

経営上のあらゆるリスクに対応して お客さまの“困った”を解決します

株式会社キキ・コンサルティング

(東京都新宿区)



左から:田中さん、深沢さん、阿部さん、石田社長

女性活躍推進法が成立し、職業生活においても女性が十分に能力を発揮し、さらに活躍できる環境の整備が進んでいます。今回ご登場いただいた、株式会社キキ・コンサルティングは、創業以来、女性のスペシャリスト集団として着実な成長を遂げてきた代理店です。リスクコンサルティングを通じて、女性としていかに輝きながら楽しく仕事をされてきたのか、その秘訣を石田社長にうかがいました。



新宿御苑を見下ろす、絶好のロケーションにある本社事務所。

アロマのやさしい香りに包まれたエントランス。

知的産業への夢を追い求めて リスクコンサルティングの世界へ

私は神戸の女子大を卒業した後、関西の不動産会社に社長秘書として就職しました。その会社は、主に事業用物件を扱っている不動産会社で、企業向けの資産運用とか相続対策などのプランニングを行っている企業でした。私は、社長と法人のお客さまとのやり取りを見聞きして

いる内に、いつしか自分でも会社を経営してみたいと思うようになりました。元々、学生時代から自分で何かをやりたいと思っていましたので、法人のお客さまを相手に知識産業で生きていきたい、経営コンサルタントみたいな仕事をしてみたい、といった未来への夢を描くようになりました。

またこちらの会社では、私の人生に大きな影響を与えてくれた、素敵な上司との出会いがありました。経理担当役員の女



「経営者の夢の実現をサポートしていきたい」と語る石田社長。

性で、いつもインポートブランドのスーツを上品に着こなしている、私の憧れの存在でした。その方からはビジネスマナーをはじめ、女性としての生き方などを教えていただきました。

その後不動産会社では、営業として事業部をひとつ任せていただいていたのですが、東京へ移ることになり退職しました。東京に来てしばらくしてから、何をしようかと考えたとき、たまたま買ったのが女性用の求人誌でした。それを見て目に飛び込んできたのが、ISの募集広告です。企業のリスクコンサルティングという言葉に引かれて、話だけでも聞いてみようという説明を受けに行ったのがAIUとの出会いです。

IS1年目に新人賞を受賞。 努力の末に独自のスタイルを確立

とりあえずおもしろそう、という軽い気持ちでISになったのですが、教育制度がしっかりしていたから、知識欲は十分に満たされました。教えてもらったことが知識としてどんどん入ってきて、自己成長欲が満たされる感じがすごく楽しかったですね。

しかし、辛かったのが飛び込み営業です。雑居ビルの上から順番に訪問していくなんて、そんな恐ろしいことはできないと思いました。人が仕事している会社に

いきなり入って、個人向け傷害保険のパンフレットを開いて話し始めるなんて、絶対に無理だと思いました。それでも同期の女性とお互いに励まし合いながら、何とかがんばって基準の数字を達成することができました。

その後新宿支店に配属されて、テレアポをするようになってからは、ようやくISの仕事にも楽しさを見い出せるようになりました。電話でアポイントが取れて、お客さまとお会いして、法律の情報などを盛り込んで商談を行う中で、「このお客さまは今、私のことを信頼してくれた」と思った時、自分のことを認めてもらった瞬間が嬉しかったですね。そのため電話のトーンにも気を配り、「この人が来るなら会ってみようか」と思っていただけのように、上品な明るさを心がけるようになりました。

また、一証券単価を上げるために、なるべく規模の大きな企業をターゲットにしました。たとえば建設業であれば、孫請けではなく一次請けをしている3億から10億円規模の会社に対して、安全協力会の設立を提案して、多少時間がかかっても単価の大きな契約を目指しました。

そんな努力の甲斐があって、1年目には新人賞をいただくことができました。その後も業績は順調に推移して、4年目には、業績約4,000万円でIS卒業となりました。もちろん、私が代理店として独立できたのは、一緒に泣きながらがんばった同期の女性や同僚の仲間たちが支えてくれたおかげであり、AIUの教育システムがしっかりしていたからです。特に、新宿支店のソリシターには本当にお世話になり、今でもそのご恩は忘れていません。

女性の可能性を信じて キキ・コンサルティングを設立

1998年に有限会社キキ・コンサルティングを設立し、同時に事務スタッフを2名採用しました。1人ずつ3日交替で来てもらっていたのですが、とにかく私は、自由に動ける時間が欲しかったんです。事務スタッフに任せられることはすべて任せて、自

分は営業活動に専念できるよう、当初から組織化・分業化を実践してきました。

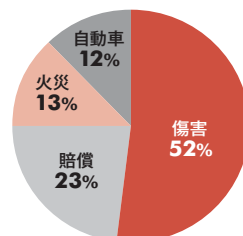
また当社は、女性のスペシャリスト集団を目指してスタートしました。力を持った女性はいらけど、まだ十分にその力を発揮できていないと思っていましたので、そんな女性たちが輝ける職場を作りたいかったです。私自身も、前職の上司に仕事のおもしろさを教えていただいて、自分の可能性が広がったので、今度は私がそれを提供する番だと思いました。

現在スタッフは、私の他にクラークのリーダーが1名、そのサポートスタッフが2名、非常勤スタッフが1名という構成です。当社では、クラーク部門がお客さまに関わるすべてのことを担当するので、「お客さまサービス部」と呼んでいます。既契約のお客さまからのお問合せはもちろん、既契約者からの新規オーダーも含めて、すべてお客さまサービス部で対応しています。私は会社経営と新規開拓営業だけに専念することが可能になりました。

