

# Pliant

じゅうじん  
柔軟成長企業

2018年度

## 経営計画書

Ver.2.0

個の時代  
個の成長  
個の集合体へ



当経営計画書には、企業機密情報、ならびに、個人情報が含まれています。  
取り扱いには十分ご注意ください。

2018年6月14日  
プライアント株式会社 代表取締役社長 橋口久

# 社長、12の約束

プライアント株式会社 代表取締役社長 橋口 久

**私** 橋口久は、プライアント株式会社の社長として、会社経営に関する全ての責任を負いながら、社員の皆さんが物心両面の幸福の追及ができるよう、経営理念を高め続け、理念経営に邁進します。会社の成長は、全て社長の器で決まります。社長の器が成長しなければ、社員は離れ、お客様も離れていくことを十分肝に銘じ、社員の皆さんに下記の12の約束をいたします。

## 会社は人間成長の学校

会社を人間成長の場とし、社員の皆さんが当社で働くことで、皆さんの人生の幸福に大きく寄与する仕組みをつくりたい。学んだことがすぐに実践できる場にもします。

## ES 第一主義

これまで「お客様第一主義」が社長の決意にありましたが、今年度からはES（従業員満足）第一主義へと転換します。CS（顧客満足）はESから生まれます。

## 率先垂範

経営指針に沿った働き方・生き方を率先垂範し、社員の皆さんの「人間成長・人生幸福」を醸成できる職場づくりの陣頭指揮を執ります。

## 意なく、必なく 固なく、我なし

四つを絶ちます。「私欲を貪る心をもたない」「全てのことを決めた通りにしよう」と無理をしない。「固執する心をもたない」「独りよがりにならない」

## 原理原則に則った思想

精度の高い意思決定を行うため、自然の摂理に背かず、原理原則に則ったぶれない信念を持ち続けます。

## 飽くなき自己研鑽

精度の高い意思決定を行うため、常に学びと実践を繰り返し、自己研鑽に努めます。自己研鑽した学びと気づきはすぐに会社で実践します。

## 仕事の報酬は仕事

仕事の報酬はお金ではなく、仕事の報酬は仕事であることを忘れません。ワーカホリックになる意ではなく、仕事に邪念を入れないための思想です。もちろん遊ぶときは思いっきり遊びます！

## 100年先を見据えた承継

3・4代目への事業承継ではなく、世代を越えた事業継続の視点で共有環境をつくりたい。100年先も人間の正しい思想に変わりはないはず。今の時代に真理に満ちた企業をつくりたい。

## 感情で仕事をしない

感情で仕事をせず、常にニュートラルな精神で社員に接します。よって、社員のミスにも必ず復活のチャンスを与えます。但し、金銭的問題とコンプライアンス問題は私も含め一発退場です。

## 社長の責任

会社で起こる良いことは社員の皆さんのおかげ、会社で起こる悪いことは、仕組みづくりができていない社長の責任です。

## 三つの目的

「よい会社をつくる」「よい経営者になる」「よい経営環境をつくる」この三つの目的を坂の上の雲とし、日々精進します。

## 健康増進企業

社員の皆さんが健康でイキイキと働ける健康増進施策を立てます。有給休暇は、2018年7月より入社半年後の正社員は一律20日間を支給します。また有給消化推進も対策を講じます。

# 2018年度 プライアント株式会社

## 経営指針

### 経営指針書の大切さ . . . . . 3

成り行き任せのその日暮らしではダメ・経営指針書は会社のバイブル

### 経営指針の構成 . . . . . 4

経営指針書（旧計画書）と共に成長・ぶれない経営には訳がある

### 第18期経営計画 . . . . . 6

10年ビジョン・経営方針・経営計画



# 経営指針書の大切さ

## 成り行き任せのその日暮らしではダメ

経営指針書は  
会社のバイブル

**会**社がより善く成長していくためには、「経営理念」、「ビジョン」、「ミッション」、「経営方針」、「経営計画」の5つが必要です。この5つを総称して「経営指針」と呼びます。

**経**営理念とは、企業の目的・目指す姿であり、経営にあたっての価値判断の基準となる根本的な考え方を明示するものです。

**2**016年6月、当社は経営理念を「柔軟成長企業」と刷新しました。この経験理念は、2つの柱をどちらも兼ね備えたものです。会社としての柔軟成長、そして会社を構成する各社員の柔軟成長です。柔軟成長とは、社名のプライアントである芯のあるしなやかさを意味しますが、柔軟成長の根幹にあるのは、人間力の醸成です。

**か**つて日本経営品質審査員でもあった、株式会社能力開発センター代表取締役の田中典生氏は、人間力について次のように語っています。

\* \* \*

**組**織の習慣Ⅱ「社風」とは、個々の習慣の集まりです。なので、個々の人間形成をして、「人間力」を上げていかなければ企業風土は変わりません。人間力とは3つのポイントで考えましょう。

人間力Ⅱ主体性×進歩性×協調性

【主体性】

やる気をもって仕事に取り組む。前向きな思いで遂行する。

【進歩性】

その仕事に必要な能力を身につける。学びを活かして新しいことを行う。

【協調性】

一緒に仕事をしたいと思える人柄になる。

\* \* \*

**会**社は社会人が成長できる貴重な環境です。「大人の学校」とも言えます。人間力を磨き、柔軟成長を続けながら、仕事を通じた当社社員としての満



足度を上げ、それをお客様へ伝播していくてください。

**ビ**ジジョンとは、経営理念を追及していく過程における自社の理想的な未来像（ありたい姿）を具体的に書きあらわしたものです。当社では、10年ビジョンを策定しています。

**経**営方針とは、この10年ビジョンの実現を目指して中期（3～5年）

の目標を示し、それに到達するための道筋を示したものです（今年度から従来の「経営基本方針」からより具体的な内容にアップグレードされた「経営方針」が生まれました）。

**経**営計画とは、設定された経営基本方針に基づき、それを達成するための手段、方策、手順（いつ、誰が、どのように）を具体的に策定するものです。

**航**海図を手に進めていくのと、今船首から見えるものだけを情報に船を進めていくのには、3年後、5年後、10年後に雲泥の差が出ます。そしてもちろん、今後の働きやすさにも影響します。当社の経営理念、ビジョン、経営方針、経営計画、そして社員の皆さんの個人目標が1つとなった経営指針が当社の航海図。そして、経営計画発表会が新しい航海の出航日です。社員の皆さん一人ひとりが航海図を手に「プライアント号」に乗り込むことで、皆さんの船は大きく帆を張り、目的地へ向け真っ直ぐ進んでいきます。

**経**営指針書（計画書）を作成し始めたときから、経営指針書は皆さんのバイブルであると伝えてきました。当社の指針書は、何度も読んで理解を深めてもらうよう作成されています。これがバイブルと称している理由です。指針書は、常に身近な存在にしてください。

# 経営指針の構成

## 経営理念

# 柔軟成長企業

たゆまぬ学びと実践で  
強くなやかに成長した自己と企業を  
お客様と地域社会に還元します



**経営指針**は、上記のピラミッドのよう  
に、経営理念、10年ビジョン、  
ミッション、経営方針、経営計画の集合  
体です。

**経営**理念は、2015年までの有限  
会社プライアント保険時代まで掲  
げていた「安心をシンプルに 安心を活  
力に」から、2016年に現在の経営理  
念「柔軟成長企業」へと刷新されました。  
2016年より保険事業だけではなく、  
飲食業も展開し始めたことから刷新しま  
した。経営理念は、会社の成長によって  
進化します。

**経営**計画書という呼び方も、今年度  
からは**経営指針書**と呼びます。こ  
れは、長崎県中小企業家同友会を含めた  
全国道府県の中小企業家同友会による  
協議体である中小企業家同友会全国協議  
会（中同協）が推奨する呼称に做ったも  
のです。しかしそれだけではなく、これ  
までの当社の経営計画書は、上記のピラ  
ミッドの一番下の経営計画を中心に作成  
されていたものであり、近年になってよ  
うやくピラミッドの頂点の経営理念から  
5段目の経営計画まで軸が通ったパイプ  
ルになってきた、これも当社の成長の現  
れによる呼称の変更とも言えます。

**今**年度は総務部のミッションも加わ  
り、当社の経営指針はますます強  
固なものとなってきています。

10年ビジョン(2年目)

## 世界に気づきを与える企業

プライアントは、自己と企業の柔軟成長で「世界に気づきを与える企業」を目指します。佐世保の中小企業にとっても「世界」は大袈裟な表現ではありません。これまでは中央依存型の経済構造が定番であり、「地産地消」の地方完結型が理想とされていました。しかし、これからの事業は、例え地域に根差したビジネスをしていても、その先に世界が繋がっていない限り、世の中に事業を通した奉仕はできません。私たちは理念経営を通して「新しい気づき・一歩先行く価値観」を提供することで、世界の人々の幸せに貢献することを目指します。2017年度は、中国の大学生に特別授業を開催したりと、着実に10年後への姿に近づいています。



### 新 総務部ミッション

## ES（従業員満足）なくしてCS（顧客満足）なし！

今年度、総務部に新しいミッションができました。公式のようなこのミッションは、総務部のW（Work：仕事量）が大きいくほど、ES（Employee Satisfaction：社員満足）が上がり、その結果、CS（Customer Satisfaction：顧客満足）も比例して上がるという意味です。当社と同じくらいの規模の保険代理業を主軸とした企業で、完全に独立した総務部を設置しているところは全国でも珍しいでしょう。しかしながら、社員の勤怠管理や労務管理、時代に合った透明性ある就業規則の継続刷新など、今後の会社経営では、総務部の存在が新しい働き方を支える大きな役割を担います。このミッションで総務部の意気込みを感じてください。

# 第 18 期経営計画

## 10年ビジョン（2年目）・・・・・・・・・・7

市場の変化を読みながら夢を見る・10年ビジョンは未来へのかけ橋

## 経営方針（中期経営目標）・・・・・・・・・・11

10年ビジョンを踏まえた、中期のあるべき姿と目標、到達するための道筋

## 経営計画（中期）・・・・・・・・・・15

経営方針（中期経営目標）実現のための具体策

## 経営計画（単年度）・・・・・・・・・・18

10年ビジョン、中期経営目標実現のために、今年度何をするか



損保ジャパン日本興亜長崎支店エージェンツオブザイヤー受賞（2017年5月）



# 10年ビジョン

そして単年度経営計画は、夢を叶えるた

すが、10年から逆算した中期経営計画、現状の積み上げをする発想に至りがちで、年から5年の計画を考えようとすると、

で、なぜ10年なのでしょう。10年という期間は、単年度計画や中期経営計画で設定される3年から5年の期間とは異なる次元の期間です。中期経営計画の3

年から5年の計画を考えようとすると、現状の積み上げをする発想に至りがちですが、10年から逆算した中期経営計画、そして単年度経営計画は、夢を叶えるた

具体的に書きあらわしたものです。ビジョンの意味は、一般的には、「未来像」「夢」「使命が実現した姿」の意味として使われます。

人間には、将来を展望し理想をもつて、その実現のために工夫をすることができるといえます。

## 10年ビジョンとは

め、現実的な計画となり、中期経営計画と単年度経営計画の中身が大きく変わってきます。だからこそ、まず10年先のビジョンからたて始めるのです。

## 10年で世界は変わる 変わる世界に 受け身になるな

過去を振り返ってみましょう。10年ひと昔と言いますが、この直近の10年でも、私たちの身の回りでは「パラダイムシフト（ある時代の支配的な概念が転換すること）と表現できる事象が散見されます。例えば、「市場の国際化」「配送の短時間化」などの経営環境も大きく変わり、消費者の商品やサービスに対する価値観も大きく変化しています。「固定電話での連絡が携帯電話に」「ファクスからメールに」「現金払いから電子マネーに」などと技術革新が大きく進んでいます。「当然のこと」とされていたことが、劇的に変化しており、そのスピードはますます加速されていくでしょう。

変わる世界に受け身になってはいけません。時代を変えるのは私たち人間です。よって、クライアントの社員の皆さんも、新時代を築くポテンシャル

は平等に持っているのです。

## 10年ビジョンは 「おとな子供」に なっていく

市場の変化を予測しながら10年ビジョンをつくるわけですが、その際には必ず「夢を見ること」が大切です。大人として原理原則、自然の摂理に沿いながらも、「できるわけがない」「そんなの非現実的だ」と笑われるくらいに子供っぽい夢でなければなりません。鳥になりたいと夢見たライト兄弟は飛行機を製造しました。手の中にコンピューターを持つ夢を見たステイブ・ジョブズは、 아이폰を開発しました。おとな子供が未来をつくります。



## 10年ビジョンに求められるもの

1. 理念に基づく、組織の高い理想を映し出し、ロマンに溢れている。
2. 組織の個性や独自能力が反映されている。
3. 社会や市場の変化を創造的に捉え、適合している。
4. 目的と方向性が明瞭で、誰にでもわかりやすい。
5. 人々に熱意ややる気を奮い起こさせる。

この10年ビジョンが達成された時に、何が具現化するのか、社会はどう変わるのか、人々に何をもたらすのかなど、使命や価値や背景などの意義付けが必要です。

## 10年後の市場予測と未来事業定義

### 10年後の市場

#### 人口減少でもグローバル社会・保険の仕事は専門的に

- ・今後、佐世保市の人口は、10年ごとに約3万人の人口減となり、2027年には、現在の25万人から約22万人となる。
- ・佐世保市は国際色豊かになり、流動人口は増加している。
- ・近隣の福岡市はさらに活気を増し、日本の西海岸として、東アジアにおいて、米国のサンフランシスコやロスアンゼルスのような機能を果たす。
- ・中国やアセアン諸国は成長し続け、日系企業、特に中小企業経営も、対中国を筆頭にボーダレスになる。
- ・現在の保険代理店は大きく淘汰される。理由は、現在の保険代理店の高齢化や後継者不足を理由に、統廃合が進むため。

保険代理店数(2015年までは日本損害保険協会データ)

1996年: 623,741店

2000年: 509,619店

2001年: 342,191店

2015年: 202,148店

2027年: 150,000店以下(橋口久予想)

- ・金融監督庁が、保険会社に対し、一社専属代理店の縛りをなくすよう指導が始まる。
- ・複数の保険会社を取扱う乗合代理店が増加する。
- ・保険代理業の専門性が問われる。リスクマネジメント(国内外)とファイナルプランニング(資産運用を含む)が、世間の当然となる。
- ・AIとIoTの進化でインシュアテックが進み、保険代理店を介さない保険商品が続々と開発される。
- ・AIとIoTの進化で、人間ができることの地図が変わる。

“Most people overestimate what they can do in one year and underestimate what they can do in ten years.”

— Bill Gates

ほとんどの人は  
1年でできることを  
過大評価し、  
10年でできることを  
過小評価する

— Bill Gates

### 未来事業定義

#### 10年後の市場予測を踏まえたプライアンの事業定義

- ・「企業と事業を取り巻くリスクを可視化させ、事業展開を支援」
- ・「個人・家族の資産を守り、個人・家族の夢の実現をサポート」
- ・「AIにできず、人間にしかできないサービスに対し専門性を高める」
- ・「どんな事業体ともコラボレーションできるカフェ事業で、他業者に付加価値を提供」
- ・「身軽なスタートアップマインドと撤退マインド」

# プライアント株式会社

## 10年ビジョン (2017年策定・改訂版)

### 10年ビジョン(2年目)

## 世界に気づきを与える企業

プライアントは、自己と企業の柔軟成長で「世界に気づきを与える企業」を目指します。佐世保の中小企業にとっても「世界」は大袈裟な表現ではありません。これまでは中央依存型の経済構造が定番であり、「地産地消」の地方完結型が理想とされていました。しかし、これからの事業は、例えば地域に根差したビジネスをしていても、その先に世界が繋がっていない限り、世の中に事業を通した奉仕はできません。私たちは理念経営を通して「新しい気づき・一歩先行く価値観」を提供することで、世界の人々の幸せに貢献することを目指します。2017年度は、中国の大学生に特別授業を開催したりと、着実に10年後への姿に近づいています。

### 10年後の 業種業態



### 現在の業種で新しい花を咲かせながら生き残る

#### ・国内保険代理業

10年後には3つの可能性がある。

- ①損保ジャパン日本興亜の専属代理店として長崎県最大規模
- ②独立系乗合代理店（10年以内に一社専属がマストでなくなった場合）
- ③上記2つ（会社を分社化し、専属（本社佐世保）と乗合（本社福岡）を経営）
- ⑤事業拠点は、長崎県に3店、福岡県に1店

#### ・中国保険ブローカー支援事業

現在のパートナー宜安（北京）保険經紀有限公司と協業を継続し、市場を拡大。

・人員は8名体制（プロデューサー3名、CSR4名、経理1名）

#### ・飲食業（コーヒーショップ）

佐世保市内に独立系3店、他の事業体とのコラボレーションショップを全国に20店。コラボレーションの事業体は、来店型のショップを設置する金融業、自動車販売業、医療機関、サービス業など。コラボレーション企業店舗の一角にコーヒーショップを併設させ、来店客導線の支援をする。また、中国大連に2店展開。

#### ・新規事業

本業の進化に伴う二次影響から生まれるビジネスのチャンスに注意を払い、機を逃すことなく挑戦する。例えば、以下の3つのアイデア。

- ①自動車保険の減収対策で、自動運転のカーシェアリング業に進出
- ②ライフタイムよりオンデマンドの保険商品の品需要が高まることにより、代理店でマーケットを掴み、そこからオンデマンド商品を保険会社と開発
- ③中国が米国のようにトレンドを生み出す国となり、中国のよい商品やサービスを日本へ輸入（マクドナルドやセブンイレブンの発想）

#### ・社内ベンチャーの創出

10年後は、社内でスタートアップを支援できる体制を整える。

## 10年後の 売上金額

### 本業の国内保険代理業は県内最大規模に

- ・国内保険代理業  
売上高：30億円（損保収入保険料&生保保有規模 | 保険商品を仕入とした場合）  
売上総利益：5億円  
－現在は、売上高：5億9千万円（売上総利益：9千5百万円）
- ・中国保険ブローカー支援業（大連）  
売上総利益：5千万円
- ・飲食業（コーヒーショップ関連）  
売上高：4千万円（売上総利益：2千3百万円）
- ・社内スタートアップ（起業後3年以内）  
売上高：3千万円

## 10年後の 社員像

### 主体性と連帯で利他ができる社員の集合体へ

- ・環境の変化  
現在の社員は+10年、年齢を重ねる。よって、現在の社員は幹部となり、経営に参画し、10年間で入社した社員の指導、共育を行う。
- ・社員数  
保険事業部：30名（うち、障がいのある方の正規雇用3名）+AIロボット3名  
大連事務所：8名（うち、日本人2名）  
飲食業：日本20名（正社員4名・アルバイト16名）・中国スタッフ8名
- ・要員計画  
2019年4月より隔年で新卒採用を再開。事業規模に合わせて随時中途採用を行う。合併による増員は慎重に検討する。

