



菊池 裕葉
まぐろ・まぐろ
株式会社ブレインマックス代表取締役社長

2018年にブレインマックス入社。営業サービス業務や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担い、物色しないチャレンジ精神ときめ細やかな対応力を実践し、顧客との関係構築に貢献。現在はコースを高地域で受け取る業務内容を生かし、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!

静岡県で地域密着型のサービスを展開する2社が合併して誕生した株式会社みらいほけん。現在はそれぞれの強みを生かしながら事業規模を拡大させるため、新しい組織づくりに積極的に取り組んでいます。長嶋社長は地域により多くの雇用を生み出すことにも意欲を燃やして、人事制度や働き方改革、女性が活躍する機会を増やす社内ルールの策定にも着手しています。これからの組織の体制や働き方を強化するとともに、従来の営業とインターネットを活用したサービスを組み合わせたことでより地域ニーズに対応して欲しいと思っています。



新設立支店のスタッフの集合写真

「実現する」というビジョンを掲げました。そして「未来に向けては、たけるような会社にはしたい」という思いを込めて、「みらいほけん」という社名にしました。菊池 みらいほけんでも引継ぎつづき損害保険と生命保険をメインに取り扱っているとのことですが、どのようにして他社との差別化をはかっているのでしょうか。

菊池 経営面ではどのような戦略を立てていますか。
長嶋 地域密着型の保険代理店として県内東部・伊豆地区にターゲットを絞って営業活動を行っています。支店、下田支店では地域のシェアが8割に達するなど、徐々に成果が上がっているところですが、今後はスマートフォンでも契約できる海外旅行保険や自動車保険などのサービスも展開していきたいと考えています。
菊池 経営者としてそのほかにもどのようなことに取り組んでいますか。
長嶋 私は少しせつからなところがあり、従来の経営スタイルはどちらかといえばトップダウン型でした。これには意思決定が速いというメリットがあり、会社の立ち上げ時や素早い動きが必要な局面で効果的に機

能していたように感じます。しかしその反面、社員同士のコミュニケーションが薄くなる、ヤル気が削がれるなどのデメリットも感じていました。そこで、新しい会社ではこのスタイルから脱却しようと考えました。
菊池 具体的にどのような取り組みをすすめていますか。
長嶋 社内では個別面談の時間を設けるようにしています。あらためて社員と向き合うことで、一人ひとりの感情の機微がわかるようになってきましたし、仕事上でのコミュニケーションもスムーズになってきたように感じています。自分自身の要望も成長を通じて、これからは組織の真の成長をつくってきたいと思っています。

菊池 今後の組織についても教えてください。
長嶋 合併によって組織の体制や業務が強化されたので、支店展開を加速させていく予定です。同時に、営業エリアだけでなく、取り扱う分野も増やし、会社の事業領域をさらに広げていきたいと考えています。ただ、その一方でサービスの質は絶対に落とさないように、引きつづき経営スタイルの改善やビジョンの共有にも尽力していきたいと思っています。
菊池 地域密着型の保険サービスを拡充していくためにも、ぜひそれらの取り組みを推進しつづけていきたいですね。



新設立支店のスタッフの集合写真

ですが、どのようにして他社との差別化をはかっているのでしょうか。
長嶋 とくに方を入れているのは個別コンサルティングです。たとえば生命保険については、契約期間が長いので一人ひとりの人生に寄り添ってあげるような商品・サービスを提案しています。
その際にもっとも大切にしてるのは、お客さまの声を「聞く」ことです。最近ではカウンセリングの資格取得に向けた勉強にも取り組んで、そのフオリティ向上に努めています。そのほか、全社的に金融を中心にしたさまざまな専門分野の資格取得、能力開発に取り組んでおり、スキルアップが新しい会社の文化になりつつあります。

菊池 経営面ではどのような戦略を立てていますか。
長嶋 地域密着型の保険代理店として県内東部・伊豆地区にターゲットを絞って営業活動を行っています。支店、下田支店では地域のシェアが8割に達するなど、徐々に成果が上がっているところですが、今後はスマートフォンでも契約できる海外旅行保険や自動車保険などのサービスも展開していきたいと考えています。
菊池 具体的にどのような取り組みをすすめていますか。
長嶋 社内では個別面談の時間を設けるようにしています。あらためて社員と向き合うことで、一人ひとりの感情の機微がわかるようになってきましたし、仕事上でのコミュニケーションもスムーズになってきたように感じています。自分自身の要望も成長を通じて、これからは組織の真の成長をつくってきたいと思っています。

菊池裕葉、ブレインマックスビジネスコンサルティング。まずはみらいほけんの設立経緯から伺いたしたいと思います。
長嶋 義典・みらいほけん代表取締役。当社の前身は、私の個人事業主として生命保険の経営で

長嶋 雅義

ながしま・まさよし
株式会社みらいほけん
代表取締役

1974年生まれ。97年日産火災海上保険(現・損害保険ジャパン)で経理・支店長。2000年損害保険ジャパンに退社し、形長嶋親会に入社。05年株式会社みらいほけんを設立。取締役。08年に同社代表取締役社長に就任。20年に株式会社みらいほけんを設立し、現在に至る。



10年後をリードする 未来企業 92

地域密着型の保険サービスを推進して 地域ニーズに対応しながらシェア拡大を目指す!!

静岡県東部の清水町を拠点に保険代理店を展開する株式会社みらいほけん。同社は長嶋雅義社長が2020年に設立した新しい会社で、現在は地域密着型の保険代理店としてシェア拡大に向けた取り組みをすすめているという。さっそく、長嶋社長の夢と想いに株式会社みらいほけんの菊池裕葉氏がアプローチした。



本社スタッフの集合写真

出会った仲間が中心となって、2019年に立ち上げた株式会社みらいほけんという保険代理店(主たる取り扱う商品は損害保険と生命保険)です。その後、昨年10月に同じく保険代理店の株式会社みらいほけん(静岡県下田市)と合併し、今の社名になりました。私はライフパートナーとしての年々から社長を務めており、現在も代表として当社の経営を担っています。
菊池 長嶋社長は会社を立ち上げる前、保険大手の損害保険ジャパンに勤めていたそうですね。そもそも、どういったきっかけで保険業界に足を踏み入れたのでしょうか。

長嶋 父が保険代理店を経営していたのが大きかったです。私の父の背中を押してくれる出来事がありました。就職活動で九州の大学から静岡に帰省した際、父の事務所に日産火災海上保険(現・損害保険ジャパン)の当時の支社長が来ていて、「うちの会社を受けてみたら」といわれたのです。そこで、思い切って就職試験を受けてみたところ、思いがけず入社することができました。
菊池 保険業界での仕事はどうでしたか。
長嶋 実をいうと、私は就職するまで勉強や部活にほぼ熱心に取り組んだことがありませんでした。しかし、保険業界では日報数字に対する取り組みが非常に厳格なものでした。そのため、「普通の人と同じくらい頑張らなければならぬ」とやりがいを感じました。その結果、父と一緒に保険代理店を立ち上げようになり、当社の前身であるライフパートナーを立ち上げるに至りました。菊池 みらいほけんではその基盤を継承したうえで、あらたなビジョンを掲げたいと考えています。長嶋 「お客さまと働く仲間、そして地域の人それぞれに安心を