



地域の未来に寄り添う保険代理店として

銀行OBなど経験豊富なスタッフが事業者の皆様に寄り添い
リスクを踏まえた最適な保険商品を提案、きめ細かいサービス提供

株式会社山口保険サービス 代表取締役社長 岩本 己千英 氏



(株)山口保険サービス 岩本己千英代表取締役社長

やまぐち経済月報では今月より、(株)山口フィナンシャルグループの親密代理店である(株)山口保険サービスの連載企画「地域の未来に寄り添う保険代理店として」をスタートします。このコーナーでは、同社が関わった具体的な事例も取り上げながら、事業者の皆様のお役に立つ、保険に関する様々な情報をご紹介します。本稿では、同社の岩本己千英代表取締役社長より、保険代理店としての特徴や強み等についてお話をいただきました。

●山口フィナンシャルグループの親密代理店として各種保険商品を取扱はじめに貴社の概要についてお聞かせください。

(株)山口保険サービス 岩本己千英代表取締役社長（以下「岩本社長」）：当社の源流は、(株)山口銀行が1952年に100%出資で設立した三友(株)です。同社が当初から取り組んできた保険代理店業務を、保険業法対応のため1980年に別会社を設立して継承し、2001年、現社名で設立した新会社が引き継ぎました。2015年に(株)もみじ銀行傘下の広島総合開発(株)と保険代理

店事業を統合し、現在は(株)山口フィナンシャルグループ（以下「YMfg」）傘下3銀行（山口銀行・北九州銀行・もみじ銀行）の保険窓販共同募集代理店として保険代理店業務を行っています。

主要営業エリアは山口県、福岡県、広島県で、6つの営業拠点（本店営業部、新山口支社、徳山支社、福岡支社、広島支社、福山支社）にエリア担当を配置し、主に法人のお客様への生保・損保の提案営業を行っております。また、YMfgの団体扱取扱代理店として従業員、家族を中心に、自動車保険等の商品提供も行ってい

ます。お客様への自動車・火災保険等については、本社・広島支社の自動車センター・住宅センターから電話・郵便でのご提案も行っております。

昨年、本社を移転されたそうですね。

岩本社長：2023年11月、下関駅近くに新設されたオフィスビル「エストラスト下関センタービル」7階に本社を移転しました。

また、徳山支社も同年12月、徳山駅前の複合施設「TOKUYAMA DECK」1階に移転しました。商工会議所等が連携した重要プロジェクトである徳山駅前再開発事業のメイン施設入居を通じて、賑わい創出や地元経済活性化に微力ながら貢献できたことは嬉しい次第です。



● YMfg と連携しつつ、経験豊富なスタッフが多様なラインナップの中からニーズに即した保険商品を提供

貴社の特徴や強みはどのようなものでしょうか。

岩本社長：主に4点挙げられます。

1点目は商品・サービスに関する強みです。当社は11社の損害保険会社、24社の生命保険会社の商品を取扱うことができる乗合代理店であることから、お客様にご提供可能な商品が豊富であり、ニーズに最適なものをご提供することが可能です。加えて、山口県、福岡県、広島県に6つの営業拠点を配置していることか

ら、県域を越えた事業活動をされているお客様にも、地域特性を踏まえたきめ細かいサービスをご提供できる点も特徴です。

2点目は、YMfgとの連携による顧客利便性と安心感の提供です。YMfg傘下3銀行の営業担当者が把握した、保険で解決できそうなお客様の課題について、お客様の同意の元に当社に紹介・取次をいただいている。お客様にとっては、取引銀行からの紹介であるため、顔の見える身近な関係性の中で、安心感のある相談が出来ていると思います。

3点目は人財です。役職員はYMfgの出身者や大手損害保険、大手生命保険出身者が多く、多様で専門的な経験、スキルを有しています。金融営業や保険事故受付、相談業務等の経験が長いベテランスタッフによる安定感のあるお客様応対を行っています。

4点目としては、県内トップクラスの保険金支払実績です。当社は2023年度、約2,000件の事故解決をお手伝いさせていただき、約5億円の保険金のお支払をサポートしました。もちろん無事故に越したことはありませんが、万が一の場合も、保険会社との信頼関係をベースにしっかり対応させていただいている。

