

# 「保険」と「安心」をつなぐ架け橋に お客様の人生を守るための保険を提案



## 株式会社 あいぷらん

山形県酒田市本町3丁目1番6号

ドローン保険をはじめとする様々な分野の保険を幅広く取り扱う『あいぷらん』。同社を率いる関社長は「人を守る仕事がしたい」と保険業界に飛び込み、独立。その誠実な人柄から多くの信頼を得てきた。本日はタレントの野村将希氏が社長のもとを訪問し、様々なお話を伺った。

### 代表取締役 関 久典

interview

### interviewer 野村 将希



——まず最初に、関社長の歩みから伺います。保険業界に入られたきっかけは何だったのでしょうか。

父が陸上自衛官を務めていたこともあり、幼いころから「人を守る仕事」に憧れていたんです。自分もいつか、誰かの生活を支えられる存在になりたいという想いがありました。保険業界に入ったのは42歳の時。それまではガソリンスタンドの経営を手掛ける会社に勤めており、そちらでは20年ほどお世話になりました。転勤の話が持ち上がったことを機に退職を決意し、「夢を叶えてやろう」と、現在の業界に飛び込んだのです。

——思い切りましたね！ 夢を諦めない姿勢がとても素敵です。

ありがとうございます。もともと保険の資格は持っていましたが、さらに知識を身に付けるべく、保険会社に研修生として入社しました。達成しなければならぬノルマが3カ月ごとに課せられ、最初のうちはそれらをクリアすることに必死でした。一緒にスタートを切った仲間が200人ほどいましたが、最終的に残ったのはたったの12人。厳しい世界だと改めて実感しました。

——そんな中で独立を果たされたのですから、相当な努力があったことでしょうか。タイミングに恵まれたことも大きかっ

たです。というのも、私が入社して間もなく、「ドローン保険」というものが新たに発売されることになったのです。あまり聞き馴染みのないワードかもしれませんが、この辺りは農村地域ですので無人ヘリコプターなどの導入が進んでいます。自動車にもたくさんの保険があるように、そういった機体にも備えは必要なのです。今後は需要も高まってくるだろうし、何より面白そうだなと思い、それらに注力して営業を行うようになりました。地元・山形だけでなく東北地方から北海道・九州宮崎まで拠点を広げ、コツコツとお客を増やし、無事に目標件数を達成することができたのです。そして研修期間を終えると同時に独立を果たしました。

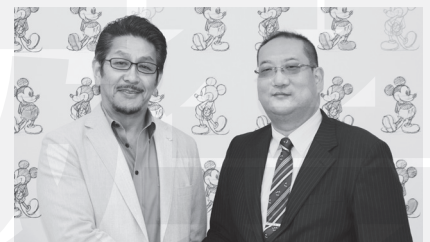
——需要が高まるであろう商品にいち早く着目されたことが成功へとつながったのです。独立されてみていかがですか。

保険は「人を守るもの」ではありますが、そこに至るまでには相当な時間が必要です。実際、保険と聞くとどうしても「勧誘」というイメージが先行しますよね。保険には多くの種類があり、どういった状況で役立つのかをただ説明するだけではお客様の心には響かないのです。

——確かに、ハードルは高く感じます。「売りつけられている」という不信感

を抱く人もいるでしょう。そうならないために、私はお客様とお話しする機会をいただいた際には、真っ先に商品のパンフレットを取り出すのではなく、まずは世間話から始めるようにしています。なんてことない会話を楽しむことが、お客様との心の距離を縮める大きな一歩となります。保険という商品を知ってもらうのではなく、私という人間を知ってもらう——すべてはここから始まる。一人でも多くの方とお話しできることを楽しみに、今後もお客様の安心・安全な生活を守るためのお手伝いができればと思っています。

(2021年11月取材)



「今後は東京や大阪へも拠点を広げ、『お客様を全力で守っていきたい』と意気込みを語られた関社長。『守る』という言葉に、大きな覚悟と優しさが窺えました。社長になら、安心して未来の相談ができますね！」 野村 将希・談