



森田良作

もりた・りょうさく

RM E-Jenシー株式会社 代表取締役

1964年生まれ。98年大学卒業、事務機器メーカーに技術者として入社。製品開発に従事したが1年後に退職。独立開業を目指して大平保険会社に研修社員として入社。2年後に独立し、保険代理店を創業。99年に運送会社向け事故防止サービスを創業。03年知事兼保険業務を設立し代表取締役に就任。2005年RM E-Jenシー株式会社に社名変更。

武内直亮・ブレインマークスビジネスコンサルタント 森田社長はRM E-Jenシー株式会設立する以前、どのようなことをしていたのか、との質問を受けた。森田良作・RM E-Jenシー代表取締役 理系の大学を卒

10年後をリードする 未来企業

115

技術職から保険の世界に飛び込み独立 運送業界向け事故防止コンサルで加入者急増!!

大阪府で法人顧客を中心に幅広い保険商品やサービスを提供している保険代理店、RM E-Jenシー一社。理系大学を卒業した森田良作氏が20代のときに設立した会社で、現在とはくに運送業界向けの事故防止コンサルティングで人気を集めているという。そんな森田社長の夢と思いにもブレインマークスの武内直亮氏がアプローチした。



和やかな雰囲気の中での職場風景

業としてすぐに経営者職メーカーの三田工業(現・京セラミタ)に就職して技術分野に携わりました。ところが、入社できなかったのは良かったものの、どこか自分に合わないと感じるようになり、1年ほどで退職することになりました。その後、友人の誘いで住友海上火災保険(現・三井住友海上火災保険)に代理店業務を学ぶことがきっかけとして入社しました。

いと盛じたのです。「外に出て思いっきり働いてみたい」という思いのほうが強かったからかもしれません。そしてある日、友人から保険業界の話聞いて、学生時代に父のクルマで事故を起こしたときの保険の担当者言葉で精神的に救われたことを思い出し、「これは人の役に立っている仕事だ」と感じました。折しも規制緩和というところもあり、どこで契約してもどの保険もまったく同じ報酬だったので、「私も自分自身を高めたい」という思いで、顧客を開拓するチャンスがあるのではないかと考えたのです。武内 営業マンとして経験を積んだ後に代理店を立ち上げたそ

うですね。

森田 営業マンの頃は毎日、多くの人に会ったり、電話をかけたりにしていました。その後、しだいに法人を相手にじっくりと仕事に取り組みたいと考えるようになり、5年はどことどこで法人を設立しました。

武内 法人化した後で変わったことはありますか。

森田 社員を増やすことの難しさを痛感しました。とくに苦勞したのは「どのように入社社員を育成すればいいのか」ということです。単純にいえば、かつては「自分のコピー」をつくれればいいと思っていましたが、それは間違っていました。高格なことが人にはそれぞれ個性があり、思いうように動いてくれない。だからこそ、コンパニオンとして活躍する人を探さなければいけません。それが



情報共有も同時、的確に行われている

ない。逆に従下の持ち前を引き出すことが自然だ」と感じるようになっていったのです。もっとも、そう思えるようになるまでにはそれなりの時間が必要でしたが、今では社員一人ひとりの良さを引き出し、足りない部分を補い合わせるような組織づく

りを目指せるようになってきました。社内には私にない能力を持つ社員が多数いるので、その能力を組織の強みにしていきたいと考えています。武内 営業先には運送業界が多いですか。

森田 運送業界向けに事故防止を目的とするコンサルティングサービスを提供しているからです。この仕事に就いて間もなく、運送業界を営む社長から「運送手のために安全講習をやってくれないか」と頼まれたのがきっかけでした。当初は代理店として他社と差別化をはかるために引

ンを開拓する、複数の運送会社で事故防止コンサルや研修を実施し、次第に事故が減少したと喜んでいただいています。武内 事故防止コンサルを通して気づいたことはありますか。

森田 大切なのは、何よりも「経営者自身が本気で事故を減らしたい」と思っていることです。これは運送業界だけでなく、あらゆる業種に共通することでもあります。法人が抱えるリスクは個人より複雑なもので、今後は「労災事故の防止」という視点で幅広い業種にコンサルティングサービスを提供できればと思っています。武内 最終的にはどのような会社を目指したいと思っていますか。

森田 ひと言でいえば「ファン顧客」に支えられる会社にした

いです。そのためにはまず、保



武内直亮

たけうち・なおあき

株式会社ブレインマークスビジネスコンサルタント

大手CVS(コンビニエンスストア)で、財務改善、経営改善、経営支援を担い、企業の本質的な課題解決に尽力し、多くの経験と実績を積み重ねてきた。人材育成を中心とした人事研修制度の構築や理念を中心とした自主性を生み出す組織づくりを得意としている。幅広い経験と実績に裏打ちされたコンサルティングスタイルはクライアントから高い信頼を獲得している。

10年後のためのアドバイス

保険業界で比較的に若いうちに独立し、保険代理店を立ち上げた森田良作社長。他業者との差別化や多様性に満ちた組織づくりなどに取り組みはじめたのは早く、素晴らしい保険ビジネスを展開しているように思えます。

現在、当社では様々な保険商品をいかに顧客にわかりやすく提供できるか、そしてそれを販売する社員をいかに増やしていくか、といった点をサポート中です。「自分の持ち前を生かす」という同社のコアバリューにもとづき、本気で、間違いを恐れない。時代の変化に対応できる組織と人材づくりを応援しています。

武内 当社もその目標が実現するまで、一杯 サポートしていきたく思います。