

会社プロフィール

●本社所在地：〒103-0027 東京都中央区日本橋2-7-24 日本橋東洋ビル2F●
TEL：03-3517-1156●URL：http://www.nni.ne.jp●設立：1998年7月1日●代表
取締役 新 邦昭(あたらし くにあき)●グループ社員数：42名(海外24名含む)●資本金：4億2880万円●業務内容：保険代理店事業、保険ブローカー事業、金融ソリューション提供事業、資産運用支援事業、保険代理店支援事業等●関係会社：(株)NNIソリューションズ、(株)NNIコミュニケーションズ、(株)インシュアワイス、NNI香港、プリシア●
合併会社：上海、バミュダ、バンコクに設立
●代表者紹介：著作『保険革命』『新保険革命』(新邦昭著)、福岡大学非常勤講師
(2008年10月1日現在)

株式会社エヌ・エヌ・アイ(NNI)

保険業界自由化とともに現れた“革命児” 海外事業で力をつけ、国内事業を本格化

レンタキャプティブ、海外保険ブローカーとして定評。国内代理店の組織化に着手

NNI(ニュー ネットワーク インシュアランス)は、1998年7月の保険業界の自由化を機に、保険流通革命を起こすべく新邦昭氏が創立した会社だ。従来の“保険代理店”業におさまらず、“金融ベンチャービジネス会社”と称するにふさわしい事業内容で、「再保険会社を活用したサービス」を日本に初めて持ち込んだ会社として有名だ。これまでは海外を中心に事業展開をしてきたが、近年は国内の税理士・社会保険労務士やFPなどとネットワークを組んで、法人向け保険代理店業も本格的に展開している。さらに10周年を迎えた今年、保険代理店の組織化事業に進出、保険流通改革の旗手として脚光を浴びている新氏にうかがった。

損保会社の代理店開拓、 企業開拓で頭角を現す

NNIの代表取締役社長、新邦昭氏は人生のターニングポイントにおいて常に“反骨精神”を発揮してきた。現在では保険流通の「革命児」として注目されている。

就職のエピソードは、その後の新氏の歩みを暗示していると言ってもよい。早稲田大学政経学部で成績優秀だった新氏は大学院進学を考えていたが、4年生の夏に父親が病に倒れてしまい、就職せねばならなくなった。ところが大企業の採用試験はすでに終わっており、途方に暮れる彼を採用してくれたのが某大手損保会社だった。

入社して辞令を見た新氏は愕然とした。「オール優」の卒業成績だから、当然、本社勤務のエリートコースに乗れると信じていたのだが、配属されたのは埼玉県内ののどかなムードが漂う支社であった。この現実を前に、本社勤務の同期に対し嫉妬に近いライバル心が湧き起こり、仕事への闘志がみなぎった。「彼らには絶対負けない」と。

新氏の“反骨精神”がムクムクと頭をもたげた。遠隔地へ行く時は朝7時に支社に一番乗りし、8時台には担当地域に赴き代理店を回った。これまでの担当者は「指導育成」という上から目線の態度で代理店に接していたが、彼は「協力させていただく」という謙虚な姿勢を貫いた。こうした熱意と誠意に代理店主が共感を抱かぬはずがなかった。

当時、ライバル会社の代理店担当者のエースが1年間に新規代理店を55店開拓していたが、駆け出しの新氏はたったの10店であった。その差を知った彼は、2年でライバル会社のエースと肩を並べるまでになった。支社で先輩や同僚を引っ張る存在になるのに、さほど時間を要しなかった。その後も精力的に新規開拓を続け、異動までの6年間でその支社の業績は大いに伸ばしたという。

目覚ましい実績を挙げたにもかかわらず、次の赴任先は札幌の中心から離れた地味な支社であった。普通なら、さらに本社から遠のいた自分の不遇を嘆くものだが、新氏は違った。学生時代から彼のポリシーは「常にトップを目標とする」というものであった。

「もう一度、1合目から社長という頂上を目指すことになった。こんな状況だからこそ、平凡な能力の自分が、果たしてどこまで通用するのか、あらためて挑戦してみよう。本社の同期とは戦う土俵が違うのだから、比較してもしょうがない。まずは、支社40年の歴史の中で、最も光り輝く社員と言われるようになろう」と奮起した。

結論から言えば、損保業界で「札幌の新」と知れ渡るほどの活躍により、それまで何の変哲もなかった支社は「本社へ戻るエリートコース」と呼ばれるほどの優績支社へと変貌したのだ。種明かしをすれば、当時は保険料率が横並びであったことから、新氏はライバル会社の数倍の訪問を重ね、情報収集に務め、本業協力を徹底し、探し当てたキ

