

## 少額短期保険の動向 —成長と多様化—

一般社団法人 JA共済総合研究所  
上席専門職

くまざわよしひろ  
熊沢由弘

### アブストラクト

保険業法に「少額短期保険業」が規定され、少額短期保険会社が営業を開始してから13年が経過した。この間、多種・多様な業種と関係が深い事業者の新規参入が進むなど事業者数の増加とともに業界全体の契約実績は着実に伸長をし続けている。また、保険会社との提携に取り組む事例や保険会社を保有する企業グループによる少額短期保険会社の設立・買収の動きなども出てきている。

本稿では基礎情報として「少額短期保険業者に適用される主な規制内容」および「少額短期保険の契約実績・状況等」を整理する。そのうえで直近5年程度の期間を中心に「少額短期保険における特徴的な動向」について筆者視点に基づいて整理を行い、「少額短期保険業界の成長と多様化の背景」について考察する。

(キーワード) 少額短期保険の規制・実績・動向 保険会社との提携

---

### 目次

---

- |                         |                       |
|-------------------------|-----------------------|
| 1. はじめに                 | 4. 少額短期保険における特徴的な動向等  |
| 2. 少額短期保険業者に適用される主な規制内容 | 5. 少額短期保険業界の成長・多様化の背景 |
| 3. 少額短期保険の契約実績・状況等      | 6. おわりに               |
-

## 1. はじめに

2005年の保険業法改正（2006年4月施行）において「少額短期保険業」が新たな業態として規定された。その背景は、根拠法をもたない無認可共済団体が増加するなかで、一部の事業者による不適切な運営が社会問題となり、「契約者保護」の観点を中心に保険業法を根拠とした適正な規制の適用が求められたことにある。

少額短期保険業者に適用される保険業法の規制は、保険会社の規制に比べると全体的には緩やかではあるが、例えば「実施主体は株式会社または相互会社に限る」、「保険計理人の選任・届出、保険募集人の登録、重要事項説明等の募集行為規制の適用」など、保険会社と同等の規制も多く適用されている。2005年の保険業法改正当時、筆者は「保険業法の規制内容等を踏まえれば、少額短期保険会社に移行できる無認可共済団体（特定保険業者<sup>1</sup>を含む。以下同じ。）は限定され、新規参入する事業者も多くはないであろう。」と予想した。しかしながら、その後少額短期保険業界は無認可共済団体から移行した会社に加え、多種・多様な業種と関係が深い会社を含めた多くの新規参入により、登録事業者は101社（金融庁公表：2019年8月5日現在）にまで拡大している。少額短期保険業を開始（登録）してからの経過期間が短い会社が多く、個社ごとの決算結果をみると利益を確保でき

ていない会社もあるが、少額短期保険業界全体としては順調に成長を続けている<sup>2</sup>。

また、多種・多様な業種と関係が深い少額短期保険会社が増えたことにより、保険商品においては従来に増して特徴のある補償・保障内容（本稿において「補償」と「保障」が混在する場合は、便宜的に少額短期保険に多い「補償」の文言を使用する）や保険料率制度が採用され、少額短期保険会社が商品開発面で保険会社に先行する事例も出てきている。これら特徴のある商品の多くはマスコミに「ミニ保険」として頻繁に登場し、少額短期保険業界全体の認知度向上に貢献している。

本稿では少額短期保険の動向を把握することを主な目的とし、実施主体および個社ごとの特徴のある保険商品や取組みを中心に整理を行い、その背景について考察する。なお、本稿における見解は筆者個人によるものであり、筆者の所属団体とは無関係である。

## 2. 少額短期保険業者に適用される主な規制内容

本稿の主な目的は「少額短期保険の動向の把握」であるが、後掲の記載内容との関連から少額短期保険業者に適用される保険業法の規制内容とその程度を認識する必要がある。特に規制内容の程度の把握にあたっては、保険会社に適用される規制との比較がポイントとなるため、次頁（表1）のとおり比較表形式で整理し、保険会社と異なる規制のうち特

1 無認可共済団体のうち、2006年4月の改正保険業法施行後も引き続き新規に共済契約を引き受けている団体を保険業法上「特定保険業者」と定義し、財務局への届出を求めるとともに保険業法の規制を一部適用した。特定保険業者は、2008年3月末までに「少額短期保険業者の登録申請」、「保険会社の免許の申請」、「他の保険会社・共済の活用や保有する契約の移転」等の対応を決定し、2009年3月末までに当該決定に基づいて移行する経過措置が適用された。

2 少額短期保険の現在に至る経過を把握するにあたり、2012～2013年当時の少額短期保険の状況を整理したものと、松吉（2013）「躍進する少額短期保険」『共済総研レポート』No.125 pp.24～29参照。

(表1) 少額短期保険業者に適用される主な規制内容（保険会社との比較）

項目	少額短期保険業者	保険会社
<b>1. 参入規制・資格等</b>		
①行政庁との関係	○財務局による登録制（登録拒否事由あり）	○金融庁長官による免許制
②組織形態	○株式会社または相互会社 注）少額短期保険業者において、2006年4月の改正保険業法施行時に特定保険業を行っていた法人は株式会社・相互会社に限らない経過措置がある。	
③最低資本金・基金	○1,000万円	○10億円
④供託金	○営業保証の供託 （前事業年度の年間収受保険料×5%+1,000万円）	○なし
<b>2. 事業規模規制</b>		
	○年間収受保険料*50億円以下 ※（1事業年度における収受保険料+再保険返戻金等－当事業年度に支払う再保険料・解約返戻金）により算出する。	○なし
<b>3. 業規制</b>		
①兼業規制	○原則専業 （少額短期保険業に関連する付随業務が認められる。）	○原則専業 （付随業務・法定他業が認められる。）
②主な付随業務	○他の少額短期保険事業者・保険会社のための事務の代行、契約締結代理、損害査定代理	○他の保険会社・少額短期保険会社の業務代理・事務代行
③アームズレング ス・ルール	○子会社・持株会社等の特定関係者との間での所定の取引・行為の禁止が適用	
④生損兼営	○生損兼営可能	○生損兼営禁止（子会社方式によるグループ内での兼営は可能）
<b>4. 商品審査・規制</b>		
①基礎書類等	○定款、事業方法書、普通保険約款、保険料及び責任準備金の算出方法書	
②商品審査	○事前届出制（届出の60日後（短縮・延長可）より発効） 注）事業方法書・普通保険約款の審査基準は保険会社と同じ。算出方法書は保険計理人の意見書を添付し、事前審査を行わない。	○個人向け保険商品は認可制 ○企業向けの大口保険等、契約者保護に欠けるおそれのない商品は届出制
③保険期間・保険金額の制限	○取り扱う保険商品は、以下を満たす必要がある。 ・保険期間：生命保険・第三分野保険は1年以内、損害保険は2年以内 ・保険金額：1被保険者について補償区分ごとに以下の上限内で、かつア～カの保険の保険金額の合計額が1,000万円以下（キの保険は別枠） ア. 死亡保険：300万円 イ. 医療保険（傷害疾病保険）：80万円 ウ. 疾病等を原因とする重度障害保険：300万円 エ. 傷害を原因とする特定重度障害保険：600万円 オ. 傷害死亡保険：300万円 カ. 損害保険：1,000万円 キ. 個人賠償等の低発生率保険：1,000万円 注）特定保険業者であった少額短期保険業者は、所定の要件を満たす場合に限り、2023年3月末まで保険金額の引受にあたり経過措置（上限の増額）が適用される。	○保険業法上の制限はない。 （各社の「事業方法書」に保険期間・保険金額に関する事項が規定される。）

