

社内外の連携でサービス拡充

賃貸住宅などを対象にした住生活の総合保険「お部屋の保険ワイドII」を主力商品として展開する東京海上ミレア少額短期保険（神奈川県横浜市）では、青木章氏が7月1日付けで新たに取締役社長に就任した。青木新社長に事業戦略について聞いた。



東京海上ミレア少額短期保険
（神奈川県横浜市）
青木章社長（52）

東京海上ミレア少額短期保険

21年3月期決算では、経常収益が前期比4.4%増の131億9500万円と好調。

正味保険料収入も増収が続いていますね。事故発生時の家財の保障や賠償責任の保障に加え、被保険者が死亡した際の住戸の修繕・清掃費用さらには被災時の臨時宿泊費用や転居費用まで、幅広い保障を用意している点が人気の理由です。

また、少額短期保険の市場自体が成長していることも、好調の背景といえます。少額短期保険協会（東京都中央区）の調査では、21年3月末時点で業界全体の保有契約件数は20年比8%増の957万件、収入保険料は同10%増の1178億円、業者数は同7社増の110社となっています。一方で、競争が増えているので、ユーザーに選ばれる商品を提供し続けられるよう差別化を図っていく必要がありそうです。具体的には、家賃債務保証会社との連携強化や電子契約への対応などです。保険金を支払うという事故発生後の対応だけでなく、予防につながるサービスにも取り組んでいきたいですね。

——これまで青木社長は、どんな仕事に携わられてきたのですか。私は東京海上に入社後、経理や人事、企画などコーポレート部門で過ごしてきました。直近では、行政の窓口や規制改革に関する業務、損保協会での業務を経験しており、多少なりとも少額短期保険業界について知る機会がありました。

——そうした経験を踏まえて、今後はどのようにして会社の成長を図っていきますか。社内には業界に精通した優秀なメンバーが多く在籍しており、自由な風土が根付いています。さらに、東京海上グループには損害保険会社や生命保険会社をはじめ、さまざまな企業があるので、社内外と柔軟に連携しながらサービスの拡充に努め、ユーザーや代理店に選ばれる少額短期保険会社として成長し続けていきたいです。