●銀行員経験を活かしたソリューション営業が自身の強み

社長さんは山口銀行ご出身ですが、銀行での勤務経験を今の仕事にどう活かされているか教えていただけますか。

岩本社長：お客様からは、保険だけで解決できないご相談を受けることもあります。これに対し、多様なソリューションを組み合わせてご提案できるのは、銀行員時代の経験が活かしているからだと思います。YMfg傘下3銀行の支店長や営業担当者と顔の見える距離で話せるのも、銀行での経験があってこそだと思います。

銀行勤務時と違いを感じられることはどのように感じますか。

岩本社長：当社への入社前後で圧倒的に違ったことは、銀行勤務時は企業の経営者様と面談することが比較的容易でしたが、保険代理店である当社と面談していただける方は限られる点です。その分、当社のためにお会いいただける経営者様は非常に有難いので、ご面談いただいた時間以上にお役に立ちたいという想いが、銀行員時代よりも強くなりました。

もう一つは銀行員時代と異なり、お客様が気兼ねなく本音をお話いただけることが多くなったと感じます。こうした距離の近さと銀行員時代の経験を活かし、これからも地元のお客様のためにお役に立てる仕事を続けたいと思います。



●火災保険での被害対応を通じた各種相談や損害保険見直しによりお客様ニーズに対応 貴社のご提案がお客様のお役に立った事例をお聞かせください。

岩本社長：1つは、火災保険を利用した被害対応に関する事例です。

お客様の事務所兼自宅の門扉が強風被害に遭われたとのご連絡があり、当社が状況確認と手続きに訪問しました。その後、数回面談を行う中、個人事業主であるお客様が、法人成りの準備に追われていたことが分かりました。当社担

当者が銀行OBということもあり、お借入や決算の仕組みから個人資産運用まで、多岐に亘るお話をいただくようになりました。中には専門的な対応が必要なものもあり、銀行担当者とのアポイントを調整することで、詳しい話を聞いて考えたいと思われていたニーズに対応して感謝されたことがありました。最終的には生命保険を見直され、当社との契約に至ったほか、他の保険の見直しについてもご相談を受けることになりました。今までの経験とコミュニケーション力によってお役に立てたと思っています。

2つ目は、損害保険見直しのケースです。単に一般的な保険商品をご紹介するのではなく、お客様のニーズを踏まえ、最適な保険への見直しによるコスト削減を提案しました。最終的には金額面のわずかな差で他社と契約されることになったものの、当社の提案内容やアイデアは評価いただき、生命保険のニーズがあるということで、当社との契約を検討していただけることとなりました。

●企業を取り巻く様々なリスクをカバー 企業経営を取り巻く様々なリスクに対して、貴社はどのようなご提案をされていますか。

岩本社長：お客様の事業内容や本社・工場の立地状況等により、多種多様なリスクが存在します。これらを分類し、お客様のリスク耐久度や許容度、費用対効果を踏まえながら、ソリューションをご提案させていただいております。

また、昨今の気候変動等の影響に伴い、自然災害が頻発している上、被害も年々拡大しており、これらの影響で火災保険金の支払金額が増加したため、お客様にご負担いただく保険料が上昇傾向にあります。そのような中で、最適なご提案ができるように常に心掛けております。

保険業界を含む様々な分野が変化の時代に直面する状況下、安定的な契約引受けを通じてお客

様に安心を提供するとともに、長いお付き合いをいただけるよう、精一杯務めてまいります。当社社員がお話しさせていただく機会がござい

法人向けリスクマップの一例



ましたら、お気軽にお声かけ下さいますよう、よろしくお願ひ申し上げます。

本日は貴重なお話をありがとうございました。当研究所の贊助会員様をはじめ幅広い事業者様が、安定した経営を行っていかれる上で、保険の有効活用という点から、貴社のお取り組みが参考になると思います。次回からは、貴社の営業拠点における具体的なお客様対応事例を掲載させていただきたいと思いますので、ご協力をお願いします。

■会社概要

名 称：株式会社山口保険サービス

資 本 金：1,000 万円

役職員数：63 名

主要業務：損害保険代理業務、生命保険の募集に関する業務

本 社：下関市竹崎町四丁目7番24号
エストラスト下関センタービル7階

支 社：新山口、徳山、福岡、広島、福山

U R L：<https://www.yamaguchi-hoken.co.jp/>



地域の未来に寄り添う
保険代理店として

