

**保険代理店を通じたビジネスマッチング事業の本格展開
～ビジネスマッチングプラットフォーム「ビジクル by 東京海上日動」の提供開始～**

東京海上日動火災保険株式会社（取締役社長：広瀬 伸一、以下「当社」）は、株式会社 BusinessTech（代表取締役 CEO 三浦 一大、以下「BusinessTech」）と提携し、ビジネスマッチングプラットフォーム「ビジクル by 東京海上日動」を開発しました。本プラットフォームを保険代理店に提供することで、ビジネスマッチング事業を本格展開します。

当社は保険代理店とともに、複雑化・多様化する社会課題に直面するお客様に対し、保険の領域に留まらないソリューションをお届けし、新たな価値提供を目指してまいります。

1. 背景

東京海上グループは、社会課題や経営課題の複雑化・多様化が進む中、従来の保険商品に留まらないソリューションを提供する「ソリューション事業」の推進を通じて、お客様や社会の“いつも”を支え、“いざ”をお守りするパートナーとなることを目指しています。次期中期経営計画（2024-2026 年）においては、ソリューション事業の拡大をグループの重点戦略に位置付けています。

当社は、モビリティ、レジリエンス、GX、人事関連、サイバー、ヘルスケア等の幅広い社会課題に対するソリューションをお客様にお届けすべく、2024 年度よりビジネスマッチング事業（以下「本事業」）を本格展開します。本事業専用開発したビジネスマッチングプラットフォーム「ビジクル by 東京海上日動」を全国に広がる保険代理店に提供することで、全国的な販売体制の構築を進めます。

2. ビジネスマッチング事業の概要

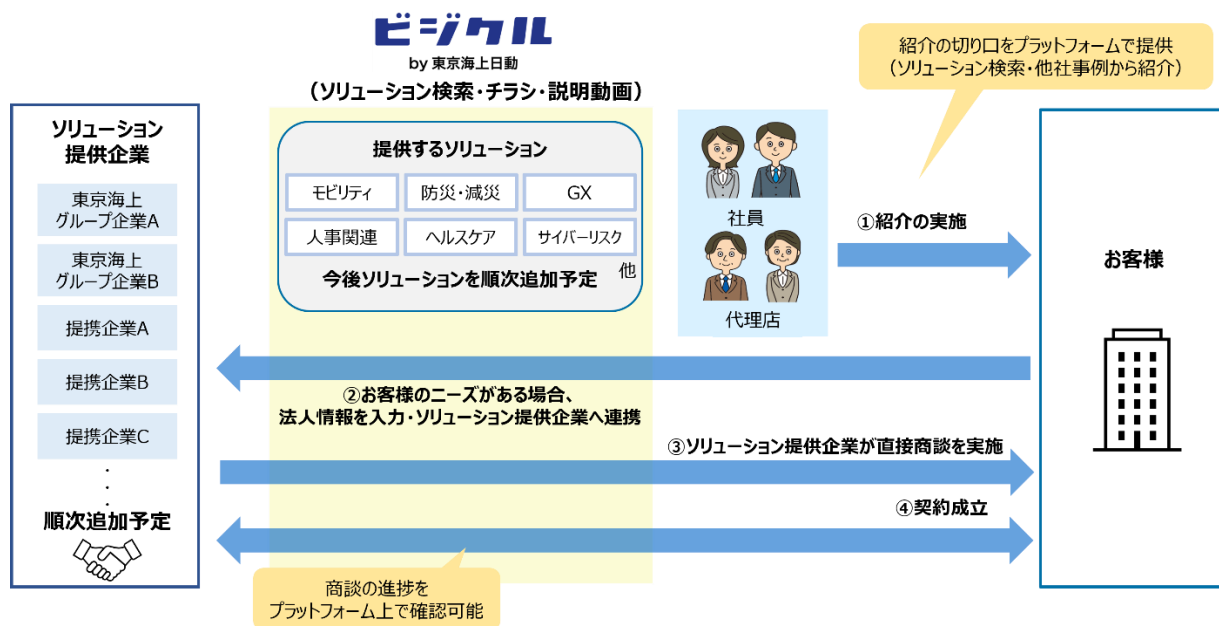
本事業は、お客様が抱える課題やリスクのうち、保険商品では解決できない領域について、当社のグループ会社や提携企業のソリューションをお客様にご紹介するものです。

当社はソリューション提供企業と紹介業務契約を締結し、当社が受託する紹介業務を保険代理店に委託します。紹介手数料はソリューション毎に異なりますが、当社が受け取った手数料のうち、一定の割合を保険代理店に委託費としてお支払いします。

保険代理店には、当社が BusinessTech と共に開発したビジネスマッチングプラットフォーム「ビジクル by 東京海上日動」を提供し、効果的かつ効率的な提案活動を後押しします。本プラットフォームの導入による効果は以下の通りです。

- プラットフォームには、当社のグループ会社や提携企業がもつ幅広い分野のソリューションが集約されており、保険代理店はお客様のニーズや課題に合わせたソリューションを紹介することが可能となります。
- プラットフォームを通じて、お客様をソリューション提供企業にご紹介できます。
- 当社はプラットフォーム上に蓄積されるデータを活用し、分析結果を保険代理店に提供することで、最適な提案活動を推進します。

【ビジネスマッチングの全体像】



【プラットフォームの画面イメージ】

① トップ画面イメージ



② ソリューション検索画面イメージ



③ 商談状況進捗画面イメージ

提案一覧							
企業名、顧客番号を入力 検索							
提案種別	提案日	ステータス	提案形式	ご提案先名	顧客番号	同意書状況	
依頼	2024/01/24	成約	提案・マッチングを依頼する	西尾株式会社		受領済み	詳細
依頼	2024/01/24	成約	提案・マッチングを依頼する	マニアル株式会社		受領済み	詳細
依頼	2024/01/23	成約	提案・マッチングを依頼する	西尾株式会社		受領済み	詳細
依頼	2024/01/19	依頼中	提案・マッチングを依頼する	cuon		未受領	詳細
依頼	2024/01/18	成約	提案・マッチングを依頼する	塩部工業株式会社		受領済み	詳細
依頼	2024/01/18	仲介中	提案・マッチングを依頼する	西尾株式会社		受領済み	詳細
依頼	2024/01/18	仲介中	提案・マッチングを依頼する	西尾株式会社		受領済み	詳細
依頼	2024/01/17	依頼中	提案・マッチングを依頼する	西尾株式会社		未受領	詳細

【提供ソリューションの例】

領域・課題	ソリューション概要
モビリティ	EV 充電器の設置から運営までのトータルサポート
防災・減災	災害情報の可視化・一元管理を行い、リスクレベルを通知するサービス
	企業所在地域・拠点特性・規模等に応じた最適な備蓄品等を案内
	従業員の安全管理を一元化する中小企業向けの安価な安否確認サービス
人事関連	中小企業向け中途採用支援サービス
	高卒採用に特化した就職サイト・人材育成サービスパッケージ
	人事労務業務最適化のための労務管理クラウド
その他経営課題	中小企業が受給できる可能性のある補助金、助成金の診断・申請サポートサービス
	中小企業の海外販路拡大に向けた貿易支援パッケージ

3. 今後について

当社は、「ビジクル by 東京海上日動」の提供を通じて、社員や保険代理店による保険外のソリューションの提案活動を後押しすることで、複雑化・多様化する社会課題に直面するお客様に対し、保険に留まらない新たな価値提供を実現してまいります。当社は、本取り組みを含むソリューション事業を推進し、保険本業に次ぐ新たな収益の柱として事業の成長を目指します。

以上