

第72回 「三縁の会」

アフラック募集代理店
山本 博

我が人生を語る(仕事の年輪) “お客様目線で”

- 35歳でマンションを購入
 - 不動産の販売方法に疑問を持つ
 - マンションという仕組みに疑問を持つ
- 疑問からマンションや不動産を学ぶことに
 - 基本を学ぶ為に色々な資格の勉強をはじめ
 - 一つ知ると、さらに知りたいことが増えていく…
 - 書籍で知識を仕入れるのみならず、現場に立つと見えて来るものがある
- 消費者保護のあり方やコンプライアンスを学ぶ
 - 新たなコンプライアンス(ミニマムからベストへ 法令遵守=最低基準→ベストプラクティス)
- 業界の常識は世間の非常識?→目線を変えて洞察してみる。各種業界の為にプロの消費者の育成が肝要
- 保険の販売は単なる手段、目的はお客様の未来の幸せへのリスクヘッジのお手伝い
 - 保険を販売する立場では契約や紹介がゴールでも、買う側からすれば永いお付き合いのスタート



経験した職業や活動

- ◆物流会社(25t車ドライバー・担当得意先営業・オペレーション指示業務)
- ◆特定非営利活動法人 京滋マンション管理対策協議会 副代表幹事
- 特定非営利活動法人 マンションセンター京都 理事
- 社団法人 日本マンション学会
- ◆不動産会社(賃貸管理業務・元付け営業)
- ◆葬儀会社(営業・霊柩車やマイクロバスの運行・棺飾り・新たな葬祭業の営業方法…生きるを創る)
- ◆貴船料亭(ドライバー・お客様係)
- ◆印刷デザイン会社(配送・環境認証責任者・社会貢献担当)
- ◆(現在)外資系生保の代理店
- 介護施設・料亭二店・工事会社(マイクロバス・大型工事車両運行)→そこから保険等の新たな繋がりへ
- マンション管理士

業者から見れば毎日こなす通常の業務でも、お客様から見れば人生で数少ない特別なことかも知れません。相手の立場に立って想像を働かせる、さらにはその立場を経験して初めて、お客様の立場に立てるのではないかと思います。

業者として何十年も経験豊富でサービスを提供する側としてはエキスパートでも、相手方の立場を理解出来なければ、本当のプロとは言えないと思います。

さらには「取引先・自社・社会の三方良し」+「未来良し」…四方良しへ

お客様には、ひと手間を惜しまず…幾つになっても起承転結の「起」の気持ちで…仕事が楽しいからこそ絶えずONの気持ちで触手を働かせていても疲れない。

平成 30 年 1 月 25 日

三縁の会にご出席の皆さま

エン京都株式会社
松岡 学

99.9%の人が知らない求人広告制作

【プロフィール】

松岡 学（41 歳）

妻と娘 2 人（小 5・小 1）の 4 人暮らし

▼1976 年 8 月 22 日 大阪府枚方市で生まれる

▼佛教大学を仕事も決めずに卒業

▼大丸京都店 販売促進部（石田大成社から出向）

▽日本ブレーションセンター（現エン・ジャパン）

▼高峰楽器製作所

▽エン京都（2006 年 11 月～）

⇒これまでに 3,000 本以上の求人広告を制作

⇒コピーライターとして一番長く関わってきた、エン京都と『エン転職』

【求人広告制作のポイント】

◎「衛生要因」は業界・職種平均かそれ以上を目指しつつも、
自社の強みである「動機付け要因」を具体的に明示する！

◎読み手の「How」「Why」を想像し、それに答える！

以上