

宅建ファミリーホールディングス笠間雅夫社長に聞く

真摯に健全経営を貫く

販売網強化、少短保険で賃貸入居守る

宅建ファミリーホールディングス（東京都千代田区、笠間雅夫社長）が立ち上げた少額短期保険の新会社(株)宅建ファミリーパートナーが7月1日から営業を開始した。近年増加している自然災害に対し、十分な財務体制を整備することで、契約者の信任を得る狙いだ。同社の笠間社長に宅建ファミリーグループの経営方針と展望について聞いた。



つ社長 笠間雅夫
社 宅建ファミリーホールディングス
業 賃貸・不動産
界 住宅
客 顧客

多くの少額短期保険会社の中から当社が指名されるのは期待のあらわれだ。お客様のサービスとしてスマートフォンやパソコンで契約内容を確認できる「お客様専用ページ」の提供を開始し、代理店事務の簡素化も行っている。貸現場で課題となる孤独死対策商品では、入居者が住宅外で亡くなった際の遺品整理にも対応する。社内で各プロジェクトチームをつくりサービス向上を目指している。

の販売網拡大などの要因もあり、19年度末から20年度にかけて順調に増収している。社会インフラの一端を担う企業にとって、BCP（事業継続計画）を作成することは重要な役割と見做す。国交省が取りまとめた賃貸取引における電子書面交付の実施、更に新型コロナウイルス感染拡大に伴う非対面取引等の拡大に備えていかなければならない。保険料のクレーム対応も重要な課題と見做す。

18年11月に持株会社を設立しました。経営で重視してきた点は、

当社が経営理念とする「お客様への安心の提供」「健全な経営」「宅建協会会員が行う良質な賃貸住宅提供への貢献」の実現だ。近江商人の「三方よし」の精神で、顧客、業界、社会の役に立っているかを考え、日々運営している。

18年11月に持株会社を、そして新会社の宅建ファミリーパートナーを子会社として立ち上げ、7月から営業を開始した。この一連の取り組みの目的には、これまで関東を中心としてきた当社の販売網の強化、関西以西・九州でのマーケット開拓がある。流れの中で近年損保会社の撤退という追い風もあったが、このエリアではこの1年で5000店以上の代理店が新設されており、全国で約9300店（20年5月末時点）を数える。

20年3月末の保有契約件数は約58万件。民間賃貸住宅世帯数を約1500万世帯とした場合、当社のシェアは3.8%程度だ。特に孤独死に係る補償のニーズが高く、2年前と比較して契約件数は2割増加した。また、社会環境の変化に合わせ、風災等での20万円フランチャイズ（損害額20万円以上が補償対象）の廃止、事業用での新価払いなどが評価されていると考える。

少額短期保険会社として果たすべき役割とは。国交省が取りまとめた賃貸取引における電子書面交付の実施、更に新型コロナウイルス感染拡大に伴う非対面取引等の拡大に備えていかなければならない。保険料のクレーム対応も重要な課題と見做す。

「コロナ禍の対応は。人の移動が止まったことで都市部での契約が前年比で落ち込んだ。一方で、西日本で

シット払いや保険契約締結もインターネット経由で行えるよう検討している。他方、当社は宅建協会の会員支援からスタートしたという経緯を宿命として受け止める。電子化一本ではなく、地域の代理店と共に、着実に変革を進めていかなければならない。

近年日本各地で甚大な自然災害が多発しており、当社は19年度中に15億5000万円の保険金を支払った。迅速かつ適切に保険金を支払うことが重要な使命だと受け止めている。そのためにも今以上に健全経営に真摯に取り組んでいく覚悟だ。