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

◀14▶

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

サブプライム問題発端

日本の子会社にも影響が及ぶ

先日、日本国内で
・AIU保険会社
・アリコジャパン
・アメリカンホーム
等を傘下に持つ、世界的金融企業の「AIG」が事実上破綻し、FRB（米連邦準備制度理事会）の決定により、ニューヨーク連邦準備銀行から850億ドルが緊急融資されることになりました。そして9月30日、AIGは日本の子会社である、
・アリコジャパン
に対して、907億円を資本注入すると発表しています。

資本注入する理由は、「アリコジャパンが保有するAIG株の下落で含み損が発生し、アリコジャパンの財務基盤の悪化が懸念されるため」とのことです。何だか本末転倒の事態になって来ています。

以前から再三、この紙面でも書き続けておりましたが、アメリカ発の「サブプライムローン問題」は、リーマンブラザーズの破綻だけには留まらず、まだまだ世界経済を巻き込んで行く可能性は十分にあります。

なぜなら、AIGの販売したサブプライム関連の商品や、各金融関係会社の発行する投資信託、またいわゆるファンドにも、多い少ないはさておき、ほとんどサブプライム関連への投資が含まれていますし、世界同時株安&ドルの下落、それだけでほとんどの投資商品は一時的にでも含み損を抱えた状態になります。

そして我々の「仕入先」である、生命保険会社、一部の損保商品においても影響を避けることはできませんし、当然、銀行でさえあればなおさらのことと考えると、結局、金融資産を少しでも保有する一般消費者は全員、どこかで含み損を抱えた状態になっているということです。

蜘蛛の子を散らすように、至る所で、まだまだ「サブプライム爆弾」は潜んでいて、正確な損失額は恐らく把握できないでしょうし、発表もされず…。この一連の流れ、表現はよくないかもしれませんが、「金融テロ」のように感じてしまうのは私だけでしょうか？

AIGの発表によれば、ニューヨーク連邦準備銀行からの850億ドルの借入は、2年間のリボルビング・クレジット方式（貸付枠を設定する貸付）で、貸付条件として、「ニューヨーク連邦準備銀行が合理的に満足する、最低限の流動性資金をAIGが維持すること」が定められ、AIGは流動資産維持のために、

①一部の資産売却
②借入
③資本調達
などを行う！　としています。

保険代理業を営み、AIUをメイン損保として扱う私にとっては、一番気になるところはやはり①の資産売却です。

資産売却で頭に浮かぶのは、土地建物・不動産の売却ですが、これは日本人の発想です。外資ですから、可能性として、
・金融資産（保有株含む）の売却
・会社の売却
などが一番に考えられます。

保有株の売却にしろ、子会社の売却にしろ、どちらも自社の子会社（保有財産）の売却に代わりありません。

代理店経営にシワ寄せが

物的＋人的リストラ進める？

では、2年の償還期限内に、売却するまでにどうやって今より資産価値を上げて売却するか？（1ドルでも多く資産価値を上げて売却しないと借入金は減りません）

結局はリストラになります。一概にリストラと言え、物的・人的がありますが、やはり即効性があるのは「人的リストラ」です。

例えばAIUなら、今まで進めていた自社内の事務の効率化を加速化させ、拠点をさらに集約化し、物的＋人的リストラの「一挙両得」を狙うのではないでしょうか？そうなると当然、代理店にも「シワ寄せ」が来ます。

メーカーのリストラの「事務効率化」は、代理店への事務仕事の負担増になりますし、手数料面でも「痛みを分かち合う」ことを求められます…。ただこの流れは、AIU、AIGグループ保険会社に限ったことではなく、どの保険会社でも、自社の利益・健全性の確保のため、同様に追随するのです。「便乗値上げ」さながらに。

ただ、一番戦々恐々とすべきなのは、AIGグループの社員の皆さんなのかもしれませんが…。

メーカーである保険会社がこの混乱ぶりですから、経済状況から考えても、ほとんどの業種、マーケットも混乱し低迷して行きます。

一気に来たこの混迷した時代、経済的状況に加えコンプライアンスも求められ、メーカーはますます、代理店をかばっている余裕はなくなりました。メーカーと共倒れで、自社事業も倒れるようなことはあってはいけません。

従って我々保険代理業を営む者は、
○顧客への責任
○自社事業の継続性
をまず第一に考えて、営業して行かなければなりません。メーカー主導ではなく自分自身の足でやることです。

