

## FWDグループ 10周年記念講演

# FPパートナー黒木社長が成長戦略語る

FWDグループの設立10周年を記念して、FWD生命本社(東京都中央区)で昨年12月5日、FPパートナーの黒木勉社長を講師に迎えた講演を開催した。講師の黒木氏は、同社の創業から今日までの成長の軌跡や、今まさに注力している「マネードクタープレミア」事業、契約譲受事業の拡大について紹介した。2005年に黒木社長は一人で保険代理店を創業し、その後09年に設立した同社は、「マネードクター」の屋号の下、23年8月末時点の営業社員数2215人、22年11月期の売上高256億円、過去4年間の売上高CAGR(年平均成長率)17・6%、営業利益38億2400万円と、今日まで、大幅な成長を続けている。「お客さまと一生伴走し続けられる担当者育成し、全国津々浦々に配置することを目的に、今後も事業を発展させていきたい」と語る黒木氏が描く保険代理店の成長戦略に、参加した同グループ役員は熱心に耳を傾けていた。

開会に当たり、FWDグループのマネージングディレクターのビナヤック・ドゥッタ氏がオンラインであいさつした。同氏は「私たちはまだ10年という若い会社ですが、私は当社がこれまで実現してきたことに対して非常に誇りを持っている」と語り「当社が今日を迎えることができたのも、パートナーの皆さまの協力あってのことであり、黒木社長にも大変感謝している」と謝意を示し、同グループにとって日本が重要なマーケット



黒木氏

であり、今後も継続的にコミットしていく考えであることを強調した。続いて、FWD生命社長の山岸英樹氏が登壇し、FPパートナーとは長きにわたる交流があり、営業面でも多大な功績があることを紹介するとともに、FPパートナーが22年9月の上場以来成長を続け、23年9月には東京証券取引所プライム市場に上場区分を変更したことに触れ、「多くの企業が上場をゴールに設定しているのに対して、黒木社長は、上場か

黒木氏は「生命保険業界における成長分野である保険代理店について、(株)FPパートナーの成長戦略」と題して講演した。

FPパートナーは、信用金庫出身の黒木氏が、アリコジャパンでのエンジニア・プレイヤーマネージャーの経験を経て、09年に設立した訪問型保険代理店で、「この国のすべての人のファイナンシャルリテラシーを向上すること」をビジネスコンセプトに掲げている。

09年に前身となるあんしんFPを設立し、その後商号変更やグループ間の合併を重ね、屋号も17年に立ち上げた「保険のビュッフェ」を19年に「マネードクター」に変更。顧客基盤を持つ提携企業を主とした集客により、主に30代から40代の顧客を中心に、全国145拠点でファイナンシャルプランニングサービスを展開している。

営業社員2215人の内、MDRT登録者数は888人と非常に多く、生産性と業務品質の高さが高く評価されているという。

黒木氏は、業界動向として、複数の商品と比較検討できる乗合代理店の存在感が増していることや、その一方で、代理店数自体は規制の強化や代理店主の高齢化により減少傾向にあること、コロナ禍後、対面を希望する顧客が増えていること等を解説した。

その上で、同社独自の、営業社員の高位標準化を支える教育システムを紹介し、誰もがトップセールスを目指す環境を整えていることや、外部企業との提携による安定的集客モデルとして、大手クレジットカード会社や大手電力会社など、96社にのぼる提携企業からの集客によって安定的

に見込み顧客を創出する仕組みを構築していることなどを説明した。

現在は、高成長を維持するため、営業基盤強化と事業領域の拡大を推進しており、営業基盤強化の取り組みとして①営業社員の強化・高位標準化②契約譲受の拡大③「マネードクタープレミア」事業の拡大を推進しているとして、具体的な施策を紹介した。

契約譲受については、後継者問題による廃業や業種転換、本業復帰により保険業から撤退する代理店が増加していることから、新規顧客獲得ルートの一つとして注力しているとして、推進に向けて、ブランド認知度の向上や、M&A仲介会社等

の活用による大型案件の獲得に取り組んでいること、

「マネードクタープレミア」は、ライフプランの作成から、資産形成のアドバイス、老後資金や相続といった「お金の終活」まで、お金に関するあらゆる相談ができる「お客さまの人生の伴走」を体験してもらうためのコンセプトショップで、首都圏を中心に全国で17店舗を展開している。店舗数の増加に伴い、来店予約数も堅調に増加しているという。

事業領域の拡大については、非対面完結型営業による火災保険の獲得を推進するダイレクトセンタールームの新設や、損保契約譲受を進めることで、

損保の業績拡大に取り組むと同時に、取り扱い保険会社の拡充による商品ラインアップ多様化を進めていることなどを紹介した。

今後はIFAを含めた新事業を展開していくことを明かした黒木氏は「お客さまの人生の伴走ができるのが保険業界だ」と思う。新NISAも住宅ローンも、伴走できる担当者から加入するのが、日本の金融の新しいスタイルになっていくと考えている。そのためにも、お客さまと一生伴走し続けられる担当者を育成し、全国津々浦々に配置することを目的に、今後も事業を発展させていきたい」と思いを語った。

## 営業基盤強化と事業領域の拡大に注力