経済評論家 **亀岡大郎**の

# トップ対談

## シニアビジネスの成功者たち

**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。**

# 昨年９月販売開始

# 要介護者対応の民間介護保険

区分が悪化したり した場合には保険料や5万円の一時金が支払われます。こうした保険は国内初で、高齢者住宅新聞をはじめ、多くのメディアが取り上げてくれました。

**亀岡**　ユニークな保険ですが、どういった経緯で開発されたのですか。

**上野**　新潟、埼玉で有料老人ホームなどの介護事業を展開している東日本福祉経営サービスから、一昨年5月に「利用者の負担を軽減し、将来の安心感に繋がるようなサービスが提供出来ないか」と、相談されたことがきっかけです。現在は同社に保険の代理店となってもらい、運営施設の入居者に保険の提案・販売をする、という形をとっています。

**亀岡**　大手の保険会社では、例え市場にニーズがあっても、ある程度のロットがないと保険としての商品化が出来ません。一方、少額短期保険会社は、小回りが効くため市場からの要望に応じたユニークな保険をすぐに作れるというメリットがあります。しかし、事業規模が小さい為、大掛かりな広告宣伝が出来ないこと、保険アドバイザーによる直接販売に限度があるなど、販売力の無さがネックです。高齢者を顧客に多く抱える介護事業者に代理店となってもらい、そこの利用者に販売する、という手法はその弱点をカバー出来ますから、効果的です。

**上野**　消費者からすれば、アイアル少額短期保険という名称よりも、日頃介護をしてもらっている会社の方がずっとなじみがあるでしょうから、安心して加入してもらうことが出来ます。今後、この商品を拡大・普及させていくには、介護事業者とのパイプを密にし、販売代理店網を拡大させていくことが重要と考えています。現在、代理店契約を結んでいるのは、東日本福祉経営サービスの他に、愛知県で主にデイサービス事業を展開しているセブングロースの2社です。両社合計で利用者は約2000人いますので、まずはここに確実に商品を普及させていくことが重要です。この他複数の介護事業者と代理店契約の締結に向けて交渉中ですので、今年はさらに多くの加入者が見込めると考えています。

### 賃貸住宅入居者の孤独死リスク保障

**亀岡**　御社ではこの他には、どのような少額短期保険を販売しているのですか。

**上野**　高齢者に関したもので言えば、賃貸住宅で入居者が孤独死や自殺をしたりした場合、貸主に発生する部屋の清掃や遺品処分などの費用を補償する保険商品を昨年8月に発売しました。これも独居高齢者が増加傾向にある中で、不動産業界から注目を集めています。「ささえ・愛」が大手メディアなどで取り上げられたこともあり、当社の元にはさまざまなトラブル、悩みを相談し「これを保障する保険は出来ないのか」などといった問い合わせが多く寄せられます。少額短期保険は保険料で1億円ぐらいの規模があれば商品として成り立ちますので、寄せられた要望やアイデアについては、保険商品化が可能かどうかまず検討することにしています。

**亀岡**　まさにアイデア・企画が全ての世界ですね。そうした点では常にスクープを追っているマスコミ業界と相通ずるものがあります。

**上野**　他社の商品ですが、旅行代理店に向け、ツアー時の天候が悪かった場合に、ツアー客から「旅行を楽しめなかった」と返金等のクレームが出ることに備え、ホテル宿泊代金を保障する保険、コンサートなどのチケットを買ったものの急用で行けなくなった場合にチケット代を保障する保険などユニークな商品が数多くあります。イギリスでは宇宙人に誘拐された場合に保険金を支払う保険などというものもあります。この保険はたった1件だけですが実際に保険金を支払ったケースもあるそうですから驚きです。

### 少短保険事業者の基礎体力が必要に

**亀岡**　リスクがあるところには、必ず保険商品のニーズが発生するということですね。大手保険会社では対応出来ないニッチ分野があるからこそ、少額短期保険会社が活躍出来る余地があると言えます。しかし、残念なことに、こうした少額短期保険の多くが、人々に殆ど知られていません。先ほども申し上げたように、やはり営業・販売力に問題がある事業者が多いのではないでしょうか。

**上野**　ご指摘の通りです。この業界では「ユニークな保険を作ったがそれで終わり。販売はさっぱり」というケースが多々あります。現在、少額短期保険事業者は全国に70社ほどありますが、その大半は赤字経営といわれています。保険会社は加入者に安心を売るのですから、まずは自らの経営がしっかりする必要があると考えています。

**亀岡**　そのためには、少額短期保険会社の中で、広く名前を知られ、大手と呼ばれるような事業者が出て来ることが必要です。生命保険、損害保険業界では、ここ数年企業合併が盛んに行われていますが、少額短期保険業界でも今後は合従・連衡が必要になってくるでしょう。

**上野**　実は当社は昨年2月に業界初の少額短期保険会社同士の合併を行いました。扱う保険商品は例え少額でも、消費者への安心などという点では企業についてはある程度の規模は必要になるでしょう。今後、業界内では合併なども盛んに行われるのではないでしょうか。

**亀岡**　少額短期保険は、対象、期間などを限定して保障を行う保険ですので、商品同士が競合するケースはそれ程多くないと思います。そうした点を考えると、合併などまでは行かなくとも、複数の少額短期保険事業者で相乗りをして、互いの商品を販売・紹介するなどということも可能だと思いますが。

**上野**　それも有効だと思いますが、昨年秋に、少額短期保険会社8社が合同で、少額短期保険のポータルサイト「お手軽ミニ保険ドットコム」を開設しました。こうしたツールを上手に活用して、消費者へのアピールを強めて行きたいと考えています。

**亀岡**　不況で、将来の収入に対する不安が高まる中では、長期的に保険料を支払い続ける従来の保険商品に加入するリスクを感じている人も多いと思います。目先の1年間だけは保障して欲しいなどといったニーズに応じることが出来るのが少額短期保険の利点だと思います。そのためにも、消費者にとって身近な存在となることが必要なのではないでしょうか。

**上野**　おっしゃるとおり、少額短期保険に関する消費者の期待やニーズは年々高まっていると実感しています。その期待に応じられるような商品をこれからも開発していきたいです。



▲少短事業者の営業力、強化急務

## 介護事業者と代理店契約

### 施設系中心に広く募集

**アイアル少額短期保険**
（東京都中央区）
**上野直昭社長**

1958年山口県生まれ。1981年日本火災海上保険（当時）入社。2010年学総代表取締役社長に就任、（社）保険健全化推進機構結心会代表理事に就任。昨年2月、初の少額短期保険事業者同士の合併を実施し、アイアル少額短期保険代表取締役社長に就任、現在に至る。

要介護状態になっても加入出来る、ユニークな民間介護保険を昨年9月より販売しているのがアイアル少額短期保険（東京都中央区）だ。有料老人ホームやデイサービス運営会社などに代理店になってもらい、そこの利用者に販売する、という方式で加入者を拡大させていく考えだ。「少額短期保険はアイデア勝負。どんな小さなニーズでも商品化を考える」と上野直昭社長は語る。

**法人概要**

会社名　アイアル少額短期保険株式会社
設　立　1984年4月25日
　　（少額短期保険業登録、2009年1月23日）
資本金　9950万円
所在地　東京都中央区日本橋蛎殻町