



佐々木 昭人

ささき あきと
株式会社ロムルス 代表取締役

1972年、東京都中野区生まれ。91年3月、成成学園高校卒、95年3月、明治大学理工学部情報科学科卒。2001年4月、損保ジャパンひまわり生命(現・損保ジャパン日本興亜ひまわり生命)に入社。05年には全国営業成績第1位、海外コンベンション6年連続受賞。07年7月、株ロムルス設立、保険代理店として独立。書道を嗜み、創玄書道会審査員・毎日書道会会員・蘭友書道会理事。

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、佐々木さんが保険業界で働くようになった経緯を聞かせてもらえますか。

佐々木昭人・ロムルス代表取締役 僕ももとは新卒で建設業界の中小企業に入社し、営業職に就いていたのですが、「はたして自分のキャリアはこのままでよいのだろうか」と漠然とした不安を感じ、異業種交流会などに参加していました。そんなとき、アイ・エヌ・エイひまわり生命という外資系保険会社の営業所長からリクルートの電話が入ったのです。まったくの異業種、フルコミッション(完全歩合制)の世界で自分がどれだけの力を発揮できるか、その可能性に挑戦してみようという決意



「健康と保険の基本講座」の様子

たとえば来店型保険ショップです、各種事務手続や保障内容の見直しといった保全業務に関しては保険会社に引き継いでしまえますが、私は契約後のアフターフォローを直接行ってきました。お客さまが直接、保険会社とやりとりするより、私のような専門家が間に入って書類作成のサポートや用語解説、その他アドバイスをしたほうが、当然ながらスムーズに事が運びま

10年後をリードする 未来企業 72

保険代理店の使命として 顧客に末永く「安心」を届けつつける

顧客に「安心」を提供することを第一に掲げ、保全業務などを含む契約後のアフターフォローにも定評がある保険代理店株ロムルス。代表取締役の佐々木昭人氏の夢と思いに株ブレインマークスの佐藤雅俊氏がアプローチした。

2001年に転職しました。そして2年ほどで保険営業として一定の成果を上げることができるようになった私は、将来的に独立することを考えるようになり、6年後には同社の独立支援制度を利用して独立をはたしたのです。

佐藤 なぜ独立を思い立ったのですか。
佐々木 世の中にはさまざまな保険商品があるのに、保険会社に所属しては自社商品だけしか取り扱えません。アイ・エヌ・エイひまわり生命は良い会社でしたが、そこに限界を感じてしまいましたが、「お客さまのニーズに合った保険商品を選んで組み合わせ提供したい」となる、答えは保険代理店として独立するしかありませんでした。そこで私は07年に株ロムルスを立ち上げ、前職時の契約550件をすべて移管させてもらう形であらたなスタートを切ったのです。

佐藤 「ロムルス」という社名には、どのような思いが込められているのでしょうか。
佐々木 ロムルスは1000年つづいた古代ローマ帝国建国者の名前からとりました。生命保険というものは、契約が成立した瞬間から生涯にわたってお客

少人数制セミナーで、「自分の専門領域について話すことで少しでも地域の役に立ちたい」という思いをふたりで話し合ったのがきっかけで6年前からはじめました。13回目となったこの6月のセミナーのテーマは「超低金利時代の資産形成」で、10数人の参加者が集まりました。

佐藤 とところで、「筆文字経営理念」というサービスも手がけていますね。これはどういったものなのでしょう。
佐々木 経営理念や座右の銘などを書かせるというサービスです。実は私は18歳から書家の故・田圃正堂氏に師事し、現在では国内最大の書道団体である創玄書道会の審査員も務めています。その話をすると、保険のお客さまから「経営理念や座右の銘を書かしてほしい」と頼まれることがあり、これを昨年