## 10年後の 経営陣



10年後の橋口久

### 事業承継の基礎固めの10年とする

- ・橋口久  
2027年には54歳。経営理念を共有でき、やる気と実績がある者は、この10年で幹部候補として指導し、事業を任せる。最初は橋口久が代表権を執るが、その後は実力次第で代表権を譲る。
  - ・国内保険代理業は、3・4代目の後継者候補が固まり、次の10年（2037年）までに、取締役社長として事業承継する。橋口久は代表取締役会長。
  - ・中国保険ブローカー支援業は、中国で法人を設立し、日本人総経理（社長）を据える。橋口久は董事長（会長）
  - ・飲食業も分社化し、取締役社長を据える。
  - ・社内スタートアップには積極的に投資する。
- ・橋口美佐子  
2027年には80歳。取締役会長として在職。継続してエクセレントプランナー表彰を受け、エクセレントプランナー表彰日本国内最年長記録を樹立。
- ・永田香織  
2027年には52歳。常務取締役から専務取締役に昇格。経営の勉強と人格形成を重ね、マネジメントに大きく関わる。

# 経営方針

## 経営方針とは

**経営方針**とは、10年ビジョンの実現を目指して、中期（3～5年）の「あるべき姿」を目標とし、「それに到達するための道筋」を示すものです。

**経営** 営計画の策定においては、10年ビジョン実現の課題を①今後の事業展開、②働きがいのある企業づくり、③企業の社会的責任（CSR）、④数値目標の4点から、中期（3～5年）の「あるべき姿」と「目標」として示します。

## 経営方針を検討するにあたっての視点

**経営** 方針を考える上で、プライアンプトがどのような会社を目指すか、その企業像をイメージする必要がある

① **自立型企業を目指す**  
 保険会社に頼りきった保険代理店では、10年ビジョンは達成できません。商品、サービス、技術において、当社ならではの付加価値を持つことが必要で、中

長期的には、アメリカの独立系保険代理店のような手数料交渉権を持つスタイルをとっていくことが望ましいでしょう。そのためには、保険会社も一目置くような、高い業務品質と、数多くのお客様を抱える企業を目指さなければなりません。

② **社員の自発性が発揮できる企業を目指す**  
 プライアントに指示待ち社員は必要ありません。それは、会社が必要であるかないかのレベルではなく、これからの時代、指示待ちスタイルでは、一個人が時代の波を乗り越えられないからです。

社員一人ひとりが、個性と創造性を自発的に発揮する職場環境を構築するためには、まず、社員の皆さんの将来設計と当社を目指す方向性を合致させることが必要です。  
 そこで今年度は、「適材適所」と「個人のビジョン」をテーマに、個人面談を重ねてきました。個人で10年ビジョンを考えることは難しかったかもしれませんが、自身の将来設計は、自身の社内での自発性の発揮に大きく関与します。

プライアントが成長すれば自らの人生を豊かにできるという展望を持つことで、社員の皆さんにも働きがいややりがい生まれ、その力を発揮します。そのためにも、会社は社員の皆さんが

安心して働ける環境をつくるよう尽力します。雇用と生活を守り、安心安全な労働環境を整備して、社員の皆さんの将来の生活設計ができる仕組みを構築、随時刷新していきます。

③ **経営者と社員が互いに頼れ合う関係を構築する**  
 社内で互いに頼れ合う関係を築くには、社風を高めていくことが大切です。

そのためには、立場は関係なく、共に学び共に育つ環境が一番です。共に学び共に育つていけば、変化の速い時代にも適合し、加えて、新しい時代を築いていきます。それが、当社に共通した生活の基盤を置きながら、個々のビジョンを実現するための最短距離となります。

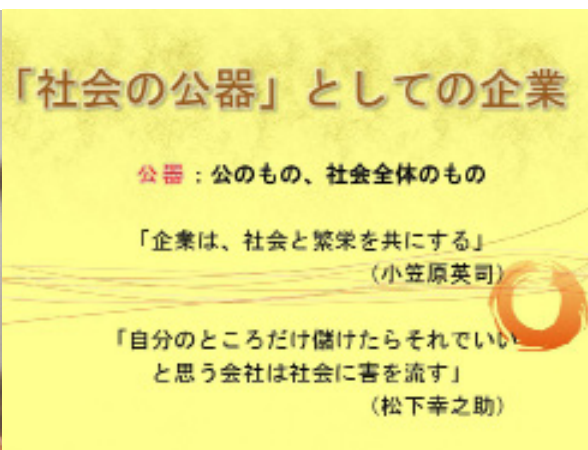
④ **地域との関わりを大切に**

当社は、佐世保市を中心とした地域社会の中で生かされ、育てられてきた存在です。大連のオフィスも同様、大連の社内の中で生かされ、育てられています。よって、当社は設置された事業所のそれぞれの地域経済繁栄のために、社会的使命を果たすことが期待されています。

⑤ **長期持続する企業を目指す**

短期間の実績がどれほど良くても、それが持続せず、一時的なものに終わってしまつては意味がありません。私たちは、「金儲け」をしている事業体ではありません。「企業は社会の公器」である故に、

私たちは地域社会のために、永続的な存在でいなければなりません。だからこそ、個の成長と組織の力強さ、社員共育、そして計画的な採用と生活の安定を保証できる雇用が必要となります。



# プライアント株式会社

## 経営方針検討ワークシート

### 10年ビジョン

#### 将来のありたい姿

- ・世界に気づきを与える企業

### 現状認識

#### 1. 時代の流れ（情勢認識）

- ・適者生存  
偏った思想、独善的、旧態依然の経営では時代についていけない。規模の有意性。
- ・インシュアテック  
AIとIoTの進化で、顧客チャンネルが多様化する。
- ・専門性が求められる保険業界  
物売りからの脱却とリスクマネジメントやファイナンシャルプランニングなどソリューション型ビジネスとなる。
- ・デジタルとアナログのレイヤー化  
融合だけではなく、人にしかできないことが強調され、アナログの魅力が再認識される。

#### 2. 顧客は何を望んでいるか

- ・ストレスフリー  
手のひらの中で完結するワンストップサービスの機能が、スマホの便利さを爆発的に普及させた。よって、今後はさらに生活スタイルの効率化が顧客の基準となる。
- ・アナログ  
デジタルとの融合と進行して、レイヤー化が進み、今後はより深い人との絆を求め合う時代となる。人との出会いも多様化し、個人の生活圏が地球規模となり、地球の裏側からアナログな人情を求める時代となる。

#### 3. わが社の歴史（誇れる伝統）

- ・創業1981年の中堅老舗  
創業37年はまだ老舗ではないが、日本の保険代理店の歴史から、10年後は老舗と呼んでもおかしくないだろう。現在は中堅の老舗、老舗予備軍といったところか。
- ・歴史を大切にする会社  
当社の宝は、経営指針書に記載されている沿革である。「先人たちの汗と涙があったからこそ、今の私たちの喜びがあり、今の私たちは、未来のプライアントのために礎を築く先人である」ことを大切にしている。
- ・損保ジャパン日本興亜代理店として長崎県下の実績と品質  
保険会社主催の表彰制度には、入賞は当然として取り組み、創業以来高い実績をあげている。また、カイゼンや電話対応コンクールなど、同業他社がやり始める前から着手。
- ・事業の多角化  
損保ジャパン日本興亜の専属代理店という縛りがありながらも、時代を見据えて飲食業と海外進出をを果たしてきた。そこから得られたものは大きい。

## 4. 当社の持ち味

### ・社風

2009年より築き上げてきた社風は当社の誇りである。しかし、風通しが悪いとせっかくの社風もすぐに腐ってしまう。常に風通しのよい職場環境にする必要がある。

### ・多様性(ダイバーシティ経営)

年齢、国籍、性別、身体的特徴、入社前のバックグラウンドなどにおいて、同業他社よりもとより、地元の中小企業企業よりも多様な人財で構成されている。

### ・人財

多様性もある中で、社員の人間力も当社の持ち味。人を思いやる心に溢れている。

### ・社員の主体性と連帯感

ここ数年で格段に成長した分野。柔韌の韌の部分が育ってきた。

### ・柔軟で創造的な発想

同業他社の中では、新しい試みを比較的早い段階で取り組んできた。柔軟性あるアイデアは、カイゼンの実践により、社員の頭の中にも変化が出てきた。

## 当社の あるべき姿 事業展開の方向

## 5. どの分野で仕事をするか(隣接異業種も視野に)

### ・保険代理業

### ・中国保険ブローカー支援業

### ・コーヒーショップ関連事業

### ・隣接異業種: セミナー業、メディア・執筆、貿易業、外国人向け事業

## 6. 当社ならではの特徴をどう生かすか

### ・人財を生かす

多様性ある人財が主体的に、また他者との連携を組んで前向きに取り組むことにより、既存事業のアップデート、新規事業のスタートアップを加速させる。

### ・とにかく「没ネタ」を多く出すべきだとする社内環境を増幅させる。

## 7. その為の体制づくり

### ・保険コンサルタント課とお客様サービス課の連携

既存の主力事業が伸びるためには、足元にある当該課題をクリアする必要がある。

2018年度の新体制で強化していく。

### ・コーヒーショップのフランチャイズマニュアル作成

フランチャイズマニュアル作成により、自社経営でも多店舗展開がスムーズとなり、またコーヒーショップと異業種のコラボ展開をコンサルする際には、フランチャイズマニュアルが必須となる。

### ・総務部の増員

現在HTC事業部も統括している田島課長をサポートするために、2019年4月に新卒を採用し、3年以内に総務部4人体制(HTC事業部管理も兼務)とする。

### ・中国保険ブローカー支援業の増員

3年以内に1名増員し、駐在員を2人体制とする。

### ・橋口久はより社長業に専心できるようにする。

# プライアント株式会社 経営方針

10年ビジョンを実現するために

## 事業展開の方向

### 既存事業の拡大と二次派生事業の展開

#### 【既存事業の拡大】

・保険代理業・中国保険ブローカー支援業・コーヒーショップ関連事業

#### 【二次派生事業の展開】

・セミナー業・メディア・執筆・貿易業・外国人向け事業

## 中期経営目標と目標達成のための道筋

### 保険代理業

保険コンサルタント課とお客サービス課の連携再構築し組織の底上げを図る。  
これが保険代理業拡大の基盤となる（3年目に各社員2階級昇進）。

### 総務部

要員計画により増員し（3年以内に2名増員）、総務部の組織力と人員を生かし、  
HTC事業部へのフランチャイズマニュアル作成（3年計画で作成）。

### HTC事業部

フランチャイズマニュアル作成に着手しながらも、佐世保市内中心部に直営店を  
1店舗開店。異業種とのコラボでは、フランチャイズマニュアルを武器に、  
保険代理店のイベントなどにブース出展し、FC 2件契約（全て3年計画）。  
異業種コラボFCは、5年目に10店増を目指す。

### 中国保険ブローカー支援業

保険会社との商品開発により少人数体制でも契約が生まれる仕組みをつくり、  
その利益でもう1名日本人駐在員を雇用（3年計画）。

### 数値上の目標

#### 保険業（国内・中国）

3年計画・5年計画では、それぞれ10年ビジョンの売上高、売上総利益、人員の1/3、1/2の数値を目標とする。総務部の要員計画もそれに準じる。

#### HTC事業部

3年計画・5年計画では、それぞれ10年ビジョンの売上高、売上総利益、人員の1/3、1/2の数値を目標とする。

### 企業の社会的責任

#### 思想の流布

松下幸之助翁の思想を会社全体に浸透させる。利他の心を持ち、社会の歯車であり続けることが、ひいては自分の人生に帰ってくる。

#### ボランティア活動の推奨

有給消化制度を刷新し、有給日数を増やす。取得においては、単に旅行や休息のためだけではなく、ボランティア活動への活用を奨励する。

### 働きがいある会社づくり

#### 人間尊重の経営

社員の人生を愛する。

#### ES第一主義

CSは社員がリーダーシップを取り、その分会社はESに力を入れる。

#### 社員共育

社内で学びの機会を増やし、学んで即実践を奨励。

#### 就業規則の透明化と進化

社員と共に就業規則を刷新していく。

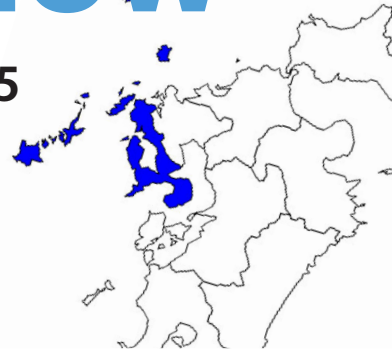
10年ビジョンから逆算・逆算で考えていき  
このページまでは、中期的な方針まで考えました

次のページからは中期と単年度で  
具体的な計画を立てていきます（数値は社員のみ別紙）



# 全員経営で Pliant NOW

常に注目される西海岸に Since 2015



全体 2015年一永年（5年ごとに見直し：今年度4年目／永年）

## カイゼンの永年継続実施

2015年から開始したカイゼンは、社内に浸透し社風となりました。カイゼンチームも4年目を迎え、現在も主体性を持って自律的な運営をしております。

カイゼン活動が浸透するとともに、社員の皆さんも「他人事から自分ごと」の眼を養ってきたのではないのでしょうか。

有限会社プライアント保険の頃はまだ家業の名残がありました。例えば、給湯室やトイレのタオル。どんなに汚くなっても、洗濯や取替えは橋口家の仕事でした。

ここで考えなければならぬことは、では当時の社員が良くなかったのかということです。

答えはノー。社員は何も悪くありません。なぜならば、その当時の社員は今でも当社で働き、積極的にカイゼン活動に参画しているからです。つまり、何事も仕組みづくりが大切ということ。有限会社プライアント保険時代にはその仕組みがなかっただけのことなのです。

カイゼン一つをとっても、沢山のことに気づかされます。

身についた習慣でもやめればゼロに戻ってしまいます。「常に考える！」の継続をお願いします。

全体 2015年一永年（5年ごとに見直し：今年度4年目／永年）

## 全員経営の取り組み

全員経営とは、全員が経営者になることではありません。適材適所の自分のポジションで、期待されている仕事を責任感を持って全うすることが全員経営です。

全員野球という言葉で置き換えるとうわかりやすいでしょう。全員野球は、全員が監督やピッチャー、4番バッターになることはありません。会社組織の同様です。

全員経営で大切なことは、成長や向上心です。会社人生、昇進することが全てとは言いませんが、難易度の高い仕事を任されて挑戦し、そして成功するまで諦めないことは、自身の人間成長に大きく寄与します。会社は大人の学校です。

例えば、社員100名規模の会社であれば、課長が想像する社長の仕事は、守衛が想像する課長の仕事に匹敵すると言われます。よって、挑戦を繰り返しながら、倫理観と業務スキルを磨き、人を指導する立場になっていくことは、学校のテストで上位にいくよりも人生の醍醐味があると考えます。

人事評価も7月から本格始動します。評価制度の行動指針をもとに、各自のポジションで活躍してください。期待しています。

保険事業

2015年—2019年（今年度4年目／5年計画）

## 新事務所設立・他社合併

2015年より佐世保市中心部に  
出事務所設立と、優位性を  
保った合併の中期経営計画を立てて  
いました。

もともと、この中期経営計画は、お  
客様サービス課の部門設立の時期と  
関係しており、新組織体制で増収を  
生み、かつ、他社との優位性を保つ  
た合併の結果、その事業規模で新事  
務所設立が必要になると予測  
したものでした。

現時点での事業規模では新事務所設  
立は不要です。また、過去3年間に  
他社合併の話もありましたが、結果  
的に合併はしませんでした。合併し  
なかったのは、経営者である橋口久  
の器量、それだけが理由だと思っ  
ています。別の経営者であれば合併し  
ていたかもしれません。

中期経営方針にも今後の合併につい  
て触れなかったように、合併するこ  
となく、自力で事業拡大をしていく  
計画に変更します。損保ジャパン日  
本興亜P A代理店として合併も積極  
的にした方が保険会社も嬉しいかも  
しませんが、当社は自力でのオペ  
レーションに臨みます。

自力での成長の結果、この2年の間  
に新事務所を設立できる実力を、全  
社一丸で養いましょう。

保険事業

2014年—2023年（今年度5年目／10年計画）

## さらなる自由化に備える

昨年度から10年ビジョンを策定  
しましたが、この計画だけは、  
2014年より10年の計画として掲  
げていたので、今後中期経営  
計画の中で毎年確認していきます。

今回の10年ビジョンでの市場予測に  
もあつたように、保険業界2度目の  
ビッグバンは必ずやってきます。顧  
客本位のさらなる自由化として、専  
属代理店の任意解体です。任意で  
から専属代理店のままで残ることも  
できますが、損保ジャパン日本興亜  
に不義理をしない限りは、その通達  
が出た暁には乗合いをする計画です  
（それまではしません）。

現在の専属代理店は、保険会社と共  
存共栄といいながらも、経営面や営  
業面で保険会社に頼っている部分、  
また、頼らざるを得ない部分が数多  
くあります。よって、経営面と営業  
面では、現在の独立系代理店から  
大きく周回遅れしている様相です。  
よって、いざ自由化され独立しても、  
準備不足であれば、安定した経営は  
望まれません。

中国大連での事業は、自由化に備え  
た準備にもなっています。今年度か  
らは中国の保険ビジネス情報をさら  
に共有し、営業面でも自由化への準  
備を深めていきます。

保険事業

2018年—2020年（今年度1年目／3年計画）

## 保険事業部新体制で成長

2018年7月より、保険事業  
部は人事異動により新体制と  
なります。保険事業部の保険コンサ  
ルタント課とお客様サービス課の連  
携がこれまでの課題でしたが、新体  
制により解消できるものと期待と  
もに確信しています。

保険コンサルタント課とお客様サー  
ビス課の存在意義や目指すところに  
変化はありません。よって、経営方  
針がコロナ変わるという印象は持  
たないでください。それよりも、本  
体の目的を達成すべく執った人事で  
す。

今年度の保険事業部は2課の課長が  
不在のままのスタートとなります。  
不在のままでもきちんとコミュニ  
ケーションを取れば連携がうまくい  
くと思いますが、不在のままにはし  
ないでください。

個々がこの新体制で成長し、それぞ  
れが1ヶ月でも早く昇進して部の底  
上げに参画してください。各自これ  
から3年間で2段階昇格目標です。  
ついては、地味で結構ですので、現  
在の役職において、利他の心で仕事  
に取り組んでください

この計画が実現すれば、まずはお客  
様サービス課から先に中途採用を開  
始します。

# 2019年4月新卒採用

**総務部**は当社において、大黒柱的な存在です。それは、他の部署の社員の皆さんの働き方改革に携わるからです。

かねがね宣言していた通り、今年度、経営陣はE S（従業員満足度）に力を入れます。経営陣は、CSよりも力を入れます。このような表現をするのは、社内のE Sから生まれる幸福感が増せば、それは必ずお客様に伝わり、連動してCS（顧客満足）に反映してくると信じているからです。幸せの連鎖です。よって、経営陣と総務部の一丁目一番地の仕事はE S、社員皆さんの一丁目一番地の仕事とはCSとなります。

そこで、総務部は経営陣と一緒に、社員の皆さんのE Sに力を入れていきます。まず最初に着手するのは、就業規則の整備です。その中には、有給休暇を一律20日とする内容も盛り込みます。

