

インシュアテックイノベーション

2

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

エージェントソリューション部長 **畔柳 主税**

2008年、保険ショップ(直営・FC)から、いよいよシステム販売事業に進出。マーケットは同業のプロ代理店。社長の指示で、たった2人でスタートした事業が、全国の250社の顧客までに拡大する道筋を追ってみる。

「銀行向けにシステム販売をやってくれ。メンパーは、お前と大学生のバイト(小林)の二人だ」
「えっ? バイトと二人だけで?」
2008年、弊社が、

「銀行向けにシステム販売をやってくれ。メンパーは、お前と大学生のバイト(小林)の二人だ」
「えっ? バイトと二人だけで?」
2008年、弊社が、

「銀行向けにシステム販売をやってくれ。メンパーは、お前と大学生のバイト(小林)の二人だ」
「えっ? バイトと二人だけで?」
2008年、弊社が、

部長とバイトの2人で始めたシステム販売

「銀行向けにシステム販売をやってくれ。メンパーは、お前と大学生のバイト(小林)の二人だ」
「えっ? バイトと二人だけで?」
2008年、弊社が、

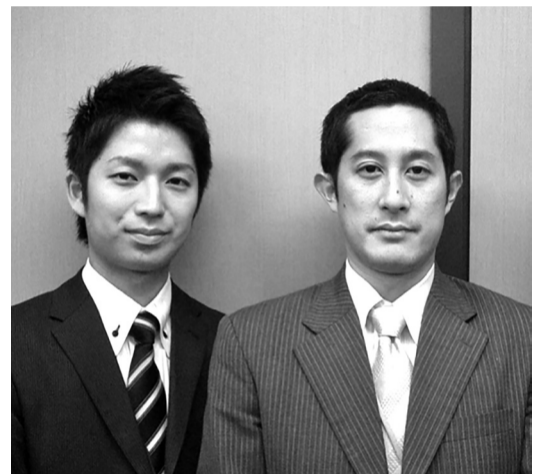
「銀行向けにシステム販売をやってくれ。メンパーは、お前と大学生のバイト(小林)の二人だ」
「えっ? バイトと二人だけで?」
2008年、弊社が、

「銀行向けにシステム販売をやってくれ。メンパーは、お前と大学生のバイト(小林)の二人だ」
「えっ? バイトと二人だけで?」
2008年、弊社が、

「銀行向けにシステム販売をやってくれ。メンパーは、お前と大学生のバイト(小林)の二人だ」
「えっ? バイトと二人だけで?」
2008年、弊社が、

「銀行向けにシステム販売をやってくれ。メンパーは、お前と大学生のバイト(小林)の二人だ」
「えっ? バイトと二人だけで?」
2008年、弊社が、

「銀行向けにシステム販売をやってくれ。メンパーは、お前と大学生のバイト(小林)の二人だ」
「えっ? バイトと二人だけで?」
2008年、弊社が、



建部氏(右)と小林氏の当時の写真

「銀行向けにシステム販売をやってくれ。メンパーは、お前と大学生のバイト(小林)の二人だ」
「えっ? バイトと二人だけで?」
2008年、弊社が、

「銀行向けにシステム販売をやってくれ。メンパーは、お前と大学生のバイト(小林)の二人だ」
「えっ? バイトと二人だけで?」
2008年、弊社が、

「銀行向けにシステム販売をやってくれ。メンパーは、お前と大学生のバイト(小林)の二人だ」
「えっ? バイトと二人だけで?」
2008年、弊社が、

「銀行向けにシステム販売をやってくれ。メンパーは、お前と大学生のバイト(小林)の二人だ」
「えっ? バイトと二人だけで?」
2008年、弊社が、

「銀行向けにシステム販売をやってくれ。メンパーは、お前と大学生のバイト(小林)の二人だ」
「えっ? バイトと二人だけで?」
2008年、弊社が、

「銀行向けにシステム販売をやってくれ。メンパーは、お前と大学生のバイト(小林)の二人だ」
「えっ? バイトと二人だけで?」
2008年、弊社が、

「銀行向けにシステム販売をやってくれ。メンパーは、お前と大学生のバイト(小林)の二人だ」
「えっ? バイトと二人だけで?」
2008年、弊社が、

6社にしか売れなかったが、戦略変更した翌年度は1年で75社に売れた。保険商品の検索は、保険会社の代理店システムにおおのログインしなげればならない。また、比較は、自分でエクセルで作っても募集文書にはならない。だが、「ASIBOX」を使えば、一度に商品検索と募集番号を取得した比較表が作成でき、お客さまにスピーディーに分かりやすく対応できるのだ。しかし、さらなる販売拡大には、多くの壁が出てきた。「弊社で扱っている保険会社がないうと、比較できない」との声が出てきた。そのため、保険クリニックでの取扱保険会社を増やした。しかし、プロ代理店への販売は、保険のプロの営業ハートンが利用者であった。つまり、「保険ショップのシステムを同じように使えますよ」というプロダクトセールスのやり方でよかった。しかし、企業内代理店は、損保中心で生保営業のプロはいないので、そのままでは使えない。今回は、マーケットの実情に合わせたソリューションセールスへの取り組みを紹介する。

【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。