

Title	損害保険会社のマネジメント・コントロール
Sub Title	
Author	木田裕芳(Kida, Hiroyoshi) 柴田典男
Publisher	慶應義塾大学大学院経営管理研究科
Publication year	1994
Jtitle	
JaLC DOI	
Abstract	
Notes	修士学位論文. 1994年度経営学 第1074号 複写許諾が必要
Genre	Thesis or Dissertation
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=KO40003001-00001994-1074

慶應義塾大学学術情報リポジトリ(KOARA)に掲載されているコンテンツの著作権は、それぞれの著作者、学会または出版社/発行者に帰属し、その権利は著作権法によって保護されています。引用にあたっては、著作権法を遵守してご利用ください。

The copyrights of content available on the KeiO Associated Repository of Academic resources (KOARA) belong to the respective authors, academic societies, or publishers/issuers, and these rights are protected by the Japanese Copyright Act. When quoting the content, please follow the Japanese copyright act.

学生氏名	木田 裕芳 (安田火災海上保険株式会社)	主査 柴田 典男 副査 太田 康信 山根 節
所属	柴田 典男 研究室	

損害保険会社のマネジメント・コントロール

損害保険市場ならびに業界は大きな変革期にさしかかっている。主力商品の伸びの鈍化、運用収益の減少、損害率の上昇といった状況の中で保険料率の自由化、生損保の相互乗り入れなど、これまでの競争秩序が一気に変貌しようとしている。したがってこれまでの競争優位要因であった代理店網とは別の要因が市場での地位を決めることになってくる。その要因とは、価格競争力、商品開発力、コンサルティング力、アンダーライティング力などである。

損害保険会社の経営は、財務諸表や各社の成績評価によって把握されるが、上記のような新しい競争要因はこれまでの指標だけでは測りにくく、現場での意識も高めにくい。

したがって今後は①効率的な募集体制の確立②リスク診断力の向上③金融総合サービス体制の確立、といった3つの重点施策を基本に、①顧客満足度の向上②キャッシュフローの確立③マーケットシェアの拡大、という3つの重点目標を掲げるべきである。そして、それらに対応して①キャッシュフロー②成績③開発活動④改善活動、という4つの視点でもって業績管理を行うべきである。そのことにより、短期的な目標である成績（収入保険料）やキャッシュフローの確保を図り、現行体制の効率化を目指す一方、長期的な視点に立った、新たな市場秩序に対応できるしくみを構築していく必要がある。

業績管理は、これまで以上に結果よりも過程重視であり、長期的な戦略と短期的な戦略とのバランスがとれているとともに、現場の問題意識や自主性を高めるようなものであることが求められる。