

富士商會(創業明治41年) 第3話

事業継承、企業対企業で対応

トップから担当者まで、きめ細かい配慮が鍵



中江宏氏



東京・千代田区にある富士商會

「(96年)に4代目の社長に就任した。企業が100年にわたって経営を続けるにはスムーズな事業継承が欠かせない。継承時の対応を誤ると顧客が離れるリスクもある。特に企業物件中心の富士商會が、難しいといわれる代理店の事業継承をいかに行ったのか。」

100周年パーティーを東京會館で実施

富士商會は平成20年(2008年)に100周年を迎え、記念事業を展開した。顧客への感謝の意を込め、大企業など得意先には記念品を持参した。個人契約者には保険証券ホルダーを贈った。また、12月12日には社員と富士商會のOB、保険関係者など約100人を招いた「100周年記念パーティー」を実施している。会場は丸の内東京會館。富士商會がかつて丸の内で行っていたことから、皇居に近い会場を選んだ。百年続いた理由について中江宏氏は「オーナー会社」ということを挙げ、一般企業と比べ、会社を永続させたいという愛着心が強いからだと説明する。一方、オーナー社長の場合、次の代にどう引き継ぐかが難しいとも指摘する。企業物件を多く扱う代理店では、育つまでには多くの時間を要するからだ。

中江宏氏は、よく「保険思想」という言葉を口にする。企業を見た瞬間、意識せずともリスクが隠れている。か、リスクの見方など保険感覚が身に付くまでに10年かかる。さらに、顧客との折衝力を養うのに10年。折衝力は学問では

注力する分野は新種保険

富士商會が現在、力を入れているのは新種保険だ。企業をめぐるリスクは極めて複雑な時代になっている。環境対策、賠償責任対策、土壌汚染対策など、さまざまなリスクが潜んでいる。納品した製品の不具合が原因で相手企業の生産がストップした。中江宏氏は「新種保険に絡む事故は、企業の経営を揺るがしかねないため、担当者への説明だけでは不十分で、経営者への丁寧な説明が不可欠」という。

企業が百年存続するためには、時代の変化に耐えられなければならない。関東大震災、太平洋戦争、高度成長時代、そしてバブル崩壊と、激動の時代を生きてきた代理店に学ぶところは多い。(おわり)

百年代理店 かく語りき

富士商會は昭和62年(1987年)、丸ビル(丸の内線)の建て替えを機に現在の東京都千代田区岩本町に本社を移した。平成5年(93年)には、中江宏氏が住友海上を退職して富士商會に入社、同8年(96年)に4代目の社長に就任した。企業が100年にわたって経営を続けるにはスムーズな事業継承が欠かせない。継承時の対応を誤ると顧客が離れるリスクもある。特に企業物件中心の富士商會が、難しいといわれる代理店の事業継承をいかに行ったのか。



百周年記念パーティー



(おわり)