

特集 保険業界の発展に貢献する篤志家たち 1

(株)プリモポスト 代表取締役 日吉浩之氏

動画通じ保険情報を発信

保険会社や代理店、インシチュアテックなど、さまざまな企業や団体が保険業界に多様な価値を提供している中、「保険業界、ひいては社会をより良くしたい」という思いを原動力に営利を目的としない活動を通じて保険業界の発展に貢献している人々がいる。本特集では、保険業界で培った経験を生かし本業と両立しながら、もしくは退職後にさまざまな分野で業界・社会への貢献活動を行っている「篤志家」たちを紹介する。第1回では、マーケティング事業を展開する一方で動画チャンネル「ほけんYoutube予備校」を開設し、VTube講師として一般消費者に向け保険に関する情報を発信している(株)プリモポスト代表取締役の日吉浩之氏に、活動の目的や目指す姿などを聞いた。

——自身の経歴を。日吉 慶應義塾大学の堀田一吉先生のゼミで保険学を学んだ後、安田火災海上(現損保ジャパン)に入社し、SBIホールディングス、アイペット損保を経て2019年に(株)プリモポストを設立した。保険業界での経験とSBIホールディングス在籍時に身に付けたマーケティングの知見を生かし、メールマーケティングを中心にウェブ集客や個人情報活用支援を行うかたわら、「ほけんYoutube予備校」で保険の周辺知識や



日吉氏

消費者の情報収集手段が多

選り方など消費者が知っておくべき情報をアニメーション動画を通じて配信している。——具体的には。日吉 自動車保険や火災保険、がん保険、ペット保険、国民健康保険、確定拠出年金などの各種保険について、①関連するリスクと保険の概要を説明②商品の選び方を解説③推奨商品を紹介の3本立ての構成で動画を配信している他、保険用語の説明やQ&A集などを1分間のショート動画でリリースしている。消費者の情報収集手段が多

様化しているため、YoutubeだけでなくXやTikTok、Instagramなど7カ所のSNSで動画を配信しているが、実際にTikTokを通じて公立学校の教員から年金の動画に関する問い合わせが来たこともある。「保険なんて見られることはないだろう」という先入観を捨て接機会を増やすよう

「自分ならではの」の価値を提供

努めている。

動画の制作に当たっては、保険加入を検討している消費者が必要とする情報を整理し、できるだけ分かりやすく届けることともに、情報の正確性を意識して現役の保険会社社員の方に確認しながらシナリオを作成している。また、事故や病気など普段想像したくないネガティブなことを考えな

——動画配信を始めた理由は。日吉 動画マーケティング研究としての興味もあるが、保険人としての使命感が大きい。金融庁の監督下にある保険業界では、保険会社や代理店が募集に関する情報を自由に発信することができない。正しい情報の提供という利点がある一方、情報の透明性が損なわ

り組みを開始した。——使命感の根底にあるものは。日吉 私は相互扶助の精神に基づく保険制度が好きなのだと思う。堀田先生の下で保険学を学ぶ中、保険が日々の生活に欠かせない制度であるという意識が心に深く根付

き、保険業界での仕事に就いた後は、多くの保険人と関わる中で保険を取

り扱う者としての思いがさらに大きくなった。また、東京オリンピックのボランティア活動を通じて出会った方々からも大きな影響を受けた。自分の価値を無償で社会に提供したいという奉仕の気持ちをもって日本各地から集まった方々と過ごし

た時間は、今の活動を後押ししている。

——動画の反響は。日吉 チャンネル開設から3年が経過した現在、チャンネル登録者数が2150人、総再生時間は2万時間を超えており、これは100人が参加する1・5時間のゼミナールを3年間で150回行った実績に相当する。動画の平均再生率は40%超とYoutube動画の中でも悪くない数字で、その中でも私が伝えたい「代理店を介して自動車保険に加入することの価値」を紹介する動画

と、平均再生率50%以上と特に高い結果を残している。

——どのような内容の動画か。日吉 代理店店主の方から聞いた話だ。お客さまが交通事故の加害者となつて相手を死亡させ、約3週間の拘留で身動きがとれないとき、そのお客さまの配偶者が事故相手の法要に一人で参列す

るという事態に陥る可能性がある。このような場合に、代理店店主は保険会社の帽子を被って法要に同行するのだという。その方が「万が一のときでも残された家族を一人にさせない『安心』を提供するのが代理店の存在価値」と言っていたことが強く心に残っている。これは保険の本質につながる価値でもあり、多くの消費者に伝えたく題材にして動画を作成した。代理店の選択は保険を選ぶ際の重要な要素なので、こうした思いを持っている代理店には、自らの真の存在価値を広く消費者に届けてもらいたいと考えている。

——保険業界内の動画の活用などは。日吉 今年に入り、ウェブを主体に募集を行っている代理店の方から、保険加入前に知っておくべき情報をお客さまに提供するために「ほけんYoutube予備校」の動画をホームページで紹介したいという要望をいただいた。私が制作する動画は各サイトへの埋め込みや一部を切り抜いたショート動画の作成が可能な設定でリリースされているので、自社での動画制作が難しい代理店などにお客さまへの情報提供ツールとして有効活用してもらえればありがたい。

——最後に、活動に込めた思いを。日吉 一度きりの人生、自分ならではの価値を創造したいという思いで動画配信を行っているが、こうした活動を目にした人が同じようにアクションを起こし、それがさらに別の人へと広がって、「善」の連鎖が発生すればうれしい。世の中には多様な人が多様な価値を提供することで発展している。社会をより良くするために、いろいろな人が自分ならではの価値の提供にチャレンジしてくれることを願っている。

——今後の展開や目指す姿について。日吉 少短を含め新しい商品が続々と誕生し、消費者が日常生活でのリスクを軽減できる保険の選択肢が広がっているの

で、引き続き動画を通じて保険選びに必要な情報を発信していきたい。日本の社会では、国民皆保険制度の下に加入が義務付けられている健康保険を含め保険について教わる機会がほとんどなかったが、「ほけんYoutube予備校」にアクセスすれば各種保険の情報をいつでも収集できる。このチャンネルが、保険に関する正しい知識を得られる「学びの場」となり、一人でも多くの方に「動画を見て良かった」と言ってもらえれば幸いだ。