私としても、この事態を機にますます、
●マーケット戦略にあったメーカーの選択
●投信商品、変額系商品は販売せず
と強く心に誓い、特殊マーケット戦略をさらに強く早く、邁進することにしました。

また、この読者の皆さんだけでも、それぞれの立場（代理店・保険会社社員・研修生）で、危機感を持ち考え抜いて、この業界で生き残っていかれることを心より願っております。

今後も他業界の情報を含めて、マクロ的経営戦略を書いていきたいと思います。

AIGが850億ドルの緊急融資を

争奪 保険マーケット
生保営業第一線㊽

<175>

光を失っても目指すは〝生涯職人〟

一生喜んでもらえる技術を患者さんに提供

1972年1月、S家の長男として哲っちゃんは誕生した。彼の言葉を借りれば、「僕は全盲になるべくして生まれた」のだった。生後間もなく先天性白内障と診断され手術を受けた。術後、右眼は回復せず左眼だけは0・1未満。

地元の小学校に入学後は、「確かに眼が良く見えないということで、いじめやからかいはありました。僕はあんまり勉強熱心じゃなかったから先生が黒板に書く文字が見えなくても大して不便とは思ったりしなかったですね。お陰で通知表はオール3。でもね、音楽だけは5だったんですよ…」

小学校を卒業した彼は、地元の中学校へ入学。さすがに遠いので自転車での通学を考えていた。春休みを利用して自転車で通学路の確認をすべくペダルを漕いだところ、途中、下水工事中の穴に自転車ごとはまってしまった。

「こんな穴も見つけられないんや…」

自転車での通学を諦め、徒歩50分をかけて中学校に通った。入学後、彼は吹奏楽部に入った。眼のほとんど見えない彼が卒業までの3年間、クラブを続けてこられたのは、顧問のS先生と二つ上のT子さんのお陰だという。

彼のデビューは中学2年の夏、場所は甲子園。その夏、地元の高校の応援に吹奏楽部全員が借り出された。「僕は甲子園が好きなんですよ。その年は大好きな阪神タイガースが優勝した年でもあるんですよ」

当時、彼の視力は徐々に落ちていた。その時S先生から両親に電話が入った。

「お父さん、息子さんの視力が段々下がって来ているから…少し高価な買い物をさせて悪いけど…〝一生の趣味〟としてフランス製のクラリネットを買ってあげてもらえますか？」

3年生の秋、進路指導が始まった。担任の先生から、「盲学校から先生が訪ねて来ているから一度会ってみないか？」

その時言われた一言が彼を決断させた。「手ぬぐい一本で蔵が建つから…お父さん・お母さんを楽にさせてあげられるから…」

当時、自分の知っている道しか歩けなくなっていた。杖をつくことに凄く抵抗があった。特に夕暮れ時には全く見えない状態になっていた。「僕が初めて杖をもったのは、もう歩いて帰れない！って思った時、ちょうど途中にある竹やぶの所まで来た時…竹を一本折って杖にして帰ったのが最初でした」

昭和62年12月16日、15歳と11か月。彼は光を失った。

「とうとう来るもんが来たな～」。それは寮での夕飯を食べ終えて食器を片付けている時。食堂の蛍光灯が見えなくなってしまったのだ。

3年間の寮生活を終え、彼が進んだ道は京都の大学だった。この京都での学生生活が、彼に歩く能力を身につけさせた。大学を卒業後は盲学校の専攻科へ。

ここで生きて行くための技術を習得。

専攻科3年生の冬、学校に、たけだクリニックから求人募集の案内が送られてきた。「取り敢えず面接だけ受けてみよう」と軽い気持ちで訪ねてみた。

「後から聴いた話しなんですが、僕が採用された理由は、自分で椅子を探して座ったからしいんですよ。どうも院長先生が…こいつは自分で考えて仕事はやるやろ！…」

そして、2003年1月、「一本松治療院」を開業。31歳の時だった。

そんな彼との初めての出逢いは、大津駅より徒歩3分、昔ながらの商店街の一角にあるお店・ヤマトキだった。

「どうしてこの人はこんなに明るいんだろう？」

最初に彼から言われた言葉は今でも忘れない。

「眼が見えないのは確かに不便なことも多々あります。でも見えないことが不幸だなんてことは今まで考えたことないんですよ。これでも結構友達いるんですよ…」

そんな彼、哲っちゃんの目標は〝生涯職人〟。

「体が続く限り、この仕事を一生続けていきたいんですよ。喜んでもらえる技術を提供できる限り…」

（CLP　瀬戸内　青空）