

# 職務経歴書

2020年06月29日現在

い ち の へ よ し し げ  
氏名：一 戸 良 成

## 経験分野【発展可能活用領域】 “ Full of Ideas & Compliance の市場形成経験 ”

- 企業・組織立上(含、統合/再構築/BPR)経験 ▶ 特に営業推進/コンプライアンス部門(部署)等の体制構築。
  - ▶ 当局検査経験に基づいた営業/代理店管理からマニュアル・チャート(含、コンプライアンス)作成から講習会運営等を図ります。
  - ▶ 年齢・性別等に偏重なく、個々の経験・持ち味を重視した目標達成に向けた チームワーク組成と部署間調整を図ります。
- 営業の原点、代理店開発への企画・管理、競合差別化等の経験を 真摯にゼロスタートで発展活用致します。
- 絶えず情報収集・SWOTの上、アクションプラン化した全営業拠点の予実 / 経費管理、新規領域開発の達成を図ります。

## 職務経歴 《主に 特化市場開発 & ガバナンス体制構築に関して》

期間	主要取組と成果
1983年04月 ～ 2001年12月	<p>① <u>The British Insurance Group (Japan). : Royal &amp; Sunalliance Insurance plc.</u> (BIG/RSA) : 英国保険団 入団</p> <p>【A.英国資本損保集団にて特化市場開発部署立上で成功/B.合併時には営業現業部門統合リーダー(ノンマリン)を経験(在日決済責任順位:2番)】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・A. <u>約8年間で16倍の新規増収の成果を得る。</u></li> <li>・B. 合併時の現業(営業)部門統合リーダーとして新体制確立と、<u>撤退時の殿役(しんがりやく)</u>を自ら手を挙げる。現在に続く「<u>組織構築</u>」経験と「<u>多業種人脈源</u>」を会得。</li> </ul> <p>《 事業内容:損害保険事業 従業員数:約400名 》</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・最終所属部署:日本本社(東京都千代田区丸の内)</li> <li>・最終役職名:日本本社 Senior Developing Underwriter (撤退時:営業部長待遇:最終引受責任者)</li> <li>・管理要員数: 4～50名超 (SMDT<sup>※</sup>メンバー: 4 → 12名 / 統合時:50名超)</li> </ul>
1989年03月 ～ 1998年12月	<p>◆A. 東京支店旅行傷害保険部に配属後、国内営業部にて特化市場開発チーム(SMDT<sup>※</sup>)立上。</p> <p>a.入団時、「寄らば大樹の陰」的思考ではなく、皆とこの特異な企業集団を大きくするという気持ちで入団。また、当時は、英国研修で習った基本的SWOT分析で自分たちの立ち位置と業界を俯瞰し、大手追従思考から特化(ニッチ)市場と商品設定の連続的な開発が不可欠と考え、以下を実施。</p> <p>b.上記思考により1989年03月、国内営業部課長就任後、1990年08月、特化市場開発チーム (※ SMDT : Specialized Market Developing Team) の立上げをCEO及び日本本社 営業本部長・東京支店長に提案、専任リーダーとしてスタッフ4名を預かり、チームを立上げる。</p> <p>立上当初の1990年は約8,000万円の収保(売上)から1998年度の8年間で約16倍の12億9,000万円の計上規模にする(含、競合社との共同保険)。</p> <p>☞ 他部門のバブル崩壊減収期にも特化市場開発チャネル・アライアンス提携先:ホテル/百貨店/航空/鉄道/旅行会社他とウェディングビジネス他の「英国関連企業集団:BIG」事務局を社内にて運営し、手軽な保険付帯販売スキームで Give&amp;Take で相互提案し、拡販。</p>

