

リックサポート

総代理店構想を視野に

九州全域で代理店と提携目指す

Mifree、MSPなど独自サービス構築

リックサポートは福岡県古賀市に本社を置く。設立は1989年。企業物件を中心にリスクマネジメントの分野で業績を拡大している。資産メンテナンスサポート「Mifree」をはじめ、病院が抱えるリスクに対応する「MSP（メディカルサポートプログラム）」、さらには「ホーム・オフィスセキュリティサポート」「カーセーフティサポート」「Gマーク認定サポート」「カーメンテナンスサポート」などの独自サービスを構築している。現在、九州での総代理店構想を持ち、8月には事業発表会も実施した。今後、地域密着型の代理店とのアライアンスを組み、九州における新たな代理店の姿を目指していく。

リックサポートは創業以来、法人顧客を中心に事業を拡大してきた。現在、損保11社、生保6社に乗り合い、2011年の売上高は約14億円を達成している。顧客の中には年間収保が1億円を超える企業もある。

社長の林正悟氏は九州での総代理店構想を持つ。現在、既に代理店3、4社と業務提携して事業を進めており、今後、九州全域に拡大する計画だ。林氏は、地域の代理店サポートは、保険会社よりも総代理店が担

うことが適切だとの考えから、総代理店制度を提唱してきた。「われわれ地域の代理店は、マーケットも地理も熟知している。保険会社はナショナルマーケティングでグローバルな展開を図り、ローカルマーケティングは地域の総代理店に任せた方が効果的だ」と指摘する。

国の年金と併せて生活費が確保でき、安心して引退しやすくなる。

委託型ではなく業務提携方式で

総代理店構想はアライアンス方式で実施する。委託型や合併という選択肢もあるが、委託型募集人はポリシーや営業手法、顧客管理方法などが異なり、コンプライアンス面での不安が残るから、単にポイント目的の委託や合併は、受け入れられないとの理念や方針などに差異が生じるため、経営面でスムーズに機能しない可能性があるという。

さらに、代理店のリライアメント問題も総代理店がフォローする。例えば、ある代理店主が65歳で引退する場合、顧客を総代理店がいったん引き受け、新たな地域の担当代理店に引き継ぐというシステムだ。子どもへの承継を希望する場合は、それを支援する。引退した代理店へは、現在の収入の一部を保障できるような仕組みを検討中である。それにより代理店は

組織で動き、役割分担も必要となる。九州は広い。その地域から信頼されている優秀な代理店とアライアンスを組んで顧客を任せたい方がはるかにレスポンス、スピード感が異なる。思想を同じくする代理店と業務提携し、サービスやソリューションを共有することで事業の発展を目指していく」と強調する。

林社長



本社ビルの外観

林氏が「忙しいホテルでは総務や管財部の従業員が館内をしっかりとチェックしている余裕はない。それを第三者の専門巡回員が『虫の目』『猫の目』『トビの目』で徹底して調べることで、見過しをなくし、すべて



提携会社のリックメンテナンスネットワーク



運転代行の「キャリア」



部門別に分かれた営業部内

林氏が総代理店構想のスピードアップを図る背景には、IT分野の進歩が地域の代理店経営に与える影響への懸念もある。近い将来、スマートフォンなどの飛躍的な拡大により、保険募集の方法や代理店の存在価値が変化する時代が到来すると予想する。「見積もりから保険商品の比較、オサイフ携帯機能で契約が瞬時に済む時代が到来する。そうした時代にプロ代理店はどうあるべきか。保険代理店は家業で

は、保険の始期を見直して満期日の統一化を図る一方、事故防止や社内体制のフォローアップとして防災セミナーや就業規則見直しなども提案する。現在、こうしたサービスを5点セットにして企業に提案している。

また、リックサポートでは、飲酒運転撲滅を目的に運転代行会社をグループ内に持っている。林氏は「代理店は日ごろから自動車事故と接することが多い。顧客には飲酒運転防止セミナーも行っている。そうした取り組みを一歩進めて、運転代行会社を設立した。顧客が法人会員となり、宴会などで飲酒する場合に利用を促している」と言う。



独自のサポートシステムを構築

リックサポートでは、現在、さまざまなサポートシステムを構築している。ホテルなどメンテナンス契約を結び、従業員に代わってグループ会社のリックメンテナンスネットワークの巡回員がホテル内を巡回しながら、設備、什器、造作などの故障・破損などの個所をチェックする。ホテルとオンラインで結び、報告書を上げる一方、修繕対応の順位、保険の有無を明示していく。

林氏は「忙しいホテルでは総務や管財部の従業員が館内をしっかりとチェックしている余裕はない。それを第三者の専門巡回員が『虫の目』『猫の目』『トビの目』で徹底して調べることで、見過しをなくし、すべて

だ。ホテルなどとメンテナンス契約を結び、従業員に代わってグループ会社のリックメンテナンスネットワークの巡回員がホテル内を巡回しながら、設備、什器、造作などの故障・破損などの個所をチェックする。ホテルとオンラインで結び、報告書を上げる一方、修繕対応の順位、保険の有無を明示していく。

さらに、病院向けのソリューション「MSP」がある。このプログラムは医療機関ならではのクレームや事故などに対応し、クレームの未然防止コンサルティングをはじめ、保険を含めた対応方針の提案や、事故発生時の弁護士対応をサポートする。

また、ビジネスモデル化を検討している顧客管理システム「5点セット」がある。これは病院の医療カルテのように企業の持つ症状や弱点、問題点を明らかにし、ヒアリングシートにより月ごとに自動車の増減、建物の新規取得、人事異動などをチェックする。さらに、1年に一度、企業の仕事の閑散期

また、ビジネスモデル化を検討している顧客管理システム「5点セット」がある。これは病院の医療カルテのように企業の持つ症状や弱点、問題点を明らかにし、ヒアリングシートにより月ごとに自動車の増減、建物の新規取得、人事異動などをチェックする。さらに、1年に一度、企業の仕事の閑散期

リックサポートでは現在、病院、アミューズメント、物流、地方自治体、ホテル・旅館を重点業種としているが、今後、そのほかの業種への進出も検討している。