

第24回「生涯取引」研究例会開催のご案内

テーマ：「経営課題から日常の価値提供までの統合」

－ SSS Plus による「生涯取引」理論の実現 －

拝啓 貴社ますますご盛栄のこととお喜び申し上げます。平素は格別のご愛顧を賜り、厚くお礼申し上げます。

さて、この度、第24回「生涯取引」研究例会を開催させていただきますのでご案内申し上げます。近年、自動車整備業界は物価の高騰や人材確保の問題に加え、自立型兼業保険代理店への転換、OBD車検等、急速な環境変化が進んでおり本格的な淘汰の渦中にあります。今こそ、普遍的な価値がある原理原則に基づく経営が必要と考えます。

今回の研究例会では、冒頭、西脇よりふたつのテーマ「使命感のある損害保険自立型兼業代理店のあるべき姿」と「基盤顧客の代替えによる既存顧客関連収益販管費カバー率85%」について、お話しさせていただきます。そのあと、弊社コンサルタントより、決算書から生産性、さらにターゲット別生産性向上分析、アップデートによるニーズの成熟まで、経営課題から日常の価値提供活動まで一貫性を持たせ、お客様を中心とした価値提供の仕組みと人材育成、付加価値アップの実現について解説させていただきます。実務報告では、①決算書及び生産性診断から、付加価値計画及び訓練事例、②自動車保険の自立型兼業代理店モデル年間正アドバイス 2,000 件、新規自動車保険契約 1,300 件事例、③既存顧客に対する代替えの仕組みづくりと人材育成事例について、ご報告頂きます。

つきましては、お忙しい時期とは存じますが、是非ともご参加頂けますようお願い致します。なお、今回は ZOOM によるオンライン開催のみでの実施とさせていただきます。

敬具

【日時】 2025年 12月 5日（金曜日） 13:00～16:00

【形式】 オンライン開催（ZOOM）

【費用】 AOS会員 無料（2名参加可）
AOS会員及び提携企業紹介 5,500 円/1名
上記以外 11,000 円/1名（消費税含む）

【申込】 右記QRコードよりアクセス頂きお申込みください。



申込〆切
11月28日（金）

【その他】 ご質問お問い合わせ等は、下記までお願い致します。

TEL 052-228-7771 担当：町田 machida@aosc.co.jp