

# 経済評論家 亀岡大郎の シニアビジネスの 成功者たち

## トップ対談

### 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。

経済評論家  
亀岡大郎氏



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核会代表理事に就任。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。

# アイアル少額短期保険 (東京都中央区) 上野直昭社長

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。

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ないのか」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1億円ぐらいたった世界ですね。そうし、少額短期保険会社が活躍出来る余地があると言えま。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のでしょうか。

上野 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、まず、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くいます。目先の1年間だけ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っています。そのためには、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ます。実感しています。その期待に応じられるような商品を開発していきたく思います。

### 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蛸殻町

# 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保険料や5万円の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「利用者への負担を軽減し、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。現在は同社に代理店として3以上になったときなど、加店となってもらい、運営施設の入居者に保険の提案・販売を、支払いに関する条件は厳しいものがあり、なかなか普及しませんでした。それに比べて、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、大々とした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、その利用者への販売を、という手法はその弱みです。

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

# 介護事業者と代理店契約 施設系中心に広く募集



▲少額短期事業者の営業力、強化急務

も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。

少額短期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のでしょうか。

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、まず、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くいます。目先の1年間だけ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っています。そのためには、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ます。実感しています。その期待に応じられるような商品を開発していきたく思います。

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、まず、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くいます。目先の1年間だけ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っています。そのためには、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。

亀岡 不況で、将来の収入に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くいます。目先の1年間だけ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っています。そのためには、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。