

アイリックコーポレーション 勝本竜二社長に聞く

来店型シヨップ開始から20年

来店型保険シヨップ「保険クリニック」を全国に展開するアイリックコーポレーション(本社・東京都文京区、勝本竜二社長)は2019年12月に保険シヨップ展開から20周年を迎えた。20年1月末時点で直営店42、FC店175(計217店)と大きく成長。ソリューション事業・システム事業も着実に拡大している。来店型シヨップにいち早く取り組んだ同社の20年の振り返りや苦労、現在の取り組みや課題、今後の展望などを勝本社長に聞いた。



勝本社長

—20年の振り返り
 さまに対して、どのよう
 に見ればよいか」と悩
 んだ末、来店型シヨップ
 の出店を考えた。最初の
 うちは、来店者があまり
 ないという状況が続いた
 代の幕開けだが、「お客

が、フリーペーパーなど
 の案内を継続していた
 ところ、半年後くらいか
 ら急にお客さまが増えて
 きた。当社では、当初か
 ら既契約保険の分析サー
 ビスを提供していたが、
 当時はExcelに入力
 する方法だったため、結
 果を提示するまでに1カ
 月、1カ月半などお待
 ちいただくこともあつ
 た。システム開発の必要
 性を痛感し、システムつ
 くりに着手することを決
 めたが、資金面で相当苦
 労することとなった。

—その後は。

勝本 ベンチャーキャ
 ピタル、銀行、知人等々
 八方連絡して資金を工面
 してシステム開発にこぎ
 つけた。また、フランチ
 ヤイス(FC)展開もス
 タートさせた。その後、
 保険会社にデータ提供の
 依頼を開始したが、初め

社が増加し、8年くらい
 前にはシヨップ乱立時代
 が到来した。需給ハラン
 スが崩れたことで、「保
 険クリニック」への来店
 者も減少する事態となつ
 た。その後の2、3年で
 各社がスクラップ&ビル
 ドを実施したことで、安
 定期に入っていると思
 う。

—あらためて御社の
 特徴、直近の状況につい
 て。
 勝本 業界唯一のワン
 ストップ型「保険分析・
 検索システム(保険IQ

ズとして他の乗合代理店
 や銀行・企業代理店など
 に提供しており、すでに
 370社以上の企業に導
 入されている。サブスク
 リプション方式で提供
 し、業界のプラットフォーム
 ーム化を目指している。
 証券読み取りからスタ
 トしたOCRについて
 も、機能を進化させてお
 り、提供先が拡大してい
 る。

—実績については。
 勝本 2020年6月
 期第1四半期の売上高
 は、保険販売事業が6億

大幅に減少したが、直営
 部門が前年に比べて29・
 8%増と好調に推移し、
 その結果、保険販売事業
 全体がプラス成長となつ
 た。テレビCMの実施や
 ウェブを活用した広報活
 動等の効果的な広告宣伝
 により、集客数は着実に
 伸びている。また、資産
 運用ニーズの向上により
 貯蓄性商品を求めるお客
 さまが増え、保険料の比
 較的高い外貨建て終身保
 険の取扱件数が増加して
 いる。

—現在進めている取
 り組みは。
 勝本 15年に中期5年
 計画を策定し、拡大路線
 に舵を切った。中期経営
 計画をスタートするにあ
 たり初めて社債を発行し
 て資金を5億円調達し、
 4年目での株式上場を目
 指した。実際には3年目
 に上場を果たし、今年は
 同中期計画の最終年度を

着実な成長経で、「大変化」に対応していく

てのこともあり、説明
 や実際の情報提供スタ
 トまでにはかなりの時間
 を要した。まずは、損保
 系生保から情報を提供し
 てもらえらることになり、
 その後徐々に拡大してき
 た。現在は22社から情報
 を受けている。また、来
 店型シヨップの認知度が
 高まるにつれ参入する会

