Inswatch Special Report

【第１号】2010.10.8

発行：有限会社インスウォッチ

専業代理店経営実態調査

優秀代理店訪問レポート（１）

（株）ブルースター

インスウオッチ１０周年記念事業として、現在専業代理店経営実態調査を実施中で、そのなかで優秀代理店への訪問調査を行いました。この訪問調査に関するレポートをInswatch Special Report として、今月シリーズで毎週金曜日、ＰＤＦファイルにて配信いたします。今回はその第１回です。

■index ■

Ⅰ　ブルースターの歴史と特徴 ..... - ２ -
　１．プロファイル ..... - ２ -
　２．歴史と特徴 ..... - ３ -
Ⅱ　ブルースターの成功要因 ..... - ４ -
Ⅲ　ブルースターのビジョン ..... - ５ -
Ⅳ　ビジョン達成に向けて ..... - ６ -
　１．経営基本方針 ..... - ６ -
　２．マーケット開拓方針 ..... - ６ -
　３．組織体制 ..... - ７ -

専業代理店経営実態調査
優秀代理店訪問レポート（1）
（株）ブルースター

Ⅰ　ブルースターの歴史と特徴

1．プロファイル

プロファイル		
社名	株式会社　ブルースター	
代表者名	黒木　公郎	
本社所在地	宮崎市大字本郷北方2311－9	
URL	bluestar-web.jp	
メールアドレス	bluestar@lime.ocn.ne.jp	
創業年	2002年8月8日	
売上高（百万円）	3期前決算期	直近決算期
	76	126

今回の一連の経営実態調査において最高のスコアリング 20 点満点（収益性 5 点、生産性 5 点、成長性 5 点、安定性 5 点いずれも満点）で AAA の評価を得た株式会社ブルースターは、東京海上日動及び東京海上あんしん生命の専業代理店である。

黒木（くろぎ）社長、増満（ますみつ）専務により 2002 年に創業され、以来飛躍的な増収増益を続け、現在は全国 6 万社の代理店の上位１００社以内である「エクセレント代理店」に認定され、宮崎県内のみならず、全国から注目される優良企業である。

本社は車での来店に適したロードサイドに立地し、宮崎市内を中心に県内に事業展開する。

また、今後発展が見込まれる延岡市にも営業所（延岡オフィス）を持つ。

社員数は、役員も含め現在 14 名。全員が正社員であり、本社は 11 名、延岡オフィスは３名である。

本社はプランナー（営業）４名、カスタマーサポート３名、バックオフィス３名及び社長の体制である。

延岡オフィスにはプランナー（新規営業）２名、バックオフィス１名が常駐する。

２．歴史と特徴

創業者である黒木社長は創業前に東京海上の研修生の経験があり、2001 年に独立し2002 年に同期の研修生と合併後５名でスタートした。

しかし創業後 1 年で社長は営業の第一線からは引いて経営管理に専念し、経営理念の実現に注力してきた。

ブルースターの経営理念

１．全ての事業活動をお客様の立場になり行います。
２．ルールを守り、オープンでフェアな企業を目指します。
３．日々の事業活動を通じて、地域社会の発展に貢献します。
４．全社員の物心両面の幸福を追求し、企業の存続を目指します。

社名のブルースターは花言葉から引用「信じあう心」ブルーは東京海上日動のコーポレートカラーでロイヤリティを表す。

ロードサイドの明るく清潔なオフィス、社員の方々の丁寧な応対、服装どれをとっても、企業理念が自然に実現されていることを感じる。

東京、名古屋、大阪などの大都市圏に比べ民力において差が大きく、一般には起業も業容拡大も困難な地方都市において、全国的に最高レベルの業績を上げ続けている秘密の一端が、オフィスを訪問しただけで感じられる。

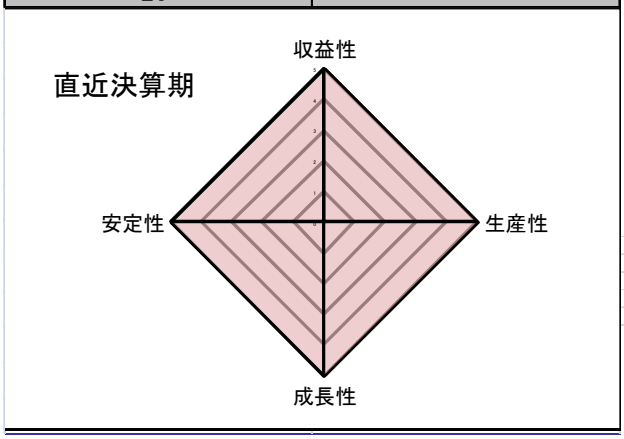
当社は創業と同時期にリリースされた、「超保険」で個人分野を、「超ビジネス保険」で法人分野を開拓し、同時に、生保、事業保険にも注力し業容を拡大してきた。現在、取引先は主要法人約４３０社、主要個人約２７００軒である。

