

インシュアテックイノベーション 連載第4弾

ポスト資本主義・AI時代に 残る仕事②

アイリックコーポレーション（IRRC）フェロー
保険・ヘルスケアDX担当 畔柳主税

人と人の交わりが生む可能性

企業内代理店が職域という競合関係のない領域で知恵を共有し、業務効率化や経営課題の解決に取り組む交流会。その始まりから進化、そして今後の可能性を探る。

交流会の誕生とその背景

2009年、保険業界の一隅で企業内代理店交流会が生まれた。その発端は、保険毎日新聞で連載した私の記事が契機だった。06年、私は出光保険サービスに在籍していた。IT改革やコンサルティングの成功事例を発信したところ、多くの企業が

ら詳しい内容を共有してほしいとの声が寄せられた。当時、保険会社主導の交流会は存在していたが、保険会社の商品販売に偏重しており、システム改善や業務効率化などの本質的な現場課題には触れていなかった。また、保険会社が代理店の真の自立を望まない構造も、代理店間の独自交流を必要とする理由の一つだった。このような背景から、企業内代理店が自発的に知恵を共有し、課

現場からの知恵の共有へ

交流会は当初、参加者各社の加入率向上や事務

変革期に人のつながりと知恵の共有で価値創造

効率的な現場業務に役立つテーマを中心に進められた。事務局をリーダーとする提供会社に委託。職域では競合関係のない企業同士が集

どもプレゼント。また、導入しやすい三つのプラン①共同募集②証券分析の委託③システム導入を用意した。各企業代理店のスキル

車保険の複数社見積もりRPAや団体保険ロボアドなど、具体的なシステムソリューションの提供が注目を集めた。24年11月に行われた火

災保険の複数社見積もりのRPAの説明会には、100社を超える参加があった。一方で、保険業法改正を背景に、保険会社間の比較推奨義務への対応を目標としたAPI連携システムの企画も試みられた。これは、本体企業との合併で乗合募集となる大手企業内代理店のニーズを受けてのものだった。しかし、時期尚早のため実現には至らなかったが、こうした挑戦は業界の進化に向けた重要な一歩だった。

交流会の参加企業が増える中で、テーマも多様化した。生命保険販売を中心に始まった知恵の共有だったが、損害保険や団体保険のソリューションの共通ニーズの把握・システム開発・提供まで発展した。特に、自動

営の本質的な課題へとシフトしつつある。保険会社からの出資や出向に依存する従来の構造が見直され、代理店が自立的に経営を強化することが求められているからだ。24年6月には、かつての交流会メンバーが集まる機会があった。交流会の初期メンバーが代理店の社長に就任したお祝いの会だった。通常、企業内代理店の社長は親会社からの出向者が異動してくる場合がほとんどだった。このため、衝撃的だった。代理店の役割や知恵の共有のあり方が根本的に変わりつつあることを示唆しているかもしれない。今後は、現場の効率化だけでなく、社員の福利厚生や事業リスクマネジメントといった経営の原点に立ち返る視点が、さらなる変革を促す鍵となるだろう。

交流会は、変革期で先駆者も存在しない中でも、AI時代においても人間が持つ知恵を共有することで生まれる価値はさらに高まるだろう。

【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部門から2008年より保険業界向けのITソリューション・DXの企画・営業に携わる。持ち味は企業コラボ。



2024年の企業内代理店交流会の様子