

さくら損保 小松義彦社長に聞く



小松社長

次年度の単年度黒字化を目指す

法人向け通信端末修理費用保険提供

光通信の100%子会社であるさくら損保（東京都豊島区、小松義彦社長）は、6月28日に損害保険業の免許を取得し、7月1日から営業を開始した。まずは情報通信市場の法人向けに、スマートフォンやタブレット端末などに外装破損・水濡れ・故障などのトラブルが発生した際の、修理費用などを補償する保険を提供する。「次年度の単年度黒字化を目指す」と語る小松社長に、損害保険業に参入した狙いや今後の事業展開などについて聞いた。

——損害保険業に参入した狙いは。
小松 光通信グループのさくら少額短期保険（以下、さくら少短）は、主力商品のモバイル保険が順調に契約件数を伸ばした結果、2018年度の収入保険料が約35億円となった。これは少額短期保険業者の年間収受保険料規制である50億

円に迫っている状況だ。今やスマートフォンやタブレット端末などは生活必需品となっており、後ますます利用が拡大するだろう。また、さくら少短の直近4年間の業績推移を見ると、あと数年で年間収受保険料規制を超えることが想定される。さらには、さくら少短の事業規模では対応できないニーズも出てきて

いる。今後もしさくら少短の事業拡大を図っていくとすれば、これらの課題を解決していく必要がある。このことから、当社の設立に至った。
——モバイル保険が好調な要因は。
小松 スマートフォンやタブレット端末などの急激な普及が最も大きな要因だと考えているが、MVNO（仮想移動体通信事業者）などの通信提供者が増えていること、端末自体の単価が上がっていることから、修理費用に対する補償ニーズが増えていることなども挙げられる。

——さくら少短のすみ分けは。
小松 さくら少短はリテール向けにモバイル保険を、当社は法人向けに通信端末修理費用保険を提供する。代理店も、さくら少短はリテール系、

当社は企業系と明確に分けて事業を推進していく。
——通信端末修理費用保険の補償内容は。
小松 スマートフォン、タブレット端末、携帯電話、ノートパソコンなどに外装破損・水濡れ・故障などのトラブルが発生した際の修理費用などを補償する。基本的な補償内容はさくら少短が提供するモバイル保険と変わらないが、当社はBluetoothビジネスを行う法人向けにカスタマイズして提供することから、法人のBluetoothビジネスの顧客が使用する端末に生

じたトラブルに対し、その修理費用などを保険金として支払う。
——具体的な販売戦略は。
小松 まずは光通信が提供する通信系商材に保険を付帯するなど、光通信グループの強みを生かした販売戦略を推進する。また、働き方改革が進む昨今は、企業が従業員にスマートフォンやタブレット端末などを貸与しているケースが増えていることから、こうした端末の補償としても提供していきたい。
——今後の計画は。
小松 当然、コンプライアンス面を含め、損保会社は強固な事業基盤が求められることから、まずは事業基盤の強化に取

——今後の抱負を。
小松 桜は1年間で1〜2週間ほど花を咲かせるために、残りの11カ月超をその準備に費やす。だから人は桜の花を要することを喜びとする。また、たとえ一本でも人を引き付ける魅力を持つ存在だ。当社は小規模な会社ではあるが、桜のような存在感のある会社にしていきたい。われわれは目的達成のため、努力と忍耐を惜しまな

——商品面は。
小松 生活環境の変化に応じてさまざまな物が補償の対象になる可能性がある。世の中の顧客ニーズに対して敏感に対応し、それに応じて新たな商品を開発していく方針だ。

——商品面は。
小松 生活環境の変化に応じてさまざまな物が補償の対象になる可能性がある。世の中の顧客ニーズに対して敏感に対応し、それに応じて新たな商品を開発していく方針だ。

——商品面は。
小松 生活環境の変化に応じてさまざまな物が補償の対象になる可能性がある。世の中の顧客ニーズに対して敏感に対応し、それに応じて新たな商品を開発していく方針だ。

——商品面は。
小松 生活環境の変化に応じてさまざまな物が補償の対象になる可能性がある。世の中の顧客ニーズに対して敏感に対応し、それに応じて新たな商品を開発していく方針だ。

桜のような存在感のある会社に

益を上げることが大切だ。事業基盤の強化とパランスを取りながら、スビード感を持って取り組み、次年度の単年度黒字化を目指す。