また2012年には、有限会社から株式会社へと組織変更して、新宿御苑を見下ろす現在のオフィスに移転。みんなで楽しく働くことをモットーに、スタッフ全員がチームとしてお客さま本位のサポートを続けた結果、2015年度には業績が約2億円となり、独立時の約5倍に成長することができました。その原動力となったのが、全国の尊敬する代理店経営者の皆さんとの交流で前向きなパワーをもらったことや、規模の大きな企業にアプローチをするためのAIU主催のCAPセミナーで知識欲が刺激を受けたことによるものです。4社の新規法人からMRP保険のご成約もいただき、2015年度は約3,000万円の増収を果たすことができました。

●AIU業績割合

1億4,744万円(2015年11月末現在)



もちろんこの成功は、私ひとりの力ではありません。私の右腕としてサポートしてくれた、優秀なスタッフのおかげと感謝しています。

お客さまの“困った”を解決する 手厚いサポート体制で信頼を獲得

当社の企業理念は、『広い視野と深い知識を持ち、ヒアリング重視のリスクマネジメントにより、お客さまに寄り添い「安心」を提供します』と掲げています。ですからお客さまに対しては、ヒアリングをととても大切にしています。お客さまが今どう思っているのか、何が大変なのか、何で電話をくれたのか、といったことを考えながら、お客さまの困っていることを会話の中から導き出します。そして、その“困った”を解決することが、当社のビジネスとなり目的となります。

しかし、実際にお客さまが抱えている様々な問題を解決するためには、保険だけではカバーできない分野が多々あって、それぞれの専門家のサポートが必要となります。そのため当社では、経営応援団『きき・くらぶ』を設立。経営上のあらゆるリスクに対応できるワンストップサービスを提供するため、弁護士や公認会計士、税理士、社会保険労務士等の信用できる専門家が、財務状況分析や労務相談などの経営に関する支援を行える体制を整えました。お客さまから、「キキ・コンサルティングに任せているので安心!」と言ってもらえるように。本業以外のところはすべて私たちにお任せいた

だくことを目指して、『きき・くらぶ』を運営し、サービスの提供をしています。

今後はキキ・スピリッツを 継承してくれる人材を育成

将来的には、『きき・くらぶ』をさらに発展させて、同じビル内に弁護士や公認会計士、税理士などの女性の先生方が事務所を構えている『キキ・コンサルティンググループ』みたいなものが発足できたらいいですね。これこそが、ワンストップサービスの理想型ではないでしょうか。

私のモットーは「人生楽しく!」です。みんなが楽しく充実感を持って働くことができる集団を作りたいし、お客さまともそういう関係でありたいと思っています。それを継続させていくのは、やはり人材です。将来的には私の片腕となり同じチームの一員となってくれる営業のパートナーを育てたいと思っています。私が今まで築き上げてきた「キキ・スピリッツ」を引き継いで、最終的には当社の経営も任せられるような、気概のある女性のスペシャリストを大切に育てていきたいですね。それまでは私がもうひとがんばりして、お客さまに信頼していただける会社づくりに努めていきたいと思います。

また2015年10月に、AIGレディーズサミットにて『夢は、現実化する』というタイトルで講演をさせていただきました。今後も、女性の可能性をさらに広げて、女性が活躍できる社会づくりのお手伝いをしていきたいと思っています。2016年度の当社のテーマは、チームビルディングです。女性ならではの力をさらに結集して、「任せて安心!キキ・コンサルティング」を目指します。



認定証やオリジナルツール類がディスプレイされている会議室。

石田 由紀子社長
の素顔



趣味・特技

卓球、秘境への旅、ラテン音楽・ダンス

休日の過ごし方

土曜日は毎週卓球の練習に体育館へ。日曜日は卓球の試合か、自宅で料理をしたり、のんびりくつろぎタイムでリフレッシュしています。

好きな言葉

自分のやっていることを心から楽しまなければ、真の成功はあり得ない。
(ジョン・C・マクスウェル)

愛読書

「7つの習慣」: スティーブン・R・コヴィー

人生のモットー

「人生楽しく!」
人生を謳歌し、一度きりの人生を悔いのない日々を過ごしてゆきたい。

AIU担当に聞きました

小林 学

首都圏地域事業本部
東京第二支店
2010年4月1日入社



石田社長のリーダーシップのもと、個性豊かで優秀なメンバーが絶妙なバランスで、日々お客さまをサポートする姿を1年間見てきました。私は日々刺激を受け、勉強させていただきました。一緒に仕事をさせていただき、本当に良かったと思っています!

常に明るく前向きな石田社長と話しをすると、とてもハッピーな気持ちになります。心の底からお客さまや仲間のことを考え、「夢を実現するサポート」や「心地良さの追求」をぶれずに日々体现されている姿は本当に尊敬しております。

また、事務のメンバーは内田リーダーを中心に、多岐にわたる業務を互いに協力しながら行っており、お客さまからの信頼も抜群です。毎年大きく増収いただいている中で、特にMRPの推進で数多くの成約をいただき、CAP企業の攻略も進んできております。先を見据え、目標に向かって日々取り組んでいる皆さんですので、今後もさらにキラキラに輝くキキコンサルティングさんに乞うご期待です! 今回の特集だけでなくIS50周年記念パンフレットの取材やAIGレディーズサミットのご講話なども快くご協力を賜りました。この場を借りて感謝申し上げます。



経営について考える「きき・くらぶ」通信を定期的に発信。