亀岡大郎のトップ対談

経済評論家 亀岡大郎氏

■プロフィール
★大正15年京城生まれ。新大阪新聞経済部長を経て経済評論家となる。文芸春秋、サンデー毎日など一流誌で、経済・財界問題を中心に、精力的な活動を続ける一方で「自動車戦争」「ゲリラ商法」「IBMの人事管理」などベストセラー多数。

東京海上ミレア少額短期保険（神奈川県横浜市）
関 栄男社長（56）

社名変更を機に東京海上グループとしての展開強化

全国に約1800代理店展開
年間保険料50億円超え目指す

賃貸住宅向け家財保険を扱う少額短期保険大手の一角、東京海上ミレア少額短期保険（神奈川県横浜市）。7月1日に社名を変更し、東京海上グループの一員としてさらなる営業強化に乗り出そうとしている。同社の関栄男社長が展望を語った。

プロフィール
1954年4月3日生まれ。東京都台東区浅草出身。78年上智大学法学部卒業、同年4月、東京海上火災保険に入社。代理店業務部、日本橋支社、札幌支店を経て94年ロサンゼルス駐在員。97年に帰国後は愛知南支店名南支店長、青森支店次長兼支社長、愛知北支店長、営業開発部部長を歴任。2009年6月、ミレア日本厚生少額短期保険社長に就任。趣味はテニス、カラオケ、愛犬との散歩。座右の銘は「結果自然来」。

7つ目の拠点となる広島支社を開設

亀岡　東京海上日動火災保険（以下、東京海上日動）といえば、記者時代に山本源左衛門社長（旧・東京海上火災保険）を旧・三菱銀行頭取の田実渉氏に紹介していただいて以来のお付き合いです。

関　山本社長時代は私が入社するずっと前ですね。私は1978年、東京海上がちょうど100周年を迎える前年に入社しました。

亀岡　旧・安田火災の名物社長、三好武夫氏が東京海上に追い付け追い越せの大号令を出していた時代ですね。

関　両社の頭文字をとって「TY戦争」などと言われたりしていました。安田火災に追いつかれまい、と東京海上が個人向け商品の販売強化に打って出ていたところです。

亀岡　東京海上ミレア少額短期保険とは長い社名ですが、賃貸住宅の入居者向け家財保険を扱われているそうですね。

関　7月1日に現在の社名に変更しました。グループの一社であることを本格的にアピールしていこうと考えています。当社の前身は家財保険を扱っていた共済で、昨年6月に東京海上ホールディングスの100%子会社になりました。少額短期保険会社は制度上、セーフティネットがありませんので、東京海上グループの一員であるということは大きな信用補完になります。

亀岡　東京海上という強い後ろ盾があることで、信用力で差をつけられるということですね。販売チャネルは不動産会社ですか。

関　賃貸管理会社を中心に、約1800店の代理店網を構築しています。代理店数は前年比300店増加するなど、順調に拡大しています。2009年度の契約件数は約31万件、収入保険料は45億4000万円でした。

亀岡　地方にも代理店があるのですか。

関　社名変更と同時に、当社7つ目の拠点となる広島支社を開設しました。今後は地方都市の代理店開拓も強化していきたいと考えています。

亀岡　もうずいぶん昔のことになりますが、大手損保各社に家財保険市場は有望だと勧めたことがありました。ところがどこもなかなか重い腰を上げようとしなかった。どこに不動産会社があるか、家主がいるのかが分からなかったからです。

関　東京海上日動は以前から入居者向け家財保険市場での展開を続けており、一定のシェアを獲得しています。このマーケットの魅力はやはり、成長性の高さでしょう。少子高齢化時代を迎え、日本の保険マーケットはあらゆる分野が縮小傾向にありますが、賃貸住宅は入居世帯数が増加している有望市場です。今後も、晩婚化や中高年の住み替え需要などを背景にマーケットが拡大するものと期待しています。

