

宅建ファミリーパートナー

近藤正社長インタビュー

グループのシナジー発揮

宅建ファミリーパートナー(東京都千代田区、近藤正社長)は、宅建ファミリーホールディングスの100%子会社の少額短期保険業者として、7月1日から営業を開始した。これにより、宅建ファミリーホールディングスが持株会社となり、傘下に同社と宅建ファミリー共済の2社を置く、宅建ファミリーグループを形成する。「宅建ファミリーグループのシナジー効果を発揮し、より良い商品・サービスの提供を目指す」と語る近藤社長に、会社設立の狙いや今後の事業計画などについて聞いた。

——会社設立の狙いに
とが極めて重要だと考えている。今般の当社の設立により、宅建ファミリ

近藤 自然災害が多発する昨今は、リスクに

有すること、ステークホルダーからの信頼を確保することが重要だ。そしてその実現のためには、顧客や不動産業界のニーズに応えた商品・サービスを開発していくこ

——ホールディングスの子会社2社によるシナジー効果を発揮し、より良い商品・サービスの提供を目指す。

地域特性に合わせた組織体制構築へ

る。当社は宅建ファミリーグループの「顧客本位の業務運営方針」にのっとり事業を運営していく。

——取扱商品について。近藤 宅建ファミリーグループは宅建協会の会

員向け業務支援を目的に設立した経緯があるため、まずは宅建ファミリー共済と同様に家財保険を販売する。今後は顧客や不動産業界のニーズに応じて適宜商品開発を行

——傾聴”することの大切さを学び、「人の話を親身になって聞く」ことを教訓にしてきた。新会社の経営にも生かしていきたい。

つていく予定だ。——宅建ファミリー共済とのすみ分けは。近藤 近い将来、当社は西日本に本社機能を移したいと考えており、近いうちに福岡県に営業所を設置する予定だ。いずれは宅建ファミリー共済が東日本、当社が西日本をカバーし、地域特性に合わせたきめ細かい組織体制を構築していく。

——近年は自然災害が多発しており、全国各地で大きな被害が出ている。近藤 2018年は西日本豪雨や大阪北部地震

に、迅速な保険金支払いを通じて顧客の信頼が得られるよう、全方

——本年度の事業計画

は。近藤 本年度は当社が継続的に成長していくための足元を固める取り組みに注力する。西日本

——今後の展望を。近藤 単に宅建ファミリーグループの子会社が2社になったということではなく、宅建ファミリー共済と協調して3倍、

4倍の力を発揮し、宅建ファミリーグループの経営計画の達成に貢献していきたい。



近藤社長

——少額短期保険業界の現状認識について。近藤 業界全体では事業者数、保有契約件数、収入保険料が年々拡大している。当社が取り扱う家財分野に関しても顧客ニーズは高いと感じている。しかし、もっと多くの顧客に広く認知してもらい、さらに信頼を高めていく必要性も感じてい

——傾聴”することの大切さを学び、「人の話を親身になって聞く」ことを教訓にしてきた。新会社の経営にも生かしていきたい。

——今後の展望を。近藤 単に宅建ファミリーグループの子会社が2社になったということではなく、宅建ファミリー共済と協調して3倍、

4倍の力を発揮し、宅建ファミリーグループの経営計画の達成に貢献していきたい。