

2003年2月17日

マニユライフ生命の販売体制の抜本的な革新計画が始動。
新型セールス オフィスの全国展開第一号として
新「渋谷セールス オフィス」グランドオープン

マニユライフ生命保険株式会社（本社：東京都調布市、社長：トレバー・マッシュウズ）は、本日、当社の新型セールス オフィスの全国展開第一号となる「渋谷セールス オフィス」を新規オープンしました。

新「渋谷セールス オフィス」は、当社が全国の販売活動および営業職員（プランライト・アドバイザー、略称：PA）採用活動の一層の強化をめざして開始した全国規模での販売体制革新計画の一環として開設されたものです。

この計画の柱となるのが、リージョナル オフィス制の採用と各リージョナル オフィスの下で営業職員の日々の販売活動、採用活動の拠点となる新型セールス オフィスの開設です。従来全国の当社販売組織は、全国 32 ヶ所の支社で構成されていましたが、これを、北海道、北日本、関信越、首都圏、中部、関西、中四国、九州の各地域から成る 8 つのリージョナル オフィスに統合しました。

新しいセールス オフィスは、従来の営業拠点に比べてより大型化し、最先端の IT 設備等を装備します。また、販売業務と事務管理業務の職務分担を明確に分け、各 P A（営業職員）の販売活動を全面的にサポートできるようにします。

新「渋谷セールス オフィス」は、このようなセールス オフィスの第一号としてオープンしたもので、“モデル オフィス”として、これからの業務運営を通じて、新しい技術と販売関連、事務管理の業務フローの実地検証を重ね、本年 4 月以降全国に順次展開する新セールス オフィスの運営ノウハウの蓄積を図る重要な役割を担うこととなります。

全国展開に先駆け“モデル オフィス”となるこの新渋谷セールス オフィスの開所にあたりトレバー・マッシュウズ社長は次のように述べています。

「当社の目標は日本で最もプロフェッショナルな生命保険会社になることであり、今回の新オフィスオープンは、このビジョン達成に向けて新たに重要な一歩を踏み出すものです。」

新「渋谷セールス オフィス」の概要：

業務開始日：2003年2月17日（月）

所在地：東京都渋谷区渋谷 2 - 1 2 - 1 9 東建インターナショナルビル別館 5 F

電話：03 - 5 4 8 5 - 7 1 1 0

セールス マネジャー：篠原 優

在籍 P A（営業職員）：42名（旧渋谷営業所、旧五反田営業所、旧自由が丘営業所を統合）

面積：277.98 m²

渋谷駅から徒歩5分の交通至便なオフィス街に立地。明るくオープンな雰囲気でもとめられたオフィス内は、全PAによるミーティングやトレーニングも行えるPA用大型執務室をはじめ、PAをサポートする事務スタッフスペース、ミーティング・ルームなどが、機能的、効率的にレイアウトされています。各PAの机にはそれぞれにイントラネット接続環境を装備したノートパソコン用ジャック、テレコンファレンス（電話会議）システムを備えた個別電話が装備されます。PAは、現在マニライフ生命が開発中の販売活動サポート用のイントラネットに、自由にアクセスできる環境となり、新しいセールスオフィスは、生命保険販売のプロフェッショナルを支えるワークステーションとなっています。



写真説明：

17日の新「渋谷セールス オフィス」開所を祝してテープカットを行う、トレバー・マシユウズ代表取締役社長兼 CEO 以下、同社マネージメント。



渋谷セールスオフィス内PAワーキングスペース

マニユライフ生命はカナダに本拠を置くマニユライフ・ファイナンシャル社のグループ企業で、世界的な格付け会社スタンダード&プアーズ社から、トップクラスの格付けの一つである「AA+」の格付けを取得しています。

マニユライフ・ファイナンシャルは、カナダを本拠とし、世界 15 カ国・地域で事業展開している金融サービスのリーディンググループです。同社職員、エージェンツ及び販売パートナーの広範囲にわたるネットワークを通じ、お客様に多種多様な保障商品や資産運用サービスをご提供しています。マニユライフ・ファイナンシャルの管理運用資産は 2002 年 12 月 31 日現在 1,462 億カナダドルとなっています。