

# 組織で地域を支え、地域の未来を守るために

## 株式会社グッドライフ 代表取締役 北岡 伸之氏



北岡社長

# 代理店登場

三重県津市に本店を置く株式会社グッドライフ(北岡伸之社長)。県内の過疎化を憂いて、地域の雇用を生み出し地域の人たちが企業に寄り添い、そしてその担い手となる地域の保険募集人を守ることに重きを置いて事業を進めている保険代理店だ。こうした方針に賛同する県下の代理店の参加が相次ぎ、今では県全域に8拠点を開業している。10年後、20年後の地域と代理店業界を支えることを使命とする北岡社長に代理店編成と事業展開について聞いた。

### 三重県全域で営業拠点を設置

#### 各地の募集人の参画で規模拡大

— 保険代理店設立から今日に至るまでの経緯を教えてください。  
北岡 旧東京海上の代理店研修生を経て1006年に独立し、今年でちょうど30年という節目になります。2009年に代理店を法人化したのが、わずか4名の小さな代理店でのスタートでした。2016年の保険業法改正のタイミングで体制整備を図りたいと考え、東京海上自動の支社が入居していた大きなビルの別フロアへと移転しました。規模には見合っていないがオフィスを借りるという大胆な決断でした。

— 2016年の業法改正を経て、当面はどのような取組に注力されていますか。  
北岡 最もこだわったのが生命保険販売の体制強化で、生保の専任担当者者を3名採用しました(のちに1名が事務職へ)。将来的に同じ目指すべき方向に向かってほしいという思いを声にかけているからです。

— 日々の活動面での化学反応を起こすきっかけを教えてください。  
北岡 企業や個人のお客様を、複数名の社員で守るというご期待を守りたいと考えています。現在、社内には損保部と生保部門に加え、リニューシヨンプロという専門部署があります。こうした体制を活かして、例えば既存の損害保険のお客様に対して、損保の担当者がだけでなく生命保険の担当者も年1~2回の定期的な訪問を行い、提案内容を広げ、リニューシヨンプロの社員が訪問した際の仲介が年々増えてい

まっています。  
— ソリューション部門について教えてください。  
北岡 ソリューション部を立ち上げたのは年前です。ここには主に銀行出身のメンバーが在籍しています。きっかけは三重県の第一地銀で法人コンサルティング部門の部長を務めていた方が、前年に参画してくれてくれました。彼は55歳という節目を機に、新しい環境での挑戦を望んで当社に来られました。さらに、彼を慕っていた元行員の方をも加わってくれたため、彼らの専門性を活かすソリューション部を新設しました。

— 生損保販売以外のサービスを提供する部署になるのでしょうか。  
北岡 既存の法人顧客に対して損保や生保の担当者がアプローチの頭出し(きっかけづくり)を行います。そこにソリューション部のメンバーが同行し、企業の課題解決に向けた提案を行います。例えば、企業のオンライン診療の導入や、福利厚生サービスの拡充あるいは労務管理ソフトの導入支援といった多角的なソリューションのため、彼らの専門性を活かすソリューション部を新設しました。

— 現在の組織体制について教えてください。  
北岡 相続・M&A相談事業戦略・事業計画策定支援をグッドライフとして提案しています。このように、お互いの強みを活かした共同提案の体制を構築しています。



本店が入居するビル

— 現在の組織体制について教えてください。  
北岡 相続・M&A相談事業戦略・事業計画策定支援をグッドライフとして提案しています。このように、お互いの強みを活かした共同提案の体制を構築しています。

### 更新プロセスとマネジメントの徹底

#### 複数名で顧客を守る仕組みに注力

— 地方で拠点を展開し続ける中で、その使命を果たしていくための取組を教えてください。  
北岡 支店の増設に伴い、取扱保険料は20億円を超えています。こうした規模の拡大は、複数名の社員で顧客を守るというご期待を守りたいと考えています。現在、社内には損保部と生保部門に加え、リニューシヨンプロという専門部署があります。こうした体制を活かして、例えば既存の損害保険のお客様に対して、損保の担当者がだけでなく生命保険の担当者も年1~2回の定期的な訪問を行い、提案内容を広げ、リニューシヨンプロの社員が訪問した際の仲介が年々増えてい

— 地方で拠点を展開し続ける中で、その使命を果たしていくための取組を教えてください。  
北岡 支店の増設に伴い、取扱保険料は20億円を超えています。こうした規模の拡大は、複数名の社員で顧客を守るというご期待を守りたいと考えています。現在、社内には損保部と生保部門に加え、リニューシヨンプロという専門部署があります。こうした体制を活かして、例えば既存の損害保険のお客様に対して、損保の担当者がだけでなく生命保険の担当者も年1~2回の定期的な訪問を行い、提案内容を広げ、リニューシヨンプロの社員が訪問した際の仲介が年々増えてい

— 地方で拠点を展開し続ける中で、その使命を果たしていくための取組を教えてください。  
北岡 支店の増設に伴い、取扱保険料は20億円を超えています。こうした規模の拡大は、複数名の社員で顧客を守るというご期待を守りたいと考えています。現在、社内には損保部と生保部門に加え、リニューシヨンプロという専門部署があります。こうした体制を活かして、例えば既存の損害保険のお客様に対して、損保の担当者がだけでなく生命保険の担当者も年1~2回の定期的な訪問を行い、提案内容を広げ、リニューシヨンプロの社員が訪問した際の仲介が年々増えてい

や拠点数です。私たちが事務所を構えているのは、三重県の中でもこれから人口減少が進むとされる過疎地域が少なくありません。なせあえてそうした地域に展開し続けるのかというと、多くの保険会社が効率化のために地方の拠点を統廃合し、撤退を進めている時代だからです。誰がやるのかと考えたとき、私たちが考えたのは、私たちが地方の保険の職人を守らなければならないと考えたからです。私たちが地方の保険の職人を守らなければならないと考えたからです。私たちが地方の保険の職人を守らなければならないと考えたからです。

— 地方の保険の職人を守りたいという思いを大切にしています。  
北岡 地方の保険の職人を守りたいという思いを大切にしています。地方の保険の職人を守りたいという思いを大切にしています。地方の保険の職人を守りたいという思いを大切にしています。

— 地方の保険の職人を守りたいという思いを大切にしています。  
北岡 地方の保険の職人を守りたいという思いを大切にしています。地方の保険の職人を守りたいという思いを大切にしています。地方の保険の職人を守りたいという思いを大切にしています。

— 地方の保険の職人を守りたいという思いを大切にしています。  
北岡 地方の保険の職人を守りたいという思いを大切にしています。地方の保険の職人を守りたいという思いを大切にしています。地方の保険の職人を守りたいという思いを大切にしています。

— 地方の保険の職人を守りたいという思いを大切にしています。  
北岡 地方の保険の職人を守りたいという思いを大切にしています。地方の保険の職人を守りたいという思いを大切にしています。地方の保険の職人を守りたいという思いを大切にしています。

— 地方の保険の職人を守りたいという思いを大切にしています。  
北岡 地方の保険の職人を守りたいという思いを大切にしています。地方の保険の職人を守りたいという思いを大切にしています。地方の保険の職人を守りたいという思いを大切にしています。