24時間無料医療相談サービスで差別化図る

亀岡　順調に業績を伸ばしているようですが、東京海上日動も同じく入居者向け家財保険を展開していますよね。営業上のすみ分けはどのようにされているのですか。

関　東京海上日動は主に大手の不動産会社の代理店、当社は中小の不動産会社の代理店が多いです。また、当社の取り扱いは家財保険のみなので、建物の火災保険のお取り扱いを希望する場合は東京海上日動を紹介し、反対に少額短期保険に適したビジネスモデルを希望される場合には当社を紹介してもらうという協力体制を採っています。

亀岡　しかし、家財保険というと、商品内容が横並びで他社との差別化が難しいのではありませんか。

関　商品の付加価値を高めるサービスの一つとして、7月から保険契約者を対象に無料医療相談サービスを開始しました。グループの東京海上日動メディカルサービスと提携し、24時間・365日体制で健康相談に電話で応じるというものです。

亀岡　それは良いですね。入居者の高齢化はこれから深刻な問題になりますから。

関　賃貸住宅に住む人の7割は一人暮らしだといわれており、中高年者も増えてきています。一人暮らしの二大不安といえば、医療とセキュリティ。今回はそのうちの一つに対応するサービスを開発しました。将来的にはセキュリティに関するサービスも充実させたいと考えています。

亀岡　テナント向け商品の取り扱いも開始されたとか。

関　4月から「テナント保険」の販売を始めました。マンションの1階部分に店舗・事務所が入居しているケースが多く、代理店からもテナント向け商品への要望があったため商品化しました。保険料は3万円前後で、シンプルで扱いやすい商品にしました。この商品の投入により、建物1棟まるごとで家財保険を受けられるようになりました。これは囲い込み戦略の上でとても重要なことです。

亀岡　三菱グループといえば、以前、三菱銀行の田実氏にお誘いいただき、湘南カントリークラブでプレーしたことがありました。あれは良いコースですね。

関　湘南カントリーは三菱グループの特別なコースです。私は入社当初、湘南カントリーの保険担当をしていたんですよ。

亀岡　保険会社の方ですから、関社長もゴルフはするのでしょう?

関　一番頻繁にプレーしていたのはロス駐在員のころですね。最も多い時で、年間70ラウンドほど回っていました。

亀岡　それは贅沢ですね。うらやましい（笑）。

関　とんでもない。平日にプレーするわけにはいかないので、必然的にコースに出るのは土・日曜日。体を休める時間がありませんでした。お取引とのお付き合いとは言え、しんどかったですよ（笑）。

▶「付加サービスで差別化したい」と語る関社長

キャッシュレス・ペーパレス化推進し代理店業務軽減

亀岡　さて、今後の展開は。

関　今期の目標として、年間保険料収入50億円突破、代理店数2000店超えを目標に掲げています。代理店の業務負担軽減も今期の取り組みの一つです。保険料のコンビニ払いや口座振替などによるキャッシュレスを導入して業務効率化を図るほか、証券の発行を迅速に行う次世代ビジネスモデルを2011年3月までに稼働させることを目指します。ウェブ代理店計上システムによる業務のペーパレス化も考えています。

亀岡　代理店の業務支援は損保会社の永遠のテーマの一つですよね。

関　今年5月に、当社初となる代理店感謝会を開催しました。全国から取扱高上位企業を横浜ランドマークホテルにお招きし、60名ほどにご参加いただきました。有力代理店との結びつき強化は今後も継続していきたいですね。

亀岡　賃貸管理業は顧客基盤をがっちりつかんでいるビジネスですから、良い管理会社とお付き合いできれば、安定した営業基盤を築けますよ。がんばってください。

関　その通りだと思います。本日はありがとうございました。

会社概要

称号	東京海上ミレア少額短期保険株式会社
本社所在地	神奈川県横浜市西区みなとみらい2－2－1－1　横浜ランドマークタワー35階
取締役社長	関　栄男
資本金	15億9583万円
株主	東京海上ホールディングス株式会社（出資比率100%）
従業員数	126人（2010年3月末現在）