

2017

会社案内

Corporate Profile

リイマジンコンサルティング株式会社
Reimagine Consulting Co., Ltd.

トップメッセージ

Message

2005年、生命保険会社・損害保険会社のニュースは、毎日のようにテレビや新聞紙面を賑わしていました。多くの保険会社で「保険金不払い問題」が次から次へと発覚、この事件に端を発し消費者に対する説明責任や約款の難解さ、約款内容の曖昧さなど、今までに保険業界が培ってきたやり方・考え方について抜本的な見直しを行政当局が要求、保険業界の現状に『No』を突きつけたこととなります。

それまで、保険会社の多くは「契約者保護、顧客本位」という企業理念を掲げていましたが、この事件をきっかけに「本当に理念通りに実行されているのか？」という危機が生まれ、本来保険の持つ意味（原点）に返って『国民のための国民の視点に立った業界運営』を強く望む行政当局の強い意志が、2006年4月1日の保険業法の改正につながっています。

さて、大学卒業後の約30年間保険業界に身を置き、業界の様々な変化を身をもって体験してきた私は、この事件・この法改正への動きは「保険業界、さらに言えば金融サービス・金融行政の大変革である」と捉え、これをきっかけに「保険業界の大変革の中で、何を携って今以上に保険業界に貢献することができるか？」を自らに問いかけました。

結果、中立的な立場に立ち、本来あるべき姿である「顧客目線に立った保障制度」を構築していく一端を担うべく、独立を決意いたしました。

2006年4月1日、保険業法が改正、同年同月の4月28日にリイマジンコンサルティングは産声を上げました。社名のリイマジンには、本来あるべき「保険の姿」への原点に立ち戻るため『新しい発想で真の助け合い制度の実現』という思いを込め、命名いたしました。

1997年の金融ビッグバン以前には想像もできなかった状況へと変化しています。

弊社はこの変化に柔軟に対応しながら、上記3つの柱を掲げ、保険事業者様の支援を通じて消費者に喜ばれるよう、保険事業者様の既存概念を打ち破る新しい発想での保障商品開発、ローコスト運営可能な仕組みづくり、長期安定的な事業継続に向け、プロフェッショナルな「保障事業コンサルティング」を目指してまいります

Reimagine

リイマジンコンサルティング株式会社

代表取締役社長

松原脩二



企業理念

Corporate Philosophy

企業理念

Corporate Philosophy

『私たちは、創造に挑み、変革を導きます。』

その為に、

1. 新たな発想で保障の仕組みづくりに、リスクを恐れず挑戦しつづけ、社会の変化と発展に役立てる会社を目指します。
2. 社員一人一人の個性を尊重し、自らの力を発揮し自己実現できる会社を目指します。
3. 革新的な保障関連事業のグローバル企業を目指します。

固有の役割

Corporate Originality

1. 中立的な立場に立ち、本来あるべき姿である「顧客目線に立った保障制度」を構築していく一端を担う。
2. 保険・共済事業者の既存の概念を打ち破る新しい発想での保障商品を開発することができる。
3. 異業種より、保険事業参入のお手伝いができる。
4. 事業を通じて、社会の変革を導くことができる。

基本姿勢

Basic Stance for Stakeholder

顧客・取引先・仕入先に対する基本姿勢

1. 相手の求めることをよく聞き理解し、お客様が喜んでいただけるサービスを提供する。
2. 相手に弊社の必要性を理解してもらえる付加価値の高い業務を行なう。
3. 1回1回の出会いを大切に、未永くお付き合いできる関係を構築する。
4. 相手が理解できるわかりやすい表現を心がける。
5. お客様が本当に喜んでくださる基準に到達しているかを問いかけ続ける。

社員に対する基本姿勢

1. 目的を共有できる一緒に働ける環境を築く。
2. 社員に感謝し、喜んで楽しく働きがいがある企業風土と環境を提供する。
3. 自己実現を支援する。

事業内容

Our Business

保険・共済事業の構築

規制緩和により保険業界では、小規模で運営することができる少額短期保険会社などが柔軟な発想で新しい保険・共済商品を生み出せる時代に突入しました。とはいえ、保険・共済事業を営むためには、保険法を遵守し、保険引受母体を設立し、監督官庁の認可を得なければなりません。弊社は経験豊かなスタッフを取り揃え、保険・共済商品の設計、保険料率の算定、販売計画の策定など、保険・共済事業の構築をお手伝いしています。



