

有限会社アイドカ

保険代理業

新しい価値観との出会いが、 自分自身の発見につながる。

「こういった仕事がしたい」という希望があればそれが一番だと思います。しかし実際にやってみないとわからないことも多いので、視野を広げて業種職種を絞らずに企業を見ていくことが大切です。新しい価値観ややりがいに出会うことで、自分自身の発見にもつながります。それが自分を変えていくきっかけにもなります。

宮 慧
みや けい

盛岡市出身。東北学院大学法学部卒。入社8年目。現在は保険更新アドバイザーとして活躍中。

本気でお客様の為に働ける、 やりがいのある仕事です。

人と関わることが本当に多い会社です。またお客様の大事な場面に寄り添う仕事なので、大きな役割を担う職場でもあります。保険というと分かりづらい、面倒等、あまり良いイメージを持っていない方もいらっしゃるかもしれませんが、本気でお客様の為に働ける、やりがいのある仕事です。

井上 真美
いのうえ まみ

盛岡市出身。東京経済大学経営学部経営学科卒。入社5年目。経理を中心に保険業務のアシスタントにも従事。

学生記者の 社員インタビュー



学生記者
工藤 朱也
[山梨大学]

——入社のきっかけを教えてください。

宮 地元に戻って働きたいという思いがありました。お客様のニーズにあわせた保険をプランニングしていく、ということに興味を持ったことが入社のきっかけです。

井上 インターンシップに参加したとき、楽しそうに働く社員の方を見たからです。働いている姿がかっこいいと思ったのも理由のひとつです。

——現在の仕事内容はどのようなものですか？

宮 損害保険の更改チームに所属しています。個人や法人のお客様のところにやって更新の手続きを行うなかで、新しい保険について説明することもあります。

井上 基本は経理を担当しています。最近は営業も始め、会長と一緒にお客様のところへ行き、アシスタントをすることもあります。

——仕事のやりがいは何ですか？

宮 お客様から感謝されることです。いろいろな職種のお客様とお会いし、お話しできることも魅力のひとつだと考えています。

井上 社員や役員の方から感謝されることです。経理は

社内活動が主なので、社員のみなさんの役に立てることが嬉しいです。

——職場の雰囲気を教えてください。

宮 お互いに教えあうことで成長できる楽しい職場です。年齢が20～50代までと幅広く、性別も経歴もバラバラな人たちが集まっているので、とても勉強になります。

井上 仕事の話で盛り上がります。失敗も隠すことなく、安心して話し合えるのでストレスもあまり感じません。上司もおもしろい人たちが多く、人間としても尊敬しています。

——これからの目標をお願いします。

宮 いずれはコンサルタント（新規獲得）のチームに参加し、お客様のライフプランニングができるようになりたいです。お客様の一生をお預かりする立場にあるので、責任感が伴いますが、努力していきたいと考えています。

井上 経理に関しては、会社がよりよい方向に進めるような、会社に役立つ考えを発信していけるようになりたいと考えています。営業ではお客様のお気持ちを聞いて、安心したサポートができる存在になりたいです。



明るく、迅速な対応を心がけています。



お客様にあった保険と一緒に考え、プランニング致します。

❖経営理念

心を高めて長寿であること

長く続ける、ということ自体が企業からお客様に対する最大のサービスです。そのみならず、長寿であることは従業員に対しての責任でもあります。お客様をお守りし、幸せにすることが永く発展し続ける企業であり、またそうすることで家族と社員を幸せにすることにも繋がると信じています。さらにそれだけでなく、学びをもって人間性を伸ばしていくことが重要であると考えました。このような人間力の向上こそが売上を伸ばし、利益を上げ、企業を発展させる根幹となると考えています。

