



三輪真久

みわ・まさひさ

MKコンサルティング株式会社
代表取締役

埼玉県春日部市生まれ。立教大学法学部卒業。三井住友海上火災保険株式会社に保険士(旧称会社社員)として入社し、損害保険、生命保険代理店の担当営業社員として札幌、池袋にて約7年間営業会社に勤務。その後、2003年に同社を退職し、MKコンサルティングを設立。16年より共栄大学国際経営学部非常勤講師(担当科目はP-ライフプランニング)も務めている。

佐藤雅俊・ブレインマークスビジネスコンサルタント。まずは保険代理店を起業した経緯からお聞かせください。
三輪真久・MKコンサルティング代表取締役。私は大学卒業後、三井住友海上火災保険株式会社に入社し、生命保険代理店の担当営業として札幌(北海道)や池袋(東京)で働いていました。その過程で、自分も地元に戻って保険代理店として直接営業に挑戦してみたいと思うようになったのです。父も地元で



交流を深める社内イベントも実施

「パーワン店として認知されなければならぬ」というビジョンを打ち出し、5年間の経営計画を立てました。

かけても、思うような人材にはなかなか出会えないものだと思惑しました。
佐藤 そういった苦境を脱するため、どのような取り組みを推進してきましたか。
三輪 まずは組織の方向性をより明確にするために「地域ナン

バーワン店として認知されなければならぬ」というビジョンを打ち出し、5年間の経営計画を立てました。また、それと同時に働きやすい組織づくりにも取り組みました。たとえば、人はついつい他人の嫌なところばかりを指摘してしまいがちですが、それでは職場がギスギスした雰囲気になってしまいます。そこで、皆で他人のいいところを見つけ、それぞれ発表するよう取り組みを採用しました。また、コミュニケーションの円滑化をはかるために、社員とその家族と一緒にバーベキューや日帰り旅行を楽しむ機会を設けました。

佐藤 そうした取り組みはどのような変化をもたらしましたか。
三輪 チームワークが醸成されたのはもちろん、私自身も経営

理念やビジョンにマッチしたビジネスを考えられるようになり、また、それから、採用活動のときに経営理念だけでなく、ビジョンや経営計画を語れるようになったので、それまで以上に当社の方向性に共感してくれる社員が増え、いきました。

佐藤 経営理念やビジョンが浸透してきたことで、サービスの質も変わっていったのではないのでしょうか。
三輪 そうですね。今では「真の安心」を提供するという方針から、幅広いサービスを提供しています。たとえば、「証券ファイナルサービス」があります。これは当社でお客様が契約している保険証券をひとつのファイルに取りまとめ、その時のファイナルに、保険証券の紛失を防ぐと同時に、保険

10年後をリードする 未来企業 75

「真の安心」を提供することをモットーに オリジナリティあふれる保険サービスを提供

埼玉県杉戸町と越谷市、そして千葉県野田市に拠点を持つMKコンサルティングは「保険サービスを通じ、一人でも多くの人に真の安心を提供することにより、人々や企業の幸福と繁栄をサポートする」という経営理念を掲げ、つぎつぎとオリジナリティあふれるサービスを提供している。そんな同社の三輪真久社長の夢と思いに、表ブレインマークスの佐藤雅俊氏がアプローチした。

三輪 興産という不動産会社を営み、火災保険を扱っていたので、お客様を引き継ぐ形で2003年に当社を立ち上げました。

佐藤 保険会社の社員から保険代理店の社長になることにギャップはありましたか。
三輪 最初は父と付き合ひのあったお客様をまわりましたが、ほとんどはかには付き合ひがある」と断られてしまいました。そこで、こちらから頭を下げてまわるのではなく、頼られたり相談されたりするにはどうしたらいいかということを考え、三井住友海上火災保険の代理店として最高峰の格付けである「エー・ジェント・オブ・ザ・イヤ」の獲得を目指して必死に努力し、獲得後はそのことを積極的にアピールするようにしました。

