

損保ジャパン  
日本興亜  
奈良支店  
橿原支社

# コンビニ店跡を事務所併設の来店型に

ウェルフィット (有)ムカイ保険事務所 代表取締役 西山 裕次氏

代理店登場



ウェルフィット(屋号)(社名)有限会社ムカイ保険事務所)の代表取締役・西山裕次氏は、平成24年6月にコンビニの店舗跡に事務所併設の来店型店舗を設立し、2年間で約1500人のお客様が来店した。訪問型営業をしながら、お客様に声をかけたり、フェイスブックを活用するなどして店舗への誘導を図っている。将来的に訪問型営業と来店型営業で五分五分の売上にしたいという。(損保ジャパン日本興亜奈良支店・橿原支社)

**2年間で来店客が1500人**  
**幹線道路沿いで買い物帰りに**

同社はもと、現会長 同社の店舗は幹線道路沿いの向井忠雄さん(ムカイ保険事務所、昭和52年2月創業)と西山さんの代理店が平成13年4月に合併。向井さんは安田火災の研修生一期生。西山さんも平成8年から研修生になり平成11年に代理店として独立後、向井さん以後継者がいないこともあって合併の話となった。その後、現事務所の生駒浩三さんと父親の三男さんの代理店(生駒保険事務所)と平成19年4月に合併。平成26年10月現在、営業男性5名、内務女性3名となっている。

「以前の店舗は来店型店として独立後、向井さん以後継者がいないこともあって合併の話となった。その後、現事務所の生駒浩三さんと父親の三男さんの代理店(生駒保険事務所)と平成19年4月に合併。平成26年10月現在、営業男性5名、内務女性3名となっている。」

「以前の店舗は来店型店として独立後、向井さん以後継者がいないこともあって合併の話となった。その後、現事務所の生駒浩三さんと父親の三男さんの代理店(生駒保険事務所)と平成19年4月に合併。平成26年10月現在、営業男性5名、内務女性3名となっている。」

「以前の店舗は来店型店として独立後、向井さん以後継者がいないこともあって合併の話となった。その後、現事務所の生駒浩三さんと父親の三男さんの代理店(生駒保険事務所)と平成19年4月に合併。平成26年10月現在、営業男性5名、内務女性3名となっている。」

「以前の店舗は来店型店として独立後、向井さん以後継者がいないこともあって合併の話となった。その後、現事務所の生駒浩三さんと父親の三男さんの代理店(生駒保険事務所)と平成19年4月に合併。平成26年10月現在、営業男性5名、内務女性3名となっている。」



スタッフのみなさん(店舗前)

## フェイスブックで情報発信 「わかりにくい保険を わかりやすく」



コンビニ店舗跡を活用した店舗

今年4月から地元の代理店(損保ジャパン日本興亜)13名でNext Stage(ネクストステージ)という自主的な勉強会を行っている。その中で、「わかりにくい

「保険」をわかりやすい「保険」に「コンセプト」に、フェイスブックを活用した保険の情報発信。コミュニケーションを立ち上げた。自分たちの活動の様子(定例会や交流会など)や保険に関する情報発信をしており、毎月の担当者が情報を発信し、ほかのメンバーがフォローしている。

「保険」をわかりやすい「保険」に「コンセプト」に、フェイスブックを活用した保険の情報発信。コミュニケーションを立ち上げた。自分たちの活動の様子(定例会や交流会など)や保険に関する情報発信をしており、毎月の担当者が情報を発信し、ほかのメンバーがフォローしている。

「保険」をわかりやすい「保険」に「コンセプト」に、フェイスブックを活用した保険の情報発信。コミュニケーションを立ち上げた。自分たちの活動の様子(定例会や交流会など)や保険に関する情報発信をしており、毎月の担当者が情報を発信し、ほかのメンバーがフォローしている。

「保険」をわかりやすい「保険」に「コンセプト」に、フェイスブックを活用した保険の情報発信。コミュニケーションを立ち上げた。自分たちの活動の様子(定例会や交流会など)や保険に関する情報発信をしており、毎月の担当者が情報を発信し、ほかのメンバーがフォローしている。

お客様から愛され信頼される地域1番店に

「保険」をわかりやすい「保険」に「コンセプト」に、フェイスブックを活用した保険の情報発信。コミュニケーションを立ち上げた。自分たちの活動の様子(定例会や交流会など)や保険に関する情報発信をしており、毎月の担当者が情報を発信し、ほかのメンバーがフォローしている。