

東京・高田馬場駅の喧騒を抜けて神田川を渡ったところに、アニコムインターナショナル（以下アニコム）のオフィスがある。セキュリティチェックを経て中に入ると、デスク周辺は動物のぬいぐるみがたくさん飾られていた。従業員はみな、動物（特に犬猫）が大好きなのだ。

アニコムは動物のための健康保障共済制度を扱う会社として生まれ、2005年度には45億円の年商を上げている。日本でもペットブームが到来し、ペット関連ビジネスは花盛り。テレビでは動物番組が高い視聴率を上げている。大切にされたペットは以前よりもずいぶん長生きになったが、それにつれて飼い主の悩みも増えた。ペットを飼うと予防接種や病気・けがの治療でけっこうなお金がかかる。しかも人間と違って全額自己負担のため、重病になりたりすると家計を大いに圧迫した。

そこに登場したのがアニコムの「どうぶつ健保」である。月々2000円程度の掛け金で保障が受けられるため、会員は順調に増えている。アニコムを創業したのが、今回登場の小森伸昭氏である。

「欧米にはこれまでもペット向けの医療保険は存在していました。日本は少し前まで動物に対する距離感が「家畜」か「お犬様」の両極に偏っていました。最近では家族の一員という認識が定着してきましたね。そうなると家族同様、病気がなったときに治療を受けさせたい。保険があればいいと思うのは当然です。しかし、日本人の保険に対する感覚は欧米とは違います。何しろ日本は、世界でも唯一国民皆保険制度を維持している国なんです。しかも、保険証があれば病院の窓口で払うのは自己負担分だけ。残りは病院が請求してくれます。欧米では一旦医療費を全額病院に払い、自分で請求して払い戻しを受けます。日本のやり方に慣れてしまうと、ずいぶんめんどろに思えますね。」

そこで私が考えたのは、ペットの医療でも自己負担分（50%）を窓口で支払えば済むというしくみです。病院はレセプト（医療費の明細書）を切ればいい。ほかにペット向けの共済制度や保険を扱っている会社は20〜30はあるでしょうが、人間同様のしくみを取り入れたのはわれわれだけでしょうね」

加入希望者にはまずアニコムクラブの会員になってもらう。そこで初めて「どうぶつ健保」（犬・猫・鳥・うさぎ・フェレット対象）に加入する権利を得る。会員同士の共済事業として運営しているからである。会員には「どうぶつ健保」加入のほか、季刊誌『PAFÉ Japon』の送付、イベント参加、動物の健康やしつけ相談、Web上のコミュニティサイトへの参加などの特典がある。

一方動物病院にとっては、医療費を確実に支払ってもらえる上、アニコムが開発した専用システムを導入することによって事務負担の軽減が期待できる。いいことづくめに思える。

「動物が好き」だけで始めたわけではない

創業者である小森氏は、大学卒業後、東京海上火災保険株式会社（現東京海上日動火災保険株式会社）に入社した。子供のころから動物好きで、大学もいちは農学部に入り、その後経済学部へ転部したという変わりダネ。家では柴犬のヤマトを飼っていたが、まさに家族の一員で、小森氏の母はよくヤマトを「ノブアキー」と呼んでいたそう。犬と子供を同じようにかわいがっている家庭では、よく見られる光景である。

学生時代はマルクスやシユムペーターを読む哲学志向の強い若者だった。だが、小森氏は彼らの理論に感心ばかりしていたわけではない。

小森伸昭

アニコム インターナショナル株式会社
代表取締役

業界常識の打破、新たな産業の創出——。ビジネスを通じた“新しい日本”創造の中心には、ビジョンを掲げ信念を貫き、決断を下すリーダーがいる。大手損保会社を飛び出しペットの医療保険を開発した小森社長。その視野には、人の健康保険制度の民営化を通じた改革も入っている。

決断の瞬間

文・千葉望 / 写真・栗原克己

「自分自身の経済理論を打ち立てたいと思っていた（笑）。もともと動物が好きでしたけれど、動物をかわいがること、動物そのものを深く知ることだけに満足しないタイプでした。動物が好きなら彼らが食べているフードにも興味が行く。どんなものでどうやって作っているのか。そのうちにフードの輸送手段にも興味が行く。とにかくなんでも好きになって、もつともつと知りたくなる。よく『趣味は？』と訊かれるんですが、何しろ多趣味なんです。子供のころからこういう性格でした」

この性格ゆえか、東京海上時代も目の前の仕事だけには満足できなかった。

「担当業務のほかに、ペット保険のアイデアを出していました。でも、収支と比較して労働力がかなり過ぎるんですね。何しろペット保険の単価は年間2万円（笑）。自動車保険は20万円ですから。管理費や維持コストを考えたら割に合いません。それに自動車保険は入っても必ず事故を起こすわけでもない。ペットは事故や病気の頻度が高いですよ。」

