優良企業ガイドは P.410 に掲載

強固なパートナーシップでお客さまに寄り添う

初掲載

株式会社 サンワ商会

Messenger

代表取締役社長
長手 幹雄 氏

1978(昭和53)年生まれ。兵庫県出身。甲南大学経営学部卒業後、住友生命保険相互会社に就職し、セールスマネージャーを経験。2013(平成25)年同社代表取締役に就任。学生時代でのラグビー部キャプテンの経験が仕事のチームワークにも生きていると語る。

Company Profile

所在地　兵庫県神戸市灘区鹿ノ下通1-4-12
設　立　1972(昭和47)年11月
従業員数　20名
事業内容　損害保険代理業・生命保険代理業
URL　http://www.tmsanwa.co.jp/

企業公式サイト

専業代理店として トップクオリティー代理店に認定

当社は1972(昭和47)年11月に実父が創業し、日動火災の代理店としてスタートしました。当時は自動車産業の黎明期。モータリゼーションが進む中、自動車保険を中心に地域のお客さまへ販路を広げ、現在に至るまで、兵庫県下を中心に、全国で個人顧客約3000名、法人顧客約570社とお取引をさせていただいております。

お客さまにとっては、保険会社を選べるということも一つのポイントかと思います。しかし当社は、東京海上日動のみを取り扱う専業代理店です。これは、入口の広さよりも、一刻も早く保険料をお支払いする出口をキチンと整備することが、お客さまのメリットになると考えてのことです。保険金の支払いにおいてアジャスターとの折衝やメーカーとの調整を迅速に行うためには、代理店とメーカーの強固なパートナーシップが必要です。

当社は、東京海上日動の専属の代理店としてパートナーシップ協定を結び、全国で50,000店以上ある代理店の中で、わずか77店のみが持つ「TOP QUALITY Ⅲ」にも認定されています。お客さまに寄り添い、的確なアドバイスができる顔の見える代理店であり、お客さまを組織でお守りできることが、私たちの強みです。

失敗は成長のチャンス おそれずチャレンジを

社内はにぎやかで活気のある雰囲気です。社長室はなく、フラットな空間で、日々コミュニケーションを取っています。私が大切にしていることは、基本は明るく元気に前向き。そして挑戦する気持ちです。挑戦は失敗がつきものですが、失敗にも二通りあります。一つは十分な準備や努力をせず、物事に当たり失敗するケース。もう一つは、一生懸命取り組んでも、力及ばずに失敗するケースで、私は、後者が人を成長させると考えています。そのため入社間もない頃から、あえて法人のお客さまを担当していただいています。もちろん先輩のフォローは入りますが、お客さまとコミュニケーションを取り、育てていただくという経験も大切にしたいと思うのです。さらに、若手を応援するユニークな福利厚生制度として、奨学金返済の共済制度があります。これは30歳までの若手社員の奨学金返済の3分の2を、最大5年間会社が負担するというもの。ご縁があって当社に来てくれたみなさんに、金銭面でチャレンジすることを諦めててほしくないと考えての制度です。

成長しながら 働きがいのある会社に

私が社長に就任してから現在までに、社員も3名から18名に増え、業績も右肩上がりで成長し、おかげさまで去年は、過去最高収益を達成することができました。そして現在の中期経営計画では、2025(令和7)年に20%の賃金アップを目指しています。その1歩として、2023(令和5)年の7月から平均7%の賃金アップを実施しました。このようにお客さま、会社、従業員の三者総繁栄を目指して業務に邁進しながら、兵庫県の西側をはじめ、関東圏や福岡、名古屋など、複数拠点化を進めていければと考えています。当社は能力とやる気があれば、若手でもどんどん昇進していくシステムです。先輩の中にはさまざまな挑戦を経て、入社わずか5年ほどで課長になった人材もいます。平均年齢が高めの保険業界や代理店業界において、代理店の魅力を発信し、若手も働きがいのある会社を目指したいというのが、私の考えです。

最近ではアプリやAIを活用して、保険書類のペーパーレス化や、お客さまの属性や状況、好みに合わせて補償や保険金額をパーソナライズしたご提案もできるようになりました。今後はデジタルと人のベストミックスをキーワードとして、長年培ったコンサルティング力を生かし、お客さま接点の強化にも力を入れたいですね。新たなことにチャレンジし、共に成長してくれる力をお待ちしています。