



人間性が磨かれた新人時代。 合理性を重視するニューヨーク。 どちらでも、熱意という名の 人間力が問われている。

Shuhei Nishioka

いま西岡が担当している化学系メーカーは、どこもグローバル展開をする大企業。製造過程における火災保険や、製品トラブルによる賠償責任保険はもちろん、海外保険の引き受け、従業員の福利厚生でもある自動車保険・傷害保険なども手がける。「代理店、海外駐在員など網の目のようにネットワークを持っていることが当社の強みだと思います」と西岡は語る。

大阪とニューヨーク、 その両極端が教えてくれたこと

新卒入社後、地元関西で過ごした4年間の「ローカル」時代。そしてその直後、2年に渡ってニューヨーク支店に赴任していた「グローバル」時代。現在の西岡周平を形づくっているのは、紛れもなくその両極端のフィールドで手に入れた経験値と価値観である。片や、人間味や熱量といったエモーショナルな素養を鍛えてくれた期間。片や、合理性や根拠の積み上げといったロジカルな能力を問われた期間。入社7年目となったいま、そのどちらもが「かけがえのない時間

だった」と西岡は実感している。「保険という商品は目には見えません。だからこそ『東京海上日動』という社名の信頼度に加えて、『西岡周平』という個人としての説得力も必要になる。それは私がどの部門どのエリアにおいても変わらないテーマだと思っています。化学産業営業部。その名の通り、薬品メーカーや化粧品メーカーなどが抱えるリスクを引き受け、クライアント企業が躍進するためのサポートをするのが現在の西岡のミッションである。

ソリューションはないのか!? という厳しい言葉

「いずれは海外で」という考えは入社前から持っていた。東京海上日動の説明会に出席した当時の西岡は、総合商社やメーカーばかりでなく、保険業でもグローバルに活躍できることを聞いて胸を躍らせた。ポスコンに短期留学し、最低限の英会話はできるつもりでいた。そこで、入社3年目以降の社員が派遣される「海外駐在トレーナー制度」に手をあげたのだ。西岡が駐在することになったのは、世界ビジネスの中心地ニューヨーク。東海岸エリアに拠点を置く日系の商社・金融会社・製薬会社を担当した。だが、赴任早々、西岡はクライアントから痛切な批判を受けることになる。「何のために席についているんだ。君のポジションは？ソリューションはないの？」という厳しい言葉をかけられたんです。ニューヨークでの私の役割は「クライアントソリューション」だったのですが、そのことへの強烈な皮肉でした。西岡が訪ねた化学薬品メーカーは、その直前に、コンテナ貨物に梱包していた薬品に不純物が混じってしまい、商材として使えなくなるというトラブルに見舞われていた。損失分を保険でカバーしてほしいという要望に対応するのが西岡の務めだったのだ。しかし、西岡はただオロオロするだけで何ひとつ返答することができなかった。

準備不足が招いた冷や汗と、 そこからの変貌

「お恥すかしながら、何もかもが準備不足でした。西岡は迷憚する。多少の自信があった英語も使えない。資料も用意できていない。何よりクライアントがどのような保険に加入しているのかさえも把握していません。西岡はそんな状況に出席してしまっただけで、勝手に安心していただけです。どこかお客さん気分のままだった。言うまでもなく、営業である私は保険の契約内容も、損害の内容もわかっておかなければなりません。そしてカバーできる範囲がどこからどこまでなのか説明できなければなりません。その時の冷や汗と反省が、私の仕事に対する向き合い方を変えました。結論を言えば、クライアントの損失分は貨物保険に対応することができ、保険金を支払うことができた。大阪での営業時代は、お客様からも愛がられていましたし、良くも悪くも属人的な関わり合いがそのまま実績に表れていた。過度な自信もあつた。けれどアメリカではそうはいかない。本当のビジネスは甘くないのだと思ひ知らされた。

往復10時間、TOKIO MARINES ファンをつくるために

その後の西岡は人が変わったように、時間を見つけては勉強をするようになった。アメリカの保険制度のこと、クライアントのビジネスモデルのこと、ブローカーという日本にはない専門家のこと。そうした自己研鑽の日々の中で収穫と言えるできごともあった。「長年、TOKIO MARINEと未取引だったお客様がいました。米国内に2拠点を持つメーカーだったのです。私が引き継ぐ以前は、本体の米州統括会社の方にばかり提案に行っていた。よくよくヒアリングをしていくと、実質決定権者は工場の方にいたんですね。工場に籍を置くりスクマネージャーは、実態が分からな

10年後、20年後に、 再び戻りたい場所がある

大阪の街を走り回っていた頃、西岡は地場中小企業の社長と膝を突き合わせ、時には酒を酌み交わし、その愛嬌で成果をあげてきた。その時に培われた、人の懐に入るための雰囲気づくりや、相手の心を察知する力は、いまでも生きている。また、海外進出した日系企業のサポートという形で保険の提案をしていたアメリカ駐在時代には、リスクのプロであるリスクマネージャーを相手に、ヒリヒリするようなコンパも味わった。

「TOKIO MARINEを信頼していない状況でした。ニューヨークからセントルイスへ。西岡は飛行機で3時間、長い一本道を自動車で2時間かけ、関係構築のために工場まで何度も足を運んだという。過去どんな事故があつたのか、今後どんなリスクが想定できるのか。現行の他社保険以上にカバーできることはないか。既存の定型商品だけでなく日本での再保険なども活用しました。東京の営業部には多大なサポートを受けましたが、これがきっかけでクライアントの日本側拠点とも交流が深まることになりました。最初にアポイントを取った頃にはほとんど聞く耳も持たなかったリスクマネージャーは、TOKIO MARINEとの契約書に笑顔でサインをした。「君たちのファンになったよ」という言葉が西岡の耳には残っている。

た。そこで身につけたエビデンスの見せ方やクライアントビジネスを理解するスピード感も、もちろん大きな糧になっている。西岡は語る。「ローカルとグローバル、どちらも見て言えるのは、結局は人間力という一語に尽きるということです。熱意、誠実さ、知ることへの積極性。それは日本もアメリカも変わらないと断言できます」。ビジネスは驚くほどの速さで変貌し続けている。だからこそ保険も、その速度で変化し続けなければならぬ。その時に保険に携わる「人」がどうあるべきなのかを、西岡は語っている。のようだ。「10年後、20年後にまた大阪やアメリカに赴任してみたいですね。関わった方々と昔の話で盛り上がりながら、どちらの場所でもかつてとは違った美味しさの酒が飲める気がするんです」。



Company Information

一緒なら、世界は変えられる。

創業から140年、我々が大切にしているのは、「インフラのインフラ」として「社会と人の『いざ』というときを支える」こと。そして、それができる企業であり続けるために、時代に合わせて変化し続けていくことです。世界中に広がるビジネスフィールドで、私たちと一緒に、一人ひとりの挑戦者と、誰かのために働くあなたと、世界を変えていける。そう信じて、私たちは新しい時代と一緒に創ることが出来る仲間を求めています。

会社概要

社名/東京海上日動火災保険株式会社
 英文社名/Tokio Marine & Nichido Fire Insurance Co., Ltd.
 略称/東京海上日動火災保険 設立/1879年8月
 資本金/1019億円(2020年3月31日現在) 代表者/取締役社長 広瀬 伸一
 本社所在地/〒100-8050 東京都千代田区丸の内1-2-1



東京海上日動 火災保険株式会社

化学産業営業部
営業第一室 課長代理

西岡 周平