

FLEX2025-006

2025 年 5 月 14 日 株式会社 F I S フレックス少額短期保険

# 代表取締役・立見秋司のインタビューが「全国賃貸住宅新聞」に掲載されました

この度、株式会社 FIS の代表取締役・立見秋司のインタビューが「全国賃貸住宅新聞・企業研究」に掲載されました。

## ■掲載媒体および発行号

全国賃貸住宅新聞 2025年5月5日号 企業研究 Vol.287

# 『DX と新卒採用で収益を強化』

~賃貸借契約の際に欠かせない少額短期保険で、通信販売型の商品でシェアを拡大するFI S(フレックス少額短期保険)の立見秋司社長に、同社の事業戦略や人材育成などについて話 を聞いた。~

#### 《立見秋司プロフィール》

株式会社 FIS 代表取締役 立見秋司 1982 年 9 月 千葉県生まれ。 早稲田大学法学部卒業後、日本生命保険相互会社に入社。 人事関係の仕事を7年、営業のバックオフィス業務を2年。営業部長職を3年。 2017 年 4 月株式会社FIS(フレックス少額短期保険)入社。 2018 年 7 月代表に就任

今後も、「あんしんの「しん」になる。」というブランドミッション実現を目指し、安心して"住まう"あたりまえの創造のため、様々な活動を続けてまいります。

### く本件に関する問い合わせ先>

【ご照会先】株式会社FIS/フレックス少額短期保険 経営管理部

【電話番号】03-6911-2094

【営業時間】月~金 10:00~17:00

土・日・祝・年末年始はお休みとさせていただきます。

間の新規契約数も、おか を重視してきました。年

げさまで右肩上がりとな

できます。保険に関する 活動に集中させることが

動産会社にとっても結果 環境をつくるほうが、不 問にも直接答えるという

か。

取り組んだことは何です 8年目になります。特に 社長を務められ、今年で

問い合わせには、

、すべて

りなく、安定したサービ

スと品質を提供すること

リアや一部事業者への偏 以来一貫して、特定のエ 00社に上ります。 創業

険業務に関わる業務負担

くなっています。当社で うのは、正直かなり難し

> 2軸で組織を変革 社長に就任後

-立見社長は18年より

ません。結果として、保

為を一切行う必要があり

して適切に説明するとい

が減り、リソースを入居

者募集などの営業活動と

さまにしっかり伝え、質

は保険のプロが直接お客

いった収益を得るための

2025.5.5

させていく予定です。

社のサポート体制を充実 り、今後はさらに提携会

保険会社が直接対応する

るのではと考え、通販型

タートしました。これは

だことは。

19年から新卒採用をス

かなりドラスチックな変

32万5000

的には顧客保護につなが

の提供に至りました。

ので、その点も安心して

億円、提携する不動産会

社数は全国でおよそ23

険料収入は同時点で約34

の保有契約数は約32万5

2024年度末時点で

00件となります。保

件数を教えてください。 ですが、現在の保有契約 伸ばしてきたということ 額短期保険の取扱件数を

vol.287

険。通信販売型の商品でシェアを拡大する

# 新宿区)の立見秋司社長に、同社の事業戦 FIS(フレックス少額短期保険:東京都 略や人材育成などについて話を聞いた。

賃貸借契約の際に欠かせない少額短期保

F-S(フレックス少額短期保険)

異なり、保険会社と契約 険とはどのような仕組み 「通販型」の少額短期保 一般的な代理店型とは 得意とされている とができます。 代理店型でなく、通販型 の提供になった理由は。

貸不動産市場において少

創業以来18年間、賃

ですか。

18年間で32万55件通販型商品で拡大

かりと保険の内容を理解 社の従業員の方が、しっ ている中、不動産管理会 するリテラシーが高まっ 入居者さまの保険に対

者が直接契約を行う仕組

みです。そのため不動産

管理会社は、保険募集行

もらえます。一方、契約 ーズに保険に加入するこ わされることなく、スム 者側も煩雑な手続きに煩

から喜ばれています。 えを重要視する管理会社 孤独死や室内損害への備 てもらっています。特に 容もおかげさまで評価し 件で公平に商品を提供す を受け止め、すべての物 齢者の単身入居のリスク スピード、 る姿勢や、事故時の対応 柔軟な補償内

