エージェント 一戸 敏 代表取締役兼CEO(48)

トップ直撃

たった1人で保険の代理店を立ち上げてから20年あまり。北海道から九州、そして海外にも拠点を築き、保険と住宅、不動産のコングロマリット(複合企業体)というユニークな業態に育て上げた。業容も規模も拡大を続けるが、顧客のためのエージェント(代理人)として、「生活総合プロデュース企業」を目指す姿勢は変わらない。(中田達也)

保険+住宅+不動産=生活総合プロデュース

荻窪佳撮影

いちのへ・さとし 1968年2月10日生まれ、48歳。北海道出身。明治大商学部中退。会計事務所、税理士事務所勤務などを経て97年、有限会社サンインシュアランスデザイン設立。2001年、株式会社サンインシュアランスデザイン(現エージェント)設立。

【会社メモ】保険、住宅、不動産などの事業を手掛ける。2001年、株式会社サンインシュアランスデザインを東京都品川区に設立。04年、株式会社エージェントに商号変更。本社を東京都港区に移転。全国に20拠点を展開、16年3月期の売上高22億円。社員数202人。

たった1人で代理店立ち上げ

――保険の代理店からスタートしました

「保険はお客さまの生活に密着した金融商品なので、困ったことがあれば相談してもらえるような関係を作るという意識がありました。車がほしいといわれれば、良い車屋さんを、家がほしいといわれれば良いハウスメーカーさんをご紹介する、といった話が増えてきました。紹介だけでなく、次第に自分のところでこういう仕事を完結できるようになればいいなと考えるようになりました」

――まず保険の業容拡大を

「全国に拠点を拡大している保険の代理店はほかにもあり、スピードという点からいうと荒っぽく拡大するやり方もあります。ただ、うちはエージェントスピリッツを共有できる人を選んでいます。保険という商品はモノがないので、どの人から入ったかとか、会社が信用できるかという点が大事です。どういう人を育てるかということを重視しています」

一般家庭でも上流を買える

――住宅事業ではリフォームを手がけています

「この業界はいま、価格競争のまっただ中で、総じて利益率が下がる傾向にあります。そこで勝つには、どれだけクオリティーの高い空間をお客さまに提供できるかということだと考えています。デザインや設計など空間の価値で勝負していくしかないと思っています」

――そのために必要なものは

「ほかのリフォーム会社と比べて、営業の比率に対して、デザインや設計、施工管理の人数が多いのが大きな特徴です。デザインハウスや設計事務所さんがやるようなデザインや設計を、普通のリフォーム会社よりちょっと高めの価格で実現できるということです。一般家庭の人でも上流を買えるというイメージといえば分かりやすいでしょうか」

――集客の手法は

「これまでの施工例をどんどんインターネットで見ていただくことで、興味を持った方にショールームに来ていただき、商談につなげるという展開が多いですね。お客さまの紹介も多いですね」

――不動産事業も行っていますが、保険、住宅との相乗効果は

「ワンストップでサービスを展開する『FIND(ファインド)』という店舗では、ファイナンシャルプランニングをしながら、適正な住宅や不動産、金融や保険をどう考えるかを提案しています。家を買うときにどうしても保険を見直すことになるので、切っても切れない関係です。米国では医者、弁護士、そしてファイナンシャルプランナー(FP)を個人で持つという文化ですが、日本でもわれわれはFPの完成形を追求していきたいと考えています。保険も住宅も長期間の商品なので、会社が成長することも大事ですが、何より存続することが重要です。長く勝ち残るための会社作りに重きを置いて経営しています」

――「生活総合プロデュース」をうたっています

「お客さまが求めていることに応えるのが信条です。これからもお客さまの声を聞きながら、生活の役に立てる商品ということでしたら何でも取り込んでいこうと考えています」

――米国でも事業展開しています

「ロサンゼルスに2カ所、サンフランシスコにも拠点を置く予定です。日本の人口が減っていくので保険も住宅も人に売るものですから、海外に展開するにはリアルに出てゆくしかない。米国の金融マーケットは日本の約7倍あり、そこで勝負できなければ世界で勝負することはできないと考えています」

2009年、米国進出を目指して現地の保険事業のリサーチを行う

米国市場でも貪欲に勝負

「座右の銘」にいつも"襟"を正して

スーツの襟の裏に縫い付けられた座右の銘

【10カ条】「守る」「素直になる」「情熱を持つ」など、10カ条の「エージェント・スピリッツ」を定めている。「『守る』とは約束や時間を守ること。人として成長するうえで一番大事なことですが、それができずに仕事を失うような人をつくりたくないという思いもあります」

【後継者】まだ40代だが、後継について「毎日考えています」という。「25、26人のリーダーにかなり権限を委譲しました。以前は自分が1日でもいないと大変だったのが、いまは9カ月は大丈夫だと思います。1年いなくても大丈夫となったら、ちょっとずつフェードアウトしていこうと考えています」

「ベンチャー企業の社長は成長しているときは本当に激務なので、30代後半や40代でないと耐えられない部分もあります。経営塾やリーダー研修にも力を入れます」

【起業】大学在学中にイベントのビジネスを手掛け、「サラリーマンなんてできない」と思うようになった。起業を志していたが、父親から「数字のことが分かるようになったほうがいい」と言われて会計事務所と税理士事務所に入った。

独立の際に保険代理店を選んだのは「金融業のうち、保険は生活に密着し、マイナスを補填(ほてん)する機能があると判断しました」と振り返る。

【家族構成】妻と29歳の長女、24歳の長男、22歳の次女。犬はトイプードルなど。

【手放せない一品】ドイツの「ヘンケルス」の爪切り。「営業マンも経営者もお客さまの前で書類を出すことが多いので、気をつけています」

【ゴルフ】ベストスコアは74。

【いまでも読み返す一冊】ピーター・ドラッカーの『マネジメント』。三浦綾子の『愛すること信ずること』

【酒】ビール、バーボンなど。会食は午後9時半までと決めている。「どんな大事な相手でも、時間が来れば帰ります。『あなたより自分の体の方が大事です』といえばみんな納得してくれます」

【健康法】「炭水化物をあまり食べないようにしたら半年で7、8キロやせました」

【座右の銘】スーツの襟の裏に《過去と他人は変えられない 自分と未来は変えられる》と縫い付けている。

【これまでの仕事で最高の瞬間】海外に進出したときですね。

【今後やりたいこと】人工知能(AI)に興味があります。AIが普及してなくなるといわれるトップ10の業種に保険代理店業が入っています。そんなに簡単なものではないと思っていますが」