



代表  
武田 英明

岡山県岡山市出身。関西高校にて吹奏楽部に入学し、関東の音楽大学に通う。その後は、地方公務員を目指す傍ら、JOMOでアルバイトをする。そのまま就職を勧められ、正社員として入社。成績が評価されガリバーへ入社し、車の買取・販売事業の立ち上げから携わる。後に、日新火災に入社、保険のプロを目指す。2011年11月、生命保険・損害保険代理店として独立。「保険のリング」を立ち上げる。

## 人と人のつながりの“輪”を生み出す 地域におけるコンシェルジュ

生命保険・損害保険の提案に限らず、自動車の販売、病院・介護施設の紹介に加え、音楽・スポーツサークルの提案など、様々な事業を展開している“保険のリング”。「人と人とのつながりの輪を大切にしたい」——、そんな想いから自然に派生していった多種多様な事業を手がける同社の代表、武田氏にお話を伺った。

Guest Comment>>>

### せんだ みつお (タレント)

様々な職を経験されてきたという武田代表。ただ単に転職を繰り返してきたのではなく、一つひとつの仕事に全力で取り組んできたからこそ、多くの方から引き抜かれてきたのだと思います。その姿勢が周りから、そしてお客様から評価され、多くの方から信頼を寄せられているのでしょうね。今後がとても楽しみな経営者です。



### つながりから“リング”へ

せんだ こちらでは保険事業に限らず、自動車の修理・販売事業や介護施設、住まいに関する業者の紹介等、幅広い分野の事業を手がけられているそうですね。

武田 はい、私は過去に様々な職種を経験してきましたから、いろんなノウハウや知識、つながりがあるんです。お客様には、「この人に頼めば何でもやってもらえる」と思って頂きたいですね。

せんだ これまでには、例えばどのようなお仕事？

武田 10年間自動車販売の営業をしていたんです。私はもともと公務員試験を受けるつもりで、アルバイトとしてJOMOに入社したのですが、数字が良

くていつのまにか正社員に。その後、なぜか上司から高く評価され、車の買取・販売事業を立ち上げるからということでお声がかかり、営業を手がけるようになりました。全て引き抜きで、偶然出逢ってきた縁が今のような形になったのです。

せんだ そこから保険業界に入られたのには何かきっかけが？

武田 それも縁だったのですが…、営業力を高めるために住宅の販売を手がけようと考えていた矢先に、知り合いの方から保険代理店の仕事を勧められたんです。不動産であれば、これまでの経験とつながりはありませんが、保険であれば自動車保険の提案などもあるので、これまで私が培ってきた経験や人脈が活かせ

るのではないかと——。

せんだ 車を持っている方であれば通常、保険に入りますからね。

武田 ええ、そして何より、その方がおっしゃった「これまで10年間で、担当してきたお客さんを見捨てるのか」という言葉が私の心に響きました。全てのお客様でなくても、そのなかの何割かの方が“武田”という人間を信じて頼ってくれるのであれば、その方たちのためになる仕事をしていくべきではないかと考えたんです。

せんだ お客様という大切な宝を自らが手放すということは、とても心苦しいことでもあると思います。

武田 そうなんです、車を売っている時も、保険を売っている今も、基本の探客活動は同じ。取り扱う保険会社ではなく、“私”のお客様を増やしていきたいと考えているんです。ですから、私が展開するのは、友人・家族・知人といった人の輪を大切にしたい仕事。その輪をたくさんつくっていったらと思います、事業所名にも「リング」という言葉をつけたのです。

### 自分がされて嬉しい提案を

せんだ お客様のことを想ってお仕事されている姿勢が伝わってきます。

武田 ただ、経営者のなかには、「お客様は神様だ」と考えられる方もいらっしゃいますが、私はそうは考えていません。

せんだ というと、どのようなスタンス



でお客様と接していらっしゃるのですか？

武田 私にとって、お客様は大切な“お友達”なんです。日常生活でも、お友達に何かをしてあげて喜ばれたら嬉しいですよ。それと一緒に、「自分がされたら嬉しいこと」をお客様にも提案しているだけなんです。ですから保険内容もお客様一人ひとりに合わせ、まったく違う内容のものを提案させて頂いているんですよ。

せんだ 人として、してもらったら嬉しいことを追求する。そのための媒体が保険であったというだけなんです。

武田 ええ、主力となる武器が保険だけであって、今も自動車の販売やそれに付随する事業は手がけています。まったく違う分野のお話であっても、相談を受け、私だけで解決できなさそうなものであれば専門の方を紹介しています。また、お客様同士にもつながって頂きたいという想いからサークル活動なども手がけ、

積極的にお客様をお誘いし、交流を図って頂いているんですよ。

せんだ 皆さんのお世話をするコンシェルジュのような存在ですね。昔であれば近所の方が相談にのってくれていましたが、今はそういった時代でもありません。第三者にしか相談できないこともあると思いますから、今後はさらに色々な可能性が広がっていきそうなお仕事で楽しみですね。

武田 ありがとうございます。今後は「リング」という言葉を用い、複数の事業を展開していけるようなホールディングスを立ち上げていきたいと考えています。そのために、まずは法人化を視野に入れた事業展開をしていきます。幸い前職で育成を手がけてきた後輩も高い志を持って仕事をしている者ばかりですから、そういったつながりも活かしていきたいですね。小さなリングをたくさんつくり、より多くの人たちを巻き込んだ事業を展開していければと考えています。

Company Data>>>



〒702-8033  
岡山県岡山市南区福富東1-3-28  
TEL 086-239-7575 / FAX 086-239-7577  
URL <http://www.ring-hoken.jp> (保険のリング)  
<http://jyujizai.ring-hoken.jp> (住自在)  
MAIL [ring@goo.jp](mailto:ring@goo.jp)

