

インシユアテックイノベーション

1

ショップ運営からエコシステム構築まで

アイリックコーポレーション
エイジェントソリューション部長

畔柳 主税

今回から新連載として「インシユアテックイノベーションショップ運営からエコシステム構築まで」をスタートする。本連載では、アイリックコーポレーションエイジェントソリューション部長の畔柳主税氏に、同社が運営する保険ショップ「保険クリニック」での保険比較推奨システムや証券分析システムの開発、さらに非定型A I O C Rの開発、保険業界エコシステム構築への貢献へと発展してきた同社と同氏の取り組みについて振り返ってもらおう。

はじめに

2013年、保険ショップ「保険クリニック」で培ったシステムの販売

は、同業のプロ代理店向けに広がっていた。20年には、銀行等他マーケットの380社にまで拡大。さらに、給付金支払など業界共通のソリューションにまで成長してき

た。この7年間の弊社のIT販売の軌跡をお伝えすることで、DX時代の保険業界の今後を見据えていきたい。

「企業内代理店に、プロ代理店のシステムが売れるのか?」「企業内代理店こそ、証券分析のニーズがある!」「職域は、保険クリニックのショップと競合しない。プ



4人で保険業界の変革に熱い議論を交わす
(左から勝本氏、建部氏、青山氏、畔柳氏)

「この7年間の弊社のIT販売の軌跡をお伝えすることで、DX時代の保険業界の今後を見据えていきたい。」

「熱い議論が飛び交った。これは、私を弊社に誘ってくれた青山、ソリューション部門トップの建

部、IT部門トップの勝本と私の4人が、初めて会った懇親の酒席での出来事だ。お酒がさらに入

り、私を置いてけぼりにして議論が過熱して、「懇親の場なのにすいませんね。こんな熱い感じ

もあつた。そんな場で、理店2社を経て、次の仕事を模索中。この場は、面談(お見合い)の場であつた。そんな場で、

そして、ご縁をいただき、ソリューション部門の営業として、彼らの仲間入りすることになった。私自身は、企業内代理店の知見とネットワークを生かして、新たなマーケットの開拓を期待された。しかし、それまで私はIT企画・開発・運用とマネジメント中心の仕事で、初の営業に緊張しながらの挑戦だった。

保険流通革命の実現は、プロ代理店だけじゃない

「会社なんです」と苦笑いする3人が印象的だった。実は、私は、企業内代

理店2社を経て、次の仕事を模索中。この場は、面談(お見合い)の場であつた。そんな場で、

「懇親の場なのにすいませんね。こんな熱い感じもあつた。そんな場で、

「会社なんです」と苦笑いする3人が印象的だった。実は、私は、企業内代

理店2社を経て、次の仕事を模索中。この場は、面談(お見合い)の場であつた。そんな場で、

そして、ご縁をいただき、ソリューション部門の営業として、彼らの仲間入りすることになった。私自身は、企業内代理店の知見とネットワークを生かして、新たなマーケットの開拓を期待された。しかし、それまで私はIT企画・開発・運用とマネジメント中心の仕事で、初の営業に緊張しながらの挑戦だった。

「畔柳さん、保険ショップをやっているアイリックに入ったんですね。面白いシステムですね。ぜひ、一度、来てくださーい」という温情の言葉を企業代理店の友人たちから受けて、53歳で初めて

連結従業員3万人以上の企業を中心に約100社が顧客となっている。また、AI/Fin tech等のITトレンド、社内の営業・マーケティング力の向上、顧客・パートナーとの信頼とご縁など、時代のニーズの波に必死に対応して、ここまできたのが実態だ。そして、現在、Withコロナ・DXなどさまざまな大きな波が来ている。この7年間の活動ポイントを振り返りつつ、今後の保険業界の発展の可能性を、次回より一つずつお伝えしていきたい。

◆

【畔柳主税(あぜやなぎ・ちから) 氏のプロフィール】静岡県富士市生まれ・東工大卒。石油会社のIT部門・企業代理店を経て、2013年から、保険業界向けのITソリューションの企画・営業に携わる。持ち味は、企業コラボ。

この7年間の道のりは、決して順調に推移したわけではない。法改正

この7年間の道のりは、決して順調に推移したわけではない。法改正