



アイアル少額短期保険株式会社 代表取締役社長

## 上野直昭氏

保険会社や来店型保険などを手がける保険代理店での勤務、学総株式会社の社長を経て、アイアル代表に。仕入れ部長も兼務し全国を飛び回る。



### アイアル少額短期保険株式会社

少額短期保険業務を行う2社の合併で2011年2月に誕生。愛のある、身近な「オリジナル保険」の提供を目指し、他業種、他業態との積極的な提携で斬新な商品開発を行っていく。

<http://www.air-ins.co.jp/index.html> 問い合わせ先/0120-550-378

# 2011年は変化の年。 保険業界を変える少額短期保険

もともと根拠法がなかった無認可共済への規制が行われ、平成18年4月に契約者の保護を最上の目的に、保険業法の改正が施行。それまでの共済の一部が少額短期保険業者へと移行した。まだ認知度も高くない少額短期保険業のなか、好調な業績のアイアル少額短期保険が革命を起こす。

——アイアル少額短期保険株式会社誕生の経緯を教えてください。

**上野** 私が代表をしていた少額短期保険会社の学総は、共済のマーケットを多少抱えていたこともあり財務体系がしっかりしていました。ただ、それだけでは将来的に先細りになるのが目に見えています。一方、保険業法改正の時に新たに参入したライズ少額短期保険は、新しい保険や新しいマーケットを開拓できる力を持った企業だったのです。そんなライズと学総が合併して、この2月に誕生したのがアイアル少額短期保険株式会社です。少額短期保険は認可制なので、国に認可してもらうまで7カ月かかりました。業界初の少額短期保険業者同士の合併ということで注目されています。

——ところで、髪を染めていたり、派手なネクタイをしていたりすることに理由はありますか？

**上野** 少額短期保険の会社でこんな髪の毛をしている社長は私だけでしょうね（笑）。簡単に言うと、「既成概念を壊す」という気持ちを表しています。

保険という昔から、「堅い」「嫌い」というイメージがあって、それを打破していきたいんです。

ネクタイは……もともと好きなんです（笑）。「ネクタイ派手夫」でネット検索してください。

——保険の既成概念を壊すという、具体的には？

**上野** 保険というのは、「よくわからないけどお金を払っている」とか、「得しているのか損しているのかわからない」というものではないのです。もっと身近にあるべきものじゃないかと思えます。「こんな保険があったらいいな」ということを実現していくのが私たち少額短期の役割です。保険会社はできるだけ愛を伝えるもの、保険には愛があるべき、ということで、「アイアル」という社名にしました。ドメインは“air（エア）”で、空気のように身近な存在にという思いを込めています。また、保険の種類や流通までも変えられればいいと考えています。

——流通を変えるというのは、どういうことでしょうか。

**上野** 保険というのは外交員がやってきて保険加入を勧めるというのが従来の形でした。その場合は既存の保険を売ることが目的です。それがここ数年で保険のショップが増えてきたのです。来店型で、お客様が複数の保険の中から選べるようになったのです。アイアルでは、「こんなおもしろい保険があるよ」と思って選んでいただけるような商品をたくさん作り出そうとしていますし、マーケットをもっている企業とのコラボレーションによって新たな保険を作り、広くご提供していければと考えています。

私たちは「ノーと言わない保険業者」なので、アイデアがあればできるだけ実現を目指します。アイデア＝ニーズであると考えています。また、保険金の支払いに関しても、ただ口座へ振り込むのではなくICカードへのチャージでお返しするような方法も考えています。つまり、保険の種類、保険料の払い込み方法、保険金の支払い方などをすべて新しくしていきたいんです。

（次回は他業種代理店との対談です）

