

What?

Why?



所長 山本の

ワイズリレーインタビュー

第39回 有限会社アイドカ 代表取締役社長 野坂哲司さんに聞きました!

安心が全て。人生の伴奏者として、保険本来の役目を組織化・固定給制で実現。

Q まずは業務内容を教えていただけますか?

野坂 生命保険と損害保険を取り扱う総合型の保険代理店です。相続や事業承継、資産運用をはじめ、ファイナンシャルプランナーの資格を持っている専門のスタッフを中心に、お客様それぞれの明るい豊かな未来を実現するため、生命保険会社 14 社と損害保険会社 8 社の商品を販売しています。

Q 創業からの流れを教えてくださいませんか?

野坂 今から 23 年前の 1998 年 4 月に前社長で現会長の田中広江と共に会社を設立いたしました。生命保険 5 社と損害保険 2 社を取り扱う代理店として、田中と私と、事務スタッフの合計 3 人でスタートしました。今は役員も入れて 22 名の規模になりました。もともと創業時の事業計画の中に、年に 1 人ずつ社員を増やしていくビジョンを掲げていましたが、23 年経って、22 名ということで、なんとか近い形で増えているところです。

Q 社員さんの定着はいかがでしょう?

野坂 おかげさまで離職率は低いです。順調に人が増えているのは定着率が高いからだと思います。うちは賞与の評価を除いて固定給です。元々、私も歩合で仕事をしていましたが、このままではこの業界で長くいい仕事は継続できないと思ったので、創業時から固定給でやってきました。業界自体はまだまだ歩合制が多いですが、固定給の代理店が全国で徐々に増え始めています。それが定着率につながっていると思います。

Q 拠点はいくつありますか?

野坂 岩手県内でフランチャイズは弊社だけになりますが、「保険クリニック」という来店型の保険ショップの看板を掲げて、盛岡市内で 3 店舗を運営しています。もともとは名須川町の赤坂病院の近くでスタートしましたが、手狭になったので、高松に移り、現在は前潟が本社になっています。店舗は、本社と大通、盛岡駅ビル・フェザン内にあります。従来の営業に加え、来店型店舗では、



「経済団体での関わりの中で経営の勉強をしてきました。『コロナが収束してからどうする?』という話も業界に限らず情報交換できるのは異業種の強みですね。」



お客様のご都合でお越しいただいて、必要な時に必要な分の相談や保険加入ができます。

Q 社長を交代されたのはいつですか?

野坂 今から 5 年前の 2016 年です。創業の時から 2 代目は私にと言っていたいただいており、20 周年のタイミングで代替わりをしたいというのが先代の考えでした。ただ、20 周年の少し前の方がちょうどいいのでは?ということ、私が東北ブロック商工会議所青年部連合会の会長を仰せつかることになったので、先代から心遣いをいただいて、予定よりも早く就任いたしました。

Q 今後の後継については考えられていますか?

野坂 当然、次のことは今考えながら、候補を育てているところです。先代は俗に言う業界のカリスマ的な存在ですが、これからの時代はスター的な方はなかなかいないので、次はどちらかと言うと分業ですね。経営面と営業面を分けて、お互いが協力して運営していける体制作りを考えています。今の 30 代、40 代の社員が中心になってくると思います。

Q 保険の営業というのは、継続してずっとお客さんと付き合っていくものですか?



有限会社アイドカ 代表取締役社長

野坂 哲司 (のざか・てつじ)

1966年、盛岡市生まれ。ホテルに就職した後、営業の仕事に魅力を感じ、平成2年に保険業界に転職。その時の採用担当者が現在の田中会長というご縁で、約30年間、保険業界に携わり、現在に至る。趣味は釣り。

保険業界は基本的に対面販売が何十年も前から続くルールとのこと。ただ、「今回のコロナでこの業界も変わっていく必要がありますね」とZoomで語る野坂さん。



山本 正人



野坂 哲司



有限会社盛岡マツダ商会 代表取締役社長 藤澤 智恵子 さんからのご紹介

野坂 病気やけがで入院した時や、最終的には亡くなられた時の保険金など、保険というものは30年後、40年後の約束を契約としていただいて、その時がくるまでメンテナンスしていく仕事です。うちの場合は、20代、30代、40代というように均等に社員がいて組織化できているので、すべてのお客様と伴走できるようになっています。担当者じゃなければ分からないことを作ってしまうと、結果的にお客様に迷惑をかけてしまうので、一人のお客様を社員全員で、お守りすることを理念にしています。お客様の情報については、今はシステムで面談の履歴を共有できるようになっています。会社としてしっかりフォローして契約を継続していただけることが強みですね。

Q 社名の由来を教えてください。

野坂 経済用語の「アйдマの法則」が由来で、「A」は Attention (注意)、「I」は Interest (興味)、「D」は Desire (欲望)、「C」は Conviction (確信)、最後の「A」は Action (行動) という、人が物を買う時の心の流れを表す「AIDCA」をカタカナ読みして登記しました。創業当時、保険は「GNP (義理と人情とプレゼント) 営業」と言われていて、意外と担当の人に全部任せてしまいがちですが、保険は住宅購入の次に高い買い物になりますし、それを上手に買うとその人の大切な金融資産にもなるので、このような社名にしました。

Q 会社としての目標をお聞かせください。

野坂 イメージが湧きづらいかもしれませんが、キーワードは“普通の会社”です。保険業界は、歩合制やノルマ、在籍率が悪いイメージがありますが、定年までうちで働ける会社を目指しています。業界からすれば、これは普通ではない考えだったので。売れば売りっぱなし、稼げば稼ぎっぱなしで、あとはいなくなるという働き方では、地域で信頼は勝ち取れないです。一般的な中小企業に勤めているのと同じように、自分のライフプランニングをしっかりと持てる会社になりたいです。仕事柄、お客様に提案する以上、まずは自分の人生を描く必要もあるので。

Q 個人的な目標もお聞かせください。

野坂 一つは後継者の育成です。私自身、元気ならずと仕事をしたいですが、立場や役割はなるべく次に譲っていかないといけないので。もう一つは、そうなった時に自分のボーナス人生をどう楽しむかも今後の目標ですね。当初は60歳くらいからボーナス人生が始まると思っていましたが、もう少し、先になりそうです。旅行や釣りといったものが残念ながらなかなかできていないので、そういうのが普通に楽しめるようになりたいですね。

Q 仕事する上でどんなことを大切にされていますか？

野坂 常に社員にも言っているのは「待たせないこと」、「やめないこと」、「しつこくしないこと」です。「待たせない」というのは、契約までは足しげく通うのになにかあった時はなかなか来ないということではいけないので一番大事にしています。「やめない」は、会社の経営理念「心を高めて長寿であること」に結びつきます。そして、「しつこくしないこと」は、熱量があっても嫌がられないように気をつけています。もう一つ加えるなら、体型はこんな感じですが、スマートに仕事をしたいですね。

Q 最後に好きなタイプの芸能人を教えてください！

野坂 ずっと松田聖子さんが好きで、永遠のアイドルです。中高生の頃はファンクラブに入って親衛隊の真似をしていました。野球部だったので坊主頭に鉢巻をして。当時、県民会館でコンサートがあると昼と夜の2部制で、両方見に行くほどでした。もちろん今の松田聖子さんも好きで、紅白の時は家族になんだかんだ言われながらも、かじりついて見えていますね。

◎ 本日はお忙しいところありがとうございました。



有限会社 アイドカ

本社：盛岡市前潟 2-2-20 ☎019-601-5818

保険クリニック：盛岡インター店、盛岡大通店、盛岡フェザン店