

コロンバス

ビジネスの新大陸を発見!!

8

2019
AUG.
700円

2020東京オリ・パラより熱い!!

「ご当地スポーツ」 の経済効果

アッと驚く

特選銘柄

アウトドアと武道を2大テーマに
日本独自のスポーツツーリズムを推進

増井国光・スポーツ庁 地域振興担当参事官

元気のできる地域連携塾

閉校から復活し、高校生レストランをオープン
市と高校があらたなにぎわい創出に挑戦!!

進化する農林水産政策

職員一丸となった動物検疫業務で
生産者と地域経済を守る

伊藤和夫・農林水産省 動物検疫所 所長

特別編集顧問・浅野純次の
グローカル人間図鑑

ゴールデン・スポーツイヤーズ到来!!
スポーツによる
地域振興が加速!!

間野義之
早稲田大学
スポーツ科学学術院 教授



佐藤雅俊
さとう・まさとし
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ている。その経験からマイケルE.ガーバーのメソッドの中でも「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!—
口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、メー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」を実践しつづけてほしいと思います。



「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などで、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いますが、私は契約後のアフターサポートオ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、当然ながらスマートに事が運びます。

す。また、これまで広げてきた外部人材のネットワークを生かして、必要に応じて不動産関係や法律関係、税理士などを紹介することもできるようになります。そのおかげか、10年前、15年前に契約してくれた方の多くが、結婚したり、子どもが大きたり、離婚したり、転職したり、起業したり、といった人生の節目で、かならず私のところに相談に来てくれています。「ロムルスに相談に行けば何らかの答えが出る」と頼りにしてもらっている、すべてのお客さまに「安心」を提供しつづけられるようつねに心がけています。

佐藤 佐々木さんのそうしたシステムは、「個人や企業に対し安全安心を提供することで社会の進歩発展に貢献する」という御社の経営理念にもあらわれていますね。このように理念としてまとめてあげることができたのはいつですか。

佐藤 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稻盛和夫氏の経営哲學を学んでから、いか理念を言葉にしたいと思ってきたのですが、できあがつてみると後半

院の先生と共に開催している

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 もと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クリートの電話が入ったのです。まったくの異業種、フルコミッショニング（完全歩合制）の世界で自分がどれだけ力を発揮できるか、その可能性に挑戦してみようと決意



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、佼成学園高校卒。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、海外コンペション6年連続入賞。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、創玄書道会審査会員・毎日書道会会員・鷗友書道会理事。

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」を届けつづける

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。

佐々木 世の中にはさまざまな保険商品があるので、保険会社に所属していっては自社商品だけしか取り扱えません。アイ・エイ・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しました。「お客様のみに合った保険商品を選んで組み合わせて提供したい」と

なると、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年に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様に寄り添っていかねばなりません。この社名には、そう

で組み合わせて提供したい」と

ス・エイ・エイひまわり生命は良い会社でした。そこで限界を感じてしましました。「お客様のみに合った保険商品を選んで組み合わせて提供したい」と

なると、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ます。

佐々木 ロムルスは1000年に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様に寄り添っていかねばなりません。この社名には、そう

で組み合わせて提供したい」と

ス・エイ・エイひまわり生命は良い会社でした。そこで限界を感じてしましました。「お客様のみに合った保険商品を選んで組み合わせて提供したい」と

なると、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ます。

佐々木 ロムルスは1000年に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

険といふものは、契約が成立した瞬間から生涯にわたってお客様に寄り添っていかねばなりません。この社名には、そう

で組み合わせて提供したい」と

ス・エイ・エイひまわり生命は良い会社でした。そこで限界を感じてしましました。「お客様のみに合った保険商品を選んで組み合わせて提供したい」と

なると、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 安心といえど、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に開催している



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