

深掘り! 保険用語

< 31 >



株式会社ウインライフ

小野 力

tsutom_ono@maia.eonet.ne.jp

もとは機械工学分野の規格

マネジメントシステムの標準化に取り組む

今回は、ISOについて、関する共通の取決めを行って深掘りしたいと思います。その取決めを文書化したものが「規格」です。

ISOとは、スイスに本部を置く国際機関「国際標準化機構」のことで、「標準化」とは、例えは製品などの品質、性能、安全性、寸法などに、日本中どこでも同じもの

交換プラグが必要となります。これは、日本と海外では、電気コンセントの標準化ができていないためです。

ISOとは国際標準化機構

ISOは、もともと機械工学分野の規格に重点を置いていました。そのために広く知られた存在です。ISOの名前が世に知られるきっかけは、マネジメントシステムの標準化に取組んだことでした。規格の概念を単なる「物」ではなく「組織」そのものに広げたことに大きな意義があります。その第1号は品質マネジメントシステムに関するISO 9001です。次に環境マネジメントシステムに関するISO 14001、④計画や手順を見直す(ACT)。このサイクルを繰り返して好循環を作り出すのです。

企業がISOマネジメントシステムを導入する場合は、PDCAサイクルを繰り返して実践し、継続的に目標達成へ近づけることが必要です。そのための証なのです。その

経営者の仕事は「経営」で、消すべく保険の「横軸」が最も重要。お客様のニーズにあった商品やサービスを創造し、販売を促進させ、いかに利益を生むのか。縁あって働く従業員が幸せになってもうちはどうすればいいのか。そして、これらの要素を短期的、長期的に運営していく資金繰りをどうするか。優先順位を明確にし、実行させていく。考えることに終わりはありません。これら「経営の縦軸」に「保険」という言葉が入り込む余地は、ありません。しかし、「経営の縦軸」のリスクを解消するという視点、「経営の横軸」として見ると、「保険の提案方法は無限大。ただし、「無限大」は、チャンスであると同時に、ニーズが広すぎて、ブレのない提案が難しくなるという側面もあります。そこで今回は、経営者の悩みの「縦軸」とそれを解

営業素人からTOTへ!
真似して伸びる 暗記営業のススメ
有限会社ミライズ 片岡隆太 -30-
問い合わせ先E-mail:info@mi-rise.com

保険を経営の中核に結びつける

せんが、今日は「最も」にスポットを当て「経営者は3つの中で、どの要素に一番意識がいくつあるのか?」を考えると、経営者が、最も意識しているのは「モノ」か、「ヒト」か、「カネ」に分類して間違いなくお話ししたと思います。これを「経営の3資源」と言います。どの要素も、重要であることに疑いの余地はありません。前回、大まかな経営者の悩みの縦軸は、「ヒト」「モノ」「カネ」に分類して間違いなくお話ししたと思います。これを「経営の3資源」と言います。どの要素も、重要であることに疑いの余地はありません。

「モノ」が、経営者にとって最も意識していることでしょうか。売れる商品を開発して、売らざるに在庫をためないよう、ちょうどよく製造する(インベントリ)を大切にすることが、今日の「最も」にスポットを当て「経営者は3つの中で、どの要素に一番意識がいくつあるのか?」を考えると、経営者が、最も意識しているのは「モノ」か、「ヒト」か、「カネ」に分類して間違いなくお話ししたと思います。これを「経営の3資源」と言います。どの要素も、重要であることに疑いの余地はありません。

「これから伸びるのは、損保系」

日本では、昭和26年に「民法」から「商法」へ移行が完了しました。すなわち、計量単位の標準化が行われたのです。実は、アメリカでは未だにメートル法への移行が行われておらず、ヤード・ポンド法が使用されています。1999年に火星探査機が火星軌道投入に失敗しましたが、その原因は、探査機を制御する2チームの片方がメートル法、もう一方がヤード・ポンド法を採用していたためだとされています。前代未聞の単純ミスにNASAも頭を抱えたようです。標準化の重要性を痛感させられる出来事だと言えるでしょう!

奮闘! 新米支社長

西川 新一 <45>

8月は日本全国で、通常の営業活動が停滞する「夏休み」に該当する月であり、多くの社員が休みの等々の長期休暇をとる時期である。そして、この時期は、当社のみならず業界の多くの会社が、営業活動を一時休止する季節でもある。当社も同様、通常月に実施することが不可能な健康診断の一斉受診や自動車運転適性診断に加え、社員・代理店双方のコンプライアンス遵守状況検査を行うなど、営業以外で組織として実施しておかねばならない様々な項目を実行せねばならない時期でもある。従い、自身の昨年度もそうであったが、この時期は年度始めに課せられた売上高要請額での上半期目標達成への活動の中心が今一つ緊張感に欠ける季節となる。

8月休暇明けに惨憺たる数字

部下全員が取得完了となる8月中旬から後半に取ることと決り、8月前半には例年の「平和な8月」にはない、細かな営業仕掛け活動の指示を男女それぞれに部下へ行った。8月初旬、私自身の売上見込み皮算用において、7月末実績が順調な結果となり、売上要請額に対し、想定以上の貯金を維持することができていたため、上半期で最も対前年度売上比で厳しき増収を果たさねばならぬこの8月においても、上半期累計できちんと厳しい局面に至ることはないかと想定していた。

指示した仕掛けができていない。この状況を回避すべく、上司としては部下あてに活動のいろはを徹底させたはずが、若い世代の集まりからなのか、上司不在時の活動に緊張感が見られず、対代理店に行っておくべき営業仕掛けが、ほぼできていない状態だったのである。早速、休暇明け即ち、私自身が率先して部下たちへの各種再指針を徹底。8月下旬の盛り返しを指すも急な成績向上は無理に近く、8月単月における売上要請額に対し、大幅な減収が確定。8月末累計でも大きな減収に陥ることとなり、ドロ沼状態に陥ることとなった。そして、中間管理職として、1年で最大の山場となる「上半期末売上要請達成」まで、残された時間は1か月強の中、9月の大逆転達成に向け、緊張感に満ちた熱い9月が始まろうとしていた。