

### ○ J:COM 少額短期保険業に参入（20/9/24 保毎）

- ・ ケーブルテレビ大手ジェイコムが少額短期保険事業に参入。本社・神田、資本金 5 億 8 千万円  
20 年秋募集開始
- ・ J:COM の視聴者 554 万世帯を中心に、難しく複雑なイメージを持たれている保険をシンプルに分  
かりやすく提供する計画。リスクや困りごとをカバーする独自の保険商品を企画・販売
- ・ 知名度を活かし、既存顧客以外の幅広い顧客層にも普及を図る
- ・ プロモーションには CM キャラクターの「ざっく（ZAQ）」を用いる

### ○ 米 カリフォルニア州 ガソリン車販売禁止へ 新車、35 年までに（20/9/24 日経夕）

- ・ 米国新車販売の 11%を占め最大市場の CA 州で、2035 年までに州内で販売される全ての新車  
を「ゼロエミッション車」（排ガスを出さない EV など・トヨタのハイブリッドは 2018 年に除外された）に  
するよう義務付け。今後 EV 車販売がさらに加速する見通し
- ・ CA 州の新車販売の 5 割は日本車が占めており、大きな影響が予想される（注：EV 車開発では  
中国が日本を大きくリードしている）
- ・ 山火事の原因となる気候変動への影響が大きい運輸部門の温暖化対策を急ぐ
- ・ 英国やフランスは既にガソリン・ディーゼル車の販売禁止時期を明示しているが、自動車大国米国で  
は CA 州が最初。今後民主党の地盤の他州に波及するかが焦点
- ・ 州独自の環境規制を禁じるトランプ政権に対しては、今でも複数の州が訴訟提起しているが、今後  
さらに対立は深まる見込み

### ○ 明治安田生命 アニコム損保のペット保険販売(20/9/24 朝日)

- ・ 10 月から同社 HP で販売、来年 4 月から営業職員による販売を開始
- ・ 訪問営業や集客イベントがやりにくい環境の中、一定のニーズが見込めるペット保険をきっかけに新  
たな顧客を開拓する
- ・ 生保では、2011 年に朝日生命がアニコム損保のペット保険を取り扱い、日生や第一も他社と連携  
して販売中。国内のペット保険市場の販売件数は 235 万件

### ○ みずほ銀行 事務職 3,000 人を営業職に配置転換（20/9/25 日経朝）

- ・ 2023 年度末までに事務職の 3 割、約 3,000 人を資産運用相談担当営業に配置転換  
デジタルで店舗事務を大幅に削減し、業務の効率化を図って営業力の底上げを図る
- ・ 本年 10 月から来店客が店頭のタブレットを操作し、取引内容をシステムに直送する仕組みに改め

ていく

- ・ みずほ FG は 24 年度末までにグループ全体で 130 店舗を削減する方針。個人向けの取引は低収益が定着しており、デジタルの抜本活用で改善を図る

### ○ ミニストップ フランチャイズ制度見直し 利益折半 稼ぐ力向上促す (20/9/25 日経朝)

- ・ 現在、もうけのあるなしに関わらず売上高から仕入原価を引いた加盟店の粗利益の一定割合を本部が経営指導料として徴収 これを 21 年 9 月から利益を双方で折半する仕組みに転換 売上至上主義から店舗の稼ぐ力を重視するモデルに切り替える
- ・ 現在、売れ残りの破棄ロスや人件費は加盟店の全額負担で、店の経営状態にかかわらず本部が一定の収益を確保できる仕組みだったが、今後は廃棄ロスや人件費など店舗運営に関わる一連のコストは本部と加盟店が共同で負担し、残った利益を折半する（注：これにより店舗の収益が自動的に増えるわけではない。減収もあり得る）
- ・ 売れ残りをなくす発注ノウハウなど、収益を効率的に上げる仕組みづくりが必須となるため、本部も運命共同体として関与する  
現在 24 時間営業が原則となっている営業時間も自由に選べるようにする
- ・ コンビニ業界は人口減少に伴う国内市場縮小に直面し、新規出店で売り上げを拡大してきたビジネスモデルは転機を迎えている

