

デジタルで進化する
保険ショップ

データに基づく「ロジカル経営」の
定着・深化に注力

(株)保険見直し本舗 遠山 拓馬代表取締役社長



保険見直し本舗グループ
株保険見直し本舗グループ
株ユニファイドシステム・コンサルティング
株保険ダイレクト
株保険メンテナンス
株保険見直し本舗
株損害保険見直し本舗

勢いで乗り切る時代から、仕組みで勝ち続ける時代へ——経営環境が目まぐるしく変化する時代、保険代理店業界は、ビジネスモデルのさらなる高度化が求められています。株式会社保険見直し本舗の遠山拓馬代表取締役社長はコンサルティング業界で培った知見を活かし、データに基づいた「ロジカル経営」の定着・深化に力を注いでいます。新日本保険新聞はこのたび遠山社長への独占インタビューを敢行。全国約350店舗を展開する同社の戦略と、それを支えるデジタル化、そして新時代に向けた展望について考えを伺いました。(文中敬称略)

「コンサルティング業界で
培った知見を活かす」

まずは従来の「感覚経営」からの脱却に着手

—— 遠山社長はかつて航空業界等で大規模プロジェクトに携わってこられました。代理店業界に飛び込まれた際、率直にどんな印象を抱きましたか。

遠山 これまで保険の営業といえば、ともすると「ゴリゴリに営業をする集団」というイメージを抱かれがちだったかもしれません。しかし、全国350店舗もの物理的な店舗を構え、商業施設内などで接客サービスを提供する当社の形態は、「勢い」だけでは成り立たないと考えていたのです。

私が就任した時、「振り返り」の部分に改善の余地が大きいと気づきました。前月の売上の数字が月末になってようやくわかるという、いわば「感覚経営」が主流になっていたのです。

—— 遠山社長はかつて航空業界等で大規模プロジェクトに携わってこられました。代理店業界に飛び込まれた際、率直にどんな印象を抱きましたか。

遠山 これまで保険の営業といえば、ともすると「ゴリゴリに営業をする集団」というイメージを抱かれがちだったかもしれません。しかし、全国350店舗もの物理的な店舗を構え、商業施設内などで接客サービスを提供する当社の形態は、「勢い」だけでは成り立たないと考えていたのです。

—— 遠山社長はかつて航空業界等で大規模プロジェクトに携わってこられました。代理店業界に飛び込まれた際、率直にどんな印象を抱きましたか。

遠山 これまで保険の営業といえば、ともすると「ゴリゴリに営業をする集団」というイメージを抱かれがちだったかもしれません。しかし、全国350店舗もの物理的な店舗を構え、商業施設内などで接客サービスを提供する当社の形態は、「勢い」だけでは成り立たないと考えていたのです。

私が就任した時、「振り返り」の部分に改善の余地が大きいと気づきました。前月の売上の数字が月末になってようやくわかるという、いわば「感覚経営」が主流になっていたのです。

—— 遠山社長はかつて航空業界等で大規模プロジェクトに携わってこられました。代理店業界に飛び込まれた際、率直にどんな印象を抱きましたか。

遠山 これまで保険の営業といえば、ともすると「ゴリゴリに営業をする集団」というイメージを抱かれがちだったかもしれません。しかし、全国350店舗もの物理的な店舗を構え、商業施設内などで接客サービスを提供する当社の形態は、「勢い」だけでは成り立たないと考えていたのです。



—— 遠山社長はかつて航空業界等で大規模プロジェクトに携わってこられました。代理店業界に飛び込まれた際、率直にどんな印象を抱きましたか。

遠山 これまで保険の営業といえば、ともすると「ゴリゴリに営業をする集団」というイメージを抱かれがちだったかもしれません。しかし、全国350店舗もの物理的な店舗を構え、商業施設内などで接客サービスを提供する当社の形態は、「勢い」だけでは成り立たないと考えていたのです。

