努力と勇気でチャンスをつかむ

競争を生き抜く代理店

㈱日本シンクタンク　代表取締役　那須顯一

◀17▶

TEL06-6282-6488（代）
http://www.j-thinktank.com/

経営統合の報道が相次ぐ
保険会社も生き残り考える

新年明けましておめでとうございます！

昨年を表す言葉は「変」だったそうですが、弊社にとっては「感謝」の1年でした。

昨年は、世界的金融恐慌の中、保険業界でも、AIGショック、大和生命の破綻などがあり、業界不振・不安が蔓延しました。

そんな中、弊社の社員一同、契約者の皆様はじめたくさんの方から、激励の言葉を頂戴し、やる気を再燃させ、「感謝」に尽きる1年でありました。この場をお借りして、あらためて、関係者の皆様に厚く御礼申し上げます。

さて、皆さんにとってはどんな言葉が似合う1年だったのでしょうか？

2009年、お互いにますます良い1年にして行きましょう！

業界不振・不安を如実に表すかのように年末から、三井住友海上・あいおい損保・ニッセイ同和損保の3社の経営統合関連の記事が、各マスメディアをにぎわせました（3社とも昨年12月30日付で、現時点で公表すべき決定している事実はないとしている）。

また、日本興亜損保は、筆頭株主の米投資ファンドから経営改善策として「他損保との提携や合併」などの経営改善策を要求された！　との報道があり（このファンドが損保ジャパンの株主でもあるため、一部報道では、損保ジャパンとの合併要求との憶測もされていた）、それに応じるかのように、損保ジャパンが経営形態を持株会社体制に移行する方向で検討していて、2009年3月発表予定の中期経営計画に盛り込む、との報道までありました（損保ジャパンは1月5日付で、持株会社移行について現時点で公表すべき決定している事実はないとしている）。

一般的に、持株会社方式での経営統合は、合併に比べ企業文化や人事・給与体系の違いによる摩擦を避けやすいメリットがあるといわれている。

百貨店業界のような、今回の『保険業界再編』の報道、数年は落ち着きなく経営統合などの話が続くのではないかと思われます。

経営統合をする目的として当然ながら当事者である企業は、最終的に売上と利益という「メリット」を追求します。

この「メリット」の内容は、スケールメリット、調達コストの削減、収益力のアップなどと表現されていますが、ベタな内容でいえば、

・店舗の共有化
・人員の共有化
・システムの共有化
・その他の共有化

という、各当事者の持つ「財産」を共有化して、良い財産は残し、悪い財産を切り、収益力を上げることです。

これを、保険業界の再編、経営統合に置き換えると、保険会社同士が経営統合するメリットは？というと、銀行の業界再編のように、まずはシステムの相互利用を可能にすると、各営業支店・支社がだぶる地域は、支店・支社が統廃合できます。また店舗という意味では、代理店も統廃合の対象となりますので、経営統合前に成し得なかった、「代理店の統廃合」が加速をつけて実現可能になります。

そうなると当然、営業・内務事務・システム関係すべての人員もだぶる分だけリストラが可能になり、その他、物流関係や、パンフレットなどの経費、再保険に関する保険料も、スケールメリットが享受できるようになると考えられます。

換言すれば、メーカーである保険会社でさえ今後の生き残りを考えれば、経営統合をしなければならないほど、日本経済の見通しは悪いのです。

もしかしたらニッチなマーケット向けに誕生したばかりの少額短期保険業者でさえ、この再編の波に巻き込まれるかもしれません…。

特殊市場獲得へ努力
間接業務から保険供給を

このような流れの中、我々保険代理業（特に専業プロ代理店）も、確実にますますの企業化・スケールを求められます。

当然メーカーのように、合併、経営統合も必要なのではありますが、日本全体のパイが縮小していく中で、毎年確実な「増収・増益」が実現できれば、大きな力となり、生き残る代理店と成り得ます。