社員の皆さんを総務が支えるためには、現在の人員では足りません。よって、総務部は今年度要員計画を立て、地元の高校を中心に採用活動を始めます。

この中期経営計画の3年間で、総務部は2名の増員（全て新卒採用）を予定します。

# 多店舗展開とコンサル業

**中期**経営目標にあるように、HTCでは、多店舗展開と、当社のビジネスモデルでもある、異業種とコーヒーショップのコラボの開店コンサルに着手します。

多店舗展開は、3年以内に佐世保市内中心部（栄町・常磐町エリア）に直営店舗を1店出店します。出店戦略はまだ企業秘密ですが、確固たる戦略があります。単に良い物件がある理由だけでは出店しません。今後、情報収集をしながら進めていきます。

コンサル業とは、当社の来店型保険ショップとコーヒーショップのコラボのビジネスモデルを商品化し、全国で同様のコラボを希望する保険代理店、土業、IT系オフィスなどへ開店指導をするものです。当社は開業以来7年のノウハウを持ち、大手コーヒーショップが行う同種サービスと比較しても、安価な料金で対応することができ、棲み分けが可能です。導入店には、HTCのFCとさせていただきます。

以上の計画を実現するには、FCマニユアルの作成が必要です。早速今年度から着手し、2年目で作成し、3年目には2件のFC店加盟を目指します。

# ニッチ商品開発で弾みを

**大連**オフィスの課題は人手不足です。ポテンシャルがある市場であるため、もう1名日本人駐在員を雇用し、面での営業活動をしたのですが、現在の資金繰りでは、大連に1名の追加はできません。1名採用枠があるとする（総務部の採用を除く）、保険事業部での採用が優先されるでしょう。

その打開策が、中国の現地保険会社と開発に着手したニッチ商品の開発です。かつての中国の保険会社は、商品の開発の際には常に市場規模を最初のハードルにあげ、当社の提案のなかなか実現に至りませんでした。

しかし、最近潮目が変わってきており、小さな市場でも、まずはやってみる姿勢が見られます。最近、スマホでガス代を支払ったときに加入する「ガス爆発保険」が話題です。ガス代を支払う途中にガス代の割引とも連動した100円ほどの保険のポツポツアップ広告を作っただけで、短期間で日本円にして約5億円の収入保険を得たそうです。

大連オフィスではニッチ商品の開発を続け、この収益を基盤に、もう1名の日本人駐在員の雇用を目指します。



# 保険事業部

## 保険コンサルタント課 お客様サービス課（CSR）事故対応課



損保ジャパン日本興亜ひまわり生命全国トップ代理店

表彰式にて、ひまわり生命高橋会長と永田保険事業部長

**保** 険事業部は組織に改編があってもチームには変わりありません。新しい個々の役割役割に責任を持ち、利他の心でエベレストに挑みましょう。

**今** 年度は保険事業部の組織を改編し、新体制で「これまでと同じ山を登ります」。世界で一番高い山のエベレスト登頂ができなかったから、2番目に高いK2に目標を変えたものではありません。アタック隊の編成を変えて、再度エベレスト登頂を目指します。

**新体制で再度挑戦！**

### 保険事業部ミッション

## 安心をシンプルに 安心を活力に

#### 【共通行動】

- ・常にお客様のことを考えて、必ず、個（点）と面（チーム・会社）でお客様に安心・安全・満足を提供する
- ・ISO9001の目標、手順書に則った業務スキルを遵守する
- ・高い倫理観を持ち、法令・会社規定を遵守する
- ・何事も主体性と連帯感を持って、利他の心で取り組む
- ・目標指標を「他人事ではなく、自分ごと」とする

### 保険コンサルタント課

#### 【2018年度・徹底行動】

- ・CSRとのコミュニケーションがお客様に最大の安心感とサービスを生み出す
- ・CSRがお客様とスムーズなコミュニケーションができるプロデュースに努める
- ・ヒアリングシート・世帯情報入手を徹底し、ファーストアクションを怠らない
- ・リスクマネジメントを学ぶ・自己研鑽として専門・専門外問わず広く学ぶ
- ・保険会社キャンペーンは会社の代表としてトップ入賞する責任感と気概を持つ

### がむしゃらではなくHLPとDLPがプロデュース

目標に向かったの戦術は「死ぬまでやれ、死なないから」ではありません。HLPとDLPはプロデューサーとして、時代のニーズを見据えた、スマートな営業環境を構築してください。

### 指標・ポイントにアンテナホワイトボードで共有

保険会社との共通目標の指標・ポイントをホワイトボードでカウントダウンし共有します。指標・ポイントにアンテナを張った業務遂行は、来期の生産性を高めることにも繋がります。

### 全社を挙げてプロジェクト年間を通して隙間なく

まずは会社主導で全社プロジェクトを企画。保険コンサルタント課全員とCSR顧客担当者がプロジェクトに参画します。2つ目のプロジェクト終了後はHLP・DLP主導で企画します。

## お客様サービス課 (CSR)

### 【2018年度・徹底行動】

- ・担当者のアシスタントではなく、自分の担当と認識して業務に従事する
- ・電話対応では常に笑声、来店対応・訪問対応では常に笑顔
- ・常に業務の生産性とスリム化を考え、保険コンサルタント課からの仕事を引き受ける余力を増やす
- ・複数の異なる作業や工程を遂行する技術を身につけて多能工化する（業務を俯瞰で見る眼が養われる）
- ・保険会社と連携は、将来CSRが保険会社支社機能を遂行できるためのトレーニングと認識する

### 360度を見渡す視点 アシスタントと自己実践

更改業務は作業ではありません。保険コンサルタントが盲点をとっていたお客様のリスクを見つけ、担当者の行動をアシストをするか、自身で動いて直接お客様に接触してください。

### 4名で3人半分の業務量 4名以上の生産性に挑戦

新体制となった今期は、業務をスリム化し、余剰人員をつくる仕組みを構築します。社員増員は、保険コンサルタント課との連携で、売上が上がった時。今こそ、カイゼン習慣を生かす時です。

### CSRはこれまでの主体性 チームワークを継続

これまでCSRが培ってきた主体性とチームワークは当社の財産です。新体制となった今期も、それはCSRの伝統として継続してください。期待しています。

## 事故対応課

### 【2018年度・徹底行動】

- ・事故対応マニュアルを作成
- ・全事故を事故対応課で把握し、必要に応じて指示を出す
- ・事故現場に率先して走る（事故現場の管制塔となる場合は、現場直行者を選出し現場対応をコントロール）
- ・サービスセンターとの有効な関係構築（2018年度は2回の勉強会開催）
- ・法人顧客において、安全運転講習・労働災害などのセミナー開催（2018年度は5社・講師は担当者中心）



損保ジャパン日本興亜

対前年比 5.8%増

2018年度目標  
収入保険料

**3.1億**

2018年度は必ず収入保障料3億円を突破します。

基本戦術：①生損保関係なく、お客様のリスクを第一に見つめたアクション②点（個）が先ではなく、面（会社）が先のプロジェクトを、点（個）で敢行③保険コンサルタント課とCSRの連携による好事例の蓄積



損保ジャパン日本興亜  
ひまわり生命

2018年度目標  
修正後 ANP

**7千万**

HLもDLとの垣根をなくし、お客様のリスク前提で動きます。7千万の目標は、自己ベストになりますが、2018年度は、特定者に頼らない数字の積み上げに拘ります。損害保険部門の基本戦術に準じれば、HLもDLも稼働するのが当然の行動。習慣づけましょう。

**第一生命**

2018年度目標  
正味新契約高 S

**7億**

2017年度、DLは、2015-2016年度の2年連続全国トップ10入賞を逃してしまいました。多くの社員にとってDLは馴染みの薄い商品かもしれませんが、DL販売力はポイントは、商品知識ではありません。どれだけ愛情を持ってお客様を想うかという「心の距離感」です。



# 総務部

## 総務課・経理

**働く環境をカイゼン**

**総務部**の新ミッション「ES（従業員満足）なくしてCS（顧客満足）なし！」は、当社新時代の幕開けです。

**働き方**改革はブームではなく、自然の流れです。子供が成長して洋服

が小さくなるように、社会も成長していく中で、従来の働き方が合わなくなってきたのです。しかしこれは現代が過去を否定しているのではなく、未来が現代に警鐘を鳴らしている構図です。

**昨今**頻繁にニュースを騒がしている残業やハラスメントの問題が、社会にとつての継承（サイン）です。人間の身体が疲れるのは、「休め」のサイン、お風呂に入らないで身体が痒くなるのは、清潔にしないと病気を患うよというサイン。だから人間は、疲れたら休み、身体が痒くなる前にお風呂に入ります。人間の身体がよくできています。社会の仕組みもよくできています。

**総務部**は、この社会のサインを見逃しません。今年度から働く環境を

カイゼンし続け、未来の社会が期待する会社の在り方を追及します。社員の皆さんの協力も必要です。一緒によい会社をつくっていきましょう。

### 新 総務部ミッション

**ES（従業員満足）なくしてCS（顧客満足）なし！**

#### 【共通行動】

- ・全員が物心両面の幸福を実感できる職場環境を目指す
- ・2019年度の各社員の10年ビジョンがさらに充実していることを目標とする
- ・ESの向上により、他部署がCSの向上に繋がり、結果、自社経営を含め三方よしとなることを目指す

### 総務課

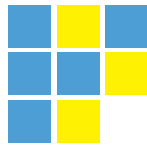
#### 【2018年度・徹底行動】

- ・休憩時間の確保・残業の減少・有給の積極取得など、課題を洗い出しカイゼンを続ける
- ・社員と一緒に就業規則を見直し、透明性のある会社のルールブックをつくる
- ・雇用に関する法律に反さないよう常に情報収集するとともに、顧問社労士と連携を図る
- ・雇用に関する助成金や補助金は積極的に活用する
- ・社内に環境美化に努め、日々の清掃を徹底する
- ・HTCを活用した社内福利厚生を充実させる

### 経理

#### 【2018年度・徹底行動】

- ・記録する
- ・分析する
- ・助言する・提案する
- ・高い倫理観を持ち、コンプライアンスを遵守する



# HTC事業部

## 総務課・経理

### 次のステージへ！

HTC第2章が始まります。2011年のオープンから7年、この間、数多くの飲食店が開店し、その間、数多くが閉店していきました。特に同業の個人経営のコーヒーショップやカフェは、「3年続く店は半数」と言われています。

HTCは単なるコーヒーショップとしてだけではなく、異業種（保険ショップ）とコラボした店舗として、7年間で飲食と異業種コラボ、Wのノウハウを構築してきました。大手コーヒーチェーン・スターバックスは、新生銀行やヤマダ、ゴールドマンサックス社内などの有人店舗や、オムロンヘルスケア本社内など全国5つのオフィスに無人店舗を出店するなど、異業種とのコラボノウハウは当然持っています。しかしローカルのコーヒーショップがノウハウを持っているのは全国でも珍しいことです。

2018年度はフランチャイズマニキュア作成に着手し、スターバックスと棲み分けをした段階で、異業種とのコラボショップ展開を目指します。また、3年以内に佐世保市内中心地に戦略的店舗のオープンを計画します。

### HTC事業部ミッション

**We aim to create an American style coffee shop where customers can enjoy good food and drink in a relaxed, comfortable and at-home atmosphere.**

#### 【基本行動】

- ・ 創業者の想いを一人ひとりが継承する
- ・ 雇用形態を問わず、不利な立地でもいかにお客様に来ていただき満足していただけるか、常に考える
- ・ コーヒーのプロになる・研鑽を続ける
- ・ 業務の標準化を徹底する・個性は標準化の上に乗せ、その個性は爆発させる
- ・ HTC事業部は保険事業部のぶら下がりではない、社内でも誇りをもって堂々と
- ・ 衛生管理には十分に気をつける
- ・ バッドニュースファースト（飲食業は小さなクラックが瞬く間に崩壊を生む）



### 新生銀行×スターバックス新宿エルタワー店

現在のHTCと保険ショップとのコラボの着想を得た店舗。2001-02年頃に当時東京在住だった橋口社長が新宿で発見し、以来、佐世保に帰省する度に、まだ個人事業主だった橋口保険事務所時代の橋口美佐子会長に、「佐世保玉屋からアルバカーキー橋へと続く道沿い（現在のタイヤショップ付近）に、来店型保険ショップとコーヒーショップを出したら？」と話していた。よって、HTCも構想10年で開店した店舗と言える。



# 国際事業部

## 宜安（北京）保険經紀有限公司 大連支部（当社大連オフィス）

### 5年目で花開かせる

2017年度は駐在員の突然の退職がありました。期間を空けずにバイリンガルの劉社員が入社し、大きな支障もなく大連オフィスは持ちこたえることができました。

張社員のCSRとしての安定した頑張りと、持ち前の幅広い知識とバイタリティー溢れる劉社員のおかげで、これまでにない様々な案件が舞い込んできています。

中国ビジネスは5年辛抱しないと光が見えてこないと言いますが、大連オフィスも今年で5年目。不思議なことに昨年度は見えなかっただんだん光が見えてきました。

昨年度は（中国の事業年度は毎年1月から）、実質14万円の赤字で終わり、年を追うごとに損益分岐点に近づいてきています。今年度はそのバーを超え、大連オフィス第2章へ突入です。

第2章は、もう1名、日本人駐在員を置き、出張ベースの橋口社長の他に、プロデューサーとして駐在員2名、CSR 1名の4人体制。下記の戦術を徹底して、新体制を実現させましょう。

## 国際事業部ミッション 検討中！

### 【共通行動】

- ・高い倫理観と「和の心」を持った言動
- ・保険ブローカーとしての高いプライドとプロフェッショナリズム、凛とした姿勢
- ・ベンチャー的発想を持った冷静かつ恐れ知らずの集団（成功するまで継続する粘り強さ）

## 中国保険ブローカー支援業

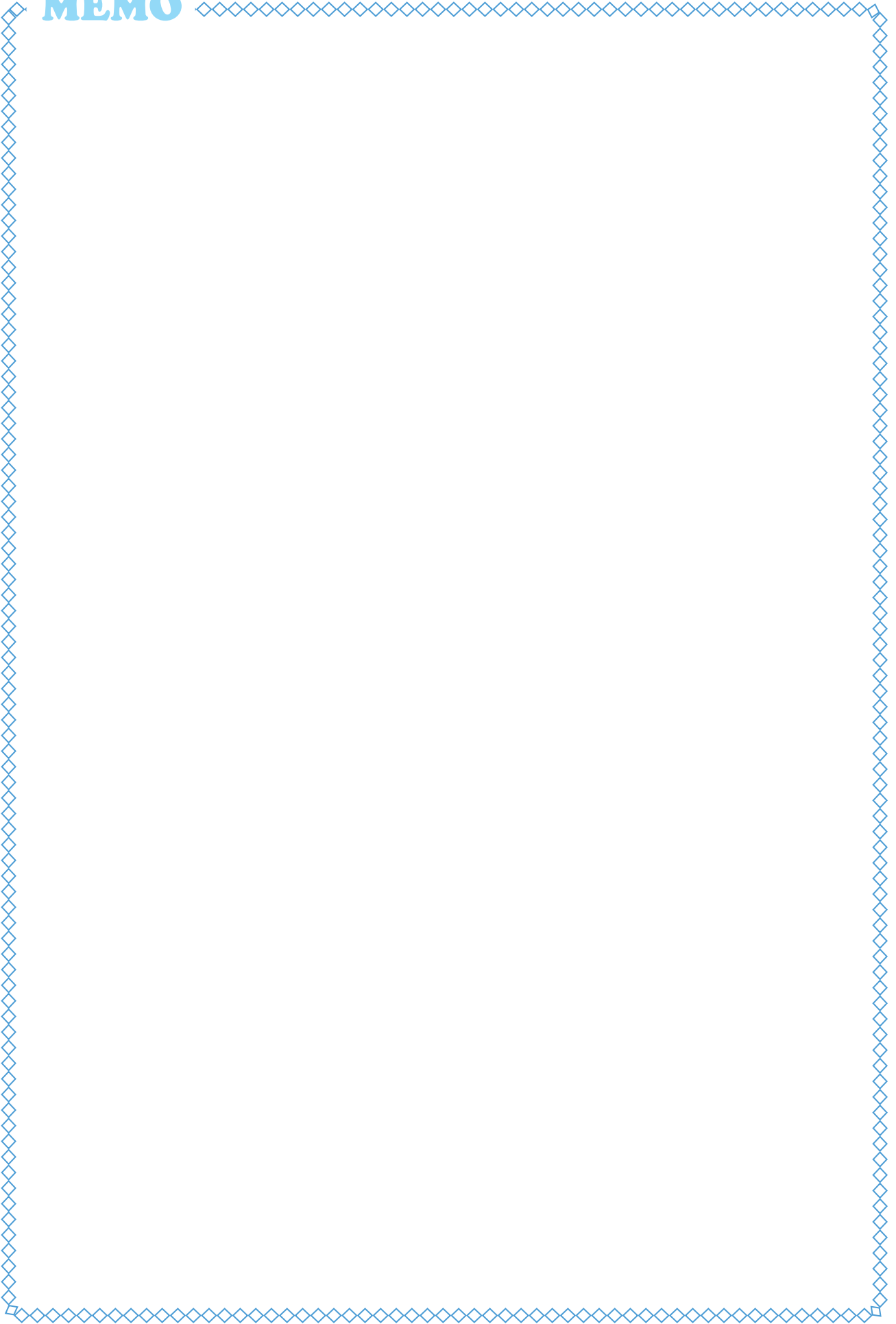
### 【2018年度・徹底行動】

- ・張社員と劉社員の継続教育（N保険協力）
- ・見込み客リストを枯渇させない（常にアタック）
- ・劉社員の人脉形成（商工会議所や他団体）
- ・T保険とW社とのニッチ商品開発と商品リリース（W社グループ内での横展開を視野に入れて）
- ・N保険との市場採掘プロジェクトを実績を出して完了させる
- ・宜安上海本部からのアウトソーシング事業の着手
- ・手数料収入800万円を必達
- ・年に最低1名、日本本社から大連に視察出張者を送る（今年は秋3泊4日の出張）一保険は今中国先手





