

東京海上ミレア少額短期保険

崎山新社長インタビュー

新たな事業領域にも挑戦へ

東京海上ミレア少額短期保険では、4月1日付で崎山裕司氏が新社長に就任した。同社は東京海上グループの少額短期保険会社として、東京海上ウエスト少額短期保険(以下、ウエスト少短)とも連携し、主力商品である賃貸住宅入居者向け「お部屋」の保険「ワイド」などを提供することにより、顧客に「ぐらしの安心」を届けている。「昨今の環境変化を踏まえ、140年の歴史を持つ東京海上グループの一員としての強みを生かし、新たな事業領域にも挑戦したい」と語る崎山社長に、今後の事業展開などについて聞いた。

東京海上グループの強み生かす



崎山社長

は、東京海上グループ全体やグループ各社の事業戦略などを株主に説明する業務を行っていた。また、経理部では東京海上グループ全体の連結決算を担っていたことから、少額短期保険業界との関

——社長就任に当たったの所感を。  
崎山 当社の主要なマーケットである賃貸不動産の経歴の中では直接接したことがなく、その会社の社長という辞令を受け、とても驚いたと同時に、東京海上日動と規模こそ大きく違いますが、私に経営が務まるのかという不安もあった。ただ、社長に就任したからには、顧客、代理店、社員、地

域社会、株主といったステークホルダーのために、精いっぱい務めていく所存だ。

——これまでのキャリアについて。  
崎山 1992年に旧東京海上に入社し、官公庁マーケットを担当する公務営業部や大企業を担当する企業営業部、持株会社のIR部門や経理部などを経て、4月に当社の社長に就任した。IR部門に在籍していた際

化傾向にはあるものの、短中期には引き続き成長していくだろう。しかし、中長期的な観点では、人口減少や世帯数の減少などが影響して縮小していくのではないかとみている。医療、生保、ペット、費用などの分野は、家財に比べると成長余地は大きいと感じていては認識していた。

——少額短期保険業界に対する現状認識について。  
崎山 少額短期保険業界全体の収入保険料は伸び続けている。また、少額短期保険ならではの独自の高い商品やサービスを提供することにより、これからも成長する業界だと考えている。当社が提供する家財保険の分野に関しては、少し鈍

保する前提ではおのずと限界がある。したがって、業務プロセスの見直しが必要。当社の代理店である不動産チャネルの本業が賃貸関連業務であることを踏まえ、その本業の業務プロセスの中に保険業務を組み込み、一連の作業で保険まで案内できるようなプロセスを構築していきたい。そのためにもまずは賃貸関連業務をしっかりと把握することに努め、より簡便な業務プロセスを構築するための施策展開とシステム構築を進めていく。

——今後の計画や目標について。  
崎山 先ほど挙げた二つの課題に対する取り組みをしっかりと推進していく。加えて、昨今はAIやIoTなどのテクノロジー

ジューの進展で産業が大きく変化するとともに、顧客ニーズも変化していることから、デジタルテクノロジーを活用した新たな事業領域にも積極的に挑戦していきたいと考えている。現在さまざまな事業領域を研究・分析している段階だが、東京海上グループの強みを生かし、チャンスがあれば挑戦していきたい。また、少額短期保険業界は誕生して13年が経過し、登録業者数100社、保険料約1000億円という規模にまで成長してきたことから、当然ながら果たすべき社会的使命や役割は大きくなる。保険会社グループの少額短期保険会社として、業界全体の健全な成長に資するよう取り組みにも貢献

していく。

——社員に求めること

は、

も時間やエネルギーを費やしているのは仕事。同じ働くのなら、仕事を通して成長するという前向きな気持ちで仕事に挑戦してほしい。その挑戦の結果、成長した社員は必ず満足感や達成感といった充実感を感じることが出来る。それがまた新たな挑戦につながる。この成長の好循環が生まれれば、組織力が上がり、業績も後からついてくることを考えている。

——座右の銘、仕事をする上でのモットーは。

崎山 私自身、常に意識しているのは「正しいことを正しくやる」ことだ。迷った時に、そもそも正しいことは何か、本来あるべき姿は何かを自問自答している。この気持ちを常に忘れず、経営にも生かしていきたい。

——座

——

——

——

中長期的な観点での優位性を追求