



福岡県代協

代理店ベンチマーク研修

優れた代理店経営の手法・取組みを学び、自社の問題点を改善しよう！



第5回ベンチマーク研修 レポート

[開催日時: 2024年 3月 1日(金) 15:00~17:00]

有限会社 ^{なっとく}七〇九保険企画 代表取締役 仲村 浩一 氏
(住所: 福津市宮司元町2-10)

[研修テーマ]

代協で学んだこと、会社で活かしたこと。

～10年後の会社の姿を社員と一緒に考える“理念経営”で会社が変わった!?!～

[参加者] 教育委員長: 原田浩平、事務局長: 小林俊夫



地域密着型代理店として31年

【有限会社七〇九保険企画】の所在地は、福岡市と北九州市のおよそ中間に位置する福津市で、この地のランドマークとしてよく知られている宮地嶽神社の参道に会社を構えています。多くの観光客が訪れると共に、地元で暮らす人々にとっては生活道路として馴染みがある場所で、地域住民の6～7割には認知されているだろうと仲村氏は言います。まさに地域密着型代理店!

創業は1993(平成5)年。先代社長(仲村氏の実父)がJAでの交通事故処理を長年担当した後に保険会社の研修生となり、独立開業。当時から“地元密着の保険パートナー”をモットーに地域住民に寄り添ってきました。その先代が10年程前に亡くなり、仲村氏が2014年に2代目社長を引き継いでいます。

現在のスタッフは仲村氏を入れて6名。営業担当3名、内務担当2名、事故処理専任1名で構成されています。年代は30代が2名、40代が2名、50代が1名、70代が1名です。



代協を存分に「活用」する

仲村氏が福岡県代協に入会したのは2004年6月のことでした。代理店賠償責任保険への加入が目的で、当初は代協活動とは“つかず離れず”の距離感でいようと思っていたそうです。けれども、入会して知り合った会員と接する中で大いに刺激を受けて学ぶことも多いと実感するようになります。

例えば、日本の経済成長と共に代理店を発展させてきた方、一匹狼の代理店主が多かった時代に経営計画書を作成して組織経営の仕組みを構築してきた方、満期所有権と代理店の関係など業界に関する知識を惜しげなく教えてくれた方などの大先輩、革新的な取組みで新しい事に果敢にチャレンジしている同年代の方など、代協会員の“仲間”から学んでいます。保険会社の代理店会には無い“横のつながり”で、代協でしか得られない情報やネットワークを今も存分に活用しています。

仲村氏自身も、2016年度からは所属する福岡東支部の支部長、2018年度からは県の理事(教育委員長)、2020年度からは再び支部長として代協活動に深く関わってきました。そして2024年度からは再び県の理事として関わっていくこととなります。



社会変化の時流を読む

地域密着型の代理店として、契約者から事故の連絡が入れば現場急行することも創業当時から変わらず大切にしていることですが、近年は交通事故そのものが減ってきていることを実感するそうです。

変化は交通事故減少だけではありません。甚大な被害を伴う自然災害の増加、人口減少、高齢者対応、AIの台頭など社会が大きく変化しています。そんな中、代協から日々送られてくる大量の情報を取捨選択して時流を読み解くことはとても重要です。保険会社の方針や指導に一方的に頼ることなく、独自の収益構造体質を作り、自社と地域の明るい未来へ向けた代理店経営のためにどうしたらよいか、考える日々だそうです。

代協が開催する様々なセミナーでは、旬な話題や会員が必要としている情報を伝えてくれる講師を招いています。昨年の通常総会記念講演には、元金融庁長官を招いて話を聴く機会もありました。代協会員の特典のようなチャンスを逃すのは実にもったいない!と仲村さんは言います。

変化の「きっかけ」は2つのセミナー

仲村氏が福岡東支部の支部長を務めていた2021年の12月7日に、当時の日本代協専務理事であった野元敏昭氏を招いて『福岡三支部合同セミナー』を開催しました。コロナの影響がまだ色濃く残っている頃でしたが会場には他の支部からも多くの会員が集まりました。

セミナー運営側の1人として舞台脇で野元氏の話聴きながら、保険業界や代理店に対する厳しくも熱い想いを語る野元氏に胸が熱くなったそうです。

もうひとつ、仲村氏が大きな影響を受けたセミナーが、2022年1月21日に開催された福岡県代協『新春セミナー』



です。日本代協のアドバイザーでもある望月広愛氏による、

『保険代理店のこれからの10年～小規模代理店の未来像を探る!～』

と題したセミナーでも衝撃を受けたそうです。

- 10年後にどんなお客様に囲まれていたいのか?
- 10年後に自分はどんな仕事をしていたいのか?
- 10年後に自分はどうかありたいのか?

この望月氏の言葉を借りて、社内でプロジェクトを立ち上げ、『10年後の七〇九保険』について社員全員で話し合うことを決めました。約1年をかけて何度も何度も話し合い、イメージを言葉にする、そしてそこへ向かうためにどんな行動をするのか、そのために経営理念を再構築しました。

この話し合いの中で明確になったのが、「皆から愛される会社になる」と、「地域の幸せをつくる」ことです。そしてようやく新しい経営理念が誕生したのです。



(プロジェクトでの話し合いの様子)

七〇九保険企画 経営理念

持てる資源を最大限活用し、幸せと喜びの循環をつくる
(経営方針の元となる考え)

当社は、企業理念を実践するために限られた経営資源である『人』『物』『金』『知恵』を活かし、最高のパフォーマンスを発揮できるようにチーム一丸となって業務に取り組みます。

教育は重要! でもハードルが高い!!

