

## 有田直人

ありた・なおと

群栄興産株式会社  
代表取締役社長

1986年生まれ。学生時代に起業意欲が芽生え、経営者に会える機会が多い地方銀行に入行。4年間、渉外営業として法人・個人貸出、預かり資産業務を経験した後、2012年に結婚とともに義父が経営している群栄興産(株)に入社。業務拡大や事業統合などを牽引し、20年に代表取締役社長に就任。



塚本祐馬・ブレインマークスビジネスコンサルタント 有田さんは群栄興産(株)に入社する前、どのようなお仕事をされていたのですか。

有田直人・群栄興産代表取締役社長 地元の群馬銀行に勤めていたのですが、実をいうと、学

10年後をリードする 未来企業

107

## 地域密着型の経営を目指し 顧客と社員に「安心」を提供したい!!

群馬県の群栄興産(株)(高崎市)は老舗保険代理店として、長年にわたって経営リスクに対応した幅広い商品を取り揃え、地域密着型の経営を展開しつづけてきた。2020年には元銀行マンの有田直人社長が事業承継をはたし、さらなる成長に向けて動き出している。そんな有田社長の夢と思いに(株)ブレインマークスの塚本祐馬氏がアプローチした。

生時代から漠然と「社長になりたい」という思いを抱いていました。そうしたなか、職場で妻と出会い、群栄興産の創業者である義父から「後を継ぐことを前提に入社しないか」と誘われ、あらたな一歩を踏み出すことにしたのです。異業種からの転職という形になりますが、銀行で

も保険を取り扱うことがあったので、違和感はほとんどありませんでした。

塚本 経営者になるのを前提に今の仕事をはじめられたということですが、当初はどのような心構えで仕事に取り組んでいましたか。

有田 入社直後から「会社を良



明るく元気な社員の皆さん

くするために、自分の意見はきちんといい。その結果、クビになっても構わない」という意気込みで臨んでいました。自分も未熟で、ときには義父と衝突することもありましたが、義父が寛容だったおかげで遺恨が残るようなことはありませんでした。一方で「会社にとってプラスになることは何でもやる」という気持ちも大きかったため、さまざまな仕事に全力で取り組んできました。

**塚本** 義父上との間で印象的なエピソードはありますか。

**有田** 「どんなことでも絶対にやりきる」という強い気持ちで仕事に臨んでいたのですが、本当にどうしようもなく、一度だけ「無理です」といってしまったことがあります。義父は「そうか」といって、アッサリと許してくれたのですが、私に



顧客一人ひとりに寄り添う対応が強み

とってはこれがとても衝撃的でした。というのも、当時の私のなかには「後を継ぐことを前提に入社したからには完璧でなくてはならない」「後継者はあらゆる実務を高いレベルでこなす『スーパー営業マン』でなければならぬ」という思いがあったからです。しかし、義父が寛容な心を示してくれたおかげで、こうした考えは少しずつ軟化し、

経営者には経営者の役割があると考えるように。と同時に、経営と実務を分けて考えることの重要性を知り、少しずつ社員に実務を任せられるようになっていきました。

**塚本** 現在、御社ではどのような商品を取り扱っているのですか。

**有田** 主軸の法人保険では以前から会社経営で避けられないリ

スクとなる賠償、ケガ、情報漏えいに焦点を当てた商品を提案しています。また、ここ最近では自然災害や国内外の経済変化によるあらたなリスクも急増しているため、そういった不測の事態に備えられるプランも強化しています。

これらの商品を取り扱ううえで大切にしているのは「地域に密着した代理店である」ことです。そうした考えのもと、昨今

は個人向け商品にも力を入れ、地域に「安心」を提供できる代理店になろうという方向性も打ち出しました。そして、現在は①衣・食・住・情報の向上に資する「生活支援事業の拡大」②地域の起業家・創業家の活動を加速させる「職業的自立連帯の支援」③安全で快適な街づくり

に貢献する「地域社会の健全発展」という3つの「社志」を掲げています。

**塚本** 社志を実現するために、組織内ではどのような取り組みを推進していますか。

**有田** まずは「当たり前」の組織であることを心がけています。実務ベースではお客さま一人ひとりの未来とリスクを想定し、幅広い視野で、迅速に最適な商品を提案することをモットーにしており、現在はそのための仕組み

づくりに奔走しているところですが、具体的にはそういった思いを込めたコアバリューを策定し、社員への浸透をはかるミーティングを行ったり、コアバリューにもとづく報奨制度を取り入れるなどしています。こうした取り組みを通して、社員一人ひとりが同じ価値観のもとで働ける環境をつくっていききたいと考えています。

**塚本** 今後の目標についてお聞かせください。

**有田** 顧客だけでなく、社員にも「安心」を提供できるように会社でありたいと思っています。保険業界を見渡すとまだまだ売上至上主義を掲げているところが多いのですが、これからの時代、そういった組織では社員の間に助け合いの精神が育まれず、結果的に意欲的・自発的に仕事に取り組めなくなってしまうと思います。だからこそ、社員全員が安心して働ける環境をつくり、一人ひとりが「何かあっても会社が守ってくれるはず」という共通認識のもと、自分の能力を最大限に発揮できるような組織にしていきたいと考えています。

**塚本** そういった取り組みを推進し、これからも顧客と社員に「安心」を提供しつづけてください。

## 塚本祐馬

つかもと・ゆうま

株式会社ブレインマークス ビジネスコンサルタント

大手化学品メーカーで法人営業を担当。「業績を上げつづける仕組みづくり」に心血を注ぎ、多くの実績を上げてきた。クライアントが漠然と感じている課題を特定し、仕組みを通じて解決することを得意としている。とくに経営計画書の作成やPDCAサイクルの仕組みづくりをベースにした支援スタイルは、クライアントから高い評価を受けている。

## 10年後のためのアドバイス!

群馬県の保険代理店としては老舗にあたる群栄興産株。その創業40周年のときに作成したキャッチコピーは「安心できるから未来がある」だったそうです。そんな地域密着型の代理店を承継した有田社長は今後、企業経営におけるあらたなリスクに対応する保険商品の拡充や専門知識の提供などで、さらなる発展を目指しています。金融機関で培った経験を生かしながら、保険という切り口でどのように地域を元気にしていくか期待したいところです。一方、有田社長は働きやすい組織づくりにも取り組んでいるとのことなので、当社としては「仕事に関する価値基準の明確化」「透明性のある人事制度」といった具体的な仕組みを提案し、生産性の向上に貢献したいと思っています。