システムの保守が遅れる
文句を言っても「しかたがない」

例年であれば、この時期は年度の整理も終え新たな目標に向けて注力する時期でしょう。しかし、今年度は一つの大きな課題を抱えてのスタートになる代理店さんも多いのではないでしょうか。

毎年ながら年度末の数字に追われ、4月はWindowsXPのサポート終了に伴い、PCの買換えなど社内のインフラ整備も必要でした。さらに私の場合、独自の代理店システム（ICHIGO SYSTEM）のプログラム改良も重なりました。消費税改定に影響するシステムと、WindowsXPの互換モードに依存したプログラム修正のタイムリミットも3月の末でしたから内情はあたふた状態でした。余裕を持った保守スケジュールを組んでいたものの、数字の詰めがままならず、結局システム保守が遅れて自業自得に陥った訳です。

あせる気持ちの中、「まったく。PCユーザーの事情も考慮してほしい」とか、「何もこの時期にサポートを終了しなくても」…など、身勝手な文句も頭を過ります。

しかし、文句を言ってもしかたがなく、そして、大きな変化には抗えず、流れには乗らなくてはならないことも知っています。『しかたがない』は、気持ちを整理して前に進むためには都合の良い魔法の言葉です。

委任型募集人への対応が今年度の大きな課題であることは、皆さまご承知のとおりです。そして、この課題を『しかたがない』と気持ちを整理して実務に移さざるを得ないのでしょう。

蛇足ではありますが、委任型募集人制度は保険会社の経営施策が背景にあったように思います。

保険の自由化に伴いローコストオペレーションが保険会社の経営課題となりました。効率の悪い小規模代理店の集約化が急務となり、その推進策として規模に応じた手数料ポイント制度が導入されます。親代理店に子代理店をクラスター化（集合）することにより、保険会社のローコストオペレーションが実現されました。親代理店は手数料ポイントを稼ぐため、そして、子代理店は手数料の削減を補うため、『しかたがない』対応を余儀なくされた訳です。

しかし、ある一面この施策は、小規模代理店の立場（心情や事情）を考慮し、強固な代理店のリストラ（廃業指置）の鉈（なた）を振るわないための苦肉の策であったのかもしれません。合わせて、保険業法の「再委託の禁止」の法解釈をグレーゾーンのまま保てたのかもしれません。これはあくまでも私見ですが…。

委任型の運営も千差万別
代理店とともに決断迫られる

話は少しWindowsXPに戻ります。

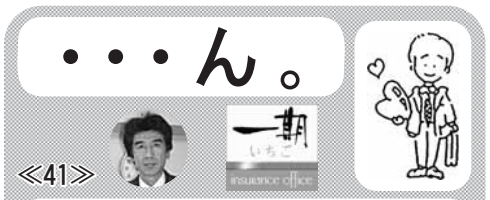
WindowsXP（以下、OS※オペレーションシステム）は10年を超える長寿OSで、言わば増改築の繰り返しで動作してきました。しかし、この老体のOSではネットの危険性を防止するには技術的に時代遅れです。そのため、新たな技術によるOSが必要となった背景があります。この背景を考えれば、パソコンの買換えは『しかたがない』と気持ちの整理もつきます。

さて、同じく委任型募集人制度も10年を超える制度です。しかし、この問題をOSと同じ土俵で語るべきではないのでしょう。委任型募集人制度の廃止は親代理店にも子代理店にも死活問題が絡みます。

先ほどは保険会社の背景から委任型募集人制度のスタートをお話ししましたが、逆に委任型さんの立場からすると、「保険会社の勝手な規定を押し付けられ、手数料で兵糧攻めにされ、しかたがなく委任型となった」…と心理に刻まれても無理もありません。また、親代理店も、規模拡大のメリットではなく、その委任型さんの心情も踏まえて人情的なつながりを重んじたケースもあるでしょう。

代理店の業務を枠で捉えれば共通ですが、その運営方法はさまざまで、委任型さんとの取り組み方も千差万別です。到底ビジネスライクに新制度の勤務型募集人制度（※名称は各社異なります）へと割り切れるものではないでしょう。

それでもお互いの今後について決断せざるを得ない中、親も子の代理店さんも共に気持ちを整理するには、『しかたがない』が魔法の呪文となるのかもしれません。振り返れば、幾度となく積み重ねてきた呪文です。



「ほけん」「あんしん」「50音締了の“ん”」

株式会社一期（いちご）保険事務所
代表取締役　石井 裕二
HP▶http://homepage2.nifty.com/ichigo/

夢 32

株式会社ドリームパートナーズ
代表取締役　藤本 准一
【HP】http://www.dream-p.jp

年度初めの目標設定は重要
高いモチベーションで顧客満足を

みなさんこんにちは。ドリームパートナーズの藤本です。2014年度が始まり、1か月余りが過ぎました。

年度初めは例年、昨年度やりきった達成感と燃え尽きた感で、営業的にはゆっくりしてしまいがちですが、4月は新年度の代理店の目標、個人の目標設定、年間予算計画の策定など数字とにらめっこの一か月でした。

