ホロスHDとFPサポートが資本・業務提携

株式会社ホロスホールディングス　代表取締役社長　堀井 計氏
エフピーサポート株式会社　代表取締役社長　三輪 尚人氏 ら役員に聞く

保険業法改正以降、保険代理店業界は大きな変革期を迎えている。そのような状況下、京都を本拠に全国展開する株式会社ホロスホールディングス（以下「ホロス」）。堀井計代表取締役社長）と中部地方を中心に事業展開しているエフピーサポート株式会社（以下「FPサポート」）。三輪尚人代表取締役社長）が、3月、資本の相互保有および業務における協調を行う資本・業務提携契約を結んだ。そこで、両社長はじめ、FPサポートの富永辰人代表取締役副社長、株式会社ホロスプランニングの浦野陽介代表取締役社長に、従来にない保険代理店同士の業務提携に至る経緯とその狙いについて話を伺った。

左から浦野陽介社長(㈱ホロスプランニング)、堀井社長、三輪社長、富永辰人副社長

代理店が資本を相互保有
提携以上の強い意思表示

―― 今回の提携に至った経緯をお聞かせください。

堀井　最近の保険代理店業界は、保険業法改正や委託型募集人への規制、さらには大手企業による保険代理業への参入、大手保険会社による中堅乗合代理店の買収など、大変革期を迎え、代理店が単独で事業を持続していくことは難しくなってくるだろうという機運が高まっていた。

その一方で、この変革期はチャンスになり得る。戦略的な事業展開を加速させる方法として、代理店同士が情報を共有しながらお互いが成長していける提携といった選択肢もあると考えた。

そんな中で、以前から接触機会の多かったFPサポートさんはソニー生命出身で、当社もソニー生命出身者が多く、もともと同じ文化を持ち、お客様に対する思いが共有できるのではないかという認識を持った。

三輪　約15年間代理店をして、ホロスさんはお客様に対する思いや経営、組織に対する考え方の軸が将来に向けて同じ方向を向いている唯一の会社であり、興味を抱いていた。今後当社がどのように成長していくのか、より良い環境をどう作っていくのか、どう社会に貢献していくのかを考えた時にパートナーとして最適だと思った。

単独で動いていていろいろ悩むこともある。そんな時に相談に乗ってご助言をいただけると考えた。

富永　最近の保険代理店の環境が変わる中で、ホロスさんの企業体としての取組み姿勢をずっと見てきた。私自身、その取組みに共感し、自社においても同じように社会的責任を果たせるような環境をもって会社としての役割を果たしていきたいと考えていた。そこにお話をいただいた。

―― 今回、資本の相互保有にまで踏み込んだ理由は？

三輪　単に業務提携だけをする選択肢もあったが、いろいろなことを共有するのに覚悟をもって関係を強化したいという思いがあった。

富永　我われはライフプランナー出身であり、企業組織を作り上げるプロではない。この15年間、見よう見まねで築き上げてきたが、ここに来て、それを守りつつ成長させたいという気持ちが強くなっていた。それをやるのは覚悟をもって事に当たりたいと思い、より関係性を深める資本提携にまで踏み込んだ。

堀井　資本提携は、お客様や経営に対する思いを共有できる者同士、お互い業務提携以上のものをやっていきましょうという強い意思表示である。

株式に関しては、保有率ではなく、同じ金額で持ち合った。どちらがイニシアチブをとるものでもない。

―― 提携は、両社の本拠地が京都、名古屋ということも影響したでしょうか。

堀井　当社は全国展開している広域代理店、FPサポートさんは地域密着型の代理店といえる。FPサポートさんは地場に特化して堅実にやっている。素晴らしい機能を持ったシステムも開発している。そういった面で、当社は全国展開しているものの、きめ細やかさに欠けている感が多少あった。また、経営陣と募集人との距離感も当社より近い。そこはしっかりマネジメントされ、リスペクトできる部分だ。当社にないものを学べると判断したことのほうが大きい。エリアよりもそういった面が提携に影響したといえる。