少額短期保険会社の設立

少額短期保険業の登録申請は、監督官庁によって保険業法や監督指針等に基づいて審査され、拒否事由に該当しない場合に登録が完了します。登録にあたっては、監督指針に定められている基礎書類が作成されているか、社内規程が整備されているか、組織体制等が整えられているかということなどが審査の対象になります。弊社は豊富な設立支援の経験に基づいて、申請書類や審査資料の作成サポートを行い、スムーズな登録完了をお手伝いします。



共済協同組合の設立

共済協同組合は共済事業を行う事業協同組合です。事業協同組合は、中小企業を組合員として結成され、相互扶助の精神に基づき、中小企業の経営合理化及び取引条件の改善を図るための事業を行う団体です。共済事業を行うにあたっては、関係法令に基づく審査、認可を得る必要があります。弊社は経験豊かな専門家を揃え、共済協同組合が認可が得られるよう、商品設計や共済規程・内部規程・組織体制等の整備をサポートしています。



適用除外制度での 任意共済設立

共済は保険とは異なり、ある特定の者のみを対象とし、相互扶助の精神に則り非営利で運営される保障事業のことです。さらに、根拠法に基づかず(任意に)設立される、小規模(1000人以下)に行われる共済事業を「任意共済」と呼びます。認可・登録は不要であるものの、保障を提供する以上保険法を遵守する必要があります。弊社は蓄積した経験を元に、安定的・継続的な任意共済の設立・運営のためのアドバイスを提供しています。



保障事業者の 内部態勢整備

保障事業を行う場合、法律や監督指針に沿った基礎書類、社内規程、組織体制を整備する必要があります。さらに、監督官庁からは実際に各種規程通りに運営しているかどうかが問われるため、内部態勢の整備が必要不可欠です。しかし、徹底的な内部管理はコストを増加させ、最終的には加入者への負担増大に結びつきかねません。弊社は、関連法令の遵守とコスト抑制のバランスのとれた内部体制構築・整備のためのアドバイスを行っています。



保険・共済事業 コンサルティング業務

弊社は保障ビジネスに関するコンサルティングから、その運営、事務受託にいたるまでの幅広いサービスを通じて、各種保障ビジネスの設立を目指す皆様を支援しています。弊社は共済会、少額短期保険会社、共済組合など、保険ビジネスを行う団体・企業様からのご依頼に応じ、保障事業に関するコンサルティングを行っています。顧客の皆様の目的に沿った最適なプランをご提案しています。



社長インタビュー

Interview I

創造に挑み、変革を導く 松原脩二



06

業界の現状と今後の見通し

—規制強化と規制緩和が繰り返されてきた保険業界ですが、現在保険業界ではどのような変化が起こっており、今後どのような方向に進むのかについてお考えをお聞かせ下さい。

代表取締役社長 松原 脩二 (以下、松原)「基本的には規制緩和の方向に進むと考えています。保険業界は2006年に大幅な規制緩和が行われました。少額の資本金で保険業を営める少額短期保険業が新たに認められるようになりました。もちろん、規制強化も行われますが、それはあくまでも契約者保護を目的としたものであり、サービスの多様化を推し進める規制緩和の流れは変わらないと考えます。」

—貴社がコンサルティングをされている少額短期保険は保険契約件数や保険金額などにおいて存在感を高めている、あるいは存在感を今後高めていくとお考えですか？また、それはなぜでしょうか？

松原「小回りの効く少額短期保険制度はスタートしてからの10年間で、91社が新たに誕生しました(2017年10月現在)。これだけの多くの事業者が誕生した理由は、顧客ニーズに沿った保障商品を既存の保険業者が提供

していなかったためだと考えています。例えば、既存の地震保険では火災保険金の半額の保障しか受けられませんでした。その壁を突破する商品を提供しているのは少額短期保険事業者です。また、自転車保険を積極的に販売したのも少額短期保険事業者でした。」

