広告

特別対談

任意共済から初の生命保険会社へ。保険の原点を見据え、時代を拓く。

エキスパートグループホールディングス株式会社
代表取締役会長兼社長 中川 博迪（なかがわ ひろみち）

昭和16年生まれ。アリコジャパン副社長、アクサ生命社長を経て、アイリオ生命の前身であるエキスパートアライアンス株式会社を創業。現在はアイリオ生命を傘下に抱えるエキスパートグループホールディングス株式会社の社長として、生命保険以外の分野にも精力的に活躍している場をひろげている。

平成18年、改正保険業法が施行され、任意共済も同法の適用を受けることになった。それから2年、ここにひとつの快挙を成し遂げた保険会社がある。

その名を「アイリオ生命保険株式会社（以下、アイリオ生命）」と言う。アイリオ生命の前身「エキスパートアライアンス株式会社（以下、エキスパート）」は、創業9年目にして共済掛金収入で約280億円（※1）を達成したナンバーワン任意共済（※2）である。そのアイリオ生命が、本年8月1日、金融庁から生命保険業免許を取得した。保険業法改正当時、約430社と言われた任意共済の多くが、ミニ保険会社と呼ばれる少額短期保険会社を目指す中、初の快挙である。

そこで、その快挙を成し遂げた当事者二人と生活者代表を交えた特別対談を実施。まさに最前線の立場から、日本の生命保険の今について熱く語ってもらった（敬称略）。

日本の生命保険を変えたい。その思いから任意共済をスタート。

新屋　本年8月1日、生命保険業の免許を取得されたそうですね。おめでとうございます。

中川　ありがとうございます。

米田　ありがとうございます。身の引き締まる思いです。

新屋　さっそくですが、まずは中川社長にエキスパートの創業の理念からお聞きしたいのですが。

中川　消費者を本当に守りたい。そのひと言です。今の日本を見ると、強い者ばかりが優遇される世の中に見えます。そこで、ごく普通の人たちが幸せに生きていくために、自分ができることは何かと考え、9年前にたった5人で共済事業を立ち上げました。その時から今日まで、私の思いはまったく変わりません。生命保険は、家族そして自分を守るために必要なものです。日本の生命保険の加入率はとても高いんですよ。しかし、"生命保険はわかりにくい"と思っている人も多く、わからないまま加入してしまう。もしかすると不必要なものにまで入っているのではないか。私はそれを変えたいと思っていました。

新屋　保険会社の論理ではなく、生活者の論理ですね。

中川　その通りですよ。皆さん、食費についてはスーパーのチラシをじっくり検討して、数円の世界で日々奮闘されている。しかし、まだまだ保険については無頓着です。そこに警鐘を鳴らしたかった。本当に必要な保険とは何か？とね。

新屋　なるほど。

中川　その結果、共済事業を通じて多くの方たちが支持してくださり、その信頼がエキスパートの成長を支え、今回の免許取得につながったと思っています。この免許取得は、そのような私たちの考え方が世の中から理解していただけたという意味でも大変嬉しいことなのです。また、エキスパートの考えに共感し、支持してくださった共済の代理店やお客様も守ることができ、本当に嬉しく思っています。私にとっては、今までも、そしてこれからも、生活者の皆様のお役に立てること、それが願いです。免許をいただいて生命保険業を営むことは、登山でいうと三合目であって、最終目的ではありません。

新屋　よくわかります。創業の理念を伺っても、生活者として共感できる部分が多いですね。

中川　その共感が共感を呼んで、任意共済ではナンバーワン（※2）の実績を築いてきたわけです。私はただ、本当に必要なものはこれじゃないですか？と問い掛けただけで、あとは皆さんが口コミでひろめてくれたのです。

新屋　共済時代には販売手法にも独自のこだわりがあったとか？

中川　もちろん。まず、お客様の掛金の負担をできるだけ少なくすること。そのために広告費や人件費などのコストをできるだけかけない販売方法を選択したのです。そして、二つ目は、わかりやすい商品であること。買う人にとってはもちろんですが、売る人にとってもわかりやすいということは非常に重要でした。でも、その基本は、人と人とのつながりを大切にするということ。人は一人では生きられませんから。生命保険の原点である相互扶助の考え方もそこにあります。一人ではどうにもできないことも、たくさんの人が集まって互いを支えあえば、新しいアイデアも次々と生まれ、本当にさまざまなことができるんですよ。

