

# 保険業を若い人たちにとって魅力ある仕事に—— 大きな展望を胸に日々知見を培う経営者



代表取締役  
**三木 純**

生命保険・損害保険の代理店として、2001年より続く『プロフェッショナル エージェントグループ』。当初は『三木総合保険』の社名で三木社長一人からスタートし、今は保険のプロが集結する少数精鋭の企業として成長した。今年で20周年を迎えた同社を、本日は俳優の大沢樹生氏が訪問。社長にインタビューを行い、事業に懸ける想いを伺った。

まずは三木社長の歩みから。栃木県佐野市の出身です。実家が商売をしていたため、学生時代から、「いずれは自分の手で事業を」との想いがありました。最初は医療関係の会社に入りましたが、1年半で退社。将来の独立を見据えて手掛けるべき仕事を考え、祖父や父が商売をしていて身近な仕事であったこともあって、保険の仕事を選択。保険業界でも勤めた後、28歳で独立するに至った次第です。

——28歳という若さで独立されて、当初はいかがでしたか。

最初の1年は苦労もありましたが、周りの方々に助けていただき、順調に歩んでいくことができました。2001年に『三木総合保険』の名前で事業を設立し、2020年4月には『プロフェッショナル エージェントグループ』に社名を改めたんです。今年が設立から20周年。大きな節目ということもあり、気持ちも新たに努力を重ねていく所存です。

——お仕事において大事にされていることは何でしょうか。

人とのご縁——それから、時間を守る、丁寧にお話をするとといった、基本的なことを大事にしています。ご縁については従業員やお客様とのご縁はもちろんですが、積極的に様々な業界の経営者とお会いしてお話しよう努めています。この際、保険の勧誘をされるのではと警戒させてしまうので、保険の話はいたしません。心がけていることや、従業員さんへの対応、日々

の習慣などについてお聞きし、特に感銘を受けた事柄を取り入れさせていただいたり、経営や生き方の参考にさせてもらっています。1週間で3人ほどの方とお会いするので、1カ月で12

——素晴らしい取り組みですね。伺ったお話の中で、特に印象に残っていることはありますか。

長所を伸ばすよりも、弱点を解消する、ということでしょうか。長所を伸ばすことは短期的に見れば成長につながりますが、長所だけで継続的に勝負していける人間は一握りだと思うのです。それよりも、可能な限りできないことを減らし、誰かに何かを聞かれても必ず答えを返せるように努めるほうが、後々につながる。ひいては、長く仕事を続けられるということを学びました。また、経営者の方は普段から水回りを綺麗にしている方が多く、気持ちの整理がついて心の持ちようを変えてくれると感じ、私も做って、出勤・退勤前には、必ず水回りを掃



除するようになっています。

——経営者の生き方をヒントに、様々なことを実践しておられますね。最後に、今後の長期的な展望をお聞かせ下さい。

従業員一人ひとりが自由に仕事ができる組織を構築し、10年後には後進に事業を任せたいと考えています。また、保険という仕事を、若い方々にとってより魅力あるものにしていくことが、私が思い描いてきた目標です。その一助となるべく、これからも歩みを進めていきたいと思っています。



大沢 樹生  
(俳優)

「様々な方々と積極的に会い、お話を聞いてご自身の経営・生き方のヒントにしておられる三木社長。たくさんの知見を自らの糧にしておられる姿に、感銘を受けました。そんな社長の生き方は、後進の方々にとっても良き見本となるでしょうね！」

株式会社  
プロフェッショナル  
エージェントグループ

栃木県宇都宮市桜 1-1-1 さくらビル 3F