

Company data

代表取締役 信國 直樹

自動車販売の営業職として14年間勤務し、優秀セールスマン賞を13年連続受賞。その後外資系保険会社に自ら飛び込み、営業を3年間とマネジメントを10年間経験。2012年にラディカル コンシャス（株）を設立し、保険の代理店業や資産コンサルタント業を手がけている。

Personal data



## 重視するのは一人ひとりの人間力 顧客にライフプランを提案する

鶴久 前職の外資系保険会社では優秀な営業成績を取められていたそうですが、独立された動機を教えてください。

信國 1つは、自らがさらに成長できると感じたことです。前職を辞めて独立している人の話を聞く機会があり、私も起業することでより自分を磨くことができると感じました。そしてもう1つの動機は、保険業界の評価制度に疑問を持っていたことです。私は前職で主に採用と育成を経験したのですが、採用した営業マンが売上額だけで査定されることに、違和感を持っていました。そこで、売上が芳しくなくても、人格的に優れていてお客様が満足することを最優先に考えられる、そんな人間も評価されるような会社を作りたいと思ったのです。

鶴久 様々な個性が評価される仕組みを

作るということは素晴らしいと思います。実際に起業されてみて手応えはいかがですか？

信國 少しずつですが理想に近い会社になっていると感じています。現在はお客様の資産運用や住宅ローン、老後資金の計画について助言するファイナンシャルプランニング業や、お客様に合わせた生命保険や損害保険のご提案をする代理店業などを軸にしているのですが、弊社は社員各員の人間力で勝負しています。人材育成には特に力を入れているんです。

鶴久 大切な資産について相談するわけですから、誰に相談するかというのは非常に重要ですね。部下を指導される際に意識していることはありますか？

信國 相手の立場に立って指導するということ。それぞれ能力も違えば生い

立ちも違います。当然得意なことも十人十色です。それぞれの個性を尊重し、短所を指摘するよりも長所を伸ばしていくという方針で教えるようにしています。

鶴久 自分のいいところを見てくれると感じられれば、やる気になりますよね。「この人のために頑張ろう！」という気持ちにもなると思います。

信國 自分で言うのも恥ずかしいですが、社員からは信頼してもらえていると思います（笑）。弊社では研修も社員たちの自主性に任せているのですが、最近では検定試験に合格したら会社で表彰する制度を作りたいという提案をしてみました。

鶴久 一人ひとりが自分で考えて行動したり、自らを高めるようになれば組織全体も活性化するでしょうね。

信國 チームワークは他社に負けられないという自信があります。今後は少子高齢化が進行し、お客様の数自体は減ってしまうかもしれません。市場としては暗い要素にも思われますが、お客様の側から考えれば、少数を守ってもらえる立場になりますので、ポジティブに考えるようにしています。これからは事業の拡大よりも、さらに一人ひとりのお客様を大事にして、一層質の高いサービスを提供していきたいですね。

Guest Comment  
 鶴久 政治（ミュージシャン）



独立前、「過酷そうだから」という理由で営業の仕事を選ばれたという信國社長。食欲に己を磨こうとする姿勢は、社員の皆さんにとってお手本となっているのでしょうか。全員がやりがいを持って働いているように感じましたし、これからも会社全体で成長していきたくたいです。