

企業名：全国保証

レポート名：統合報告書 2022

1. この会社が目指している将来の姿が理解できるか

理解できた。全国保証ははとくに新規事業を拡大するというより、現在行っている住宅ローンの貸し出しによるシェア拡大を図っている。現在市場シェアは8%だそうで、これには伸びしろがあると思われる。また、地域社会の発展と貢献を目指しているそうで、地域社会への利益の還元、サステイナブルな会社を目指しているとわかった。

2. この会社の現在の競争優位性が理解できるか

全国保証の競争優位性が理解できた。当初、住宅ローンの保証業務は、他の企業でも代替可能なのではないかと考えていたが、全国保証の強みを説明するページがあったのが理解の助けになった。いわく、国内唯一の独立系の保証会社であり、金融機関の子会社もしくは系列会社ではない。これはつまり、全国各地の金融機関と提携して業務を行えるということであり、リスクが分散されるため全国保証が金融機関と共倒れして倒産する確率は低く、顧客側も安心して任せられると考えられる。また、どこのグループにも属さないということは、柔軟な商品販売が出来るということであり、これは全国保証の競争優位性であると考えられる。また、拠点が全国に13か所あるのは、それぞれの地域の金融機関と密着した取引を行うことが出来るという強みがあると思った。また、40年にわたって積み上げてきたデータと、年間30万件以上のデータは新規参入するとして簡単に追い越せる実績ではないため、大きな強みとなると思われる。

3. その競争優位性に持続性があるかどうか理解できるか

国内唯一の独立系の保証会社であるというのはいかに持続性があると思う。新規参入しようにも、積み重ねた実績がなければ信頼は得られないからである。

4. この会社で自身の人的資本の価値向上を達成できると思うか

達成できると思う。歴史ある会社の、莫大なデータの元、顧客に寄り添い、一人一人違う案件に向き合いながら、地域社会の発展、結びつきと信頼を作るのは人的資本の価値を向上すると思われる。

5. 報告書のよかった点はどこか、どのような改善余地があるか

財務情報も非財務情報も一度に確認することが出来、使われる色にも統一感があってビジュアル的に読みやすい報告書だった。グラフや写真も適宜挟まれ、文字の大きさも工夫され

ていたため、全国保証の担当者が注目してほしいポイントがよく伝わる報告書だったと思う。改善余地は特に見当たらなかった。