

ブロードマインド少額短期保険 飛田浩志新社長に聞く 今年度、初の単年度黒字を視野に



飛田氏

新商品で介護ニーズを喚起

ブロードマインド少額短期保険は4月、飛田浩志氏が新社長に就任した。1年前から財務体質の改善と事業の再構築に努めてきた同氏に、これまでの成果や今後の業績の見通し、6月に発売した新商品の反響やチャネル戦略などについて聞いた。

——社長就任に際しての抱負を。

飛田 昨年度は事業の再構築に注力していたため、前向きな仕事は一切できなかった。今年度は、単年度ベースでの黒字化が見えてきたので、前向きな仕事に取り組んで昨年度までのストレスを発散したい。その第一弾として6月18日に新商品「生きるんじゃ!」を発売した。

——事業の再構築で注力してきたことは。

飛田 大きく三つある。一つ目は、「不採算事業からの撤退」だ。保険金支払いで大きな赤字を出していた二つの商品売り止めにするため、昨年1年間は関係者への

お詫の行脚に終始した。それにより、保険金の支払いや新契約計上などの経費を大きく抑えることができた。

二つ目は「人員削減」で、不採算事業からの撤退、アドミの効率化、外注化などで人員を削減し、人件費を大きく圧縮した。リストラが残った社員士の気の低下を招かないよう、モチベーションの維持に努めてきた。3年前は14人のスタッフがいたが、現在はわたしが含め6人で運営している。

三つ目は「徹底したコスト削減」。印刷発注先や顧問契約、電話回線数、SEO対策費用、顧問契約など、すべての経費を見直した。

——再構築の成果について。

飛田 2011年度決算の当期純損失は約237万円と前年度の7994万円より7157万円改善することができた。前年度末361・8%だったソルベンシー・マ

ジンは比率も855・8%（12年3月）まで回復し、大手生保社と比較しても遜色のない数値になった。正味収入保険料も、2商品売り止めにしたものの、保険料の改定（適正化）が奏功し、対前年26・6%増の2億7119万円となっている。

——今年度の業績見通しについて。

飛田 11年度は責任準備金の積み増しがあり、惜しくも単年度黒字を逃したが、今年度は、初の単年度黒字を実現させた。

注力のネット経由、新契の6割に

——他社商品と比較し

たは5の介護認定を支払い要件とする商品は多いが、「生きるんじゃ!」は、公的介護保険の対象にならない39歳以下の加入者が同じ状態になった場合でも保険金を受け取ることができる点で目新しいと思う。

さらに、労災障害等級2級または1級が残ったときや死亡時にも保険金を全額受け取ることができると、充実した保障を少額短期保険ならではの家に優しい保険料で

提供できるのも強みだ。

——新商品の反響は。

飛田 FPや代理店からの反響は上々だ。日本の財政状況からも、今後、公的介護保険が拡充されるとは考えにくく、民間の介護保険による備えが必要だと認識している。一方で、介護の備えの必要性や民間介護保険に対する認知度はまだまだ

低いとはいえない。これを高めるべく、課題の一つだ。

——認知度向上に向けての推進策は。

注力の介護保険「生きるんじゃ!」

注力の介護保険「生きるんじゃ!」

飛田 FPや代理店からの反響は上々だ。日本の財政状況からも、今後、公的介護保険が拡充されるとは考えにくく、民間の介護保険による備えが必要だと認識している。一方で、介護の備えの必要性や民間介護保険に対する認知度はまだまだ

低いとはいえない。これを高めるべく、課題の一つだ。

——認知度向上に向けての推進策は。

飛田 FPや代理店からの反響は上々だ。日本の財政状況からも、今後、公的介護保険が拡充されるとは考えにくく、民間の介護保険による備えが必要だと認識している。一方で、介護の備えの必要性や民間介護保険に対する認知度はまだまだ

低いとはいえない。これを高めるべく、課題の一つだ。

——認知度向上に向けての推進策は。

飛田 FPや代理店からの反響は上々だ。日本の財政状況からも、今後、公的介護保険が拡充されるとは考えにくく、民間の介護保険による備えが必要だと認識している。一方で、介護の備えの必要性や民間介護保険に対する認知度はまだまだ

低いとはいえない。これを高めるべく、課題の一つだ。

——認知度向上に向けての推進策は。

飛田 対面代理店チャネルやインターネット特化型代理店など、既存チャネルの活性化を目指す。当社と組んでいただ

め、生かしていければと思っている。保険業界は専門領域が深く、狭い縦割りが一般的だが、外資系保険会社勤務時代に新商品の企画が採用されたことで、プロジェクト・マネージャーとしてマーケティングからチャネル開拓、商品構成、約款内容、アドミ構築、システム構築、アンダーライティング、保険金支払い、研修、代理店訪問、収支管理まで横断的にまとめる経験を積んだことが今の会社で役に立っていると思う。

——社長として目指す組織づくりとは。

飛田 株主が自由に運営を任せてくれており、とてもありがたいと思っている。

——中長期的に目指すことは。

飛田 今年度を皮切りに黒字基調を維持し、将来的には早期の累損解消を目指す。大手生保では採算が取れないニッチな市場で人々に安心を提供することにより、「小さくてもキラリと光る保険会社」を目指していきたい。

個々人が能力を100%以上発揮できる組織を目指している。当社で働くことで、個々人のスキルアップが図れることが理想的だ。ストレスなく能力を発揮する環境を整えるのがわたしの役割だと思っている。

——中長期的に目指すことは。

飛田 今年度を皮切りに黒字基調を維持し、将来的には早期の累損解消を目指す。大手生保では採算が取れないニッチな市場で人々に安心を提供することにより、「小さくてもキラリと光る保険会社」を目指していきたい。

個々人が能力を100%以上発揮できる組織を目指している。当社で働くことで、個々人のスキルアップが図れることが理想的だ。ストレスなく能力を発揮する環境を整えるのがわたしの役割だと思っている。

——中長期的に目指すことは。

飛田 今年度を皮切りに黒字基調を維持し、将来的には早期の累損解消を目指す。大手生保では採算が取れないニッチな市場で人々に安心を提供することにより、「小さくてもキラリと光る保険会社」を目指していきたい。