項目	少額短期保険業者	保険会社
④取り扱うことができない保険商品等	○人の生存について保険金を支払う保険 ○満期返戻金を支払う保険 ○特別勘定が義務となる運用実績連動型の保険 ○再保険 ○外貨建保険 ○保険金を定期的または分割払で支払う保険（支払期間が1年超）	○免許の種類（生命・損害）による制限はあるが、左記記載の保険商品の開発・販売および再保険業務に関する制限はない。
5. 財産運用規制	○預貯金（外貨建を除く）・国債・地方債等に限定	○原則自由（内閣府令による制限あり）
6. 経理規制		
①業務報告書	○中間業務報告書*・業務報告書の作成・提出義務 ※少額短期保険業者の場合は資本金3億円以上の場合	
②情報開示	○ディスクロージャー誌の備置・公衆縦覧の義務	
③保険契約準備金	○責任準備金（普通責任準備金、異常危険準備金、契約者配当準備金*等）、支払備金の積立義務 ※生命保険会社の社員配当準備金・契約者配当準備金は責任準備金に含めない。	
④保険計理人	○保険計理人の選任・届出義務	
7. 募集規制等		
①登録規制	○募集者（少額短期保険募集人・生命保険募集人・損害保険代理店）の登録義務	
②行為規制	○契約締結・募集時の禁止行為*が適用 ※虚偽告知・重要事項不告知勧奨・不当乗換募集行為・特別利益提供・契約内容の違法比較 等 ○顧客に対する説明義務（所属会社等の商号・名称、代理・媒介の別、募集人の商号・氏名）	
③損害賠償義務	○募集者（少額短期保険募集人・生命保険募集人・損害保険代理店）の募集行為に伴う契約者への賠償責任義務を負う。	
④クーリング・オフ	○適用あり（保険期間1年未満は適用除外）	
8. 監督官庁による検査・監督等		
①検査・監督	○金融庁*による検査・監督 ○報告徴求・業務改善命令・業務停止命令等 ※少額短期保険業者の場合は財務局が含まれる。	
②健全性基準	○ソルベンシーマージン比率規制適用	
9. 契約者保護		
①契約者保護機構	○保護機構なし 注）（表1）1④欄に記載の「保証金の供託制度」により契約者保護に配慮。	○免許の種類により全社に「生命保険契約者保護機構」または「損害保険契約者保護機構」への加入義務
②金融ADR制度	○苦情処理・紛争解決措置義務 注）対応機関として、日本少額短期保険協会に設置の「少額短期保険相談室」、生命保険協会に設置の「生命保険相談所」、日本損害保険協会に設置の「そんぽADRセンター」。	
10. その他		
①外部監査	○資本金3億円以上の会社は必要	○全社必要
②子会社の範囲	○業務に従属・付随・関連する法定された業務を専ら営む会社のみ。 （主務大臣による承認が必要）	○法定された会社*のみ。 ※例：生命保険会社、損害保険会社、外国保険会社、少額短期保険会社、銀行、証券会社、信託会社、その他従属・金融関連業務会社等。 （一部例外を除き主務大臣による認可が必要）

に注視すべき内容については網掛けで表示している。

なお、前頁（表1）の作成にあたり、日本少額短期保険協会HPの「消費者の皆様へ」に掲載されている表「少額短期保険業者に課される規制」の記載内容の一部を引用または参考にしている。

### 3. 少額短期保険の契約実績・状況等

#### （1）直近10年間の業界全体の実績推移

直近10年間の少額短期保険業界全体の実績推移を整理すると（表2）のとおり、保有契約件数<sup>3</sup>・収入保険料とも一度も前年度実績を下回ることなく、ここ数年間は対前年度比で10%程度の安定した伸び率を確保し続けている。

10年前と比較した現在の規模感を大雑把に整理すると「会社数の1.5倍に対して募集資格取得者は2.2倍となり募集態勢が整備・充実。これに伴い保有契約件数は2.1倍、保険料収入は2.5倍と会社数の増加率を上回って伸長」となる。

#### （2）保険種類ごとの状況（2018年度決算）

2018年度は少額短期保険業界にとって「会社数100社・収入保険料1,000億円」を超える節目の年度となった。2018年度決算概況に基づく少額短期保険業界の主な保険種類ごとの内訳は（表3）のとおりであり、従来と変わらず損害保険分野が中心といえる。以下、保険種類ごとにコメントする。

#### ① 家財

業界全体の実績に占める割合は保有契約件数（84%）・収入保険料（66%）とも圧倒的に多い。単純平均で1社あたり約14.5万件もの契約実績があり、少額短期保険業界を牽引している保険種類といえる。なお、家財分野の実績が高い背景等については、後掲4（1）に整理している。

#### ② 生命・医療

保有契約件数・収入保険料とも前年度比110%を超えて伸長しているが、他の保険種類と比べると取り扱う会社数に対する保有契約件数は単純平均で1社あたり約1.3万件と少ない。

背景として、当分野は損害保険分野に比べると「生命保険会社の商品との差別化が難しい。」点が考えられる。少額短期保険会社の生命保険商品の多くは「危険選択を緩和して加入しやすい」という特徴があるが、最近では生命保険会社でも危険選択緩和や有病者向け保険の保障内容を拡充する等の動きが出てきている。また、「家財分野に比べると強力な販売チャネルを有している会社が少ない」ことも考えられる。

#### ③ ペット

少額短期保険を代表する補償分野の一つであり、昨今の犬・猫を中心としたペットブームから保有契約件数・収入保険料とも前年度比約125%程度と大きく伸長している。

なお、好調な実績伸長により少額短期保険

3 少額短期保険における「保有契約件数」は、保険期間の規制（生命保険・第三分野保険は1年以内、損害保険は2年以内）から、「新契約件数」との乖離は小さいと推察される。

(表2) 直近10年間の事業者数・募集人資格取得者数・保有契約件数・収入保険料の推移

年度	事業者数	募集人資格取得者数 (千人)	保有契約			収入保険料		
			件数 (万件)	前年度比	2009年比	金額 (億円)	前年度比	2009年比
2009	66	80	391	123%	-	415	127%	-
2010	66	94	425	109%	109%	466	112%	112%
2011	69	112	464	109%	119%	491	105%	118%
2012	71	125	518	112%	133%	517	105%	125%
2013	77	139	538	104%	138%	580	112%	140%
2014	82	149	582	108%	149%	640	110%	154%
2015	85	165	638	110%	163%	726	113%	175%
2016	89	189	687	108%	177%	815	112%	196%
2017	97	205	753	110%	193%	923	113%	222%
2018	101	220	831	110%	213%	1,032	112%	249%