期 間	主 要 取 組 と 成 果
1998年01月 ～ 1999年03月	<p>◆B. 英本国の合併に伴い、少人数(50名)で広範囲の営業部門統合等に成功 (両社適応新商品 / システム要件定義化 / 代理店統合 他)</p> <p>1998年01月、The Royal &amp; Insurance plc. (ロイヤル保険会社)との本国合併にあたり、在日現業営業部門統合チーム・リーダーに両社人事部より選任される(同時に英国PA-Int'l社による各国部門別代表者が英国における英国における統合研修受講:1か月間)。約1年間の統合期間中、通常業務を進めつつ週の半分を泊込みながら統合チーム(両社約50名)全員で部門統合を完遂。</p> <p>▶ 具体的には両社の現場実態を把握、内外調査・分析 / フローチャート化 / 帳票化 / IT要件定義化(外部ベンダー参加) / 関連部署間調整 / マニュアル化 / 規定化から商品・代理店統合等に至るまでの同志意識を高めつつ誘導・完了。ほぼ現業営業部門の統合アクションプラン通り、合併を成功裏に収め英本国本部へ報告。</p>
2001年01月 ～ 2001年12月	<p>◆撤退時は“殿役(しんがり やく)”を申出で、Run-offとして残る</p> <p>2000年01月、残念ながら、英本国の減収を太平洋圏の牽引役と言われた日本市場でもカバーし難く、英国本社より太平洋圏の目玉として米系損保へ包括移転・全域撤退となる。当時、私自身転籍せず、日本市場の“殿役(しんがり やく)”を自ら希望し、最後までランオフ業務を務める。</p> <p>▶ 撤退前後5年間の会得経験として「 a. 組織創り、 b. 多業種アライアンス人脈、 c. ロイヤル社のコンプライアンス感覚 」等を得、現在も活用。</p>
【社内/グループ 表 彰】	<p>・BIG:1997・1999年 International Manager Award 受賞(世界125カ国、5,725拠点中、25名受賞。英本国本部マネジメント委員会より新規開発スキームで3年以上の純利益を上位計上し続けた海外管理職表彰)。</p> <p>・BIG/RSA:Top Underwriter Honor 受賞(個人5回/部署12回)他受賞</p>

2002年01月 ～ 2013年04月	<p>② The Newindia Assurance.,Ltd.(NIA) / ニューインディア保険会社【インド国営損保】</p> <p>【インド国営企業にて営業部門業務改善と全支店横断による特化市場開発で黒字化転換 (営業推進とコンプライアンス/ガバナンスを諸刃の剣で確立)に成功】</p> <p>《 事業内容:損害保険事業 従業員数:約90名 》</p> <p>・最終所属部署:日本本社営業推進部(東京都千代田区丸の内/新宿区西新宿)</p> <p>・最終役職名:日本本社 営業推進部次長 / SMDG:特化市場開発グループ・リーダー / 営業部門コンプライアンス・リーダー 兼務</p> <p>・管理要員数:各支店長含め約50名(6支店 / 6営業所. 営推指導:含、予実経費管理)</p>
2006年09月 ～ 2009年03月	<p>◆営業部門BPR・コンプライアンス管理計画の立案から黒字化遂行全般に携わる。</p> <p>▶ 上記東京支店配属後、2006年、日本本社営業推進部次長異動後、在日経営委員会(部長会)にて前職企業統合時の経験を基にした営業部門BPR立案の承認を得、完遂。 (部門間業務連結化でシステム・人件費を約3割削減:約9千万)。</p> <p>▶ 2006年以降、営業部門から端を発したBPR 提議は約2年を要し、全社的に波及、約3割のコスト削減。業務効率化と事務ラインを一から見直した形となり、存外にインド本国社長より2009年11月に Cost Reduction Award 受賞。</p>

