『地域にとってなくてはならない企業』めざす

株式会社ライフスタイル 渡邉 朋宏代表取締役

代理店登場

業界の知名人を祖父に持つ 個人商店からの脱却に取り組む

後継者問題は業種を問わず、企業の命運を分ける重要な問題だ。保険業界でも、後継者問題は大きな課題の一つとなっている。ただ、後継者が見つかったとしても、先代が業界で名を馳せる存在だと後継者のプレッシャーは強まるばかりだ。そのせいか、基盤も譲り受けているはずなのに、残念ながらいつしか代理店名も聞かなくなってしまった話しは枚挙にいとまがない。そんななか、兵庫県西宮市に本社を構える株式会社ライフスタイルの代表取締役の渡邉朋宏氏は業界の著名人である祖父を持ちながら、自身の理念を貫き、複合的なブランディングを構築し、今や銀座（東京）の一等地に支店を構えるほどに成長を遂げている。渡邉社長に成長の軌跡を伺う。

（継承略　聞き手：鬼塚眞子）

米村取締役(左)と渡邉社長

―― 渡邉さんのお祖父は富士火災の会長として知られた方です。それだけを聞くと、恵まれたスタートだと思ってしまいます。

渡邉　他の方からすればそう思われるのは当然だと思います。就活の際には、祖父と同じ道に行く意思は固まっていましたので、大学卒業後は当時の富士火災に入社して東京法人営業部に配属されました。祖父は社員や代理店の多くの方から慕っていただいていたようですし、経営者になって会社に祖父の偉大さや苦労が身に染みます。

―― 周囲の期待はものすごく大きくなかったですか？

渡邉　サラリーマンからの起業でありノウハウもないので当初は顧客の開拓にただただ必死でした。創業当時の考えも今とはだいぶ違っておりましたね。しかしながら契約が増えるたびに、お客さまからの喜びの声を聞くたびに「お客さまのためになくてはならない存在でいたい」と願う気持ちになりました。「祖父は祖父」と自分なりに必死で努力を続けるしかないと思っていました。少しでも分らないことは、色んな方に知恵やノウハウを教えていただき、経験を重ね、成果を出すことにこだわりました。

―― 15年間半の富士火災での勤務の後、2011年に保険代理店㈱ライフスタイルを創業されました。今では損保収保5億円代理店に成長されたそうですが、開業にあたり、描かれた代理店像は？

渡邉　入社時、祖父はまだ会長職でしたから「会長の孫」という目で見られるのは覚悟していました。祖父の後当社の理念を「地域にとってなくてはならない企業」と掲げ、そのために"個人商店"からの脱却を図ることと考えました。

―― 個人商店からの脱却とは？

渡邉　保険代理店で最も優秀な"営業マン"は社長自身という代理店が多いことを感じていました。社長の実績も大切ですが、社長のマーケットや人脈に依存して契約をまとめ上げ、社員が保全をするという形を続けていくと"個人商店"の域を超えていかないと考えたのです。そうではなく、"普通の社員"が"普通に仕事"をしたら"普通に契約を預かれる"体制をつくる、これを構築していかなければ、代理店として生き残っていけないと思いました。

―― そのために、どんなことをされましたか？

渡邉　ブランディング戦略が肝を握ると思い至りました。つまり「地域ブランディング」が達成できると営業しなくても契約が入ってくる状況になり、また『地域にとってなくてはならない企業』の理念も達成できると考えました。というのも、いくら地域に必要とされる代理店をと願っても、一般の方は、保険代理店がどういうものか、何をしてくれるのかをご存じない方が大勢いらっしゃいます。まずは地域に認知していただくことだと思いました。

―― 確かにそうですね。保険業界には、お客さまから感謝されている素晴らしい方も大勢いらっしゃいますが、残念ながら全体では保険代理店は認知されているとはいえない。未だに耳Pのない代理店も少なくない。貴社はどんな場所にあるんですか？

渡邉　本社は兵庫県西宮市甲子園口にあります。甲子園口には1934年開業の「JR甲子園口ほんわか商店街」があり、約200の幅広い業種からなる商店街の中に本社ビルを建てました。現在では商店街の副会長を務めています。保険活動だけではなく、商店街の行事に参加させていただけるようになりました。掃除も含め、イベントにも積極的に参加させていただくことで次第に認めていただけるようになりました。商店街活動を通して地域のことをより深く知ることができたことは良かったと思います。

また東京支店は2014年ごろより銀座に事務所を置いてます。こちらは保険活動のみに力を入れて活動にあるんですか？

―― 地域に溶け込むのは大切ですよね。地域貢献活動の団体などに所属したとたんに、すぐに保険の話をしたがるという保険関係者の話しは少なからず聞きます。

渡邉　私が決めていたのは、自分から保険の話しはしないということです。本当に信頼していただかないと、お客さまのニーズやお悩みを引き出すことはできません。やる以上は気持ちよく、純粋に地域のために取り組む姿勢をみていただこうと思いました。時間経過とともに保険のお話しをいただくことも増えてきました。あくまでもそれを狙って活動をしているわけではありません。