(注1) 日本少額短期保険協会が公表する該年度の少額短期保険業界の決算概況数値等に基づいて筆者作成。

(注2) 「2009年比」欄は2009年度を100とした場合の水準として算出 (少数第一位以下を四捨五入)。

(表3) 2018年度 保険種類別の会社数・保有契約件数・収入保険料

保険種類	協会加盟会社数	保有契約			収入保険料		
		件数 (万件)	前年度比	占率	金額 (億円)	前年度比	占率
家財	48	697	107.9%	84%	683	108.4%	66%
生命・医療	30	39	110.7%	5%	118	111.2%	11%
ペット	9	54	126.3%	6%	164	124.8%	16%
費用・その他	14	39	138.7%	5%	66	119.6%	7%
合計	101	831	110.3%	100%	1,032	111.7%	100%

(注) 日本少額短期保険協会が公表 (2019年7月4日) した「2018年度 少額短期保険業界の決算概況について」の記載内容を抜粋・一部加工して筆者作成。

業者に適用される規制「年間収受保険料50億円以下」を超える見通しを踏まえ、2019年度始から損害保険会社に移行した少額短期保険会社<sup>4</sup>があるため、来年度の業界全体の実績数値は減少に転じるかもしれない。

#### ④ 費用・その他

費用分野は補償対象とできる範囲 (例: 旅行キャンセル費用補償、不使用チケット補償費用、携帯電話修理補償費用 等) が幅広く、ニッチな分野を含めて柔軟な商品設計が可能

であり、少額短期保険が得意としている。

収入保険料は他の保険種類に比べると少ないが、保有契約件数の前年度比は138.7%と最も伸長している。損害保険会社との競合が少ない分野であり、今後も実績伸長が期待できると考える。

#### 4. 少額短期保険における特徴的な動向等

少額短期保険会社には、親会社やグループ関連会社 (以下「親会社等」と総称する。)

4 太陽生命・大同生命など複数の保険会社を傘下に有するT&Dグループの子会社である「ペット&ファミリー少額短期保険」は、2019年4月1日に損害保険業免許を取得し、「ペット&ファミリー損害保険」に社名変更している。  
[https://ssl4.eir-parts.net/doc/TJ8795/ir\\_material/119237/00.pdf](https://ssl4.eir-parts.net/doc/TJ8795/ir_material/119237/00.pdf)

がある会社が多く、提供する保険商品（補償内容）が親会社等の主要事業と密接に関わるとともに、親会社等が代理店として主要な販売チャネルの役割を果たすケースが多く見受けられる。他方、最近では親会社等を持たない独立系の少額短期保険会社も増えてきている印象である。

本稿では、日本少額短期保険協会および個々の少額短期保険会社のHPで公開されている諸情報を踏まえ、主にどのような実施主体が参入しているのかについて、直近5年程度の期間を中心に、以下5つの視点から少額短期保険業界における特徴的な動向を整理する。

○制度創設当初に多かった「親会社等の業種」からの参入

○制度創設当初にはなかった「親会社等の業種」からの参入

○保険業務経験者が中心となった独立系の参入

○保険会社を保有するグループ企業の参入

○その他特記すべき少額短期保険会社

以下、各視点に基づいて記載する。

#### （1）制度創設当初に多かった「親会社等の業種」からの参入

少額短期保険制度の制度創設当初における親会社等の代表的な業種としては、以下①②が挙げられ、いずれの業種も複数の少額短期保険会社が設立されている。

##### ① 不動産関連業（賃貸・管理・建築）

家財補償や借家人賠償責任・個人賠償責任等の火災・新種保険分野の補償を主力商品として提供。

保険契約加入が入居条件となるケースが多いようであり、賃貸物件の入居者（賃借人）が賃貸借契約締結と同時に保険に加入する。

##### ② 冠婚葬祭業（主に斎場）

新規加入時の危険選択を緩和し、高齢期まで加入可能（例：新規加入年齢：89歳まで、更新期間：99歳まで）とすることにより、ほぼ終身保障を実現した生命保険（死亡保障）を主力商品として提供。

冠婚葬祭業を営む親会社等が運営する互助会等（葬儀を親会社等が運営する斎場で行った場合に特典・サービスが受けられる）の会員加入と保険加入がセットになるケースもある。死亡時の迅速な保険金支払により死亡保険金を斎場に支払う葬儀代に充てることを訴求する少額短期保険会社が多い。

最近の状況として、②冠婚葬祭業はここ数年の間の新規参入は確認できなかったが、①不動産関連業は（表4）のとおり相次いで少額短期保険会社として新規登録がなされ、関連会社等には知名度の高い大手企業（グループ）が多数見受けられる。

前掲3（2）のとおり、少額短期保険業界全体の実績において、「家財」分野の補償提供を行う会社の実績は突出して多く、この傾向は少額短期保険業の創設時から続いている。これらの少額短期保険会社の多くは、「不動産関連業務を営む親会社等が損害保険代理店として火災保険や新種保険を取り扱ってきた経過があり、保険販売体制・ノウハウを有している」という特徴がある。少額短期保険業への新規参入にあたり、新たな販売体制構築

(表4) 不動産関連業務を営む親会社等を有する少額短期保険会社 (2013～2018年度登録より抜粋)

登録年月	会社名	親会社等
2013年10月	エポス少額短期保険	丸井グループ
2014年1月	ユーミーL A少額短期保険	ユーミーコーポレーション (建設)
2014年6月	みらい少額短期保険	日本管理センター (賃貸住宅管理・リース等)
2014年9月	少額短期保険ハウスガード	大東建託
2015年3月	全日ラビー少額短期保険	東京不動産協会 (TRA)
2015年5月	セキスイハイム不動産少額短期保険	セキスイハイム不動産
2016年3月	住まいぷらす少額短期保険	スターツコーポレーション
2016年4月	マスト少額短期保険	積水ハウスグループ
2016年10月	マイホームプラス少額短期保険	エイワンプラス (住宅の保守・メンテナンス等)
2017年7月	ホープ少額短期保険	AMBITION (不動産管理・仲介)
2017年8月	ヤマダ少額短期保険*	ヤマダ電機*
2017年7月	JID少額短期保険	日本賃貸保証
2017年12月	USEN少額短期保険	USEN (有線放送・不動産・通信・IT等)
2018年1月	リロ少額短期保険	リログループ (社宅管理・賃貸管理・福利厚生等)
2018年10月	東急少額短期保険	東急不動産

※ ヤマダ電機は家電販売にとどまらず、家電をコアに生活インフラとして「住宅まるごと提案」を謳っている。「パーソナル少額短期保険」(賃貸入居者総合保険に「部屋の面積区分により保険料が決まる制度」を初めて導入)の全株式を取得し、2018年10月に名称変更を行った。

の必要性が低いことに加え、不動産関連業務と損害保険代理店としての実績から、新規参入後の契約量が見込める等、収支計画も立てやすい。少額短期保険業界において成功するビジネスモデルの一例といえ、今後も当分野での新規参入は増えるのではないかと考える。

なお、不動産関連業務を通じて得られる様々な被害・損害の実態や顧客(家主・賃借人)ニーズ等を踏まえ、損害保険会社の既存商品では対応できない分野への補償提供を実現することにより、本業である不動産関連業