期 間	主 要 取 組 と 成 果
2006年09月 ～ 2009年03月	<p>▶ 不採算事業所の再生／撤退対応 ▶ 営業人事制度の改革(人事部部協働)開始【Permanent/IS】。</p> <p>▶ 2008年、営業推進上、全社的募集・引受・セキュリティ上のコンプライアンス面に当局対応上の切迫課題を、企業防衛の為に、内外向マニュアルを本社営業推進部にて作成し、部長会承認後、教育・点検を開始。</p> <p>☛ AML、KYC、FATCA、CRS 英国ロイズ標準準拠 (2010年、コンプライアンス部設置以降、移管)。</p>
2007年01月 ～ 2012年03月	<p>◆<b>営業推進部発 5ヵ年計画プロジェクトの調査/SWOT・立案・実施による黒字化転換化</b></p> <p>・2007年度、純新規実績(3億6千万円)を評価され、部長会 ■ 常任メンバー指名される。また、CEO 特任下、全営業拠点横断型特化市場開発グループ:SMDG(Specialized Market Developing Group) リーダーとして、各支店長・営業所長等を巻き込んだ全社的新規営業プロジェクトにSWOTの上、着手[他社の手掛けぬ法人用建物/造作/事業継続費用/利益/商品/等の地震及び津波・山崩・河川氾濫他の広域災害担保等を、建築設計団体とアライアンスサービス提携を約し、《無料耐震診断+補強+地震補償提案》を、宗教・学校・医療等法人・老舗旅館・霊園墓石等の特化市場を、各支店長から女性職員を含む全社員体制と全代理店を巻き込んだ新規市場開発に成功]。</p> <p>▶ 経営上のKPI策定(Budget &amp; Actual 完全システム化)、収保管理体制の整備協働完了(システム/営業事務)。</p> <p>☞ PDCA。これは、全社新規収入源として自動車保険等の赤字商品からの黒字化転換の端緒に繋がる。</p>

2014年01月 ～ 2016年05月	<p><b>③ イーペット少額短期保険 株式会社 【新興ペット保険(ミニ損保)】</b></p> <p><b>【少額短期保険会社 新規設立:営業・業務両部門及び法務/コンプライアンス室を構築/運営/管理】</b></p> <p>損保勤務時代より稀少機会だった保険会社設立に約2年半、主に本社営業推進・コンプライアンス部門長として金融当局申請・ヒアリング対応等に参画。特に上記3部門の体制基盤立上責任者として戦略・運営等全般を担当(営業推進とコンプライアンス/ガバナンスに関しては、<u>諸刃の剣</u>で推進)。</p> <p>《 事業内容:損害(少額短期)保険業 従業員数:約20名 》</p> <p>・最終所属部署:本社営業推進部(福岡市博多区博多駅前) / 東京支店(東京都文京区目白台)</p> <p>・最終役職名:本社営業推進部 次長・コンプライアンス室 室長 / 東京支店 支店長 を兼務</p> <p>・管理要員数:8.5名(営推・業務部各3名/東京支店2.5名)</p>
2014年01月 ～ 2016年05月	<p>◆ <b>ペット保険会社の設立・稼働に向けた下記業務に携わる。</b></p> <p>1. <b>営業部門:特化市場調査・SWOT分析等から始めた動物保護団体/インターネット代理店等のチャンネル開発・社内外体制構築・確立他(除、端緒期の商品設定)。</b></p> <p>a. <u>首都圏営業分は、アクションプランに比し、チャンネル構築の即効により 初年度収入保険料の115%強</u> (東京600件強/福岡200件:東京営業2/福岡営業職3名)を計画通りに動物保護団体チャンネルより達成。</p> <p>b. 動物保護団体との事業提携の実行役となり、次年度以降の増収体制の橋頭保構築に貢献(80→220団体)</p> <p>c. 部長会にて議長として各部長間を調整し、短中期の事業戦略、事業計画の立案・運営実行(含、予実・経費・遵法管理→全社総合予算・人員戦略(含、採用)を総務経理部協働で策定後、グループ本部報告・申請。関連部署長・ベンダー等の調整を加えつつ、前々職RSA統合時の如く、休日返上で完了。</p> <p>2. <b>業務部門:業務部フレームワーク基盤構築、加えて、コンプライアンス室長としてコンプライアンス・プログラム作成に則した社内遵法教育体制確立、代理店とお客様センターに向けた顧問獣医団(大学)を含む引受・事故対応運用体制への提携・確立に従事【含、法務パラリーガル折衝】。</b></p>

