

(株) T.F.K

M&Aで業容拡大

創立10周年に収保100億円目指す

事業体としての質的向上重視

生損保代理店業を営む(株)T.F.Kは、東京都港区に本社を構える一方、既存の損保代理店の委託型募集人化を推進し、全国の都市圏での拠点展開を進めることで業容を拡大している。2011年11月現在、支店・営業所は10店になったが、来年中には20店に増設する計画だ。また、早期に募集人300人体制を構築し、創業10周年の14年8月には収入保険料で100億円を目指す。

拠点は来年20店に

同社は、2004年8月に黒川哲美社長が設立した生損保代理店(06年6月に株式会社化)。05年4月から共同事務所として活動していた(株)E保険フランシング(江川剛代表取締役、07年に子会社化、08年に合併し、江川氏を代表取締役専務



黒川社長

本支店間の意思疎通図り管理体制を整備

25社の保険商品を取り扱っており、収入保険料は年間25億円に達する。従業員は正社員28人、募集人85人。収入保険料は12年5月期には31億5000万円、13年5月期には52億5000万円を目標にしている。黒川氏は「創立10周年を迎える14年8月には100億円を達成し

たい」と意欲を示す。この間、07年12月に札幌支店、08年12月に名古屋支店、09年2月に大阪支店、10年3月に東京支店(東京都荒川区)、11年は7月に横浜支店・神戸支店、9月に京都支店、10月に埼玉西支店・沼津営業所、11月に滋賀営業所を開設するなど、都市圏での業容を広域に

推進。さらに、来年には、福岡、岡山、仙台、広島、立川、旭川、静岡、大宮、厚木、藤沢に拠点を開設する予定で、来年中には20拠点とする計画だ(政令指定都市に出店する場合は支店、それ以外は営業所としている)。業容拡大に当たっては、江川氏が中心になって既存の保険代理店のM&Aに積極的に取り組んだ。11年4月には損保会社元社員で国持義弘氏がマネジャーとして入社した。

これまで約210店の代理店を吸収・合併する一方、廃業代理店などから営業権を譲り受けた。直近では、11年11月に、札幌市の企業代理店(収入保険3000万円)を買

収した。江川氏は「数多くの代理店主と面談したが、顧客基盤や営業実績だけではなく、業務の品質に重点を置いて是非を判断している」と述べ、会社組織の事業体としての質的

向上を重視した業務展開を行っていく考えだ。各拠点の運営については、地元の損保代理店主を責任者とする委託契約を結ぶ形で直営店化。同社が事務所経費や事務社員人件費を負担し、募集人は店主の裁量で集め、委託型募集人の集合体事務所としている。

こうした拠点数の増加に伴う業容の拡大は、本社の意向が拠点(営業現場)にスムーズに伝達される仕組みが求められることから、それに向けた仕組み構築を進めている。具体的には、支店長会議を年2回開催することで、本社・拠点間の連携を図るとともに、現地採用の事務社員の全体会議も定期的に行うなど、業務運営の円滑化を図って

いる。また、役員と各募集人との個人面談を年1回実施して、会社の方針を伝えるとともに、相談を聞く機会を設けることで、相互のコミュニケーションを深めている。「これまでは、コンプライアンス関係を除けば、拠点運営は各店にほぼ任せている状態だったが(江川氏)が、今後は本支店間の意思疎通を図り、会社全体として、より踏み込んだ管理体制を整備していく方針だ。

具体的には、支店長会議を年2回開催することで、本社・拠点間の連携を図るとともに、現地採用の事務社員の全体会議も定期的に行うなど、業務運営の円滑化を図って