

パーソナル少額短期保険

部屋の面積だけで保険料を決定

業界初の賃貸保険開発

2017年10月に営業を開始したパーソナル少額短期保険の「賃貸保険タイプ」は日本で初めて、賃貸住宅の居室面積で保険料が決まる仕組みを導入した。画期的な商品開発の背景には、損保会社で長年商品開発に携わった経験を持つ内田邦夫社長の豊富な知見と、内田社長の情熱の下に集まったメンバーのプロフェッショナルリズムがある。内田社長と濱田裕史管理部長に会社設立から商品開発に至る経緯を聞いた。

——設立背景は。内田 06年に少額短期保険業の制度が導入された時、ニッチマーケットを狙った新しい保険がで

きるのではないかと強い興味を持った。しかし、最低資本金1000万円と供託金1000万円だけ

短期保険設立への思いをもち、少額短期保険の中でも成長分野の賃貸住宅入居者向けの家財保険と定め、独自の商品の開発を目指して取り組んだ。

——「賃貸保険タイプ」の特徴は。内田 家財の評価額にリンクした保険金額設定をやめて、借戸室の広さに応じて6区分の保険料としたことが最大の特

徴。これは日本初の仕組みだと自負している。また、申し込みから契約までウェブで完結できることも強みだ。保険料の支払いについても、クレジット

——広さに応じた保険料とは。内田 保険料は最小15平方メートル未満から最大100平方メートル以上まで6区分に分けた。顧客は自分の部屋の広さを

選ぶだけでいいので、家財の評価額を検討する手間がかからない。結婚などで同居人の変動によって家財が大幅に増減しても、部屋の広さが変わ

らない限り、異動の手続きも不要だ。新しい商品だけに、財務局への登録には1年半以上という想定外の時間がかかった

——現在の販売状況は。内田 ウェブのリスティング広告を中心に費用対効果の検証を行っている段階であり、まだ採算ベースには乗っていない。賃貸住宅に関する保険は4月が山場になると

思うので、そこに向けて現在本格的に広告宣伝を行っている。契約者の平均年齢は40歳、性別は男性がやや多く、カード払いとコンビニ払いは半々といった状況だ。

——今後の抱負を。内田 損保会社を退職後、4年間のリタイア生活を経て、このようにやりがいのある仕事ができることは思っていなかった。準備は大変だったが、自分が料率からつくり上げた「賃貸保険タイプ」の商品性には自信がある。賃貸住宅入居者の中の無保険者を減少



内田社長(左)と濱田管理部長

が、損保会社時代の積年の課題だった一部保険や超過保険の問題を家財の分野で解決できたことには少なからぬ達成感を感じている。

——今後の事業展開のポイント。内田 総務省の発表している13年の「住宅・土地統計調査」によると、全国の賃貸住宅に住む世帯数は約1850万世帯。日本では、不動産業

界の努力により、「賃貸住宅ならば保険が必要」という文化が定着している。少額短期保険各社合計の16年度決算を見る

と、いわゆる「家財保険」の契約件数は599万件、保険料は572億円に上り、本年度中間期末の発表では前年同期比12%増となっている。当社は分かりやすい商品と、契約手続きの利便性を高めることで、現在無

保険の潜在顧客層の掘り起こしを図るとともに、「保険は自分で手配したい」という消費者ニーズに対応することで事業を成長させたいと考えている。

——現在の販売状況は。内田 ウェブのリスティング広告を中心に費用対効果の検証を行っている段階であり、まだ採算ベースには乗っていない。賃貸住宅に関する保険は4月が山場になると

思うので、そこに向けて現在本格的に広告宣伝を行っている。契約者の平均年齢は40歳、性別は男性がやや多く、カード払いとコンビニ払いは半々といった状況だ。

——今後の抱負を。内田 損保会社を退職後、4年間のリタイア生活を経て、このようにやりがいのある仕事ができることは思っていなかった。準備は大変だったが、自分が料率からつくり上げた「賃貸保険タイプ」の商品性には自信がある。賃貸住宅入居者の中の無保険者を減少

させるだけでなく、顧客ニーズの変化に対応することで社会的に貢献しながら、会社としての発展を実現していきたい。