

㈱アイリックコーポレーション

来年4月から 全国展開 代理店をフランチャイズ化

生命保険の乗合代理店㈱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)は、個人向けの来店型保険代理店をランチサイズ化して全国展開する。

同社は現在、生命保険会社18社、約300種類の保険商品を取り扱い、店舗に訪れる客に対面によるコンサルティングを行っている。「保険クリニック」と

いうスタイル開始から丸3年。今年4月からの有料化にもかかわらず、利用者は順調に増えている。来年4月に1号店をオープンし、まずは政令指定都市を中心に、直営店を含めて10~15

店を出店を予定。開始3年で40店を展開、4年でフランチャイズの手数料収入10億円を目指す。

②コンサルティング機会の提供③個人向け生命保険代理店の認知拡大などの理由から、99年に来店型店舗をスタートさせた。

同社は95年設立。①対面した同社は、対応可能なシス

テムの構築にも成功。安定した利用が続き、インフラもほぼ完成し、外都掘り供できる時期が訪れたとして、今回の展開を決めた。

現在、社内ではシステム部門、コンプライアンス部門など部門ごとの小会議を開き、全体でのプロジェクト会議も週一回実施。外都からフランチャイズに精通している企業をオプザ

「必要となるのは、インフラの使用料と契約コミッションに対するロイヤリティで、大きな加盟料などは考えていない。損保の代理店で生保に興味を持つ人

も増えているので、ビジョ

「保険クリニック」は、相談希望者が事前に「生命保険クリニック分析申込書&コンサルティングシート」に、本人の情報・家族構成、健康状態や申込のきつかなさを記入し予約。その後店舗で、専門のFPから詳細なアドバイスを受けるという流れだ。

同社では「生命保険は高

「アイリックニュース」を郵送するなどアフターサービスにも注力、顧客からも好評だ。

い合わせがきている」とい

バーとして招き、活発な意見交換を行っている。同社が考えるフランチャイズのターゲットは①同社のスピリットとビジョンを共有できる人②メーカー、ディーラー、エンドユーザーという3者利益をきちんと守れる人③「保険クリニック」の将来ビジョンを考へられる人④現在の業種にかかわらず希望する人。

額な買い物なので良い傾向だと思ふ。消費者の保険への関心は一段と高まってきている」と分析している。年1回の情報誌「IRRC」、3カ月ごとのレター「アイリックニュース」を郵送するなどアフターサービスにも注力、顧客からも好評だ。