# MEMO



プライアントは、たくさんの人で紡がれています



星和台の自宅で開業したばかりの  
橋口損害保険時代

1981



ホテルサンルートで開催された  
記念すべき第1回経営計画発表会

2010



現在のフラッグスに会場を移し  
たが最初は小会議室だった

2011

先人たちの汗と涙があったからこそ  
今の私たちの喜びがあり

今の私たちは、未来のプライアントのために礎を築く先人

変化 個人代理店から個の束へ

2006年

2月 有限会社プライアント保険へ社名変更

4月 ◇力武保険事務所を委託合併

力武豊喜入社

力武真理子入社

4月 橋口久損保ジャパン後継者実習コース入社

8月 ◇森塚不動産有限会社保険部門を譲渡合併

2007年

1月 山本保険事務所を合併

山本春実入社（現・保険事業部）

1月 愛のための保険事務所を合併

池山大吾入社（現・保険事業部部）

4月 西牟田修子入社（現・保険事業部部）

10月 橋口久入社（現・代表取締役社長）

2008年

2月 力武豊喜、力武真理子契約満了

2009年

1月 ◇サトウ総合保険を委託合併

佐藤アキ子入社

1月 ◇カーショップリバーサイド 保険部門を譲渡合併

3月 ◇北陽を譲渡合併

7月 自動車・バイク満期更新キャンペーン開始

創造 保険屋繁盛期

1979年

10月 橋口美佐子（現・取締役会長）が安田火災  
海上株式会社研修生入社

1981年

1月 母体となる橋口損害保険創業

1998年

9月 橋口保険事務所へ社名変更

佐世保市日野町70-4に移転

2000年

4月 橋口香織入社（現・取締役）

2001年

10月 橋口東入社

2002年

2月 法人化し、有限会社橋口保険事務所へ社名変更

6月 富永裕恵入社

2003年

2月 ◇グッドワンを譲渡合併

2004年

1月 ◇田中損害保険事務所を譲渡合併

# プ ラ イ ア ン ト の 歩 み ・ 沿 革

- 4月 佐世保商工会議所加盟
- 5月 2012年度会社案内作成(以降毎年作成)
- 5月 社員就業規則・社員給与規則大幅改定
- 6月 2012年度経営計画発表会をグランドベルズにて開催
- 6月 日野支店2階に会議室造作
- 6月 「第51回電話応対コンクール」出場(一次審査通過7名)
- 8月 中村茉莉香ニュージーランド留学の為退社
- 10月 2013年3月新卒学生採用募集開始(リクナビ2013)
- 11月 長崎県虹の原特別支援学校主催「2012年度就労ガイダンスセミナー」にて、橋口久と藤田起直が講演
- 11月 シルバータクシー安全運転講習会開催11月サガハイマツト・サポーターズ事業所登録
- 12月 ◇アパルティメント株式会社保険部門を譲渡合併
- 12月 保険ショップでTポイントサービス開始
- 12月 長崎短期大学より金イエスルがインターン開始
- 2013年
- 1月 「ほけんの「ほ」の字から学べる基礎講座・生命保険セミナー」開催
- 1月 来店型保険ショップHPリニューアル
- 2月 「障がい者雇用フェスタ」のパネリストとして橋口久が出席
- 2月 保険ショップ単月来店者数が過去最高の135名を記録
- 3月 金イエスルが就労ビザ取得
- 3月 佐藤アキ子契約満了
- 3月 特級ASP認定
- 3月 2012年度中核代理店ライジングJ賞入賞
- 3月 組織編制(営業部→保険コンサルタント部へ統合、国際事業部新設)
- 4月 金イエスル入社
- 2013年
- 4月 2013年エクセレントスター会員認定
- 5月 ニュースレター「ほっとプレス」創刊
- 6月 2013年度経営計画発表会を九十九島観光ホテルにて開催
- 6月 「第52回電話応対コンクール」出場(一次審査通過3名)
- 8月 損保ジャパン次世代WGメンバーに橋口久が選出(全国の損保ジャパン・日本興亜損保専属代理店の中で10名中の1名)
- 9月 金丸昌代入社
- 10月 宜安(北京)保険經紀有限公司と協業で大連支部設立

- 9月 無料保険相談開始(プロボノ活動)
- 9月 タウン誌「ライフさせぼ」に広告掲載開始
- 10月 ◇安田総合保険サービスを委託合併  
井上正弘入社(現・保険事業部)
- 2010年
- 3月 S-ASPランクI認定
- 3月 「ご来店ありがとうキャンペーン」開始

## 社風 保険屋から保険代理業を営む —中小企業を目指す

- 2010年
- 4月 永田大介入社(現・保険事業部)
- 7月 第1回目となる経営計画発表会をホテルホテルサンルート佐世保にて開催
- 7月 「第49回電話応対コンクール」出場(一次審査通過6名)
- 8月 ◇白浦総合保険事務所を委託合併  
白浦義則入社
- 9月 2010年度エクセレントスター会員認定
- 2011年
- 3月 S-ASPランクII認定
- 3月 2010年度中核代理店ライジングJ賞入賞
- 4月 ◇古賀利宏を委託合併  
古賀利宏入社(現・保険事業部)
- 4月 日野町1828-49に日野支店開設
- 4月 2011年度エクセレントスター会員認定
- 6月 2011年度経営計画発表会を九十九島観光ホテルにて開催
- 6月 2010年度中核代理店ライジングJ賞入賞
- 6月 来店型ほけんショッププライアント試験営業
- 6月 「第50回電話応対コンクール」出場(一次審査通過7名)
- 7月 来店型ほけんショッププライアント開店
- 9月 白浦義則さん世界
- 11月 長崎県虹の原特別支援学校より藤田起直短期職場実習
- 2012年
- 1月 損保ジャパン久留米支店にて、保険代理店の事業承継を演題に橋口美佐子と橋口久が講演
- 2月 保険ショップ単月来店者数100名超達成
- 3月 S-ASPランクII認定
- 3月 平成23年度中核代理店ライジングJ賞入賞
- 3月 藤田起直トリアル雇用入社(現・総務部)
- 4月 中村茉莉香入社
- 4月 2013年エクセレントスター会員認定
- 4月 I I A B日本協会加盟

# プ ラ イ ア ン ト の 歩 み ・ 沿 革

- 9月 長崎県中小企業家同友会佐世保支部主催の経営指針策定セミナーで橋口久が講師「経営計画・戦略実習」
- 10月 金丸昌代退社
- 11月 ニュースレター「ほっとプレス」第3号発行
- 11月 長崎県中小企業家同友会諫早支部にて橋口久が経営体験発表「経営計画書の実践報告」
- 11月 「長崎県北地区就労促進フォーラム in 佐世保 2014」にて橋口久と藤田起直が講演
- 11月 経済同志会シープクラブで橋口久が講演「中小企業における障がいのある方の雇用の現状について」
- 11月 橋口美佐子が「ひまわり生命2014年度上半期エクセレントプランナー表彰」入賞
- 2015年
- 2月 富永裕恵退社
- 2月 ローソン悦子退社
- 2月 顧問社労士事務所吉木労務管理事務所と契約
- 2月 田島和絵入社（現総務部）
- 3月 さくらタクシー（大村市）安全運転講習会開催
- 4月 プライアント株式会社へ社名変更
- 4月 橋口久が代表取締役社長就任
- 4月 橋口美佐子が取締役会長就任
- 4月 HAPPY TRAILS COFFEE を経営統合
- 4月 古賀利宏が業務委託契約より正社員登用
- 4月 井上正弘が業務委託契約より三者間スキーム
- 4月 ジル・パターソン入社（現・取締役HTC事業部長）
- 4月 しんわタクシー（諫早市）安全運転講習会開催
- 4月 ながさきプレス社刊「ながさき家づくりの本 Vol.16」の住宅ローンに関する記事を古賀利宏が監修
- 4月 橋口美佐子が「ひまわり生命2014年度下半期エクセレントプランナー表彰」入賞
- 5月 吉田美紀入社
- 5月 中国大連市の大連和僑会にて橋口久が講演「中国における企業保険を通したリスクマネジメントと保険ブローカーの活用法」
- 6月 西村将宜入社（現・保険事業部）
- 6月 吉木育美入社（現・保険事業部）
- 6月 保険事業部設立（保険コンサルタント部とお客サービス部を統合・保険コンサルタント部は保険コンサルタント課、お客サービス部はお客サービス課へ）
- 6月 後継者幹部育成事業部設立
- 6月 住宅ローン事業部（準備室）設立
- 6月 2015年度経営計画発表会を九十九島ホ

- 2013年
- 10月 2014年3月新卒学生採用募集開始（リクナビ2014）
- 11月 損保ジャパン本社 CFT 来社
- 12月 岡恵入社
- 2014年
- 1月 韓国大手保険代理店プライムアセット釜山訪問
- 1月 大連和僑会現WAOJE大連）入会
- 1月 損保ジャパン顧客アンケートモニター店に選出（全国の損保ジャパン・日本興亜損保専属代理店の中で3社中の1社）
- 3月 2013年度中核代理店ラジソング賞入賞
- 3月 山本春実定年退職
- 3月 損保ジャパン本社 CFT 来社
- 4月 遠藤和希入社
- 4月 ローソン悦子入社
- 4月 ながさきプレス社刊「ながさき家づくりの本 Vol.15」の住宅ローンに関する記事を古賀利宏が監修
- 4月 ◇佐世保卸団地協同組合保険部門を吸収合併
- 4月 組織編制（お客サービス部（CSR）新設）
- 5月 ◇有限会社ラッキー商事保険部門協業合併
- 5月 山本春実定年再雇用（現・保険事業部）
- 5月 岡恵退社

## 発展 5年間の下積みを経て、企業発展「第1ステージ」へ

- 2014年
- 6月 企業保険マイスター育成制度参加対象代理店に選出（全国の損保ジャパン、日本興亜損保専属代理店の中で30社中の1社）
- 6月 2014年度経営計画発表会を九十九島観光ホテルにて開催
- 6月 損保ジャパンひまわり生命の「2013年度全国トップ代理店表彰」入賞
- 7月 2013年度中核代理店ラジソング賞入賞
- 7月 2013年度第一生命販売代理店年間表彰入賞
- 8月 第1回プライアントMG開催
- 8月 ハウステンボス佐世保ロータリークラブ入会
- 8月 ハウステンボス佐世保ロータリークラブにて橋口久が卓話「中国における保険ブローカービジネス」
- 8月 長崎県中小企業家同友会長崎出島地区会で橋口久が経営体験発表「経営三種の神器」

# プ ラ イ ア ン ト の 歩 み ・ 沿 革

- 所」登録
- 4月 ながさきプレス社刊「ながさき家づくりの本 Vol.17」の住宅ローンに関する記事を古賀利宏が監修
- 4月 2015年度の第一生命の販売実績で損保ジャパン日本興亜で第一生命を販売する代理店の中で、九州1位（432社中）、全国6位（3149社中）が確定
- 4月 橋口美佐子が「ひまわり生命2015年度下半期エクセレントプランナー表彰」入賞
- 4月 退勤管理をタイムカードから ALSOK 警備システムを利用した非接触カードリーダーへ
- 4月 HTCがアメプロで「Happy Trails Coffee スタッフブログ」をスタート
- 4月 2016年度熊本地震による被災者支援のため、HTCが募金活動「HTC「がんばろう九州プロジェクト」を開始
- 5月 社内役職名称廃止(互いを～さんと呼び合う)
- 5月 後継者幹部育成事業部を企業内大学であるプライアント大学のプログラムとして改組
- 5月 J S A 中核会長崎支部佐世保分会長に橋口久が就任
- 5月 ハウステンボス佐世保ロータリークラブにて橋口久が卓話「しくじり先生俺みたいになるな!!～事業承継にまつわる私&弊社のしくじり～」
- 6月 テレビ佐世保にてHTCのスムーズーと募金活動「がんばろう九州プロジェクト」を原田麻衣が紹介
- 6月 佐世保市倫理法人会のモーニングセミナーにて橋口久が講話「天職は地職～天職は天にあらず 天職は自分の足元にあり～」
- 6月 2016年度経営計画発表会を九十九島 ホテル & リゾート フラッグスにて開催
- 6月 新経理理念・新ビジョンを発表
- 6月 株式会社長崎地研安全大会にて、橋口久が講習「労働災害保険について～会社を守るのは社員の皆様！」
- 6月 ニコット・サービス有限会社四半期会議にて、橋口久が講演「事業展開・事業発展～次世代の収益は、今の強みを糧にする～」
- 6月 S A S R B O ラテアート選手権に、HTCより原田、長岡、坂口が出演
- 6月 保険コンサルタント課で iPad を導入
- 6月 米本有里入社（HTC事業部アルバイト）
- 6月 損保ジャパンひまわり生命の「2015年度全国トップ代理店表彰」入賞

- テル & リゾート フラッグスにて開催
- 6月 テレビ佐世保にてHTCの新作スムーズーを原田麻衣が紹介
- 6月 損保ジャパンひまわり生命の「2014年度全国トップ代理店表彰」入賞
- 7月 2014年度損保ジャパン日本興亜MVP入賞
- 7月 2014年度第一生命販売代理店年間表彰入賞
- 7月 長崎留学生支援センター主催の「留學生活用に関する交流会 留学生に活躍の場を！」で橋口久がパネリスト
- 7月 長崎新聞日曜版「とととて」誌面でHTCのアメリカンチーズケーキが紹介
- 7月 雑誌「ながさきプレス」でHTCが紹介
- 7月 「大島トライアスロン」出場（スイム：永田亮子さん、バイク：橋口久、ラン：古賀利宏）
- 8月 情報誌「99view 8月号」で、橋口久が上海で活躍する佐世保出身のラーメン店オーナーのインタビュー記事を寄稿
- 8月 吉田美紀が宜安（北京）保険經紀有限公司を通して中国就労ビザ取得
- 9月 ホームページリニューアル
- 10月 長崎県中小企業家同友会佐世保支部主催の経営指針策定セミナーで橋口久が講師「経営指針」
- 10月 長崎県立佐世保高等技術専門校 OA ビジネス科3年瀬田楓恋さんを職場体験実習受入
- 11月 橋口美佐子が「ひまわり生命20155年度上半期エクセレントプランナー表彰」入賞
- 11月 佐世保特別支援学校高等部2年、山口大輝君を短期職場体験実習受入れ
- 11月 大連にて開催された「地方銀行合同ビジネス商談会」に出席（橋口久・吉田美紀）
- 12月 佐世保特別支援学校より下津浦君を短期職場体験実習受入れ
- 12月 長崎県手をつなぐ育成会主催の「地域をつなぐ推進会議」にて藤田起直が講演
- 12月 長岡綾乃入社
- 2016年
- 1月 長崎留学生支援センター主催の「海外人才活用セミナー」で橋口久と金イエスルが講演
- 2月 IIAJ 主催の第32回ベストプラクティス・セミナー in 福岡にて橋口久が事例報告
- 3月 大連和僑会の3月例会にて橋口久が講演「現場任せの保険契約は日系企業の落とし穴 経営陣が知っておくべき中国での企業保険」
- 3月 佐世保市において、「女性活躍応援宣言事業

# プ ラ イ ア ン ト の 歩 み ・ 沿 革

- 4月 2016年度の第一生命の販売実績で損保ジャパン日本興亜で第一生命を販売する代理店の中で、九州2位(419社中)、全国9位(3017社中)が確定
- 4月 橋口美佐子が「ひまわり生命2016年度下半期エクセレントプランナー表彰」入賞
- 4月 中村恒太入社(HTC事業部アルバイト)
- 4月 中村あすか入社(HTC事業部アルバイト)
- 4月 迫田隆行入社(HTC事業部)
- 4月 Facebookページを開設
- 4月 長岡綾乃退社
- 5月 テレビ佐世保にてHTC新作ベーグルサンドイッチを紹介
- 5月 佐賀県多久市で開催されたマウンテンバイクレース「QMXシリーズ#1多久」エキスパートクラスで、迫田隆行が第2位入賞
- 5月 損保ジャパン日本興亜の「2016年度九州MVP入賞
- 5月 米本有里退社
- 6月 大阪市にある株式会社甲南保険センターを橋口久、永田(香)、金、吉木が先進地視察
- 6月 2017年度第17期経営計画発表会を九十九島ホテル&リゾート フラッグスにて開催
- 6月 吉田美紀退社
- 6月 ハート陽花退社
- 6月 損保ジャパンひまわり生命の「2016年度全国トップ代理店表彰」入賞
- 7月 損保ジャパン日本興亜の「JSA中核会&MVP2016」に入賞
- 7月 2016年度第一生命販売代理店年間表彰入賞
- 9月 劉金平入社(国際事業部)
- 9月 社内コミュニケーションツールとしてチャットワークを採用
- 10月 「第24回経営フォーラム2017in長崎」第2分科会にて、橋口久が講演「作って、使って、進化する経営指針」
- 11月 HTCが週末のみ午前11時から開店開始
- 11月 橋口久が、西研究所公認「MGインストラクター」の仮免取得
- 11月 池山大吾と古賀利宏が「リスク診断士」の資格取得

- 7月 2015年度第一生命販売代理店年間表彰式(ホテルオークラ東京ベイ)にて、橋口久が代理店代表講演
- 7月 損保ジャパン日本興亜の「JSA中核会&MVP2015」に入賞
- 7月 ISO9001の認定登録に向けて、品質管理責任者の金イエスルを中心に準備開始
- 7月 ながさき女性活躍推進協議会にて、「女性活躍推宣言」を登録
- 8月 中国大連の経営者団体「無涯塾」にて、橋口久がリスクマネジメントセミナーを開催
- 8月 HTC開店5周年記念インハウスイベント開催(ゲスト:サンディトリップ)
- 8月 保険ショップとHTCの壁を造作し、HTCのスペースを拡大
- 9月 西海国立公園九十九島ビジターセンターにて、永田大介が保険セミナー開催
- 11月 ◇オートメイク今里の保険部門を吸収合併
- 11月 橋口美佐子が「ひまわり生命2016年度上半期エクセレントプランナー表彰」に入賞
- 12月 壱岐市で開催された壱岐市障害者地域自立支援協議会主催の「平成28年度障がい者雇用推進セミナー」にて橋口久と藤田起直が講演
- 2月 福岡県で開催された「第1回九州沖縄エリア青年経営者合同例会」第3分科会にて、橋口久が経営体験発表「作って・使って・進化する経営指針」
- 2月 坂口綾子退社
- 2月 ハート陽花入社(HTC事業部アルバイト)
- 3月 ISO9001認証取得
- 3月 「ならでわ3月号」でHTCのキッシュが紹介
- 3月 「させば通信」でHTCのベーグルサンドイッチが紹介

## 挑戦 企業発展「第2ステージ」へ 個の時代・個の成長・個の集合体

2017年

- 4月 SOMPOビジネスソリューションズのPAコンサル導入開始(人事制度(給与・評価)構築プログラム)
- 4月 損保ジャパン日本興亜長崎支店が表彰する「長崎支店代理店オブザイヤー2016」第一生命部門・ひまわり生命部門各1位

- 4月 橋口美佐子が「ひまわり生命2017年度下半期エクセレントプランナー表彰」入賞
- 4月 ジャパネットたかた会社見学
- 5月 十八銀行グループの株式会社長崎経済研究所が発行する「ながさき経済5月号」の「県内留学生の就職と卒業後の活躍事例」のレポート内で、当社の外国人雇用の取り組みが紹介
- 5月 米国ニューヨークで開催された自転車ロードレースGFNYワールドチャンピオンシップ・ニューヨークシティの女子部門で、ジル・パターソンが世界2位
- 6月 損保ジャパンひまわり生命の「2017年度全国トップ代理店表彰」入賞
- 6月 金イエスル退社
- 6月 2018年度第18期経営計画発表会を九十九島ホテル&リゾート フラッグスにて開催

- 11月 株式会社智翔館「第10回夢大学」にて、橋口久が講義「心の地図を広げる、重ね合う～Uターン・うつ・将来・覚悟」
- 12月 損保ジャパンOBの山田正基氏を当社内部監査人として招聘に氏より合意回答
- 2018年
  - 1月 中小企業家同友会全国協議会発行の「中小企業家しんぶん(2018年1月25日号)「着眼着手」コーナーで橋口久が紹介
  - 1月 長崎県立大学新聞227号にてHTCが紹介
  - 2月 ハウステンボス佐世保ロータリークラブにて、橋口久が卓話「企業のリスクマネジメント/従業員のマイカー通勤管理」
  - 2月 コピー機・複合機を入れ替え
  - 2月 公式Facebookページです、社員が持ち回りで記事執筆開始
  - 2月 長崎新聞日曜版「とととて(2月18日号)にて、HTCが紹介

