

インシユアテックイノベーション

4

シヨ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

イージェントソリューション部長 **畔柳 主税**

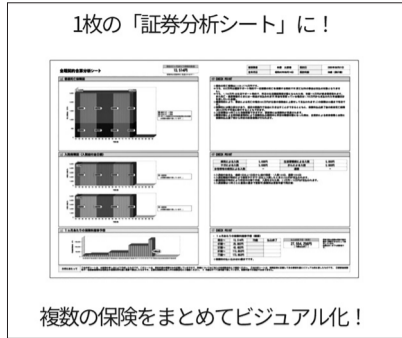
最大マーケットの生保会社の開拓は難関だった。偶然のピアノコンサートでの出会いから突破。そして、プロ中のプロである保険会社からの厳しい要求に対応することで、証券分析のシステム・専門部隊も進化した。

生命保険証券の分析システムが、企業内代理店での導入が50社を超えたあたりから導入のスピードが落ちてきた。一方で、前年比1.5倍の売

上が期待されており、あなにか」と相談してみたら、ところが「それは難しいですよ。大手会社はお互いの契約の乗り換えにつながるものはタフなんです」と言われて一

2015年11月、お世話になった先輩のお嬢さんのお誘いで、純粋に家内と参加して楽しもうと思った。すると夫婦での出席を喜

さまに対するサービスとして使えよう」と部下の方との打ち合わせをセッティング。ここでも優秀で気概を持つ若手の方に恵まれて、本部長から



1枚の「証券分析シート」に！
複数の保険をまとめてビジュアル化！

証券診断サービスのチラシ

マーケットだと分かった。そこで早速、保険会社出身で

瞬、期待がしほんだ。しかし、最大のマーケットを諦めるわけにはいかない。諦めない気持ちで通じたのか思わぬところからチャンスが舞い込む。

ばれ、休憩時間に保険会社の営業本部長の紹介につながり。早速、ごあいさつに伺った。「どんなことをやっているのか」と聞かれ、証券分析システムの話をしたら「お客

の突然のフリにも関わらず短期間でエリアを絞った導入が決定。エリア限定でも1顧客当たりの売上は大幅に上がり過去最高となった。

会社のIT子会社だった。「親会社の証券分析に弊社のシステムを使えないか」との打診だった。ここから、生保会社の開拓が部の重要戦略となる。

最大のマーケットを「よそ者発想」で突破し、営業・システム部門で一致協力して取り組んだことで、証券分析の売

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。

保険会社への販売は「よそ者発想」で突破



証券分析専門チーム



商品管理部

しかし、生保会社は規模も大きく求められる基準も高い。自社システムに組み込みたいとの要望にはOEM供給・API連携の仕組みを作った。入力効率化を求められ、簡単に入力できる商品数を増やした。さらに、AIでの自動入力も搭載した。証券分析専任チームを発足させ池田・中里を中心に、毎年地道なシステム改善を続けている。

分析内容の正確性も問われるが、商品管理部が懇切・丁寧に対応した。梶山率いる商品管理部は全ての保険会社の旧商品から新商品までを理解・分析する専門部隊なのだ。彼らの存在が保険会社からの信頼を勝ち取った。

【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。