それで提案は実現しませんでした。私としてはぜひやってみたいと思う理由がありました。実は経済企画庁に3年間出向させていただく機会があり、経済白書の執筆に関わったのです。本当によい経験でした。そこでまず感じたのは、日本最大の産業は健康保険制度を中心とした医療システムであるということ。30兆円規模のビジネスなどほかにはありません。価格を決めるのは厚生労働省ですし、医師や看護師など医療従事者も従業員の教育は文部科学省がやってくれる。言ってみれば、日本の病院は日本国のランチサイズと言えなくもない（笑）。トヨタが連結で20兆円ビジネスだといってもかきません。しかし大きな問題があります。30兆円のうち5兆円程度は削減できるのではと言われていることです。過剰診療の問題もありますね。たとえば医師

どうぶつ健保の成果を 人の健保再生に生かし 新時代を拓きたい

こもり・のぶあき
神戸市生まれ。1992年京都大学経済学部を卒業後、東京海上火災保険株式会社に入社。2000年にアニコムと運営会社ベスト・システムズ&プロダクツ（現アニコム インターナショナル株式会社）を設立。家族は職場結婚した夫人とふたりの娘、トイプードルの「シナモン」。最近、お嬢さんから間違えて「シナ！」と犬の名前で呼ばれたのがショックだったそうだ。





自分だつていつ死ぬかわからない。だったら毎日成長せなあかん

が『あかん、このままじゃベンツの借金が返されへん』と思えばもう1回診断するとか、もう1週間薬を出せばよいとなる可能性もあるわけです。GDPの伸びが止まると医療経済も成り立たなくなりですよ。このまま高齢化が進めば毎年5000億円、1兆円規模で医療費が増えるかもしれない。それを誰が負担するのか。これを変えられたらいいじゃんのビジネスになりますよね?」

なるほど、小森社長がアニコムを創業した志は、「動物が大好きだから、動物の医療制度をきちんとしたい」というレベルにはなかったのである。アニコムでは自社で「どうぶつ健保」対応のカルテ管理システムを開発し、動物病院のサポートを手がけている。現在、「どうぶつ健保」対応病院は約3500軒。そのうちシステムを導入している病院では、患者である動物の診療費明細をオープン化している。

カルテのオープン化が医療の適性化につながる

「人間の医療では、フランスですでにカルテのオープン化が始まっています。しかし日本では医師会の

反対もあり、実現していません。カルテを患者が自由に持ち運び、病院や医師を変えたりできるようなれば、過剰医療の抑制につながります。私は東京海上時代にこの点を強調して『自動車保険を売つとる場合やないですよ!』と主張していましたが、そのころは健康保険の改革と言っても耳を貸してもらえなかった。そこでペットの世界で実験してみようと思ったのです。動物に優しい、痛みを与えない動物実験みたいなものです。うちがペットでオープンカルテシステムを実現できればいろいろなことが見えてくるでしょう。無駄な医療費をどれだけ減らせるかもわかる。健康保険を民営化して、活性化させれば、日本自体が次の時代に新しく生きられると思うんですよ」

「どうぶつ健保」は人間の健康保険制度を反面教師に生まれたのだ。動物の医療保険で実績をつくれれば、人の健康保険の改革も視野に入ってくる。

アニコムの社業自体、ペット向けの共済事業でありながら実はシステムを構築し運営していく部分も大きいのだという。創業7年目を迎え、契約者自体は順調に伸びているが、システム投資や保険業に必要な将来の支払いを最初に担保しておく「責任準備金」を用意するためのコストがかかる。それでも小



森氏の表情が明るいののは、動物の飼い主たちの支持が集まっているからだだろう。何しろ、最初のうちはそれさえも手探りだった。

「保険業って、典型的な資本蓄積型、資本集約型のビジネスなんです。財閥系しか保険会社をつくっていない。ベンチャーで保険業を起こした人なんていないでしょ。保険をやるうと思ったら保険会社に入社するしかなかった。ところがペット向けの共済事業であれば保険業免許が無くても始めることができた。特定の小集団マーケットに対するビジネスとみなされているわけです。」

ビジネス的には信用創造が第一です。万が一、うちの会社がつぶれたら、健保証券なんてただの紙切れ。デフォルトリスクは病院が負う。そんなもの、なんで負わなアカンと言われたらそれまでです」

「アニコムクラブ」に入会し、「どうぶつ健保」に入る際には動物の体毛を提出してもらおう。今はDNA鑑定が一般化しているので、契約している以外のペットを「どうぶつ健保」を利用して診療してもらおうとしてもそれはできない。このようなひとつひとつの積み重ねが、病院や加入者の信頼を作っていく。加入者の急増は、小森氏らの努力の成果を示す

ものだが、もちろん最初からこうだったわけではない。実は、熱弁をふるっている小森氏自身、アイデアはあったものの、あるべきことが起きる前は、起業どころか大企業の生活にそれなりに満足する若手社員だったのである。