## レポ ー ト Report

県内留学生の就職と卒業後の活躍事例 ②

が必要であると考えられる。また「留学生を対象とした就職情報を増やしてほしい」「インターンシップを充実させてほしい」といった意見もみられることから、こうした要望にもひとつずつ応えていく必要がある。

### 保険会社のお客様サービス課で活躍する金イエスル氏 — プライアント (株) —

県内大学の留学生が卒業後、県内企業に就職し活躍している事例として、今回はプライアント株式会社(本社:佐世保市日野町、社長:橋口 久氏 社員数20人)を紹介する。

プライアント(株)は、1981年に橋口美佐子氏(前社長)が創業した招保代理店が前身。創業当時は、男性中心だったことから女性が損保業界に就職することすら難しかったなか、前社長が大手招保代理店のなかでも全国トップクラスの業績をあげるなどして、事業を成長させてきた。

現社長の橋口久氏は、米国籍や東京で日本語学校の事務長として勤務したキャリアを持ち、佐世保に帰郷後、事業を継承した。06年には社名をプライアントと改称。社名には、前社長が職し経営環境であっても思の糸からかきで「しなやかに」困難を乗り越え事業を発展させてきた功績や想いが込められており、社員に受け継がれている。

11年からは、従来の訪問型営業に加え、自動車保険や生命保険、年金保険の各種商品などを取り扱う来店型の保険ショップをオープン。13年には、中国の保険ブローカー企業と協業で中国遼寧省大連市にオフィスを開業。遼寧省に進出する日系企業のリスクマネジメントを通じた保険ブローカー企業をパートナー企業と提携している。そのほか、来店型保険ショップの認知度向上と、地域の人と文化の交差点の場をつくりたいと考え、米田山氏の社長夫人が中心となり事業所の敷地内で来店スタイルのコーヒースタイルも併設している。

### 外国人スタッフの採用

橋口社長は、「経営環境が目まぐるしく変わるなか、国内外の顧客のニーズを的確にとらえるためにも、性別や障害の有無、国籍などにかかわらず、多様な意見を取り入れながら企業を成長させたい」と語る。なかでも外国人スタッフが持つ様々な価値観と多様な能力が欠かさないと考えており、採用にも積極的で、現在、同社の外国人スタッフは、正社員ではアメリカ、韓国、中国(大連に駐在)の3名、過去にもアルバイトでイギリス1名、韓国2名の3名を雇用してきた。

また、「それほど規模が大きくない企業であってもダイバーシティ経営は可能。留学生を雇用することでのメリットは感じている。メリットのほうがはるかに大きい」と語る。

### 留学生の卒業後の活躍

正社員の外国人スタッフのひとり、金イエスル氏(87年生まれ、韓国ソウル出身、女性)は、中学生の頃、獨田の中学校と学校間交流をした経験があり、学生時代を通じて語学を中心に学んできたことから、母国語のほか日本語(N1レベル)、英語が堪能である。

金氏は、11年3月、韓国の大学を卒業、長崎短期大学英語科(現・国際コミュニケーション学科)へ留学。同年11月、同社のコーヒースタイルでのアルバイト経験を引き継ぎ、同社が手掛ける保険事業を知り興味を持った金氏は、12年12月から翌3月まで4カ月間のインターンシップを経て、翌大卒後、正社員として就職した。

就職活動については、「橋口社長をはじめ相談相手が生徒にしてくれたことや、アルバイトやインターンシップを経験でき、卒業後の姿をイメージできたことから就職を決意した」という。そのほか、住環境面においても、「会社が学校の近くにあり、学生時代の住まいに続けて住むことができた点でも恵まれていた」と振り返る。

一方、同社にとっては韓国の大連保険代理店との交流活動や、佐世保在住のアメリカ人顧客(主に米軍家族を対象とした保険取扱い)の開拓などを計画していた時期であり、金氏の語学力が国際業務を進めていくうえで必要だったことから採用につながった。

13年3月に入社後、同社の総務部・国際事業部の韓国部門を経て、お客様サービス課に配属された。最初は社内のニュースレターと会社のリーフレット作成などの自分ができる業務から少しずつ幅を広げていき、保険の設計や顧客からの電話・来店対応などを経験した。現在は、ISO品質管理業務やお客様サービス課の全般を担当している。金氏がこれまでに苦労したこととして挙げるのが電話対応で、「仕事に慣れるまでは外国人特有のイントネーションに初めて接するお客様の反応などについて不安があり、苦手意識があった」という。障りのサポートにも助けられながら経験を積み、克服していった。

また、金氏は、15年6月からカイゼンチームの一員としても活躍し、保険のパンフレットの在庫を必要最低限の発注ができるシステムでムダを省いたり、郵便物の新たな送受信管理システム

を効率的に変えるなど、社内の業務の改善や事務の効率化について積極的に提案し、それを実現してきた。

16年には主任やISO9000品質管理責任者を務め、翌年からは課長に昇進し現在に至る。

今後は、「営業だけでなく、企画関連の専門知識をさらに深めていき、キャリアを積み重ねていきたい」と語る。



(泉 鏡)

# 革・沿・み・の・歩・の・ト・ア・イ・ラ・プ

## 社名と経営理念 はじめてものがたり

プライアントの社名は、2005年の秋、東京都練馬区中村橋2丁目のアパートで生まれました。

新社名を依頼したのは、当時有限会社橋口保険事務所の社長であった橋口美佐子（現会長）。2006年4月の力武保険事務所吸収合併を前に、橋口がつかない社名で新メンバーを迎え入れたい橋口会長の想いが依頼の背景にありました。

依頼を受けたのは、現社長の橋口久。当時住んでいた中村橋のアパートで、社名を考えました。当初は、安全に関するギリシヤ神話の神様の名前も検討しましたが、なかなかしっくりきません。そこで、改めて社名変更の経緯を考えました。

橋口会長が入った頃の損害保険業界は男性社会と言われ、今では女性差別にも取られかねない不当な待遇を受けたこともありました。しかし、安田火災研修生同期で全国トップ卒業をしたことを皮切りに、保険会社の社長賞を毎年獲得するなど、男性社会の中で活躍。結果、男性の同業者を合併するまで成長しました。男性社会の中で勝ち残った橋口会長の強みは何だったか。橋口社長は、橋口会

長の「芯の強い女性らしさ」、つまり、「竹のようなしなやかさ」があったからに違いないと確信しました。

プライアントは英語の形容詞で「しなやかな」という意味を持ちます。

「橋口保険事務所がなくなっても、橋口会長の生き方を会社に残し、そして後から続く仲間と継承したい」

そう考えた橋口社長は、橋口会長に新社名を打診し、会長もプライアントという新社名に承諾しました。つまり、社名変更当時は、「橋口会長IIプライアント」だったのです。

左のページの資料は、2005年の当時、橋口社長が前職在職中に東京から橋口会長宛に送った新社名提案のメールです。ストーリーを感じてください。

経営理念の「柔靱（じゅうじん）成長企業」も、プライアントの社名誕生と同じルーツを持ちます。

柔靱とは、文字通り、しなやかで強い様。これからは、全事業部を通して、しなやかで強い人材、そしてその集合体である企業へと成長する歩みを始めます。

橋口会長の生き方の継承し、たゆまぬ学びと実践を通して、社員一人ひとりが「プライアント」となり、お客様、そして地域の皆様へ自己と企業の成長を還元します。

皆さんの柔靱な成長に期待します。

## プライアントの コーポレートロゴ

# Pliant

2015年7月1日、有限会社プライアント保険はHAPPY TRAILS COFFEEを経営統合し、「プライアント株式会社」が誕生しました。

同時に、新しいコーポレートロゴも刷新されました。

コーポレートロゴとシヨットロゴともに、コーポレートカラーはサックスブルーを採用しました。サックスブルーはご覧の通り淡い青色で、クールさ（落ち着き）と穏やかさを併せ持つ「幅のある」色。つまり強さと柔らかさを持つ、現在のプライアントの社風を上手に表現

してくれる色であると言えます。

デザインは2011年にHAPPY TRAILS COFFEEのロゴをデザインした有坂洋一氏（ラングエージ代表・神奈川県横浜市）。有坂氏は、「トヨタネッツ」「中京大学」「新光証券」などのコーポレートロゴを手掛ける他、保険関係でも第一生命の「ブライトWAY」「サクセスWAY」のブランドロゴ、日本損害保険協会の「損害保険ブランド」「損害保険トータルプランナー」のシンボルマークなどを生み出しています。



有坂洋一氏

Pliant Brand Guidelines April 2015

**コーポレートロゴ**

**コーポレイトタイプ**

プライアント株式会社  
Pliant Inc.

**コーポレイトカラー**

Primary	Hex: #0070C0	Secondary	Hex: #444444	White	Hex: #FFFFFF
Font	Helvetica Neue, Arial, sans-serif	Font	Helvetica Neue, Arial, sans-serif	Font	Helvetica Neue, Arial, sans-serif

**規定フォント**

標準	Helvetica Neue Light	標準	Helvetica Neue Medium
強調	Helvetica Neue Bold	強調	Helvetica Neue Bold
細字	Helvetica Neue X-Light	細字	Helvetica Neue X-Light
太字	Helvetica Neue Black	太字	Helvetica Neue Black

**その他**

カラー: Pliant (Primary), Pliant (Secondary), Pliant (White)

フォント: Pliant (Primary), Pliant (Secondary)



# 社名誕生秘話

今から12年半前の2005年11月、東京から1通のメールが佐世保に届きました。プライアントの社名は、このメールから始まりました。翌年の2006年に、有限会社橋口保険事務所は、有限会社プライアント保険に社名変更。当社の強みである「ぶれない経営」は、このメールからも読み取ることができます。

1 / 3 ページ

(有)橋口保険事務所

送信者: "Hisashi Hashiguchi" <hashiguchihsashi@nigac.jp>  
 宛先: Oh-220hg.com@japan.co.jp  
 送信日時: 2005年11月16日 14:21  
 件名: 社名について

お元気ですか。  
 社名についていろいろと考えました。  
 いい名前がなかなか出てきませんでしたが、  
 「言葉」を考えるよりも、そこにたずさわる人たちの考えをベースに考え、  
 そこから何かを派生させてみようという  
 原点に戻って考え直してみました。

ここからは社名に至るまでの考えの経緯。  
 とりあえずまとめきれないので経緯を全部書きます。

うーん、力武さん・・・  
 力武さんの「力」は英語ではパワーだけだ、  
 「力」のある「武士」、つまり「武士の力」というのはそれこそ素晴らしいというよりも  
 その精神力や立ち振る舞いの方が大切のような気がする。

↓  
 「武士道」を調べてみる。「君に忠、親に孝、自らを節すること厳しく、下位の者に仁慈を以てし、  
 敵には憐みをかけ、私欲を忌み、公正を尊び、富貴よりも名譽を以て貴しとなす態度・・・」  
 これを何か一つの言葉で表せないだろうか・・・

↓  
 ちょうど日経新聞の「私の履歴書」には仲代達也が登場。毎日連載されている。  
 彼は剣豪ものの映画によく登場していた。その連載の中で、歌舞伎役者の中村なんとか  
 と紋袴論で意見が衝突し殴り合いの喧嘩になったという場面がでてきた。  
 中村は向かってきた者から切ればいい。米の手の拳銃を変えながら切っていけばいいんだよという  
 言葉に仲代が反論したためだ。  
 私はそのことを思い出して、侍が剣を振る様子を想像した。

↓  
 刀も竹刀も振るとなる。斬もそう。ひいては体も同じ。  
 しならないまっすぐの堅い棒、腕、体は武士道の対極にある。  
 『しなる-換る-』ってことだよなあ・・・  
 刀や竹刀は力があるほど(能力があるほど)、しなる・・・しなるっていい言葉だなあ。

↓  
 竹刀から連想し、竹を想像する。  
 竹がしなるのは葉が降り、風が吹く。嵐が舞うとき。  
 そんな時竹はしなりながらそれに耐えている。  
 そして雨、嵐、嵐が収まれば、元の通りにまっすぐに立つ。

↓  
 『しなる』かあ・・・『しなる』の派生語で『しなやか』という言葉があるなあ。  
 「刀も竹刀も振るとなる。腕もそう。ひいては体も同じ」と思ったけど、  
 腕、体、そして精神は『しなる』というより『しなやか』だよなあ・・・  
 力武さんとお客さんに接するときはしなやかか。  
 どんなお客さんにもしなやかな保険人なのではないだろうか。  
 私は人と接する仕事はサービス業だと考える。  
 いまの教育の仕事に喜んでもらうのが仕事。  
 保険の仕事もサービス業として取り組みたいと思っている。

2 / 3

【しなやか】なサービスというのは仕事の基本なのではないだろうか。  
 ↓  
 http://www.goo.ne.jp/の国語辞書で『しなやか』を調べてみると、  
 \*\*\*\*\*  
 【しなやか】  
 (1)柔軟で、弾力に富んでいるさま。よくしなうさま。  
 「しな指」→「いたむむ」  
 (2)動作・態度に角張ったところがなく、なよやかなさま。たおやかに優美なさま。  
 「一歩み」「一な物置」  
 \*\*\*\*\*  
 ↓  
 http://www.goo.ne.jp/の和英辞書で『しなやか』を調べてみると  
 \*\*\*\*\*  
 【しなやか】  
 ～な pliant; flexible; supple; lith; (しとやかな)graceful; elegant.  
 ～に flexibly; pliantly; (しとやかに)gracefully.  
 ～な竹 pliant bamboo.  
 考え方が～だ be flexible in thinking.  
 ↓  
 ↓  
 ここではいままで考えていた『しなやか』に最も近いのは  
 Pliant(プライアント)だろう。  
 ↓  
 ↓  
 プライアント・・・耳慣れない言葉だが、難しもなく発音もしやすい。  
 そして企業としての気品もある。  
 『プライアント保険』  
 ↓  
 ↓  
 【有限会社プライアント保険】  
 [Pliant Insurance Inc.]  
 ……うん、いいと思う。  
 ↓  
 ↓  
 『竹が強い両風でもしななって折れないのと同じように、  
 どんな事故、災害が起きても、お客様が安全に、安心して生活できる  
 環境づくりのお手伝いをする。  
 また、お客様に対しては物価を安く誠心誠意尽くしていく』  
 ↓  
 ↓  
 企業は例え中小企業でもお客様相手の商売であれば、「ブランディング-Branding-」、つまり  
 企業をブランド化していかなければなりません。

これまでは美佐さんだったら、一人でしていたので美佐さん自身がブランドだった。  
 力武さんにとっても同様、力武さん自身がブランド。  
 そのときに美佐さんの会社が「ABC保険事務所」でも、  
 力武さんの会社が「いろは保険事務所」でも会社名は2の次だったと思います。  
 どうしてか。  
 それはお客様は皆「美佐さんのABC保険」、「力武さんのいろは保険」だと思っていたからです。  
 「保険のタカセ」さんはいい例です。  
 高瀬さん自身がブランドだったからこそ、そのような名前がOKだったのです。

しかし今後は「ABC保険の美佐子さん」、「いろは保険の力武さん」と  
 お客様、特に新規のお客様は見るようになります。  
 「美佐子さんってどういう人?」よりも「ABC保険ってどういう会社?」。

2005/11/16

2005/11/16

3 / 3 ページ

また将来私たちの会社に新入社員が入ればなおいっそうのことです。  
 そのときに「ABC保険」、「いろは保険」がブランドにならなければいけないのです。

そのブランド作りはもちろんです。その会社で働く人間の言動、態度、行動によっても作られますが、  
 会社名のイメージ、印象も大事な要素となります。  
 大企業が企業名も商品名(車、シャンプーなんでも)ブランディングしているのは、  
 なにも大企業だからということではありません。  
 お客様の対してのブランディングの大切さを知っているからです。  
 特に将来インターネットが保険業界でも台頭し、競争を見なくても保険に入る人が増える、  
 そんな時代がきたときは(もうきてる?)、会社名の印象は重要です。

今回の「プライアント保険」は、合併後の新会社をブランディングする上では  
 いいスタートが切れる名前だと思います。  
 パンフ、会社案内、ロゴイメージが湧いてきます。

お客様に何とどう意味なの?と聞かれても「しなやか」「しなる」の意味から入ってはいけ  
 必ず共感頂けるでしょう。  
 だってそれは「わたしたちはお客様のために仕事をしています」という意味なのですから。

『プライアント保険』一度みなさんでご検討ください。  
 バランス的にはこんな感じになります(字体は後日検討)。  
 アメリカ人の友人に聞いても英語の「Pliant Insurance」も変な名前英称名にはならないようです。

有限会社  
 プライアント保険  
 Pliant Insurance Inc.