損保業にある「出口の文化から入り口の文化へ」を意識し、自社なりのビジネスモデルを構築。目標とするのは代理店ではなく一般業態と比較してどうなのか？を常に指針としている。

モットーは社員「全てはお客様の為に」経営「全ては社員の為に」

Ⅱ　ブルースターの成功要因

総合点	経営格付け
20	AAA



	ランク	実数
収益性	5	18%
生産性	5	9
成長性	5	66%
安定性	5	126
総合点	20	

	算式
収益性	営業利益÷総売上高（%）
生産性	（総売上高−委託型募集人支払報酬額）÷（総スタッフ数−委託型募集人数）（百万円/人）
成長性	（総売上高÷3期前総売上高）−1（%）
安定性	総売上高（百万円）

脚注１参照

収益性、生産性、成長性、安定性ともすべて満点の５点であり最高レベルと評価された。

ブルースターの成功要因は以下の通りである。

【社内システム、組織（ガバナンス）、インフラ（資本）、営業力が一定レベルに達してきた】
　専業代理店としてコンサルティング営業を極める一方で、企業化して規模拡大を図る過程で、商品知識、情報システム、業務手続の一元化のメリットを十分に活用し、サービスの品質向上、生産性の向上に成功したものと推察できる。

　また人材養成でも、経営者自らが選考した適性の高い人材を東京海上の研修生とすることで基礎教育を行い､加えて徹底したマンツーマンのOJTによる人材養成に成功している。さらには計数にとことんこだわるマネジメントなどを強力に推進してきた。

【助け合い、教えあう自由な風土がある】
　地方都市の優良企業には、その地域で最も利発で社会性・協調性に富み、ビジネスマインドにも優れた人材を採用して、効果的なOJTにより短期間で成長させ高業績に結び付けている例が多いが、当社がまさにその典型であると考えられる。

【地域（宮崎）に於いて知名度（ブランド）が向上している。】
　地域における優良顧客、優良企業を効果的、効率的に選んで信頼関係を結び、そうした優良顧客にふさわしい専門家である社員が「お客様の立場に立って」親身に支援することで、お客様とも win-win の関係を維持発展させているものと考えられる。

---

[1] インスウオッチ専業代理店財務診断
インスウオッチで2002年より実施しているWEBアンケート方式による専業代理店向けの財務診断。業界横断で実施されている唯一の診断。財務診断のやり方は、先ず、４つの個別指標を算出し、それぞれを５段階評価した上に、４つの評点を合計した総合点でランク付け（格付け）を行う。個別指標は、収益性、生産性、成長性、安定性の４指標で、５段階評価の数字を合計し総合点を算出、その上で、今回はAAA（トリプルエー）、AA（ダブルエー）、A（シングルエー）の３段階に格付けを行っている。

Ⅲ　ブルースターのビジョン

3年後のビジョン
お客様と社員に愛されて止まない、最高水準の雇用環境を実現し、若い人材に「ブルースターに入社したい」と言わしめる企業に育てたい。

３年後のビジョンは「お客様と社員に愛されて止まない、最高水準の雇用環境を実現し、若い人材に『ブルースターに入社したい』と言わしめる企業に育てたい。」で、モットーである社員「全てはお客様の為に」経営「全ては社員の為に」を分かりやすく表現している。

