

# 亀岡大郎の トップ対談



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。

経済評論家 亀岡大郎氏

空き物件の増加に頭を痛めるオーナーが増える。少子高齢化の今日において、単身の高齢者をいかに入居者として迎え入れるかどうかが戦略は、今後の空室対策のトレンドになっていくことは間違いないであろう。アスモ少額短期保険は、資産価値に打撃を与える「高齢者の孤独死」などの諸問題を防ぐ保険を複数扱っている。赤字企業から脱却して5期連続黒字を達成した飛田浩志社長を招き、保険業界の話と戦略について語ってもらった。



## アスモ少額短期保険(東京都渋谷区) 飛田浩志社長(56)

1961年生まれ。東京都大田区出身。1985年に独協大学法学部を卒業した後、外資系生命保険会社のアリコジャパン(現・メットライフ生命)に入社。同社退職後、二度の起業等を経て、2010年5月にブロードマインド少額短期保険(現・アスモ少額短期保険)に再就職した。12年4月に社長に就任し、当初年間7400万円の赤字の解消に成功。以降、5期連続単年度黒字を維持。

### プロフィール

# 高齢者マーケットでニッチを攻める保険会社

## 狙いはシニア向け 介護市場を切り開く

飛田 高齢者向けの少額短期保険を販売しているというところで、具体的にどういうものを扱っていますか。

飛田 賃貸の保険は部屋との関係があるので売りやすいのですが、如何せんがん保険は唐突で売るのが苦痛でした。がん保険が初めて世の中に現れたとき、「これはいいところを目指した」と評判はよかったです。患者さんでも入れる「しあわせプラン」や、入院費が保険の対象となる「健康プラン」もメニューに加わっています。

飛田 オwnerにとっては高齢入居者の孤独死対策に使えそうです。管理会社やOwnerにアプローチしているのですか。

飛田 そうですね。2008年に会社ができたときからあり、今ではがん患者さんでも入れる「しあわせプラン」や、入院費が保険の対象となる「健康プラン」もメニューに加わっています。

飛田 入院費がつく「健康プラン」のほうは、代理店約70店にも任せています。でも徐々にネット販売の比率をあげています。代理店からしたら、売ってもせいぜい手数料が数千円程度の少額短期保険よりも、通常の生命保険を売ったほうが実入りが多いです。うちの商品が圧倒的に大きいため、うちの商品がなかなか売ってくれないというジレンマがあります。

### ニッチ市場を開拓 ペット保険も供給

飛田 社長はというと保険畑で働いてこられたのですか。

飛田 新卒からずっと保険業をやっています。新卒でアリコジャパン(現・メットライフ生命)に入ってから、二度の起業と失敗、再就職を経ています。

飛田 今の会社で社長になったのは最近ですか。

飛田 そうですね、むしろニッチしかないと思っています。ですが商品化しているまでの法的な条件がガチガチなので、大きなビジネスができないというジレンマもあります。商品の企画は日常のささいなところから潜んでいるので、常にアンテナを張っています。

飛田 ニッチ商品には何がありませんか。

| 会社概要 |                     |
|------|---------------------|
| 会社名  | アスモ少額短期保険           |
| 所在地  | 東京都渋谷区代々木3-28-6 いちご |
| 設立   | 2007年3月             |
| 資本金  | 8500万円              |
| 社員数  | 6人                  |
| 事業概要 | 少額短期保険業             |

## がん保険を賃貸で売る エース損保での思い出

飛田 高齢者向けの少額短期保険商品を供給しています。亡くなった後の家財整理や葬儀などの費用を保障でまかなう生命定期保険や、老人ホームの高齢者が入れる保険など、複数扱っています。

飛田 5年ほど前まではスポーツ保険がメインでした。4年前の2013年12月に介護・給食事業で東証2部上場企業のアスモの傘下に入り、相乗効果を高めるために高齢者向けの商品を開発し、供給しています。

飛田 5年ほど前まではスポーツ保険がメインでした。4年前の2013年12月に介護・給食事業で東証2部上場企業のアスモの傘下に入り、相乗効果を高めるために高齢者向けの商品を開発し、供給しています。

飛田 5年ほど前まではスポーツ保険がメインでした。4年前の2013年12月に介護・給食事業で東証2部上場企業のアスモの傘下に入り、相乗効果を高めるために高齢者向けの商品を開発し、供給しています。

飛田 5年ほど前まではスポーツ保険がメインでした。4年前の2013年12月に介護・給食事業で東証2部上場企業のアスモの傘下に入り、相乗効果を高めるために高齢者向けの商品を開発し、供給しています。

飛田 5年ほど前まではスポーツ保険がメインでした。4年前の2013年12月に介護・給食事業で東証2部上場企業のアスモの傘下に入り、相乗効果を高めるために高齢者向けの商品を開発し、供給しています。

## 年間赤字を解消し黒字維持 今後はヒット商品の開発に集中



◀保険ビジネスの広げ方について議論

飛田 7年前に入社して、その2年後にあたる2012年に社長に就任しています。当時は年間赤字が7400万円あり、それが解消に奔走していました。黒字化してからは、5期連続で単年度黒字を維持し、累積も一掃しています。

飛田 7年前に入社して、その2年後にあたる2012年に社長に就任しています。当時は年間赤字が7400万円あり、それが解消に奔走していました。黒字化してからは、5期連続で単年度黒字を維持し、累積も一掃しています。

飛田 7年前に入社して、その2年後にあたる2012年に社長に就任しています。当時は年間赤字が7400万円あり、それが解消に奔走していました。黒字化してからは、5期連続で単年度黒字を維持し、累積も一掃しています。

飛田 7年前に入社して、その2年後にあたる2012年に社長に就任しています。当時は年間赤字が7400万円あり、それが解消に奔走していました。黒字化してからは、5期連続で単年度黒字を維持し、累積も一掃しています。

飛田 7年前に入社して、その2年後にあたる2012年に社長に就任しています。当時は年間赤字が7400万円あり、それが解消に奔走していました。黒字化してからは、5期連続で単年度黒字を維持し、累積も一掃しています。

飛田 7年前に入社して、その2年後にあたる2012年に社長に就任しています。当時は年間赤字が7400万円あり、それが解消に奔走していました。黒字化してからは、5期連続で単年度黒字を維持し、累積も一掃しています。

飛田 7年前に入社して、その2年後にあたる2012年に社長に就任しています。当時は年間赤字が7400万円あり、それが解消に奔走していました。黒字化してからは、5期連続で単年度黒字を維持し、累積も一掃しています。