アイリオ生命誕生の経緯、そして日本の生命保険について熱く語る3人。左から新屋、米田、中川。

やさしさつないで90万件（※3）。人と人とのつながりが無形の財産。

新屋　では次に、アイリオ生命設立の思いを米田社長にお聞きします。

米田　私は、中川の創業の理念を生命保険業というフィールドで一つひとつ実現していきたいと考えています。共済事業で培った知識・経験を活かして、生命保険業界に新しい風を吹かせたいと思っています。新しい会社だからこそ、生命保険の原点を見据え、常にチャレンジ精神を忘れずに業務に邁進する所存です。もちろんその根底には、中川がお話したエキスパートの創業以来なんら変わらぬ、生活者の暮らしを守りたいという熱い思いがあります。

新屋　生命保険の原点へ、という言葉が企業理念だそうですね。

米田　はい。常に初心を忘れないという決意を表しています。人々がお互いを支えあっていた相互扶助の時代、そこにこそ生命保険のこれからを考える示唆がまだまだ含まれていると考えています。

新屋　なるほど。生命保険の原点に立ち戻って、本来の生命保険の目的を見つめていくということですね。10月1日から、5商品を揃えて本格的に販売を開始されるそうですが、商品についても教えてください。

米田　先ほど、中川が話したように、アイリオ生命の商品開発コンセプトは至ってシンプルです。わかりやすく、安心できる保障を、できる限り経済的負担の少ない保険料で提供するということです。エキスパートの時代から変わらない、生活者にとって本当に必要な生命保険とは何か、それをこれからも追求していきます。

新屋　販売においても、やはり人と人のつながりを大切にされるのですか？

米田　その通りです。それこそが、エキスパートの時代から脈々と流れる、アイリオ生命のDNAであり最大の財産ですから。私どもの販売代理店は、お客様にもっとも近い存在として、お客様とのつながりを大切にしたいと考えています。

新屋　やさしさを生命保険に変えて、という企業メッセージについても教えてください。

米田　はい。すでにご存知の通り、アイリオ生命にはその前身であるエキスパートがあり、約90万件という共済契約を有していました。それをアイリオ生命は承継したのです。つまり、新しい生命保険会社でありながら、設立当初から90万件の保険契約があるということです。これは紛れもない事実ですし、もっともわかりやすいアイリオ生命の特長であり、信頼の証と言えます。しかし、ただ単に過去の実績や数字を自慢しているのではありません。90万件の実績を積み重ねることができた原動力は何か、と考えてみたのです。

新屋　それが、やさしさ、であると。

米田　人と人がやさしい気持ちで次々につながったからこその90万件であるし、それがアイリオ生命の礎になったと思っています。その信頼をもとに、これからも新たな生命保険商品をご提供できる。だからこそ、やさしさを生命保険に変えて、なのです。

アイリオ生命保険株式会社
代表取締役社長 米田 光生（よねだ みつお）

昭和24年生まれ。アリコジャパン、アクサ生命、あおば生命と生命保険業界各社で要職を歴任。アリコジャパンとアクサ生命では中川博迪の薫陶を受け、営業部門で活躍。平成16年、エキスパートアライアンス株式会社に入社。平成19年、同社の代表取締役に就任、現在に至る。

グループで推進する社会貢献活動。その根底にも、やさしさがあった。

新屋　アイリオ生命もその一員である、エキスパートグループについてお聞かせください。

米田　エキスパートグループでは、エキスパート創業のときから、事業だけではなく社会貢献にも力を入れています。アイリオ生命もエキスパートグループの一員として、グループの定める社会貢献憲章に基づき、利益の一部を社会に還元する活動を積極的に行っていきます。社会貢献を目に見えるかたちで継続することは、企業活動における常識、これからの時代の条件と言っても過言ではないと思っています。

