

2023年5月19日

株式会社 dii 永井社長 訪問

大阪代協●●支部 A

## 1、 今回のベンチマークで参考になったこと

### ■代理店のブランディング

- ・開業当初は来店型で、地方誌に広告を出したりして情宣したが、来店客数が少なかった
- ・感謝祭などのイベントに経費を掛けている
- ・10年くらいは継続していく必要がある
- ・他代理店とどのように差別化するか、diiは事故対応で安心を提供している
- ・自動運転などの懸念があると言われるが、まだまだ自動車保険はなくなるらない。
- ・事故対応は社員全員で。
- ・diiの立地的に、火災新種ではなく、自動車保険に特化。また地元学校関連の契約に注力。

### ■人材育成、採用について

- ・採用条件で、事務職や営業職と決めない。  
「〇〇できる人」を募集するのではなく、「〇〇な人は不要」という考え方。
- ・業務に線を引かない。どの仕事も全員ができる。  
事務、営業、レッカー、レンタカー、洗車など
- ・基本、電話募集。バックオフィスのレベルが高い
- ・仕事を通じて、自分を磨ける。ワクワクできる仕事。社内の雰囲気悪くする人は要らない。
- ・歩合制はやらない。普通の会社で在りたいので、固定給。東農地区内で高い給与水準。
- ・収保だけではなく、中身が幸せかどうか。ホスピタリティ。

### ■さまざまな dii の強み、コンテンツ

- ・ぼうさい授業（出前講座）  
地元小学校～高校まで、地域の実際の写真や地図を使い、ぼうさい授業を行っている。
- ・レンタカー事業  
中古車だがキレイめで、最低限の装備の車両。  
貸し出しは、事故・故障代車に限定。
- ・レッカー事業  
24時間365日体制。夜間出動はほぼなし。フリーダイヤルで営業担当者が輪番担当。

## 2、今後活かしたいこと

- ・自社ブランディングは、他社との差別化の意味で必須。
- ・生損保事業以外での事業の柱を作り、10年タームで継続する。
- ・従業員採用～教育、社内の雰囲気づくり、給与評価制度、特にバックオフィス中心。

- ・適正な収保、利益、人員配置、体制整備。
- ・何かの形で地域に貢献する（CSR）。社会性の高い会社、社員。

以上