

都道府県代協会長 様
 (写) 事務局 様 (*各代協会員の皆さまに情宣下さい)
 全役員 様

一般社団法人 日本損害保険代理業協会
 会長 金子 智明 (担当:野元)

代理店経営支援策:「戦略的代理店合併の基本ガイド」(PDF)のご提供

<ポイント>

- 代協会員が自らの経営判断で代理店合併を検討する際のガイドブック(PDF)をご提供
- 規模目的ではなく、企業体質強化によるお客さま対応力向上に視点を置いて解説
- 過去に寄せられた合併に関する Q&A も個別相談時に提供可

1. 代協会員専用「戦略的代理店合併の基本ガイド」(PDF 版の小冊子)の提供

- ・事業戦略として代理店の合併・統合を視野に入れている代協会員の方の経営支援策として、掲題ツール (PDF 版・A4・全 19 頁)を作成したのでご提供します。
- ・本資料は、過去の事例も教訓にしながら、合併に当たっての基本的考え方、代理店経営のリスクと財務のポイント、代理店合併の成功と失敗事例、ならびに、これまでの Q&A のサンプル事例を掲載しています。具体的なイメージを持っていただけるように図表等を活用し、また、全体の分量も絞り込みましたので、合併を検討されている代協会員の方は、是非ご一読下さい。
- ・本冊子末尾に掲載した「代理店合併 Q&A」はサンプルです。現在 103 項目ありますが、課題に応じて参照いただく方が効果的ですので、「代理店経営サポートデスク」にご連絡いただいた際に、該当項目を個別に提供いたします。

2. 代協会員の支援方法

- ・代理店の経営実態・課題は様々であり、事業の継続・拡大のための戦略も異なりますので、セミナー形式の画一的情宣ではなく、個別相談を主体として支援を行います。
- ・合併という選択は代理店にとって極めて重い経営上の決断ですが、規模狙いではなく、企業体質強化につなげ、高いレベルで顧客本位を実現する必要があります。お客さまに対する価値向上とともに、組織化による生産性向上、給与水準の引き上げ等を実現しなければ意味がありません。
- ・本ガイドは、合併当事者同士が 10 年後のビジョンを共有し、理念と戦略を持って計画的にプランを進める際の羅針盤を意図して作成しました。合併計画をお持ちの代協会員の方は、ご一読の上、課題や悩みがあれば、下記【サポート窓口】までご連絡下さい。

3. 本冊子改定提言のお願い

- ・本冊子は「日本代協代理店経営サポートデスク(粕谷室長)」が中心となり、実際に効果的な代理店合併を実現された代協会員の方の声なども参考にしながら作成したものです。また、SOMPO ビジネスソリューションズ、あいおいニッセイ同和、共栄火災各社様の他、専門的なノウハウを持つ業界関係者の方々にアドバイスをいただきました。
- ・今後とも、皆さまの声を反映しながら有益な内容に改定したいと考えておりますので、記載内容に関してご意見・ご要望があれば、下記【サポート窓口】までお寄せ下さい。

【サポート窓口】日本代協「代理店経営サポートデスク」 粕谷室長 or 事務局 (野元)

※ 毎週水曜日 10 時～16 時の間は電話による直接相談をお受けしております。(日程変更あり)

- 粕谷 : Tel : 03-6268-0788 Fax : 03-3201-4639 E-mail : agsupport@nihondaikyo.or.jp
- 野元 : Tel : 03-3201-2745 Fax : 03-3201-4639 E-mail : nomoto@nihondaikyo.or.jp