よくモチベーションが下がるとか言いますが、個人的に「モチベーション」ってプロだったら100あって当たり前、100をいかに120、150にするかってものだと考えています。120、150のモチベーションでこそ、お客様に満足感や感動を与えることができるのだと思っています。

そういう意味で社長として、社員のモチベーションをいかにあげていくか、この年度初めの目標設定、経営計画はとても重要です。

やりがいを持って取り組んでもらう、成果に応じた評価を受けていると感じてもらう、お客様に満足していただき感動していただく。そしてまた新たな目標にチャレンジしていく。

そういった社員個人個人のモチベーションの積み重ねが会社の目標達成、成長につながっていきます。そうすることで社員一人一人が良い精神状態（モチベーション）でお客様と接し、より良いご提案、より良いサービスをご提供しようと自ら考えお客様に満足と感動を与えていきます。

お客様とともに成長していける会社でありたいと思います。

現代人のカルテ 283

知っておきたい「病」の話

社会医学環境衛生研究所所長
谷 康平

ついに4人に1人が老年に

昨年の話ですが厚生労働省の研究班が「2012年時点で462万人の認知症の人がいる。65歳以上の高齢者で認知症の人は推計15%である。また、軽度認知障害（MCI）と呼ばれる予備軍が約400万人いることも分かった」との調査結果を発表しています。

その65歳以上の割合を「老年人口」と言い、4月15日総務省は老年人口が前年比110万5000人増の3189万8000人で総人口に占める割合が25・1%と比較可能な統計がある1950年以降、初めて総人口の4分の1を超えたと発表しました。

一方、5月4日、同省は15歳未満（0～14歳）の年少人口と言います）の子どもの数が1633万人と33年連続で減少し、総人口に占める割合が12・8%とこれも40年連続で減少しているとこどもの日を前に発表しました。まさに高齢社会にして、少子社会を示すデータと言えます。

これらの統計を正確に取り始めた1950年、即ち昭和25年、老年人口は僅か5%、一方、年少人口はその前の3年間がベビーブームといわれ800万人が誕生した時期だったこともあって、35%を占めていました。

その5対35が気がつけば大逆転して25・1対12・8とダブルスコアになるほどの少子高齢化が異常なスピードで進んでいるのです。

因みに5月5日付け産経新聞に先進7カ国の年少人口が取り上げられていました。第一位はアメリカで19・5%、以下フランス18・5%、イギリス17・6%、カナダ16・2%、そしてイタリア14・0%、ドイツ13・2%、そして日本の12・8%となっています。

ふと、気づいたのですが、下位3カ国は15%を割り込んでいますが、その共通点は第二次世界大戦の枢軸国、即ち偶然とはいえすべて敗戦国なのです。しかも、降伏が遅い国ほど子どもの割合が低くなっています。また、中国16・4%、韓国15・1%とアジアの各国も低い数字を示しています。

子どもが少なく、老人ばかり、そのうえ認知症の人も急増している、バラ色の社会でないことは間違いありません。

いずれにしろ高齢化が進む先進国のなかでも、日本の数字は特に低くなっており、若い人たちが子どもを産んで育てることに希望と夢を持てる社会を早急に作っていかなければならない状況になっています。

子どもの割合が40年連続減少
安心して子育てできる社会を

話題は変わりますが、読者諸氏は「美味しんぼ」騒動をどのように見ておられますか。たかが、週刊雑誌で連載されている漫画（と言うと作者やファンには叱られますが）の内容に大手メディアをはじめ、政治家が総攻撃している状況に異常さを感じてしまいます。

いつもはたかが漫画とまったく相手にしないような向きが「原発」問題に触れるとメディアを総動員してつぶしにかかる様子には恐怖感を感じずにはいられません。

この件はまだシリーズで漫画が続きますのでどのような話の展開になるかは分かりませんが、調査報道でもなければ学術論文でもない、しょせん漫画の中でのストーリーに過ぎないことにそこまで注目・拘泥する必要があるのかと思う方も多いのではないでしょうか。

民主党政権誕生間近になった2009年当時、最も首相の座に近かった人物を阻止すべく献金疑惑事件を創造して世論を誘導したことを彷彿とさせます。その後は脇の甘い人物を首相にさせ、その人物が東アジア協同体構想を発表するや否や、再び金銭スキャンダルでつぶし、コントロール可能な人物たちを後任にすえたことをふと思い出しました。

いずれにしろ真実は自ら探し出さなければならないと改めて感じるところです。

認知症、予備軍含め全国に860万人