



日刊(但土曜 日曜 祝日 休日)  
定価1ヵ月4,000円(送料+税込み)

発行所  
**保険毎日新聞社**  
東京都千代田区岩本町1丁目4番7号  
〒101-0032  
電話 03(3865)1401(代表)  
振替 00140-6-70860  
©保険毎日新聞社 2002

# 来店型代理店が急増

## 大型代理店、出店数を拡大

銀行での取り扱い保険商品拡大を間近に控え、来店型代理店が急増している。㈱アドバンスクリエイト(本社・大阪市)では、「保険市場」(ほけんいちば)の全国出店を加速しており、間もなく100カ所に達する勢い。また、㈱ライフプラザホールディングス(本社・横浜市)は、全国主要都市のオフィスビルなどに独立店舗「ライフプラザ」を構えるスタイルで出店し、店舗数は30近い。自社開発した「保険クリニック」というシステムを使ってフランチャイズ展開を図り、店舗を増やしているのは㈱アイリックコーポレーション(本社・東京都文京区)。店舗数は2月末時点で22店、4店が登録準備中という状況だ。いずれの会社も「今後も迅速な拡大を目指す」としており、「複数商品からベストな保険を選びたい」という消費者ニーズを満たす新たなチャネル」として定着が見込まれる。

大型保険代理店の出店攻勢が始まったのは、約1年前から。アドバンスクリエイトの「保険市場」は今年2月末には85店に達し、「その後も毎月10店舗ずつ増やしていく」計画だ。イトーヨーカ堂、イオングループ(ジャスコほか)、サティなどの大型ショッピングセンターを中心に出店しており、買い物客を集

客していく方針。アイリックコーポレーションでは、関東・東海・近畿ならびに主要都市での店舗展開を駆け、同社決算月の今年6月には40店、2006年6月には84店、2007年6月には120店の出店を計画している。その後は、各エリアごとのサテライトオフィスの展開を目指すという。同社の場合は、自社店舗を増やす方法ではなく、開発したシステムを利用する参加代理店を募る方式。

現在の「保険クリニック」参加代理店の総保有額は生損保合わせて120億円(1月末時点の20店舗業績)で、1代理店の平均手数料は1億円を超える。同社の勝本竜二社長

は、「システム開発には投下資本とメンテナンス費用がかかるが、いち早く取り組んだことで大手代理店からの受入れが良いのでは」と分析しており、「来店客数の30%以上が紹介による」ことから、利用者の満足度の高さもつかがわれる。

大型代理店では、生損保各社の多数の商品を取り扱っているが、来店型店舗が好評である最大のポイントは生命保障の商品を対面で相談できる点。各社の店舗では、キャンペーンで集客を図ったり、無料相談会を実施したり、来店だけでなく電話や郵送、訪問などを行うところがあるなど消費者ニーズに合わせた多様な見られる。

さらに、これまでパソコンコーナーを設けたり保険代理店コーナーをテナントとして設置してきたイトーヨーカ堂やイオンでは、今春、グループの保険代理店が独自出店を始める計画で、来店型保険ショップのさらなる広がりが予想される。