

年 頭 所 感

2006年1月

あいおい損害保険株式会社

取締役社長 児玉 正之

“ 創業第2ステージ ” の飛躍に向け再結集を

全国の代理店ならびに社員の皆様、明けましておめでとうございます。皆様お揃いで健やかに新年をお迎えのこととお慶び申し上げます。
皆様の日頃の社業に対する多大なるご尽力・ご支援に深く感謝いたしますとともに、新年を迎えるに当たっての社長としての決意の一端を述べ、新年のご挨拶とさせていただきます。

昨年を振り返って

昨年の我が国の経済は、個人消費や設備投資が増加するなど家計部門と企業部門がともに改善し、景気は緩やかではありますが回復してきました。しかしながら損害保険業界においては自動車保険における保険料単価の減少が続くなど、引き続き厳しい事業環境となっています。

当社は今年度、「新中期経営計画 I O I A C T 」 をスタートさせ取組みを進めているところでありますが、昨年末の営業成績においては、自動車保険が増収基調に転じるなど年初来累計で前年を大きく上回り、業界でも上位の増収率を確保することができ、増収基盤の構築に向けた取組みの成果が現れつつあります。

また、ロス改善の継続取組みにより自動車保険損害率は業界トップ水準を維持し、正味損害率についても自然災害の減少、FR関連の保険金の減少もあいまって着実に改善の兆しが見えてきております。株価についても全体の底上げというフォローはありましたが、当社の業績回復を好感し、年度始めの株価を大きく上回る水準となっています。

昨年の6月に日本損害保険協会の協会長に就任し、「あなたと、地域と、社会を支える損害保険」をキャッチフレーズに、「信頼され、親しまれる損害保険」の実現に向け、私自らも先頭にたって防災・防犯を通じた地域への働きかけなど協会と一丸となって様々な取組みを進めてきましたが、こうした地道な取組みの積み重ねが業界全体に対する信頼の向上につながっていくものと考えます。

一方、損害保険業界では「保険金の一部支払漏れ」が発生していることが判明し、11月には当社を含めた26社に対して業務改善命令が発せられるという異例の事態となりました。

適正な保険金支払は保険会社の最も基本となる機能であり、再発防止に向けて協会長会社として先頭にたって業界全体でこの問題に取り組む所存であります。当社においても損害サービス部門のみの問題としてとらえるのではなく、契約時やお支払時におけるお客様に対する説明責任の観点からも一人ひとりが自らの役割を考え直すとともに全役職員が真の意味でお客様の立場にたった意識改革を図り、全社・全部門を挙げて「信頼回復」と「再発防止」に全力で取り組んでいくことが喫緊の課題であることを改めて申し上げておきたいと思っております。

中期経営計画の実現に向け、全力で取り組む

昨年3月には「金融改革プログラム」の工程表が示され、販売勧誘ルールの見直し、保険商品の多様化、保険料の弾力化の推進など、従来にも増して「利用者の利便性向上と保護」が求められるなど、保険を取り巻く環境も大きな変化局面を迎えつつあり、今後、リテール分野を中心に、さらなる競争の激化が予想されます。

このような事業環境の中にあって、中期経営計画においては「国内損保事業における増収増益構造の確立」、「収益源の多様化に向けた事業領域の拡大」などを基本戦略の柱に据え、国内損保事業での価格競争力を維持するために事業費率で大手社との格差縮小を最大の目標として取組みを進めているところであります。

金融サービス事業においては、昨年7月より確定拠出型年金制度において高い実績を持つ野村証券グループと提携し、企業、個人のお客様を対象とした401K事業を開始しました。これらの商品提供と合わせ、中堅・中小企業を中心に年金コンサルティング業務、投資教育などの質の高いサービスの提供を図ることにより、事業所開拓をはじめとした取組みの強化を図っていきます。

また、貸付の代理・事務の代行業務に係わる認可を取得し、銀行との業務提携を実現し、保険商品を中心としたサービスに加え、中小事業所をターゲットとした幅広い金融サービスの提供を目指していきます。

海外事業においては、トヨタグローバル戦略との連動を基本に、英国に設立した「欧州あいおいモーター&ジェネラル保険」を中心にF&I事業の取組みを加速させるとともに、成長著しい中国における支店設立の準備や、モスクワでの駐在員事務所の開設など、新たに事業展開する地域の拡大を図っていきます。

加えて、限られた経営資源で競争に勝ち抜いていくためには増収増益基盤の構築はもとより会社構造革新による生産性・効率性の飛躍的向上を実現し、新規事業の展開、新世代システムの構築など競争力強化に向けた投資余力を確保していくことが不可欠であります。

そのためには、「営業構造革新」の完遂による生産性向上・効率化効果の実現が必須であり、年度末に向けて、直接計上、キャッシュレス、ペーパーレスの推進による代理店業務革新と営担・内担の機能革新を目指した営業店革新などの取組みをやり切ることがなんとしても必要です。

さらに、中期経営計画における取組みの柱の一つとして「CSR経営の推進」を掲げ取組みを進めてきましたが、お客様への優れた商品・サービスの提供、事故や災害時の誠実で親身なサービスの提供、さらには環境問題や地域・社会への貢献活動などを通じ、積極的に社会的責任を果たすべく取り組んでいきます。

なかんずくコンプライアンスは企業の社会的責任の根底をなすものであり、昨年4月から施行された個人情報保護法への対応を含め全ての業務運営の基本に位置づけ徹底・強化を図っていく必要があります。

年間営業予算の達成に向けて

最後になりますが、今年度も、残すところあと3ヶ月となりました。先にも述べたとおり、現状において増収は果たしているものの事業費率の観点からも、何をおいても増収による分母の拡大が必須であり、なんとしても今年度は年間営業予算を達成したいと思います。

自動車保険については、IAP-Fの優位性を活かし徹底して自動車新規台数の拡大を図り、継続確保・単価対策としてトップランへの切替促進をこれまで以上に徹底することが重要であります。

火災保険についてはプラットフォーム商品の拡販や長期火災保険獲得などの成果が出ていますが、人保においてはプラットフォーム商品である「リブリード」の稼働代理店の拡大を図り、年間目標の必達に向け巻き返しを図っていく必要があります。

年度末に向けては、それぞれの部門・職場で今年度の総括と次年度に向けた課題をしっかりと整理するとともに、全ての部支店、課支社において、年度末最終日まで全力を挙げて営業活動に取り組んでいただきたいと思います。また、本社部門においては現業支援に最大注力していただくよう、お願いしておきます。

私も先頭にたって頑張ります。今年度目標の達成なくして中期経営計画の実現はないとの共通認識のもと、勝ち抜くための活動指針としてお伝えした「革新する強い意志と行動」、「攻撃は最大の防御」、「コミュニケーションとチームワーク」をもって、全員の力で年間営業予算をやり遂げ、創業第2ステージの飛躍に向けた年度を、自信と達成感を持って締め括りましょう。

最後に、この1年が代理店の皆様、社員ならびにご家族の皆様にとって実りの多いものとなることを切に念じるとともに、皆様のご健康とご多幸を心よりお祈りして年頭のご挨拶といたします。

以上