

1 若年層に訴求する!

保険会社における若年層の顧客（本稿では、誕生以降、小学校入学前から高校・大学卒業まで、就職後や結婚・出産ごろまでを想定）への取り組みが変化している。会社の存在や業務内容について、CMなどやスポーツ支援、イベントなどで知ってもらおうという活動、職域での営業活動が縮小する中でデジタルの活用を推進するなどが目立っている。また、若年層を意識した新商品・特約の開発、新設子会社でホワイトレベルの商品を順次開発するといった動きもある。生損保の最新の動きを取材した。

東京海上日動

新たな販売チャネルに挑戦

東京海上日動では、若年層取り込みの工夫の一つとして「Tokio Marine X少額短期保険会社」（以下、Tokio Marine X）の設立を挙げている。Tokio Marine Xでは、2023年3月7日から第一弾商品として、ウェブ完結型保険「バイク盗難お見舞い保険」の販売を開始している。多くの顧客を抱える企業（ビジネスパートナー）のホワイトレベル型（ビジネスパートナーの自社ブランドとしての保険商品を提供すること）の保険会社として、新たな販売チャネル向けの保険商品を開発・提供を目指している。

Tokio Marine Xの設立経緯  
東京海上日動では、「デジタルの急速な進展など、環境が大きく変化し続ける中で、お客さまに寄り添い、リスクや社会課題を正しく把握した

うえで、迅速にお客さまごとの細かなニーズに合った保険商品・サービスを提供していくことが重要である」との考えを示している。東京海上日動は、厚い顧客基盤を有するマーケットホルダーやデジタルプラットフォームについて、今後も大きな成長が期待される重要な保険マーケットと認識しており、19年に東京海上日動としてワンストップで対応するため、デジタルイ

Tokio Marine X少短を設立

ン部での運営を通じて、マーケティングホルダーやデジタルプラットフォームに



「バイク盗難お見舞い保険」の専用ウェブサイトイメージ

マリのマーケット特性として、デジタルを活用してマーケットごとに最適な商品を投入し、顧客反応を見ながら修正するサイクルを素早く回し、多くのトライ＆エラーに取り組める能力が求められている」という気付きを得たという。

Tokio Marine Xのビジョン・戦略

Tokio Marine Xは、多くの顧客を抱える企業（ビジネスパートナー）のホワイトレベル型の保険会社として、新たな販売チャネル向けの保険商品を開発・提供することで、より豊かで快適な社会生活を

創造していく会社を目指している。

事業戦略としては、幅広いビジネスパートナーとアライアンスを組み、個別マーケットに対する商品開発に特化し、ビジネスパートナーのビジネス、商品、サービスに組み込むエンベデッド・インシユアランスに必要な保険商品や、システム・マーケティングの一括提供を主軸に置いている。保険のデジタル化に必要な機動性・R&D機能を保持しつつ、R&Dの成果を東京海上グループにも取り込むことで、グ

ループ全体の打ち手を増やすことも同時に目指していく、戦略的な意義を持つ会社と位置付けている。

提供している商品やポイント  
23年3月のTokio Marine Xの開業時には、第一弾商品として、ウェブ完結型のバイク盗難保険をリリースした。

バイクの車両保険リスク（盗難含む）を担保した保険商品を提供している保険会社や販売チャネルは限定されており、Tokio Marine Xが実施した調査で、バイクの車両補償の普及率は1%程度であるということが判明し、4輪車（家用普通自動車）の62.3%との差異が大きく、プロテクションギャップが存在していると推察したという。

課題や今後の展望について  
Tokio Marine Xは、東京海上グループの中でも平均年齢が低く、中堅・若手社員が切り盛りする会社である。Tokio Marine Xは、「経験値が足りない部分もあるが、経験値がないからこ

そ、過去の成功体験に固執することなく、新たなアイデアが生まれる、顧客目線に立った本質的な課題に気づくこともあるかと考えている。Tokio Marine Xの事業は、チャレンジングな領域であり、失敗を恐れず果敢に挑戦するマインドがないと事業成長はない。若いからこそ、積み重ねたキャリアを気にせず、仮説検証を繰り返しながらチャレンジしていきたく」としている。

Tokio Marine Xの企業文化は、イノベーションを起こすための「fail fast, learn fast」。「失敗を恐れずに挑戦し、結果から素早く学んでアウトプットの質を高めること」という意味で、「イノベーション」に正解はないため、スピード感をもって数多く挑戦し、失敗の中から素早く学ぶ」ことを心がけている。