

本資料は、社長鈴木久仁の社員向けメッセージの抜粋です。

2014年 年頭所感

－自らの未来を、自らの手で切り拓く－

2014年1月6日

全国の皆さん、明けましておめでとうございます。

日頃の社業に対する皆さんの多大なるご尽力に改めて感謝するとともに、2014年の年頭に当たり、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

昨年の我が国経済は、第二次安倍内閣の下で実施された一連の経済政策であるアベノミクスの影響で、円安・株高が進展し、個人消費が持ち直すとともに、企業の生産活動が増加して業況判断が改善するなど、緩やかな回復が見られました。また、2020年の東京オリンピック・パラリンピック開催の決定に、我が国全体が歓喜に沸いたことも記憶に新しいところです。全国民が気持ちを一致させることができる「国家目標」を手にしたことで、我が国が明るさを取り戻すスピードも加速していくものと期待されます。

損害保険業界については、保険料収入面では、消費税引き上げに伴う駆け込み需要により住宅の新規着工件数が大幅に増加したことや新車販売台数が好調に推移したことなどを受けて増収しました。また収益面でも、大型の自然災害の減少や保険料率改定効果などを受けて、堅調に推移しています。しかしながら、引き続き自然災害の大型化のリスクにさらされていることや消費税増税によるコストの増加が見込まれることなど、決して楽観できない経営環境となっています。

当社は、中期経営計画最後の年となる2013年度を「新会社創業を成し遂げる年」として、各種施策に取り組んできました。

統合新システムの安定運用といった取り組み中の課題があるものの、合併後初めて、上期を予算達成で折り返すなど、明るい兆しもありました。そして、4年間、苦しみつつも収益基盤の整備を進めたことで、本業での収益力を示す保険引受利益の改善が見られたことが、大きな成果として挙げられます。保険事業を営む当社が、本業である保険引受で利益を確保することは、お客さまの生活や社会の発展を支え続けるといった観点から、最も重要なことのひとつであると考えています。この場を借りて、皆さんの頑張りに対して、心から感謝したいと思います。

「嵐の中の船出」と申し上げた、当社の最初のステージは、残り3か月で幕を下ろします。東日本大震災の発生や日本経済の低迷といった外部要因、統合新システム移行や機能別再編といった内部要因など、さまざまな困難や課題・障害に立ち向かい、ここまで歩みを進めてきました。

もうすぐ迎える新しいステージで当社がさらに飛躍できるよう、残る3か月を、全従業員一丸となって目標達成に向かって取り組み、有終の美を飾ってほしいと思います。

新たなステージにおける重点取組

さて、これから始まる 2014 年は、今後 4 年間にわたって取り組む次期中期経営計画のスタートの年となります。このスタートを前に、MS & AD グループとして為すべきこと、あいおいニッセイ同和損保として為すべきことを明確にするとともに、重点取組について皆さんと共有しておきたいと思えます。

まず、MS & AD グループとしての取組みは、申し上げるまでもなく、昨年 9 月 27 日に、持株会社、三井住友海上社、三井住友海上あいおい生命社との間で合意した機能別再編を仕上げることであります。

当グループは中核 2 損保を中心に、事業コンセプトを明確にした機能別再編という、損保史上初めてのビジネスモデルにチャレンジする選択をしました。この再編は、未知の取組みであるがゆえに様々な困難も予想されますが、是が非でも成功させなければなりません。

常々申し上げているとおり、この機能別再編は手段です。真の目的は、グループ全体として「成長と効率化」を同時実現することであり、一層のグループシナジーを追求することで、グループ一体となって企業価値向上を図っていくものです。

機能別再編にあたっては、本社・現場を問わず多様な課題があり、とりわけ、地域別再編においては、それぞれに歴史や背景がある中で、保険会社の変更、所属営業店の変更をお願いする代理店が出てくることや、おすすめする保険商品の変更をお願いするお客さまも出てくるという大変難しい課題があります。したがって、現場の皆さんは、本部長・部支店長の強力なリーダーシップのもと、お客さまや代理店から正しい理解を得るために、徹底して丁寧な対応を心掛けてほしいと思えます。また、この再編が、お客さまや代理店に対して一層優れたサービスの提供に繋がることを、信念を持って伝えていただきたいのです。本社では、お客さまや代理店との対話活動に対して、最大限の現場支援を実施してまいります。