有限会社七〇九保険企画の社員採用基準は、「業界未経験」であることだそうです。契約者は担当者個人ではなく、会社に紐付けられ、契約に関する情報は社内でも共有されています。募集人が集まるタイプの代理店とは構造が異なり、それが会社の特徴のひとつでもあります。

けれども、未経験者を採用するにあたって大きな課題となるのが「教育」です。

教育には時間がかかります。すぐに効果がでるような即効性也没有ありません。しかし、やるかやらないかで3年後に大きな差となって現れます。教育に関しては、経営者である仲村氏が不安を感じているのと同じように、社員さんから実際に下記のように言われたことがあるそうです。

- 自分が3年後にどうなっているのかわからない
- どこを目指していけばいいのかわからない

そんな彼らと経営理念再構築のプロジェクトを通して、会社の未来について深い話ができたことは大きな収穫でしょう。

仲村氏自身が保険業界に入った頃は、先輩から教えてもらうことはもちろんありましたが「まわりを見て同じようにやってみる」が基本でした。でも今はそういう時代ではありません。だからこそ代協の教育事業にも期待しています。

小規模代理店にとって教育は大きなハードルです。業界未経験者が「保険募集人」として一定基準を満たすまで、しっかりとした教育プログラムが必要です。仲村氏が県の理事をしていた時代に、日本代協の『大学講座講師プレゼンテーションスキルアップ研修』に参加して、日本代協の認定講師の称号を受けたそうです。こうした経験も「教育」に真摯に向き合う姿勢の根底にあるのかもしれません。

10年後の七〇九保険を考える

保険代理店としてはもちろん、企業の経営者としても学べることが代協にはある、と仲村氏は言います。会社が成長するためのヒントやきっかけとなる情報やサポート体制が提供されているからです。

仲村氏は現在45歳。周囲からは「若い若い」とよく言われるものの確実に年齢を重ねています。会社の「10年後」を考えた時、還暦を間近に控えて、そこから一体どれだけのチャレンジができるのか不透明なのだと不安もあるようです。今から考え、取組み、成果をだしていかなければ、その先の未

来が見えてきません。

先祖から受け継いだ土地に建つ会社を将来どうするのか、責任を受け止めてくれる人をどう見つけどう育てていくのか、仲村氏にとって大きな課題です。

代協会員の多くも企業経営者です。会社の存続・発展のために日々奮闘しています。代協活動に身を起しつつ、活躍してきた先輩たちの後ろ姿や体験を参考に、会社の10年後のあるべき姿、辿り着きたい未来について想いを馳せます。

代協でも、先輩方からのバトンを受け継ぎ、次の世代へ渡す立場に立ってしまったな一と思っているそうです。

代協の醍醐味は『集い、語らい、高め合う』ことだとよく言われますが、まさにその通りだと実感します。セミナーや支部例会で有益な話を聞くことも重要ですが、もっと会員それぞれが発言する機会をもって交流を盛んにすることも重要だと仲間たちと話しているそうです。



理念再構築プロジェクトを通して

仲村氏との話の後、理念再構築プロジェクトの中心となった社員お二人にも話をお聴きしました。

正直な感想を尋ねると「難しかった!」とのことでした。社員ひとりひとりの考えや目指すところが異なる中で、会社と自分の10年後について深く考え、イメージを具体化し、それを言葉にする日々。さらにそれらをまとめ、経営理念として成文化し、実務へ落とししていくことはかなりハードだったようです。でも「おもしろかった!」という感想もでした。

社員である自分が会社の未来について皆と一緒に考え、自分の意見も反映されたことに納得感があるそうです。地域のお客様との距離が近く、お客様の存在を身近に感じながら、自分が望む未来について考えることは手探りではあったけれども有意義な時間だったことでしょう。

最後に、理念の再構築にあたって、理念の根幹となった“**想い**”を明文化されていますのでご紹介します。

なっとく保険 『つなぐプロジェクト』 企業理念 序文～DNAをつなぐ

七〇九保険企画は福津市宮司にて創業し、この町とともに生きてきました。創業者である仲村家は125年以上に亘って旅館業や司法書士業など形を変えながら、地域の受け皿として一役を担ってきました。

代理店創業時より先代は地元密着の保険パートナーとして親身かつ誠実にお客様に寄り添い、平穏な毎日へ貢献することに注力してまいりました。そして地域の方々が「用事もないのに」来なくなるほど、事務所は開放的で居心地のいい場所となっていました。

私たちは、そんな先代が立ち上げた事業への想いや、これまで築き上げてきたDNAに誇りを持ち、次の世代へとつなぐ決意として『つなぐプロジェクト』を立ち上げました。

私たち社員一同は、自分のカラーとスキルを發揮し、チームプレーに繋げていきます。また自分自身と家族の健康を第一として、ありがたい理想の自分像を明確にし、人生を主体的に選択するよう努めます。仲間と共によりよい未来実現のため、私たちが大切にしている価値をひとつひとつ積み重ねていきます。

当社が原理原則に則った年輪経営を旨とし、本質的な判断と行いによって適切に利益を上げる会社であり続けるために、私たちはVISION、MISSION、VALUE、SPIRIT、SLOGAN、経営理念を掲げます。



プロジェクトで経営理念を再構築する課程で、新しい取組みもいくつか誕生したそうです。

キッズスペース開設



オフィスカジュアル



なっとくマルシェ



なっとく探検隊



現在の社屋は2017年2月1日に移転オープンしました。それに先立ち、2016年11月12日に建設中の事務所にて行った「餅まき」には、地域の方々約300名がおこしになりました。

