株式会社メモリード・ライフ

大きな伸展を示す要因は何か

主要項目 対前年110%～120%伸展

保有契約は今年度中に4万件

新契約、コンスタントに月1000件

メモリード・ライフ少短　古川代表に聞く

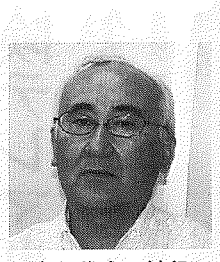
少額短期保険会社のメモリード・ライフ（東京都文京区・古川誠代表取締役）は、冠婚葬祭業並びにその関連事業を行うメモリード・グループが、その冠婚葬祭互助会会員を対象に運営していた「ありがとう共済会」を前身とする。その後、「根拠法のない共済」に対する規制を主な目的とした2004年の保険業法の改正を受けて、2008年4月、少額短期保険会社として再出発（少額短期保険会社としての登録は同年3月）。この間、業績は順調かつ堅調に進展してきた。2013年度決算では、主要な各指標で対前年を大きく上回る実績を上げている。好調の要因は何か。同社の古川誠代表取締役に、2013年度の決算状況と2014年度以降の事業計画について聞いた。

Q　2013年度の業績は？

2012年度の新契約は「ありがとう共済」からの切り換えを含めて約1万件だったが、2013年度は約1万2000件を超えた。

2013年度末保有契約件数は約3万8000件、2012年度末の保有件数が約3万800件、収入保険料は2013年度が約12億円。こちらも2012年度は約9億9千6百万円なので、主要な項目についてはいずれについても対前年で、ほぼ110%～120%台を超える伸展を見ることができた。

なお「ありがとう共済」については2014年1月をもって、契約はすべて満了となった。



古川代表取締役

Q　業績がこれだけ進展した理由は？

メモリード・グループ代理店が保険の販売について積極的に支援、協力してくれたことにより、新契約が著しく伸びたことだ。

当社の主力商品は次の3つ。

・無配当災害死亡割増型1年定期保険（保険料建）

・無配当1年定期保険（保険金建）

・無配当夫婦連生1年定期保険（Ⅰ型／Ⅱ型）

その他に簡易告知型の無配当1年定期保険がある。

Q　具体的な販売促進策は。

何よりもメモリード・グループが全体で積極的に当社の保険商品の販売に動いてくれているのが大きい。当社の新契約のチャネル別シェアでは、メモリード・グループ（同社の募集代理店）が全体の約97%を占めているのだが、2013年度は特にここが伸びている。もっとも他の代理店についても、まだボリュームは小さいものの、対前年比で150%超の新契約進展率を示している。

これまでは人が少なかったこともあり、販売促進については基本的にはメモリード・グループに大きく依存してきたが、その後メモリード・グループからの出向者を中心に営業に振り向けられる人員が増えたこともあって、代理店ごとに担当者を置いて、さらにおのおのの担当者の責任を明確にすることができた。

こうして代理店の要望でセミナーを開催したり、代理店ごとにキャンペーンや販売促進を打つなど、代理店の実情に合わせたキメの細かい営業支援ができるようになった。

これをさらに強力に押し進めることによって、メモリード・グループ代理店の新契約業績のマイナスをカバーしていきたい。

もっとも、新契約業績については前年並みの数字を期待するのは前述の事情から難しいと見てはいるものの、今年度の収支計画についてはほぼ計画通り達成できる見込みだ。この上期も収入保険料については累計で対前年118%の伸びを示している。これは前年度の新契約業績が好調だったことによるものだ。

現在、毎月平均で約1億1千万円の収入保険料がある。しかもこの数字は毎月若干ではあるが伸びているので、2014年度の収入保険料は14億円弱となる見込みだ。

なお、2014年1月をもって「ありがとう共済」はすべて満了になっているので（その多くが同社の保険契約に移行している）、2014年度以降の新契約は純粋に当社の保険契約のみになっている。それだけに今後は安定した成長が見込まれると思う。

Q　今後の事業計画について聞きたい

2014年度は、14年、15年、16年を事業年度とする3カ年計画の初年度にあたる。

この計画では、事業計画の最終年度である2016年度末には保有契約6万件、収入保険料20億円を目標に置いている。

前回の3カ年計画では、目標を2013年3月末で保有契約4万件、収入保険料12億円としていたが、こちらについては達成することができた。

Q　2014年度上期の状況は？

今年度は、2013年度の実績が良かったことと、メモリード・グループが本業である互助会の方に様々な面でより力を入れなくてはならなくなった事情もあって、昨年なみに支援・協力をしてもらうのが難しい状況になっている。したがって2013年度を超える業績は期待できないのではないかと見ている。

この影響は2014年度上期の実績にも現れており、新契約件数も、昨年度が月平均でほぼ1000件であったのに対して、今年度は月平均で700～800件台で推移している。

それでも上期を終えた段階で、約1000件の保有純増を実現することができた。なお、今年度中には保有契約4万件を超えることができるだろう。

Q　2013年度を超える新契約業績は期待できないとのことだが、打開策は？

営業担当者として新規に3名の出向者をメモリード・グループから迎えている。したがって、新規募集代理店の開拓と育成強化（戦力化）にこれまで以上に力を入れることができるようになった。

Q　当面の目標は？

当面の目標というより、喫緊の課題であり最大の目標はメモリード・グループ以外の代理店によって、新契約業績を毎年安定的に対前年比で120%以上伸ばしていくことができるようにすることだ。

そのために新契約に占めるグループ外代理店のシェアを20%（現在は4～7%）にまで高めていく。

そして現在取り組んでいる3カ年計画の終了時には目標である保有契約6万件、収入保険料20億円を達成する。

ところでここ数年、ようやく毎月コンスタントに1000件の新契約が入るようになったが、これも当社が営業開始当時から目標にしていたことだ。

Q　メモリード・ライフが販売している保険商品の保険期間は1年間だが、更新率はどのくらいあるのか？

更新対象契約の95%は更新する。

Q　支払いの状況は？

平均で対前年130%ペースで増えている。2013年度に支払った保険金は約4億3千万円（月間平均で約3千5百万円）だ。なお、2014年度は約4億8千万円と見積もっている。比較的高齢者が多いことからこのような数字になっている。

それでも2014年度の収入保険料を約14億円と見積もっているので、損害率では35%以下だ。

Q　件数ベースでの支払い状況は？

当社には「保険金クイック支払サービス」（2年以上が経過した契約については、死亡保険金の50%を保険金請求書類の同社受付日の翌々営業日に支払うというもの）があるため、1件の支払請求に対して、2件の請求がカウントされてしまうことになるが、年間で約400件、月間平均で約30～40件といったところだろう。

Q　新商品の計画は？

計画中のものはある。内容については明かせないが現在検討中といった段階だ。

主要業績の推移（金額単位：千円）

項目		2012年度実績（平成24年度）	2013年度実績（平成25年度）	前年実績比（%）
新契約高	件数	10,453件	12,110件	115.9
	死亡保険金額	12,736,758	14,764,626	115.9
	年換算保険料	325,006	365,990	112.6
保有契約高	件数	30,786件	38,080件	123.7
	死亡保険金額	36,959,971	45,556,884	123.3
	年換算保険料	1,022,046	1,286,558	125.9