

# 東京海上ミレア少短

## 保険証券のウェブ化推進

### 従業員一人一人の生産性が向上

#### 関栄男社長に聞く

東京海上ミレア少額短期保険は4月で開業5周年を迎えた。これまで従業員一人一人の生産性向上を図ることで順調に業績を伸ばしてきた同社は、今後、東京海上グループとの連携による販売網拡大や、保険証券のウェブ化、ITシステムによる業務効率化を推進し、収入保険料拡大を目指す。「顧客や代理店からの信頼を得るため、商品やサービスの品質向上に努めるとともに、少額短期保険業界の先頭に立って業界全体のレベルアップに貢献していきたい」と語る関栄男社長に現状や課題、今後の計画などについて聞いた。

在は約2200店となつて、従業員数は約125人でこの5年間ほとんど変わっていないが、従業員一人一人の生産性向上に注力し、一人当たりの収保を2倍以上に引き上げてきた。具体的には、代理店ウェブ方式を採用し、契約プロセスや物件費の削減に努めた。

一方、従業員数は約125人でこの5年間ほとんど変わっていないが、従業員一人一人の生産性向上に注力し、一人当たりの収保を2倍以上に引き上げてきた。具体的には、代理店ウェブ方式を採用し、契約プロセスや物件費の削減に努めた。

また、今年度から保険証券のウェブ化を推進している。お客さまに証券を迅速に届けることが目的だが、ペーパーレス化による印刷代の削減、お

客さまへの誤郵送、証券紛失防止、業務効率化による収益向上にもつながると期待している。

——これまでの販売商品は、

関 賃貸住宅入居者向け「新・お部屋の保険」や小規模テナントを対象とした「テナント保険」

を提供し、賃貸不動産に特化したビジネスを展開してきた。地震・噴火・津波で借入戸室が所在する建物が全損し、家財も全損した場合に「地震災害費用保険金」が支払われるのが特長

で、他社にはない保障となっている。東

日本大震災でもお客さまに大変喜ばれた。また、契約者の約7割が一人暮らしのため、東京海上グループの「東京海上日動メディカルサービス(株)」と提携して無料で医療相談ができる付加価値サー

ビスを提供し、好評を博している。

——課題は、

関 少額短期保険商品はシンプルなお品設計のため、お客さまが保険契約の際にご自身の家財状況にかかわらず高額な保障額を選択しているケースが一部見受けられる。こうした課題を解決するため、お客さまの部屋の面積に即した保障額となるようシステム

で15年度中に新たな基幹システムを導入する予定だ。タブレット端末やスマートフォンなどを活用して動画やアニメーションで商品説明できるようにし、詳しい説明を聞きたい場合はコールセンターで対応する。クレジット決済によるキャッシュレス化、ウェブ証券化も積極的に推進していく。

また、当社の地盤が比較的弱い地域に拠点展開

——5周年記念事業について。

関 4月に神奈川県湘南国際村「めぐりの森」の植林プロジェクトに協賛した。当社は開業以来、清掃活動やCO2排出量削減などさまざまなCSR活動に取り組んできたが、今後は植林活動を中心に地球環境保護の取り組みを社員と会社が一体となって推進する。

### ITシステムで業務効率化

——今後の計画について。

関 代理店の契約手続き簡素化などを図る目的

で、今後の計画について。

関 代理店の契約手続き簡素化などを図る目的

で、今後の計画について。

関 代理店の契約手続き簡素化などを図る目的

で、今後の計画について。

関 代理店の契約手続き簡素化などを図る目的

で、今後の計画について。

関 代理店の契約手続き簡素化などを図る目的

で、今後の計画について。

関 代理店の契約手続き簡素化などを図る目的

で、今後の計画について。

関 代理店の契約手続き簡素化などを図る目的

で、今後の計画について。

関 代理店の契約手続き簡素化などを図る目的

4月には全社員が集まり、5周年を祝う社内パーティーも実施し、全員で新たな飛躍を誓ったところだ。

広報戦略では、さまざまなメディアに取材してもらつことで、さらなる知名度向上に努めていく。

——最後に抱負などを。

関 当社は東京海上グループの戦略子会社と位置付けられている。近年は大手不動産会社との取引も増えており、東京海上のブランド力をあらためて実感している。このアドバンテージを生かしながら、スピード感のある革新的な経営を実践していく。今後も名実ともに少額短期保険会社ナンバーワンを目指して全力で取り組んでいきたい。



関社長