—既存の保険業と少額短期保険業は競合関係にあるとお考えですか？それとも補完関係にあるとお考えですか？

松原「今までにない発想で、機動的にニーズに応え、革新的な商品を提供できるのが、少額短期保険業の強みです。そのため、自ずと両者の提供する保障には違いが生まれます。そのような意味で両者は相互補完的な関係にあると考えています。」

—国内の保険市場は今後の成長余地は大きいとお考えですか？それとも頭打ちになると見通されていますか？また、それはなぜでしょうか。

松原「弊社がコンサルティングを行っている少額短期保険、共済協同組合、任意共済に限って申し上げますと、そのニーズは年々高まっていると感じています。年間60社超の会社から保障ビジネスに関するご相談がございます。知恵を「販売」するコンサルティング業で年商1億円は相当な規模です。それだけのコンサルティング・

フィーが発生するのは、少額短期保険へのニーズの高さを物語っていると言えるのではないのでしょうか。」

顧問 上田伸夫 (以下、上田)「日本は人口が減少しているため、今までと同じやり方で保険商品を販売しては、市場は縮小の一途です。打開するためには保険市場の成長余地がある海外進出が必要でしょう。しかし、国内においても、全く新しい発想に基づく保障商品が登場したり、全く新しい販売方法によってコストを抑えた保障商品が登場すれば、日本市場においても保険ニーズはまだまだ掘り起こせると見えています。」

— 一般にはまだ知られていないものの、今後成長が予想される保険ニーズは何かございますか？

松原「少子高齢化の進展に伴い、介護ニーズは確実に高まるでしょう。介護資金を賄うためにも、**介護関連の保険商品**に対するニーズは高まると予想しています。また、少子高齢化の進展は、若い世代がお年寄りを支えるという、世代を超えた助け合いを困難にしています。長期化する老後資金を賄うためには、アメリカで普及している**保険買取制度**(保険証券を資金化する仕組み)のようなサービスへのニーズが高まると予想しています。」

現在・今後の事業内容について

— 同業他社と比較した場合の貴社の強みをお聞かせ下さい。

松原「保険コンサルティング業自体がニッチな分野ですので同業他社の数は多くはありませんが、他社にない弊社の強みは3つあります。第一に**共済保険の設立・運営のノウハウと実績**です。弊社は保険業界に身を置き、業界のトップクラスのマネジメント経験を積んだスタッフで構成されています。第二に**人材・ネットワーク力**です。弊社はマネジメントの経験やアクチュアリー(保険数理士)の資格を有していたり、過去に監督官庁に努めていた人材など、他社にはない人材とネットワークを取り揃えているのが強みです。第三に**少数精鋭経営による迅速な意思決定**です。」

— 「事業者支援を通して、既存概念を超えた『保険の原点である助け合い制度』を実現する」ことが貴社の理念の一つですが、現在の保険業界は保険の原点から外

れているとお考えですか？

松原「どの保険会社も『顧客第一』を謳ってはいますが、必ずしも保険の原点に立って経営がなされているとは言えません。それは、約10年前に発生した『保険金不払い問題』でも明らかになったところです。保険会社には『助け合い』という原点がある一方で、企業として株主などのステイクホルダーのために利益を極大化しなければならないという側面もあるからです。」

上田「皆で保険料を払いあい、保険事故が発生した人が保険金を受け取る…これが保険の言うところの『助け合い』の仕組みです。しかし、このお金の流れを管理する保険会社が都心の一等地に本社ビルを建てたり、高給で募集人を雇ったり、広告宣伝を行なうための経費は誰がまかなっているのでしょうか。これら経費が保険料という名目で顧客から集められています。この経費の部分は『助け合い』とは決して言えません。」

— 「低コスト・高付加価値で、長期継続可能な仕組みを提供する」ことが貴社の理念の一つですが、そうした仕組みを構築する上で最も大切なものとは何でしょうか？

松原「弊社は企業理念に示した低コスト・高付加価値・長期継続可能な仕組みを提供するのに必要十分な経験や専門性を備えた人材を取り揃えています。そして、弊社はスタッフがお客様と取引するにあたって、守るべき基本姿勢として、以下の5つを定めています。

