



Biz Com

[ビズコム : Vol.41]

<http://www.rikkyo.ac.jp/sindaigakuin/bizsite/bizcom/index.html>


Contents

Business Now!

ライフネット生命保険株式会社 岩瀬 大輔 氏	1-2
NPO法人 フローレンス 駒崎 弘樹 氏	6-7
10期生 ビジネスシミュレーション チーム紹介	3-5
MBA cafe Open! ・ 編集後記	8

Business Now!



ライフネット生命保険株式会社

Iwase

Daisuke

代表取締役副社長 **岩瀬 大輔 氏**

◆Profile

岩瀬 大輔 (いわせ だいすけ)

1976年、埼玉県に生まれ、幼少期をイギリスで過ごす。1997年、司法試験合格。1998年、東京大学法学部を卒業後、ポストン・コンサルティング・グループ、リップルウッド・ジャパンを経て、ハーバード経営大学院に留学。同校を上位5%の成績(ペイカー・スカラー)で卒業(MBA with High Distinction 修得)。2006年、ライフネット生命保険の設立に参画。2009年2月より現職。慶應義塾大学大学院 非常勤講師。

世界経済フォーラム(ダボス会議)「ヤング・グローバル・リーダーズ2010」選出。

日経ビジネス「チェンジメーカー・オブザイヤー 2010」受賞。

主な著書に「ハーバードMBA留学記～資本主義の士官学校にて～」2006年(日経BP社)、「生命保険のカラクリ」2009年(文春新書)、「ネットで生保を売ろう!」2011年(文藝春秋)、「入社1年目の教科書」2011年(ダイヤモンド社)など。論文に「規制緩和後生命保険業界における競争促進と情報開示」2011年(保険学雑誌 第612号)

ブログ http://blog.livedoor.jp/daisuke_iwase/

「経営者の役割は人と人をつなげる “接着剤”である」

「正直にわかりやすく、安くて、便利に。」をコンセプトに生命保険業界にイノベーションをもたらし、順調に契約件数を伸ばしているライフネット生命保険株式会社。

今回は創業より副社長として経営に携わっている岩瀬大輔代表取締役副社長にMBAについて、そして今後の展望と、起業および経営者の在り方についてお伺いしました。

岩瀬さんは、ハーバードのMBAを卒業されていますが、メリット、またMBAに通っていたことでのデメリットを感じられるようなことがあればお願いします。

デメリットはありません。ハーバードに行って、クラスで学んだマーケティングやファイナンスの知識や考え方はもちろん

んですが、それを“触媒”として周りと話しているうちに様々な事に気づいて考えるようになったということが一番大きな学びかと思っています。

ハーバードに行く前は
想定していなかったということでしょうか?

なんとなく、MBAっぽいことを勉強しに行くのかなと思っていましたが、そうではなくて、それだけに留まらない大きな学びと気づきがありました。

今日のこの出会いも同じで、MBAの授業に直接関係ないけど、そういう場にいるから、こういう出会いがあって、気づきもあるかもしれないし、広がるかもしれない。単純にそういうことなのかなと思いますね。

ライフネット生命様は、保有契約件数が2011年の12月の時点で10万件を突破されており、中期目標とされている15万件もそう遠くはないかと思えますが、今後の展開についてお教え頂けますでしょうか？

1つは国内で愚直にこつこつ伸ばしていくことです。あと1つは将来世界に行きたいなと思って、ちょっとずつ種まきをしています。

商品ラインナップの今後の展開はどのようにお考えですか？

もちろん、増やしていきたいですが、増やしすぎてしまうと分かりづらくなってしまうというのが悩ましいところです。本当は特約とか選択肢が多いのは悪いことではないので、その辺のバランスをどう取るべきかというのを常々考えていますね。

現在、世界的な不況に見舞われている中で起業するといった場合において、どのようなお考えをお持ちでしょうか？

特別なアイデアは無いですよ。ヒントは2つで、伸びている業界というのは勢いがあるので良いと思います。あと1つは自分が過去に関わっていた業界、つまり“土地勘”のある業界が良いのではないかと思います。僕の場合は、保険業界にとっても精通した社長と組んでやっていますけど、皆さんが起業する場合は、普段の生活の中で不便なこととか、やりづらいことを取り除く、伸びている新しい業界に飛び込むというやり方、自分たちが仕事していて鬱陶しいなと思ったことについてソリューションを提供するというサービスが一番手堅いのではないかと思います。

