

東京都

退職金ビジネスから保険ビジネスへ

株式会社T.F.K 代表取締役 黒川 哲美氏



黒川 哲美社長(左)と江川 剛代表

委託型使用人の人材確保へ

廃止期限が平成24年3月と目前に迫る適格退職年金制度。企業の退職金制度のコンサルティンクを中心に事業展開する株式会社T.F.K.では、退職金セミナーを中心に顧客を開拓してきたが、適格年金の他制度への移行が収束しつつある今、ビジネスの軸足を損保事業の規模拡

事業の軸足を損保に

M&Aを積極的に推進

黒川氏は中堅・中小企業に「金融機関の発表では業の退職金制度のスペシヤリストとして、これまで『移行は終わりのつづき』とされてきましたが、実際に顧客を開拓、そこで得た信用をもとに派生する保障ビジネスを事業の中心に据えてきた。

適格退職年金制度は、平成24年の3月に廃止が決まっております。導入企業は大手保険会社や信託銀行を中心に受け皿制度への対応が進んでいるとい

大に置き、多店舗戦略を描く。生保で築いた収益を活用し、長期投資として直営支店の開発を進める同社の黒川哲美代表取締役と共同経営者であるE保険プランニング代表の江川剛氏に話を聞いた。

移行できるが、制度運営や管理できない理由からわずかな積立金を従業員に分配してしまう企業もありです。さらに、スケジュールに追われ、制度移行の意

味を企業にきちんと説明していない保険会社の対応にも問題があると警鐘を鳴らす。

「移行作業を淡々と進めて、大切な企業に対するフォローが一切行われていないケースが目立ちますね。例えば、中退金に移行したのに、退職金規程は変更されない。また、確定拠出年金へ移行する型年金へ移行できる制度ならいいのですが、移行できず解約や払い済みに

年間3、4店の出店を計画

高い手数料ポイントが魅力

今後は人口100万人あたりに1店のペースで首都圏を中心に出店を続け、年間3、4店の出店を続けていく計画だ。損保代理店としてのリーマンショックといわれ、11年から12年にかけての手数料ポイントの引き下げは、同社にとって最大のチャンス。

「研修生出身で専属代理店の人の中には、独立系の乗合代理店の委託型使用人になることに抵抗を覚える人も少なくありません。しかし、大手が金への移行が無理なら簡

業の軸足を損保事業に移し、M&Aを積極的に進めていくことにしました。この2年間に札幌、東京、名古屋、大阪に支店を開設し、2年前には8名だったスタッフ数も17名に増加し、委託型使用人も35名となった。

「経営者のマインドが一気に冷え込み、セミナーの集客が急激に落ち込みました。確かに退職金の問題も重要なものでは、本業が厳しい中ではなかなか目を向けてもらえません。そこで以前より共同経営者の江川とも計画していたように、事

倍増の11.5億円に対し、収益が見れば損保は収入保険料が2年間でほぼ倍増の11.5億円に対し、

「これまで売り上げは生保のほうが大きかったのですが、今期は初めてほぼ同水準になりました。収益で見れば損保は収入保険料が2年間でほぼ倍増の11.5億円に対し、

「生保事業については、中核を占める年金コンサルティンクを社員である柳沢に少しずつシフトさせていきます。企業年金の

生保は保有契約も含め、ANP(年換算保険料)20億円となっています。この2年間に札幌、東京、名古屋、大阪に支店を開設し、2年前には8名だったスタッフ数も17名に増加し、委託型使用人も35名となった。

「生保事業のM&Aについても当初は検討したのですが、契約が個人的により業績が落ち込んでしまおうので早々に断念し、損保事業へ投資を集

「生保事業のM&Aについても当初は検討したのですが、契約が個人的により業績が落ち込んでしまおうので早々に断念し、損保事業へ投資を集

「生保事業については、中核を占める年金コンサルティンクを社員である柳沢に少しずつシフトさせていきます。企業年金の

「生保事業については、中核を占める年金コンサルティンクを社員である柳沢に少しずつシフトさせていきます。企業年金の

代理店登場

生保収益を多店舗戦略の先行投資に活用

「生保事業については、中核を占める年金コンサルティンクを社員である柳沢に少しずつシフトさせていきます。企業年金の

「生保事業については、中核を占める年金コンサルティンクを社員である柳沢に少しずつシフトさせていきます。企業年金の