契約の8%を占めます。 について教えてくださ 賃貸住宅居住者向けが -取り扱っている商品

ら

内容になっています。高 しょうか? な社内変化があったので 「育てる文化」が根付 -具体的にはどのよう

進み、ペーパーレスによ

年度には新卒入社2年目 たらされました。また24 教える側にも気付きがも あります。これによって えようとすると、まず自 化でした。人に仕事を教 の営業成績が良い社員が 解して理解し直す必要が 分の仕事を一度整理・分 の狙いは。 るコスト削減効果も大き

化をもたらしたと感じて

題にも対応している補償 なお孤独死などの社会問 います。新しい風が入る ても良くなりました。 ことで社内の雰囲気がと

き始めたことが大きな変

く、業務効率が格段に改 善しています。 家賃債務保証会社と

居者が保険に加入しない も連携していますが、そ この連携によって、入

持するため、そこは入念 約者に対して保険料を維 がると全体の保険料に影 ます。やはり損害率が上 リスク管理を徹底して えており、一定の審査や 当社でも課題があると考 響してきますので、全契 に対応しています。 今後の事業展開は。

性の向上などで取り組ん 若手の活躍が予想以上に 組織をけん引するなど、 ルギーが生まれ、全体的 員にも「若い者に負けて 目覚ましく、ベテラン社 な底上げになりました。 いられない」というエネ DX (デジタルトラン 業務の効率化、生産 るようになりました。入 必要がない」という安心 居者情報のデータの連携 感があります。現在、 落とし)するスキームを 行(銀行口座からの引き 携する家賃債務保証会社 ない」「保険料を預かる ても「無保険者が発生し 通じ、不動産会社にとっ 証会社が保険料を収納代 だけでなく、家賃債務保 無保険リスクが抑止でき は12社になります。

立見 秋司 社長(42)

1982年9月、千葉県生まれ。早稲田大学法学部 卒業後、日本生命保険相互会社に入社。人事関 係の仕事を7年、営業のバックオフィス業務を2 年、営業部長職を3年経験。2017年4月、FIS (フレックス少額短期保険)入社。18年7月、社

保有契約件数の推移

社長プロフィール

長に就任。

(件) 40万

30万

20万

18 2016 17 ※グラフはFIS提供データを基に全国賃貸住宅新聞で作成 険業界への参入を決断 ました。システム提供を 法改正を機に少額短期保 たった創業者が、保険業

大手損害保険会社の役員

-3年目に事業内容を も力を入れています。 より包括的なDX支援に 強化しています。また、 ンフラ的存在を目指し、 広い視点で事業を捉え、

ら一気にオンライン化が ウェブ手続きが現在は75 て取り組んでいます。 進にはスピード感を持っ で書面や郵送での対応か %まで上昇しました。新 型コロナウイルスの影響 前は1~2割程度だった スフォーメーション) 推 があると聞きます。 あった際、不正(過大) で事業を切り開いてきま たが「本当に求められて は慎重な空気がありまし する世間の反応は、当初 者としての登録を完了 年12月に少額短期保険業 売へと転換しました。 いる保険を」という信念 保険の提供を本格化しま ズを背景に保険の自社販 し、10年ごろから通販型 た。少額短期保険に対 不正請求については、 **補償を請求される場合** 保険業界では事故が

安心感を底上げする存在 険という入り口から、不 立つサービスを提供して 動産業界全体の生産性と いく方針です。業界のイ グループ全体を見据えた 会社向けのコールセンタ ず、不動産管理事業に役 になりたいと考えていま 保険ビジネスにとどまら -事業などを手がけるグ 当社には、不動産管理 ープ会社があります。 ルディングス体制を 保