結心会 Presents

改正保険業法施行に向けて
代理店の未来を支える

最新ソリューション Vol.3

改正保険業法の施行を控え、保険代理店はいま大きな転換点を迎えている。（一社）保険健全化推進機構「結心会」は、その変化に対応すべく、会員企業と連携し保険代理店の持続可能な運営体制づくりを推進している。代理店の体制整備強化と業務品質向上に資する最新ソリューションを紹介する本特集の最終回。

シンプル設計で代理店業務を効率化
「ロ方式」対応の新機能も

トラストオフィス㈱
代表取締役　**小守 美行氏**

――自社の紹介を。

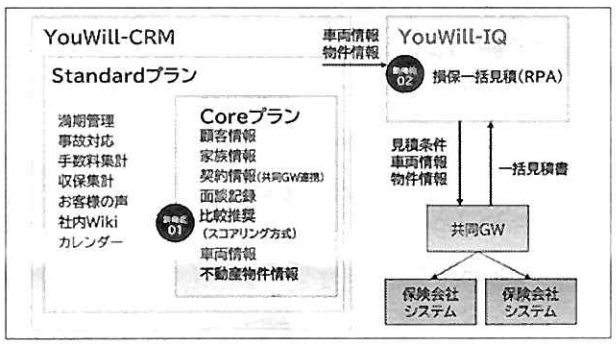
トラストオフィスは保険代理店、IFA、FP向けのソフトウエアを開発するシステム会社で、ライフプランソフトおよび代理店に特化した顧客管理システム「YouWill-CRM」を提供しています。

私自身、金融サービス分野での営業やシステム開発に携わるとともに、保険代理店経営も経験してきました。自らの経験を踏まえ、実務に即した設計を開発の基本方針としています。

近年、業界では高機能なCRMが数多く登場していますが、機能が高度化・多様化するほど運用が複雑になり、結果として現場に定着しないケースが多く見受けられます。こうした背景を踏まえ、当社は「中程度の機能で低価格」というポジショニングのもと、必要な機能を過不足なく備えたシンプルな設計を軸にシステムを開発・提供しています。目指すのは、特別な努力や習熟を必要としないエフォートレスなシステムです。多機能であることよりも、現場の実務をストレスなく回せることを重視しています。

――提供する顧客管理システムについて。

「YouWill-CRM」は、顧客管理や満期管理、共同ゲートウエイ連携、事故対応、面談記録などの生保・損保代理店業務に不可欠な機能に加え、手数料自動計算や収保自動集計、自動メール配信といった業務効率化を支援する便利機能を搭載しています。



ポイントは「必要最低限」ではなく「必要十分」な機能を一通り網羅している点にあります。シンプルな画面構成や操作導線により直感的に使える設計としており、最小限のカスタマイズで各代理店の業務に適合させることが可能です。また、業法改正などで根本的な改訂が必要となる場合には、当社側で新たな標準レイアウトを用意するため、個社での対応は不要です。

さらに現在、「ロ方式」への対応として、「YouWill-CRM」の追加機能である「比較推奨（スコアリング方式）」と、オプションサービスの損保一括見積システム「YouWill-IQ」の二つの新機能を開発中です。

「比較推奨」は、お客さまの意向に合致した保険商品を抽出した上で、「必須」「重要」「あったら良い」「不要」といった優先度に応じてスコアリングし、順位付けを行う機能です。

多数の保険会社に乗り合っている場合でも、推奨候補を絞り込むことによって設計書作成の業務負荷を軽減することができ、その結果、意向に沿った合理的な商品選定に加え業務効率化が可能になります。

なお、意向と商品の適合性については、専門性・信頼性を備えた代理店による選定を適用することで、中立性と客観性を担保しつつ、商品改定対応を含む実務負荷の軽減を図ります。

「YouWill-IQ」では、RPAを活用し、見積条件や車両・物件情報などを各保険会社の代理店システムに反映させることで、複数社の見積書を一括作成します。いずれも2026年春ごろのリリースを予定しています。

また、提供体系については、全機能利用可能なStandardプランに加え、「比較推奨」を中心とする特化機能を既存のCRMに追加できるCoreプランを用意することで、導入の敷居を低く設定しています。

――今後の展望を。

短期的には、開発した新機能を確実にお届けし、代理店の皆さまの業法対応を支えることを最優先に考えています。中長期的には、当社のシステムと外部の専門知見を組み合わせることで、個社では対応困難な代理店の体制整備等を効率的に支援していく方針です。

