



# ARICEホールディングス設立

株A.I.P 代表取締役 松本 一成氏 (上)

（株）アルマックインシュアランスパートナーズ（松本 一成代表取締役）が、持株会社のARICEホールディングス株式会社の子会社、（株）A.I.Pとしてこの4月1日から新しくスタートを切った。同社は広くリスクマネジメント事業を手掛けるARICEホールディングスグループの保険募集に特化した組織という位置付けになる。同持株会社および（株）A.I.Pの松本社長に業態の変更理由や今後の展開を聞いた。（つ）連統稿掲載

## 7 法人で同グループ構築

### 傘下に保険募集専門のA.I.P

—— 新組織として生まれ変わったということですが…

松本社長 はい。業界の動きが加速する中で従来の組織形態では生き残っていけないという危機感もあって新しい業態に踏み切ることにしました。グループの概略をお話すると、（株）アルマックインシュアランスパートナーズをARICEホールディングス株式会社として社名変更し、持株会社としてその傘下に（株）A.I.Pという法人を立ち上げ、この会社に保険事業を移しました。

—— （株）A.I.Pの現在の状況を…

松本 東京に本部があり、全国に支店が16あり



（株）A.I.Pの代表取締役 松本 一成氏

## 本部・東京に全国16支店

### 支店の業績アップに注力

—— 全国に16支店ありますが、どのように全社員の意思疎通を図っていますか。

松本 日時のコミュニケーションはWEB上のシステムを使って行っています。社員間の情報共有（会議資料やマニュアル）や連絡指示・命令、出勤退勤や各人のスケジュール管理等を一つのシステムで行っています。また、支店長会議

各社で換算の仕方が異なりますので、公表の数字は1年間の累計保険料ベースです。—— 持株会社のARICEとは？ またグループの全体像を説明してください。

松本 リスクマネジメントサービス等を提供する会社を統轄する持株会社がARICEホールディングスで、語源は、A（アドバンス）、R（リスクマネジメント）、I（インシュアランス）、C（コンサルティング）、E（エデュケーション）の頭文字をとってアリスと呼びやすく馴染みやすい名称にしました。



集合研修の様子

この持株会社のもとに今回、保険の募集に特化した組織として（株）A.I.Pを作り直しました。しかしながら、保険だけではなく、お客様のすべてのリスクをカバーできないため、リスクマネジメント教育・研修事業を行う「（株）本リスカ総研」、保険代理店支援事業（ニュースレター・研修資料作成等）を行う「リスカ情報サービス（株）」、リスクコンサルティング事業（リスクの調査・分析等）を行う「青山リスカマネジメント（株）」、内部通報制度やコンプライアンス体制の

構築支援を行う「（株）アルマックヘルプライン」、社労士業・人事労務リスク管理を行う「社労士法人トラスト労務管理事務所」、財務リスク管理を行う「（株）税理士法人」が協力してサービス提供を行っています。—— 保険ではカバーできないリスクについては、傘下の子会社を利用して行う「（株）税理士法人」が協力をいただいています。

松本 そうですね。これからはお客様にそのメリットをしっかりと提供していくと共に、プランニングも含めて業界全体に当社の想いや理念を投げかけていきたいと思っています。

# 代理店登場

構築支援を行う「（株）アルマックヘルプライン」、社労士業・人事労務リスク管理を行う「社労士法人トラスト労務管理事務所」、財務リスク管理を行う「（株）税理士法人」が協力してサービス提供を行っています。—— 保険ではカバーできないリスクについては、傘下の子会社を利用して行う「（株）税理士法人」が協力をいただいています。

松本 そうですね。これからはお客様にそのメリットをしっかりと提供していくと共に、プランニングも含めて業界全体に当社の想いや理念を投げかけていきたいと思っています。

松本 現在は支店ごとに開いているので、まずは組織全体で各支店の品質向上に取り組みたいと考えています。それが出来れば自然に規模拡大につながっていくと思っています。

ののだと思っています。我々もまだまだ活用しきれませんが、他の代理店の方々もこうした手法をうまく使えば、事業の発展にもっと可能性が出てくると思います。

松本 はい。お客様が読むニュースレターには、難しいことは書かせませんが、フォローに必要な知識を社内研修で学び、お客様に還元することで、他種目や新規開拓に繋がります。知識を習得するだけの研修ではなく、直ぐにお客様にその知識が還元出来る、ダイレクトに営業につながる研修でないという意味がありません。

松本 ニュースレターの運用はどんな形になっているのですか。松本 ニュースレターは全4ページで、RM全般の内容に基づいた研修を行うことで、学んだ知識

会社を子会社化するのには困難です。当面は（株）A.I.Pと、（株）日本リスカ総研、リスカ情報サービス（株）、青山リスカマネジメント（株）を子会社化し、他の会社は徐々に行っていきます。—— 保険ではカバーできないリスクについては、傘下の子会社を利用して行う「（株）税理士法人」が協力をいただいています。

松本 そうですね。これからはお客様にそのメリットをしっかりと提供していくと共に、プランニングも含めて業界全体に当社の想いや理念を投げかけていきたいと思っています。

松本 現在は支店ごとに開いているので、まずは組織全体で各支店の品質向上に取り組みたいと考えています。それが出来れば自然に規模拡大につながっていくと思っています。

ランスパートナーズの立ち上げ後、その強化に時は損保の収保が全体で5億円でした。私自身、必ずしもうまく軌道に乗せたいという思いはありますが、この1年半で支店も収保規模も3倍強に増えて、ようやく各支店の業績アップに力がかかる状況になってきたと思っています。

松本 支店が増えるということは、必ずしもうまく軌道に乗せたいという思いはありますが、この1年半で支店も収保規模も3倍強に増えて、ようやく各支店の業績アップに力がかかる状況になってきたと思っています。

松本 現在は支店ごとに開いているので、まずは組織全体で各支店の品質向上に取り組みたいと考えています。それが出来れば自然に規模拡大につながっていくと思っています。