

結心会

第62回定例会開催

新たなマーケット機会創出～マに

一般社団法人保険健全化推進機構「結心会」は5月21、22日の両日、東京都渋谷区のあいおいニッセイ同和損保新宿ビルで第62回定例会を開催した。今回は『シン・マーケット創出』をメインテーマに講演が行われ、(株)COクリエイト執行役員の柏谷祐樹氏が『はびこ・営業用福利厚生制度を活用してのコミュニケーション創出』と題し、保険代理店が費用を払って顧客に福利厚生サービスをプレゼントすることで顧客問い合わせをするという提案を行った他、ブレミアムウォーター(株)級執行員コンテンツ事業本部長の若月進也氏が「コンテンツサービスを活用してコミュニケーション創出」と題しプレゼンした。

顧客により良いサービス提供



柏谷氏



若月氏

24年度リスクマネジメント論文

優秀賞に2論文選出

一般財団法人リ

題に潜む保険への意

識」、延東晃氏の「原材

料・部品の調達リスクマ

ネジメント促進要因に関する分析」が選ばれた。

文の選考結果を発表した。最優秀賞

マネジメントの普及、実

は該当なし、優秀

賞には危機管理広

報グループの「我

が国企業のリスクマ

ネジメントの課題にな

て合致していること、

大学名譽教授の神田良

氏、委員は東洋大学経営

のないように違うのか、国に

また、調達リスクマネ

ジメントについて同

期的利用を促すことで

収益確保ができると強調

した。

この他にも、ストーカ

の関係を築き、保険の相

談や契約にもつなげるこ

とができると強調した。

次に登壇した若月氏は

同社が宅配水事業であ

り、ミネラルウォーター

の製造・販売を行ってい

ると説明した。コンテンツ

事業部では、コンテンツ

サービスを利用した安

定収益を作る方法を提案

しており、具体的には、

コストが安いことに加

え、多くのサービスが提

供できるとし、ドラッグ

ストアで70~78%オフで

の商品購入や、自動車の

サブスクリプションサー

ビスが利用できることな

どを挙げた。また、導入

しているオンラインサロ

ンを通じた新たな顧客とのつながりを構築できる

とした。

冒頭あいさつした上野

直昭会長は「今回のテー

マは、福利厚生制度から

保険につなげる戦略のビ

ントにしてほしい。講演

を通じて、新たなマーケ

ット機会を創出するきっ

かけにしてほしい」と述

べた。

最初の講演で柏谷氏は

まず、同社が運営するカ

スタムメイド型プラット

フォームの「はびこ」に

ついて説明し、さまざま

な会員組織の付加価値を

高め、独自の商品・サー

ビスを提供する」とがで

き、顧客へのカスタムメ

ディ型の福利厚生の提供

を通じて、従業員やその

家族の生活を豊かにする

ことができるとした。

その特長として、導入

コストが安いことに加

え、多くのサービスが提

供できるとし、ドラッグ

ストアで70~78%オフで

の商品購入や、自動車の

サブスクリプションサー

ビスが利用できることな

どを挙げた。また、導入

しているオンラインサロ

ンを通じた新たな顧客とのつながりを構築できる

とした。

冒頭あいさつした上野

直昭会長は「今回のテー

マは、福利厚生制度から

保険につなげる戦略のビ

ントにしてほしい。講演

を通じて、新たなマーケ

ット機会を創出するきっ

かけにしてほしい」と述

べた。

最初の講演で柏谷氏は

まず、同社が運営するカ

スタムメイド型プラット

フォームの「はびこ」に

ついて説明し、さまざま

な会員組織の付加価値を

高め、独自の商品・サー

ビスを提供する」とがで

き、顧客へのカスタムメ

ディ型の福利厚生の提供

を通じて、従業員やその

家族の生活を豊かにする

ことができるとした。

その特長として、導入

コストが安いことに加

え、多くのサービスが提

供できるとし、ドラッグ

ストアで70~78%オフで

の商品購入や、自動車の

サブスクリプションサー

ビスが利用できることな

どを挙げた。また、導入

しているオンラインサロ

ンを通じた新たな顧客とのつながりを構築できる

とした。

冒頭あいさつした上野

直昭会長は「今回のテー

マは、福利厚生制度から

保険につなげる戦略のビ

ントにしてほしい。講演

を通じて、新たなマーケ

ット機会を創出するきっ

かけにしてほしい」と述

べた。

最初の講演で柏谷氏は

まず、同社が運営するカ

スタムメイド型プラット

フォームの「はびこ」に

ついて説明し、さまざま

な会員組織の付加価値を

高め、独自の商品・サー

ビスを提供する」とがで

き、顧客へのカスタムメ

ディ型の福利厚生の提供

を通じて、従業員やその

家族の生活を豊かにする

ことができるとした。

その特長として、導入

コストが安いことに加

え、多くのサービスが提

供できるとし、ドラッグ

ストアで70~78%オフで

の商品購入や、自動車の

サブスクリプションサー

ビスが利用できることな

どを挙げた。また、導入

しているオンラインサロ

ンを通じた新たな顧客とのつながりを構築できる

とした。

冒頭あいさつした上野

直昭会長は「今回のテー

マは、福利厚生制度から

保険につなげる戦略のビ

ントにしてほしい。講演

を通じて、新たなマーケ

ット機会を創出するきっ

かけにしてほしい」と述

べた。

最初の講演で柏谷氏は

まず、同社が運営するカ

スタムメイド型プラット

フォームの「はびこ」に

ついて説明し、さまざま

な会員組織の付加価値を

高め、独自の商品・サー

ビスを提供する」とがで

き、顧客へのカスタムメ

ディ型の福利厚生の提供

を通じて、従業員やその

家族の生活を豊かにする

ことができるとした。

その特長として、導入

コストが安いことに加

え、多くのサービスが提

供できるとし、ドラッグ

ストアで70~78%オフで

の商品購入や、自動車の

サブスクリプションサー

ビスが利用できることな

どを挙げた。また、導入

しているオンラインサロ

ンを通じた新たな顧客とのつながりを構築できる

とした。

冒頭あいさつした上野

直昭会長は「今回のテー

マは、福利厚生制度から

保険につなげる戦略のビ

ントにしてほしい。講演

を通じて、新たなマーケ

ット機会を創出するきっ

かけにしてほしい」と述