❖経営戦略

お客様のよき相談相手として

これからの保険代理店は、単なる保険売りとしてではなく、アフターフォローや社員教育などに沿ったビジネスモデルを立てていく必要があると考えています。そこで①3世代保険サービス、②付加価値の創造、③セミナー事業、④アフターフォロー、⑤情報提供、⑥繋げるアイドカの6点を柱とし、同業他社との差別化を図っています。「なぜこの会社が存在するのか」「やってよいこと、いけないこと」を実行計画に落とし込み、コンサルタント（新規獲得）、更改（損害保険更新）、保全（アフターフォロー）の3チームに社員全員が所属してお客様にいつでも対応できる組織づくりに励んでいます。

❖将来ビジョン

ひとつのチームで、お客様のために

一企業として長く続けていくためには、チームとして会社全体で仕事をしていくことが大事であると考えています。お客様をはじめ地域社会に貢献していくためには、目標と目的を明確にすることも重要です。単に収入を上げることを目的とすると、その先がありません。本来の目的はその先にあり、お客様に幸せになっていただくこと、満足していただくこと、喜んでいただくことなのです。

さらに私たちの会社は、一人のお客様を社員全員でお守りする考えのもとに立っています。どのお客様にどの社員が対応しても大丈夫な会社づくりを行っています。



岩手県内、時には県外にも伺い致します。

お客様をいつも笑顔でお迎え致します。

代表者からのメッセージ

職業に貴賤はありません。やればやるほど保険という仕事の奥深さややりがい、必要性を感じることができます。保険の仕事はお客様から感謝され、喜ばれる仕事です。厳しい世界ではありますが、自分を磨き、成長するチャンスであることは間違いありません。若い方にはぜひ難しいことへ積極的にチャレンジしてほしいと思います。また、どの仕事にも共通しますが、仕事に喜びや楽しみを見つけることが大事です。批判する前に改善点を探しましょう。そうしてよりよいものを生み出してください。



代表取締役会長
田中 広江

誰かの役に立つこと、社会に貢献することが目的でなく長く仕事を続けることもできず、やりがいを見つけることもできません。業種業態を問わず、このようなことを自分の中で考えた上で職業を選んでほしいと思います。保険業界では、まだ私たちの会社のような取り組みをしている会社は少ないと思います。長く積み上げてきた信頼を失うことがないよう、もっともうまくやれる形をつくっていくことが私たちの責任です。



代表取締役社長
野坂 哲司

有限会社アイドカのキラリ、ここが強い！

- 乗合の代理店です。1社専属と違い多数の保険会社の商品を扱い比較し加入する事が出来ます。
- 独自のシステムでお客様の保障を分析、処方し、保険を理解して頂き納得してご加入頂いています。
- 保険のみではなくお金の管理の仕方、相続問題の解決等、資産管理のお手伝いをしてお客様の一生を総合的にサポート出来ます。

》Company DATA

事業内容 保険の見直し・保険相談なら、保険の総合代理店・アイドカにおまかせください。生命保険14社、損害保険8社を比較検討して、お客様に最適な保険を提案します。

資本金 1,000万円
従業員数 14名
平均年齢 39歳
設立 1998年4月
売上高 19,569万円(前年度売上高)
初任給 170,000円(大卒)
150,000円(短大卒)
150,000円(専門学校卒)
採用予定はありません(高卒)

福利厚生 健康保険、厚生年金、労災保険、雇用保険、産休、育休・退職金共済・資格取得支援等

休日・休暇 休日年間105日、祝日・お正月休・ゴールデンウィーク・お盆休(土日シフト制)



最近の若者採用者数(概ね30歳未満)

25年度	1名	26年度	1名	27年度	0名
------	----	------	----	------	----

最近の離職者数(概ね30歳未満)

25年度	0名	26年度	0名	27年度	3名
------	----	------	----	------	----

【本社所在地】〒020-0148 岩手県盛岡市前潟2-2-20 ☎019-601-5818
【営業所所在地】〒020-0062 岩手県盛岡市開運橋通1-25 BOSS62 1F ☎019-681-4514