期 間	主 要 取 組 と 成 果
	<p>◆ <b>法務/コンプライアンス体制基盤確立</b>(前職NIA社経験を参考)</p> <p>会社組織構成の目鼻がつくと共にその神経にあたるであろうコンプライアンス管理体制の必要性を考え、総務経理部長と社長に具申(併せて専任業務部長採用)しコンプライアンス管轄部署と人員配置を申請。結果、組織規模等を勘案の上、コンプライアンス室長兼コンプライアンス委員会事務局長として追任となる。そのため、委員会・コンプライアンス室発でコンプライアンス・プログラム及び社内両規約を作成し、代理店/社員用各職域別マニュアル/講習用教材/講師ガイド等を作成。2015年、内外点検・講習会等を含み14回以上出張実施。 → <b>【 顧問弁護士より法務部張りのガバナンス体制と評価される 】</b></p>
	<p>◆ <b>事業戦略上の情報収集とSWOT分析</b></p> <p>a. <u>市場調査・SWOT分析等を通し、特化型ペット保険市場の橋頭保構築に営業・業務両部門の責任者として、事業戦略の立案・運営全般を担当する。</u> → 短中期事業戦略/立案・運営/実行</p> <p>保険会社基盤を構築[プレーイングマネージャーとして金融当局への認可(登録)申請書類作成/ヒアリング対応から両部門内部体制:内外業務チャート / 事務フロー / マニュアル / 各種規定 / 帳票化への原文作成・研修企画/講師やシステム等の関連部署間調整、それらをコンサル会社及び法律事務所とのリーガルチェック・修正・ガバナンス管理等を含むまでオーナー(株主)意向に則り、手作りの立上を遂行]。</p> <p>b. Webにおけるペット保険募集に強みを持つ保険会社との<b>M&amp;A</b>の接触開始(現 楽天:あんしんペット)。</p> <p>c. 在京少短保険会社間のペット・家財保険相互乗入販売(<b>OEM</b>)に関して折衝開始(現、ジック少短)。</p>
	<p>◆ <b>事業戦略遂行上のグループ本部(特に人事管理本部)との協働</b></p> <p>a. 前職経験を基に就業規則・賃金体系・評価制度等をグループ本部及び総務経理部と協働で策定・実施。</p> <p>b. 各事業戦略上の予算・人員戦略等(含、採用)を、グループ本部及び総務経理部と協働で策定。</p>

<p>2016年05月 ～ 2018年09月</p>	<p><b>④ 東日本少額短期保険 株式会社【火災共済会より転換した少額短期保険会社:ミニ損保】</b></p> <p><b>【主にコンプライアンス体制確立及び商品改定等を含めた営業企画、代理店販促/開発/管理等に従事】</b></p> <p>《 事業内容:損害(少額短期)保険業 従業員数:約20名 》</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・最終所属部署:本社コンプライアンス部 / 営業企画部(東京営業所内:東京都千代田区神田)</li> <li>・最終役職名:本社 コンプライアンス部長 / 営業企画部長 / (商品改定時:業務部 特任部長)を兼務</li> <li>・管理要員数: 2名</li> </ul>
<p>2016年05月 ～ 2018年09月</p>	<p>◆ 前職より少額短期保険協会等の各社代表者会議席上、当該社東京営業所長より紹介された同社社長に社内外コンプライアンス体制確立及び代理店チャネル拡販スキーム・商品内容(料率・約款改定等)の見直し等、競合上の営業しやすい環境づくり等を、当座の主務に後継役員として勧誘され入社。</p> <p>但し、東京営業所内在席として上記任務に着任直前、同社専務の新規火災少額短期保険(株)設立/独立により同営業所営業職3名の勧誘離職と共に約200社強の不動産代理店の管理及び防御・開発を加えた営業職務が追加。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・2016年度 主に中小不動産業代理店管理(新規開発に関しては、大手損保の中小規模不動産代理店:約600店の整理開始に伴う情報を得、所内で新規委託代理店化アプローチ/約30社乗合)。</li> <li>・2017年度 新規不動産業代理店開発数:14社/(5社目標)、収入保険料目標達成率:115%(同年度目標は対前年実績7.5%Up増。約15年前の商品を販売対応)。</li> <li>・東京営業所の代理店群を予実管理/SWOT分析し、整理統合をしつつ所長をフォロー。</li> </ul>

