

異色のファイナンシャルプランナー

株式会社仁来 木下健治 代表取締役社長



技術者から転身

経験生かした 製造業のリスク分析 相続・事業承継支援が強み



木下氏は1996年、京都大学大学院工学研究科を修了し、

かんぽ生命が長年にわたり、顧客に不利益な契約を結ばせていたとして、大問題になっている。その一方で複数の保険会社の商品を

扱う独立系保険代理店は、第三者の立場から最適な保険を提案してくれると、個人、法人ともに人気だ。2014年に設立した株式会社仁来もその1つで9社の保険商品を扱うが、創業した木下健治社長は大手素材メーカーのエンジニアから保険業界へ転身した異色の経歴を持つ。エンジニア時代の経験を生かし、とりわけ製造業のリスク分析、相続・事業承継コンサルティングを強みに顧客を広げ、現在は生命保険・損害保険だけでなく、投資信託、株式、債券まで幅広く手掛けている。

大手素材メーカーに機械エンジニアとして就職した。しかし完全な縦社会で、組織の歯車となることを求められる日々。「この会社の中でしか通用しない人間になってしまわない」と危機感を抱いたという。転機は2000年。仕事に忙殺されていた木下氏は、工場で機械修理中にベルトコンベアのギアに右手中指を巻き込まれる事故に遭う。幸い骨には異常がなく、医者から日常生活に支

「人を育てたい」

夢を叶えるために独立

強く惹かれ、メーカー在職中にFPの最上位資格「CFP」を取得。ある時日本FP協会の会合で協会の滋賀支部長と意気投合するが、彼は日本生命保険の採用担当者だった。後日「うちに来ないか」と打診され、「渡りに船」と入社を決めた。うつ病発症。師との出会いで復活

03年に日本生命に入社すると、出だしこそ元同僚や知人らが保険に加入してくれ、新人賞を獲得するが、すぐに壁に行き当たった。「前職で現場の要望を聴いて図面を起こしていたように、保険では顧客の状況をヒアリングして必要保障額のグラフを描けば契約も頂け、紹介も出ると考えていたが、契約は全く頂けず、紹介も出なかった」

中途採用の営業職には入社当初、基本給が支給されるが、徐々に減額され2年間でゼロになり、完全歩合給へと切り替わる。当時0歳と2歳の子供がいた木下氏は追い込まれ眠れなくなり、うつ病を発症。それでも必死に営業活動を続けたが、ある時、車で信号待ちをしている最中に意識を失い、前の車と接触事故を起こしてしまふ。入社後1年半のことだった。

そこでようやく1カ月間休職することを決めた。だが転職は考えなかった。「ここで折れては負け癖がつく」と、仕事のやり方をひたすら見つめ直した。この時運命の出会いが訪れる。木下氏が現在も師と仰ぐ日本生命のトップセールスの先輩だ。

障がないまでに回復すると言われたが、「このままではいけない」と転職を決意した。

私が会社を休んでいることを聞きつけ、「すぐに会いに行くから！」と言われた木下氏は辞職勧告ではなにかと心配したが、待ち合わせした大阪駅でかけられた第一声は「よく頑張った！」。そして木下氏の身体や生活費などあらゆる問題に対して的確にアドバイスした上で、自分の法人営業に同行させてくれた。そこで見た営業スタイルが木下氏を大きく変えることになった。

「トップセールスと聞いて想像するような、特別な秘訣やウルトラCの様なものは無かった。それどころか、営業先で保険の話は全くせず、社長の個人的な悩みが相談に乗るばかり。ところが訪問を重ねるうちに先方から保険加入を申し出てくれるようになった」

顧客との信頼関係がいかに大切か、目の覚める思いだった。さらに「君はエンジニアの経験があるから、顧客の技術的な課題を聞いてあげれば良い」とアドバイスをくれた。

これを機に木下氏は仕事のやり方を一変。エンジニアの経験が生かせる製造業の顧客にターゲットを絞る。例えば機械や製造工程など様々な相談に乗り、時にはメーカー時代の人脈を生かして紹介した。すると半年後、次々に契約がもらえるようになった。

現在、まだ社員はいないが、「5年以内に社員10名、10年で20名に増やしたい」と意欲を燃やす。座右の銘は「努力すれば必ず道は拓かれる」。挫折と再生を経て立った第3のステージで木下氏は挑戦を続けている。

進むべき道を探し、様々な資格の本を読み漁った木下氏はファイナンシャルプランナー（FP）の仕事にいたが、契約は全く頂けず、紹介も出なかった」

中途採用の営業職には入社当初、基本給が支給されるが、徐々に減額され2年間でゼロになり、完全歩合給へと切り替わる。当時0歳と2歳の子供がいた木下氏は追い込まれ眠れなくなり、うつ病を発症。それでも必死に営業活動を続けたが、ある時、車で信号待ちをしている最中に意識を失い、前の車と接触事故を起こしてしまふ。入社後1年半のことだった。

そこでようやく1カ月間休職することを決めた。だが転職は考えなかった。「ここで折れては負け癖がつく」と、仕事のやり方をひたすら見つめ直した。この時運命の出会いが訪れる。木下氏が現在も師と仰ぐ日本生命のトップセールスの先輩だ。

これを機に木下氏は仕事のやり方を一変。エンジニアの経験が生かせる製造業の顧客にターゲットを絞る。例えば機械や製造工程など様々な相談に乗り、時にはメーカー時代の人脈を生かして紹介した。すると半年後、次々に契約がもらえるようになった。

現在、まだ社員はいないが、「5年以内に社員10名、10年で20名に増やしたい」と意欲を燃やす。座右の銘は「努力すれば必ず道は拓かれる」。挫折と再生を経て立った第3のステージで木下氏は挑戦を続けている。

株式会社仁来
本社 大阪市中央区安土町1-6-19 プロパレス安土町ビル3階C-1
TEL 06・6125・5822

(久保涼)