



佐藤雅俊
さとう・まさとし
株式会社ブレインマークス ビジネスコンサルタント

過去10年で500社を超える人材採用・活性化コンサルティングを経験。社内活性化による採用の歩留まり改善提案など、企業発展につながる根本的な支援を得意としてきた。その経験からマイケルE.ガーバーのメソッドのなかでも「社長の描いたビジョン実現を楽しむ組織づくり」をとくに得意としている。クライアントに徹底的に寄り添うスタイルの姿勢が「コンサルタントらしくない」と高評価。

—— 10年後のためのアドバイス! ——

赤澤社長の素晴らしいところは、企業理念や経営理念を実現するため、いち早く現場から退いて経営に徹し、社員の労働環境の改善に努めたことでしょう。もちろん、現在も経営改善は継続中で、今も赤澤社長は保険業界や経営に関するセミナーに積極的に参加し、学びつづけています。

こうした赤澤社長の努力のいかいもあって、同社の社員たちは家庭と仕事を両立しながら、イキイキと仕事に取り組むことができています。ロイヤルカスタマーが多いことから、同社の経営方針がお客さまから高く評価されていることがうかがえます。今後は法人顧客の拡大を目指すとともに、若い世代の従業員を拡充していくとのことですので、ますます企業理念や経営理念の共有が重要になってくるでしょう。赤澤社長には持ち前のバイタリティを発揮し、ぜひともさらなる成長を遂げてほしいと思います。

ベルに到達するまでにはご苦労もあつたかと思えます。

赤澤 思い出すのは、売り上げが伸び悩んでいた時期に、信頼していた社員に造反されてしまったことでした。そのこと自体は実にショックでしたが、おかげで売り上げが伸びないのは社員のせいではなく、自分がきちんとした指針を示せず、労働環境を整えられていないせいだと実感することができ、先述したような労働環境の改善などに取り組むことができました。

佐藤 今後の課題についてお聞かせください。

赤澤 現在、当社の社員は内務スタッフを入れて12名で、お客さまの数は6000件に上ります。しかし、法人の割合がそのうち1割と低いので、経営の基盤となる法人顧客の件数を拡大していきたいと思っています。当社の主要エリアである東京都大田区には中小の町工場が多く、人間関係が濃密な地域ですので、これまで以上にしっかりと経営者の方々と向き合い、保険を通してお客さまのリスクマネジメントを担い、会社や経営者の未来を支えられるような存在になつていきたいと思っています。

佐藤 あらたなチャレンジになりそうですね。さらなる成長を期待しています。



MSプラネットの社員の皆さん

理店を説得してまわったところ、少しずつ賛同してもらえようになり、最終的には約50社の代理店を統合することに成功しました。と同時に、三井

ていない称号です。

佐藤 現在の企業理念や経営理念についてご紹介ください。

赤澤 企業理念は「安心を未来へ」であり、経営理念としては

の要望があればいつでも、どこ

佐藤 とはいえ、ここまでのレ

住友海上火災保険のプロ新特級認定制度で認められたプロ代理店になることを目指してサービスの向上に努め、04年には「プロ新特級代理店・A」に、18年には「プロ新特級代理店・AAA」に認定されました。このAAAは三井住友海上火災保険の全国約4万代理店のなかで、約0.1割しか認定され

佐藤 『お客さま第一主義』を基本とします。『自主独立企業』を指します。『永続企業』としてお客さまへの責任を果たします。『保険事業への社会的価値をより高める』べくその役割を担います。といったことを掲げています。

佐藤 それらの理念を実現するために、どのようなことに取り組んできましたか。

赤澤 やはり、労働環境の改善がなければ掲げた理念はただの絵空事になってしまいます。ですから、はやり段階から働き方改革に着手してきました。まず、顧客対応は原則、平日のみ、電話対応は事務所の内務スタッフが一括して対応するという体制を整えました。保険代理店の営業スタッフといえば、お客さまの要望があればいつでも、どこ

にでも飛んで行くというイメージがありますが、それをつづけていては社員が疲弊してしまい、質の高い業務を継続的に行うことができません。そこで、当社は社員がイキイキと働ける環境を整えることで、お客さまにも長期的に安心していただけるような体制づくりを目指したのです。その一環として、顧客情報のデータベース化に取り組み、その情報を全社員が共有すること、すべての社員がどのお客さまにも対応できるようにしました。そのため、当社では内務スタッフしかいなくても問い合わせに対して適切な対応をとることができていますし、すべての社員がいつでも気兼ねなく休みをとることができるようになっているのです。

佐藤 とはいえ、ここまでのレ

佐藤雅俊・ブレインマークス ビジネスコンサルタント 御社の前身は小林清七前社長が1972年に立ち上げた保険代理店だったそうですね。

赤澤大三郎・MSプラネット代表取締役 小林さんはもともと大手の保険代理店で働いており、42歳のときに個人代理店として独立。以来、長年にわたつ

赤澤大三郎

あかざわ・だいざぶろう
株式会社MSプラネット
代表取締役

大手保険会社の営業社員として勤務した後、2002年に小林清七氏とともに(有)小林保険コンサルティングを設立。04年に(株)MSプラネットに社名変更し、同年三井住友海上火災保険(株)より「プロ新特級代理店・A」に認定される。06年に同社代表取締役役に就任。18年には三井住友海上火災保険より「プロ新特級代理店・AAA」に認定される。



10年後をリードする 未来企業

74

労働環境を改善して高品質なサービスを実現 お客さまの「安心を未来へ」つなぐ!!

東京都大田区に拠点を構え、保険を通して顧客に「安心」を提供しつづけている(株)MSプラネット。

6000件もの顧客を有する同社がここまで成長してきた秘訣は何か。

赤澤社長の夢と思いに(株)ブレインマークスの佐藤雅俊氏がアプローチした。

佐藤 大手保険会社から小規模な個人保険代理店に移るのは勇気のいることだったと思います。赤澤 地域からすぐれたプロ保険代理店がなくなってしまうとお客さまを永続的にお守りすることができなくなるのではない

てひとりで保険代理店を営んでいました。そうしたなか、私は(株)三井住友海上火災保険の営業担当社員として、今から20年ほど前に初めて小林さんにお会いしました。当時は折しも保険業法改正や金融ビッグバンの影響で、保険会社が保険代理店に支払う手数料が減り、保険代理店の整理統合が進むと思われていた時期です。そのため、私は保険代理店が生き残っていくためには、保険代理店の統廃合が急務だと考えていました。そのときに着目したのが小林さんが経営する保険代理店のポテンシャルでした。そして試行錯誤の末に、私はその小林さんの保険代理店を引き継ぎ、徐々に周囲の代理店を統合しながら強固な組織をつくつていこうと考えたのです。こうして2002年に私は小林さんとともに当社の前身である(有)小林保険コンサルティングを設立し、04年には(株)MSプラネットに社名を変更したので

かという危機感があつたので、思い切ることができました。また、保険会社にはいた頃は保険代理店を指導する立場にあり、直接、保険に加入してくれているお客さまと接する機会がなかったのも、お客さまと接点がある現場に身を置いてみたいという気持ちもありました。給与は大幅に減ってしまいましたが、それでも時代の流れに乗れば、ある程度の規模にすることができると確信していたので、不安はさほどなかったですね。

佐藤 実際に規模の拡大にはどのように取り組んだのでしょうか。

赤澤 地域の小規模な保険代



MSプラネットのプロ新特級AAA認定証