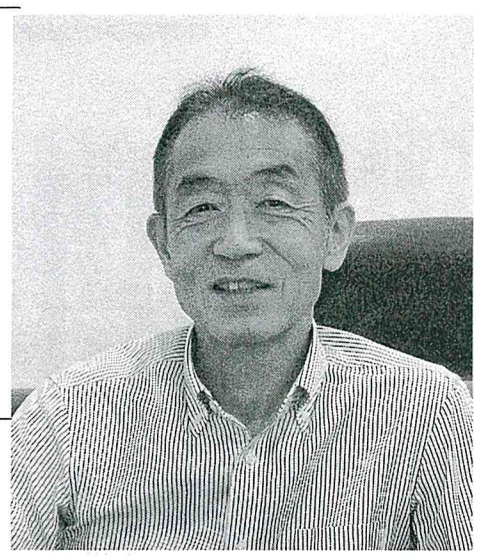
1契約3台まで
上限年間10万円

# モバイル機器の修理を補償

## 端末価格上昇が修理ニーズ生む

さくら少額短期保険は2008年3月、㈱リロ・フィナンシャル・ソリューションズのリロ倶楽部の弔慰見舞金を担う目的で「リロ少額短期保険」として開業。現体制移行後は、企業および個人向け「弔慰見舞金保険」を取り扱う一方、親会社㈱光通信のグループ会社が営むSHOP事業と親和性の高い通信端末の補償を企図し「約定履行費用保険」を導入した。今春5月個人向け「モバイル保険」に舵を切った小松義彦さくら少額短期保険社長に、新商品開発に至る経緯と感触を聞いた。初年度取扱目標は12万件、売上げ10億円を掲げる。（取材・小柳）



社長　小松義彦

さくら少額短期保険㈱

**●さくら少額短期保険への道程**

「当社は創業から数年後、リロ・ホールディングから光通信へ親会社が移転しました。光通信では、通信端末機器に対する保証サービスを販売していました」

ある少額短期保険に発注していた保証事業の免責部分の販売者保証の開発を目的として、損害保険分野に参入した。

「当社では、『約定履行費用保険（通信端末見舞金補償保険）』を開発しました」

さくら少額短期保険に社名変更後、通信端末機器向け費用保険に軸足を移した。

「『約定履行費用保険』は、光通信の携帯ショップを通じて取り扱われ、グループが運営するWi-Fiサービスに付随関連する修理・交換サービスとして展開します」

光通信系列で販売している携帯電話の『レ点』サービスの一つという位置付け。

**●マーケティング**

「従来はBtoBの費用保険です。今回、携帯電話やスマートフォン、タブレット、パソコンを所有する個人向け補償に転換しました」

要するに、BtoCのビジネスモデル。

「個人向けに『モバイル保険（通信端末修理費用補償保険）』を開発し、5月13日から取り扱いを始めました」

「約定履行費用保険」の取り扱いを通じて携帯電話やスマートフォンの利用データを蓄積してきた。

「通信機器メーカーごとの事故頻度や損害率も把握しています」

マーケット別データも保有する。

「損保会社は、90年代に携帯電話の補償事業に参入しましたが不採算に陥りました。当社では、こうした轍を踏まないようこの4年弱の取り扱いデータに基づき商品開発に当たりました」

商品開発の背景には、総務省の指導による携帯端末割引やキャッシュバック規制が見え隠れする。

「端末価格が上昇すると、自ずと修理ニーズは拡大します」

携帯電話は〈壊れたら買い替えればよい〉と思っていた人が多かった。

「〈修理してでも使い続けたい〉と微妙な変化を見せています。ひび割れたディスプレイのままスマートフォンを使っている人を見かけることがあります」

端末機器の価格上昇にほかならない。IoTの進展が拍車を掛ける。

「あらゆる機器がインターネットに接続される時代です。守りたいのは、スマートフォンだけではありません。ある統計では、2015年の1人当たりのインターネット接続デバイス数は3・47個です」