### ○ 損保 3 社 自動車保険料値下げ 来年 1 月 1%未満 (20/9/29 朝日朝)

- ・ SJ、MS、あいおいの 3 社ともに 1%未満の小幅な値下げの見込  
自動ブレーキの普及と雪害が少なかったことなどにより事故が減少したため。値下げは 3 年ぶり 事故は減ったが修理費単価は上昇傾向にあり値下げは小幅なものとなった（注：バンパーにセンサーがいくつも付けられたりして、高価格の部品やモジュールが多くなっている）
- ・ TN は来年 4 月改定に向けて値下げも検討中

### ○ アフラック 提案から契約、ネットで完結 半年で開発 (20/10/2 日経朝)

- ・ アフラックはネット完結システムを開発、10 月から全国展開 生保業界初 コロナ禍で急進展 営業手法を刷新し、収集データを商品開発に活かす  
8 月に稼働させた WEB 面談システムを 10 月末から代理店に展開 全商品対象  
コールセンターの営業担当者のパソコンには AI が会話内容をもとに適切な対応を表示し、契約までの手続きを支援
- ・ 狙いは①データ活用の推進：顧客ニーズに即した商品開発や提案に活かす。さらに遺伝子検査や人間ドックなど予防医療分野への本格進出の道を拓く ②営業手法の刷新：募集人の個別訪問では人手不足を解消できないため、デジタル化で成約率の向上を狙う  
デジタルの活用で潜在顧客との接点増も図る
- ・ 原動力は「アジャイル（俊敏な）推進室」。社内公募で選抜したメンバーに 3 億～5 億円の予算

権限を与え、人も招集できる人事権も付与。開発を迅速に行い、デザインや他システムとの連動は後回しにして順次改善しながら、期限内完成にこだわり、急加速するデジタル化に対応  
現在顧客対応のデジタル化や書類のデジタル化など 50 以上のプロジェクトを同時並行で進行

#### ○ 損保ジャパン 保険商品開発に地方の知恵（20/10/6 日経朝）

- ・ 地方の支店に勤務する営業社員の声を商品開発に活かす制度を創設  
企業営業や代理店との折衝で気づいたニーズやリスクを集約し、迅速な商品開発につなげる  
「マーケットリサーチャー」として入社 5 年～15 年程度の社員 70 人を選抜  
23 年度末には 200 人に
- ・ WEB 会議などで会議に参加し、地方にしながら本社の商品開発プロセスに関与できる  
新たな働き方や企業の業態の変化に迅速に対応する

#### ○ あいおい ND テレマティクス自動車保険加入者にマイレージ提供（20/10/7 保毎）

- ・ 2021 年 1 月からエンタメ性のあるポイントプログラムサービス「AD テレマイレージ」の提供開始  
月間の安全運転スコアや走行実績に基づき配信されるレポートを閲覧した場合にポイント付与  
自宅で運転技術を学べる WEB ゲームを利用した時もポイント付与
- ・ 溜まったポイントは賞品との交換ができる電子クーポンと交換できる
- ・ 事故の未然防止のため、楽しく日々の安全運転に取り組めるよう新たなサービスとして開発
- ・ 将来的には顧客と保険会社・代理店をつなぐ双方向コンテンツとして安全・快適なカーライフ実現に貢献していく

#### ○ 政府規制改革会議方針 書面規制、押印撤廃へ（20/10/7 日経朝）

- ・ 行政手続きを抜本的に見直し、書面・押印を撤廃するための政省令改正を年内に実施  
法改正が必要なものは 2021 年通常国会で関連法を一括改正  
デジタル化を改革の柱として規制改革を政権のど真ん中に置く菅政権の方針を受け、早期実現を目指す
- ・ 行政手続きに関する押印は 9 割以上廃止の見込み。電子署名などを念頭に置く
- ・ 民間事業者同士の手続きでも法令で押印や対面を求めている規制を改める  
不動産売買や銀行口座開設時等の対面規制を撤廃する  
デジタル技術の活用を阻害している規制や制度の大胆な見直しも求め、社会の DX（デジタルトランスフォーメーション）を促す
- ・ 規制改革会議ではこれまでも見直しの必要性を訴えていたが、コロナ禍の影響や菅政権の意向を受けて一気に加速する方向に向かう

以上