

少額短期保険14年度の事業展開

アスモ少短

飛田浩志社長

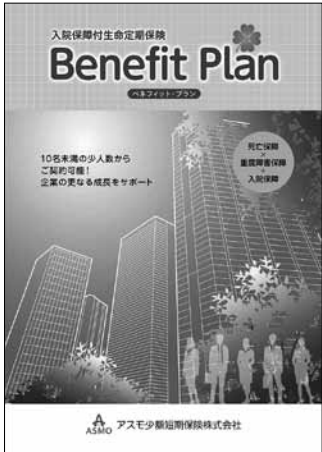
2012年に飛田浩志氏が社長となり、徹底した事業の再構築により、経営を軌道に乗せ、同年度、初の単年度黒字を達成したアスモ少短(当時ブロードマインド少短)。13年12月にアスモグループの一員となった同社は、介護事業を核とする同グループとのシナジー効果で、同分野へさらに注力していくという。飛田社長に、昨年度の振り返りや現状、新年度の事業戦略について聞いた。

—これまでの業績の概況について。 04・4%と大幅に増加した。

飛田 創業以来、赤字に苦しんだ当社だが、2011年度から開始した事業の再構築により、12年度で初の単年度黒字(純利益2730万円)を達成した。13年度は、不採算商品からの撤退と2年前から着手した事業費の削減と保険収支の改善で大きな成果があった。年度末の当期純利益は6920万円となり、創業以来、最高益を達成することができた。不採算商品の取扱停止などで保有契約は減少したものの、ソルベンシー・マージン比率は昨年同時期の1576・7%から36



飛田社長



中小企業向け福利厚生プランの「Benefit Plan」

飛田 今年4月から社名を変更したので、ゼロに等しい当社の知名度を上げていくことが必要と考えている。直近3年は事業再構築に専念し、収益

飛田 ①高まる介護ニーズに備える介護保険商品の新規契約促進②新規代理店との積極提携とニューチャネルの開拓③有料老人ホーム入居者と家族向けの保険の開発と販売④雇用環境の改善に伴う優良人材獲得のための中小企業向け役員・従業員保障プラン「Benefit Plan」の積極販売の4点に注力する。

コアの介護さらに拡大

プロ代理店とも提携開始

飛田 主要株主の変更が予定されていたこともあり、昨年度は保険収支の改善に力を注いだ。具体的には主力の生命保険商品で、新規契約引受基準の見直しや商品ごとの収支管理の徹底、モラルリスクが懸念される保険加入引受の排除、代理店

とも提携し、幅広いチャネルで顧客と接点を持つことが強みだ。今後もネット親和性の高い異業種と広く提携を進めている。現在、認識されている課題は、飛田 今年4月から社名を変更したので、ゼロ

飛田 総合福祉団体定期保険に加入できない10人未満の企業に対し、同保険と同じ1年更新型の「死亡・重度障害・入院保障」をセットにしたベネフィットプランを案内し、中小企業の人材確保に寄与していきたい。

—販売チャネルの現状は。 飛田 対面代理店チャネルでは、従来の乗合代理店に加え、最近では大手損保一社専属代理店の登録が増加してきている。生損保社に乗合承認が不要な少額短期保険の代理店となることで顧客ニーズを満たすための商品ラインアップの拡充が可能になることが魅力がよつた。また、当社商品は介護保障商品を含め、全商品、インターネットによる申し込みが可能なので、ネット系代理店だけではなく、大手旅行代理店や介護事業会社など

—今後の事業展開に向けた抱負など。 飛田 昨年12月末に介護関連事業を中心に事業を展開している株式会社アスモ(東証二部上場)グループの一員となった。今後はアスモグループ各社とのシナジー効果を生かした経営を推進

—私たちの目標である「小さくてもキラリと光る保険会社」を目指していく。 —アスモグループの販売チャネルは、飛田 資本関係のある大手有料老人ホーム(150施設・8000室)の入居者とご家族に当社の保険を販売していきたい。また、グループ内には信託事業を手掛ける会社もあるので、将来的に面白い展開ができるのではと期待している。

飛田 新規代理店とは、ケティンク代理店数社と代理店委託が完了し、9月よりアウトバウンドによる保険募集を開始する予定だ。その他、地方銀行や別働隊代理店との提携も視野に入っている。手軽に加入できる介護保障商品のニーズが高く、当社商品の強みを生かしていきたい。

飛田 今年4月から社名を変更したので、ゼロに等しい当社の知名度を上げていくことが必要と考えている。直近3年は事業再構築に専念し、収益