



システム導入成功の鍵は経営者の覚悟

株式会社ザイラス

望月重成代表に聞く

望月氏

システム導入成功の鍵は経営者の覚悟
千代田区、望月重成代表はこのほど、保険代理店向け顧客管理/営業支援システム「LIPSAS Neo(リップサスネオ)」の提供を開始した。生販売支援に特化した既存システム「LIPSAS」の後継機だが、最新テクノロジーを用いて一から改良を加えることで、損保分野にも対応できるようにした。「システム導入の成功の鍵は社内に浸透させる覚悟を経営トップが持つことだ」と語る望月氏に聞いた。

LIPSAS

生損保、専属、乗合OK

特徴は使いやすさ、見やすさ

— 新たな代理店向け顧客管理システムを開発することとなった経緯をお聞かせください。

望月 当社では「LIPSAS(リップサス)」という顧客管理/営業支援システムを、生保の代理店や募集人専用に約20年間、運用・提供してきました。生販売をするためのシステムとして多くの代理店や募集人から導入いただき、とても好評の声をもらっています。このほど、このリップサスを損保にも対応させることとし、損保代理店であっても生保代理店の特徴といつてもよいものですが、仕様や操作方法が複雑かつ煩雑で、業務効率が悪化するとい

— 新たな代理店向け顧客管理システムを開発したことによっても多くの見られました。また、代理店業者を理解していない人がシステム開発に携わることが多いため、システム導入の失敗事例が多発しています。前身のリップサスではこうした点を踏まえて「使いやすさ」と「見やすさ」をとにかく追求してきました。そしてこのたび、これらの強みを

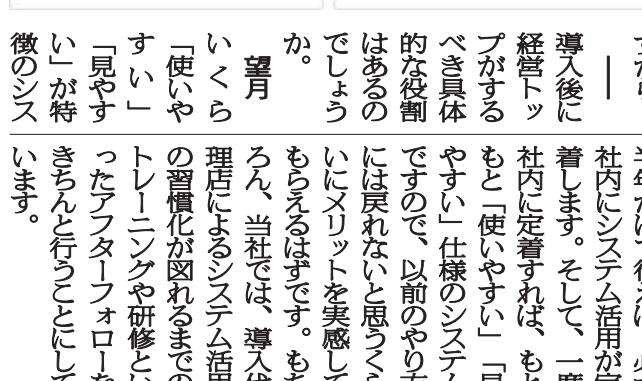
— 一方で、使い勝手が良さそうと思つて手が良さそうと思つても現状の業務内容を変えたくないということから新たに仕組みの導入を躊躇する代理店は多いと思

— システムの特徴やこだわりは、顧客管理/営業支援システムを開発・提供する事業者は当社以外にもあります。どのシステムも機能面は充実しておりますが、どちらが実情です。こうしたなかで私たちが一番こだわったのは「使いやすさ」と「見やすさ」です。いわばリップサスネオの最大の特徴といつてもよいものですが、DX化の進展が求められるようになり、システム等を導入しても、仕様や操作方法が複雑かつ煩雑で、業務効率が悪化するとい

— 一方で、使い勝手が良さそうと思つて手が良さそうと思つても現状の業務内容を変えたくないということから新たに仕組みの導入を躊躇する代理店は多いと思

— システムの特徴やこだわりは、顧客管理/営業支援システムを開発・提供する事業者は当社以外にもあります。どのシステムも機能面は充実しておりますが、どちらが実情です。こうしたなかで私たちが一番こだわったのは「使いやすさ」と「見やすさ」です。いわばリップサスネオの最大の特徴といつてもよいものですが、DX化の進展が求められるようになり、システム等を導入しても、仕様や操作方法が複雑かつ煩雑で、業務効率が悪化するとい

保険代理店向けDXプラットフォーム「LIPSAS Neo」をリリース



— いくら「使いやすさ」が特徴のシステム

— いかが特徴のシステム

— いかが特徴のシステム