

60歳過ぎ
て創業!
仲間の働きやすい環境で業績アップ

創業者であり、現任、同社の代表取締役を務める大澤誠氏は、長年生命保険会社の販売第一線で活躍し、大きな実績を残してきた。その後、全国に販売網を持つ大型保険代理店のFP部門の責任者(役員)として、その立ち上げと事業の推進と拡大に尽力してきたが、昨年3月に退社。同年6月に40人の仲間とともに「株式会社Dointプランニング」を創業した。「会社の主役は一人ひとりの社員」「コンサルタント」「みんながやるよ(=Let's Do it)」を合言葉に、社長をはじめ社員全員同じ思いで同じ方向に歩んでいきます」と経営理念を宣言する。

優績者不要のプロ集団つくる

40名の仲間とともに 支店に20名となつてい
同社を創業してまだ一年
る。
足らずの間に、同社の社
員は現在93名までに増
えた。内訳は東京の本社
に73名、そして昨年の
12月に開設した名古屋

支店に20名となつてい
る。
支店に20名となつてい
る。
支店に20名となつてい
る。



大澤 誠
代表取締役

支店に20名となつてい
る。
支店に20名となつてい
る。
支店に20名となつてい
る。

支店に20名となつてい
る。
支店に20名となつてい
る。
支店に20名となつてい
る。

株式会社 Dointプランニング

支店に20名となつてい
る。
支店に20名となつてい
る。
支店に20名となつてい
る。

会社を将来に備えよう
と目をつけた。業績は
どういった考えや目標は
一切ない。
あえて「目標」とも
いうべきものがある。す
れば、当社に入社した社
員が、身体が動く限り一
生涯当社にいてもらっ
て、仕事を通して幸せに
なってもらいたいという
ことだ。とにかく当社の
社員には、楽しく仕事を
してもらいたいと考えて
いる。
業績目標を立てず
当社では社員に対して
ノルマを課すといったこ
とはしない。つまり会社
としての業績目標をあ
えて設けることをしな
い。その理由は「業績目
標」といったものを設け
てしまうと、どうしても
「業績ありき」の中で
活動」になってしまうか
らだ。これではお客さま
の意向(ニーズ)を尊重
し、かつこれに基づいた
コンサルティングセー
ルスなど、とてもできない。
それに「今月はこれだけ
やるんだ」というような

業績目標を立ててしま
うと、それができなければ
会社としてなんだから
だと文句をつけたり、不
本意な指導や指示をする
ことにならざるを得ない
ことになってしまう。
当社は「乗合代理店」
なので、多くの保険会社
のさまざまな商品を取り
扱うことができる。その
中からニーズや意向に合
った保険商品を、こちら
から提案したりアドバイ
スして、お客さまに喜ん
でもらえるようなコンサ
ルティングセーラスをし
ていきたいと考えてい
る。
ただし、当社の社員は
全員「委託」契約ではな
く「雇用」契約なので、
ノルマは設けないが最低
限、給与のコストに見合
う実績は出してもらいま
うにしていきたい。そし
て突出した「優績者」よ
りも、みんな協力して
仕事をやっていくことが
できるのであればそれで
よいと思う。つまり「L
e t , s D o i t 」
さあみんなやろう」と
いう雰囲気の中で仕事を
していきたいと考えてい
る。