から正式にサービスメニューに加えたのです。名づけて「筆文字経営理念」です。たとえば、盛和塾で知り合ったご縁で、新潟の米菓メーカー大手(株)栗山米菓の栗山敏昭社長からの依頼で、氏の座右の銘「尊己及人」を書かせていただきました。そのほか、丸紅のグループ企業である丸紅ロジステイクス(株)の社長室に掲げる行動指針、箱根湯本の飲食店の看板、伊豆の和菓子商品のパッケージロゴなど、月1くらいのパッケージでさまざまな依頼を受けています。

佐藤 実に多彩な取り組みを行っていますね。最後に今後の展望をお聞かせください。
佐々木 昨今、国の社会保険制度などへの信頼感が揺らぐなか、投資による資産形成へのニーズが高まっています。が、現状、当社では投資信託や株など、保険以外の金融商品の仲介業務を直接受けることができません。そこで、金融商品仲介業を行えるようになるため「独立系ファイナンシャルアドバイザー」(IFA)への登録を目指しています。今後、さらに個人・法人問わず資産形成が重要なテーマとなっていくなか、これまで以上に多様なニーズに応えられるようにしていきたいと思いま

す。



右:「筆文字経営理念」で佐々木社長が手がけた「尊己及人」の書。依頼者は「ばかうけ」のせんべいで有名な栗山米菓の栗山敏昭社長(右)
左:ロムルスの経営理念。佐々木社長の直筆

さまの人生を支えていくものです。当然、保険商品を取り扱う私たちが代理店もまた、末永くお客さまに寄り添っていかねばなりません。この社名には、そうした保険代理店としての使命感を込めました。

佐藤 ロムルスの保険代理店としての強みや特徴についてお聞かせください。
佐々木 売り上げの柱としては法人経営者向けのリスクコンサルティングをメインとしています。これが当社の強みのひとつです。

そして保険会社の営業時代からかれこれ約20年、私がおもっても大事にしてきたのは、お客さまのどんな相談にもワンストップで応えるというスタンスです。

めあげることができたのはいつもです。
佐々木 15年のことです。私は08年に「盛和塾」で京セラの創業者である稲盛和夫氏の経営哲学を学んでから、いつか理念を言葉にしたいと思ってきたのですが、できあがってみると後半部分の「社会の進歩発展に貢献する」は京セラの経営理念と同じになりました。これ以上の言葉はないと思ったからです。前半に安心という言葉を入れたのは、これこそが保険の本質であり、保険を契約するのはひとりでいえば「安心を買う」ということだからです。

佐藤 安心といえば、佐々木さんは「健康と保険の基本講座」というユニークなテーマのセミナーを実施していますね。
佐々木 これは知り合いの整骨院の先生と共同で開催している



佐藤雅俊

さとう たかひろ
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経験。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ました。その経験からマイケルE.ガバーのメソッドのなかでも「社長の描いたビジョン実現を楽しむ組織づくり」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」と高評価。

10年後のためのアドバイス!

ロムルスの契約者は現在、2000人以上に上るそうですが、佐々木社長はそのすべての契約・保全業務をほぼひとりでを行っています。当然、その全員と頻繁に電話で話したり、直接会ったりはできないので、毎日ブログを更新したり、メルマガを配信したり、HPでの情報発信を活発に行ったりと、つねに顧客と何らかの形でつながることを心がけているそうです。

今のところはこうした努力と工夫でロムルスの業務は成り立っていますが、今後、金融商品仲介業への業務拡大などを計画するにあたっては専門人材やスタッフを雇用することも視野に入れたほうがよいかもしれません。経営理念をあらたな人材とも共有し、ぜひ末永く「個人や企業に対し安心を提供する」を実践しつつつけてほしいと思います。

* IFA (Independent Financial Advisor) ……独立・中立的な立場から資産運用のアドバイスを行う専門家。金融機関から独立した資産運用アドバイザー、金融商品仲介業者。内閣府の登録を受けることで、証券会社や銀行と業務提携し、顧客のために金融商品売買の仲介を手がけることができる。