――代理店へのメッセージを。

ユーザーのスキルとシステムとのギャップはDXの停滞を招く大きな要因だと考えます。多数の機能のうちの一部しか使用していないよりも、厳選された機能を確実に使いこなす方が、業務効率・品質は高まります。重要なのは、継続的に活用できる実情に即したツールであることです。私たちは、高機能化を追求するのではなく、シンプルで使いやすい設計思想を貫くことで、代理店経営の効率化、ひいては顧客満足の向上に貢献してまいります。

代理店のセキュリティ対策を支援
現場で使えるフォレンジックツール

AIデータ㈱リーガルデータカンパニー
リーガルデータ㈱
代表取締役　**森田 善明氏**

――自社の紹介を。

AIデータは、データ解析・保全・復旧を中心に多様なサービスを展開するテクノロジーカンパニーです。主力事業の一つであるリーガルデータ事業では、官公庁や企業、法律事務所などに向けてデジタルフォレンジック（電子証拠調査）サービスを提供しており、官公庁においてはトップシェアを確立しています。

デジタルフォレンジックとは、改ざんを防ぎ、法廷での証拠能力を確保する形で犯罪や不正の証拠となるデータを収集し、調査・解析を行う技術で、不正調査の標準的な手法としてグローバルに用いられています。退職者による情報漏えいの調査、過労死やハラスメントといった労務関連問題の実態把握などをはじめ、損保会社における事故発生時のドライブレコーダー、防犯カメラの画像解析など、客観的な事実確認が求められる場面で広く活用されています。

AIデータが長年培ってきた知見を生かし、デジタルフォレンジック分野に特化してツール開発を行っているのが子会社のリーガルデータ㈱です。同社では、「社内で・簡単に・迅速に」簡易調査ができる「EASY Forensics」を開発・提供しています。

――「EASY Forensics」について。

対象の端末にUSBを接続し、数回のマウス操作を行うだけで、誰でも簡単にデジタルフォレンジックを行えるツールです。

機能は大きく三つあります。一つ目は、証拠となるデータを改変することなく完全な複製を作成する「データ保全」です。官公庁の調査においても必須とされるこの機能を搭載している点が、他社にはない特長の一つです。

二つ目は「データ解析」です。情報漏えい検知と就業規則不正検知の二軸で解析レポートを作成し、「警告」「注意」といった形で疑わしい挙動を可視化します。蓄積されたノウハウを基に、「大量のファイルを一括で削除」といった不正事案につながる可能性のある操作ログをあらかじめ設定しているため、利用時に個別のルール設定を行う必要はありません。不正の兆候を早期に発見することで迅速な対応が可能になるとともに、定期的な調査により不正の抑止効果も期待できます。

三つ目が「個人情報の検出」です。端末に保存されている個人情報の有無を自動的に洗い出し、不要なデータの整理を支援します。特に保険代理店では、解約者など保管の必要がない個人情報が残りがちですが、本機能により適切な管理を徹底できます。氏名やマイナンバーなどの文字情報だけでなく、免許証やパスポートのような顔写真が含まれる画像データも検出対象としている点が大きな特長です。

情報漏えいは、企業のレピュテーション低下を招くだけでなく、事業継続にも影響を及ぼしかねません。適切な管理を行っている証跡を客観的に示すためには、デジタルフォレンジックのような確かな技術による備えが不可欠ですが、中小企業にとっては「高コスト・高難度・高負荷」が導入の障壁となっていました。そこで当社は、この課題を解決すべく、価格を抑え操作を簡素化した本ツールを開発しました。

導入済の代理店さまからは、「社員に過度な負担や監視されている感覚を与えることなく情報管理体制を強化できた」「暗黙知を可視化してガバナンス意識をチェックするツールとして有効活用している」などの声が寄せられています。

――今後の展望を。

実効性ある不正防止の取り組みを小規模代理店にまで浸透させるには、代理店任せにするのではなく、保険会社が主導してデータ管理やコンプライアンスに関する明確な指針を示すとともに、費用面での支援を講じることが重要です。こうした点も考慮していただきつつ、関係各所と連携しデジタルフォレンジックの活用を根付かせることで、保険業界全体の信頼向上に貢献していきたいと考えています。

――代理店へのメッセージを。

コンプライアンスやセキュリティは売上に直結するものではありませんが、事業の存続と信頼を支える重要な基盤です。自社とお客さまを守る第一歩として、「EASY Forensics」の導入をぜひご検討いただければ幸いです。