務への副次的効果も出ている。具体例として「賃貸住宅の入居者死亡に伴う戸室内の清掃等の原状回復費用・遺品整理費用、家賃収入減少費用」の補償がある。我が国の社会問題にもなっている単身高齢者の増加を背景に、「孤独死保険」という呼称でマスコミにもたびたびとりあげられ、現在では多くの少額短期保険会社が賃貸物件向けの保険において補償提供をしている<sup>5</sup>。このような状況を踏まえ、最近では大手の損害保険会社も商品改定を行い、家主(賃貸人)向けに同様の補償提供を行う動きが出てきている<sup>6</sup>。

5 日本少額短期保険協会では複数の会員会社を構成員とする「孤独死対策委員会」を設置し、孤独死の問題点・リスク等の実態を内外に発信している。具体的取組例として「孤独死現状レポート」(会員各社の孤独死支払案件データを統計化し、賃貸住宅内における孤独死の実態を整理。直近版は2019年5月公表の第4回レポート)を作成・公表している(以下URL参照)。当レポートにより高齢者(65歳)に満たない若年層の孤独死の割合は5割を超え、孤独死が高齢者だけの問題ではないことが明らかになっている。

[http://www.shougakutanki.jp/general/info/2019/report\\_no.4.pdf](http://www.shougakutanki.jp/general/info/2019/report_no.4.pdf)

6 例えば①三井住友海上・あいおいニッセイ同和損保：2015年10月始期より賃貸住宅のオーナーが加入する火災保険に「家主費用特約」を新設、②損保ジャパン日本興亜：2018年8月始期より賃貸住宅オーナー向けの個人用火災総合保険に「事故対応等家主補償特約」を新設、③東京海上日動火災：2019年1月始期よりトータルアシスト住まいの保険に「家主費用補償特約」を新設。各社とも特約付加により「孤独死等の特定事由事故発生時の家主負担の空き室期間・値引き期間発生による家賃喪失、原状回復費用、遺品整理等費用」を補償している。



## (2) 制度創設当初にはなかった「親会社等の業種」からの参入

少額短期保険業の創設時と比べると、昨今は多種・多様な事業（例：医療、介護、旅行、保険代理店、統計データ分析 等）を営む親会社等を有する少額短期保険会社の参入が増えてきている。本稿では保険商品に特徴がある以下2社を紹介する。

### ① プラス少額短期保険（2011年6月登録→2019年4月主要株主変更）

当社は、介護現場の実態に即した特徴ある保険商品を提供しており、登録時は介護事業を営む「セントケアグループ」に所属し、当該グループの介護施設・サービス利用者に補償提供できる強みを有している。大手の生命・損害保険会社（グループ）でも介護事業への参入や介護事業者との提携が進んでおり、介護事業と民間保険の親和性は高いといえる<sup>7</sup>。

2019年4月に主要株主が保険代理店（保険見直し本舗・損害保険見直し本舗を運営）を含め多様なサービスを提供するウェブクルー社に変更となり、2019年7月に従来のセント・プラス少額短期保険から社名変更を行っている。主要株主の変更により販売体制が強化されることが想定される。

## 〔代表的な保険商品〕

以下ア～ウの保険は、介護現場でサービス提供を受けるにあたり、「公的介護保険の適用対象外となり、利用者に費用負担が発生した場合に補償する内容」となっており、公的介護保険制度の要介護2までの状態であれば加入可能である。今後、介護保険サービスと保険外サービスを組み合わせ提供する「混合介護」の拡大が予想されており、ニーズを先取りしているともいえる。

エの保険は、2018年2月に製薬会社のエーザイと共同開発し、要介護認定（認知症による認定を除く）を受けた後でも加入可能である。当保険は2019年3月に第5回少額短期保険大賞<sup>8</sup>を受賞している。

### ア. 院内介助費用補償保険（院内あんしん）

通院時に介助が必要な人向けに、全額自己負担となる介助サービス費用を補償（1回15,000円定額）

### イ. 調理費用補償保険（あったかごはん）

自己負担となる調理代行サービスを受けた際の費用を補償（1回4,000円定額）

### ウ. 介護保険上乗せ費用補償保険（しっかり上乗せ）

公的介護保険制度で介護度別に利用できる「区分支給限度基準額」を超えて必要な

7 介護事業関連では、認知症専門デイサービスを展開し、認知症トラブルに対応した経験を元に設立した「リボン少額短期保険」（2017年7月登録）があり、認知症の方が起こした事故・損害を補償する「賠償責任保険（リボン認知症保険）」を提供している。当保険は2016年3月の最高裁判決<sup>8</sup>の審理経過を踏まえ、既存の賠償責任保険では未補償のケースに対応する目的で開発され、認知症診断後でも加入できる。なお、最高裁判決を受け、その後、複数の損害保険会社・JA共済では賠償責任保険・共済において補償対象とする商品改定・仕組改訂を行っている。

※ 徘徊した認知症患者が電車にはねられて死亡し、JR東海が遺族を監督義務者として損害賠償請求した訴訟。家族の賠償責任は生活状況を総合的に考慮して決めるべきとの判断が示され、当案件では遺族に損害賠償責任はないとしたが、認知症の人が起こした事故により家族（監督義務者）が損害賠償責任を負う可能性があることが明らかになる。

当判決の経過・意義や保険会社による対応等を整理したものとして、渡部（2017）「認知症高齢者等による事故の保障について」『共済総研レポート』No.151 pp.38-49参照。

8 日本少額短期保険協会では「3月2日（＝ミニ）」を「少額短期保険の日」と定め、毎年業界の取組みについて情報発信を行っている。新しい保険のアイデアを一般消費者から募集して優秀賞を選定する「おもしろミニ保険大賞」や当年度発売された少額短期保険のなかで一番画期的な商品を会員投票で選ぶ「少額短期保険大賞」の発表等が行われている。

介護サービスを受けた際に、限度基準額超過分の費用を補償（1か月5万円限度）

## エ. 認知症診断一時金保険（認知症のささえ）

器質性認知症と診断され90日継続した場合に一時金（提示コース：80万円）を支払う。

### ② 健康年齢少額短期保険（2016年4月登録）

当社は環境、食、医療、シニア・ライフ、ものづくり等を業とする「ノーリツ鋼機社<sup>9</sup>」を中心とする企業グループに所属している。グループ内には医療統計データサービスを展開し、「複数の生命保険会社との提携」および「健康保険組合・企業等へ健康に関する様々なサービス提供」で実績がある「JMDC社<sup>10</sup>」が所属している。

#### 〔代表的な保険商品：健康年齢連動型医療保険〕

5大生活習慣病の治療のために入院した場合に一時金（プラン例：80万円）を支払う。

契約時は実年齢に基づく保険料を適用し、1年毎の契約更新時には健康診断結果の所定の検査項目数値から算出した「健康年齢<sup>11</sup>」に基づく保険料を適用する。

政府が成長戦略として掲げる「健康寿命の延伸」への取組強化にあわせて、大手生命保険会社が相次いで商品開発・提供したことで注目されている「健康増進型保険<sup>12</sup>」を日本国内で最も早く（2016年6月）開発した。

#### 〔当グループ会社と生命保険会社との提携事例〕

当グループは次頁（表5）のとおり、生命保険会社が提供する「保険商品（健康増進型保険）」と「健康増進に資する付帯サービス」において様々な提携に取り組んでいる。

### ③ まとめ

前掲①は保険商品（補償内容）に商品開発時の親会社等の事業のノウハウが十分に活かされており、この傾向は多くの少額短期保険会社に共通した特徴といえる。このようなパターンでの新規参入は今後も増える<sup>13</sup>。