機能別再編と並行して、当社が独自に取り組んでいくことは、会社の構造革新です。

収益の改善に明るい兆しはありますが、外部要因に左右される部分もいまだ多く、収益構造は決して安定したものにはなっていません。収益構造の一層の強化に向けて、解決すべき課題は山積しています。

統合新システム導入に伴い、営業店の機能や事務態勢を見直す“業務革新”については、営業店がより一層営業推進に集中できる態勢を構築します。また、地域経営体制のあり方を見直すとともに、本社・業務部門の体制を抜本的に見直す“組織革新”を実行します。

統合新システム導入にあたっては、代理店の皆さんには少なからぬご迷惑をかけ、そのため、現場の皆さんにも大変なご苦勞をかけました。しかし、会社の未来をつくるためには、この困難を乗り越え、“業務革新”を着実に進めなければなりません。

そして、何よりも、社員一人ひとりが新たな役割・職務にチャレンジしていくための“役割革新”を推進してまいります。この“役割革新”において会社は、活躍するフィールドや機会を、全域型・地域型、年齢・性別の分け隔てなく提供してまいります。今、一番大事なことは、皆さん一人ひとりの意識革新にあります。“変化”を恐れず、逃げず、積極的にチャレンジする意思を持ってほしいのです。特に、女性社員・若手社員の皆さんには、これまでの枠組みにとらわれることなく、今まで以上に自らのフィールドを拡張、さらなる高みへ羽ばたいてほしいと思えます。

当社は、機能別再編と会社構造革新の取組みから生まれる新たな経営資源を、成長領域へ再投入することにより、強みの再構築を実現してまいります。それこそが、次期中期

経営計画の最大の柱です。

具体的には、地域密着の中核を担うプロ代理店の拡充、モーター代理店への支援やノウハウ提供の充実など、リテールマーケットへの一層の対応強化を進めるとともに、トヨタ自動車・日本生命というビジネスパートナーとの間で新規獲得力の再強化を図っていきます。さらに、介護マーケット等の新たな成長領域への資源投入にも、スピード感を持って取り組んでいきます。

当社の存在価値がグループ内外から認められるために、これらの取組みを通じて、当社の特長である地域密着経営を徹底し、個社としても「成長と効率化」の同時実現を果たしていくことが、極めて重要です。

最後にもう一点、当社の取組みとして、コンプライアンスの徹底を挙げなければなりません。これまでもお伝えしてきたことですが、企業にとって、コンプライアンスは事業継続のための絶対条件です。我々が目指す持続的な成長も、社会からの確かな信頼があってこそその話であり、その信頼の礎は、コンプライアンスです。

コンプライアンスの徹底のために、特に、管理職はメンバーとの真剣なコミュニケーションを実践してください。様々な革新を進め、業務が多忙を極める状況であればこそ、なおさら、“不正を許さず、実直に行動する”ことを、自分自身に、そしてメンバーに徹底してください。

自らの未来を、自らの手で切り拓く

当社は、次期中期経営計画におけるこれらの取組みを通じて、“持続的成長が可能な会社”の完成を目指します。そのスタートとなる2014年は、まさに、「当社の未来を決する年」と言っても過言ではありません。

私は、新会社創業以来、100を超える現場を訪ね、多くの社員と語り合いました。だからこそ、皆さんならこの高い目標も成し遂げられる、そういう確信があります。多くの社員が明るく元気で、士気も高く、まだまだ成長できる力を秘めています。一人ひとりが一層成長し、会社が成長する喜びを分かち合う経験を重ねることで、職場や会社全体に勢いが生まれ、勢いはまた新たな成長を生みます。その連鎖がまさに、持続的成長なのです。

2020年、56年ぶりに東京オリンピック・パラリンピックが開催されます。その時を、我々は、“目指す企業像を実現し、持続的成長を続けるあいおいニッセイ同和損保”として迎えたいと思います。

まずは2014年、臆せず、恐れず、自らの力を信じ、全役職員一丸となって「当社の未来を決する年」を戦い抜き、自らの未来を、自らの手で切り拓いていくのです。ともに、頑張りましょう。

最後になりましたが、これから始まる2014年が、全役職員ならびにご家族の皆さまにとって幸多い年となりますよう、祈念いたします。

以上