



保険業を中心に積極的に進める多角化

弊社は現在大きく分けると4つの事業展開をしております。①損害保険・生命保険・少額短期保険の保険代理業②金融商品仲介業③有料職業紹介事業(所謂人材紹介業)④顧客利益誘導型コンサルティング業です。

創業の原点は①の保険代理店です。保険について語りだすと紙面がいくらあっても足りないので割愛しますが、保険とは一言で言えば「問題解決の手法」であると私は定義しています。人、会社には様々なリスクが存在し、そのリスクは顕在化しているリスクと潜在的なリスクに分けられます。それらのリスクをお客様と共に分析することによって、その解決手法を検討し保険がベストなら我々の出番。保険よりも良いものがあればそちらで解決をする、シンプルに言えばそう言うことになりま。お客様の様々な問題を解決することが我々の担いであることから、保険業を中心に多角化を進めてきました。

②の金融商品仲介業とは有価証券の媒介です。生命保険の場合には特になのですが、金融商品は非常に密接な関係があります。現在の様な金利情勢であると生命保険商品の魅力の一つである貯蓄性という点では、お客様の資産運用に貢献出来ません。投資をもっと身近なものにして、それぞれの身の丈に合った投資活動を推進していく。結果

として日本全体の税収も上がる。お客様へのより幅広いご提案による貢献も勿論大切ですが、私自身はこのビジネスは日本の将来を左右するものだと信じて参入しています。

③の人材紹介業は主に弊社保険部門の法人お客様に提供させて頂いております。又求職者様はネットで見つけられるのではなく、弊社とご縁のある様々なコンシェルジュ

サービス提携業者様や保険会社様関連から紹介を頂いております。これによって、信頼関係のある弊社を支えてくれている方々からの紹介で募った求職者様の為、一定フィルターを通した方だけをご紹介しているので、求人会社様からは喜んで頂いております。又、求人会社様は保険部門でのお付き合いが深く、社長様のご性格、考え、社風も理解し肌で感じているので、求職者様への事前の説明がしつかり出来る為、ミスマッチが少なく求職者様からも喜んで頂いております。そしてネットを介さず、紹介だけで求職者さんを募集している関係上、お値段が安いということも喜んで頂いている理由の一つですね(笑)

④の顧客利益誘導型コンサルティング業とは、保険部門のお客様でBtoCビジネスを運営されている法人様を登録させて頂き、弊社の個人法人問わずあらゆるお客様にご紹介させて頂くことになって、売り手買い手双方にハッピーになって頂くシステムです。この業者様は現在で52業種98社様登録させて頂いており、例えば医師・弁護士・税理士・社労士等の士業の先生方から大手ハウスメーカー・不動産業・工務店等の構築物関連・車売買取金カーリース等の自動車関連・飲食店・旅行・書画骨董・貴金属・子供服・デザイン・ホームページ等のIT関連・オフィス関連機器

芸能お笑い・飲食店等々業種にこだわらず随時拡大しております。お陰様でこのハッピーを提供するシステムは非常に定着しており、弊社をご信頼頂いているお客様は何から何までご依頼頂くことがスタンダードになってきております。

大手保険会社でがむしゃらに働いた会社員時代、しかし何か物足りない

大学卒業後、大東京火災海上保険(現あいおいニッセイ同和損害保険)に就職しました。上場企業では珍しく「非財閥系の会社で業界の風雲児」と言うユニークな会社案内で、即第一志望の帰宅途中にトレーラーと正面衝突事故にあつてしまつて、大腿骨開放性骨折で全治半年のケガを負つてしまいました。『あー、内定飛んだ(泣)』なんて思つていたら、何と入社を1年間待つて下さつたり、今なら即労使問題に発展する様なことが横行している様な会社でしたが、反面義理人情にも厚く、大きな会社の割に若手にチャンスを与えてくれる会社でした。

会社員時代は、営業職に従事しておりました。保険会社の営業職とは、お客様に保険を販売する職種ではなく、自社取扱の保険代理店さんに対して指導管理育成することが仕事でした。保険業は金融庁の管轄下なので保険業法と言う物があります。その保険業法に沿った業務を運営しないと罰則が有ります。その業法に沿った業務を運営して頂く様指導管理して、同時に代理店さんの業績アップのために育成していく。そんな仕事です。営業職なので如何に保険代理店さんに自社の商品を沢山販売して頂けるかが、自らの成績でした。必然的に朝から晩まで必死に代理店さんを訪問して、自社の商品として私自身を信頼して頂ける様頑張つていました。代理店さんといつても、車販売のディーラーさん、整備工場さん、企業系の代理店さん、保険専門のプロさん等々様々な業

種があつて特性に応じた対応をしないとイケないので、身も心も常時フル回転でした。しかし、会社員時代も非常に充実したものであつたものの、満足度100%ではなかつたのです。

残りの足りないピースが何かを確信し選ぶ独立への道

残りの何か足りないピースってなんだろう？ 自問自答しながら過ごしていましたが、ある日理解しました。保険会社の社員は代理店さんと同行することがあります。それは大口法人さんに各種保険をご提案する時が多いのですが、正にそんな時です。ある代理店さんと福井県の某有名企業さんに同行訪問しました。代理店さんが日々の努力でアポイントメントしてくれた機会でした。準備頂いた場面で我ながら完璧なご提案と設計でご契約に至りました。当事の私にとっては、とてつもない額のご契約だったので、もし成約できたら嬉しいだろうなと思つていたので、いざ成約になつて嬉しくないと言えませんが、想像していたより嬉しくない自分かいたのです。でも自身で残りのピースが何なのか？この時にはつきりました。この代理店さんは、自分自身と家族、自社の社員の生活と、自社のプライド全てをかけて活動した結果、地元有名企業の保険提案のアポイントメントの機会を勝ち取つたのです。私はただその代理店さんの努力の結晶であるアポイント現場に、保険会社の社員と言う立場で同行させて頂いただけです。保険提案は誰でも知識と経験があれば出来ます。でも、あの場面を創