極めて特徴があるのが②である。健康年齢少額短期保険社が公表している2017年度決算結果によれば、「正味収入保険料 2,987千円」のうち、健康年齢連動型医療保険の保険料に相当すると考えられる「医療」分野は480千

9 ノーリツ鋼機社は、2017年に賃貸入居者向け家財保険事業を営む少額短期保険会社「日本共済」を100%子会社化しており、補償提供分野への取組みを強化している。

10 JMDC社（日本医療データセンター社から2018年7月に社名変更）の概要と健康分野での取組み事例

① 独自の匿名化処理技術とデータ分析集計技術を有しており、レセプトデータと健診データの分析に基づく保険者の保健事業支援、医薬品の安全性評価や医療経済分析などの情報サービスを展開（2019年3月時点：レセプトデータ4億1,000万件以上、健診データ1,900万件以上を保有）

② ICTを活用した健康維持・増進のためのWEBサービス「Pep Up（ペップアップ）」を従業員の健康に関心の強い企業・健康保険組合に提供。

③ 2018年4月にティーバック社（電話健康相談事業を提供）と業務提携し、健康年齢<sup>®</sup>通知レポートと生活習慣病相談を組み合わせたサービスパッケージを保険者（健保組合、市町村国保、共済組合等）、企業、医療機関等に向けて販売開始。

11 「健康年齢」は、JMDC社が蓄積してきた医療ビッグデータを解析して開発した指標であり、同社の登録商標である。健康年齢少額短期保険社の「健康年齢」は、同社のHPにおいて容易に試算ができる。

12 「健康増進型保険」の代表的な保険商品の概要については、拙稿（2018）「「健康増進型保険」の個別商品の特徴とJA共済の「健康分野」の取組みについての考察」『共済総研レポート』No.159 pp.30-39参照。

13 例えば建材製品や水まわり製品を提供している大手企業LIXILグループに所属する「住生活少額短期保険」（2017年2月登録）が提供する保険商品「既存住宅設備保険」は、住宅設置設備（システムキッチン、システムバス、給湯設備、洗面室、トイレ等最大で30種類）について、損害保険会社の火災保険等では補償対象外となる「故障や不具合の修理等の経年劣化による修理費用」を補償している。

(表5) ノーリツ鋼機グループと生命保険会社との提携事例

保険会社	提携の具体的事例
第一生命 ネオファースト生命	<p>① ネオファースト生命の健康増進型保険「からだ+プラス<sup>*</sup>」(2016年12月発売)の開発にあたり、JMDC社が保有する医療ビッグデータを活用。</p> <p>※ 7大生活習慣病で入院した際に一時金を支払う保険で3年ごとの契約更新時に「健康年齢」に基づく保険料を適用。なお、「健康年齢」の算出基準はネオファースト生命とJMDC社とは異なる。</p> <p>② 両社の健康増進型保険<sup>*1</sup>の付帯サービス(一部機能は一般に公開)であるスマホ向けアプリ「健康第一」の機能の一つである「My健診アドバイス<sup>*2</sup>」にJMDC社の技術を活用。</p> <p>※1 第一生命:「ジヤスト」(2018年3月発売)、ネオファースト生命:①記載の保険の他、複数の保険を発売。</p> <p>※2 健診結果にスマホカメラをかざすだけで自動的にデータを読み取り、「健康年齢」と「健康タイプ」を表示し、現在の健康状態を把握できる。なお、第一生命と業務提携関係にある「かんぼ生命」が提供するスマホ向け健康応援アプリ「すこやかんぼ」において、同様の機能を有するJMDC社の「健康年齢<sup>®</sup>OCRサービス」が提供(2019年4月)されている。</p> <p>注) JMDC社は、2016年度開催の「第一生命・かんぼ生命・NTTデータによるInsTechオープンイノベーションビジネスコンテスト」において、「健康年齢、OCR技術の活用で健康診断結果をデータ化し健康度を示す技術」で大賞を受賞している。</p>
明治安田生命	<p>当社が2019年4月から本格展開を開始した「みんなの健活プロジェクト」の充実に向け、2018年12月にノーリツ鋼機社と提携し、以下に取り組んでいる。</p> <p>① 当社の健康増進型保険「ベストスタイル 健康キャッシュバック<sup>*1</sup>」(2019年4月発売)の加入者を対象に提供する「MY健活レポート<sup>*2</sup>」をJMDC社と共同開発。</p> <p>※1 契約加入後に毎年提出する健康診断結果の所定検査項目の状況を判定し、健康状態に応じて毎年度キャッシュバックを行う制度。</p> <p>※2 毎年提出する健康診断結果に基づきパーソナライズ化した健康増進に役立つ情報を提供。</p> <p>② 当社の加入者向けサービスとして、2019年1月からノーリツ鋼機社のグループ会社であるNKメディコ社およびハルメク・ベンチャーズ社と協働し、病気の予防・早期発見に資する「先進検査」「おうちでドック」(郵送型検査キット)の優待サービスを開始。</p>
住友生命グループ	<p>① 住友生命グループの来店型保険ショップ「ほけん百花」の一部店舗で2018年7月以降、健康年齢少額短期保険社の「健康年齢連動型医療保険」の取扱いを開始</p> <p>② 「ほけん百花」の対象店舗において、希望者にJMDC社が開発した「健康年齢<sup>®</sup>通知レポート<sup>*</sup>」の提供サービスを開始。</p> <p>※ 個人の健康年齢の把握、同世代の健康年齢や健診項目の値との比較などができる。</p>
アフラック生命	<p>当社の健康増進型保険「アフラックの健康応援医療保険<sup>*</sup>」(2018年10月発売)の開発にあたり、JMDC社が保有する医療ビッグデータを活用。</p> <p>※ 年単位の契約当日に健康年齢が満年齢を下回っているときに「健康還付金」を支払う。なお、「健康年齢」の算出基準はアフラック生命とJMDC社とは異なる。</p>

円にとどまっておらず、契約件数は多くはないと推察される。しかしながら独自の医療ビッグデータの分析・活用により開発した「健康年齢」という指標を日本で初めて保険商品(保険料率)に導入した実績および保険会社が提供する健康維持・増進に資する付帯サービスのツールやノウハウを親会社等が保有する強

みから、グループ全体としては複数の大手生命保険会社との提携という成果につながっている。親会社等が特殊な技術・ノウハウを有しているからこそ開発できた保険商品であり、類似ケースが容易に増えるとは思えないが、今後も動向を注視していきたい事例である。

### (3) 保険業務経験者が中心となった独立系の参入

前掲(1)(2)と異なり、特に親会社等ではなく、保険業務に精通した人材がトップとして少額短期保険会社設立に深く関与している独立系の会社が複数ある。本稿では登録年度が新しく特徴のある取組みを行い、独自の保険商品を提供している以下2社を紹介する。

#### ① エール少額短期保険(2017年6月登録)

社長の榛沢氏は、住友生命で保険数理業務・法人向け商品開発業務等を担当し、その後、合同会社エースブレインにおいて少額短期保険向けのコンサルティング業務・保険業法上の保険計理人業務に就いていた。