ーマンと人間関係を築き、マーケット開拓を次々に行ったこと。その勢いが支社全体に広がったためである。

一例を紹介すると、札幌でガソリンスタンドを多店舗展開している代理店に対して時間と労力を費やした。当初はライバル社の牙城であったその代理店が、やがては新氏の良き応援団となり、全国No.1の実績を上げるまでになったのだ。

保険の自由化でチャンス到来 自らの可能性に挑戦

地方での努力が実を結び、84年に新氏はついに念願の本社勤務となる。「地方のノウハウは本社企業営業でも通じる」という信念に従って仕事に取り組み彼と本社社員との間ではかなりの軋轢があったという。しかしながら、持ち前の明るさと抜群の行動力で仕事をこなす新氏に対して、1人また1人と理解者が増えていった。

そして、会社の屋台骨であった企業代理店の本体や海外部門を担当。ここでも新規開拓に注力し、現在のKDDIの前身であるKDDや第二電電、京セラなどの攻略において中心的な役割を果たした。その後も新規開拓セクションの責任者として競合他社の牙城を切り崩し、セコム、JTB、早稲田大学、明治大学、日本大学、日本弁護士連合会、日本生活協同組合連合会などを次々と開拓していった。

これらの活躍が評価され、97年7月、本社中枢の社長室に配属され、組織改革の旗振り役である企業革新推進部長に就任した。「いつかは社長」を目標に人の何倍も働いてきた新氏にとって、夢物語ではなくなったのだ。

しかし、私的に金融ビッグバン以降の保険ビジネスをテーマにしたプロジェクトの座長を務めていたことから、新氏には起業して自由化を迎える保険業界で自らの可能性に挑戦したいという思いが募っていった。熟考の末、98年3月、24年間勤めたサラリーマン生活にピリオドを打ち、生損保併売開始と同時にNNIを創立したのである。

強さの特長①

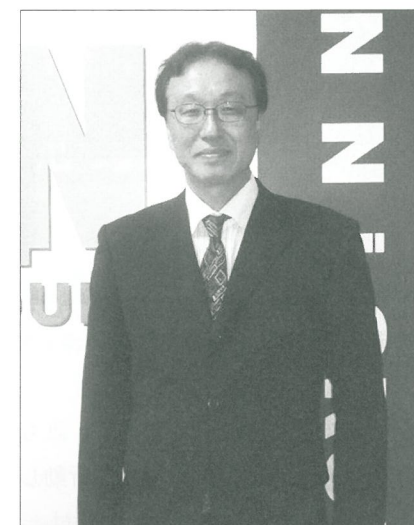
「レンタキャプティブ再保険会社」

新氏の独立は、保険の自由化と深い関係があった。損保会社時代、93年に取引先から「キャプティブ」*の存在を初めて聞かされて以来、自社でキャプティブの仕組みを持たない企業がレンタル方式でキャプティブ機能を利用できる「レンタキャプティブ」こそが、今後、時流に乗ったビジネスにな

*キャプティブをひとこと言えば、自社の保険を専門に引き受ける再保険の子会社のこと。この機能を導入すれば、世界の再保険マーケットに参入して、再保険を購入することができ、通常入手できない補償や世界水準で保険の購入が可能になり、実質コストの削減につながるメリットも享受できる。

るだろうとの見通しから、独立に踏み切った。

ベンチャーキャピタル十数社、住友商事、早稲田大学、福岡大学などから計6億円以上の資金を調達し、住友商事と合併でレンタキャプティブ再保険会社をバ



新邦昭社長

ミュダに設立したのだ。これに先立ち98年には早稲田大学アントレプレナー研究会主催、NHKが放映した「第1回ベンチャーコンテスト」で優勝を射止める。同時に行われた早稲田大学、ベンチャーキャピタル関係者および学生などの一般審査員による投票でも、日本の一般企業に初めて本格的に再保険制度を持ち込んだ企業として高く評価され、「最も投資をしたい企業」の第1位に輝いた。

強さの特長②

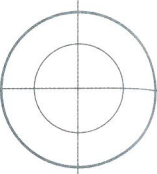
「グローバル化」

同社は、レンタキャプティブ再保険ビジネスからスタートしたが、創業期から海外展開を志向し、とくに香港での事業が目覚ましい。00年に香港に現地法人を設立。日系企業およびその従業員を対象とした海外保険ブローカー事業や各種金融サポート事業を展開し、社員数は20名を超えている。