佐藤 はい、段々からブランディングに取り組んだわけですね。では、「保険サービスを通じて、一人でも多くの人に真の安心を提供することにより人々や企業の幸福と繁栄をサポートする」という経営理念はいつから掲げているのですか。
三輪 創業2年目、初めて営業社員を雇用した際にこの経営理念を掲げました。これから増え

内容を確立できると喜んでいただいています。ちなみに、取りまとめの際にはお客様の要望にあわせて、保険商品の見直しをはかるなどのサービスも提供しています。さらに、証券ファイナルサービスに付随して「メモリーサービス」というものも提供しています。これはその保険に加入した意味や役割などをお客様自身に記載していただき、証券ファイナルとひとまとめにして保管しておくというものです。たとえば「娘の大学入学金に充てるために加入した保険だが、それ以前に解約すると損をしてしまうので注意する」といった具合にお客様自身に自分にとってわかりやすい言葉でメモを残しておくというのです。そうすることで、自分がどのようにな保険に入っているのかをきち



MKコンサルティングの皆さん

る社員たちと何のためにMKコンサルティングが存在するのかわかるように共有したいと思っています。
佐藤 現在の規模についてお聞かせください。
三輪 社員が15名とパートが3名で、拠点は埼玉県杉戸町と越谷市、そして千葉県野田市の3カ所にあります。お客様は個人約500人、法人は主に中小企業で、その数は約600社以上あります。
佐藤 会社をこれだけの規模にするには多くの困難があったかと思えます。
三輪 内務スタッフは当初から優秀でしたが、優秀な営業社員をなかなか雇用できずに苦労しました。採用にコストと時間を

内容を確認できると喜んでいただいています。ちなみに、取りまとめの際にはお客様の要望にあわせて、保険商品の見直しをはかるなどのサービスも提供しています。さらに、証券ファイナルサービスに付随して「メモリーサービス」というものも提供しています。これはその保険に加入した意味や役割などをお客様自身に記載していただき、証券ファイナルとひとまとめにして保管しておくというものです。たとえば「娘の大学入学金に充てるために加入した保険だが、それ以前に解約すると損をしてしまうので注意する」といった具合にお客様自身に自分にとってわかりやすい言葉でメモを残しておくというのです。そうすることで、自分がどのようにな保険に入っているのかをきち

んと理解していただけて、いざお客様ご自身に何かあったとしても残された方々がその思いを理解することができるようになります。
佐藤 最近「よろず相談」も受け付けているそうですね。
三輪 「土地を売りたい」「相続にあたって税理士を紹介してほしい」など、さまざまな相談を受け付けています。不動産に関する資格を取ったので、当社の土地建物の売買を仲介させていただくケースも増えていきます。

佐藤 セミナーをはじめとした情報発信にも力を入れているとうかがいましたが、そのあたりはどのようでしたか。
三輪 リスクマネジメントの啓発活動として、無料セミナーなどを開催しています。とはいえ、たんに保険の重要性や保険商品についてお伝えするのではなく、たとえば女性社員向けの乳がんセミナーなど、お客様に必要とされるような内容のセミナーを開催するように心掛けています。

佐藤 まさに御社の経営理念をあらわしたようなサービスですね。これからも多くのお客様に「真の安心」を提供しつづけてください。



佐藤雅俊
さとう・まさひさ
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継続。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。その経歴からマイケルE.ガーバーのメソッドのなかでも「社長の強いビジョン実現を促す組織づくり」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」と好評だ。

—10年後のためのアドバイス—

「経営理念とビジョンを共有できたおかげでチームワークが醸成され、保険業界や経営環境の変化にも柔軟に対応できるようになった」と話す三輪社長。そのため、最近では三輪社長の立ち位置も変わりつつある。かつてはブレインマネージャーとして圧倒的な存在感を誇っていたが、最近では社員の皆さまの成長とともに徐々に経営やマネジメントに軸足を移すことができているといえます。この鏡子で三輪社長が経営やマネジメントに集中することができるようになれば、MKコンサルティングの組織体制はさらに堅石なものとなり、「証券ファイナルサービス」や「メモリーサービス」「よろずサービス」といった同社ならではのサービスもさらに充実したものになっていくはず。これからの5年、10年のさらなる躍進に期待したいと思えます。