システム)を自社開発
 し、そのシステムを活用
 して来店型保険シヨップ
 「保険クリニック」を全
 国展開している。必要項
 目を入力すると、保障内
 容などが分かりやすくビ
 ジュアル化された「分析
 シート」を誰でも簡単に
 作成することができる同
 システムは、ASシリー

5500万円(前年同期
 比9・2%増)、ソリュ
 ーション事業が2億84
 00万円(同24・3%
 増)、システム事業は3
 400万円(同36・5%
 増)となっている。保険
 販売については、税制改
 正に伴う一部法人向け保
 険商品の販売停止によ
 り、法人部門の売上高が

り組みは。
 勝本 15年に中期5年
 計画を策定し、拡大路線
 に舵を切った。中期経営
 計画をスタートするにあ
 たり初めて社債を発行し
 て資金を5億円調達し、
 4年目での株式上場を目
 指した。実際には3年目
 に上場を果たし、今年
 は同中期計画の最終年度

を迎え、順調にきている。
 業界におけるFinte
 chへの投資は年々拡大
 しており、今年は、大き
 く変わると見込んでい
 る。当社も試行錯誤して
 いるが、次期中期経営計
 画は、スパンを短くして
 3年をベースに考えた
 い。保険販売に関して
 は、現在の直営42店舗を
 50〜60店舗くらいに成長
 させ、安定的成長運営を
 目指したい。保険ソリュ
 ーションについては、特
 に証券分析に興味を持つ
 保険会社が多く、120
 万人の募集人に役立つ機
 能を提供していきたい。
 システムに関しては、O
 CRのニーズが高く、保
 険証券の読み取りにとど
 まらずマーケットが幅広
 いため、提供先を拡大し
 ていく。FC店舗は現在
 175で、未出店の県が
 数県あるため着実に拡大
 したい。

—成長戦略全般につ
 いて。
 勝本 FC部門につい
 ては、他業態からの出店
 を加速させ、FC店舗数
 の拡大を目指す。19年7
 月にスタートした「TS
 U T A Y A」(全国に約
 1300店舗展開)との
 業務提携では、保険代理
 店としての募集登録から
 始まるので稼働に時間が
 かかるが、これからの伸
 びに期待している。ま
 た、東京、千葉、埼玉で
 44店舗展開する「スーパ
 ーBELX」ともFC契
 約が始まっており、今後
 も各店舗内に「保険クリ
 ニック」を展開していく
 予定。AS部門では、証
 券分析代行サービスを19
 年4月に開始したほか、
 AI搭載のスマートOC
 Rを開発したことで、市
 場が大きく広がってい
 る。19年10月には、「ス
 マートOCR非定型手書
 き」をリリースし、従来
 読み取りが難しいとされ
 ていた手書き文字のデー
 タ化や読み取りを可能に
 している。同じく10月
 は、「NTTイフのカシ
 ャ!比較見積もり」(保
 険証券の画像から自動入

力する仕組み)のサービ
 スも開始した。自動車保
 険の見積もりの際に必要
 な30項目以上の情報が自
 動入力され、見積もり時
 間が最大で70%軽減でき
 る。まずは、三井ダイレ
 クト損保からスタートし
 たが、さらに、他のダイ
 レクト損保とも連携して
 いきたいと考えている。
 この機能は、今後、健康
 診断書、医療明細書、決
 算書、発注書版等も同時
 リリースし、クラウドサ
 ービスで提供していく予
 定だ。今後は、AIを搭
 載したチャットボットサ
 ービスや保険ロボアドバ
 イザーの開発などにもト
 ライしていききたい。シ
 ステムの業界プラットフォーム
 ーム化による収益の拡大
 とともに、スマートOC
 R戦略を元に業容を広
 げ、Fintech企業
 として成長していきたい。
 また、まもなく到来
 すると思われる「大変
 化」への対応能力をつけ
 ておく。