

先輩社員 座談会

TABLE TALK

企業の先輩社員たちが集まった座談会に、応援団が潜入！座談会では、さまざまな考え方や意見が飛び出すので、企業や仕事内容を多面的にとらえて見ることができますよ。

株式会社セントラルパートナーズ



2006年に岐阜県で創業し、2008年に青森、2013年に新潟支店を開設した株式会社セントラルパートナーズ。複数の大手生命保険会社の商品を取り扱う保険代理店として、医療保険やがん保険をメインで販売しています。電話による「テレマーケティング」を中心に、昨年から地域に密着した訪問販売もスタート。お客様とのつながりをより確かなものにしていきます。

社員の平均年齢は28.5歳。若い社員たちが互いに刺激し合い、共に成長していこうという活気にあふれた職場です。今回は、新潟支店で働く入社2～5年目の先輩社員に、仕事のやりがいや会社の魅力についてざっくばらんに語ってもらいました。

基本データ

設立/2006年1月17日 資本金/1億9000万円 本社所在地/岐阜県大垣市神田町1丁目1番地 弘光舎ビル5階
 本社連絡先/0584-83-4021 新潟支店所在地/新潟県新潟市中央区万代4-4-27 NBF新潟テレコムビル10階
 新潟支店連絡先/025-368-8877 社員数/230名(2019年2月現在) 売上高/11億4800万円(2019年9月期実績)

座談会参加メンバー



小嶋 優希

2016年度入社
新潟青陵大学出身



小幡 弘樹

2017年度入社
東北福祉大学出身



大滝 満璃奈

2019年度入社
新潟大学出身

明るくて頼もしい「一緒に働きたくなる」先輩がいっぱい！



応援団：まず、2年目になる大滝さんの入社のをきっかけを聞かせてください。



大滝：私は大学のゼミがきっかけです。ゼミでは社会保障などの公的な保障がテーマでしたが、それを学ぶうちに民間の保険も大切なんだと思うようになりました。中でもテレマーケティングは、より多くの人の問題解決に役立つ仕事だなと思ったことが志望動機です。





応援団：いろいろ見た中でもここを選んだ決め手は、どんなことだったのでしょうか？



大滝：セントラルパートナーズが初めての面接でめちゃくちゃ緊張してたんですけど、最後に面接官の方が「緊張してると思うけど、今あなたが伝えてくれた内容はとても大切なこと。これからも自分の言葉でどんどん伝えていっていいよ」と言ってくださったんです。就活中ずっとその言葉が励みになって、こんな方がいる会社で働きたいと思いました。



応援団：今まさに「自分の言葉で伝える」仕事をしているわけですね。電話で保険をご案内する「テレマーケティング」って実際どうですか？



大滝：最初は言葉遣いが難しかったです。対面とは違う電話ならではのルールというか、そこに慣れるまで大変でした。その一方で、お客様は意外と話を聞いてくれるんだなとも思いました。お客様自身が今入っている保険の内容が分からなかったり、時代に合わないものだったりすると、お客様の方から興味を示してくれます。あとは入社後の研修で勉強したり、先輩のトークでいいなと思ったフレーズは真似しています。



小幡：分かる！自分も小嶋さんと一緒のチームが長かったから、よく参考にさせてもらってました。



大滝：あとは、オフィスの中で仕事をするので、入社前は一人一人が黙々と作業をしているイメージでした。でも実際には個人ではなくチーム制で目標達成を目指しますし、とても活気のある職場だったので入社当初は驚いたことを覚えています。

キャリアに関係なく、頑張った分は正当に評価される環境。



応援団：小嶋さんから見て、大滝さんの成長はいかがですか？



小嶋：大滝はわりと最初から丁寧な言葉遣いができていたけど、今では更に上手になったよ！



大滝：ありがとうございます！会話をしながら話を組み立てて、お客様の想いを引き出したいと思うのですが、なかなか難しくて。まずは「今どんな保険に入っていますか」というライトな内容から始めて、徐々に保険料とか核心に近い話に持っていく。その流れをもっとスムーズにできるようになりたいです。



