

# 亀岡大郎の トップ対談



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。

亀岡 「アイアル少額短期保険」の「アイアル少額短期保険」は、他にはない社会で記憶に残りやすいネーミングですね。  
安藤 ありがとうございます。  
(笑)「愛がある」保険会社を目標としています。やはり聞いた時にインパクトを受けるのか、お客様にも覚えていただきたいですよ。  
亀岡 安藤社長は「少額短期保険」の仕事をされていたのですか。  
安藤 保険「筋」は、さまざまありました。新卒で共済火災海上保険に入社し、外資系保険会社、独立を経て2011年に同じ少額短期保険会社の学総と合併、現在の体制になりました。平成18年の保険業法改正に伴い少額短期保険制度が導入され、さまざまな商品が生まれましたが、少額短期保険はまだ保険市場



## アイアル少額短期保険(東京都中央区) 安藤克行 社長(45)

昭和41年9月24日生まれ。平成2年4月共栄火災海上保険入社。その後パティ保険会社、エム・アール・エムを経て平成16年12月ライズコンサルティングを設立。平成18年12月にライズ少額短期保険を設立し、平成23年2月アイアル少額短期保険に会社統合、取締役副社長就任。平成24年4月同社代表取締役社長に就任、現在に至る。

賃貸住宅業界でも耳にすることが多くなった孤独死や孤死。アイアル少額短期保険(東京都中央区)では、所有物件で自殺や孤独死が起きた場合に備える少額短期保険を企画・販売している。そのほか同社では不妊治療中に加入できる医療保険などユニークな保険を次々と発表し、精力的に少額短期保険商品を生み出す。同社の安藤克行社長に話を聞いた。

## 家賃、原状回復費用を補償 独居高齢者など約1500戸契約

での認知度が低いというのでは  
否めません。  
亀岡 商品普及させるためには、業界の地位向上は外せません。弊社も「パートナー、マンション」経営に関わる賃貸住宅業界の地位向上のために、現在の公益財団法人日本賃貸住宅管理協会の発足などに尽力しました。少額短期保険業界にもこのような協会は存在するのですか。  
安藤 はい。一般社団法人日本少額短期保険協会(以下、少短協会)には現在社が加盟し、私も理事を務めています。少短協会としてはこれからの保険のお守りでは原状回復費用の補償に尽力してあります。特に若者層に対して「保険離れ」というマイナスのイメージをなくすことが課題です。

# 孤独死リスクに対応する少額短期保険を販売

亀岡 宣伝など協会の活動がなされているという点もとても重要です。  
安藤 同業者で共同プロジェクトを立ち上げ、9、10社でユニットをつくり共同宣伝も行うなど活発に活動しています。  
亀岡 ところで御社の販売する少額短期保険はどんな商品があるのでしょうか。  
安藤 弊社はユニークな保険商品の企画・提案を確立させています。不動産業界では「オーナー向けに『無縁社会のお守り』という商品を昨年8月から提供し

者が増加傾向にある中で、不動産業界からも注目を集めており現在約1,000戸に契約いただいています。  
**大手では対応難しい商品で消費者ニーズを取り込む**  
亀岡 賃貸住宅市場も大手が参入するまで成長の過程がうかがえますが、長引く不況や高齢化といった要因から発生するトラブルは多いようです。  
安藤 そうですね。そういう意味では高齢者向けなど賃貸住宅

市場の商品はまだ新しいものが多いです。自安藤 その通りです。リスクを安藤 なるほど。女性タレント生み出せるかもしれません。自安藤 その通りです。リスクを安藤 なるほど。女性タレント社商品に他には不妊治療中カバリーするためには必ず保険商を登録した保険のコーマージュールが流れる現代ではイメージでき保険会社は例え市場にニーズがあったとしても、ある程度のアイディアで他社との差別化をロケットがなると保険 図ったエピソードですね。  
亀岡 これからは数ある少額短期保険会社の中で営業力、販売力を伸ばし広く名前を知られたいですね。  
安藤 はい、確かに。他社の商品に比べてコンサートなど商品の「虎の巻」を作り、女性2名体制で営業させるスタイルを確立させました。日中は奥さんが家を守っている場合が多いですから、女性同士話の花が咲くように、最終的には契約に結び付けたいですね。  
安藤 ありがとうございます。御社に入社する自社と少額短期保険の認知拡大を目指します。



守り」などニッチ層への保険商品の提供を強化しています。この保険は不妊治療中に発生する他の病気を保障するもので「不妊治療中の女性を応援したい」というコンセプトでつくりまし。女性に特に加入してもらいたい保険です。  
亀岡 不妊治療中の方でも加入できる保険ですか。まさに保険は商品企画も販売もアイディア勝負で夫を失った女性の働く場と負の連鎖を断ち切りたいです。  
安藤 はい、確かに。他社の商品に比べてコンサートなど商品の「虎の巻」を作り、女性2名体制で営業させるスタイルを確立させました。日中は奥さんが家を守っている場合が多いですから、女性同士話の花が咲くように、最終的には契約に結び付けたいですね。  
安藤 ありがとうございます。御社に入社する自社と少額短期保険の認知拡大を目指します。

<b>会社概要</b>	
会社名	アイアル少額短期保険株式会社
本社地	東京都中央区日本橋蛸薬町2-13-6 水天宮D Yビル10階
設立	1984年4月25日
資本金	9950万円
代表取締役社長	安藤克行
事業内容	少額短期保険業

孤独死、不妊治療中の女性は「アイアル」