私が就任した時、「振り返り」の部分に改善の余地が大きいと気づきました。前月の売上の数字が月末になってようやくわかるという、いわば「感覚経営」が主流になっていたのです。

—— 遠山社長はかつて航空業界等で大規模プロジェクトに携わってこられました。代理店業界に飛び込まれた際、率直にどんな印象を抱きましたか。

遠山 これまで保険の営業といえば、ともすると「ゴリゴリに営業をする集団」というイメージを抱かれがちだったかもしれません。しかし、全国350店舗もの物理的な店舗を構え、商業施設内などで接客サービスを提供する当社の形態は、「勢い」だけでは成り立たないと考えていたのです。

全従業員に「LOOK UP！」で意識改革
目線上げ、目の前を通るお客様の様子を見て声かけを

—— 遠山社長はかつて航空業界等で大規模プロジェクトに携わってこられました。代理店業界に飛び込まれた際、率直にどんな印象を抱きましたか。

遠山 これまで保険の営業といえば、ともすると「ゴリゴリに営業をする集団」というイメージを抱かれがちだったかもしれません。しかし、全国350店舗もの物理的な店舗を構え、商業施設内などで接客サービスを提供する当社の形態は、「勢い」だけでは成り立たないと考えていたのです。

私が就任した時、「振り返り」の部分に改善の余地が大きいと気づきました。前月の売上の数字が月末になってようやくわかるという、いわば「感覚経営」が主流になっていたのです。

—— 遠山社長はかつて航空業界等で大規模プロジェクトに携わってこられました。代理店業界に飛び込まれた際、率直にどんな印象を抱きましたか。

遠山 これまで保険の営業といえば、ともすると「ゴリゴリに営業をする集団」というイメージを抱かれがちだったかもしれません。しかし、全国350店舗もの物理的な店舗を構え、商業施設内などで接客サービスを提供する当社の形態は、「勢い」だけでは成り立たないと考えていたのです。

—— 遠山社長はかつて航空業界等で大規模プロジェクトに携わってこられました。代理店業界に飛び込まれた際、率直にどんな印象を抱きましたか。

遠山 これまで保険の営業といえば、ともすると「ゴリゴリに営業をする集団」というイメージを抱かれがちだったかもしれません。しかし、全国350店舗もの物理的な店舗を構え、商業施設内などで接客サービスを提供する当社の形態は、「勢い」だけでは成り立たないと考えていたのです。

私が就任した時、「振り返り」の部分に改善の余地が大きいと気づきました。前月の売上の数字が月末になってようやくわかるという、いわば「感覚経営」が主流になっていたのです。

—— 遠山社長はかつて航空業界等で大規模プロジェクトに携わってこられました。代理店業界に飛び込まれた際、率直にどんな印象を抱きましたか。

遠山 これまで保険の営業といえば、ともすると「ゴリゴリに営業をする集団」というイメージを抱かれがちだったかもしれません。しかし、全国350店舗もの物理的な店舗を構え、商業施設内などで接客サービスを提供する当社の形態は、「勢い」だけでは成り立たないと考えていたのです。

【遠山 拓馬氏 略歴】
1990年、東京都足立区生まれ。
2013年に早稲田大学先進理工学部を卒業後、株式会社シグマックスに入社。航空会社の予約発券や空港チェックインシステムの刷新、運賃制度改定など大規模プロジェクトにおいて、100名を超えるチームをリードする。2021年には株式会社ジェネックスパートナーズに入社。金融、総合化学、小売業界を中心に事業変革、経営企画のリードに参画する。同社で、NFCホールディングス（現株式会社保険見直し本舗グループ）の経営企画機能を支援。
2024年、NFCホールディングスに入社し、株式会社GOESWELL（現株式会社保険見直し本舗）代表取締役社長に就任、現職。

勢いで乗り切る時代から、仕組みで勝ち続ける時代へ