日本国内でも職場でのセクハラ・パワハラ、日常生活におけるあおり運転・痴漢冤罪など法的保護が求められるケースが増えている背景を踏まえ、単体で加入しやすく、かつ、幅広いケースに対応できる弁護士費用補償保険を提供し、弁護士相談をより身近なものとしている。なお、当社の社外取締役には弁護士が就任している。

#### [保険商品]

##### ア. 弁護士保険コモンBiz(事業型)

費用負担面で顧問弁護士契約の締結が難しい中小企業向けに、取引先・従業員・消費者・第三者との間で法的トラブルが生じた際の解決にかかる弁護士費用(弁護士に支払った相談料・着手金・報酬金。以下イにおいて同じ)を補償。また、「税理士立会費用補償特約」の付加により、税務調査に際して税理士に立会等を依頼したときの費用を補償。

##### イ. 弁護士保険コモン、コモンLite(個人型)

個人が交通事故、契約義務不履行、第三者との間、離婚、相続、親族との間などで法的トラブルが生じた際の解決にかかる弁護士費用を補償。

なお、当保険の枠組みを活用したと考えられる商品として、子供のいじめ問題を早期に解決するための弁護士費用を補償する「いじめ保険」(2019年5月発売)も提供している。

#### [ア・イに共通した保険料率制度・サービス]

- 保険料に等級制度を導入(1~20等級。契約当初は10等級で加入)。保険金支払実績に応じて毎年の保険料が増減する。
- トラブル時に速やかに弁護士と接触・相談できる付帯サービスとして、「弁護士検索サポート(トラブル内容に応じて弁護士を探せる)、弁護士直通ダイヤル(弁護士への初期相談)、リーガルチェック相談サービス(アのみ。例:契約書・契約内容の相談)、冤罪ヘルプナビ、示談交渉人案内サービス、ハラスメントヘルプナビ(イのみ)、ネットストーリーヘルプナビ(イのみ)」等が用意されている。

#### ② justInCase(2018年6月登録)

代表取締役の畑氏は、保険数理コンサルティング会社・投資銀行・再保険会社の勤務経験があり、現在、フィンテック協会の理事に就任している。

当社は少額短期保険会社という面に加え、インシュアテック・スタートアップ企業として、「テクノロジーを活用した保険プラットフォーム」として、大企業と連携しつつ今ま

でない保険体験を提供する」旨を表明している。保険会社や他の少額短期保険会社との協業やコンサルティング<sup>14</sup>を志向しており、既存の少額短期保険会社とは会社設立の狙いが明らかに異なる印象を受ける。

なお、当社の保険業務は最新技術の活用により、保険加入手続・保険金請求手続、各種照会などをすべてスマホアプリで完結できるという特徴がある。

〔代表的な保険商品：通信端末修理費用保険（スマホ保険）〕

スマホの画面割れ・水没・破損等の修理費用、盗難・紛失を補償（スマホ紛失補償は日本初）。

保険期間は3か月。保険期間中、スマホを落としてしまうなど破損につながる行動をAI活用により「安全スコア」として測定。スマホを丁寧に扱えば安全スコアは高くなり、契約更新時の保険料が安全スコアに基づいて割引かれる（保険金請求がない場合の利用者による平均割引率は30%）。

### ③ まとめ

前掲①②とも取えて保険会社と差別化を図る保険商品・サービスを提供している印象である。

最近では多くの生命・損害保険会社がインシュアテックに積極的に取り組んでいるが、②はインシュアテックの最先端技術を保険商

品・手続・サービスに導入しており、今後、生命・損害保険会社との協業を通じて新たな事業の創出につなげていく可能性がある。今後も動向を注視していきたい会社である。

### （４）保険会社を保有するグループ企業の参入

以前から東京海上ホールディングスが東京海上ミレア少額短期保険と東京海上ウエスト少額短期保険（両社とも賃借人向けに家財・什器・賠償責任等を補償する損害保険を提供）を子会社としているように、保険会社による少額短期保険会社の子会社化、一定割合の出資、再保険引受等の関与は損害保険会社を中心に多くみられる。

最近の動向で注視する事象として、以下①の大手保険会社グループによる少額短期保険会社の新規設立と②の保険会社を含めた金融サービス事業等を幅広く展開する大手企業グループによる少額短期保険会社の買収がある。

#### ① SOMPOホールディングスグループ

生命・損害保険事業、介護・ヘルスケア事業等を展開。デジタル技術の戦略的活用とマーケット変化をとらえた新たなビジネスモデル創出への取組みとして、少額短期保険会社「Mysurance」を設立（2019年2月登録）した。

Mysurance社では、グループの損害保険会社である損保ジャパン日本興亜火災がLINE

14 2018年12月にはhokan社（保険営業の業務支援を目指すクラウド型ソフトウェアを提供）と保険事業参入コンサルティング「InsurTech® Consulting Desk」における協業に合意し、2019年1月から受付を開始している。協業によりhokan社（保険代理店の開業・経営・システム活用）とjustInCase（保険商品開発・保険API・保険システム導入・少額短期保険業者会社設立）のノウハウを活かしたより専門性を備えたコンサルティングサービス提供が可能になっている。

なお、2019年7月にはより広範な保険・金融関連のテックサービス提供を目的に新たに別会社（代表取締役と株主はjustInCaseと共通、justInCaseとの資本関係はない）としてjustInCaseTechnologies社を設立している。justInCaseTechnologies社は、第一生命が開発したWebアプリ「Snap Insurance」（スマホやタブレットからチャット式でダイレクトに契約申込みや保険金請求手続が完結）に保険API®を提供。第一生命はjustInCaseの保険販売代理店となり、まずはjustInCaseが提供する「レジャー保険」（ケガや賠償責任を補償）を当アプリを通じて販売開始（2019年8月15日）している。

Financial社と共同開発したサービス「LINEほけん」(2018年10月から提供。LINEアプリ上で損害保険に加入でき、保険料支払はLINE Payで行う手軽さを訴求。インシュアテックを融合した取り組みとして注目されている。)において、LINEのトーク上でメッセージカードと一緒に保険が贈れる新たなサービスを提供している。

#### 〔保険商品：贈る保険 地震のおまもり〕

LINEアプリを通じて保険を贈られて加入手続きをした人(被保険者)に対して、「自宅地域で震度6弱以上の地震が観測」されるとLINE上で保険金請求対象の通知メッセージが配信される。家財が壊れた場合(破損実態を示す必要はない)や緊急的に飲料購入した場合等に被害申告を行うと保険金(1万円)をLINE Payのアカウントで受け取ることができる。LINE上で加入申込・保険料支払(保険料は全国一律)から保険金支払請求までワンストップで完結できる。

## ② 楽天グループ

インターネットサービス(ネット販売、旅行等)、金融サービス(カード、銀行、証券、保険、Edy、信託等)、通信事業等幅広く展開。膨大なネット事業利用者を保険加入見込者とする情報を有しており、IT技術を活用した販売チャネル、手続の革新、顧客データ分析等の面で強みがある。

