



株式会社 アスニーク 大島 直樹 代表取締役

多方面の不確実性が高まり、不安も増す現代だが、安心・保障を掲げる保険業もIT化、AI化の波を受け、大きく変貌しつつある。名古屋市守山区で保険代理業を営み創業から50年超の歴史を有する株式会社アスニークの代表取締役、大島直樹さん(51)に話を伺った。

—御社が株式会社組織になって20周年ですが、今のお気持ちは？

大島 直樹 代表取締役 小社は銀行員を辞めた父・昭夫（現会長）が住友海上に入って、その後個人で損害保険事務所を始めたのが50年前。そして5人でオフィス・アイという株式会社を設立したのが2006年。20年前です。私はその1年後に化粧品会社を辞めて入社しました。そして会長の70歳の誕生日に私が代表取締役に就きましたが、それから10年。20年という実感は全くないですね。まだ10年か、という感じはあります（22年に「アスニーク」に社名変更）。

その間、業界はいろいろ変わりました。バブルがはじけた時（2008年秋）はそんなに影響はなかった。この業界は保険料の何%かをいただき、その積み上げで食べていく堅い業界。大幅に儲かることがない代わりに大幅に損をすることも少ない。安定してます。コロナ禍の時も少しだけ落ちましたがほぼ変わらなかった。保険はそういう時のためにあるものですから。

—御社の特徴を教えてください。

大島 代表取締役 うちの顧客は約4000件ですが、個人が90%。しかし売り上げは法人で4割占めています。この構成は変わっていませんが、この先は変わらないといけない。中小企業・法人に特化していく。今はネットなどで直接保険販売されており、若い子は

ネット加入している傾向。

と言っても保険加入は人の紹介が圧倒的に多い。昔はそれ一辺倒でしたが、今はホームページやネットなどいろんな手法が増えた。それでも信頼や実績は大切。損害保険が8割、生命保険2割ですが、損保はメンテナンスが大事。事故や災害などに対応しますからやることは多い。個人でも自動車事故があります。

培った信頼・実績を学びながら気持ちを引き継ぎつつ、新たな手法も産み出していく。人との関係、保険会社との付き合い方、そして監督官庁の取り締まりや規制は複雑化しており、それらにも対応しながら突き進んでいくのでこれからの道は険しい。

だから特徴はまさに模索しているところ。保険はどこで入っても料金は同じ。それにもう一つ加えるものが必要。それが信頼。メンテナンスが大事なんです。会長の時代に培った信頼・看板を背負って社員一人一人が同じ気持ちでやってもらう。それぞれ個性を出しつつ会社としての理念も体現していく。それを、作るのか自然にじみ出てくるのか、模索しながら若い子たちがやっていく。

ただ一方で、先ほども言いましたが金融庁の検査・法的規制が厳しい。おおらかな時代ではなく、その対策が大変。金融業者としてのルールを保険会社への規制として降ろしてくるのですが、それが末端の我々にかかってくる。保険会社は指導する立場。結局、様々