進むように、その潤滑油の役割に徹することです。お互いに切磋琢磨して、より精度の高い募集技術を磨きながら、スタッフ全員の増収を図っていくことも使命です。

――今後の夢・目標を、お聴かせください。

坪内　会社をもっと大きくしていきたい。とにかく、全員でスクラムを組んで、会社が二年連続・全国№1の代理店になれるように、何事も全力投球で貢献していきたいですね。

営業部　課長
蓬莱　克三さん

――いま、活動面で注力されていることは？

蓬莱　弊社は損保法人のお客さまが多いですので、生保に関してダイナミックなお声かけを通じ、従業員マーケットへのご提案に力を入れております。家計保険は役員さんで止まっていますので、貯金しながら医療保険もどうですかと、第三分野を重点的に開拓しています。

――これからの目標は？

蓬莱　会社の仕事としては、第三分野の開拓で1番になりたいですね。**長手社長**から学んでいるヒット率の高い話法を更に身に付け、目標実現に向けて邁進していく所存です。

営業部　課長
長谷川　正人さん

――目下、力を入れておられることは？

長谷川　これから部下も入ってくると思いますので、1人前に育てられるように、一緒に向上していきたい。

――そのためには？

長谷川　損保を足掛かりに、生保のご提案。社長の教えや磨き抜かれた話法はまだまだ真似できませんが、自身に置き換えて吸収していきたいですね。

　長手社長は何事もエネルギッシュで、営業マンとしても凄いと感じます。早く社長に追いつけるように、私も日々精進し努力して行きたい。足手まといにならないよう、頑張ります！

サンワ商会の強力なブレーン＆幅広い交遊録

株式会社　力貴　田中（社長）さん

エムズキャリー　宮川（社長）さん

株式会社アーネスト
池田（社長）さん

絆

アイネクスト　落合（社長）さん

甲南会計事務所
税理士
伊原（社長）さん

トゥールコーポレーション
高橋（社長）さん

多くの仲間との親睦会の様子

緊急リポート

昨年の相次ぐ強烈台風の襲来で西日本・関西地区を襲った水害・塩害。その後の、お客さま対応はどうなったのか？

左から、サンワ商会の長手（社長）さん・広瀬化学の広瀬（代表取締役社長）さん・吉川（取締役）さん

広瀬化学薬品株式会社
広瀬（代表取締役社長）さんのお話し

　昨年、神戸地区を襲った水害・塩害は想定外の被害でしたが、**長手**（社長）**さん**のタイムリーな水害補償の見直し・ご提案で、実害は最小限に抑えられ、本当に助かりました。

広瀬化学薬品株式会社の本社ビル

――昨年、西日本・関西地区を襲った強烈台風による被害は、どのようなご様子でしたか？

広瀬　昨年は大阪北部の地震からはじまり、20・21・24号と強烈な台風が立て続けに襲来し、私どもも想像を絶する被害に見舞われ、それは大変でした。

　とくに台風21号で決定的な被害だったのは、塩害による水害でありました。

　この神戸地区でもポートアイランドから弊社のあるベイエリア地区一帯が高潮により水没。当社のトラック17台・バイク数台が使い物にならなくなり、応接室も見事に水没。これが厄介でしたね。

　実は一番有難かったのは、台風20号の時に**長手**（社長）**さん**から水害の補償を５％から100％にアップするようご提案頂いていたこと。この、タイムリーなご提案により、被害総額の4500万円を最小限に抑えられたことは大変感謝しております。

　損害保険といいますと、まずは火災や、事故・盗難とかを思い浮かべますが、水害は全く想定外でとても有難いと思いました。

――これから更に、サンワ商会へ期待するものは？

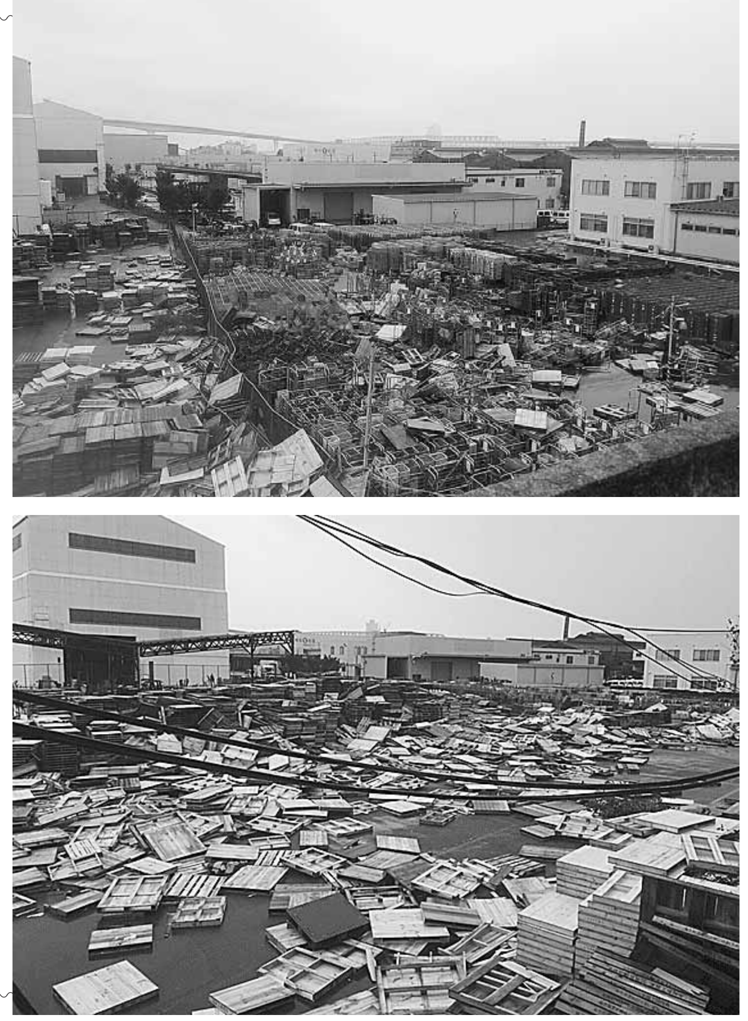
広瀬　サンワ商会さんとは公私ともにお世話になっておりまして、何事も言い易い関係でもあり、信頼をおいております。

　それこそ、水害補償はもとよりその前には労務災害・サイバーリスク等々、リスク管理は多岐に亘っております。

　そういったきめ細かな保険ニーズも見遣りつつ、更なる情報提供による商品・サービスをご提案頂ければと思っています。

　長手社長はエネルギッシュでタフですね。弊社は引き続き保険のことは全てお任せしておりますので、頼りにしています。

　二年連続・全国№１の代理店実現を目指して更なるご活躍を願っております。


昨年の相次ぐ強烈台風で神戸地区を襲った水害・塩害の様子