

# フランチャイズ店舗 順調に拡大へ

## ㈱アイリックコーポレーション

㈱アイリックコーポレーション(東京都文京区、勝本竜二社長)が昨年夏に本格スタートさせた来店型の保険コンサルティング「保険クリニック」のフランチャイズ事業が着実に進展している。3月末時点で全国に27店舗あり、6月には40店、2006年6月には84店、07年6月には120店の出店(全国エリアをほぼ網羅)を計画。「保険クリニック」は、生命保険会社24社の約1000種類におよぶ商品を取り扱う総合保険コンサルティング会社である同社が、独自に開発したシステム。基本的には、保険の見直しなどを希望する消費者が申込シートに記入・予約して、その後、店舗で専門のファイナンシャルプランナー(FP)から詳細なアドバイスを受けられる流れ。勝本竜二社長は、「今後に向けてメンバーが30名以上来ている。消費者の認知度拡大を図るために06年6月ごろには全国的なプロモーションを行う計画で、2年後の上場を目指す」と考えた。

### 最新状況を

勝本 3月末で第1次のフランチャイズ店舗募集を締め切った。3月末現在の店舗数は27店。エリア数は32となった。27店合計の保有額(年間保険料の総合計)は152億円、合計の手数料額は28億円になっている。

### エリアとは

勝本 フランチャイズ展開に当たり、全国を商圏や人口で約120のエリアに分けている。原則として1エリアに1代理店として募集をしているが、出店した代理店が「隣のエリアも担当したい」と申し出るケースもあり、すでに32エリアになっている。13エリアのうち8エリアが決まっている九州地区での出店スピードが最も速い。エリアを担当する代理店が、



消費者の希望に応じ複数の商品をパソコンの画面を使って説明。担当者はほぼ同じレベルのコンサルティングが可能だ



勝本社長

た代理店もある。——大型代理店からのオフラインが多いという点だが、勝本 このシステムを使えば、消費者の希望に応じて複数の保険商品をパソコン画面を見ながら説明し、お客さまに納得して生命保険の見直しをしていただくことができる。フランチャイズ店舗になった代理店(システム導入代理店)には充実した研修を行っているため、複数の担当者がほぼ同じようなレベルのコンサルティングをできる

## 独自システム「保険クリニック」

# エリア網構築し上場目指す

勝本 実務担当者(窓口担当)が、まずは既存の顧客に対してチラシなどで「新サービス」の案内をし、担当者は、興味を持った顧客の保険内容を「保険クリニック」のシステムを使って診断する。同様の診断を何度も経験してみると、担当者自身がシステムを使ったコンサルティングに慣れ、自信を高めることができる。また、実務担当者全員が本部

研修を体験しており、現地でも研修を行って各コンサルタントが強化のための入念な取り組みを行っている。実務担当者が実務に慣れ、本格展開を始める段階では、「一般紙(新聞)、フリーペーパー、地域情報誌などに広告を出す」ようにしている。——実務者向けの研修の具体例を。

勝本 ①ロールプレイング ②実際に保険証券を使いながらの説明③本社(東京都文京区)と埼玉の大宮でのOJT(オンジョブ・トレーニング)、職場内訓練④5月16日から18日の3日間、九州で各エリアの代理店から2人ずつくらいが集まり実務研修を行ったところだ。本社での研修は、各代理店に新人の担当者が誕生すると必ず実施している。OJTを希望する代理店も多く、本社スタッフが行っているコンサルティング現場に同席するなど、代理店の意識も高く研修の効果も大きい。

勝本 システムは3カ月、6カ月などの区切りで大きなバージョンアップを行う。新商品の発売や改定などがあるので、細かくは週1回くらいペースで改良している。7月には、ニューバージョンへの大幅な変更も予定しており、公的年金なども含めた必要生活保障額を算出できるようなシステムになる。また、商品数が非常に多いので、顧客の要望に応じた保障内容で絞られた商品が提示できるようにしたい。システムのメンテナンスが最

も重要なので、そこに一番力を入れている。今年1月からは社内システム部を設けて完全に社内でのシステムのメンテナンスを行ってみたい。これを以て迅速な対応ができ、コスト削減にもつながった。本社は社員全員で18人が、バックオフィスが9人、営業担当者が9人の体制。システムとその管理体制をしっかりとさせているので、営業担当者の数が一般的な大型乗合代理店と比べると少ないと思う。

勝本 開始時の登録料が10万5000円。毎月のID利用料が5250円、同一店舗でのID目からは5250円。看板の設置やチラシなどの実費が発生するが、基本的にそれ以上のコストはかからない。もちろんロイヤリティも発生しない。看板やチラシについては、参加代理店側のコストを下げるために一斉発注していくことも検討している。

勝本 07年の半ばの上場を目指す。アイリックコーポレーションは、保険会社、代理店、顧客の「3者共栄」を目指している。代理店がどんどん自立していければ、これまで代理店にかかわってきた保険会社の営業担当者のコストを下げる方向に持っていける。代理店の自立化や教育も行い、消費者(顧客)には満足を提供する。皆に利益が増える仕組みだ。このシステムによって、良い循環を生んでいきたい。興味を持った代理店には、保険クリニックのシステムを利用して、互いに仲良くすることを提案したい。相乗効果を出していきたい。

## 特集

### 「来店型代理店」の役割と機能

(8面からつづく)

が出るかどうかにかかっていると思う。どんな人、目が市場(マーケット)に向いている人は、時代に遅れず成功していると思う。

勝本 「保険クリニック」導入代理店の成功例の一つが厚木店だ。広告を常に出し、既存顧客向けの案内もほとんど配布している。昨年11月に「保険クリニック厚木店」がオープンし、5カ月間で300人(月平均60人)の保険証券を分析した。スタート前の決算では、損保手数料が6500万円、生保手数料が1500万円だった同社の今年3月末の決算では、損保7000万、生保が4000万円と増収した。窓口担当者が5、6人になっているため、サテライト店舗も一斉に展開できると思う。

勝本 2年後の6月(決算月)ごろに全国エリアをほぼ網羅する計画とのことだが、上場などの予定は。

勝本 07年の半ばの上場を目指す。アイリックコーポレーションは、保険会社、代理店、顧客の「3者共栄」を目指している。代理店がどんどん自立していければ、これまで代理店にかかわってきた保険会社の営業担当者のコストを下げる方向に持っていける。代理店の自立化や教育も行い、消費者(顧客)には満足を提供する。皆に利益が増える仕組みだ。このシステムによって、良い循環を生んでいきたい。興味を持った代理店には、保険クリニックのシステムを利用して、互いに仲良くすることを提案したい。相乗効果を出していきたい。