阪神淡路大震災を体験 名門企業を飛び出し起業

志は高く、自分なりの成算もあったのに、なかなか踏み切れないままの小森氏の背を押したのは、阪神淡路大震災である。小森氏は神戸出身。母校の県立長田高校は、もともと被害が大きかった長田区にある。ここでは、地震はもとより、その後の火災でもたくさんの方が亡くなった。たまたま地震のあった1月17日、小森氏は実家に戻っていた。

「すさまじい揺れに、何が起きたかわからなかった。気がついたら壁に大きな穴があいていて、外の景色が見えました。長田高校時代の同級生でいえば、クラスにひとり家族や親しい友人を亡くしたという人間がいたはず。あの体験は私の人生観を変えました。それまでは思考が大好き。でも行動には移せないというタイプ。演繹法というか、過去の自分を前提として、それに連続する自分しか見えてなかった。急には変わらないのだとも思っていましたね。でも、そんなことを言うとしても、一瞬にして天に召されることだってあるんや。抗しがたく、どうしようもない。何の差別もなく人が死んでいく。それなら、毎日新しい命をもらって成長せなあかん！そういう気になりました」

ライフプランやキャリアプランなどというものが木っ端微塵に吹き飛ばされた被災者たち。その痛手は一見きれいに修復された町の奥底に、深く根を張っている。自分だっていつ死ぬかわからないじゃな

いか。そういう思いが小森氏を突き動かした。思い切って安定した名門企業を飛び出す決心は、あの地震から生まれたといっても過言ではないだろう。小森氏は同僚二人を誘って起業した。

ところが決断はしてみたものの、現実はそう甘くなかった。最初のうち営業活動はまったくうまくいかなかった。動物病院を一軒ずつ訪ね歩き、「どうぶつ健保」に対応するメリットを説いてまわったが、半年間に対応してくれたのはわずかに30病院ほど。これでは「どうぶつ健保」自体が定着しない。資金も底をついた。

「もうこれはアカン。真剣に自殺を考えました。何しろ首をつるためのロープを見に行ったぐらいです。人と話すことも、眠ることもできなくなりました。思いどまったのは新人営業マンが『社長にどこまでもついていきます！』と喋ってくれたことです。彼だけが諦めなかった。そうこうしているうちに、全国紙がうちのことを紹介してくれました」

その後の反響が凄かった。どれほど「どうぶつ健保」の登場を待っていた人がいたことか。会社の電話は3週間鳴りっぱなしだったという。サービスピッチも盛りだくさんという逸話はにわかには信じがたいが、創業経営者たちが背負う荷の重さは、同じ立場の人でなければなかなか実感しにくいものだろう。高い志も現場の実践がなければ実現することはできない。名門企業の支えなくして、ひとりの人間、ひとりの経営者として自立していく過程。それが結果的に小森氏を大きくした。

「そうやなあ。結局自分にとっての『決断の瞬間』は、首をつるのを思いどまったときかもしれないですね。あのとき死んでたらなんにも残らなかった」
起業家にもいろいろなタイプがある。小森氏は社会を変革したいと強く思うタイプの方である。た

とえばペットが好きで、ペットに健康的な生活をさせたいと思う飼い主が、不透明なかたちで「資本主義に収奪される」(小森氏)のはがまんがならないのだという。動物病院の経営者も千差万別で、動物第一の赤ひげタイプもいれば、贅沢な生活を送るタイプもいる。

目標は利己と利他の同一化 資本主義に対して発言を

「動物の医療費は経営者、つまり医師が決めているからですよ。市場が不透明だと、飼い主は言うなりに払うしかない。なぜこの金額になるのか明細を知らずに、納得しないうちに払っているケースもあるんじゃないでしょうか？ 苦しんでいるペットを前にしたら、そうせざるを得ませんよ。それが改善できたらと思います。うちのシステムでカルテがオープン化されれば、そういうことも減るでしょう。」

私にとって利己と利他の同一化はとても重要なテーマなんです。もちろん会社を大きくしたいし、自分でも高い収入を得たい。それは利己です。だけど、動物の医療を透明にし、それをきっかけとして人の健保の適正化ができれば数兆円が浮くんです！消費税1〜2%ぐらい下げられる金額です。なんとしても適正化に貢献して、資本主義に対する発言権を持ちたいですね。今の時代は資本が人を、お金がお金を使っている。怖いんですよ。それに今のビジネスの多くは先に始めたもの勝ち。500年前に今の手法でビジネスを始めたアメリカに勝てるわけがない。それなら、日本人が何か新しいビジネスや価値を打ち立てればいいんです。ペットの世界で何かをやってみせるんや。それが私の夢ですね」

実践を通じて、マルクスやシユムペーターに負けない経済理論が生まれることを願いたい。