海外駐在の邦人の心配ごとの1つに現地での病気があるが、その負担を軽減するため、医療費や予防接種費用をキャッシュレスで受診できるサービスを同社は提供。そのほかにも、日本の病院や医療相談の紹介なども手掛けている。

香港では約10年間にわたって海外保険ブローカー事業を行ってきたが、その結果、100社以上の日系上場企業の保険を任されるようになり、現地では独立系保険ブローカーとして確固たる地位を築いている。

さらに04年には、中国の上海に、住友商事、東京三菱UFJ銀行の投資会社、現地企業と共同で合併会社を設立、同国でも事業を開始している。そして、今年9月にはバンコクにも進出を果たしている。



現地法人「NNI香港」の保険部門の責任者と香港スタッフ



「NNI香港」のあるビル（向かって右）。香港の金融街の中心部にある

「会社を生き残らせるために、誰も手掛けていないことを、誰よりも早く見出し、ただ行動してきただけ」と新社長は謙遜するが、独立前の7年間は、夏休みになると欧米の保険会社や保険ブローカーを視察、ほとんど所属会社の力を借りずに続けてきたというから、情報収集にかける情熱と反骨精神には驚く。質の高い情報を自らの手で獲得しに行くことが、時代を先取する新流の秘訣だ。

強さの特長③

「IIAB日本支部」

同社は、米国に本部があるIIAB (Independent Insurance Agents & Brokers) の日本支部に加盟している。同協会は過去100年以上に亘り、米国独立エージェントとブローカーの発展に寄与してきたことで知られる。

「米国の独立代理店経営者とネットワークを作っていく過程で、国内の乗合代理店と保険ブローカーの地位向上、保険流通改革を実現するためには、生保と損保の両方の代理店が加盟する独立代理店の国際組織化が不可欠だと痛感したのです。そこで、日本支部が発足した機会に加盟し、現在、理事として活動しています」と新社長は語る。

IIAB本部に蓄積された情報と知識をそのまま導入するのではなく、「日本の社会風土や代理店制度に沿った内容に“加工”したやり方を日本に根付かせ、本当の企業経営者を輩出できる光り輝く会にする上で、一定の役割を果たしたい」との考えを示す。加盟した代理店経営者との新たなネットワークが、次なる飛躍につながろうとしている。

強さの特長④

「5億代理店ユニットのバックオフィス化」

保険代理店を取り巻く環境の激化に伴い、今後ますます代理店の組織化が加速すると見据えた新氏は、生き残り分

岐点を「収入保険料5億円」と弾く。そこで、収入保険料の合算が5億円になる損保代理店数社をユニット化し、NNIがバックオフィス役を務め、各代理店は営業活動に専念するという“プロジェクト”を、このたび打ち出した。

すでに首都圏で、第一弾のユニット化がスタートしており、将来的には、超一流の生保プロとのジョイントや競争力のある金融商品の販売も視野に入れているという。さらに同社では、実現すれば日本初となる、全少額短期保険会社の商品のラインアップ化に向けた準備を進めており、“総合保険商社”誕生の期待がかかっている。

「保険流通業界は、当社を設立した10年前とは比較にならないぐらい環境は激変していますが、いかなる時代を迎えようと、当社の根底に流れる考え方は変わりません。人と人、企業と企業、人と企業の絆を何よりも大切にする保険流通改革の旗手でありたいと願っています」（新社長）

同社は創立以来、日本国内におけるキャプティブ中心のビジネスは非常に厳しい局面の連続であったが、現在では代理店組織化事業に明るい兆しが見えている。

「海外での事業展開が何とか功を奏し、ようやく日本での保険事業、特に代理店組織化事業を積極展開できる経営環境に近づいています。創業からこの10年間で、痛みがわかる数多くの経験を積み重ねていただいたことの意味を噛みしめ、多くの仲間と力を合わせ、協役を喜びとし、新たな代理店モデルを構築し、保険代理店ビジネス大変革の時代を、しっかりと生き抜いていきたいと考えています」と、新社長は抱負を語った。



おにつか・しんこ

ジャーナリスト、政府系経済教育機関講師、国連NGO会員。大手生保営業を経て、保険業界紙の記者に転身。07年2月独立。現在は、一般ビジネス誌への執筆・アドバイスも手掛ける。「保険業界の地獄耳」と呼ばれるほど、業界の事情に通じているが、保険会社や大手代理店から厚い信頼を寄せられている。国連NGOや政府系機関講師としての活動を踏まえた講演も大評判を呼んでいる。