スマートフォン、タブレット、携帯ゲーム機、音楽プレーヤーなど、デバイスは拡大の一途をたどる。通信キャリアが提案・提供する保証だけではカバーできない。

## 保証から保険による補償促す

モバイル保険の取り扱いが大幅に増加し、損害率が膨らんでも十分な支払い余力を確保した。

「自動車保険程度の損害率を想定しています。当社の競合先は、少額短期保険業や保険会社ではありません」

アップルの『AppleCare+』、ドコモの『携帯補償サービス』、AUの『安心ケータイサポートプラス』、ソフトバンクの『あんしん保証パック・プラス』など、スマホメーカーや通信キャリア各社の保証サービスにほかならない。

「通信キャリアの保証サービスは、通信キャリア各社で機器を購入しなければサービスは受けられません」

あるいは特定商品でなければ購入できない。

「当社のモバイル保険は、通信キャリア各社の端末機器に横串を刺すことができます。通信キャリアの保証サービスに加入するのは4割程度です」

利用者の過半は、保証サービスに未加入。

「通信キャリア各社の保証サービスから保険による補償サービスへの切り替えを目指します」

利用者の利便性向上や使い勝手を優先させた。

「お父さんが契約者であれば、1契約でお父さんの携帯電話・パソコンと子どもさんに買い与えたスマートフォンといった使い方ができます」

通信キャリアの保証サービスは、物流と在庫が関係する。

「当社は修理費用のみの支払いです。通信キャリアの保証サービスは100万台ベースの取り扱いですが、事業費も嵩むようです」

採算性は十分に確保できる。

**●顧客層**

「親会社はオールチャネルですが、当社はサラリーマン層を主要ターゲットに設定しています」

〈おとなのモバイルほけん〉が理想形。

「モバイル保険は、1契約で3端末まで補償します。支払い限度額は、1年間10万円までです」

限度額の範囲であれば何度でも補償、端末の買い替えにも対応する。

「保険料は月払い700円です。マイページから簡単に保険金申請できます」

サラリーマンの不正請求は論外だと言う。

「仕事に忙しいサラリーマンは、スマートフォンや携帯電話を大切に取り扱います。自ずと事故率は低減されます」

スマートフォン片手に街を歩く年齢層を指摘する。

「当社は相互扶助の精神に則り、スマホを片手に街を歩く人たちもカバンの中に仕舞い持ち歩く人たちも同様にカバーします」

朝のラッシュ時、焦ってスマートフォンやタブレットを手から滑らせても大丈夫。

**●販売体制**

「当社の陣容は14名体制です。保険募集を行うのは関連会社です」

販売支援に向け、全社的なバックアップ体制を敷く。

「モバイル保険は、光通信グループでは主にセールスパートナー社が募集代理店となり取り扱います」

モバイル保険専用申し込みサイトからも手続きが可能。

「申込手続きは、①意向把握→②重要事項説明→③意向確認→④メールアドレス入力→⑤メール送信→⑥契約者情報・被保険者情報入力→⑦端末情報入力→⑧決済情報入力→⑨申し込み内容確認→⑩受付完了といった流れです。カメラ付きデバイスでも申し込みできます」

申し込みはタブレットが推奨、入力はおおよそ10分程度。保険金請求もオンラインで簡単。

「提携修理店なら無償で修理が可能です。iPhonの修理は、2010年にシリコンバレーで誕生したスマートフォン修理を米国や英国、ドイツで展開するiCrackedと光通信が業務提携し展開する『iCracked渋谷店』で修理できます」

マイページ画面からの手続き後、無償で修理を受けることができるようサービスの拡充を図る方針。全国展開を予定している。

〈プロフィール〉こまつ・よしひこ　東邦生命、オリコ生命（ピー・シー・エー生命）を経て、リロ・フィナンシャル・ソリューション入社。2008年3月リロ少額短期保険社長に就任。2011年2月さくら少額短期保険に商号変更。長崎大学経済学部卒。昭和34年3月生まれ。山梨県出身。