

生保・損保特集  
**成功する代理店モデル  
合併・大型化に新業態開発。  
全国で加速する代理店改革**  
に紹介されました！



有鶴亀社長  
武山敏彦

ブランド作りへ社名変更  
までした鶴亀。看板もユ  
ニークだ。

今年4月の合資会社から有限会

### 3「自主・独立モデル」

社の転換を機に、新たなブランド作りへ社名変更までしてしまったのが宮城県石巻市の(有)鶴亀(武山敏彦社長、42歳)。旧社名は「森山保険」。当初、日の出をあらわす「デイブレイク」で決めたが、土壇場で「何かが違う」と自問自答、「お客様がどう思うか、誰に向かって経営をしているのか」に気づき、「突然ふってわいた名前が保険の鶴亀」(武山社長)。聞いた途端、スタッフ一同大笑い。得意先の事務員も「ブーと吹き出し、ほんとですか」と最高の笑顔が返ってきたという。契約の8割は個人、「名は体を現す」というが、「鶴亀」ブランドが着実に浸透してきている。パートを含め社員は4名体制。手数料は3500万円。「もう少し大粒でびりりと辛い代理店」を目指して挑戦を続ける。

### 4「広域展開モデル」

保険(特に生保)代理店業界でも、ITを活用し独自ノウハウで地域、保険会社の枠を超えた独立型の広域・大規模ビジネスを目指す動きが出てきた。

岐阜市に本社を置く(株)ウイ