単純に代理店を集めて合併しただけでは、売上も大きい、しかし減収要素も大きくなりますから、やはり、＋αの営業戦略が必要となります。

すなわち、保険代理業の店主、もしくは経営者は、才能の真価を問われる時代になったのです。

いかに営業戦略、経営戦略を打ち出し、マーケットからどう契約を獲得するか？　を問われているのです。

当然、私もその真価を問われている一人です。

私はマーケット戦略の一環として、昨年11月、別会社ではありますが、この紙面で紹介（3面）されています、保険代理業部門も持つ会社を営業開始しました。

特殊マーケットのシェア獲得への一環として、数年来の考えと想いを実行に移しました。成功するか？　否かは、まだまだこれからですが、確実に成功できるように努力して行く所存です。

見ていただいた皆さんの、これからの参考と、やる気UP！　につながれば幸いです。

昨年末にも書きましたが、今年の弊社と私は、保険を直接的に販売する方法と、間接的に（保険以外の業務を主業とし、保険もマーケットに供給する）販売する方法の両方の方法を確立・成功させよう！　と考えております。

皆さん、今年も切磋琢磨しましょう！

本年もよろしくお願い致します。

代理店経営者の真価問われる時代に

争奪 保険マーケット
生保営業第一線㊽

＜181＞

祈り続けます、ぼくたちは!
元気になって 故郷に帰れる日まで

入院させてくれないの。通いで治療に行かなくちゃいけないの…叔父さん聞いてるの？…どうしたの？…泣いてるの？」

大正15年、瀬戸内の小さな島に生まれた父は昨年まで現役の漁師だった。

ここ数年間は天気の良い日だけ、独り船を出し漁に出かけていた。

病気知らずの80年だった。今年の夏、生まれ育った島を離れ大阪に住むようになったのは、僕の母の病気治療のためだった。たまには顔でも出して来るかと思い11月の初め二人を訪ねた。

「お父ちゃん、もう島には帰らないのか？」私の質問に父は答えた。

「何をいうとるんじゃ…お母さんがましな体になったら帰るんにきまっとろ…正月までには帰ろうと思うとるで…」

その時、僕は父の異変に全く気付かなかった。少し痩せたように見えただけだった。

「お父ちゃん、鼻にティッシュ詰めて…どしたんや？」「あ～これか…どうもない。何でか知らんが最近よう鼻血が出るようになってのう…」

「あんまり無理したらあかんで～、近所の病院に行って診てもらいや…」

帰り際、

「ちょっと待て、これ娘に小遣いや…渡してやってくれ」

「ありがとう。また来るしね。寒くなってくるから風邪ひかんときや…」

僕が高校3年生の冬、それまで可愛がってくれたお祖母ちゃんが亡くなった。

その日は学年末試験だったので早い時間に帰宅した。玄関を開けた僕に親戚の叔父さんが、「昼過ぎにお祖母ちゃんが亡くなったよ…」。告別式当日、親族代表の喪主の挨拶にも父は〝人前でよう喋れん〟ということで親戚の叔父さんが挨拶をしてくれた。僕の結婚式での親族代表挨拶も…従兄が務めてくれた。

正月に帰省した時でさえ、「飯食え…ビール飲め…RやIは元気か？」の短い会話だけだった。

僕は父が大きな声を出して怒ってる姿を見たことがないし、怒られたこともなかった。

生保業界に身を転じて、10年が過ぎた。その間、何人ものご契約者の方々が癌に罹患された。若くして発病した方、初めて癌と診断され8年間闘っている方、様々なケースに遭遇しても涙が止まらなかったことはないし、声をあげて泣いたことなどなかった。だけど今回だけは涙が止まりません。あなたの子供で居続けたいのです。

年が明ければ本格的な治療が開始されるんですよね。あなたの前では涙は見せないから…一日でも長く生きて生き抜いて下さいね。

暖かくなったら一度あなたの生まれた故郷に一緒に帰りましょうね。

（CFP 瀬戸内 青空）

僕の郷里