新屋　素晴らしいお考えですね。では、社会貢献におけるグループの理念はありますか？

中川　これも、ひと言。相互扶助、ですよ。

新屋　相互扶助は保険の考え方では？

中川　保険という分野に限らず、よりよい世の中、真に豊かな暮らしを実現するために、相互扶助という考え方が非常に大切だと私は考えています。保険もそうですが、社会貢献だって同じですよ。自分の生活に少し余裕ができたなら、その分を誰かのために使う。どうですか。ほんの少し、他人を思うことができるなら、誰でもできることでしょ。そのとき助けられた人が、今度は余裕ができたら、別の人を助けていく。こうやって、輪が広がっていくことが大切だと思っているんです。

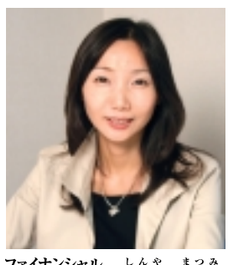
新屋　確かにそうですね。その根底にもやさしさがありそうですね？

中川　わかりますか？（笑い）誰かを助けたいと思うやさしい気持ちがまずあり、その結果、助けられた人から感謝される。心からのありがとうの気持ちを受け取ったとき、やさしさにやさしさがついて戻ってくるのです。人から人へ、やさしさつなぐ。それが、エキスパートグループが大切にしていることなのです。

新屋　ありがとうございました。

※1　平成20年3月期決算。
※2　自社調べ。平成19年3月現在。
※3　1口を1件として算出。

アイリオ生命本社のあるトレードピアお台場



ファイナンシャルプランナー 新屋 真摘（しんや まつみ）

昭和41年生まれ。大手生命保険会社勤務の経歴を生かし、女性ばかりのファイナンシャルプランナー・オフィスである株式会社エフピーウーマンの設立に参加。マスコミや講演で活躍し、著作も多数ある。

www.airio.co.jp

私たちの社会からかつてなく、
やさしさが失われてしまった時代。
毎日のニュースを見ていると、
つい、そう思ってしまいます。
では、かつてあったやさしさは
どこに行ってしまったのでしょうか？
それは消えたのではなく、
みんなの心の奥深く
じっと息をひそめているのではないか。

やさしさが足りない。

アイリオ生命はそう考えます。
ほんの少しの勇気と機会さえあれば、
人はもっと人にやさしくなれるはず。
こんな時代だからこそ、
まず自らはじめようと思います。

やさしさを
生命保険に変えて。
私たちはアイリオ生命です。

10月1日(水)より、5商品揃えて販売開始！

人から人へ、やさしさつないで90万件※1。
アイリオ生命の前身、エキスパートアライアンス株式会社は創業以来、人から人へやさしさをつなぎ、任意共済No.1※2企業へと成長してきました。そして今、"アイリオ生命保険株式会社"が誕生。共済で積み重ねてきた約90万件の契約を承継するとともに、新しい生命保険商品をひろく皆さまにご提供します。

お客さまにもっとやさしい生命保険を。
わかりやすく、安心できる保障を、できる限り経済的負担の少ない保険料で提供する。それが、アイリオ生命の商品開発コンセプトです。さらに私たちは「人」を介した販売にこだわります。常にお客さまの視点から考える販売代理店が、お客さまにもっとも近い存在として親身になってご要望にお応えします。

やさしさの輪ひろがる社会貢献を。
アイリオ生命は、利益の一部を社会に還元。その基本ポリシーのひとつに、支援を必要とする人に直接手を差し伸べる「顔の見える社会貢献」があります。具体的には、日本の未来を担う子どもたちの育成を中心に、海外における人道支援・緑化支援など、幅広い分野への社会貢献活動を積極的に行ってまいります。

◎社名由来：「アイリオ」とは「アイ」と「リオ」の造語です。「アイ」は「愛」の意で、生命保険が本来有しているやさしさや思いやりを表現。「リオ」はポルトガル語の「川」の意で、その愛を川のように大きく育みたいという思いを表現。エキスパートから続くアイリオという川の流れは、今はじまったばかりですが、いつか大海に注ぐほどの大河に成長していきたいと願っています。

AIRIO アイリオ生命

アイリオ生命保険株式会社 〒135-0091 東京都港区台場2-3-1 トレードピアお台場20階
総合受付：TEL 03-5520-1660（9:00～17:00 土日・祝日・年末年始を除く）

※1：1口を1件として算出。 ※2：自社調べ。平成19年3月現在。