期 間	主 要 取 組 と 成 果
2016年5月 ～ 2018年9月	<ul style="list-style-type: none"> <li>・これまで未実施だった代理店向けコンプライアンス研修を2016年07月以降、東京営業所管下の約350店対象に資料/テスト等作成し、地域出前講習等をすると共に、代理店Web対応・契約管理業務(含、遵法・セキュリティー他)・事故対応・関連周辺業種を含めた損保商品等の基礎知識も併せ、講習会完了(但し、社内各職域別リスク・ガバナンス点検・マニュアル等を作成・用意したものの、時期尚早とのことで延期となる。</li> <li>・2018年度、特に営業企画の本来業務に関しては、他社競合上の商品劣化対応(商品改定に関しては主に当局折衝を始め、アクチュアリーやベンダーと共に要件定義を協議しつつ、エクセル使用可能者の仙台本社全社員を巻き込みながら、料率・約款改定を当局対応)とアライアンス 提携サービスによる商品補強を完了。また別途、新規チャネル構築/強化策及び業界水準への最低限のシステム化要件定義を改善提案し、部長会席上・社長及び取締役会等へ提出・説明をするも、約20年前の共済状態には問題意識を有しているが現時点において時期尚早の為、商品改定等の一部を除き保留。最終的に募集・引受業務を通じた喫緊課題の改善に絞り対応後、某少額短期保険会社との企業統合にあたり退職。</li> </ul>

2020年02月 ～ 現 在	<p><b>⑤ 公益財団法人 日本厚生会【日本石材他をグループとする霊園経営財団】</b></p> <p><b>【主に等に従事】</b></p> <p>《 事業内容:主に霊園・自動納骨堂等経営 従業員数:約30名 》</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・現所属部署:本部事業企画室(神奈川県愛甲郡愛川町三増➡神奈川県港北区新横浜異動)</li> <li>・管理要員数:2名</li> </ul>
----------------------	---

期 間	主 要 取 組
2020年02月 ～ 現 在	<ul style="list-style-type: none"> <li>・当初、ニューヨークの関係財団立上を、新横浜事務所にて行う要員として入職(2/7～3/31迄、愛甲郡現場研修)。入職直後、上記立上は延期。現在、理事長直下にて自動搬送式納骨堂建立事業企画化・各種マニュアル整備/原案作成・コンプライアンス体制構築化他を、同時並行に事業企画室室長として従事中。</li> </ul>

2018年10/01 ～ 2020年01/31	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ボランティア団体活動〔4回 / 週。犬猫保護活動 / 公立高校ボランティア(就職活動支援) / 源頼朝会(文化財保護) 等</li> </ul>
-------------------------------	--

<p><b>【現在に至る主要異業種アライアンス提携/協力支援チャネル】</b></p> <p>損保/少短/共済/保険ショップ/国際保険ブローカー各社・市町村専門保険&amp;各種代理店等/ 医療アシスタンス会社・銀行・不動産・リース・貿易・住宅・酒販・流通/百貨店・宗教/大学/医療/介護福祉/保育園等法人・旅行/宿泊/交通・印刷・メディア/IT・建築設計・人材派遣/ 経営コンサルタント/弁護士/司法書士/会計士事務所・健康保険組合・在日大使館・各種メーカー法人 及び その他各種団体(ボランティア/美容/各業界団体 等) 他</p> <p>★ 今後、特に上記業種以外も含めた代理店開発等の発展活用増加も考えたく存じます。</p>	
--	--

以上