

少額短期保険 14 年度の事業展開

東京海上ウエスト少額短期保険

定道公正社長

東京海上ウエスト少額短期保険は 4 月 1 日に開業した。西日本の営業エリアを担当し、東京海上グループの同種事業子会社、東京海上ミレア少額短期保険（ミレア少短）と同様、賃貸入居者向けの火災保険を不動産チャネルに特化して販売する。同社は現在、10 月から本格的な営業活動の展開に向けて体制整備を進めている。賃貸住宅マーケットが横ばいで推移する中、「ミレア少短との 2 社体制で東京海上グループの支持拡大を目指す」と語る定道公正社長に今後の抱負を聞いた。

——社長就任に際しての抱負を。

定道 今回、ウエスト少短の社長に就任し、あらためて気を引き締め、東京海上グループの期待に応えるべく、代理店との関係をより深めて共に成長していきたいと考えている。

——設立の経緯は。

定道 東京海上グループは 2009 年に少額短期保険業界に参入してミ



定道社長

ミレア少短と共に支持拡大を

西日本地域に根差した営業展開

レア少短を設立し、賃貸住宅マーケットに特化したビジネスを展開して業績を伸ばしてきた。近年

「お部屋の保険 ワイド」を販売し、15 年度には基幹システムを抜本的に改良する予定だ。当社も画期的な商品のコンスタントな供給と、代理店にとって使い勝手が良

定道 当社は西日本エリアを担当することになるが、ミレア少短との連携や、賃貸住宅マーケットを把握している人材が必要なため、ミレア少短

定道 私は東京海上グループに入社した時から「自由闊達（かつたつ）」という

大阪に本社を置き、名古屋、大阪、広島、福岡の西日本エリアの顧客と代理店に対してこれまで以上にきめ細かな営業活動とサポートを行い、信頼関係をさらに深めていきたい。

——現在の業界に対する認識は。

定道 少額短期保険業界は新規参入企業が増えていることから、競争がますます激しくなることが予想される。そうした中で差別化を図り、強みをアピールしていかねばならないと感じている。ミレア少短は 13 年 10 月に補償内容を拡充した

の社員が向出している。こうした人材のノウハウを生かして営業体制を早期に構築するとともに、ミレア少短とのスムーズな連携体制の整備に努めている。また、新規代理店を募集する一方、ミレア少短の代理店約 2200 店に対して当社にも乗り合ってもらえるよう働き掛けていく。

——ミレア少短との連携体制は。

定道 当社はミレア少短の主力商品「お部屋の保険 ワイド」を共同保険として今年 10 月から販売する。インフラやシステム、損害サービスや事

そのためには、社員一人一人が東京海上グループの一員として顧客に価値提供を行っていることを自覚してもらいたい。それが社員一人一人の価値向上にもつながると思う。

——今後の計画は。

定道 他社に勝る、業界をリードする先進的な商品を供給して東京海上グループのファンを増やしていきたい。

——仕事をする上でのモットーは。

定道 私は東京海上グループに入社した時から「自由闊達（かつたつ）」という

ことを念頭に置いて業務に取り組んでいる。当社の社風にも合っていると思う