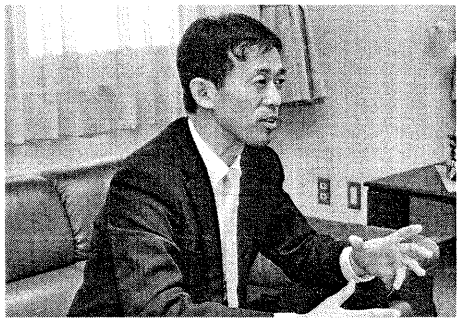
亀岡大郎のトップ対談

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）
藤井竜太社長（49）



東京海上の信頼生かし火災保険売上88億円

家財から孤独死まで幅広い保障で差別化

賃貸住宅において必須となっている火災保険。各社差別化をしにくいといわれるこの業界で昨期、売上高約88億円をあげている東京海上ミレア少額短期保険（神奈川県横浜市）。今期は、さらなる生産性向上と販売店の業務効率化で売上高95億円を目指す藤井竜太社長に業界の問題点と今後の展望について聞いた。

基幹システムを刷新し社内外の業務を効率化

藤井　社名のとおり、東京海上グループの保険会社になります。賃貸住宅の入居者向けに火災保険『お部屋の保険ワイド』を提供しています。

亀岡　東京海上とは、古い付き合いになります。40年以上前に週刊誌『サンデー毎日』で記事も書いています。

藤井　そうだったのですか。ぜひ見てみたいです。

亀岡　当時の記事はありますよ。その頃は、山本源左衛門氏（5代目社長・会長）が会長に就いており、菊池稔氏（6代目社長・会長）が社長をしていました。

藤井　私たちにとっては伝説の人たちです。

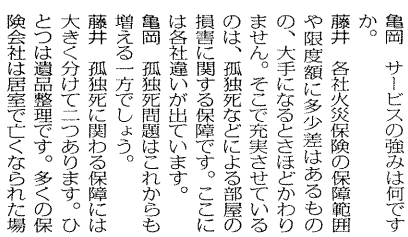
亀岡　当時は、大学生が就職したい会社ナンバーワンでした。給料日本一ともいわれ、その頃から優良企業でしたよ。菊池氏は勝負にめっぽう強く囲碁は五段の腕前で、当時、最年少名人位だった林海峯（リンカイホウ）に四目置いて対局し、勝利したこともあるほどです。

藤井　そんなエピソードがあるんですね！　26年間、東京海上に勤めていますがそれは知りませんでした。

亀岡　安田火災海上保険の三好武夫社長は「打倒東京海上」で闘志むき出しにやっていましたね。

藤井　積立保険でもすごい競争でした。

亀岡　その後に自動車保険が広がりましたが、保険会社としての優劣を決めるのは、経費率です。船で石油を運ぶ際にかける輸送保険は、事務の



▶業界大手企業の責務について話が熱くなる

女の子が一枚の伝票を上げるだけで何百万というお金が動くのに対して、自動車保険は微々たるもの。海上保険からスタートしている会社が圧倒的に強かったですね。

亀岡　サービスの強みは何ですか。

藤井　各社火災保険の保障範囲や限度額に多少差はあるものの、大手になるときほどかわりません。そこで充実させているのは、孤独死などによる部屋の損害に関する保障です。ここには各社違いが出ています。

亀岡　孤独死問題はこれからも増える一方でしょう。

藤井　孤独死に関わる保障には大きく分けて二つあります。ひとつは遺品整理です。多くの保険会社は居室で亡くなられた場合のみ保険適用となり遺品整理などにかかった費用が保障されます。ですが、身寄りがない状態で亡くなられる方の8割は病室で亡くなっています。当社の場合は、どこで亡くなられても入居者である限り保障対象としています。

亀岡　保険に入っているつもりでも、いざというときに適用されないということは避けたいですね。

藤井　その通りです。もうひとつは、部屋の清掃・消臭・修理費用です。孤独死に対しては、賠償責任保障で部屋を修繕することが多いですが、これは入居者に責任が発生しないと適用されません。殺人などの場合には適用されないことがあるのです。そこで、当社では死亡により発生する部屋の修理費用を保障するという形にしております。