第一に、相手の求めることをよく聞き理解し、お客様が喜んでいただけるサービスを提供すること、第二に、相手に弊社の必要性を理解してもらえる付加価値の高い業務を行なうこと、第三に、1回1回の出会いを大切にして、未永くお付き合いできる関係を構築すること、第四に、相手が理解できるわかりやすい表現を心がけること、第五に、お客様が本当に喜んでくださる基準に到達しているかを問いかけ続けることです。

これら基本的姿勢を遵守することによって、低コスト・高付加価値・長期継続可能な仕組みをお客様に提供できると考えています。」

→次ページに続く

若手社員インタビュー II

—現在、貴社と連携・協業関係にある会社はございますか？
また、それはどのような目的でしょうか？

松原「弊社はアクチュアリーを3名抱えています。業務が多忙になった場合などは**アクチュアリーファーム**に保険料の算出を依頼しています。また、保険事業を行なう際にはシステムが必要になってきます。システムを開発する際は専門性の高い**システム開発会社**と連携してお客様のニーズに応えています。」

—今後、新たな事業に進出したり、海外に事業展開するご予定はございますか？

松原「第一に、**南アジア向けの保険システムの提供**です。インドネシアやマレーシアなどでは小規模な保険事業者が乱立し、非効率な方法で業務を行っています。そのような国々において、世界最先端の日本の保険システムを提供することを計画しています。

第二に、**クラウド共済**の提供です。共済のアイデアを一般から募り、弊社がそれを審査します。審査を通過した共済はクラウド上で募集が始まり、一定数の希望者が集まったら共済が成立します。成立した共済の管理は弊社が行います。クラウドファンディングの仕組みを保険分野に導入したクラウド共済が普及すれば、本当の意味での「助け合い」が実現できるものと考えています。

そして第三は先ほど申し上げた、株式や債券同様に保険証券を任意のタイミングで現金化できる**保険買取制度**の構築です。」

—最後に、就職活動中の学生にメッセージをお願いします。

松原「諦めないで欲しいということです。就職活動を通じて、自分が希望する会社に入れないということは、学生の皆さんにとってショックなことかもしれません。しかし、それで諦めてしまうのではなく、『**自分に最適の会社に入るための一つのプロセスだったんだ**』と捉えてほしいのです。皆さんには無限の可能性と、たくさんの時間があります。」

—松原社長、ありがとうございました！

—入社してからこれまで御社でどのような仕事を担当してこられましたか？

Aさん(以下、A)「今年で入社して6年目になります。幅広く何でもやっていますが、主に、お取引先と結ぶ契約書の作成といった法務の仕事、それから弊社のスタッフの社会保険・労働保険関係の手続きといった人事労務の仕事などを担当してきました。その他、ホームページのSEO対策の仕事や、社内の庶務も行っています。」

—どうして「保険コンサルティング業」を選ばれたのでしょうか？入社経緯を教えてください。

A「最初から保険コンサルティング業界を目指していた訳ではありませんでした。学生時代は弁護士を目指して法学部・法科大学院で法律を勉強してきましたが、学びを進めるうちにこのまま司法業界に進ぶか悩むようになりまして。そんな折、社長から『法務担当者がいないので、お取引先との契約内容に沿った契約書を作成してもらいたい』とお誘い頂き、アルバイトとしてお手伝いするようになりました。

業務に携わるうちに、保険会社では採算がとれる見込みがないために商品化できていないものを、保障商品にするという少額短期保険事業の面白みを感じるようになりました。

契約書作成をお手伝いする中で『お客様とトラブルになることを防ぐ』ことを心掛けていくうちに、お取引先とのトラブル件数が減りました。そうした実績が評価され、そのまま弊社初の法務担当者として社員採用されることになりました。」

