

# A.I.P 社長 松本一成 氏

株 社  
持 会

## ARICEホールディングス稼働

リスクコンサルタントで社会保険労務士の松本一成氏は、これまでのリスクマネジメントを基本とした保険の適正流通と支店制度を活用した事業の充実を図るため、このほど(株)A.I.P(本社・東京都千代田区、以下A.I.P)を立ち上げた。同社は現在、関東から近畿、中国、四国、九州に16の支店を持つ。また、同時に設立されたARICEホールディングスを持ち株会社として関連5社が傘下に入る予定で、グループの総合力を結集した事業展開を図る考えだ。



松本氏

があり、16支店を構える。将来の収保は100億円規模を想定しているが、現時点では規模拡大

### グループの力を結集し保険の適正流通を

ARICE(Advance Riskmanagement Insurance Consulting Education)ホールディングスは、保険、リスク教育、コンサルティングなどの企業グループを結成、その中で保険に特化した組織としてA.I.Pが設立された。同社は単なる保険販売ではなく、リスクマネジメントの視点から顧客の安全・安心な経営や生活の実現を理念としている。松本氏は「保険には限界がある。保険以外のノウハウを使わざるを得ない場合には、グループ内で連携し、役割が多岐にわたり、商品以外の部分で差別化を図らなければ生き残れない時代になった。既存の代理店だけが保険会社の販売代理ではなく、その存在意義は変わりつつある。松本氏は「リスクマネジメント」という付加価値を付けることで、顧客、保険会社、代理店、社会の四方良好という考え方が求められていく」との考えを示す。



一堂に会したAIPのメンバー

A.I.Pは現在、損保収保17億円、生保年換算保険料27億円の規模

とを目標に掲げている。テレビ電話を駆使し支店間で情報を共有

を提供しているが、それに付随した研修資料をインターネットで各支店の社員などに提供している。さらに、研修資料に合わせた映像を製作。各支店に配信して研修にも生かしている。松本氏は「紙の資料だけでは伝わらないこともあり、映像を提供することで理解しやすく、支店ごとに社員が集まって研修でき、すぐに仕事に生かせる」とその効果を語る。

A.I.Pでは生保19社、損保は支店によって異なるが14社に乗り合っている。また、支店の効率化も将来の課題。電話募集専門の支店、事故の初動受け付け専門の支店など、それぞれの部門に特化した支店を設置し作業を集約することで全体のレベルを上げていく構想も抱いている。

松本氏は「本部は支店会長の務めている。個人マーケットでは商品も多岐にわたる。無理な乗り合いをして、商品内容の理解が不十分なまま営業すれば募集品質が低下する懸念もある。一方、首都圏や関西圏の本部では、法人マーケットを中心に乗り合いのメリットを生かした事業展開を図る必要がある。将来的には個人マーケットと法人マーケットで対応を分けることも可能だと考えている。

A.I.Pでは、今後もM&Aで支店展開を進めていくが、無理な合併は行わず、同社の理念に共感した代理店との交流を深めていく中で合併が進み、支店としてチームワークが出来ることを理想としている。松本氏は現在、発起人の一人として立ち上げた保険代理店経営革新アカデミー代表、JC保険部会長も務めている。

にこだわってはいない。松本氏は「収保だけを追い求めると方向性を間違えてしまう。サービスが受けられること

を高めることで、どの支店でも均質化した高品質のサービスが受けられること

ニュースレターを発行してリスクマネジメント情報や医療情報、D&Oなど

ある必要はないという。

また、支店の効率化も将来の課題。電話募集専門の支店、事故の初動受け付け専門の支店など、それぞれの部門に特化した支店を設置し作業を集約することで全体のレベルを上げていく構想も抱いている。

松本氏は「本部は支店会長の務めている。