あ、事務所はまだそのまま、小さくていいです。  
 でも事務職員は制服(ベスト、スカートまたはパンツ)を購入提案します。  
 職員はブラウスだけ自分で準備すればいいので、  
 忙しい朝の準備も軽減されます。  
 また事務所の雰囲気も、家庭的な雰囲気の中に制服があると「しまり」を感じ、  
 印象もいいでしょう。

以上、ご連絡の程お待ちしております。

久保



メールを送った2005年当時の橋口社長(出張先のバングラデシュの首都・ダッカにて)



橋口 久  
代表取締役社長

HTC 事業部



パターソン  
取締役



田島 和絵



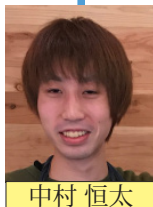
原田 麻衣



迫田 隆行



中村 あすか



中村 恒太

内部監査室



田島 和絵  
担当



山田 正基  
内部監査人

国際事業部

宜安（北京）保険經紀有限公司大連支部



橋口 久  
大連支部総支配人



劉 金平  
宜安出向



張 俏妮  
宜安職員

カイゼンチーム 2018（暫定）



永田 香織  
リーダー  
一時預かり



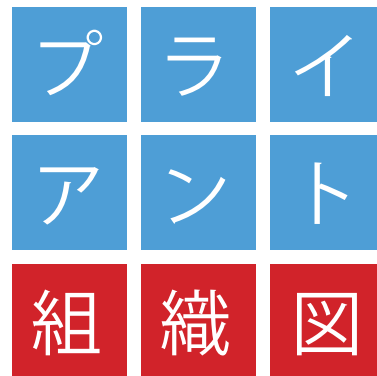
西村 将宜



田島 和絵



迫田 隆行



2016年5月から社内役職名廃止

組織図を肌感覚で理解した上での「～さん」付けは  
当社の組織運営で強みとなる

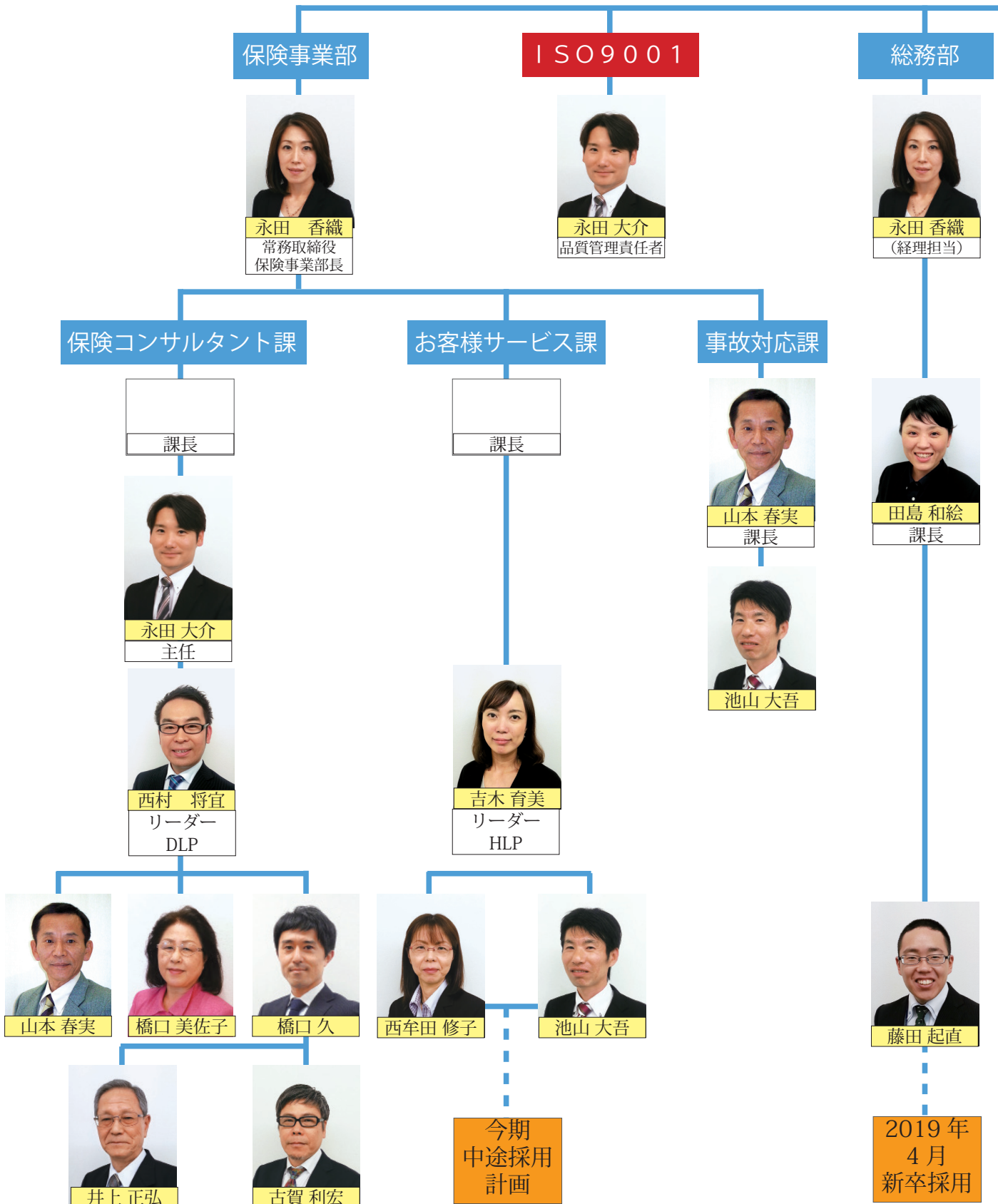
2018年7月1日組織改正分



現在の役割を卒業し  
新しい分野に挑戦すれば  
組織はもう1段厚みをを増す



橋口 美佐子  
取締役会長



# 15年 池山大吾

## 10年 吉木育美 橋口久

基準年月日	2018/6/13	氏名	生年月日	年齢(歳)	永年キャリア表彰 永年勤続表彰		表彰対象基準	今年度表彰対象
					業界入年月日	入社年月日	当社勤続年数	
1	井上 正弘	1976/6/1	42年0ヶ月	2009/10/1	8年8ヶ月			
2	橋口 美生子	1979/10/1	38年8ヶ月	1981/1/1	37年5ヶ月			
3	山本 香美	1995/6/1	23年0ヶ月	2007/1/1	11年5ヶ月			
4	古賀 利宏	1988/11/1	18年7ヶ月	2011/4/1	7年2ヶ月			
5	橋口 香織			2000/4/1	18年2ヶ月			
6	池山 大吾	2003/4/1	15年2ヶ月	2007/1/1	11年5ヶ月			
7	西牟田 修子	2008/4/1	12年2ヶ月	2007/4/1	11年2ヶ月			
8	橋口 久	2008/4/1	12年2ヶ月	2007/10/1	10年8ヶ月			
9	永田 大介			2010/4/1	8年2ヶ月			
10	藤田 起直			2012/3/12	6年3ヶ月			
11	金イエスル			2012/12/3	5年6ヶ月			
12	田島 和絵			2015/2/2	3年4ヶ月			
13	西村 莉重			2015/6/1	3年0ヶ月			
14	吉木 育美	1998/11/1		2015/6/4	3年0ヶ月			
15		修正	10年5ヶ月					
16	劉 登平			2017/9/1	0年9ヶ月			
17	ハタリーソシアル	2011/8/17	6年9ヶ月	2015/4/1	3年2ヶ月			
18	原田 麻衣	2014/12/20	3年5ヶ月	2015/4/1	3年2ヶ月			
19	追田 隆行			2017/4/1	1年2ヶ月			
20	中村 あすか			2017/4/1	1年2ヶ月			
21	中村 恒太			2017/4/1	1年2ヶ月			
平均年齢		41.14歳						

# 個人目標

## 保険事業部

永田大介 西村将宣  
古賀利宏 井上正弘  
吉木育美 西牟田修子 池山大吾

## 総務部

田島和絵 藤田起直

## 国際事業部

劉金平 張俏妮



## <別紙>

保険事業部  
山本春実  
国際事業部  
原田麻衣 迫田隆行

2018年5月31日金イエスルさん送別会

## 2017年度を振り返って

もともと、金さん・吉木さん・西牟田さんがいるCSRに、西村さんも加わり、そこへ私自身がコンサルタント課から移ってきて、より理想に近づいたCSR体制になりました。

その中で自身の個人成績としてはH・D・L分野はかなり残念な内容でした。一般分野は、割と新規案件もあった感じがして、悪い印象はなかったように思います。H・L担当としてプライアント全体は目標の6,000万円にあと少しで惜しかったですが、善い結果と言えます。事故対応も多くなし、全体を通してフラットでポジティブでもあったように感じます。

### 「2017年度 3大成長目標」振り返り

#### ① ISOに沿ったCSR業務基盤の形成へ貢献

金さんのISOに積極的な協力・フォローについては、意識はあったものの、ISOの全体像の把握や実務面の理解までは至りませんでした。

#### ② MG(マネージメントゲーム)を100期達成する

100期達成にはかなり遠かったですが、プライアントMGには全期に参加しました。少しずつ理解も増してきています。

#### ③ 最遅で19時迄に退社・帰宅する

19時迄という意識が薄く、ほぼ実現しませんでした。自身の作業内容を更に見直し、善かれと思う拘りが強すぎたようです。

### 「豊かな生活が 仕事の基本」振り返り

#### ① 豊かな生活を送るために続けている習慣

早起き。出かける2時間前には起きて、余裕を持って朝の時間を過ごしています。

#### ② 同僚に(陰ながら)応援してもらいたい自分が今取り組んでいること

3つあります。

今年度からCSRに移ることになり、金

# 永田 大介

保険事業部  
保険コンサルタント課 主任



#### 成する

#### さんのサポート

金さんへ意識して協力していたつもりでしたが、実務的なフォローが少なかつたかもしれません。

#### 拡大への取り組み

各営業所へ定期訪問の仕組みづくりは定着するには至りませんでした。ラックキー自動車江頭様のご協力により、自動車新規や増車も時々ありました。今後は更に実務面での連携を強化していきたいです。

#### 陸上自衛隊相浦駐屯地の防衛省団体の、拡大への取り組み

保険相談会を年度前半は西村さんと月1回ペースで開催し、2〜3件の新規契約がありました。年度後半から月2回ペースで開催し、駐屯地内でのアピールを強化しています。

#### ③ 楽しい職場を築くための自分の役割

業務を依頼する方への配慮と状況や立場を察する。急な依頼をしないように気をつける。

今すぐ処理をしてもらおうのではなく、期限内に余裕を持たせることにも配慮する。自身では常に実践していたつもりです。緊急性の案件だけは、都合を伺いながらお願いしていました。

#### ④ 自分の役割、役割を実践している上で、自分自身に誇れること

代理店控え情報のほぼ全件データ(PDF)保存です。発生した新規・更改・異動ごとに、日付・契約者名・種目の名前を付けたフォルダを作成して、共有サーバーの顧客フォルダに保存しています。イレギュラーの確認が必要な時に役に立っています。

作業時間が負担にはなっていました。記録を残す意味で継続していました。イレギュラー対応には、かなり活用できる場面もありました。しかし同時に、作業時間との効果のバランスを見直す必要があることも実感しました。

#### ⑤ 今の仕事で自分が得意としていること

お客様に保険の専門用語や略語をそのまま使わず、お客様が理解できる口語に変換した表現で保険の内容をご説明しています。

問題なく実践できていると思います。常にお客様が“理解されたつもり”にならないように気を付け、今後も継続します。

## 私の10年ビジョン (2028年)

- ・勤務日数を週3～4日を実現。
- ・国内外問わず、観光地100箇所めぐり達成。観光地の情報を教養として身につける。
- ・自身も時間も、仕事に占拠されず、エネルギーを趣味や喜びを伴う活動に充てる。

10年ビジョンを成し遂げるための自分の理念・指針

- ・物事を大きくとらえる。
- ・「全てが円満」を理念

### 未来年表

西暦	年齢	キャリア	なりたい姿 あるべき姿	達成するために必要な事柄	個人人生の変化
2028年 (10年後)	53	19年	10年ビジョンに連動	・継続力 ・資金と時間	犬が5匹 車が5台に
2022年 (5年後)	47	13年	・収入が現在の200% ・他の事業を検討 ・国内外問わず、観光地50箇所巡り達成	・営業スキルアップ ・起業に関する情報収集 ・資金と時間	犬が2匹 車が2台に
2020年 (3年後)	45	11年	・収入が現在の150% ・自動車整備士に関する知識の習得	・営業スキルアップ ・自動車整備士に関する教材で独学	賃貸生活終了 最低3台ガレージ完備の住宅購入
2018年	43		2018年度3大成長目標に連動		

## 2018年度 私のスローガン

物事を大きく考える 大きいことを考える  
小さな事象にとらわれない

2018年度  
3大成長目標

- ①資格取得を基本としつつも、資格にとらわれず周辺知識の増
- ②MG (マネジメントゲーム) を10期達成する
- ③流行や最先端技術の体験・好奇心の意識を自身の成長に活かす

豊かな生活が  
仕事の基本

- ①豊かな生活を送るために続けている習慣  
早起き。出かける2時間前には起きて余裕を持って朝の時間を過  
しています。
- ②同僚に(陰ながら)応援してもらいたい自分が今取り組んでいる  
こと

3つあります。

- ・今年度から、コンサルタント課に移るので、役割の実践の為に更  
改業務をCSR課の皆さんにほぼ移行する。
  - ・今年度からISO品質管理責任者になり、関連業務全般の遂行。
  - ・業務提携しているラッキー自動車様団体の拡大への取り組み。
- ③楽しい職場を築くための自分の役割  
業務を依頼する方への配慮と状況や立場を察する。急な依頼をしな  
いように気を付ける。今すぐ処理をしてもらうのではなく、期限に  
余裕を持たせることにも配慮する。

④自分の役割、役割を実践している上で、自分自身に誇れること

お客様に保険の専門用語や略語をそのまま使わず、お客様が理解で  
きる口語に変換した表現での説明。

⑤今の仕事で自分が得意としていること

自身の担当顧客への事故対応。

## 2017年度を振り返って

損保ジャパン日本興亜での2年間の研修を終え、昨年6月よりプライアメントに戻り、CSR（お客様サービス課）の部署で働かせて頂いています。少しずつではありますが仕事が慣れてきましたが、当初はコンサルタントとの連携、契約者へ電話での満期案内・更改を行う際、相手の顔がわからないなかでどのようにわかりやすく説明したらいいのか、どのタイミングで電話をかけたらいかなど対応に戸惑うことがかりでした。CSRの部署で働かせて頂いて改めて勉強になったことは、職場の方とのコミュニケーションだと思えます。壁にぶつかった時、業務内容がわからない時、自分の力で解決しようとしても出来ない時があります。普段からコミュニケーションを取ってれば周りも協力してくれます。助けて頂くことで周りへの感謝と協調性が出来て充実感のある1年でした。

### 「2017年度 3大成長目標」振り返り

①失敗を恐れず、新しいことに挑戦する  
全体的に半分ぐらいは達成出来ました。

# 西村将宣

保険事業部  
保険コンサルタント課



性格上、慎重になりすぎて実行に移すことが出来なかったことが反省。次年度も継続して目標に掲げます。

#### ②趣味を増やし、人脈を広げていく

ゴルフを本格的に始めること、料理をすることで雑談力を広げようと目標に掲げましたが、殆ど実践出来ませんでした。

#### ③FP3級技能士資格取得

昨年9月にFP3級受験、合格。  
今年1月にFP2級を受験、合格。

### 「豊かな生活が 仕事の基本」振り返り

①豊かな生活を送るために続けている習慣  
昨年から週に1回、バドミントンを始めました。今年は運動不足解消の為に、継続して通いたいと思います。

運動不足解消の為、継続してバドミントンに行くようにしていました。試験勉強などで行く機会が少なかったです。その結果、体重が増えなかな改善されま

せんでした。

#### ②同僚に（陰ながら）応援してもらいたい自分が今取り組んでいること

プライアメントに戻り、会社全体の仕組みを知る上で、事務の業務も覚えていきます。慣れないことばかりですが、早く即戦力になれるように頑張ります。皆さん、陰ながらサポート宜しくお願い致します。

会社全体の仕組みを知る上で事務の業務を覚えることでしたが、皆さんの協力もあり少しずつですが、対応出来るようになりました。

#### ③楽しい職場を築くための自分の役割 謙虚な姿勢で、職場の方と協調性をもちこと。

周りとのコミュニケーションが取れたことで実践出来ました。

#### ④自分の役割、役割を実践している上で、自分自身に誇れること

お客様と「ウィンウィン」の関係を築いていく為に、ただ、保険の商品を契約することを目的とせず、常に「お客様第

一」でお客様のよき相談相手となる気持ちで心掛けていること。

実践した結果、お客様から相談を受け、迅速に対応したことで喜ばれたことが嬉しかったです。

#### ⑤今の仕事で自分が得意としていること 初対面の方でもすぐに打ち解けられる。よいところは褒める。

相手の良いところを見て取り入れると共に、それを相手に伝えることで喜ばれる姿が嬉しかったです。





私の10年ビジョン (2028年)

【趣味の時間をたくさん作り、時間を有効に使う】

- ・英語をマスターし海外の友達をたくさん作る
- ・異業種の友達をたくさん増やす・自宅で野菜栽培

【自分の体をしっかりと管理】

- ・肥満にならない。

10年ビジョンを成し遂げるための自分の理念・指針

- ・毎日30分、単語や文法を含め表現力を付ける  
(ラジオ講座、毎週1~2回の英会話レッスン)
- ・セミナーやイベント教室等に積極的に参加
- ・家族恒例の行事を始める(無添加の野菜栽培など)
- ・食生活の見直しを行う

(特にビールを控え、炭酸水に替える。食事は野菜、魚中心)

未来年表

西暦	年齢	キャリア	なりたい姿 あるべき姿	達成するために必要な事柄	個人人生の変化
2028年 (10年後)	54	13年	10年ビジョンに連動	継続	長男大学4年
2022年 (5年後)	48	8年	役職に就き、部下を持つ。	決断力・行動力・柔軟性・責任感	長男高校1年
2020年 (3年後)	46	6年	エクセレントプランナー表彰受賞 英検2級、FP1級合格	行動力	入社6年 父75歳
2018年	44		2018年度3大成長目標に連動		

2018年度 私のスローガン

- ・早く失敗して、早く考えて、早く修正する。
- ・常に危機感を持ち、努力することを忘れない。
- ・どういう募集人でありたいか明確な目標を持つ。
- ・勝負出来る分野は何か、徹底的に洗い出す。

2018年度  
3大成長目標

豊かな生活が  
仕事の基本

- ①失敗を恐れず、チャレンジする。そして行動に移す
- ②感謝の気持ちを忘れない。人への思いやり
- ③体重を今年中に5キロ落とす

慣  
①豊かな生活を送るために続けている習慣

- ・仕事が終わった後の晩酌。
- ・心を整えるように自宅の掃除をこまめに行っている。

②同僚に(陰ながら)応援してもらいたい自分が今取り組んでいること

悲観的に考えるのではなく何事も前向きに考えること。

③楽しい職場を築くための自分の役割  
自然体で誰とも接すること。

④自分の役割、役割を実践している上で、自分自身に誇れること

お客様を和ませること。また来店されたお客様には感謝の気持ちを込めて最後までお見送りすること。

⑤今の仕事で自分が得意としていること  
お客様にわかりやすく丁寧に説明していること。

## 2017年度を振り返って

昨年は生命保険については思った以上に成績を挙げられず、苦戦した年でした。また資格の勉強に多くの時間を取られ、土日もほぼ勉強の時間に費やし1週間・1月・半年と単調な1年間でした。

### 「2017年度 3大成長目標」振り返り

①個人分野の生命保険の成績ANP1千万円を回復す。今月から連月稼働します。

個人分野の生命保険の成績ANP1千万円の回復と連月稼働両方とも達成できなかった。

②中小企業関連の知識を習得します。

中小企業関連の知識を習得するでは、資格の勉強で形式知は習得できてきている。少しだが力が付いてきているのは実感出来ている。

③第一生命SF億達成します。

全く稼働出来ず惨敗でした。

### 「豊かな生活が 仕事の基本」振り返り

# 古賀利宏

保険事業部  
保険コンサルタント課



①豊かな生活を送るために続けている習慣

健康第一なので、メタボにならないよう適度な運動と、早めの食事と食事の量に気を遣っています。

妻の仕事の関係上、早く食事をするのは難しいが、食事の量には心掛けています。

②同僚に（陰ながら）応援してもらいたい自分が今取り組んでいること

財務諸表関連等の勉強。

財務諸表関連等の勉強は資格の勉強の中の一つなので、継続して行っている。

③楽しい職場を築くための自分の役割

年齢も53になったので、皆の相談に乗れるような役割が出来たらいいと思います。

まだまだ自分の事で精いっぱい余裕がなかった。

④自分の役割、役割を実践している上で、自分自身に誇れること

保険コンサルタントとして、法人開拓のため、昨年の9月7日から財務諸表関連等の勉強を始め、平日1時間土日は合わ

せて5〜6時間勉強していること。

継続的に行っているが、去年の暮くらいから全然間に合っていない事に気付きました。もうちょっと頑張っている。

⑤今の仕事で自分が得意としていること  
得意分野をつくるため、日々勉強しています。

得意分野を作るため、日々勉強を継続中です。



## 2018年度 3大成長目標

①今年の中企業診断士の資格試験で最低4科目の合格し、来年の資格取得を目指す

②生命保険の販売に力を入れる

③中小企業さんへの訪問・面談を増やす

## 豊かな生活が 仕事の基本

①豊かな生活を送るために続けている習慣  
健康に留意する（ちゃんと痛風の治療をする）。

②同僚に（陰ながら）応援してもらいたい自分が今取り組んでいること

嫁も忙しくなったので、家事の分担までとは言わないが、夜の皿洗い洗濯の手伝い等をし、家の雰囲気をやかにする。

③楽しい職場を築くための自分の役割

犬の1匹・猫2匹の世話をちゃんとする。特に犬の散歩は自分の運動のためにも朝早起きしてやる。

④自分の役割、役割を実践している上で、自分自身に誇れること

資格取得に多くの時間を割いて単調な生活だったので、本年度は友人等多くの人と会いたい。

⑤今の仕事で自分が得意としていること

来年の資格取得に向けて、時間を大切に仕事と勉強の両立を図る。

私の10年ビジョン（2028年）  
 嫁のパン屋を手伝いながら、  
 経営コンサルタントとして事業承継の分野に特化した仕事をやっていきたい。  
 1週間の4日間は休んで、シーカヤックや釣りを楽しみたい。  
 昼飲みもしたい。