2018年7月に保険持株会社である楽天インシュアランスホールディングス社を設立し、楽天命(2007年設立)、楽天損保(2018年4月

に「朝日火災海上保険」を子会社化し7月に社名変更)、**楽天少額短期保険**(2018年3月にペット保険を扱う「もっとぎゅっと少額短期保険」を子会社化し5月に社名変更)および楽天インシュアランスプランニング社(保険代理店。グループ以外の生保・損保・少額短期保険の商品も取り扱う)の4社を子会社とした。

2019年6月には楽天インシュアランスプランニング社が「楽天保険の総合窓口」を開設(ウェブサイトとコンタクトセンターを立上げ)し、グループ内の生保・損保・少額短期保険3社の商品に関する相談・問い合わせ、契約者からの手続等をワンストップで対応可能とした。グループ内4社の一体的事業運営を実現し、加入者の利便性を向上させている。

## ③ まとめ

前掲①②のグループ企業はいずれも最新技術の活用を志向するとともに、他社との提携も積極的に行っている<sup>15</sup>。保険商品・保険業務プロセスへの最新技術の活用等、挑戦的な取り組みを行う際には、フットワークの軽い少額短期保険会社が先行して取り組み、成功事例をグループ内の生命・損害保険会社と共有して展開を図るなど、少額短期保険会社を戦略的な位置付けとして活用していくことも考えられる。また、補償提供面でも生命・損害保険会社の商品に加え、少額短期保険会社の商品を活用することにより加入者の様々なニーズに対応することが可能となる。

保険会社を保有する大手企業グループが少

15 例えば楽天命は先端AI技術の応用を保険分野で推進するため、2017年6月にInsurTech研究組織「楽天命技術ラボ」を設立。また、2018年4月に第一生命ホールディングスと提携し、楽天命が楽天市場の出店者と従業員等に第一生命グループの保険商品を紹介・提案するとともに、共同で先端技術・サービスに関する調査・研究等を行い、新商品・サービス開発に資することとしている。

額短期保険会社を今後どのように位置付け、活用していくのかという点については引き続き注視していきたい。

#### (5) その他特記すべき少額短期保険会社

特徴のある保険商品開発や大手保険会社グループとの提携等、注目すべき取組みを行っている会社を1社紹介する。

○アイアル少額短期保険（2009年1月登録、2011年2社が合併・名称変更）

当社は家主向けの「賃貸住宅管理費用保険（無縁社会のお守り）」（前掲（1）で記載した「孤独死保険」）を先行して提供する等、従前より商品面で注目されており、その後も以下ア・イのような特徴のある保険商品の開発やウのような独自の取組みを展開している。

なお、当社は「少額短期保険会社の設立を検討する組織へのアドバイス」等にも対応する旨HPに掲載している。

ア. 新医療保険・七大疾病特約付（ヘルスケア応援団）（2016年発売）

7大疾病に特化した入院・手術を保障。契約加入時および更新時に健康診断結果の所定の4項目が基準値内に該当すると保険料を最大で30%割り引く「健康増進型保険」。

契約申込後に当社の「健康管理支援システム」にマイページを開設し、日々の状態を管理することで加入者の健康増進をサポートするサービスまで提供している。

イ. 介護度改善応援保険（明日へのちから）（2017年9月発売）

公的介護保険制度の要支援・要介護認定を受けている人の状態区分が改善された場合（例：要介護2⇒1に改善）にお祝金を支払う保

険。発売当初は介護事業を展開するSOMPOケア社の施設利用者専用保険として提供し、販売状況等を踏まえて提供範囲を拡大予定としている。

当社はSOMPOケア社の親会社であるSOMPOホールディングスと提携し、「保険商品の介護予防への貢献に関する共同研究」を進めており、当保険はその成果のひとつである。SOMPOホールディングスは、共同研究を通じた検証結果を今後の事業戦略に活用している。

ウ. 団体・組織向けのオリジナル保険の開発

当社HPでは、「一万人以上の契約見込があれば団体・組織の構成員向けにオリジナル保険の提供をする」旨広報している。既に複数の企業とタイアップした実績があり、前掲イの保険もその一つと考えられる。オリジナル保険のメリットとしては、加入者に対しては意向に沿った必要かつ妥当な補償提供が可能となり、保険者にとっては加入対象者が特定されることにより一般的にモラル面の問題が少ないことが考えられる。

## 5. 少額短期保険業界の成長・多様化の背景

補償提供の主体としては生命・損害保険会社および協同組合が運営する制度共済団体があり、それぞれ多種・多様な加入者ニーズに対応した保険商品・共済仕組（制度）を提供している。それにもかかわらず前掲3および4に記載のとおり、少額短期保険業界は順調に会社数と契約実績を伸ばし、少額短期保険業に参入する親会社等の業種も多様化している。その背景について考察してみたい。

最も大きな影響を及ぼしている要素として、前掲2（表1）に記載のとおり「少額短期保険業への参入規制」と「商品開発・改定時の規制」における保険会社との相違が考えられる。

#### ○ 少額短期保険業への参入規制

（表1）の「1」の「①・③」に記載のとおり、「保険会社の設立は免許制、最低資本金10億円」であるのに対して、「少額短期保険会社の設立は登録制、最低資本金1,000万円」である。語弊があるかもしれないが、保険会社設立に比べれば少額短期保険会社設立のハードルはかなり低いといえ、参入規制が緩やかであることが多種・多様な業種から多くの事業者が参入（挑戦）できる現況につながっていると考える。

#### ○ 商品開発・改定時の規制

（表1）の4の②に記載のとおり、「保険会社の個人向け保険商品は認可制」であるのに対して、「少額短期保険会社の保険商品は事前届出制」である等、保険会社に比べると商品審査の手続が緩やかである。この違いにより、少額短期保険会社は保険会社に比べて機動的な商品開発・改定が可能となり、結果として加入者ニーズに合致した特徴・魅力のある保険商品の提供と契約実績の確保につながっているのではないかと考える。

なお、少額短期保険会社が保険会社に比べて商品審査の手続が緩やかである背景には、保有するリスクが限定的である点が挙げられ

る。（表1）の2および4の③・④に記載のとおり、「年間収受保険料」および「個々の契約における引受可能な保険期間・保険金額」に厳しい上限が設定・適用され、また「取り扱うことのできる保険種類」に制限を受けることで保有リスクが抑制されている。

さらに一部の少額短期保険会社では「特定の契約見込者を有していること<sup>16</sup>」や前掲4（1）に記載の家財分野の保険に代表される「強固な販売チャネルを有していること」などが実績伸長の背景として挙げられる。

一方で、最近では技術革新により契約加入手続がスマホアプリやWEBで完結できる時代が到来しており、代理店などの強固な販売チャネルを有していない会社でも参入しやすい環境になりつつある。WEBですべての契約手続が完結する対応をしている会社数は不明であるが、日本少額短期保険協会作成の「少額短期保険ガイドブック各社商品一覧2019」によれば、掲載されている97社のうち、42社（約43%）が販売チャネルとしてWEBを中心とした非対面チャネルを用意している実態にある。

また、少額短期保険への異業種からの参入と運営をサポートするコンサルタント機能を有する会社があり、サポートの具体的内容として「参入検討段階での収支シミュレーション等の作成」、「参入決定後の登録までの財務局への

