

保険会社と一体型の事業運営を推進

横山 健一郎氏

レジアスインパクト株式会社 代表取締役

埼玉県



横山 健一郎社長

〈プロフィール〉

1954年1月生まれ。保険募集は1987年代理店研修生から出発。1990年『有限会社ヨコヤマエージェンシー』を開業。2005年『レジアスインパクト: REZEOUS IMPACT株式会社』に改組。「ReZeOus」の社名は、「Reliance:信頼」「Zeal:熱意」「serious:真面目な」から成る。MSA会長(2008~2011年)。日本損害保険代理業協会・理事(2016~2018年)／副会長(2018年~現任)。全国野球振興会理事・専務理事(2010年~現任)。

代理店登場

個人代理店から出発した『レジアスインパクト』は現在、本社(埼玉県ふじみ野市)、秩父支店(埼玉県秩父市)、本庄支店(埼玉県本庄市)、関西営業本部(大阪府天王寺区)の4拠点体制を敷き、社員50数名を抱えるとともに、損保の業績19億円強の事業規模を誇る。同社を率いる横山健一郎社長を訪ね、代理店経営の極意および有志代理店との対話など代協活動について聞いた。(取材・小柳博之)

社内情報はすべて共有化図る

社内に対しデジタル指向を鮮明に

社会に貢献する代理店と多岐に及ぶ。顧客一人一名、秩父支店が12名、本庄支店が4名です。本庄支店は、保険会社の拠点業務の代替オフィス機能を担っています。

「当社の経営体制は、取締役会傘下に①営業部門/事故対応部門(事故センター)、②業務部門、③管理部門を配置しています。」

顧客数は1万9000弱、個人が約1万7500名、法人が約1400社。各種コミュニティへの参加や、地域のスポーツ振興、日本プロ野球OBクラブをはじめ各種スポーツへの協賛や支援も行う。

「お客さまは、運輸・流通・製造業や小売・サービス業、住宅販売、自治体、教育・医療・介護機関などです。」

このほか埼玉県内のテーマパークや非営利団体です。関西営業本部が6取り扱います。MSA生命の保有契約

は、15.6億円(AAP) / 9.8億円(ANP)。

「2017年4月にスタートした『中期3か年計画』では、2024年3月時点における単年で損保45億円/生保30億円(保有年換算保険料)の数値目標をC.I.計画に盛り込みました。」

プロ代理店としての矜持を忘れずに、社会に貢献する企業の実現と併せてその進捗に取り組む。

「営業・業務・事故センターの三位一体体制」

「当社では当面の経営課題として、保険会社と

の連携による販売網構造改革を掲げています。」

高付加価値創生のための対策

法人のリスクマネジメントに取り組む

「当社の経営理念は、社名の『信頼/熱意/真剣』に基づき①保険代理店を通じてお客さまから学びお客さま本位のサービスを提供し、豊かで活力ある社会の発展に貢献する、②チャレンジ精神で時代の変化に対応し、プロフェッショナルとして高い品質でお客さまへ安心を提供する、③社員がいきいきと働ける環境をつくり、一人ひとりの成長と幸福が社業の発展

に繋がる企業を目指す、の三つです。」

「事業は経営理念に基づき実践し、各種環境変化に耐えられる事務所体制の構築にも余念がない。」

「次世代(若年層)マーケットへの取組み強化と医療・介護・年金等の高齢者マーケットへの取組み強化など7つの対応方針を掲げ社内に周知徹底します。」

自治体が地域の法人に奨励するSDGsの取組みには、保険会社と連携しさまざまな提案活動を行う。

「顧客ニーズを引き出すには、やはりお客さまと本音ベースのお付き合いが欠かせません。そういう意味では、アナログ思考の営業活動は大切で

社内研修を依頼した、栗山泰史日本代協アドバイザーや吉田桂公弁護士からは「AI進化の中で保険募集人に期待される役割は、顧客の表情や会話を本音を読み取る情報収集力」への教授を得た。

「法人マーケットにおけるニューリスクを提案するコンサル営業体制の構築を掲げ取り組んでいきます。」

「募集に係る諸規程はもとより、当社独自の業務マニュアルを整備し、

「保険会社は、この2月にAIを搭載した代理店用営業支援システム『MSIBrain』をリリースしました。募集人ごとに異なる活動アドバイス機能を活用し、法人向け多種目販売や新規開拓に注力していきます。」

「一人の百歩より百人の一步」を掲げ取り組みます。

「一人の仕事は一人前ですが、二人だと三人前になることも可能という考え方を伝えます。」

「一人の百歩より百人の一步」が持論。「一人で解決できないことは有志の経験と知恵を持ち寄り解決することが最善です。情報の流通こそが、大事な要素です。」

「私は、起業から10年で損保の一般業績3億円を突破しました。しかし真水で業績10億円を実現するには組織運営の礎を築く必要性を感じ、2001年に『マネジメント4か年計画』を策定しました。営業部社員に対し、計数管理を用いた目標管理による営業活動を徹底しました。」

「ガバナンスを利かせ、行動計画を具体的に提示し、保険会社と一体型の事業運営を推進する。」

「日本代協は、さまざまな代理店が集う場です。例えば、業績の規模感が異なり、1社専属から乗合代理店まで加盟しています。」

「代協運営は、潮目を迎えていると思います。」

「保険代理店は、自動車技術革新や自然災害の多発への対応、改正保険業法の要求事項【自立と自律】および【自立自立】が求められている。」

「代理店の課題は多岐にわたり、山積しています。」

「一人の百歩より百人の一步」が持論。「一人で解決できないことは有志の経験と知恵を持ち寄り解決することが最善です。情報の流通こそが、大事な要素です。」

「業界全体の潮流の変化を、【代協の血流】で乗り越える意志に揺るぎはない。」

「私は代理店会会長の3年間、全国各地の有志代理店と対話しました。私は代協活動における、いわゆる下積み経験がありません。したがって有志代理店との対話は貴重

「当社では、私が不在でも事業継続できる組織づくりと自主独立を掲げ、目標管理や課題解決は合議体による組織運営

「代協運営は、潮目を迎えていると思います。」