このビジョンを実現するため、以下のステップで、３年後に 22 人の社員で、売上２億円、営業利益２千万円を達成することを目標に置いている。

3年後

目標売上高（百万円）	従業員数（人）	目標営業利益（百万円）
200	22	20
0	0	←委託型

2年後

目標売上高（百万円）	従業員数（人）	目標営業利益（百万円）
150	18	15
0	0	←委託型

今期

目標売上高（百万円）	従業員数（人）	目標営業利益（百万円）
123	16	10
0	0	←委託型

直近決算期

売上高（百万円）	従業員数（人）	営業利益（百万円）
126	14	23
0	0	←委託型→

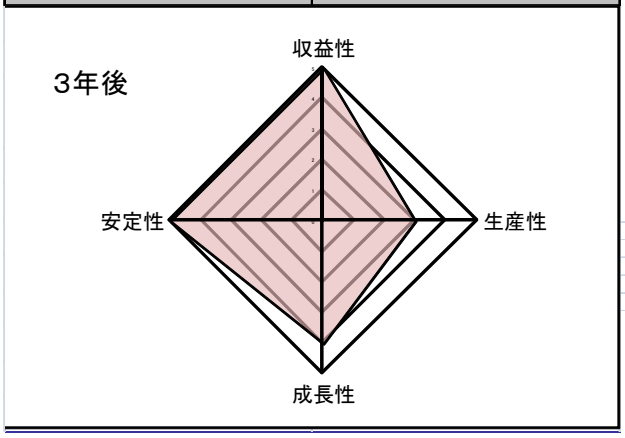
下段は委託型募集人が在籍する場合に記入

上段売上は委託型募集人の売上を含んだ総売上、従業員数は社長以下役員、正社員、パート、アルバイト、派遣社員、委託型募集人を含めた総人数。パート、アルバイトは、1日8時間に換算して、例えば1日平均4時間勤務なら0.5人といった換算を行う。人件費は、役員報酬、賞与、支払い給与、法定福利費、福利厚生費、退職引当金等に、委託型使用人に支払う報酬額を加えた総人件費で記入。

下段は左から委託型募集人の売上高、在籍人数、支払い報酬額を記入（上段数字の内数）

上記が達成できれば、３年後も経営格付け最上位の AAA を維持出来る。

総合点	経営格付け
17	AAA



	ランク	実数
収益性	5	10%
生産性	3	9
成長性	4	59%
安定性	5	200
総合点	17	

	算式
収益性	営業利益÷総売上高（%）
生産性	（総売上高−委託型募集人支払報酬額）÷（総スタッフ数−委託型募集人数）（百万円/人）
成長性	（総売上高÷3期前総売上高）−1（%）
安定性	総売上高（百万円）

脚注２参照

[2] ビジョン診断
今回の調査では３年前と直近決算期の実績に加え３年後の目標数字についても回答を求めた。それにより自社の目標設定が他社との比較でどのレベルなのかが分かる。これをビジョン診断と称しているが、やり方は財務診断と同様で、先ず、４つの個別指標を算出し、それぞれを５段階評価した上に、４つの評点を合計した総合点でランク付け（格付け）を行う。個別指標は、収益性、生産性、成長性、安定性の４指標で、５段階評価の数字を合計し総合点を算出、その上で、今回は AAA（トリプルエー）、AA（ダブルエー）、A（シングルエー）の３段階に格付けを行っている。