16 代表例としては以下①②のとおり「保険会社では引受禁止または加入条件が厳しくなる特定の対象者」に対してニーズに沿った保険商品提供を行うことにより実績を確保しているケースが挙げられる。両社はいずれも少額短期保険業の創設前から事業を実施している。

① ぜんち共済：「少額短期保険健康総合保険」（ぜんちのあんしん保険）

知的障がいや発達障がいがある方を対象に「死亡」、「医療」、「個人賠償責任」、「権利擁護費用」（消費者被害などのトラブルに巻き込まれたときのトラブル救済のための弁護士費用）の補償をセット

② 日本費用補償少額短期保険：「検索・救助費用保険」（レスキュー費用保険）

日本国内の野外活動（海を除く）中に遭難事故に遭った際、捜索に要した費用を補償



諸対応（申請書類・関連資料作成）」、「商品開発・再保険の手配」、「参入後の保険計理人業務・事故関連業務」など広範囲に示されている。前掲4（3）②のjustInCaseや4（5）のアイアル少額短期保険は、少額短期保険会社としてのノウハウを踏まえて、少額短期保険業への参入をサポートする業務も行っている。こうした背景も多種・多様な業種からの少額短期保険業への参入を容易にしていると考ええる。

## 6. おわりに

本稿の執筆にあたり、個々の少額短期保険会社について調べるなかで、会社の設立経過・背景、提供している保険商品、販売チャネルなどは各社様々であり、「少額短期保険の動向」といってもひとくくりで整理することは難しいことを認識した。そのような状況のなかで、本稿では前掲のように特徴的な動向や個社の取組み等を抽出し、「少額短期保険業界が実績面で着実に成長し続けていること」、「親会社等を含めた少額短期保険会社の取組みが多様化していること」および「保険会社による関与や保険会社との提携が進んでいること」等について一定の把握ができたと考ええる。

このように成長を続ける少額短期保険業界のなかで、いずれも該当する組織の登録年度が古いため本稿4で記載はしていないが、協

同組合組織が深く関わって少額短期保険会社を設立し、加入対象者を「特定組織の会員・加入者」に限定するなど、協同組合が行う共済事業に類似する運営を行っている会社が複数存在することも認識しておきたい<sup>17</sup>。少額短期保険会社の保険商品の多くが「保険金額は少額、割安な保険料、危険選択・手続面で加入しやすい」という特徴を有している点を考慮すれば、協同組合が運営する各種制度共済との関係・影響についても注視していく必要があると考ええる。

「大手企業も含めた親会社等の本業とのシナジー効果を狙った新規参入」、「保険業務経験のある専門性の高い人材による保険の革新を目指した新規参入」など最近の動向を踏まえると、現行の法規制が過度に強化されないことが前提になるが、引き続き少額短期保険会社数は増加し、業界全体としては着実に契約実績を確保し続けることが予想される。また、事業規模伸長に伴い保険会社に移行する会社も徐々に増えていく可能性があり、補償提供者として保険会社との違いが薄まっていくことも考えられる<sup>18</sup>。今後も引き続き少額短期保険業界の動向把握に取り組んでいきたい。

（2019年8月15日 記）

17 登録年度が最も新しい事例として生活クラブが主体となって設立した「ワーカーズ・コレクティブ共済株式会社」（2012年3月登録）がある。当社の保険商品「ワーカーズ・コレクティブ所得保障共済」は働き続けることを応援する目的で「就業中傷害保障」と「休業保障（所得保障）」に対応し、各地のワーカーズ・コレクティブ（地域住民が共同で出資し、全員が経営に参画しながら地域社会に貢献する事業として必要なモノ・サービスを提供する事業体）の所属者のみが加入できる保険である。

18 新たな動きとして少額短期保険会社の親会社が少額短期保険会社の運営ノウハウを活かして新たに損害保険会社を設立している。多種・多様な損害保険を提供する「ジャパン少額短期保険」（2007年10月登録）の親会社であるジャパンベストレスキューシステム社は、少額短期保険会社とは別に子会社として「レスキュー損害保険」を設立（2019年6月28日免許取得後、7月1日に社名変更。日本生命とセブン銀行が各々7.1%出資）している。

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/2453/tdnet/1727462/00.pdf>

(参考資料・情報)

本文・脚注において明示している参考情報等は記載を省略している。

- ・ 保険業法・同法施行令・同法施行規則の関連規定
- ・ 日本少額短期保険協会HP掲載の以下資料・内容  
「少額短期保険ガイドブック各社商品一覧2019」(一般社団法人日本少額短期保険協会)  
<http://www.shougakutanki.jp/general/info/2019/guidebook2019.pdf>  
「消費者の皆様へ」掲載内容  
<http://www.shougakutanki.jp/general/consumer/insurance.html>
- ・ 金融庁HP (少額短期保険業者登録一覧) <https://www.fsa.go.jp/menkyo/menkyoj/shougaku.html>
- ・ 以下各社のHP掲載内容
  - エポス少額短期保険 <http://www.epos-ssi.co.jp/>
  - ユーミーLA少額短期保険 <https://www.la-shotan.com/>
  - みらい少額短期保険 <http://www.mirai-hoken.co.jp/>
  - 少額短期保険ハウスガード <http://www.hg-ssi.com/>
  - 全日ラビー少額短期保険 <http://z-rabby.co.jp/>
  - セキスイハイム不動産少額短期保険 <http://sekifu-ssi.co.jp/>
  - 住まいるぶらす少額短期保険 <https://www.sumapula-ssi.co.jp/>
  - マスト少額短期保険 <https://www.mastsast.co.jp/>
  - マイホームプラス少額短期保険 <https://myhomeplus.jp/>
  - ホープ少額短期保険 <https://www.hope-ins.jp/>
  - ヤマダ少額短期保険 <https://www.ymd-ssi.jp/>
  - JID少額短期保険 <https://www.jid-ssi.co.jp/>
  - USEN少額短期保険 <https://usen-ssi.co.jp/>
  - リロ少額短期保険 <https://www.relo-ssi.jp/>
  - 東急少額短期保険 <https://www.tssi.co.jp/>
  - プラス少額短期保険 <https://www.saint-plus-ins.co.jp/>
  - ウェブクルー社 <http://www.webcrew.co.jp/>
  - リボン少額短期保険 <https://ribon.com/>
  - 健康年齢少額短期保険 <https://kenko-nenrei.co.jp/company/>
  - ノーリツ鋼機社 <https://www.noritsu.co.jp/>
  - JMDC社 <https://www.jmdc.co.jp/>
  - 第一生命 <https://www.dai-ichi-life.co.jp/>
  - ネオファースト生命 <http://neofirst.co.jp/>
  - 明治安田生命 <https://www.meijiyasuda.co.jp/>
  - アフラック生命 <https://www.aflac.co.jp/>
  - 住生活少額短期保険 <http://www.js-ssi.co.jp/>
  - エール少額短期保険 <https://yell-lpi.co.jp/>
  - justInCase <https://justincase.jp/>
  - Mysurance <https://www.mysurance.co.jp/>

- SOMPOホールディングス <https://www.sompo-hd.com/>
- 楽天インシュアランスホールディングス <https://www.ins-hd.rakuten.co.jp/company/>
- アイアル少額短期保険 <http://www.air-ins.co.jp/>
- ワークーズ・コレクティブ共済 <https://www.wco-kyousai.com/>