

# 全日ラビースhort 岡村社長に聞く

## 一般社団法人出資のshort誕生

3月26日に関東財務局の登録を完了し、4月10日から営業を開始した全日ラビースhort短期保険は、一般社団法人東京都不動産協会を母体としている。一般社団法人を出資元とするshort短期保険会社は初めての事例。8000社以上の会員を持つ東京都不動産協会の組織力をベースに展開する同社の設立背景や今後の展望について岡村三庄社長に聞いた。



岡村社長

— 設立の背景は。

岡村 当社の出資元である東京都不動産協会(TRA)は、もともと全国組織の公益社団法人全日本不動産協会の東京都本部の会員が設立した団体。2008年の公益法人制度改革関連3法案施行を受けて、11年に一般社団法人へと移行した。一般社団法人となったことを機に、新たな事

業を始めようという機運が高まり、すでに会員のほとんどが保険代理業を営んでいることから、独自のshort短期保険会社を設立し、会員を支援していくことを決定した。

— これまでのキャリア

岡村 私自身は東京都の職員として長年勤め、退職後、8年間にわたりTRAで専務理事として働いた。一昨年の秋にshort短期保険会社立ち上げ

の話が持ち上がった以降、中心となって設立準備を進めてきた。設立から約2カ月間はTRAとshortとの兼務という立場だったが、6月の総会で専務理事の職を離れ、short一筋になった。保険業界での経験はないが、設立までの約1年半の間に保険事業について多くのことを学んだ。社内には保険業界に精通した人材もそろっているため、今後はこれまでの経験とメ

00万戸を超えており、全体の約47%を占め、全国平均の約35%を大きく上回っている。TRAを母体とする当社としては、まずは賃貸物件の入居者が安心して生活できるための保険を提供したいと考え、賃貸住宅入居者総合保険「全日ラビース住まいの保険」を発売した。家財・費用補償、借家人賠償責任補償、個人賠償責任補償を柱としたもので、近年増加してい

ると自負している。 — 販売チャネルについて。 岡村 まずは当社の強みである8000社以上の会員を中心に代理店化を進めている。都内での普及が進んだ後は、埼玉・千葉・神奈川といった近県から少しずつ広がっていきたくと考えている。会員に対しては、支部組織の役員向けに説明会を実施したり、TRAの催しの機会に参加者に説明をしたりしている。また取り組み自体が始まったばかりだが、説明を聞いた会員からは前向きな反応を得ている。

— 今後の抱負を。 岡村 一般社団法人が株主であるということが当社の特徴の一つ。そこで契約者には組織としての安心感を持ってもらえると思つし、当社としても、そういった期待にしっかりと応えていきたい。1日も早く事業基盤を安定させ、ゆくゆくはTRA会員の福利厚生に関する取り組みも考えていきたい。

## 年間1万件の契約目指す

アについて。

岡村 現在は東京都の職員として長年勤め、退職後、8年間にわたりTRAで専務理事として働いた。一昨年の秋にshort短期保険会社立ち上げ

ンバーの知見を生かして業務にまい進したい。

岡村 13年度の土地住宅統計調査によれば、東京都内の住宅総数約650万戸のうち、借家は3

る孤独死に対応する補償も借用住宅修理費用保険金に50万円を上限に組み込んだ。突出した個性はないものの、商品・サービス共に他社に比べて遜色のない内容になってい

— 現在の課題は。 岡村 第一の課題は代理店開拓。これは事業を軌道に乗せるために欠かせない条件だ。もう一点は商品。TRAの会員か

— 今後の抱負を。 岡村 一般社団法人が株主であるということが当社の特徴の一つ。そこで契約者には組織としての安心感を持ってもらえると思つし、当社としても、そういった期待にしっかりと応えていきたい。1日も早く事業基盤を安定させ、ゆくゆくはTRA会員の福利厚生に関する取り組みも考えていきたい。