



山岸 英樹社長に聞く

保険販売代理と人材派遣を手掛けるニュートン・フィナンシャル・コンサルティング(=ニュートンF、7169・JQ)がこのほど、同じ保険代理を手掛けるウェブクルー(8767・M)に対してTOB(株式公開買い付け)を実施して子会社化すると発表した。業界2位のシェアを握る連合が誕生することで、業界には衝撃が走った。株式市場も好意的に受け止めており、TOB発表後、ニュートンF株は上昇基調が加速。山岸英樹社長に子会社化の意図と今後の展望を聞いた。

ニュートンF

ウェブクルー子会社化の狙いを教えてほしい。

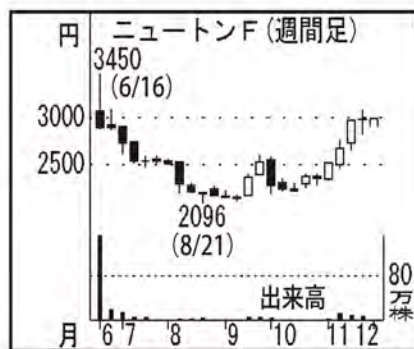
「保険販売業界は単一の販売チャネルでの継続的な成長が難しい業界。ニュートンF、ウェブクルーはともに同じ保険販売を手掛け

ウェブクルー子会社化で「シナジー効果」を創出

るが、販売チャネルはコールセンターと訪問販売のニュートンF、ウェブとショップのウェブクルーと、重ならない。今回の子会社化は、双方が双方の弱点を補い合う格好になるため、シナジー(相乗)効果が大きくなる。保険販売において顧客リストの枯渇は成長に向けた問題となるが、この面でも高齢者の多いニュートンFとウェブからのショップ来店顧客が中心であるため30代など比較的若年層の多いウェブクルーとは顧客

層も重ならない。理想的なタッグと云えると思う」

「事業面でのシナジー効果はすぐに創出できるだろう。保険販売における四つの販売チャネルのすべてをカバーすることができるようになるため、例えばウェブで損害保険の契約をした顧客にコールセンターから医療保険を勧め、またウェブクルーのショップとニュートンFのコールセンターの



連携などはすぐにも効果が出るだろう」

——中期的な展望は。

「1+1以上の成果を」

「今後は業界2位のシェアとなり、新たな融合チャネルとなるウェブからの資料請求顧客に対してコールセンターを活用するなど新たな取り組みに対して保険会社からの期待も大きく、販売拡充に向けた支援が得られると思っている。さらにはコンプラ面で高い評価を得ているニュートンFのやり方をウェブクルーにも導入することにより募集品質や管理態勢は飛躍的に向上する。ウェブクルーにおいても当局が求める管理態勢レベルまで引き上げを行っていききたい。今回の子会社化は1+1以上の成果を見込んでいる。業界トップシェア、そして中期的には営業利益100億円を目指していく」

※ニュートンFの今3月期非連

結営業利益予想は26億100万円、ウェブクルーの今9月期連結営業利益は16億5000万円。