

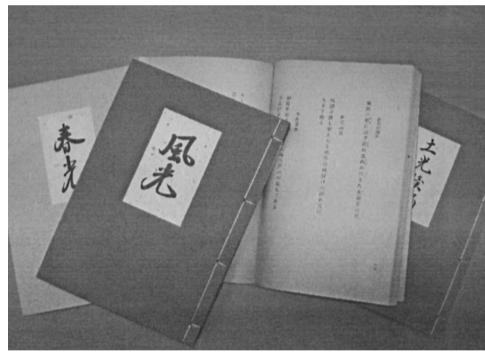
富士商會(創業明治41年) 第2話

日本代協誕生に貢献

「火の玉5人男の一人」の異名も



中江俊一郎氏



中江氏の作品

であるといふ。伝える。また、この年、海上

代理店の生き残りをかけ、代協設立へ

東京代協発行の『道』の中に「東京代協ものがたり」が掲載されている。同代協の梶原良平氏が執筆したものをまとめたものだが、その中に太平洋戦争前夜の代理店事情を知ることができる。

太平洋戦争前夜、保険業界にも暗雲が

昭和6年(1931年)の満州事変以降、軍国主義が色濃くなり、昭和16年(41年)12月8日、ハワイ真珠湾攻撃で太平洋戦争が勃発した。保険業界にも、こうした

時代の荒波が押し寄せ、各種の規制や施策が影響を及ぼすようになる。太平洋戦争が勃発した年の保険毎日新報「皇紀2601新年号」の中に、当時の保険業界の様子が記されている。要約すると、昭和15年(40年)の生保業界は淡々と平野を進むごく業績は予想以上の収穫を得て、貯蓄の奨励助長や公債消化、地方産業の貢献に寄与するものがあった。特に生保は月々の新契約の獲得が進み、同年度中、生命、徴兵を併せ、約75億円を算するに至っている。一方、この年の7月7日、時局の悪化を背景に、政府はいわゆる七・七禁令、「奢侈品等製造販売制限規則」を発令し、「贅沢は敵だ」との

風潮が広まった。満州事変以降比較的好調に恵まれていた生保事業の前途に大きな障害が横たわってきた。一方、損害保険は、国際貸借の関係や欧州戦争の結果といった、再保険の海外依存を排して内地消化強化の実を上げるべく、再保険会社の新設と各社再保の交換強化の実を示して、いよいよ国内一致協力発展を示すことは損害保険会社事務の上にもっとも明瞭に示さなければならないこと

この時の議題に上った「東京火災保険代理店会」となった。一方、こうした新たな活動には、いつの時代も反対する動きが付きものだ。同会に関して

中江俊一郎氏は、温厚な性格の持ち主として知られていた。それは、同氏が歌人としての顔を持つていたことでも分かる。俊一郎氏は亡くなるまで毎年1冊の歌集を出していた。和歌は1冊約1000首にも及ぶ。1日当たり3首を詠んでいたことになる。

中江俊一郎氏の手帳の隅々には、日々詠んだ歌がぎっしりと書き込まれていた。仕事の合間に、思いついた歌を書きとめていたようだ。中には

中江俊一郎氏は、温厚な性格の持ち主として知られていた。それは、同氏が歌人としての顔を持つていたことでも分かる。俊一郎氏は亡くなるまで毎年1冊の歌集を出していた。和歌は1冊約1000首にも及ぶ。1日当たり3首を詠んでいたことになる。

中江俊一郎氏は、温厚な性格の持ち主として知られていた。それは、同氏が歌人としての顔を持つていたことでも分かる。俊一郎氏は亡くなるまで毎年1冊の歌集を出していた。和歌は1冊約1000首にも及ぶ。1日当たり3首を詠んでいたことになる。

かつて、中江俊一郎氏は本紙のインタビューに対し「過去の積み重ねが今日の富士商會となった。毎日毎日が大事で結果にはこだわらない。10年1日の如く、100年1日の如く、ただひたすらに「お客さまを守っていくだけ」と答えている。過去から受け継がれてきた顧客第一主義の精神が、激動の時代をくぐり抜け、富士商會を百年企業へと導いていったことは確かである。(つづく)

百年代理店 かく語りき

THE HOKENMAINICHI 年七百六千二紀皇 保険毎日新報 「皇紀2601年」号



保険毎日新報 「皇紀2601年」号

Table with 2 columns: Name, Position. Lists members of the insurance industry association.

掲載広告

この時の議題に上った「東京火災保険代理店会」となった。一方、こうした新たな活動には、いつの時代も反対する動きが付きものだ。同会に関して

中江俊一郎氏は、温厚な性格の持ち主として知られていた。それは、同氏が歌人としての顔を持つていたことでも分かる。俊一郎氏は亡くなるまで毎年1冊の歌集を出していた。和歌は1冊約1000首にも及ぶ。1日当たり3首を詠んでいたことになる。

中江俊一郎氏は、温厚な性格の持ち主として知られていた。それは、同氏が歌人としての顔を持つていたことでも分かる。俊一郎氏は亡くなるまで毎年1冊の歌集を出していた。和歌は1冊約1000首にも及ぶ。1日当たり3首を詠んでいたことになる。

かつて、中江俊一郎氏は本紙のインタビューに対し「過去の積み重ねが今日の富士商會となった。毎日毎日が大事で結果にはこだわらない。10年1日の如く、100年1日の如く、ただひたすらに「お客さまを守っていくだけ」と答えている。過去から受け継がれてきた顧客第一主義の精神が、激動の時代をくぐり抜け、富士商會を百年企業へと導いていったことは確かである。(つづく)



高度成長時代で急成長する代理店

中江俊一郎氏は富士商會を昭和24年(49年)に株式会社化し、社長に就任している。昭和37年(62年)には丸ビルに移転したが、その翌年、逝去する。後を継いだのが、当時、大正海上に勤務していた中江安正氏。日本は東京五輪の華やかしき時代だった。日本列島改造論を背景にした高度成長時代に突入り、顧客の工場新設・増設が相次ぎ、保険料が飛躍的に伸びた時代でもあった。富士商會は昭和42年(67年)に「特総」と呼ばれた特別総合代理店に認定されている。昭和55年(80年)には制度が変わり、特級一般代理店、特級工場代理店に認定された。特級代理店は保険会社のチェックが厳しく、申込書の点検による漏れはないかなど、細かく厳格な基準をクリアしたの認定だった。中江安正氏は同年、東京代協会長に、平成6年(94年)に日本代協会長に就任した。中江安正氏はかつて、ある経営関係の雑誌のインタビューにこう答えている。「これからの損保業者は、今までのような顔やコネによる商売のやり方ではだめだ。どちらかといえば企業のコソコソ的な方向を取ることが必要だろう」と。企業物件が中心の富士商會とはいえ、約半世紀前からこうした考え方をベースに事業を展開しており、その企業精神は脈々と現在の経営陣にも受け継がれている。

現社長の中江宏氏は「富士商會には100年以上取引のある顧客もいる。昔は入札で契約が行われており、翌年も顧客になるかどうか分からなかったが、一にも二にも顧客を大切にしたいという思いから、真剣に対応して指名につながったこともあったはずだ」と言う。

かつて、中江安正氏は本紙のインタビューに対し「過去の積み重ねが今日の富士商會となった。毎日毎日が大事で結果にはこだわらない。10年1日の如く、100年1日の如く、ただひたすらに「お客さまを守っていくだけ」と答えている。過去から受け継がれてきた顧客第一主義の精神が、激動の時代をくぐり抜け、富士商會を百年企業へと導いていったことは確かである。(つづく)