亀岡　最近でも、殺人事件や死体遺棄事件などが世間を騒がせていますからね。どんなものでも対応できるということですね。

契約者以外の家主にも保険金請求の権利あり

藤井　死亡者の相続人がいない場合は、物件のオーナーが遺品整理などを行うことがありますが、そこで発生した費用を保険金請求できる特約も無料で用意しています。

亀岡　保険契約者ではない家主が費用負担した場合でも保険金が下りるということですか。

藤井　その通りです。いざというときに使えないということがないように、入っていてよかったと言われるような保険を目指しています。

大手企業の責任背負い業界活性化目指す

亀岡　業界大手の社長は業界をよくする責任がありますよ。賃貸新聞を創刊したときは、賃貸管理協会』となります。

藤井　業界大手が集まり、地位向上に尽力してきたのですね。東京海上の名に恥じぬよう少額短期保険業界を引っ張っていかなければなりません。

亀岡　現在の会社の社員数は何名ですか。

藤井　117名です。東京海上では約1万7000人の社員がいたため100分の1になりました。現場と経営層が近く、今までとは違ったやりやすさと難しさもあります。

亀岡　人を動かすためには、若い人間をどんどん出せさせることです。私の考えは、全員を社長にするというものです。現在、発行媒体は18まで増えましたが、各媒体の社長を経験させるために鍛えています。多くの企業は、部下が成長することを上司が嫌がります。これでは人が育たない。若い人をどんどん出せさせ、役職を与えることで、その役職に見合った仕事をしようと成長します。

藤井　確かにそれは、上司も部下も刺激になり、活性化されますね。当社では、部署間の異動を積極的にできるように心がけています。自分の部署だけだと考えが凝り固まってしまうため、新しい人間が入ることで、その部署に新しい考えが生まれてきます。

亀岡　常に新しいことをやり続けることは大切です。私たち新聞社はガラッと一新させる編集し弊紙を創刊しました。その3年後には弊紙の呼びかけでハウジング恒産、ハウスメイト、東都、タカラ不動産、アミックス、ホームランド開発が発起人となり『賃貸住宅管理協会』を設立し、これが後の『日本賃貸住宅管理協会』となります。

藤井　業界大手が集まり、地位向上に尽力してきたのですね。東京海上の名に恥じぬよう少額短期保険業界を引っ張っていかなければなりません。

亀岡　現在の会社の社員数は何名ですか。

藤井　117名です。東京海上では約1万7000人の社員がいたため100分の1になりました。現場と経営層が近く、今までとは違ったやりやすさと難しさもあります。

亀岡　人を動かすためには、若い人間をどんどん出せさせることです。私の考えは、全員を社長にするというものです。現在、発行媒体は18まで増えましたが、各媒体の社長を経験させるために鍛えています。多くの企業は、部下が成長することを上司が嫌がります。これでは人が育たない。若い人をどんどん出せさせ、役職を与えることで、その役職に見合った仕事をしようと成長します。

藤井　確かにそれは、上司も部下も刺激になり、活性化されますね。当社では、部署間の異動を積極的にできるように心がけています。自分の部署だけだと考えが凝り固まってしまうため、新しい人間が入ることで、その部署に新しい考えが生まれてきます。

亀岡　常に新しいことをやり続けることは大切です。私たち新聞社はガラッと一新させる編集し弊紙を創刊しました。その3年後には弊紙の呼びかけでハウジング恒産、ハウスメイト、東都、タカラ不動産、アミックス、ホームランド開発が発起人となった。

藤井　反対意見があったんですか!?

亀岡　賃貸住宅の展示会に人なんて集まるわけないと泣きついてきた社員もいます。それを押し切り開催しましたが、今年で23回目になり多くの企業と来場者が参加してくれています。しかし、一番効果があったのは、社員がこれを経験したということです。無理やりにでも新しいことにチャレンジさせることで、成長につながり組織の活性化につながったということです。

藤井　常に成長を見据えて行動しなければなりませんね。昨期の売り上げは東京海上ウエスト少額短期保険と合算で、約88億円でした。今期の目標は95億円としており、社内外ともに生産性の向上に尽力しています。今後は、代理店の業務を減らすためペーパーレス、キャッシュレスや入居者がスマートフォンだけで契約が済むように業務効率化を進めていきます。

亀岡　楽しみにしていますよ。

藤井　はい。今日はありがとうございました。

プロフィール

1968年8月2日生まれ。大阪府豊中市出身。1991年に京都大学法学部卒業後、東京海上火災保険に入社、営業部に4年間、法務部に5年、商品開発部に12年、人事部で4年と経験し、2016年4月にグループ会社である同社、取締役社長に就任。趣味は、バンド活動で年数回ライブをするほど。

会社概要

会　社　名：東京海上ミレア少額短期保険
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35F
設　　立：2008年1月
資 本 金：8億9583万3318円
事業概要：少額短期保険業、他の少額短期保険会社の保険業に係る業務の代理または事務の代行