



で、当時は保険会社の社員は安定していると考えられていましたから、即許してくれた父親の判断はありがたかったと言うか、凄い人だなと思いますね。そしてあいおい損害保険㈱を退職して、有限会社ケーエヌを創立しました。

**事業承継に対する想い**

私の父親の様に息子に今から継がせないと言うつもりは毛頭ありません。しかしながら、事業承継には本人の強い意志と想いが必要不可欠だと考えています。保険代理業をメインに他業種に展開している弊社ですが、メインである保険代理業界にはこれから想像できない位の大きな波が来ます。AIや関連法制の改正等々。平成10年に59万店あった保険代理店は昨年に19万店、あと5年で8万店位になるだろうと考えています。現在の立ち位置を考えると当然残る側になりますが、何が起るかわからないのが現在の保険業界です。屈強な想いと知識、経験、人脈と前例にとられない発想。全てが備わっていないと勝ち残ることは困難です。そんな男に彼がなれば、自然と継いでいるかもしれないし、もしくはもっとビッグなことをやっているかもしれないですね(笑)いずれにせよ、中途半端では到底継がせることは出来ません、そう考えています。

**お客様、そしてスタッフに対する想い**

私自身現在はマネージメントに特化しているので営業活動はしていないのですが、保険営業マン兼社長の時代は非常に面白く、安定した保険会社社員を退職してまで飛び込んだ直接営業の世界の醍醐味を存分に味わいました。私が、正に体一つで体当たりして、ご信頼頂いて保険契約頂いたお客様。保険だけでなく、あらゆるご相談やオーダーを頂き、正に現在の弊社の多業種に参入

するきっかけとなる発想を頂いたお客様。これら全てのお客様が私の自慢です。もう一つの自慢話は、やはり人財です。弊社は6年前から新卒採用をしていますが、残念ながら途中退職した若者もいます。それは、正に育成ミスでした。夢や希望を与えることの出来る会社ではなかったわけです。そんな中、副社長と喧々諤々相談しあいなから運営してきましたが、現在はその若者達が立派に成長してくれているということ。そしてその若手営業部隊を優しくも厳しく指導してくれているサービスマネジメント(事務内務部門)の女性陣、そして営業にマネージメントに東奔西走してくれている副社長。皆が一生懸命真剣に会社のことを考えて行動してくれている。彼らの存在と成長が私の自慢です。

**スタッフに気づかされた人の育て方**

営業マンとして活動していたときは、正直仕事上の失敗はありません。元々父親譲りの性格で慎重で確認に確認を重ねるタイプなので、特に保険にはピツタリの性格だったと思います。保険が最もお役に立てるのは事故等が起こった時。そこに對しては、これでもかと言う位慎重に事を進めていたの感謝して頂いたことはありますが、その逆は無いですね。当然、私の力不足でお客様にさえなつて頂けなかった場合や、お客様の沈黙の不満足はあったとは思いますが、営業マンとして大きな失敗は無かつた様におもいます。

しかし経営に特化してからは、失敗だらけです。(位)その現象の最たるものが若手社員の退職です。失敗の原因は、自らの価値観の押し付けだと思っています。自分自身の過去の経験から、「こうすれば人は必ず成長するものだ。人として、ビジネスパーソンとしてこうあるべきだ、こうならな」といけない。『そんな自らの価値観を押し付けまくっていた。私の価値観とは簡単に言えば、100%体育会感覚でした(笑)』とどれだけ前向きな熱

**株式会社 ケーエヌ**  
<http://www.keep-new.com>  
 代表取締役社長 保田 信哉  
 <本部>  
 〒546-0012 大阪府大阪市東住吉区  
 中野3-3-3 TYビル5階  
 <八尾支店>  
 〒581-0874 八尾市教興寺1-122  
 <羽曳野支店>  
 〒583-0882 羽曳野市高鷲4-9-4-216



い想いを持っていても、悪い意味での価値観を押し付けられると、今の若い子もたない子が多いですよね。(現在も弊社で頑張ってくれている子はそれでも耐えてくれたのですが)このままではいけない。新卒さんをいくら採用しても、定期的な退職者を出しているのは会社が前に進まない。色々考えた結果、表現方法を変えました。自らの想いは大切にしますが価値観の押し付けはしない。良い所は褒めて、悪い所は対話する。型にはめて思考行動させるよりも、若者達が自ら思考行動する様に対話重視の指導を行なう。その部分を強く意識しながら、若者達と接する様になって、彼らの成長が目に見える様になってきました。