起業というと、規模の大きいネットベンチャーとか思い浮かべがちですけど、自営業というと、クリーニング屋もパン屋も基本の身近な生活ニーズを満たしていますよね。そこに基本があるべきだと思います。誰が買うかわからない新しいものをつくっても、うまくいかないけど、生活の一部についてのものであれば、そこそこうまくいくと思います。大成功じゃないにしても、そういう身近なニーズに密着した考えも大事ではないでしょうか。

新聞やテレビを見ていると、日本は現在、閉塞感みたいなものを感じてしまっていますが、岩瀬さんの目から見て日本人にここが足りない、あるいは、もう少しこうしたら良いんじゃないかなどありますか？

アメリカとヨーロッパが滅茶苦茶な状況なので、日本は相対的に悪くはないですよ。大阪を客観的に見ると、結構状況が悪いですよね。閉塞感も凄くあるじゃないですか。だから橋下さんのような変革者が支持されるけど、東京では橋下さんは選ばれないかもしれませんよね。都民の多くは今の状況に不満がないから。ただし、その中で新しい物も生み出していかなくちゃいけないと思います。淘汰されていかなければいけない

企業が延命措置を受けているのは本当は良くないですよ。だから、そういうのを無くして、流動化させれば、新しいアイデアとか企業や人が活躍できるのになって思います。

御社ではいろいろな方面でのプロフェッショナルな方が一緒にお仕事をされているということですが、人的資源に対して経営者の立場から、どういったところに1番ポイントを置いて考えていらっしゃいますか？

いい人を連れてきて彼らがいきいきと働ける環境を作ることに尽きます。やはり経営者の仕事ってプロデューサーみたいな感じで、お金集めをして、脚本家連れてきて脚本書かせたり、役者に演技させたりすることだと思います。僕は広告作っていないですし、保険の契約審査もしていないですし、コーディングしているわけじゃないですが、会社は止まらないですよ。つまり、自分一人ですることは限られていますが、色々な人のチームワークが大事だと思います。

ご自分の役割を“接着剤”という表現もされていらっしゃいますね。

その役割さえあればいいんじゃないのかなと思います。それが本当の意味でのベンチャー経営と自営業との違いだと思いますね。例えばグロービスの堀さんが偉いなと思うのは、最初16人の友達から5万円ずつ集めて、自分で学校作るんですけど、最初から友達を講師に呼んでいるんですよ。自分で講師が出来るのに、外部から講師を呼んでいるから自分が経営者なんですよ。自分がそれで教壇立ちちゃうと単なる自営業になっちゃうじゃないですか。それがその社長と自営業者の違いなんだと思います。

最後に、特に起業志望の立教MBAに通う学生向けに、アドバイスをお願いいたします。

起業というと大それたものに聞こえてしまって、全然出来なさそうじゃないですか。そうではなくて、最初は、クリーニング屋のフランチャイズでいいわけですよ。百発百中の凄いアイデアとかではなく、身近な生活ニーズを満たすもので良いと思います。それをちょっとだけ便利な新しい形でやってみるとアイデアが出てくるのではないかなと思いますね。

生活のニーズを出発点として考えるのであれば、ただの商店街の自営業者になっちゃいますけど、そういうことなんですよ。それをもっとスケラブルなものにできるかっていうのは、そのビジネスモデルの組み立て方だと思いますけど、あまり構えず、自然にその基本的な生活のニーズを満たすんだっていうつもりでいけばチャンスはいっぱいあるでしょうし、だからすぐ起業せずにベンチャー企業で働いてみるのも良いと思いますね。実際、どんなものか分からないじゃないですか。小さくても伸びている会社で頑張れば、それはそれで勉強になると思います。何か関心のある業界があったらその業界で一番おもしろい会社に入ろうとか、自分で全部やる必要はないので、みんなとチームワークでやれば良い訳です。そういう風に考えればいいのかと思いますね。

(インタビュー／編集：塚田真仁、武藤麻代、戸塚裕介)