

東京海上ウエスト少額短期保険

澁谷新社長インタビュー

グループの強み最大限活用

東京海上ウエスト少額短期保険では、4月1日付で澁谷尚樹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2014年4月に開業し、グループ会社の東京海上ミレニア少額短期保険と連携して主力商品の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「くらしの安心」を届けている。「東京海上グループの強みを最大限活用して持続的成長を実現したい」と語る澁谷社長に、今年度の重点施策や今後の計画などについて聞いた。



澁谷社長

人材交流や営業面での連携等図る

——社長に就任した感想・抱負を。

澁谷 私は「お客さまの『いざ』という時に役に立つ」という保険の機能・役割に魅力を感じて、30年前に保険業界に身を投じた。インシチュアテックなどのテクノロジーの進化により、未来に

向かって保険の形はさまざまに変化していくと思うが、「お客さまの『いざ』という時に役に立つ」という保険が提供する価値そのものは、今後「なくてはならないもの」であり続けると感じている。

あらゆる場面で「お客さま本位」徹底へ

イアンスなどの内部部門に14年、社外出向(社会福祉法人、グループ会社)に9年、営業部門に7年という、よく言えばバラエティーに富んだキャリアを歩んできた。異動のたびに毎回転職したかのようで、ほとんどのことを一から学び直すことになった。専門性が蓄積しないことへの焦りを感ずることもあったが、

としての存在感を發揮し続けてきたことが、マーケットからの支持につながっていると認識している。一方で、最大のウエイトを占める家財分野の成長率には鈍化傾向が見えてきている。今後の人口減少に伴うパイの縮小も勘案すると、家財分野だけでは中長期的な成長には限界がある。今後は機動的な新商品の投入が

業計画の水準をおおむね達成しており、業績は順調に拡大している。——貴社の強みは。

澁谷 当社の最大の強みは、1879年に創業した日本最初の損害保険会社を中核とする東京海上グループの少額短期保険会社であること。資本関係にとまらず、引き続き人材交流や営業面での連携など、東京海上グ

「危機感」を常に持ち続けてほしいということ。そして二つ目は、仕事のあらゆる場面で「お客さま本位」を徹底してほしいことだ。保険が提供している価値そのものは、将来にわたって「なくてはならないもの」であり続けると思ふ。しかし、この価値を提供しているのは当社だけではない。既存の保険会社に加え、今後は膨大な顧客基盤を持つ異業種からの参入者なども、手ごわい競合として想定しておく必要がある。また、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、顧客ニーズは「非接触」プロセスを通じた各種手続きへと急激に移行して

今となっては振り返ってみれば、キャリアを通じて多くの方々と出会い、多様な経験を積み重ねてもらうことができたことに感謝している。

——これまでのキャリアについて。

澁谷 1990年に旧東京海上火災に入社し、新規事業開発、広告宣伝、人事総務、コンプラ

可能な少額短期保険会社の強みが生かせる生保、医療、ペット、費用といった領域に成長余地があると考えている。

——直近の業績などについて。

澁谷 2019年度は年度末に新型コロナウイルス感染症拡大の影響があったものの、トップライオン、ポトムライン共に事業計画の水準をおおむね達成しており、業績は順調に拡大している。

澁谷 販売代理店である不動産会社の賃貸契約業務プロセスに、当社の保険契約手続きをビルトインすることにより、手

——少額短期保険業界の現状認識について。

澁谷 少額短期保険業界は持続的に成長している。ニッチな分野におけるユニークなプレーヤー

澁谷 2019年度は年度末に新型コロナウイルス感染症拡大の影響があったものの、トップライオン、ポトムライン共に事業計画の水準をおおむね達成しており、業績は順調に拡大している。

澁谷 一つ目は、当社の永続は必ずしも約束されたものではないということ。

澁谷 「至誠天に通ず」。天に通じないことのほうが圧倒的に多い日常の中で、「人のせい」せず、自らに指を向けよ」との戒めの言葉として心に刻んでいる。