

Exchange meeting in Tokyo

2 0 2 2 . 1 1 . 1



開会のご挨拶・乾杯のご発声

TALK クラブ本部会議役員
有限会社エムズ・インシュアランス
代表取締役 本吉 淳 様

エムズ・インシュアランスの本吉でございます。

本日のパワーアップセミナーですが、織山社長からもお話がありましたが、2年間、開催出来ず、3年ぶりの開催です。3年前というと、関東で令和元年9月9日に台風15号、その後19号、21号と大きな災害がありました。翌年、令和2年1月からコロナが感染拡大し、その年のGWには緊急事態宣言が発令され、本当にこの3年間というのはいろいろなことで激動の3年間であったと思います。

今年度は、当初8月2日にパワーアップセミナーを予定しておりましたが、その頃、東京で1日に3万人くらい陽性者が出たため、やむなく延期となりました。本日、このようにパワーアップセミナー、そして懇親会を開催いただきました織山社長を始め、役員の方々と、ご準備いただいた社員の皆さま、本当にありがとうございます。

今、とても緊張しています。なぜ自分が緊張してるのかと思ったら、ここ3年間、リモートが多くなって、大勢の人の前で喋るのが苦手になってしまったようです。これもコロナのせいかなと思っています。普段はもう少し上手に喋れるのですが、今日はお許しいただければと思います。

今日のセミナー後の挨拶で、松岡常務が、「地下鉄サリン事件の時に地下鉄に乗って心臓がぎゅっとした」と話されてました。私もセミナーを聞いていて、羽室先生が「社長が何も知らないでサイバーセキュリティ対策を部下にやらせている」と仰った瞬間、私の心臓も、正直、ぎゅっしました。これじゃいけないなと思いました。先ほど、どういふうにお客さまにサイバー保険を勧めていったらいいのだろうかという質問がありました。10月1日から単発でサイバー保険が販売出来るようになりましたが、サイバー保険は、自分には全然関係ないと思っていました。ただ、やはりお客さまを守っていくうえではそれではいけないと痛感しました。今日を機に、サイバーについて従業員だけではなく、自分も勉強していきたいと思っています。

最後になりますが、近年、各地で大きな災害が起きております。コロナに加えて災害。社長が先ほど仰っていたとおり、日新火災はALL日新、そして、代理店サポートで対応しています。ALL日新は基本的には社員の皆さんが損害サービスも営業も関係なく、お客さまを守ろうとすることです。それに加えて代理店サポートという制度。これより一層、お客さまに対しての厚いフォローが出来る。私はALL日新自体が代理店と日新火災がともに歩んでいく言葉だと思います。皆さん、これからも日新火災とともに安心してお客さまをお守りしていきましょう。





中締めのご挨拶

執行役員 高橋 泉



皆さま、本日はお忙しい中、このパワーアップセミナーにご出席いただきまして本当にありがとうございます。3年ぶりになりますが、延期をさせていただき申し訳ございませんでした。今日、こうして無事に開催することが出来て、我々役員一同、心から嬉しく思っております。また、皆さまにおかれましても、久しぶりにこういう場で会われる方が大勢いらっしゃると思いますが、おおいに盛り上がったのではないかと思います。今日、TALK クラブについて織山の方からありましたが、このパワーアップセミナーの目的にもありますけれども、相互研鑽、親睦を深め、代理店の皆さまと我々が共存共栄の関係で発展していくという目的でこの会を開催しております。いかがでしたでしょうか。今日はサイバーセキュリティについてご講演をいただきましたが、私はIT企画部も担当しておりまして、去年まで数年間IT企画部長をしておりまして。今日はサイバーセキュリティのお話ということで、ちょっと余裕で聞いていたのですが、大変難しかったです。非常に勉強になりました。サイバー特約をお客さまに販売していただくのはとても大事ですが、皆さん自身の事業のセキュリティ対策というのをまず、しっかりしていただくというのが、事業を安定的に継続していくうえで一番必要なことだと思いますので、そこを固めたくて、サイバー保険を大いに拡販していただきたいと思っております。

それから私から2つお願いがあります。一つはCaNdayです。この4月から始めておりますSDGsの取り組みですが、誰もが日常的に取り組めるようなちょっとしたコメントをコラボという形で掲載しておりますので、皆さん、このQRコードを読み込んで、面白いと思われたら「いいね！」を押していただければと思います。

もう一つは、営業数字についてです。上期が終わりましたけれども、会社全体では大変厳しい状況です。まだ目標未達ということです。これから下期にかけて、各事業部、各支店、メンバー全員が必死になって挽回に取り組んでいきますので、皆さまも是非、ご協力いただきたいと思います。今、ファミリー会員コンテストをやっておりますが今年から事業部増率部門というのがありまして、今、関東第1事業部が増率4.4%で2位でございます。神奈川事業部は4%で4位、東京第2事業部が3.4%で6位、いずれにしてもファミリー会員の皆さまに事業部を増収していただきたいということを、私からも重ねてお願いしたいと思います。下期も我々と一緒に頑張ってくださいますよう宜しくお願いします。

代理店の皆さまと日新火災の益々の発展と下期の営業目標必達を祈念致しまして中締めの挨拶とさせていただきます。