

宅建ファミリーパートナー

近藤正社長インタビュー

グループのシナジー発揮

宅建ファミリーパートナー(東京都千代田区、近藤正社長)は、宅建ファミリーホールディングスの100%子会社の少額短期保険業者として、7月1日から営業を開始した。これにより、宅建ファミリーホールディングスが持株会社となり、傘下に同社と宅建ファミリー共済の2社を置く、宅建ファミリーグループを形成する。「宅建ファミリーグループのシナジー効果を発揮し、より良い商品・サービスの提供を目指す」と語る近藤社長に、会社設立の狙いや今後の事業計画などについて聞いた。

——会社設立の狙いに
とが極めて重要だと考えている。今般の当社の設立により、宅建ファミリ

近藤 自然災害が多発する昨今は、リスクに

有すること、ステークホルダーからの信頼を確保することが重要だ。そしてその実現のためには、顧客や不動産業界のニーズに応えた商品・サービスを開発していくこ

——ホールディングスの子会社2社によるシナジー効果を発揮し、より良い商品・サービスの提供を

地域特性に合わせた組織体制構築へ

——ホールディングスの子会社2社によるシナジー効果を発揮し、より良い商品・サービスの提供を

——共済と同様に家財保険を販売する。今後は顧客や不動産業界のニーズに応じて適宜商品開発を行

る。当社は宅建ファミリーグループの「顧客本位の業務運営方針」にのっとりして事業を運営していく。

——取扱商品について

——近年は自然災害が多発しており、全国各地で大きな被害が出ている

ついでに予定だ。——宅建ファミリー共済とのすみ分けは。近藤 近い将来、当社は西日本に本社機能を移したいと考えており、近いうちに福岡県に営業所を設置する予定だ。いずれは宅建ファミリー共済が東日本、当社が西日本をカバーし、地域特性に合わせたきめ細かい組織体制を構築していく。

——新型コロナウイルスの影響は。近藤 宅建ファミリーグループは09年の新型インフルエンザの際に活用したBCPをベースに、在宅勤務体制などを整えて営業を行っていた。一方、当社はまだ営業開始前だったため、事業推進上の大きな影響はなく、当社の事務所をグループ内で感染者が出た場合の代替拠点としていた。

——今後の展望を。近藤 単に宅建ファミリーグループの子会社が2社になったということではなく、宅建ファミリー共済と協働して3倍、4倍の力を発揮し、宅建ファミリーグループの経営計画の達成に貢献していきたい。



近藤社長

——少額短期保険業界の現状認識について。近藤 業界全体では事業者数、保有契約件数、収入保険料が年々拡大している。当社が取り扱う家財分野に関しても顧客ニーズは高いと感じている。しかし、もっと多くの顧客に広く認知してもらい、さらに信頼を高めていく必要性も感じてい

——本年度の事業計画