



塚本 祐馬
つかもと・ゆうま

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IT企業メーカーで法人営業を担当。業績を上げつづける仕組みづくりにも心血を注ぎ、多くの実績を上げてきた。クライアントが深刻と感じている課題を特定し、仕組みを通じて解決することを得意としている。とくに経営計画書の作成やPDCAサイクルの仕組みづくりをベースにした支援スタイルは、クライアントから高い評価を受けている。

10年後のためのアドバイス!

つばさ企画は旧興亜火災海上保険のメンバーが集まって立ち上げた代理店で、経験豊富なスタッフによるきめ細やかなサポートを軸に、自動車保険、火災保険、傷害保険など幅広い商品を展開しています。また、地域代理店として長年にわたる実績を持ち、確固たる顧客基盤を持っています。

同社が取り組んでいる損害保険業界の動向をみると、国内需要が落ちたこととなった生命保険に比べ、その市場規模は今後も拡大していくと考えられています。ただ、損保の場合は商品を販売するだけでなく、サポート業務も重要な要素になります。そのため、小規模な代理店は人材不足を背景に競合合が加速する可能性が高いとされています。ネット保険や人工知能(AI)の台頭で一部の業務がなくなるともいわれています。一方で、サイバー危機やドローン技術の進展などを背景に新商品が生まれる動きもあつて、こうした新分野に目を向けながら人材を育てていくことが成長のカギとなるでしょう。

社員の健康にはとくに気を配るよう努めてもらっています。人と健康はお金に代えがたいものです。このふたつがあれば仕事はつづければいい。以前、(株)ブレインマークスの安東邦彦社長がイベントで「機械や設備に大金を投じるのと別に、人に投資していますか」と話していま



言葉を語る塚本社長

気がなり、父のお客さまを引き継ぐことになったのですが、すぐに手いっぱい状態です。それ以上、お客さまを引継ぎ受けるのはきつくて困りました。そんなときに、社員の皆が誇りを持ってたことで、なんとか乗り切れたのです。以来、「会社も人もいつか起きるかわからない」「個人の力には限界がある」と肝に銘じ、事業を展開してきました。

しかし、私もまさに人への投資が重要だと考えているので、非常に共感しました。塚本 人材強化の面ではどのようなく取り組んでいますか。塚本 今後の成長を見据え、会社を引っぱってけるランナーを育てることを優先しています。そのため、採用・募集のあり方を見直し、求職者にどういう会社なのか見えやすくする工夫をしているところ。また、

内部では存在消化率を高めたり、メリハリをつけた働き方を促進したりしています。塚本 人材強化を通じてどのような会社になっていきたいと思いますか。塚本 保険商品の進段で勝負するのではなく、お客さまに「何かあったときに全力で助けてくれる」と感じてもらえるような代理店にしていきたいし、その思いに共感してくれている社員たちと働きたいと思っています。お客さまが困ったときに親身に



社長が趣味で育てている蘭。ほかのところで咲き終わったものをもらって養生し、花を咲かせているという

とお考えです。そういったなかで私たちが生き残っていくには「販える社員を増やすこと」と「保険以外の分野であつたな取益をつくること」が欠かせません。そこで、先述したような人材強化に取り組む一方で、本業に関連する分野であつたなビジネスを模索していきたいと考え

ています。これにはリスクもあつていまして、恐れずに飛び込んでいきたいです。たとえ良い結果が得られなかったとしても、「牛腰部行動した」と胸を張っていえるように、今からも努力を重ね、「つねにこれがベスト」といえる姿勢で挑戦しつづけていきたいと思います。



岩本 浩範

いわもと・ひろのり
有限会社つばさ企画
代表取締役

1970年生まれ。専修大学経営学部卒業。興亜火災海上保険(株)・損害保険ジャパン(株)入社。10年勤続した後、父親の遺業の保険代理店に入社。7年経過後に父親が他界し、社長に就任。保険会社時代の長期の蓄えとともにも保険代理店を率引している。

塚本 祐馬、ブレインマークスビジネスコンサルタント、保険業界に入ったきっかけが創業時の状況などから伺いたいと思います。岩本 浩範、つばさ企画代表取締役。父の事業を承継するために、保険業界に足を踏み入れました。代表になったのは現場で10年はど経験を経験した後で、そのタイミングで法人化をはかりました。

10年後をリードする 未来企業 131

激動の損保業界を生き抜くために 組織強化を目指して人的投資を加速

神奈川・川崎市の街つばさ企画は、国内最大規模の保険会社である損害保険ジャパン(株)の代理店で、損害保険をはじめとする各種保険を取り扱っている。代理店の吸収・合併、デジタル化による人員削減がすすむといわれている保険業界にあって、つばさ企画はどのような未来を思い描いているのか。株主ブレインマークスの塚本祐馬氏が同社の岩本浩範社長の夢と想いにアプローチした。

その過程においては、コンプライアンス(法令順守)や個人情報取り扱いの強化・徹底などに取り組んできました。しかし、1990年代後半から2000年代初期にかけて保険業界が再編され、それまでの保険のシステムや考え方がどんどん変わってきて、その対応に四苦八苦しました。それでも、メンバーのおかげで乗り切ることができました。

塚本 つばさ企画の強みについて紹介ください。岩本 社員の定着率が高く、結束力のあるチームだということ。創業時から風通しの良い会社にしてきたと心がけてきた結果だと自負しています。また、少人数でもたしかな実力を持つメンバーたちと協働的な組織をつくって来たので、業務を効率的に推進できるようになりました。最近はこの人材強化をはかっています。



少数精鋭で顧客に寄り添ったサービスを展開