—リイマジンコンサルティング株式会社にはどのような魅力があると感じますか？

A「弊社の魅力は『会社を立ち上げるところから、会社になった後の運営の場面まで、いつでも、いつまでも、支えることができる』というところでしょうか。

例えば、異業種の企業が新たに保険業を始める場合、無事に官庁に認めもらえるか、保険会社として事務が円滑に行えるかなど、継続して不安をお持ちのよう

に感じています。弊社のスタッフは保険会社や共済会での勤務経験者が多く、あらゆる場面で効果的なアドバイスできます。実際に、設立後も未永くお付き合いして頂けるお客様もいらっしゃって、会社様の発展に尽力させて頂けることを嬉しく感じます。

スタッフの立場から感じる魅力は年末年始の休日が長いこと、カレンダーどおりに休日が取れ、休日出勤もあまりないので、オフの時間がしっかりとれるところです。」

—入社時と比べてご自身が「最も成長した」と感じられる部分を教えてください。

A 「何事においても工夫できるようになったところです。学生時代は何もないところから工夫したり、試行錯誤を重ねたりして、ゼロから何かを作り上げていくことが苦手でした。

弊社では初めての法務担当採用ということで、研修制度や先輩が存在せず、自分で工夫していく必要がありました。試行錯誤をしましたが、弊社のスタッフがあたたく見守ってくれたこともあって、そのような点において成長できたと思います。

また、会社の成長のために必要だからやってみよう、と自分で考える習慣ができました。少しずつ工夫するという姿勢が身についたことをうれしく思います。

今後につきましては、民法が大幅に改正されたので、新しい民法を勉強し直そうと考えています。」

—入社から退社までの典型的なスケジュールを教えてください。

A 「毎日かならず発生する業務というのがあまりありませんので、毎日、仕事の状況に合わせてスケジュールを組み、仕事に取り組んでいます。

一例を申し上げますと、契約書作成などの仕事がある日は、9時に出社してメールチェックをした後に契約書の作成にとりかかります。すぐに完成する内容のときは午前中に社長のチェックを受けて、営業スタッフに契約書データを送ります。時間がかかりそうな新規案件のときは、午後も使って契約書の作成をしています。

契約書の作成が午前中でできた日は、午後はホームページに載せている保険業界ニュースの記事を作るために、保険業界のプレスリリースのチェックをして、その後記事の作成にとりかかります。記事作成に要する時間はケースバイケースです。その後は、社内の庶務をして17時頃に退社します。」

—仕事を遂行されるうえで必要不可欠な姿勢・スキルがありましたら教えてください。

A 「必要不可欠な姿勢ということでは、わたしの場合は、仕事をするとき、まず、「お客様が喜んでくださることは何か」を考えることを出発点にしています。そうすると自然に、必要なことは何かが見えてくる気がするからです。

スキルは技術ですので、やってみようと思ったら、焦らないで少しずつ努力していくうちに自然と身につけていくような気がしています。」

—どのような瞬間に仕事に対するやりがいを感じられましたか？

A 「私は弊社のホームページの管理を行っているのですが、ホームページをご覧になったお客様がお問い合わせ下さって、契約書を無事に交わしてお取引先になって下さった時に最も達成感を感じます。大手企業でなくても安心して信頼して頂けたのだな、期待して頂いているのだな、頑張った良かったなと感じました。」

—最後に、就職活動中の学生にメッセージをお願いします。

A 「就活は緊張もするだろうし大変かと思いますが、体に気を付けて頑張ってください。」

—貴重なお話をいただき、ありがとうございました！

会社概要

Corporate Data

会社名 リイマジンコンサルティング株式会社

Corporate Name Reimagine Consulting Co., Ltd.

〒 169-0073
所在地 東京都新宿区百人町 2-8-15
Location da Vinci 北新宿 9F

da Vinci Kita-Shinjuku 9F 2-8-15
Hyakunin-cho, Shinjuku-ku, Tokyo, 169-0073

電話 03-5337-8866 (代表)

Tel. +81-3-5337-8866 (Representative)

ホームページ <http://ric1.co.jp>

Website <http://ric1.co.jp>

設立 2006年4月28日

Establishment April 28, 2006

資本金 7,900万円 (資本準備金を含む)

Capital 79,000,000 yen

年商 1億円

Annual Turnover 100,000,000 yen

従業員数 9名 (アクチュアリー 3名)