―― 不動産業もされているんですよね。これはどんなブランディングを考えてのことですか？

渡邉　視覚的なブランドの必要性を感じていた頃、ご縁があって本社ビル建設をすることになりました。1Fは本社事務所として使用し、2F以上は住宅として賃貸運用しております。

―― 保険業界でも児童養護施設の慰問をしている人はいますが、採用までという話しは聞いたことがないです。ブランディングは複合がお勧めということですか？

渡邉　地域によりいろいろな考え方があるでしょうが、当社は『保険だけではブランディングできない』との考えの中、自社ビル・商店街などの地域活動・福祉活動・地域プロスポーツ提携・代理店会活動など複数を組み合わせることによって、会社としての総合的なブランドを確立していくことを目指しています。ただ、いくらブランディング力を築いたとしても、保険のプロとしてのスキルがなければ成立しないことも理解しています。

―― 今春から、保険業界ではあまり聞いたことのない地域貢献をされる予定とか。

渡邉　自民党の推薦をいただいたので、西宮市の市政挑戦をしてまいります。これまでの取組みで組織化ができたこともあり、さらに地域のために働きたいと考えております。

人間力向上を常に心がける

―― スキルを高めるために、どんなことをされましたか？

渡邉　お客さまのリスクや二人は十人十色、つまり一人ひとり違って、同じものは一つとしてないと思います。そのためには、お客さまの声や思いに真摯に耳を傾け、深く理解することに尽きると思います。それが企業の安定経営、個人のお客さまの安心や幸せにつながるという信念を持って、取り組ませていただいています。私や社員がそれはいうまでもありませんが、その業種や各企業の潜在リスクも含めたリスクや解決策を知り尽くすことはとても重要になります。決してお客さまの安心に繋がることのないように、実務を徹底的に調べることも忘れてはいけないと思います。

―― それは大切ですね。客観性に欠けたり、俯瞰して判断できるために、どうすればいいですか？

渡邉　やはり高い知見を持ち、人格者として知られていた方をアドバイザーとして迎え入れることだと思いました。

―― それが、元富士火災の専務であり、富士生命（現FWD生命）の社長であった米村薫耿氏なのですね。

渡邉　はい。富士火災当時から尊敬してやまない方ですが、まさか了承していただけるとは思ってもみませんでしたので、本当に嬉しかったです。現在は、取締役として非常に的確で先を見越したアドバイスをくださり、会社をはじめ私や社員のアドバイザーとして支えてもらっています。

―― 採用面接のときも、米村取締役が面接に同席されるのですか？

渡邉　はい。採用も業務も私の独善的な判断にならないように、米村取締役にも同席していただいています。

―― 私は米村氏の富士生命の社長時代に取材をさせていただきましたが、実務経験も豊富で、高い知見を厚で謙虚な方と評判の方ですね。社員の育成にも米村取締役は関わっていらっしゃいますか？

渡邉　私の業務拡大に伴い、米村取締役にご相談をすることも増えてきました。面接等では素直で真面目かどうかを重視しますが、好感触だった人でも、保険の仕事はやらせてみないと分からない側面はあると思います。縁があって入社した社員ですし、社員とともに成長していきたいと考えています。私は失敗したとしても、育成のチャンスだと思っています。社員が失敗した場合でも、私からもアドバイスはしますが、米村取締役は粘り強く、相手を尊重しながら、心に染みるように諭してくださる、かけがえのない存在です。

―― 渡邉社長が保険代理店主として一番大切にされていることは何ですか？

渡邉　私自身、また社員に対しても『人間力』を高めることを常に心がけるようにしています。保険や仕事だけではなく、色々な活動に興味を持ち経験していくことを推奨し、また企業経営としては常に挑戦し続けていくことを大切にしています。祖父の言葉に"必死の心"があります。当時、富士火災の全店舗に長年にわたり掲げておりました。今では当社が"必死の心"を引き継いでおります。

―― 今春から、保険業界ではあまり聞いたことのない地域貢献をされる予定とか。

渡邉　自民党の推薦をいただいたので、西宮市の市政挑戦をしてまいります。これまでの取組みで組織化ができたこともあり、さらに地域のために働きたいと考えております。

米村取締役からのメッセージ

【株式会社ライフスタイルでの仕事】

明宏社長より、東京支店の相談があり21年ぶりに会った印象が強烈でした。明朗快活な好青年であり人を動かすオーラを感じました。私が今日あるのは、富士火災で社員としてまた社会人として渡邉会長からご指導を賜ったおかげですので、なんとか恩返しできる形で携わることができればということで躊躇することなく決めました。

【経営者としての渡邉社長】

東京出店から6年間を振り返ると当初は事務所の片隅を借りての出発でした。社員も富士火災からの出向でスタート、社長は西宮・東京間を精力的に往復しトップ営業を展開、上場会社や大手グループ会社を開拓するなど経営の基本である人・物・金・情報・そして時間を俯瞰しかつ行動できる能力には敬服いたしております。

今後ますます活躍される姿を見ることは私の喜びです。