握手を交わす堀井(左)、三輪両社長

システムの統合を検討
最大限に能力発揮できる環境を

―― 今具体的に進めているものは？

堀井　現在、システムに関して統合できる面はないか検討している段階である。

三輪　当社の考え方として、募集人に対してその人が持っている能力を最大限に発揮できる環境を育てていくことが一番の目的にある。システムもその一つである。当社では、これまでシステムを募集人に使ってもらうことによってそれぞれが存分のパフォーマンスを発揮できる環境を設定してきた。

双方のシステムの良い機能を生かすことにより、お互いの理念や目的に対して加速度的に近づいた物を作り上げていくことができると確信している。

富永　現状、乗合代理店が情報管理するための統一化されたシステムがなく、ホロスさんと同様、当社も独自にシステム開発してきた。提携によりお互いの優れた機能を統合できれば、現場から出来上がったものとしてどの代理店も使えるものになる。非常に汎用性の高いものが完成すると期待している。

―― 研修、教育についてはいかがでしょうか。

三輪　この件に関しては、ホロスさんが進んでいるので、その情報、ノウハウを提供いただけるのはありがたい。

堀井　具体的に何をするかは、FPサポートさんと当社の2社間で教育を行うのか、他者を巻き込んで行うのか、いろいろ方法がある。現在、業務提携委員会を発足させて月1回集まり、お互いの強み、弱みを認識した上でどういったことが提供し合えるかのすり合わせをしている段階だ。

もちろん保険ビジネスにおいて、人材教育は極めて重要だ。そこは何がしかの共有は必要だと考えている。それが募集人の募集品質を向上させるための教育、研修となると、クローズドされた研修となる。その場合は当社の関連会社もからめノウハウを提供していくことになるだろう。

お客様を巻き込むセミナーとしては、すでにお互いが実施しているものをコラボさせ、共同開催することが決まっている。具体的には、5月に名古屋で中小企業向けの助成金について当社が有料で中小企業経営者等の集客を図り、一方、FPサポートさんの募集人にはお客様をセミナーに呼び込んでもらう協力をしていただく。ただし、その延長線上でFPサポートさんの募集人が得た保険手数料についてはすべてFPサポートさんが得ることになる。お客様からすれば、助成金を原資にセミナー参加や保険加入をすることになる。

業界が本来あるべき姿になる
インフルエンサーに

―― 今回の一歩踏み込んだ提携が、今後他の保険代理店同士の提携に広がっていくでしょうか。

堀井　今回の提携は、そうした動きを広めようという狙いで実施したわけではない。ただ、これまでにないケースなので、それなりのインパクトはあると思う。

ほとんどの代理店主は独立性が高く、他代理店主との横のつながりはほとんどない。しかし、そうは言っておれない現状がある。今回の我われのやってみることだ。将来、提携を振り返った時に素晴らしいきっかけだったものにしたい。

浦野　当社としても今回の取組みは初めてのことであり、期待感しかない。それぞれの代理店で培ってきたものはそれぞれの代理店でしかわからない。それを提携という形でそれぞれの会社で持っていなかったものを何かしらの形で得ることは間違いない。

そういった意味で、同じ志、方向性を持つ代理店が手を結ぶことによって、我われがイメージしているものが増えていけばという想いはある。

―― 今後の提携の展開について。

堀井　数字では表すことのできない文化や機能、営業上のノウハウなどいろいろあると思うが、提携して間もないこともあり、まだまだ手探りの部分がある。ただ、話し合いだけでなく、体感できる実践の場を設けてお互いの理解を深めていくことが大切だと考えている。先ほど申し上げた共催セミナーなど、今後はそうした機会を増やすことによって、新たな展開が見えてくると思う。

三輪　文化の異なる経営陣が、信頼関係の下で腹を割って議論を交わしながら自分も会社も成長していける、そういった提携につながっていければと考えている。

戦略的な事業展開で大変革期をチャンスに