Number of employees 9 including 3 actuaries

役員 Executives

代表取締役社長 松原 脩二

President and Representative Director Shuji Matsubara

取締役 津本 誠一郎

Director Seiichiro Tsumoto

取締役兼アクチュアリー 小谷 克美

Director and Actuary Katsumi Kotani

アクチュアリー 佐藤 弘

Actuary Hiroshi Sato

顧問 永井 泉

Advisor Izumi Nagai

顧問 櫻谷 隆夫

Advisor Takao Kashitani

顧問 米田 隆

Advisor Takashi Yoneda



インタビューを終えて

Afterword

社長の松原様には私たちにインタビューに丁寧に応えて頂き、心より感謝しています。保険の世界を学び感じたのは、社会はまだまだ私の知らないことがたくさんあるということです。全ての説明をすぐには理解できなかったかもしれませんが、今後の勉強を通じて理解を深めます。

ゲン・バン・タン

インタビューの経験は初めてでしたので、とても緊張しました。インタビューでの質問をを通じて保険会社の業務への理解が深まり、大変勉強になりました。今回のインタビューで得た経験や知識を、今後に役立て、より一層勉強をしたいと思っています。ありがとうございました。

コウブンライ

社長様を相手にアポイントメントを取るのは初めての経験で緊張しましたが、無事インタビューを終え安心しました。保険業界についてこれから就職活動をする際にあたっての対策等数多くの事を学ぶ事が出来ました。貴重な体験をさせて頂きありがとうございました！

石井智恵里

日本の企業文化は厳粛さが特徴だと思っていたが、実際に企業訪問をしアットホームな雰囲気だと感じました。今回のインタビューを通じて、「失敗しても負けないという精神」、「困難に挑戦する勇気」が必要であることを学びました。ありがとうございました！

リンキハイ

今回のインタビューを通じて、御社の創業の過程と目標を学びました。「お客様との基本姿勢」をお聞きし、会社にとってお客様が極めて大切であることを理解しました。今後の大学生活と就職活動にとって貴重な体験になりました。ありがとうございました。

ホウアンキ

「できると思います」ではなく「(過去の経験に基づいて)できます」と述べるのが就職活動においては大切、というアドバイスが最も心にのこりました。また、先輩社員がいなくても自ら学ぶ姿勢が仕事において大切であるという若手社員の方のコメントが勉強になりました。

リントクショウ

社長の「何があっても諦めないこと」というお言葉が一番印象に残りました。失敗は誰にでもあって、たくさん失敗しながら、私たちは成長します。社長のお言葉を胸に、私はこれからの日々で色々なことに挑戦し、努力していきたいです。ありがとうございました！

リカケイ

社長にお話を聴くという貴重な機会を与えて頂きまして、ありがとうございました。顧客、取引先、仕入先に対して、相手の求めることを聞き、理解して、お客様が喜んでいただけるサービスを提供するという御社の基本姿勢に強く共感しました。

ヨウインスイ

今回、リイマジンコンサルティング会社の企業訪問に参加させて頂き、まだまだ自分に足りないものがあることに気付かされました。今後、残された大学での勉強で懸命に努力を重ね、将来、こんな素晴らしい会社に就職したいと思っています。ありがとうございました！

リンセイ

この度リイマジンコンサルティング株式会社に見学させていただき、誠にありがとうございました！コンサルティング業界を訪れたのは初めての経験で、私にとっては勉強になることばかりでした。短時間の訪問ではありましたが、勉強になりました。ありがとうございました！

リンリテイ

本会社案内は東京富士大学の「GMT(地元)企業訪問プログラム」、富士ゼロックス株式会社「志プロジェクト」の一環として作成されたものです。

作成：東京富士大学 松田ゼミナール 2017

監修：東京富士大学 准教授 松田 岳





リイマジンコンサルティング株式会社

Reimagine Consulting Co., Ltd.

〒169-0073 東京都新宿区百人町 2-8-15 ダヴィンチ北新宿 9F

daVinci Kita-Shinjuku 9F 2-8-15 Hyakunin-cho, Shinjuku-ku, Tokyo, 169-0073

WEBSITE: <http://ric1.co.jp>