もちろん会社として、
最後までお客さまの付託
にこたえることができる
「プロ集団」であること
は当然である。
入社してくる社員の経
験やスキルは一律ではな
いだけに、このような研
修には力を入れている。
とにかく「保険販売の
プロ」になれるように、
会社のみならず協力して
いこうということだ。た
とえば社員のAさんが同
じ社員のBさんに協力し
た結果、その成果が単に
2倍にとどまらずに3倍
にまでなった。そんなイ
メージを目指しており、
かつイメージの実現に向
けて実践もしているのだ
が、人が急激に増えてき
たのも、当社のこうした
「人をみんなで育ててい
く」という姿勢にその理
由があるのではないかと
思う。また、当社を訪問され
た方は、オフィスの雰囲
気がとても明るいのに一
様に驚かれる。そしてこ
うした雰囲気の中で、社
員がとなり同士で仕事上
のことで教え合ったり、
アドバイスし合ったりし
ながら仕事をしていると
いうのが日常的な、あた
りまえの風景になってい
る。そしてこれこそがこ
の会社を創業するにあた
って思い描いていた職場
のイメージだ。
欲しいもの、知りたい
情報やノウハウがあった
ら、それを持つている人
に自然と聞くことができ
る。そんな雰囲気「D
o i n t プランニング」
にはある。
集約化で経費削減
なお、業績は好調で、
創業4カ月目から月次決
算では毎月黒字となつて
おり、今期に入ってから
はずっと黒字だ。好調な
業績の一方で諸経費の節
減に努力している。
たとえば、営業拠点を
あちこちこちらに設け
るに、社員を一方所に集め
れば事務担当者一人
で済むなど効率的な経営が
できるし、その分(節約
した経費)多く社員に還
元することができる。
ただし、パソコンの全
員貸与や、ロッカーを個
人ごと持たせることで個
人情報の管理には万全を
期している。また、保険
会社ごとの契約管理シス
テムをより充実させるな
ど、経費を掛けるべきと
ころには掛けている。

70人以上の募集人が切磋琢磨

当社には現在、生保
14社、損保9社が乗り
合っているが、名称は同
じ定期保険、ガン保険、
医療保険であっても、商
品内容も保険料もそれぞ
れ異なる。
また、マイナス金利の
環境の中で、終身保険や
変額保険、それに外貨連
て保険の販売にはリスク

その中で当社にとっ
て、現在「売れ筋」にな
りつつあるのは、ガン保
険や三大疾病保険などの
第三分野商品や資産形成
系の保険商品だ。
保険会社にしてみて

も、一方所に保険のセー
ルスマンが70人以上も
いるので、効率的に仕事
ができるなどメリットが
大きい。それだけに非常
に協力的だ。
自発的な営業研修
社員教育のうち、営業
教育については、コンパ
ライアンス関係について
は会社が主体となって行
っているが、営業スキル
研修の主旨は全員でス
キルアップの方法をシェ
アしていくというもので、
得意とするマーケット
の開拓・攻め方をそ
れぞれがスピーカー(講
師)となって伝授、全員
様に驚かれる。そしてこ

創業者であり、現任、同社の代表取締役を務める大澤誠氏は、長年生命保険会社の販売第一線で活躍し、大きな実績を残してきた。その後、全国に販売網を持つ大型保険代理店のFP部門の責任者(役員)として、その立ち上げと事業の推進と拡大に尽力してきたが、昨年3月に退社。同年6月に40人の仲間とともに「株式会社Dointプランニング」を創業した。「会社の主役は一人ひとりの社員」「コンサルタント」「みんながやるよ(=Let's Do it)」を合言葉に、社長をはじめ社員全員同じ思いで同じ方向に歩んでいきます」と経営理念を宣言する。

創業者であり、現任、同社の代表取締役を務める大澤誠氏は、長年生命保険会社の販売第一線で活躍し、大きな実績を残してきた。その後、全国に販売網を持つ大型保険代理店のFP部門の責任者(役員)として、その立ち上げと事業の推進と拡大に尽力してきたが、昨年3月に退社。同年6月に40人の仲間とともに「株式会社Dointプランニング」を創業した。「会社の主役は一人ひとりの社員」「コンサルタント」「みんながやるよ(=Let's Do it)」を合言葉に、社長をはじめ社員全員同じ思いで同じ方向に歩んでいきます」と経営理念を宣言する。

創業者であり、現任、同社の代表取締役を務める大澤誠氏は、長年生命保険会社の販売第一線で活躍し、大きな実績を残してきた。その後、全国に販売網を持つ大型保険代理店のFP部門の責任者(役員)として、その立ち上げと事業の推進と拡大に尽力してきたが、昨年3月に退社。同年6月に40人の仲間とともに「株式会社Dointプランニング」を創業した。「会社の主役は一人ひとりの社員」「コンサルタント」「みんながやるよ(=Let's Do it)」を合言葉に、社長をはじめ社員全員同じ思いで同じ方向に歩んでいきます」と経営理念を宣言する。