

三井住友海上  
埼玉西支店  
川越支社

# 組織化を徹底し高生産性を実現

レジアスインプクト株式会社 代表取締役社長 横山 健一郎氏

## 代理店 登場



レジアスインプクト成長の軌跡

- 1987年 横山健一郎氏が旧大正海上(現三井住友海上)の研修生になる。
- 1988年 約1年3か月で損保一般取扱5000万円を達成、保険代理店を開業。
- 1990年 有限会社ヨコヤマエージェンシーを設立。顧客対応力強化のため、「CTIシステム」を導入
- 2005年 レジアスインプクト株式会社を設立。三井住友海上から「プロ新特級ランクAAA」認定(プロ代理店における最高位)
- 2007年 本社を現在の埼玉県ふじみ野市に移転。本社内に「事故センター」を設置。関西本部を設立(大阪府東大阪市)
- 2008年 同氏が三井住友海上全国代理店会(MSA)会長に就任。
- 2011年 同特別相談役に就任。公益社団法人 全国野球振興会専務理事に就任。
- 2012年12月 現在 損保一般取扱は8億3000万円。契約者数は法人650社、個人7000人。

「すいません。少し待たせてください。その話題に...」と、レジアスインプクトの横山社長は、涙がこぼれてきた。今こそ、損保一般取扱8億3000万円、法人650社、個人7000人を有する超大型代理店となったが、代理店業務の原点はその顧客との出会いにあった。

「とにかく、やんちゃで損保の研修時代に初めて契約してくれたおや」と慕う顧客が、がん

## 研修生から1年3か月で独立 熱意と真剣さで信頼を得る

「信頼(Reliance)される行動」「熱意(Zeal)ある対応」「真剣(Serious)な気持ち」。レジアスインプクトという社名には、顧客に対する3つの強い想いが込められている。1988年に創業した同社は、代理店経営の課題でもある「組織化」と「IT化」にいち早く取り組み、顧客対応力の強化と生産性の向上に大きな成果を上げた。2005年から三井住友海上の最高位ランクの「プロ新特級AAA」に認定されており、横山健一郎社長は現在、全国代理店組織MSAの特別相談役を務めている。

(三井住友海上埼玉西支店・川越支社)「ジャーナリスト・高見 和也」

高校に通いながらカーテの部品製造の会社に勤務した。「何事も一番でないと気が済まない」という性分から、がむしゃらに働き営業成績も良かった。だが、やんちゃな性格が災いし、同僚や上司から疎まれたことは一度や二度ではない。

そんな時、一冊の本との出会いが人生を変え

る。自己啓蒙の古典的名著であるアール・カーネギーの「人を動かす」。19歳のときにこの本に触れた横山社長は、無鉄砲な生き方を反省し、「出会いと付き合いを大切にすることを身につけた」という。

31歳の若さで課長に昇進。会社に泊まり込みで働くなど仕事にのめり込むが、「そこまで頑張るなら適職があるぞ」と兄に勧められたのが保険代理店だった。好奇心とバ

## 「一人の百歩より百人の一步」を大切に

「一人の百歩より百人の一步」を大切に。自啓蒙の古典的名著であるアール・カーネギーの「人を動かす」。19歳のときにこの本に触れた横山社長は、無鉄砲な生き方を反省し、「出会いと付き合いを大切にすることを身につけた」という。

31歳の若さで課長に昇進。会社に泊まり込みで働くなど仕事にのめり込むが、「そこまで頑張るなら適職があるぞ」と兄に勧められたのが保険代理店だった。好奇心とバ

## 3年以内に収保15億円に

### 代理店内に事故センター設置

平均的な代理店の2倍以上の生産性を上げていたものの、同社は改革の手綱を緩めず、組織体制の充実と人員の拡充を加速する。2007年に本社を現在の埼玉県ふじみ野市に移転するとともに、大阪に関西本部を設立。

本社では、営業と事務とを完全に別組織に分離すると同時に、顧客の事故対応を行う専門の「事故センター」を設置。営業社員が事務作業や事故対応に時間を取られることなく、営業に専念できる体制を構築した。

同社では営業と事務の担当者がペアになり、一



充実したバックヤード

人ひとりの顧客に対応する態勢をとる。顧客からの問い合わせや見積もり依頼などは、保険会社OGの業務部(事務)の女性担当者が対応するが、「顧客対応のスキルが非常に高く、どこにも誇れない」と、横山社長は自信を語った。2年前から事務部門は別会社(株)リール・リールに委託し、他の代理店の業務を受託することも視野に入れる。

一方、「事故センター」は、損保代理店としては目新しい組織。事故の受け付けから保険会社との折衝、ロス改善に至る事故対応全般を行う。翌年の保険料の上昇を考慮して、保険を使わない方がよいなどきめ細かいアドバイスも役割の一つだ。事故センターでは、損保のアジャスターを

バックヤードが出来る(横山社長)と自信を語った。2年前から事務部門は別会社(株)リール・リールに委託し、他の代理店の業務を受託することも視野に入れる。

一方、「事故センター」は、損保代理店としては目新しい組織。事故の受け付けから保険会社との折衝、ロス改善に至る事故対応全般を行う。翌年の保険料の上昇を考慮して、保険を使わない方がよいなどきめ細かいアドバイスも役割の一つだ。事故センターでは、損保のアジャスターを

約40年経験したベテラン社員ら2人が活躍している。今後3年以内には収保15億円を目指す方針だ。

現在、同社の陣容は25人(営業部7人、事故センター2人、業務部・総務部9人、顧問1人、関西本部6人)となっている。

バックヤードの充実によって営業に専念できる態勢が確立し、業績は右肩上がり伸びている。2012年12月末時点の損保一般種目で8億3000万円(対前年同期比10・7%増)、生保保有ANPで3億3500万円(同2・9%増)となった。

損保では、三井住友海上の代理店認定制度の「AAA」(収保5億円以上が絶対条件)に認定されているが、来年度新設される最高ランクの「TGA」(同10億円以

化やIT化などを推進する必要も感じていた。事務員と営業社員を採用し組織を拡大させる一方、1990年代としては先駆的なCTIシステムを導入。顧客から電話が入ると、パソコンの画面に顧客情報が即座に表示される仕組みだ。「電話に出た瞬間、お客様の名前を呼んだので驚かれました」と横山社長は笑う。

奇しくも開業から10年目の1998年、保険料率の自由化や生損保相互参入の時代が到来。取り巻く経営環境は厳しくな

るが、先を見据えた組織作りや生産性向上が奏功し大きな影響は受けな

い。

2003年には三井住友海上から「新特級ランク」を取得。2005年にレジアスインプクト(株)に社名変更。同年、当時全国で5店しか認定されていない「プロ新特級ランクAAA」を取得した。開業から17年目、毎年3000万円の増収を達成し、認定要件の一つである収保5億円を上回る。従業員一人あたりの生産性は、当時1300万円を超えていた。