Ⅳ　ビジョン達成に向けて

ビジョン達成に向けてのブルースターが考えている経営基本方針、マーケット開拓方針、組織体制は以下の通りである。

１．経営基本方針

◆ 東京海上日動の専属代理店としてメーカーとのパートナーシップ

◆ 常に理念を共有できる新しい人材の発掘を心がけ、採用、教育、最終的に「すばらしい社会人」となる事

◆ 常に新しい情報・商品やサービスをお客様に提供し、お客様の信頼に足る企業となる。その為には数字にとことん拘る

２．マーケット開拓方針

◆ 新規顧客獲得方針

【従来どおりのテレアポ・飛び込み営業を愚直にやってゆく】

見込み先企業や個人をどう選ぶかについては外部情報にアンテナを張り、経営者をはじめ経験者が支援する。

【企業対企業のお取引を強化（本業支援）】

一般企業に顧客紹介するなど情報提供、案件紹介などで支援することで関係強化し契約に結びつける。専門家とのネットワークを作る。

【 新しいチャネルの構築や、ディーラーや企業との提携を推進（買収も視野）】

現在の事業との関連性を重視しながら積極的に取り組む。

◆ 既存顧客深堀方針

【データベースマーケティングによるお客様イベントに乗じたご提案】

バックオフィスが中心になりさらに積極的に提案を推進。

【カスタマーサポートチームの面談によるメンテナンス】

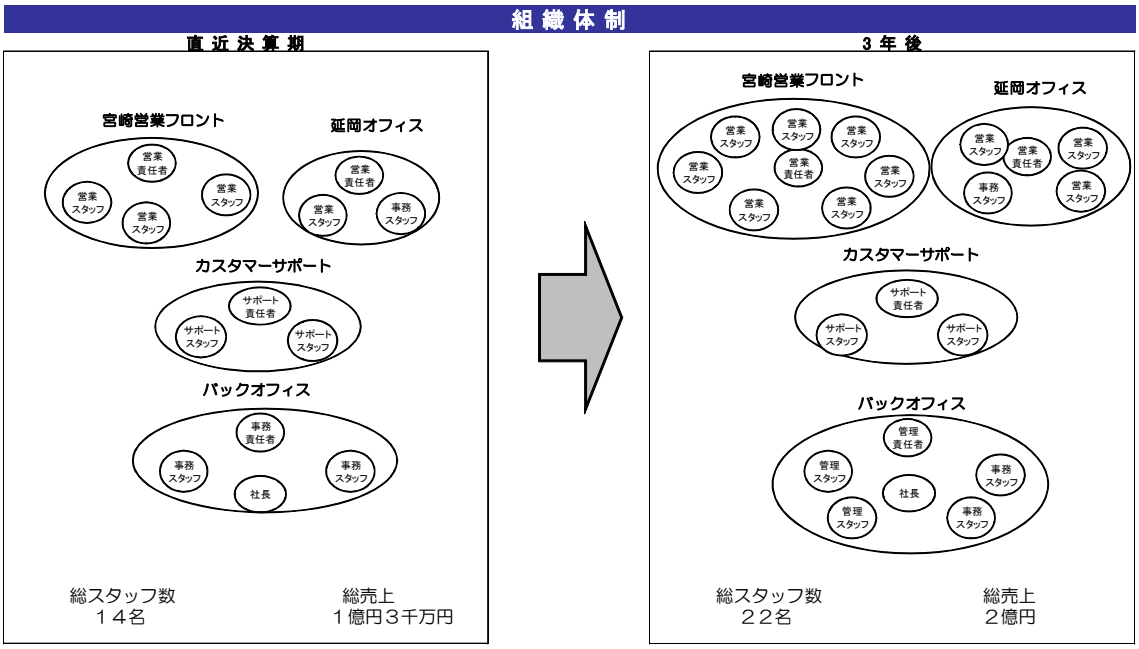
顧客との接点が多いカスタマーサポートチームが面談で契約更改に立会い、規模拡大に結びつける。

３．組織体制

現在の組織は、増満専務と菊永常務の率いるプランナー（営業）4 名が新規契約に専念し、カスタマーサポート 3 名が事故対応などの顧客支援、見積り作成などの営業支援、システムの開発・保守も行う。バックオフィス３名は顧客対応、保険事務、契約更改を行う。

３年後の体制は、宮崎にプランナー8 名、延岡オフィス５名、カスタマーサポート３名、バックオフィス５名、及び社長の 22 名を計画している。

増員は宮崎にプランナー４名、延岡オフィスに 2 名、それぞれ新規営業担当として配属し、バックオフィスはマーケティングや企画を担当するスタッフ２名の増員を見込む。



３年後の売上げ目標達成には、新規採用されるプランナー６名が育つ間、現在のプランナー６名による増収への貢献が鍵を握る。

プランナーに対するバックオフィスとカスタマーサポートによる支援を強化し、営業の量（商談件数）と質（成約率）を高めることがポイントとなる。

Inswatch Special Report
【第１号】2010.10.08

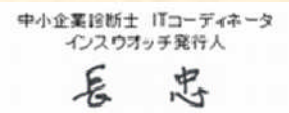
専業代理店経営実態調査
優秀代理店訪問レポート（１）
（株）ブルースター

発行元　有限会社　インスウォッチ
発行人　長　忠
編集人　石井　秀樹　　中崎　章夫（Weekly）
　　森田　直子（長編レポート）
ＷＥＢマスター　稲葉　幹雄
お問合せ　info@inswatch.co.jp

インスウオッチは、代理店向け経営情報に特化した保険業界唯一の有料電子マガジンです。２０００年に創刊し、現在有料購読者５万人の業界最大の電子メディアです。

インスウオッチの一番の魅力は、なんと言っても多彩な執筆陣にあります。保険業界の様々な分野で活躍する専門家が勢揃いし、旬な情報を掲載しています。
そして、保険ジャーナリストとして著名な中崎章夫・石井秀樹両編集人による現場にとことんこだわる内容も特徴です。

毎週月曜発行の Weekly 版と、月１回発行の PDF レポートをお届けしています。

月曜発行の Weekly 版は「メールマガジン」スタイルで、代理店経営に役立つ情報が満載で、業界分析と展望・業界最新ニュース・マーケケティング・システム・事業承継・代理店経営手法のほか、半歩先を行く代理店の実況中継記事など、他にない独自の内容のものばかりです。

月１回発行の PDF レポート「inswatch Professional report」では、マーケティング、セールス、人材調達・育成、経営戦略、リスクマネージメント、コンプライアンス、代理店情報化など、専門家によるテーマ別に突っ込んだ分析レポートを、図表等も織りまぜ報告します。