応援団：先輩の小幡さんからいいアドバイスはありますか？



小幡：そうですね、やっぱり常に学んでいくことが大事だと思う。例えば成績が良かった時も、その感覚だけでやっていたら続かない。ただ運が良かったのか、トークが良かったのか、他の理由があったのか。そこを分析して、どうして良かったのか、ダメだったのかをしっかりと考えることが大事です。

一同：おお～、素晴らしいアドバイス！（拍手）





小幡：自分自身がそのタイプだったからね。たまたま良かった時に「できてるからいいでしょ」って調子に乗ってたら急にスランプになって、なかなか挽回できなかった。ダメだったところを改善しても結果はそこそこで、良かった時を分析していなかったから、一番いいピークになかなか戻せないんだよね。その経験があったから「できた理由を分析する」というのは大事だと思います。



小嶋：私は新卒から小幡を見ていますが、確かに最初は波があって、心配な時もあったかな。でも今は開花して、この前は全社の中で営業成績3位になって表彰されたよね。賞金も出たんだよね？



小幡：はい。表彰されたり賞金もらったりは、やっぱり嬉しいですよ。新年決起会などで他の支店の人からも「やるじゃん」みたいに言ってもらえて誇らしいです。



大滝：頑張りに応じてインセンティブが出る制度はいいですよ。毎日の仕事で同期の成績がホワイトボードに書かれるので自然とやる気が出ます。同期はそれぞれ個性があってタイプもバラバラ。一緒にご飯食べに行ったりして仲もいいので、いろんな刺激をもらえる存在ですね。

仕事とプライベートのメリハリがモチベーションに。



応援団：社会人になって変化したことはありますか？



大滝：私はもともとアクティブなタイプじゃなかったのですが、今では外出が好きになりました。最近は京都や仙台に旅行したのですが、社会人になると自分でお金の使い方を決められるのが楽しいですね。自由にやりたいことができるようになったと思います。



小嶋：うちは社員旅行があって毎年海外にもいけるしね。



応援団：職場の先輩はどんな方々ですか？



大滝：「上司」とか「先輩」とか聞くと最初は身構えていたのですが、楽しい人ばかりであり壁を感じないです。デスクも近いので話しかけやすく、「今さらこんなこと聞いて大丈夫かな」という初歩的な質問も「ああ、それはこうだよ」とサラッと教えてくれるので仕事がしやすいですね。経験も知識も豊富。尊敬できる先輩がいっぱいいます。



小嶋：みんな話が上手だよ。中礼のスピーチで身の回りで起きたことや自分が感じたことなどを話すのですが、面白いもんね。最初は緊張するけど、だんだん話をまとめるのが上手になってきて、これも仕事のスキルに結びついていると思います。



応援団：最後に今後の目標を教えてください。



大滝：まだ分からないことも多いので、もっと知識をつけること。それとセントラルパートナーズの先輩は面倒見が良くて教え方がとても上手なので、私も受け継いで後輩に伝えていきたいです。





小幡：ズバリ電話営業と訪問営業の両方でトップの成績を取ること！ それには健康が重要だと最近感じます。一人暮らしだと体調管理がおろそかになりがちなので、そこを改善したいです。健康あっての仕事ですから！



小嶋：私は、昨年あと一步のところまで逃した最優秀賞をもらえるように頑張ります。目標達成を目指す上でモチベーションになっているのは、趣味や好きなことを楽しむこと。休日は思い切り遊んでいるので、日々の仕事を頑張っています。

最後に就活生の皆さんへ。就活は内定をもらうことが目的ではなく、入社してどう働くか、どんな自分になるかが重要。広い視野で将来を考えて頑張ってくださいね！

取材を終えて…

約1時間笑いが絶えることなく、セントラルパートナーズの間関係の良さを感じた今回の座談会。かといって和やかムードだけではありません。同期に負けたくない、いい成績を上げて表彰されたいというハングリー精神も垣間見え、明るく前向きに仕事に励む皆さんの姿にふれることができました。大滝さんが話してくれた「より多くの人の問題解決に役立ちたい」という気持ちを忘れず、これからも進み続けてほしいと思います。

こんな先輩たちに会ってみたい、自分の力を試してみたいという人は、ぜひアクションを起こしてみましよう！

にいがた就職応援団を 2021

(C)Kohoshien Co.,Ltd. All rights reserved