今まではお客様の都合で動いていたが、これからは高いスキルを身につけ、  
 お客様に時間の都合を付けて頂くスタンスで、仕事が出来たら良いなと思う。

10年ビジョンを成し遂げるための自分の理念・指針

今は中小企業診断士の資格の勉強をしているが、  
 資格が取れたらもっと深掘して（事業承継に関する分野等）専門的な知識を身に付ける。  
 小規模事業者・個人事業主を中心に事業承継での相談に乗り、  
 事業譲渡など譲渡人・譲受人の双方が Win-Win の関係が築けるよう  
 ネットワークを構築し社会に貢献する。

#### 未来年表

西暦	年齢	キャリア	なりたい姿 あるべき姿	達成するために必要な事柄	個人人生の変化
2028年 (10年後)	64		10年ビジョンに連動	多くの企業さんから、経営に関することをお聞きし、勉強させてもらう。	朝4時に起きてパン屋の仕込みの手伝いをしている。今の仕事はボリュームを減らし、週3日半日程度となっている。夕方5時から犬と散歩に行き、帰ってきたら晩酌をして8時には寝る生活をしている。
2022年 (5年後)	58	24年	リスクマネジメントに加え、経営コンサルタントも出来るようになっていく。	財務諸表関係・経営理論を今よりもっと深掘して知識を高める。	60歳の節目に向けて嫁と小さなパン屋の開店に向けて準備している。
2020年 (3年後)	56	22年	昨年取得した中小企業診断士の資格を活かし中小企業のお客様にリスクマネジメントをしている	54歳の8月に7科目中最低4科目合格する。55歳の時に残り3科目。二次試験を無事合格	勉強に取られていた時間が今よりは軽減されるので、シーカヤックと釣りを始めている。
2018年	53		2018年度3大成長目標に連動		

#### 2018年度 私のスローガン

ドイツの諺です。「転ぶのは恥ではない。転んだままでいるのが恥なのだ」という言葉を心に止めて、へこんでも何度も立ち上がりたいと思います。



## 2017年度を振り返って

昨年も、楽しく仕事が出来た1年間でした。満期更改については、順調に出来ました。新規契約の獲得については、努力が足りませんでした。

### 「2017年度 3大成長目標」振り返り

#### ①健康管理

1日1時間前後のウォーキングを掲げていましたけれども、平日は、どうしても実行出来ませんでした。土曜日・日曜日は、ほぼ実行出来ました。

#### ②更なる業務知識の向上

実行出来ました。疑問に思った事は常に、約款・規定集・J・N・e・t等で調べています。

#### ③前年度同様、楽しく仕事に励む

実行出来ました。

### 「豊かな生活が 仕事の基本」振り返り

#### ①豊かな生活を送るために続けている習慣

運動不足の解消（約1時間のウォーキン

# 井上正弘

保険事業部  
保険コンサルタント課



グ。

平日は出来ませんでしたけれども土曜日・日曜日は、ほぼ実行出来ました。

②同僚に（陰ながら）応援してもらいたい自分が今取り組んでいること

契約満期の「早期更改」。

実行出来ました。

③楽しい職場を築くための自分の役割

「業務知識」を生かして、皆さんの相談相手になること。

事務所に居る時間が少ない為、実行出来ませんでした。

④自分の役割、役割を実践している上で、自分自身に誇れること

この道40年で培った「業務知識」。

更なる勉強が必要です。

⑤今の仕事で自分が得意としていること  
事故対応。

実行出来ました

### 2018年度 3大成長目標

#### ①健康管理

②コンプライアンスの遵守

③楽しく仕事に励む

### 豊かな生活が 仕事の基本

①豊かな生活を送るために続けている習慣

ウォーキング（1時間〜1時間30分）

②同僚に（陰ながら）応援してもらいたい自分が今取り組んでいること

早期更改。

③楽しい職場を築くための自分の役割

皆さんの相談相手になる事。

④自分の役割、役割を実践している上で、自分自身に誇れること

業務知識。

⑤今の仕事で自分が得意としていること  
事故対応。



右：「流動」平成15年第36回佐世保市民展市民展入賞作  
左：平成18年第51回長崎県美術展覧会入選作

私の10年ビジョン（2028年）  
**悠々自適の生活を送る**

10年ビジョンを成し遂げるための自分の理念・指針  
**健康管理**

未来年表

西暦	年齢	キャリア	なりたい姿 あるべき姿	達成するために必要な事柄	個人人生の変化
2028年 (10年後)	87	52年	10年ビジョンに連動	健康管理	「写真クラブ」に再入会し、カメラ片手に、名所旧跡巡り
2022年 (5年後)	81	46年	引退を念頭に行動	契約引継ぎの準備	
2020年 (3年後)	79	44年	現状維持	健康管理・お客様にとの更なる信頼関係の構築	
2018年	77		2018年度3大成長目標に連動		

2018年度 私のスローガン

**為せば成る 為さねば成らぬ何事も  
 成らぬは人の為さぬなりけり**



2018年5月31日金イエスルさん送別会

## 2017年度を振り返って

入社して丸3年。年々仕事・会社に対する意識が変化しているのを感じます。特に年度末は、何が何でも数字を達成するという強い信念のもと、自分のできる事に全力で取り組み、それが自信に繋がったと思います。

プライベートは、新しい楽しみも増え充実した一年でした。

### 「2017年度 3大成長目標」振り返り

①とにかく知識の充実・勉強!それが自信になった時、何かが変わる気がします。

セミナーへの参加や他社訪問、FP3級取得など、何年越しかの計画を実行に移すことができました。具体的というよりも、ざっくりとした部分ではありますが、外郭から知識を深めることができたように感じます。

②イベントや飲み会など、知らない人の集まりに一人で参加すること。帰るまでに一人でも多くの人と会話する事を目標としています。

公募のセミナーに参加したり、一人で飲

# 吉木育美

保険事業部

お客様サービス課 (CSR)



みにでかけてカウンターの人たちとの交流を深めることができました。

③食・遊び・音楽・人など、自分を型に  
はめず、いろんなジャンルに興味を持ち、思考が錆びないように心掛けたいです。

今年とはとにかく観劇の機会に恵まれました。コンサート、ミュージカル、そして新たに宝塚の面白さに開眼しました。

### 「豊かな生活が 仕事の基本」振り返り

①豊かな生活を送るために続けている習慣

長崎市内での料理教室に月イチで通っています。教室後は、気になっていたカフェに行くことをセットにしています。土地勘のない場所を一人でウロウロするのが今一番の楽しみです。

料理教室自体が開催される機会が減ったため、毎月の参加はできませんでしたが、その分週末に家で食事の準備をする

回数を増やしました。母と二人でボソボソ話をしながらの食事も悪くなかったです。

②同僚に(陰ながら)応援してもらいたい自分が今取り組んでいること

最近活字離れが進んでいたもので、時間を見つけて本をたくさん読みたいです。近年にないくらい読書ができました。買っぱなしだった小説をお風呂に持ち込み、湯船の中で毎日読みました。

③楽しい職場を築くための自分の役割  
雑学を取り入れる嗅覚の維持と、それを披露する技術を磨く。

雑学に対する興味は、今年も枯渇することはありませんでした。得た知識は、会社の皆さんや友人たちに存分に披露しました。

④自分の役割、役割を実践している上で、自分自身に誇れること

その場の空気を読むよう心掛けています。その上で皆さんのお手伝いやちょっとしたフォローなどができれば嬉しいです。

客観的に自分や物事を捉えることは、もう努力をしなくても随分身に付いたと思います。その分ますます敏感に空気を読む力も備わったと思います。

⑤今の仕事で自分が得意としていること  
引継ぎ、お客様との雑談・世間話。

昨年は玄関先での手続きだったのが部屋に通してくださったり、お茶を出して頂いたり回数が増えたことが喜びでした。



損保ジャパン日本興亜九州MVP表彰式にて、  
大久専務執行役員九州本部長、矢野長崎支店長と吉木育美

私の10年ビジョン (2028年)

1年前に結婚した息子に初孫が誕生。50代で念願のばあちゃんになる。  
自分自身は、そこそこの小金持ちと再婚を果たして週末婚を愉しんでいる。  
困らない生活をしているので、孫に洋服やおもちゃを買い漁る日々。

10年ビジョンを成し遂げるための自分の理念・指針

息子とコミュニケーションを密にし、  
相談にのれるような安定した気持ちで生活をする。

自分磨きも怠ることなくイキイキと働き、

いつか出逢うパートナーを待つ。

母にも健康でいてもらうために、体・脳に刺激を与え続ける。

未来年表

西暦	年齢	キャリア	なりたい姿 あるべき姿	達成するために必要な事柄	個人人生の変化
2028年 (10年後)	58	20年	10年ビジョンに連動	家族と自分の健康	パート体制に移行
2022年 (5年後)	52	14年	母と街中に引っ越し。プライアント 常盤町事務所開業に伴い異動。	家族と自分の健康	結婚
2020年 (3年後)	50	12年	CSRに後輩入社	家族と自分の健康	息子就職
2018年	48		2018年度3大成長目標に連動		

2018年度 私のスローガン

仕事もプライベートもシンプルに！  
イライラしない！不安にならない！楽しいことだけを考えよう！

2018年度  
3大成長目標

- ① 社内の動き（人・仕事の流れ・環境）に関心を持ち続ける。
- ② 本格的に「健康」を意識する。体を動かす事と、食べるものに気を遣う。
- ③ しかし、お付き合いも大切に！食事会には積極的に参加して人脈を広げる。「誘われたら断らない。最後まで付き合う」をモットーに。

豊かな生活が  
仕事の基本

① 豊かな生活を送るために続けている習慣

最近ポチポチやっているウォーキングを続ける。1日4000歩は歩きたい（現在は600〜1700歩）

② 同僚に（陰ながら）応援してもらいたい自分が今取り組んでいること

もともとと社員同士のコミュニケーションを取りたい。社内での食事会の後、一人で二次会に行くのが通例だが、今年はずひ誰かを道連れにしたい。

③ 楽しい職場を築くための自分の役割  
社内の空気を温める。

④ 自分の役職、役割を実践している上で、自分自身に誇れること

耳・目・気を配って全体の流れを把握するよう努めています。

⑤ 今の仕事で自分が得意としていること

初対面のお客様との会話の糸口を見つけること。

## 2017年度を振り返って

2017年度を振り返ると、仕事・私生活において時間に追われて自分自身、余裕を感じられないことが多くあった1年でした。その中でも自己管理を工夫しながら日常業務・健康管理に取り組み、大きく体調を崩すことなく生活することが出来ました。

### 「2017年度 3大成長目標」振り返り

#### ①健康管理と健やかな生活の実践

2016年度の反省も踏まえて、自身の健康管理を見直し、よい睡眠・食事・運動のバランスを取り、心身ともに健やかな生活を送ることを目標にしたいと思えます。

健康に日々を過ごす事が仕事・生活における基本と考えて、休日空いた時間にウォーキングや軽登山をすることで基礎体力を向上させることにチャレンジしました。現在のところ「1か月一山」を目指して頑張っています。

#### ②日常業務の見直し

今、自分が直面する、日常業務うい進めていく中での「困りごと」を洗い出す。

# 西牟田修子

保険事業部  
お客様サービス課 (CSR)



困りごとを明確化して低減させることによって、業務のスムーズ化を図り、自身の作業性の向上にチャレンジしたいと思っています。

日常業務の「困りごと」を洗い出し、改善策の実践に取り組みました。今後継続して進めていきたいと思えます。

#### ③生活の質の向上

日々の生活の中で、お金、時間をかけることなく、限られた範囲の中で、家族や自分自身が心身ともに豊かな生活を実感できるよう、家の中・食生活・身なりをアレンジして、生活の質の向上を目指し、その経験を業務の質向上に反映できればと考えています。

日々の生活の質を落とすことなく、節約できることやムダなことを減らし、生活の質の向上に取り組みました。

### 「豊かな生活が 仕事の基本」振り返り

①豊かな生活を送るために続けている習

#### 慣

昨年、自分自身が経験した怪我・病気を踏まえ、ムリをせず規則正しい生活を送る。バランスの良い食事を摂る。十分な睡眠を取る。十分な休養をとる。適度な運動をする。これらを実践することが、豊かな生活を送る基本と考えて、休みの日には栄養バランスを考えた食事を作る、体を動かすウォーキング、読書などでしっかりと休養をとり、休み明けにベストな状態で仕事に向かうための生活を心掛けています。

休日のウォーキング、山登りで適度に運動をして、家事の合間に読書をして実りある生活を送ることが出来ています。大きな怪我・病気をすることなく1年過ごす事が出来ました。

②同僚に(陰ながら)応援してもらいたい自分が今取り組んでいること

次男が部活で頑張っているソフトテニスで、試合をベストの状態に挑めるように、なるべく手作りのものを持たせて、試合の合間に短時間でも簡単に栄養が摂

れるようサポートしています。

次男が所属しているソフトテニス部でベストで試合に挑めるように食事などの栄養面などで手作りのお弁当などサポートしました。結果、佐世保市中体連で団体戦・個人戦とも優勝することが出来ました。

#### ③楽しい職場を築くための自分の役割

日常業務の忙しい中でも、一呼吸おいて、心に余裕を持ち、お客様や職場の皆さんと接することです。

特に忙しい中でも心に余裕を持つて職場の方々、お客様に接することに努めました。

④自分の役割、役割を実践している上で、自分自身に誇れること

自分自身の仕事を進めていく上で、職場の皆さんの協力、サポートには常に感謝の気持ちを持ち仕事をしています。今後は、自分が頼りにされる職場の一員となれるよう、より一層知識の習得に努めていきたいと思えます。

職場の方々とのコミュニケーションを大切にして、皆さんのサポートに感謝の気持ちをお忘れず、自身も皆さんのサポートができるよう常に意識して仕事に取り組みました。

#### ⑤今の仕事で自分が得意としていること

「単純に思える仕事こそ、慎重に、ミスがないように」を心掛けています。

どんな単純な仕事においても、丁寧にミスを最小限度に目標にし、業務に努めました。



## 私の10年ビジョン（2028年）

富士山や北アルプス（せめて中級コース）を登り、  
屋久島をトレッキングできるような体力・精神力・経済力を身に付けている。

10年ビジョンを成し遂げるための自分の理念・指針

体力→ウォーキングなどの健康管理をして登山に必要な体力作りを実践する。

精神力→標高の高い山でもあきらめない心を身に付けるため、  
低い山から少しずつ目標を定め、高い山へとチャレンジしていく。

経済力→生活のムダを省き必要経費はそのまま、  
貯蓄を増やし登山に必要な経費を捻出できる経済力を身に付ける。

## 未来年表

西暦	年齢	キャリア	なりたい姿 あるべき姿	達成するために必要な事柄	個人人生の変化
2028年 (10年後)	60		10年ビジョンに連動	気力・体力の充実	還暦
2022年 (5年後)	54	16年	由布岳登山（中級登山）	ストックを使いこなす腕力	次男一大学生
2020年 (3年後)	52	14年	3年後までには霧島山登山ツアーに参加する（初級登山）	基礎体力向上	長女一就職活動
2018年	50		2018年度3大成長目標に連動		

## 2018年度 私のスローガン

将来の目標達成をモチベーションに気力・体力・知識の充実

2018年度  
3大成長目標

- ①健康の維持・管理  
質の高い睡眠、栄養バランスの摂れた食事、適度な運動を心掛け、健康の維持管理に努めたいと思います。
- ②日常業務の効率化  
日々業務のムリ・ムダをなくし、作業の効率化を図る。
- ③コミュニケーションの質向上  
お客様や職場の方々との会話に耳を傾け、内容・真意をよく理解するとともに、伝えたいことを解りやすく、簡潔に、明確に、を目標にコミュニケーション能力の向上に努める。

豊かな生活が  
仕事の基本

- ①豊かな生活を送るために続けている習慣  
現在目標にしている「1か月1山」を継続して実践して休日にリラックスする時間を過ごす事によって、元気で仕事に取組み、健やかな生活を送ることを目標に頑張りたい。

- ②同僚に（陰ながら）応援してもらいたい自分が今取り組んでいること  
次男の中学生最後になるソフトテニスの大会で一つでも上位の大会に進めるよう、健康面、栄養面でサポートをしていく。

- ③楽しい職場を築くための自分の役割  
明るく、更なる活気がある職場になるよう、職場の皆さんとお互い仕事の話や趣味・家庭の話で盛り上げられるよう努める。

- ④自分の役割、役割を実践している上で、自分自身に誇れること  
年々すこしずつでも、出来る事や知識を身に付けていく。

- ⑤今の仕事で自分が得意としていること  
少し時間は掛かっているかもしれませんが、どんな小さな仕事でも丁寧に、最後までやることを心掛ける。

## 2017年度を振り返って

昨年は保険コンサルタント課の課長として会社の期待には充分応えることが出来なかったと思います。今、振り返ってみれば思うような結果が得られなかった時に、自分の考え方や行動を変えられなかった事に原因があるように思います。2018年度はまた役割が変わると思います但与えられた役割を全うできるように頑張りたいと思います。

### 「2017年度 3大成長目標」振り返り

- ① 個人の数値目標を達成する。  
個人目標達成には程遠かったです。声掛けの件数などをもっと増やしていれば、もっと目標に近づけたと思います。
- ② 1級FP技能士資格取得。  
CFPの勉強にチャレンジしましたが、あまりにもハードルが高く全く進みませんでした。今年度はCFPではなく違う資格に挑戦してみようと思っています。
- ③ 色々な人と交流すること。  
自ら色々なセミナーに参加することはありませんでしたが子供がバドミントンのクラブに入ったので、そこでの親同士の交流は少し増えました。

# 池山大吾

保険事業部  
お客様サービス課・事故対応課



### 「豊かな生活が 仕事の基本」振り返り

- ① 豊かな生活を送るために続けている習慣  
週1回のバドミントン。  
メンバーも増えて楽しく活動できています。
- ② 同僚に（陰ながら）応援してもらいたい自分が今取り組んでいること  
佐世保市の婚活事業のサポーターとしての活動。

