



西野裕葉
にしのだ・ゆうは

株式会社ブレインマーキス・システム・コンサルティング

2018年にブレインマークス入社。会員サービス運用やCRMシステムの運用・改善、企業文化づくりなど多岐にわたる業務を経験。物怖じしないチャレンジ精神とやる気あふれる姿勢で、顧客との関係構築に専事。現在、サービスを最良状態で提供できる環境を整え、サービス業務改善、満足度向上に力を注いでいる。

10年後のためのアドバイス

モスト・ワシントン支店は保険代理店として幅広い保険商品を扱うだけでなく、弁護士と提携し、行商手続、司法書士、社会保険の代理といった土筆の蓄財手段や相続などのサポートワークを成出し、顧客のさまざまなニーズに対応しています。その一方「成長していく領域にはどういったものなのか」を自分たちなりに考える。つねに企業を同方向へ引き進んでいるので、コロナ禍にあってもさらに需要は出ていくと信じている。さらに制度や理念やテクノロジーをさらに明確化し、業務標準化や効率化と結びつけていくことができれば、より強固な経営体制を構築することができるとは考えている。

ましたし、絵や面などの請求件にも対応してくれました。また私の故郷を拠点としていたのも決めのひとつになりました。

西野 組織の一角になったメリツトとしてのようさがあがられますか。

李賢 チームプレイで顧客対応にあたれるようになったのはもちろん。大きな実績がとれたと

グや組織の円滑な展開、経理・財務、新人採用、育成など多岐にわたります。なかでもひとつとして重要なのは会社としての目標をどのように設定し、それをいかに達成するかです。

西野 一方、今も需要の最前線に活躍されているまうです。ね。

学習 とにかく毎日、時間が足りません。そんななかで同社



#Tc30748

なびに喜びを分かち合える仲間がいることが最大の利点だと感じています。やはり人間は組織やチームのために働いたほうがより大きな力を発揮できると思っています。そういった時間ができることは私が成長するうえでも大きな糧となっています。

西野 モストで働く全面では戦略会議という業務が担当しているそうです。その内容について聞かれました。

(例)ブレイン・マーケティングの安藤雅彦氏(以下「安藤氏」)は「3ヵ月不仕度でも我々をまねずていい、できる」という言葉を唱へる機会がありました。耳からウロコが落ちる思いがしました。現任はその言葉を胸に組織のあり方を見直しているところなのです。また、それにとりかかれば、若手営業マンの教育にも力を入れているのですが、最近では彼らの成長ぶりに大きなやりがいを感じられるようになりました。

業務が停滞してきたようになり、
 が見えなくなったことで相手
 社内の雰囲気も明るくなりまし
 た。自然とおたがいに感謝の気
 持ちは芽生えたのだと思います
 西野 対外的にはどのようなこ
 とに力を入れていきますか
 宇賀 保険代理店は必ずしも
 保険会社と顧客の間で板挟みに
 なり、それぞれの整盤に振り回
 されてしまいますが、それでは
 真の意味で顧客のためになるサ

をすらすらと読んで見ると、
リユージがなければ、サービスの
クオリティを維持することができ
ません。当社では経営理念の
なかに「お客様を第一主義
「お客様さまに選ばれる代理店
といったキーワードを掲げていま
すが、今後はそれらの浸透に
さらに努めていきたいと思います。
す。

西野 今後のプランについてお
聞かせください。

西野、ブレインマックスビ
ジネスコンサルティング(株)モス
ト保険企画に入社する前はどの
ような華をしていたのですか
宇賀寛也・モスト保険企画専務
取締役 大学を卒業してから
8年くらいは、従業員規模が
100人ぐらいの建設資材の販

10 年連続リードする。

業務の見え 組織改革と

たが、徐々に口コミで顧客の輪が広がっていき、取人も増えていきました。たが、しだいにその分だけ責任も大きくなっていくことを実感するようにもなりました。

西野 モスト環境企画に入社した経緯についてお聞かせください。

特殊化を感じ、自分の適性にフツチしていたのが現在の職場であるモスト保険企画だったのです。

西野 オーナーとの相性はどうでしたか。

宇賀 ありがたいことに熱意を捧げて受け入れようとしてくれ

宇賀克也

うが・かつや

株式会社モスト保険企画
専属取締役

2004年阪南大学卒業。電務資料の販売会社を経て、12年三井住友海上火災保険株式に研修生として入社。15年三井住友海上火災保険株式の研修生卒業。同年個人事業主として代官店開業。17年株式会社保険企画に入社。19年同社取締役として就任。20年同社専任取締役として就任後現在に至る。



10年先をリードする 未来企業 95

業務の見える化であらたな人事評価制度を導入し
組織改革とコロナ禍に対応したビジネスを推進!!

大阪府泉佐野市を拠点に保険代理業を手掛ける株式会社モスト保険企画は、損害保険や生命保険を中心に取り扱い、顧客の悩みに幅広く対応している。最近では社内の組織改革にも乗り出すとともに、あらたなサービスづくりにも注力しているという。そんな同社の宇賀克也専務の夢と抱負に、株主・ブランドの西野裕聖氏がアプローチした。

たが、徐々に口コミで顧客の輪が広がっていき、取人も増えていきました。たが、しだいにその分だけ責任も大きくなっていくことを実感するようにもなりました。

西野 モスト環境企画に入社した経緯についてお聞かせください。

特殊化を感じ、自分の適性にフツチしていたのが現在の職場であるモスト保険企画だったのです。

西野 オーナーとの相性はどうでしたか。

宇賀 ありがたいことに熱意を捧げて受け入れようとしてくれ



表紙の箱にある書札