- ③ 楽しい職場を築くための自分の役割  
コミュニケーションを取ること。  
CSR課とのコミュニケーションが不足していたように思います。
- ④ 自分の役割、役割を実践している上で、自分自身に誇れること  
すぐに行動に移せること。  
行動には移せたが継続性がなかったよう

に思います。

- ⑤ 今の仕事で自分が得意としていること  
お客様の想いを共感できること。  
出来たと思います。

### 2018年度 3大成長目標

- ① 個人目標を達成する。
- ② 毎月、本を1冊読む。
- ③ 色々な人と交流する。

### 豊かな生活が 仕事の基本

- ① 豊かな生活を送るために続けている習慣  
週1回のバドミントン。
- ② 同僚に（陰ながら）応援してもらいたい自分が今取り組んでいること  
佐世保市の婚活事業のサポーターとしての活動。



社内表彰制度である2016年度のカイゼンMVPを受賞

- ③ 楽しい職場を築くための自分の役割  
コミュニケーションを取ること。
- ④ 自分の役割、役割を実践している上で、自分自身に誇れること  
回りの人をサポートできる能力はあると思います。
- ⑤ 今の仕事で自分が得意としていること  
お客様との人間関係構築。

私の10年ビジョン（2028年）

**住宅ローンを完済し、完済祝いに家族でハワイ旅行に行く。**

10年ビジョンを成し遂げるための自分の理念・指針

**10年後住宅ローン完済するためには、**

**今の支払いにプラス毎年100万円ずつ繰り上げ返済をしていけば、**

**10年後に完済できます。**

**そのためには生命保険の販売件数を増やして、**

**年収をあげていく必要があります。**

**まずはコンスタントな生命保険販売を目指したいと思います。**

**家族旅行をするためには、**

**10年後も妻、子供と仲良くしておく必要があるので**

**今以上に家族と仲良く過ごしたいと思います。**

#### 未来年表

西暦	年齢	キャリア	なりたい姿 あるべき姿	達成するために必要な事柄	個人人生の変化
2028年 (10年後)	56	25年	10年ビジョンに連動	MDRTの入賞を継続する。	子供が18歳なので、やりたいことを見つけられるサポートをしたい。
2022年 (5年後)	50	19年	MDRT入賞	生命保険手数料1,200万円を達成する。	子供が中学1年生。現在、相浦中学校は男子のバドミントン部がないため、子供が望めば、バドミントンが出来る環境をつくってあげたい。
2020年 (3年後)	48	17年	コンスタントに生命保険販売が出来るようになる	より多くのお客様と接する件数を増やす	子供と本気でバドミントンの試合をして負ける。
2018年	46		2018年度3大成長目標に連動		

2018年度 私のスローガン

**何事にも全力で取り組む。**

## 2017年度を振り返って

日商簿記検定やITC検定の資格取得のため、毎日勉強をする時間をつくるのが習慣となりました。おかげで、勉強をすることがたのしいと思えるようになり常に何かを学びたいと考えるようになりました。学ぶことによつて、実際に行動し色々なことにチャレンジする行動力も身についたと思います。

### 「2017年度 3大成長目標」振り返り

#### ①感謝。

お客様への感謝はもちろんのこと、これまでは自分のことで精いっぱいでしたが周りを見る余裕ができ、一緒に働く皆さんへの感謝の気持ちを持つことができるようになりました。気持ちだけでは無く、言葉で感謝を伝えられるような人になりたいと思います。

#### ②謙虚。

大変未熟ながらも人に指導する立場になると、自分の意見や気持ちを言葉や行動に出さないとけないときもあります。今後の課題でもありますが、自分の意見や行動を出しつつ、人の意見を尊重し取り

# 田島和絵

総務部 総務課  
HTC事業部



入れる謙虚な姿勢を身に着けたいと思います。

#### ③平常心。

全「ふだんと変わらない心。揺れ動くことのない心理状態。」  
平常心を保つことによつて、正しい判断・間違いのない行動の基になるのでこれからも平常心を保つ努力と、客観的に自分をみつめる姿勢を持ち続けたいと思います。

### 「豊かな生活が 仕事の基本」振り返り

①豊かな生活を送るために続けている習慣

プライベートの時間を大切にします。

ほぼ、残業もなく定時に仕事を終わらせることができたのでプライベートの時間を持つことができました。

②同僚に（陰ながら）応援してもらいたい自分が今取り組んでいること

自分とHTCの成長。

まだまだ成長の過程ではありますが、仕事に対する姿勢や考え方など昨年に比べると成長したと思います。ITCもスタッフ間でのミーティングなどを通して、課題や問題点を話し合うなどして昨年より良いお店になっていっていると実感しております。

#### ③楽しい職場を築くための自分の役割

社内環境を整える。

全社員での毎週火曜の机ふぎや朝当番の仕事の分担・カイゼン案などみなさんのご協力と、毎日一生懸命に掃除をしてくださる藤田さんのおかげでも環境は良くなっていると思います。さらに良い環境にするために今後も引き続き日々カイゼンできることを探していきたいと思っています。

#### ④自分の役割、役割を実践している上で、自分自身に誇れること

与えられていることにすべて意味があると思ひ、何でも興味を持ちチャレンジするところ。

今年は、自分にできることをしっかりと

理解し新しいことなどにも積極的にチャレンジできたと思います。

#### ⑤今の仕事で自分が得意としていること 一石三鳥。

合理的な考えで行動するということでしたが、合理的を最優先してしまうと機械的な考えになってしまうので、今後は手間がかかり非合理的でも、丁寧に人に接したり一つ一つを大切に仕事に取り組んだりと人間らしさを忘れずにいたいと思います。

### 2018年度 3大成長目標

#### ①「よく笑う」

楽しいことを考える、ユーモアと笑顔を忘れない（結構難しい…）

#### ②「人の話をよく聞く」

たくさんの人に会い、お話を聞く機会を増やすようにします

#### ③「健康診断の結果を昨年より良い数値にします」

毎日40分の犬の散歩と早めの就寝を習慣づけ、10月の健康診断の結果を楽しみに頑張ります

## 豊かな生活が 仕事の基本

① 豊かな生活を送るために続けている習慣

「プライベートの時間を大切にすると、昨年に引き続きプライベートの充実こそが仕事への力になると思うので大切にします。」

② 同僚に（陰ながら）応援してもらいたい自分が今取り組んでいること

「FP2級合格」  
「回目の受験、会社に受験料をだしていただいているので9月の試験こそは絶対に合格したいです。」

③ 楽しい職場を築くための自分の役割

「E.S.（従業員満足度）向上」  
常に頭にいれて、仕事をしたいと思いません。

④ 自分の役割、役割を実践している上で、自分自身に誇れること

「情報の提供・共有」  
知りえた情報をみなさんに共有できるようにしています。

⑤ 今の仕事で自分が得意としていること  
「整理整頓」

来かたづけるのが得意です。

私の10年ビジョン（2028年）  
10年後、50歳。

人生100年の折り返し地点。

“100歳になるまでにやりたいこと100”を作成する。  
いくつになってもチャレンジを忘れない人になりたい。

10年ビジョンを成し遂げるための自分の理念・指針

“心を豊かに、日々進化する”

### 未来年表

西暦	年齢	キャリア	なりたい姿 あるべき姿	達成するために必要な事柄	個人人生の変化
2028年 (10年後)	50	13年	10年ビジョンに連動	両親の老後・自分の健康を一番に考え、それに基づく働き方をする	・米軍基地内大学卒業
2022年 (5年後)	44	8年	地域社会に貢献できる人になる	たくさんの人と出会い、話す機会を大切にする	・福祉ネイル設立（ネイル／着付け）
2020年 (3年後)	42	6年	教わる側から教える側になる	仕事と学業の両立を保つため、心身ともに健康に努める	・米軍基地内大学入学
2018年	40		2018年度3大成長目標に連動		

2018年度 私のスローガン

あおいくま

aoi kuma



あせるな  
おこるな  
いばるな  
くさるな  
まけるな

## 2017年度を振り返って

2017年度ではだいぶ成長し、仕事の途中に皆さんから頼まれた仕事をすぐに取りかかり、最後まで終わらせたり、色々忙しい日々の1年でした。そして、金さんが5月31日に仕事をやめて、すぐさびしいと思います。

## 「2017年度 3大成長目標」振り返り

①引き続きさぼらずに進んで仕事に取り組む。

1年前に比べると、ちゃんと仕事に取り組み、ほとんどおさぼりはなくなりました。

②真剣に仕事を一生懸命する。  
できた事とできなかった事があつたなあと思います。

③頼まれた仕事は途中で別の仕事をせざるに最後まで終わらせる。  
頑張ってきたと思います。

## 「豊かな生活が 仕事の基本」振り返り

# 藤田起直

総務部  
総務課



①豊かな生活を送るために続けている習慣

時々家のお手伝いをして頑張っています。休日は晴れた日に長時間出かけたリ、歩いたりしています。

家の手伝いをする事は、休日、トイレ掃除や掃除をしました。そして、休日はできるだけ出かけて歩けるようにしていました。

②同僚に（陰ながら）応援してもらいたい自分が今取り組んでいること

詩吟の先生から招待を受ける温習会や旅行に積極的に参加したいと思っています。詩吟の温習会や練習はがんばれました。旅行は参加できませんでした。

③楽しい職場を築くための自分の役割  
プライアントのボウリング大会がある時は参加して、職場を盛り上げたいと思います。

会社のボウリング大会はありませんでしたが、元気にあいさつして皆さんを盛り上げました。

④自分の役割、役割を実践している上

で、自分自身に誇れること

保険の仕事で出かけたリ、買い物の補助をすると、会社ももっと元気になります。誇れることは、楽しんで出かけることです。

保険の仕事に出かけたり、おつかいに出かけたりはできませんでしたが、お仕事は楽しいです。

⑤今の仕事で自分が得意としていること

用紙の補充と在庫の確認をするのが得意です。今年こそは電話の練習をして取次ぎをしたいです。

出来たと思います。  
用紙の補充は毎日、在庫の確認は毎週がんばっています。



私の10年ビジョン（2028年）

**34歳の自分は、  
新しい人が入ってきたら、  
いろいろな仕事を教えてあげたり、  
お掃除や事務作業のプロになりたいです。**

10年ビジョンを成し遂げるための自分の理念・指針

**正確にいてねいにお仕事をしていくこと  
初心を忘れずに仕事をする**

未来年表

西暦	年齢	キャリア	なりたい姿 あるべき姿	達成するために必要な事柄	個人人生の変化
2028年 (10年後)	34	15年	10年ビジョンに連動	集中と努力を続ける	人生を楽しむ
2022年 (5年後)	28	10年	もっともっとういお仕事が できるようになりたい	集中力を高める	努力をする人生
2020年 (3年後)	26	8年	いい先輩になりたい	人に対してやさしさと 思いやりを大切にする	楽しい人生
2018年	24		2018年度3大成長目標に連動		

2018年度 私のスローガン

**何事にも一生懸命です。**

2018年度  
3大成長目標

- ① 仕事のプロを目指す（事務と掃除）。
- ② 引き続き、真剣に仕事を一生懸命にする。
- ③ 周りの人をよく見て行動する。

豊かな生活が  
仕事の基本

① 豊かな生活を送るために続けている習慣

休日はバスや電車に乗っているんな所に  
出かけたくなります。

② 同僚に（陰ながら）応援してもらいた  
い自分が今取り組んでいること

生活支援センターから招待を受けるイベ  
ントに積極的に参加したいです。

③ 楽しい職場を築くための自分の役割  
これからも元気にあいさつして職場を盛  
り上げたいと思います。

④ 自分の役割、役割を実践している上  
で、自分自身に誇れること

もともと集中力を高めて仕事に取り  
組みたいです。

⑤ 今の仕事で自分が得意としていること  
電話の対応も練習して取次ぎに挑戦した  
いです。

## 2017年度を振り返って

去年初めて日本に行って、風景が美しいばかりでなく水も美しい、それより人のほうがもつと美しいと思います。特にクライアントの皆さんは保険代理人として専門知識と素養を持っているし、すごく真面目な仕事の態度があるし、及びお客様のために一緒に団結すること等、私がかたくさん勉強になりました。今年、個人の原因で日本に行くことができません。少し残念です。でも、将来必ずチャンスがある、再び日本で集まって勉強したい。

### 「2017年度 3大成長目標」振り返り

①**保険の知識を深め、お客様に親身になって話をする。**

第一目標には進歩があると思います。今までお客様から何か質問があればすぐに答えます。保険会社に再び確認がいらないです。でも、保険知識にまだ学び続けたいです。

②**中国の経理試験に合格する。**

第二目標には実現がありません。去年、結婚の事のために試験の申し込みの時間

# 張 俏 妮

宜安（北京）保険經紀有限公司  
協業会社社員



を逃しました。でも、この試験をあきらめてはならないです。

③**海外に行って異文化を知る。**

第三目標には達成しました、主人と一緒にタイに行きました。とても幸せです。

### 2018年度 6大成長目標

① 保険知識を勉強し続けたいです、特に約款と賠償についての内容。中国語の中で【活到老、学到老】という言葉があります。この意味は生きている限り学び続けるです。今の私は保険ブローカーとしてよく保険知識を絶えず勉強する必要がありますとおもいます。

② 中国の会計と日本語を学び続けたいです、自分のスキルを増やしたい。

③ 日本語検定二級を取得する。

④ 毎週1回は屋外で活動する。

⑤ 毎日朝食をとる。

⑥ 日本のお友達を増やす。



2017年度の経営計画発表会で初来日





私の10年ビジョン（2028年）

## どんな業務でもできる人材になって お客様サービス部門のマネージャーになる。

10年ビジョンを成し遂げるための自分の理念・指針

**保険会社、お客様と密に連絡を取ります。  
保険に関する勉強会に参加します。**

未来年表

西暦	年齢	キャリア	なりたい姿 あるべき姿	達成するために必要な事柄	個人人生の変化
2028年 (10年後)	38	15年	10年ビジョンに連動	保険会社の研修に参加する。	保険知識及び外国語ができる人材になりたいです。もっと大きな部屋を買います。
2027年	37	14年	リスクマネジメントができる。	事故が起きた時の経験をまとめる保険会社に勉強する。	物を見るが違って、前よりたくさん考えることが完全になって失敗することが少ない。
2026年	36	13年	会社が大きくなってセミナーを開く。	たくさんの会社のリスク資料を集める。	知識がいっぱい花屋さん投資したい。
2025年	35	12年	会社が人が増えるので保険のトレーニングができるようになる。	保険の資料作る。	子供の見本になれる。
2024年	34	11年	一人で営業ができる。	保険会社、顧客とコミュニケーションを取ります。	自信を持ってお客様に保険商品を紹介できます。
2023年	33	10年	内勤の仕事と営業補佐の仕事を両方できる。	仕事を計画して順番にする会社の人とちゃんと連絡する。	営業でいっぱい知ってる人が増えて、趣味も増えて楽しくなる。
2022年 (5年後)	32	9年	新しい内勤に仕事を教える。	仕事の方法を資料を作る。	できることがたくさんで自信がある。
2021年	31	8年	日本語レベルUPし、営業補佐ができるようになる。	休みの時は日本語言語学校に行きます。	たくさん日本の友達できて日本を一杯理解する。
2020年 (3年後)	30	7年	会社の売上が増えて、顧客の事故が減少します。	お客様のためによくリスクサーベイをします。	自分の車を持つ。
2019年	29	6年	今のお客様なくさない。	定期的に訪問して、問題をすぐ解決してあげる。	お給料が少し多くなって1年一回国内旅行できる。
2018年	28	5年	2018年度3大成長目標に連動		

2018年度 私のスローガン

**絶えず頑張り通す、中断せずに持続して行きます。**

# 劉金平

国際事業部 大連駐在  
 宜安（北京）保険經紀有限公司



2018年度  
 3大成長目標

- ①人脈を広げ、お客様の役に立てる情報をたくさん身につける。
- ②業務の基礎知識だけでなく、特約も活用してよりお客様に合ったプレゼンが出せるようにする。
- ③ミスゼロ

豊かな生活が  
 仕事の基本

- ①健康と体力づくりのために毎日30分は運動する。
- ②姿勢を正す（猫背、足を組むなど）。
- ③月に一度は家族から独立して、自分の空間を確保。
- ④初心に帰って、子供と一緒に勉強する。
- ⑤年に一度は、文化の違う国や地域に行く。

## 私の10年ビジョン（2028年）

友人やお客様に  
 「劉さんに聞けばいいよ、彼女の会社に任せれば大丈夫」と  
 安心して他人に紹介できるような信用有る人になりたいです。  
 そして、個人的には子供らの見本となれるよう  
 自分自身の至らない処を絶えず改善できるような  
 母親でいたいと思います。

10年ビジョンを成し遂げるための自分の理念・指針

常に宿題をもらえるように自分から進んで機会を作り出す。  
 そしてメンバーとのコミュニケーションや連携を常に詳細に行う。

## 未来年表

西暦	年齢	キャリア	なりたい姿 あるべき姿	達成するために必要な事柄	個人人生の変化
2028年 (10年後)	38	15年	10年ビジョンに連動	どんなに小さなことでも確実に実行していく。	出会った人や触れた文化が多くなるにつれて魅力のある人間になる。
2027年	37	14年	スーパーウーマンの様に仕事も家庭もバランスよく両立できるようになっている。	やるべき事の重要性を常に客観的に把握し順序立てて実行する。	計画性もあるが、臨機応変に計画変更も可能な豊かな生活を送っている。
2026年	36	13年	お客様がみんな安心して業務を継続して委託してもらえるような存在になる。	リスクマネジメントの知識を深め、定期的に事故防止のアドバイスをする。	信頼されるだけでなく、価値のある人間になっている。
2025年	35	12年	遼寧省全体の日系企業の動きを把握できるようになる。	お客様とお信頼関係がしっかりし、情報を多く入手し分析する能力が必要になる。	視野が広くなり、考え方が変わってより生活を楽しむようになる。
2024年	34	11年	大連以外での業務安定。全てのトラブルに正確で迅速で対応できるようになっている。	お客様に距離感を感じさせない迅速な対応。	人との繋がりを大切にできる人になっている。
2023年	33	10年	大連以外の地域に目を向ける余裕がきる。	大連での業務安定。	業務安定により家族への負担減少。
2022年 (5年後)	32	9年	大連で宜安と聞いて知らない人はいないくらいの知名度になる。	毎年少なくとも商工会に新規登録をした企業に一度は訪問。	人脈が増えて顔が広がる。
2021年	31	8年	お客様からの紹介で新規契約が増えるようになる。	契約後のサポートとコミュニケーションをしっかりとする。	責任感がより強くなっている。
2020年 (3年後)	30	7年	少なくとも大連にある半分以上の会社に宜安を知ってもらう。利益を当初の3倍に。	商工会及び紹介にて毎週水曜日から金曜日まではテレアポ平均2件は実施。	メンタル面がより強くなっている。
2019年	29	6年	保険の基礎知識だけでなく特約などを用意してお客様へよりベストなプレゼンが出せるようになる。	常時保険会社と商品の変化等がないかの確認をしたり、内勤と一緒に更改時の契約内容を確認する。	より自信が持てる。
2018年	28	5年	2018年度3大成長目標に連動		56

2018年度 私のスローガン

**地味でも一つ一つを確実にこなしていく。  
後回しにしない。**

# Pliant

